



SARTORETTO VERNA

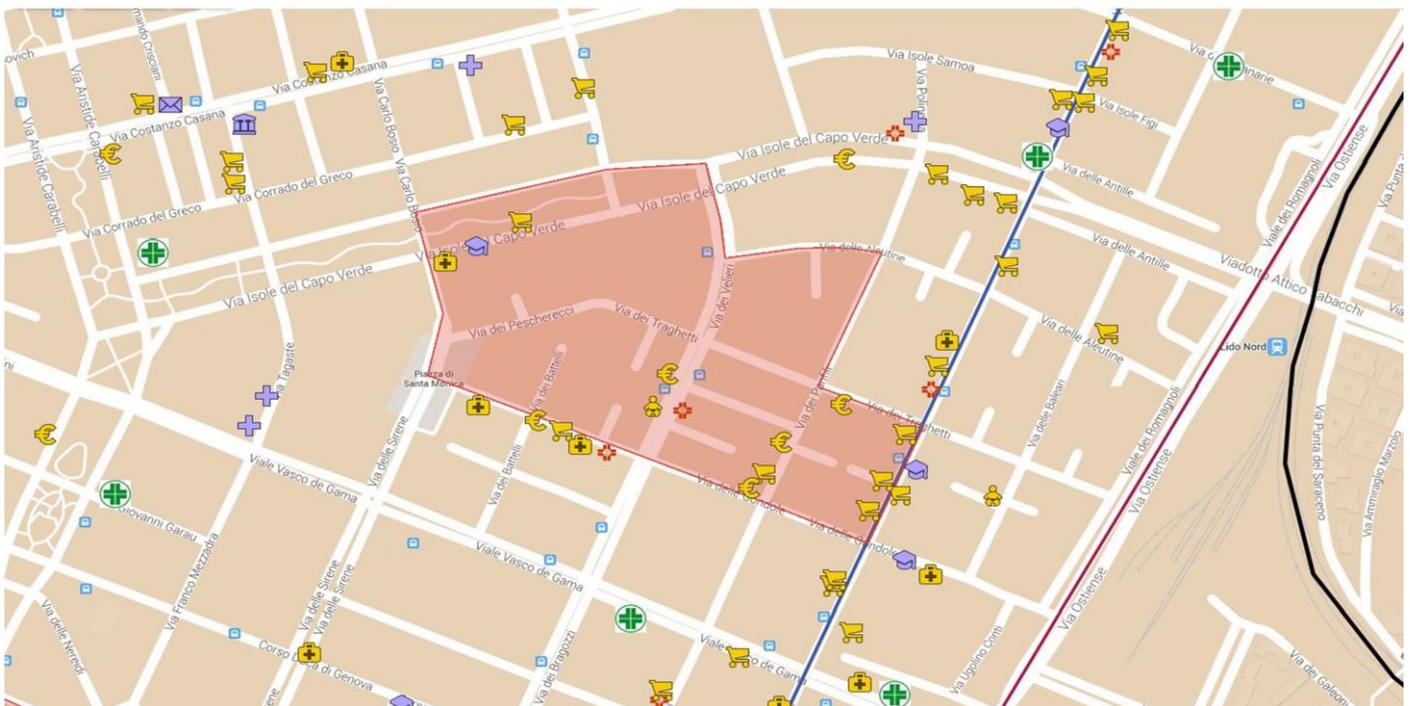
## 02

# L'analisi del bacino e la "best location"

*Di seguito le primarie indicazioni per analizzare, a seguito dell'assegnazione della nuova sede farmaceutica, le potenzialità della stessa ed individuare la "best location", dove aprire (disponibilità locali permettendo).*

### Obiettivi:

- 1) Valutare le potenzialità dell'area assegnata (analisi del bacino d'utenza potenziale)**
- 2) Individuare il locale all'interno dell'area assegnata (best location)**



Pharmacy design worldwide

Sede, uffici e showroom Centro-Sud Italia  
00135 **ROMA** - V. Trionfale 13592  
Tel. +39-06.95.581.450 r.a.  
Fax +39-06.95.581.472

**SARTORETTO VERNA S.r.l.**  
Cap. Soc. i.v. 100.000,00 € R.E.A. 1024596  
C.F. - P.IVA 07291841000  
www.sartorettoverna.com  
e-mail: info@sartorettoverna.com

Uffici e showroom Nord Italia  
10123 **TORINO** - V. Bogino 13  
Tel. +39. 011.81.20.087 r.a.  
Fax +39.011.83.97.067



