

# Отчет по эффективности территории

В настоящее время все более актуальным становится вопрос оценки эффективности территории. В настоящее время существует возможность детализации результатов мониторинга продаж ЛС и БАД по 123 субкластерам. Каждый субкластер включает в себя 1-2 лечебно-профилактических учреждения (ЛПУ), и как минимум 4-5 аптек различной формы собственности, территориально приближенные к данным ЛПУ. Учитывая высокую дискретность деления территории и увеличивающийся перечень промотируемых препаратов становится все более затруднительным анализ исходной информации.

Отчет был разработан с целью быстрой оценки эффективности территории. В данном отчете проводится анализ динамики доли препарата (либо бренда) среди конкурентного окружения. Временной промежуток для анализа выбирает компания-заказчик. Перечень препаратов в конкурентном окружении также определяется компанией-заказчиком.

Исходные данные.

Объем продаж препарата на территории субкластер в упаковках, деньгах либо в базовых единицах за исследуемый период.

Объем продаж товарной группы на территории субкластер в упаковках, деньгах либо в базовых единицах за исследуемый период. В товарную группу входят продажи препарата компании, а также конкурентное окружение по данному препарату.

Форма предоставления информации.

Данный отчет формируется один раз в месяц в течение 14 рабочих дней следующих за отчетным периодом. Он высылается на электронную почту в виде Excel файла на неограниченное число электронных адресов.

				Препараты компании																					
1	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T					
																					сумма, Единицы	сумма, USD 2016	сумма, Единицы	сумма, USD 2016	сумма, Единицы
2	Область/об ластной город	Сотрудник	Субкластер	Бренд	2016 02	02m	2016 03	03m	2016 04	04m	квартал	квартал	2016 02n	2016 03n	2016 04n	квартал	бренда	бренда	бренда	бренда	бренда	бренда	бренда	бренда	бренда
1090	Брест	Сотрудник 19	Брест-Восточный	Препарат 16	1467	193.00	1296	190.00	1157	196.00	3920	579.00	9.89%	9.53%	8.75%	9.41%	3.25%	1.99%	-2.85	-18.47					
1093	Брест	Сотрудник 19	Брест-Центральный	Препарат 16	468	62.00	604	86.00	680	115.00	1753	262.00	5.97%	8.04%	8.79%	7.59%	3.25%	1.11%	7.06	25.35					
1094	Брест	Сотрудник 19	Брест-Южный	Препарат 16	550	72.00	380	55.00	630	107.00	1560	234.00	10.06%	7.08%	11.13%	9.46%	3.25%	0.79%	2.67	6.84					
1095	Брестская об	Сотрудник 8	Барановичи-Восточн	Препарат 16	135	19.00	492	80.00	412	69.00	1039	168.00	5.08%	21.64%	21.45%	15.16%	3.25%	0.33%	40.93	43.62					
1096	Брестская об	Сотрудник 8	Барановичи-Северн	Препарат 16	254	36.00	603	100.00	323	56.00	1180	191.00	16.69%	29.69%	18.88%	22.42%	3.25%	0.25%	5.47	4.48					
1097	Брестская об	Сотрудник 8	Барановичи-Тексер	Препарат 16	146	20.00	122	20.00	52	9.00	320	50.00	17.51%	18.51%	6.68%	14.09%	3.25%	0.11%	-27.08	-9.56					
1098	Брестская об	Сотрудник 8	Барановичи-Центр	Препарат 16	875	121.00	1003	166.00	623	107.00	2502	394.00	11.86%	14.44%	11.65%	12.72%	3.25%	0.94%	-0.54	-1.66					
1100	Брестская об	Сотрудник 19	Берева	Препарат 16	615	84.00	450	68.00	375	64.00	1440	216.00	17.62%	18.60%	15.27%	17.21%	3.25%	0.40%	-5.87	-7.63					
1101	Брестская об	Сотрудник 8	Восточные регионы	Препарат 16	1673	229.00	1892	296.00	1499	247.00	5064	773.00	9.33%	14.26%	12.69%	11.77%	3.25%	2.06%	8.40	56.17					
1103	Брестская об	Сотрудник 19	Западные регионы	Препарат 16	603	82.00	344	53.00	271	43.00	1218	179.00	19.16%	11.69%	11.32%	14.36%	3.25%	0.41%	-19.59	-25.83					
1105	Брестская об	Сотрудник 19	Кобрин	Препарат 16	645	84.00	315	45.00	615	103.00	1575	231.00	22.40%	13.29%	24.65%	20.34%	3.25%	0.37%	5.63	6.78					
1108	Брестская об	Сотрудник 19	Пинск	Препарат 16	92	12.00	102	14.00	224	38.00	418	65.00	2.98%	3.88%	10.14%	5.27%	3.25%	0.38%	17.90	22.07					
1110	Витебск	Сотрудник 17	Витебск-Задвинье	Препарат 16	481	69.00	1410	243.00	860	166.00	2751	478.00	6.38%	19.80%	12.04%	12.62%	3.25%	1.04%	14.17	48.03					
1111	Витебск	Сотрудник 17	Витебск-Марковщи	Препарат 16	741	105.00	1080	192.00	530	104.00	2351	402.00	19.23%	51.80%	23.35%	28.64%	3.25%	0.39%	10.29	13.13					
1113	Витебск	Сотрудник 17	Витебск-Юг	Препарат 16	4567	651.00	4215	716.00	4220	817.00	13002	2183.00	17.15%	17.22%	19.26%	17.80%	3.25%	3.50%	5.27	59.87					
1115	Витебская об	Сотрудник 17	Восточные регионы	Препарат 16	1185	166.00	1095	204.00	1785	358.00	4065	728.00	23.82%	17.21%	34.64%	24.66%	3.25%	0.79%	27.04	69.31					
1117	Витебская об	Сотрудник 17	Глубокое	Препарат 16	60	9.00	570	106.00	300	59.00	930	174.00	3.48%	28.22%	13.95%	15.78%	3.25%	0.28%	26.19	24					
1119	Витебская об	Сотрудник 17	Западные регионы	Препарат 16	810	114.00	2130	396.00	555	108.00	3495	618.00	14.59%	28.65%	10.04%	18.88%	3.25%	0.89%	-11.38	-32.75					
1121	Витебская об	Сотрудник 17	Новололоце	Препарат 16	1164	155.00	999	169.00	940	180.00	3104	504.00	15.09%	14.33%	13.06%	14.18%	3.25%	1.05%	-5.08	-17.5					
1123	Витебская об	Сотрудник 17	Орша	Препарат 16	435	55.00	495	79.00	510	96.00	1440	230.00	8.47%	9.02%	16.92%	10.56%	3.25%	0.65%	21.11	44.75					

