

# Impacto do sortimento de produtos na gestão de farmácias independentes



## Sortimento pode ser o caminho para aumento das vendas

Ampliar o sortimento pode ser um fator decisivo na performance de vendas e gestão de farmácias independentes.

## O que são farmácias independentes?

São aquelas que não fazem parte de nenhum tipo de agrupamento, como franquias, licenciamentos de marca, associações e redes corporativas.<sup>1</sup>

## Por que apostar nos sortimentos?



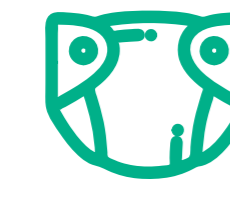
O sortimento aparece como o maior responsável pelo crescimento do setor: 82% no coeficiente de correlação.<sup>1</sup>



A categoria é considerada a alavanca de crescimento das lojas, com maior ganho de relevância, tanto em unidades quanto em valores.<sup>1</sup>



As top 10 classes terapêuticas para os não medicamentos somam R\$ 14,8 bilhões em vendas e 39,2% de representatividade.<sup>1</sup>



As três campeãs em vendas na categoria são: fraldas infantis; formulações pediátricas; e emolientes e protetores.<sup>1</sup>



## Impacto do sortimento na gestão de farmácias independentes

- O sortimento é considerado o item mais estratégico para o crescimento das farmácias independentes.<sup>2</sup>
- O sortimento médio das 10 maiores redes de farmácias do país gira em torno de 10.700 itens. Nas farmácias independentes, esse número fica em torno de 3.200.<sup>1</sup>
- A venda média por loja entre as top 10 é de R\$ 826,3 milhões, contra R\$ 65,3 milhões registrados pelas independentes.<sup>1</sup>
- Melhorar a gestão de estoque e disponibilidade desses produtos nas gôndolas é fundamental para aumentar o faturamento das farmácias independentes.<sup>1</sup>
- Se a farmácia independente buscar ampliar seu mix de produtos, ela consegue aumentar em 134% o faturamento da loja.<sup>1</sup>
- As lojas que disponibilizam muitas ofertas de um mesmo produto criam uma barreira que acaba ficando intransponível. A limitação do mix afeta diretamente no potencial de crescimento da farmácia independente.<sup>1</sup>
- A distribuição é um caminho estratégico: ela tem que ser capaz de oferecer um sortimento compatível com esse desafio.<sup>1</sup>

*\*Dados com base no levantamento feito com 6 mil farmácias pela consultoria Close-Up International, durante seis anos.*

## Fontes

- 1) Abradilan – Associação Brasileira de Distribuição e Logística de Produtos Farmacêuticos. Movimento quer aprimorar gestão de farmácias independentes. Disponível em: <https://www.abradilan.com.br/mercado/movimento-quer-aprimorar-gestao-de-farmacias-independentes/>
- 2) Panorama Farmacêutico. Farmácias independentes devem ampliar sortimento. Disponível em: <https://panoramafarmaceutico.com.br/farmacias-independentes-devem-ampliar-sortimento/>