SARTORETTO VERNA

## **FASE 1 > VALUTARE LE POTENZIALITA' DELL'AREA**

### **Domande:**

- Quali sono i concorrenti più pericolosi nella zona in cui voglio aprire?
- Qual è il bacino di attrazione della mia nuova farmacia?
- Quale sarà l'ipotetico fatturato della farmacia?
- Che tipo di clientela abita nel mio bacino?
- Quali sono i segmenti di clienti più interessanti?
- Che tipo di farmacia mi conviene aprire in una specifica area?
- Come definisco l'assortimento adeguato alle esigenze del mio bacino di mercato?

### **L'attività di una farmacia è influenzata da:**

- Ubicazione del punto vendita
- Bacino d'utenza
- Livello di servizio
- Gamma d'offerta

### **Analisi:**

- Abitanti - prospetto socio demografico (sesso, età, numero componenti per famiglia, presenza di stranieri, livello di istruzione, professione)
- Abitanti - indice di residenzialità
- Abitanti – profilo economico (Reddito procapite/familiare, consumi procapite/familiari)
- Concorrenza (tipologia, distribuzione, potenzialità)
- Passaggio (carrabile, pedonale, nel tempo)
- Attrattori sanitari (tipologia, distribuzione, potenzialità)
- Attrattori pubblici (tipologia, distribuzione, potenzialità)

### **Metodo:**

#### **1) Pianta organica**

- Individuazione perimetro della sede

#### **2) Individuazione aree calde vitali:**

- commercio
- uffici postali
- uffici pubblici

**Pharmacy design worldwide**



SARTORETTO VERNA

- stazioni carabinieri/polizia/finanza/vigili del fuoco
- mercati
- strade di passaggio e comunicazione
- strade commerciali
- stazioni ferroviarie/metropolitane
- capolinea mezzi pubblici
- aeroporti
- ecc

### **3) Individuazione strutture sanitarie:**

- Studi medici
- Ospedali
- Ambulatori
- Cliniche

### **4) Concorrenza:**

- Farmacie concorrenti limitrofe anche al di fuori della pianta (distanza mt, dimensioni, giro d'affari)
- Parafarmacie (distanza mt, dimensioni)
- GDO (distanza mt), presenza o meno di corner parafarmacia
- Sanitarie - Ortopediche – erboristerie

### **5) Analisi del bacino d'utenza**

- Età media
- Tipologia (anziani, famiglie con bambini, giovani, professionisti ecc)
- Occupazione (professionista, impiegato, operaio, commerciante, ecc)
- Capacità di spesa (bassa, media, alta)

## **Pharmacy design worldwide**

Sede, uffici e showroom Centro-Sud Italia  
00135 **ROMA** - V. Trionfale 13592  
Tel. +39-06.95.581.450 r.a.  
Fax +39-06.95.581.472