Принцип формирования отчета.

1. Первый расчетный показатель – динамика. Остановимся подробнее на методике формирования данного показателя. Доля препарата среди конкурентного окружения (в дальнейшем ДП) величина непостоянная и меняется из месяца в месяц.

Изменения доли можно описать математической функцией с дальнейшим вычислением коэффициентов этой функции. Чем стремительнее растет доля, тем большее значение принимает коэффициент динамики. Чем стремительнее падает доля, тем более отрицательное значение принимает коэффициент динамики. Максимальная величина динамики - 250, при этом за изучаемый период доля выросла с 0% до 100%. Коэффициент высчитывается по каждому субкластеру.

При положительном значении показателя «динамика» можно говорить о позитивной тенденции препарата среди конкурентного окружения за изучаемый период времени, при отрицательном значении – о потере доли среди конкурентного окружения.

2. Второй расчетный показатель – потенциал (емкость) субкластера. Продажи страны принимаются за 100%, доля продаж, приходящаяся на субкластер, и есть потенциал (емкость) субкластера.

Пример.

	Объем продаж в деньгах	Доля территории (потенциал)
Брест-Восточный	184.24	0.18%
Брест-Западный	230.60	0.22%
Брест-Центральный	679.20	0.65%
Брест-Южный	342.89	0.33%
Сумма продаж по РБ	103 750.00	100.00%

Объем продаж товарной группы субкластера Брест-Восточный разделен на объем продаж товарной группы в стране и умножен на 100%.

3. Третий расчетный показатель – потенциал (емкость) бренда. Продажи корпорации принимаются за 100%, доля продаж, приходящаяся на бренд, и есть потенциал (емкость) субкластера.

Объем продаж бренда разделен на объем продаж корпорации и умножен на 100%.

4. Четвертый расчетный показатель – индекс КПД.

Индекс эффективности территории интегрирует в себе коэффициент динамики доли препарата, потенциал субкластера и потенциал бренда. Чем более отрицательное значение принимает данный показатель – тем большие потери

продаж произошли в данном субкластере по данному бренду в сравнении с другими территориями и брендами за анализируемый период. И наоборот, чем более положительное значение принимает данный показатель, тем в более выгодной позиции находится данная территория и бренд.

Информация в отчете предоставляется с детализацией по регионам, сотрудникам, субкластерам, брендам. В отчете видны объемы продаж в денежном выражении, упаковках или базовых единицах за три месяца и суммарно за квартал.

