



Τι γίνεται με τα κλασικά φαρμακεία του ενός ατόμου

1. Θα πρέπει να κτίσουν πραγματικές συνεργασίες με τα άλλα φαρμακεία της περιοχής τους και όχι μόνο.

2. Αμεση κάλυψη με προϊόντα του ενός από άλλον (πλήρη συνεργασία).

3. Συγχώνευση - συστέγαση και ίδρυση εταιρειών σε τοπικό επίπεδο με έδρα το περισσότερο κεντρικό ή το μεγαλύτερο ή αυτό που πραγματοποιεί τον μεγαλύτερο τζίρο. Η ίδρυση εταιριών Ο.Ε. συστέγασης ή κεντρικό με υποκαταστήματα είναι μία ενδεδειγμένη λύση.

4. Πιθανές κοινές προμήθειες σε ορισμένα είδη διαφορετικών προμηθευτών.

5. Κοινές διαφημίσεις και όχι μεγάλη διαφοροποίηση τιμών σε ορισμένα είδη.

6. Ο ανταγωνισμός από τους μεγάλους του κλάδου αντιμετωπίζεται με συνένωση δυνάμεων και συγκριτικών πλονεκτημάτων (όπως παροχή υψηλού επιπέδου

εξατομικευμένων υπηρεσιών).

7. Εμπλουτισμός με νέα κατάλληλα προϊόντα (mini market) & υπηρεσίες ώστε να αυξηθεί ο τζίρος και να μην στηρίζεται κυρίως στο φάρμακο που μειώνεται.