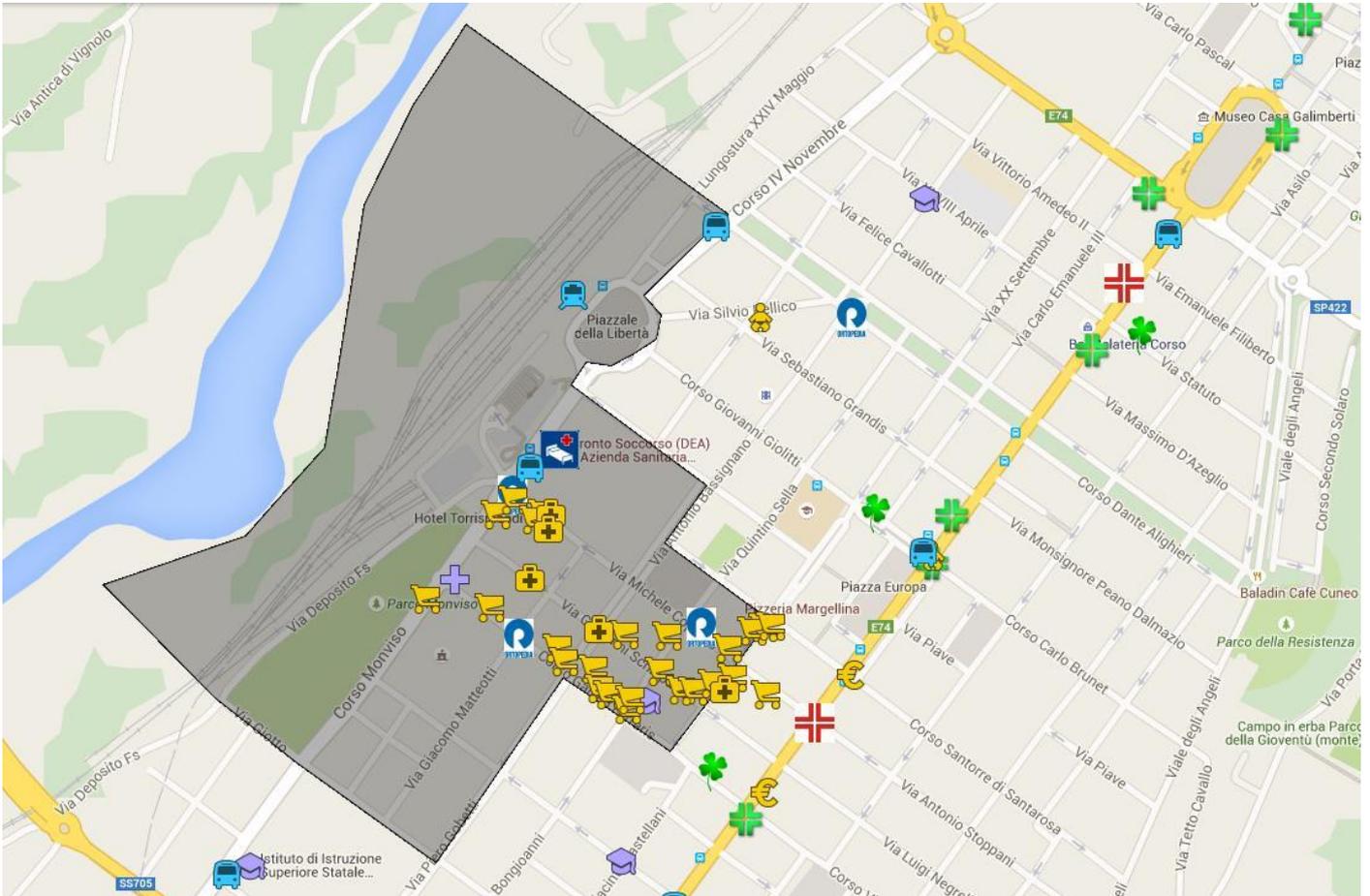
**SARTORETTO VERNA S.r.l.**  
Cap. Soc. i.v. 100.000,00 € R.E.A. 1024596  
C.F. - P.IVA 07291841000  
www.sartorettoverna.com  
e-mail: info@sartorettoverna.com

Uffici e showroom Nord Italia  
10123 **TORINO** - V. Bogino 13  
Tel. +39. 011.81.20.087 r.a  
Fax +39.011.83.97.067



SARTORETTO VERNA

## FASE 2 > INDIVIDUARE LA BEST LOCATION



### Domande:

- Qual è la migliore location in cui aprire la nuova farmacia all'interno della pianta organica?
- Come deve essere progettata la farmacia?
- Che tipo di farmacia conviene aprire in una determinata area?
- Quali servizi attivare in farmacia in relazione al bacino d'utenza?
- Quali orari di apertura fare?
- Quali possibili iniziative prendere in termini di proposta al consumatore?
- Quale proposta merceologica è più adatta al mercato di riferimento?

### Pharmacy design worldwide

Sede, uffici e showroom Centro-Sud Italia  
00135 **ROMA** - V. Trionfale 13592  
Tel. +39-06.95.581.450 r.a.  
Fax +39-06.95.581.472

**SARTORETTO VERNA S.r.l.**  
Cap. Soc. i.v. 100.000,00 € R.E.A. 1024596  
C.F. - P.IVA 07291841000  
www.sartorettoverna.com  
e-mail: info@sartorettoverna.com

Uffici e showroom Nord Italia  
10123 **TORINO** - V. Bogino 13  
Tel. +39. 011.81.20.087 r.a.  
Fax +39.011.83.97.067