				Препараты к								
Область/областной город	Сотрудник	Субкластер	Бренд	сумма, Единицы 2016 02m	сумма, USD 2016 02m	сумма, Единицы 2016 03m	сумма, USD 2016 03m	сумма, Единицы 2016 04m	сумма, USD 2016 04m	сумма, Единицы кварта	сумма, USD кварта	
1090	Брест	Сотрудник 19	Брест-Восточный	Препарат 16	1 467	193.00	1 296	190.00	1 157	196.00	3 920	579.00
1093	Брест	Сотрудник 19	Брест-Центральный	Препарат 16	468	62.00	604	86.00	680	115.00	1 753	262.00
1094	Брест	Сотрудник 19	Брест-Южный	Препарат 16	550	72.00	380	55.00	630	107.00	1 560	234.00
1095	Брестская об	Сотрудник 8	Барановичи-Восточн	Препарат 16	135	19.00	492	80.00	412	69.00	1 039	168.00
1096	Брестская об	Сотрудник 8	Барановичи-Северн	Препарат 16	254	36.00	603	100.00	323	56.00	1 180	191.00
1097	Брестская об	Сотрудник 8	Барановичи-Тексер	Препарат 16	146	20.00	122	20.00	52	9.00	320	50.00
1098	Брестская об	Сотрудник 8	Барановичи-Центр	Препарат 16	875	121.00	1 003	166.00	623	107.00	2 502	394.00
1100	Брестская об	Сотрудник 19	Береза	Препарат 16	615	84.00	450	68.00	375	64.00	1 440	216.00
1101	Брестская об	Сотрудник 8	Восточные регионы	Препарат 16	1 673	229.00	1 892	296.00	1 499	247.00	5 064	773.00
1103	Брестская об	Сотрудник 19	Западные регионы	Препарат 16	603	82.00	344	53.00	271	43.00	1 218	179.00
1105	Брестская об	Сотрудник 19	Кобрин	Препарат 16	645	84.00	315	45.00	615	103.00	1 575	231.00
1108	Брестская об	Сотрудник 19	Пинск	Препарат 16	92	12.00	102	14.00	224	38.00	418	65.00
1109	Витебск	Сотрудник 17	Витебск-Задвинье	Препарат 16	481	69.00	1 410	243.00	860	166.00	2 751	478.00
1110	Витебск	Сотрудник 17	Витебск-Марковщи	Препарат 16	741	105.00	1 080	192.00	530	104.00	2 351	402.00
1113	Витебск	Сотрудник 17	Витебск-Юг	Препарат 16	4 567	651.00	4 215	716.00	4 220	817.00	13 002	2 183.00

Также предоставляется информация по доле бренда среди конкурентного окружения за каждый месяц, потенциале(маржинальности) субкластера, потенциале(маржинальности) бренда, динамике доли, индексе КПД. Индекс КПД в зависимости от значения выделен цветом.

				Компании								
Область/областной город	Сотрудник	Субкластер	Бренд	доля бренда 2016 02m	доля бренда 2016 03m	доля бренда 2016 04m	доля бренда кварта	маржинальность бренда	маржин альность субкла	динами ка	индекс КПД	
1090	Брест	Сотрудник 19	Брест-Восточный	Препарат 16	9.89%	9.53%	8.75%	9.41%	3.25%	1.99%	-2.85	-18.47
1093	Брест	Сотрудник 19	Брест-Центральный	Препарат 16	5.97%	8.04%	8.79%	7.59%	3.25%	1.11%	7.06	25.35
1094	Брест	Сотрудник 19	Брест-Южный	Препарат 16	10.06%	7.08%	11.13%	9.46%	3.25%	0.79%	2.67	6.84
1095	Брестская об	Сотрудник 8	Барановичи-Восточн	Препарат 16	5.08%	21.64%	21.45%	15.16%	3.25%	0.33%	40.93	43.62
1096	Брестская об	Сотрудник 8	Барановичи-Северн	Препарат 16	16.69%	29.69%	18.88%	22.42%	3.25%	0.25%	5.47	4.48
1097	Брестская об	Сотрудник 8	Барановичи-Тексер	Препарат 16	17.51%	18.51%	6.68%	14.09%	3.25%	0.11%	-27.08	-9.56
1098	Брестская об	Сотрудник 8	Барановичи-Центр	Препарат 16	11.86%	14.44%	11.65%	12.72%	3.25%	0.94%	-0.54	-1.66
1100	Брестская об	Сотрудник 19	Береза	Препарат 16	17.62%	18.60%	15.27%	17.21%	3.25%	0.40%	-5.87	-7.63
1101	Брестская об	Сотрудник 8	Восточные регионы	Препарат 16	9.33%	14.26%	12.69%	11.77%	3.25%	2.06%	8.40	56.17
1103	Брестская об	Сотрудник 19	Западные регионы	Препарат 16	19.16%	11.69%	11.32%	14.36%	3.25%	0.41%	-19.59	-25.83
1105	Брестская об	Сотрудник 19	Кобрин	Препарат 16	22.40%	13.29%	24.65%	20.34%	3.25%	0.37%	5.63	6.78
1108	Брестская об	Сотрудник 19	Пинск	Препарат 16	2.98%	3.88%	10.14%	5.27%	3.25%	0.38%	17.90	22.07
1110	Витебск	Сотрудник 17	Витебск-Задвинье	Препарат 16	6.38%	19.80%	12.04%	12.62%	3.25%	1.04%	14.17	48.03

Кроме этого напротив каждой позиции дается информация, какой из конкурентов на данной территории является самым продаваемым, а какой конкурент является наиболее динамически развивающимся.