SARTORETTO VERNA

## COME INDIVIDUARE LA BEST LOCATION?

### 1) Individuare i locali disponibili all'interno della pianta organica. Come fare?

- Controllo distanze del locale dalle farmacie concorrenti (>200 mt dai numeri civici calcolate con il criterio della via pedonale più breve)
- Contratto (vendita, affitto)
- Dimensione (mq)
- Sagoma locale (rettangolare/quadrato/a L/ a U)
- Caratteristiche strutturali (muratura portante/travi pilastri/volte)
- Barriere architettoniche?
- Numero di piani (presenza di scala/ascensore? A norma?)
- Numero di vetrine
- Rispondenza ai parametri minimi di legge comune e Asl (accatastamento, altezze, luce, accessibilità, eternit)
- Fronte strada?
- Visibilità dalla strada (ottima/buona/discreta)
- Locale d'angolo (si/no)
- Possibilità Parcheggio
- Vicinanza mezzi pubblici, fermate bus, stazione taxi

**NB: per quanto possibile, massima privacy nell'individuazione dei locali NON accennare che si tratta di farmacia.**

### 2) Incrociare i dati con quelli di valutazione di potenzialità dell'area assegnata

## Metodo:

L'obiettivo è individuare un **indice composito**, che misuri l'efficacia del posizionamento territoriale e sintetizzi quindi la domanda e l'offerta nell'area di mercato del punto vendita.

In altri termini, tale indice qualifica l'ipotetico punto vendita in termini di capacità di intercettare il potenziale di consumi realizzabili dalla popolazione residente e dalla popolazione che gravita nella zona presidiata dalla farmacia.

Può essere costruito considerando una serie di aspetti quali:

- la popolazione residente
- la popolazione secondo le caratteristiche socio demografiche (classi età, livello di istruzione, ecc..)
- la capacità di spesa della popolazione e il livello di reddito
- le strutture ospedaliere/medici generici/medici specialisti/veterinari presenti nella zona

## Pharmacy design worldwide

Sede, uffici e showroom Centro-Sud Italia  
00135 **ROMA** - V. Trionfale 13592  
Tel. +39-06.95.581.450 r.a.  
Fax +39-06.95.581.472

**SARTORETTO VERNA S.r.l.**  
Cap. Soc. i.v. 100.000,00 € R.E.A. 1024596  
C.F. - P.IVA 07291841000  
www.sartorettoverna.com  
e-mail: info@sartorettoverna.com

Uffici e showroom Nord Italia  
10123 **TORINO** - V. Bogino 13  
Tel. +39. 011.81.20.087 r.a.  
Fax +39.011.83.97.067



SARTORETTO VERNA

- il flusso di gravitazione di popolazione temporaneamente presente nella zona
- lo sviluppo prospettico (trend) della zona
- le infrastrutture per l'accessibilità al punto vendita
- la pressione competitiva

In definitiva ogni location, effettiva o potenziale che sia, avrà il proprio rating di valutazione che posizionerà il punto vendita futuro ad un certo livello di una graduatoria di opportunità, facilitando le successive considerazioni.

## VALUTARE L'AREA ASSEGNATA E SCEGLIERE IL GIUSTO LOCALE E' FONDAMENTALE PER IL SUCCESSO DELLA FUTURA ATTIVITA'.

La [Sartoretto Verna Srl](http://www.sartorettoverna.it) – architetture e sistemi per farmacie ([www.sartorettoverna.it](http://www.sartorettoverna.it)), forte di quasi 50 anni di esperienza e del suo radicamento su tutto il territorio nazionale, può esservi utile da subito per supportarvi in questa fase delicata. Inoltre, finalizzato il contratto del locale, vi supporteremo con la realizzazione della farmacia ma soprattutto con la pianificazione di un business remunerativo. Siamo esperti mondiali in farmacia. Attraverso un attento studio della struttura ottimizziamo la resa dei locali trovando nuove possibilità di spazio perché si possano offrire maggiori servizi e più esposizione secondo una strategia condivisa a monte. Vi aiuteremo a realizzare una **FARMACIA VINCENTE™**.

### Pharmacy design worldwide

Sede, uffici e showroom Centro-Sud Italia  
00135 **ROMA** – V. Trionfale 13592  
Tel. +39-06.95.581.450 r.a.  
Fax +39-06.95.581.472

**SARTORETTO VERNA S.r.l.**  
Cap. Soc. i.v. 100.000,00 € R.E.A. 1024596  
C.F. – P.IVA 07291841000  
[www.sartorettoverna.com](http://www.sartorettoverna.com)  
e-mail: [info@sartorettoverna.com](mailto:info@sartorettoverna.com)

Uffici e showroom Nord Italia  
10123 **TORINO** - V. Bogino 13  
Tel. +39. 011.81.20.087 r.a.  
Fax +39.011.83.97.067