

# АССОРТИМЕНТ «ИМИДЖА»

В аптечном ассортименте появляется все больше изделий и лекарств, которые можно назвать «товарами образа жизни». Большой частью этот процесс обусловлен успехами медицины в лечении многих болезней и патологических состояний, которые раньше считались не подлежащими коррекции.

Несколько нюансов, которые характеризуют современную ситуацию в целом:

## 1. Нам необходимо хорошо выглядеть.

Есть профессии, требующие от их представителей безупречного внешнего вида, идеальной дикции. Традиционно это артисты, дикторы, диспетчеры.

Современная реальность расширяет список таких профессий. Бизнес – это сфера, также требующая вышеперечисленных качеств от людей, чья работа связана с общением с клиентами, партнерами и сотрудниками: продавцы, офис-менеджеры, руководители. И не последнюю роль в формировании имиджа играют хорошие и красивые зубы.

## 2. Неблагоприятная экология, нездоровый образ жизни приводит к тому, что сохранить собственные зубы становится сложнее.

Число проблем, при которых невозможно сохранить собственные зубы или поставить несъемный протез, растет, а сами болезни молодеют. А это значит, что вопрос о съемном протезировании зубов может встать перед человеком любого возраста.

## 3. Особенности протезирования.

Несъемное протезирование возможно не для всех людей, которые нуждаются в нем. Большой частью это вызвано особенностями строения лицевого черепа, объемом потери зубов и другими причинами, когда имплантация невозможна или очень рискованна. Выход – изготовление съемных протезов.

## 4. Процесс привыкания.

В силу образа жизни и характера работы, мы не можем ждать 2 месяца, пока наш организм привыкнет к нововведению. Примерно о таком сроке говорят специалисты по протезированию.

## 5. Некоторые потребительские требования к протезам.

Все обладатели съемных протезов нуждаются в уверенной и надежной фиксации в течение всего дня (8–12 часов).

Требования к внешнему виду протеза: потребители хотят выглядеть естественно, быть уверенными в том, что протез прочно зафиксирован.

## 6. Уход за протезом – часть жизненной стратегии.

Важность ухода за протезами обусловлена следующими причинами:

- Протезирование – это процесс, требующий времени и отрыва от работы.
- Протез – предмет, сделанный индивидуально, поэтому дешевым он быть просто не может.
- Гигиена полости рта при ношении протезов – вопрос актуальный.

## К одним из самых доступных и надежных дантисты относят серию немецких средств Protefix®.

Каждый может подобрать себе необходимое средство: **фиксирующие прокладки Protefix®**, **фиксирующий крем Protefix®** или **фиксирующий порошок Protefix®**. А **таблетки для чистки протезов Protefix®** – незаменимое средство для всех.

## Чем интересна аптеке эта товарная линейка:

### 1. Гарантия спроса.

- Изделие постоянного применения, а значит, хорошо прогнозируемого спроса.
- Рынок подобных изделий в России только формируется, а значит, в ближайшее время будет расти.
- Реклама на телевидении, в специализированной прессе (для специалистов) и прессе для конечных потребителей.

- Немецкое качество продукции. Восприятие названия – вопрос индивидуальный, но, на мой взгляд, оно понятно и вполне доступно отражает назначение товара, что всегда позитивно сказывается на потребительском восприятии.
- Профессиональный подход. **Protefix®** – это только средства для ухода и фиксации зубных протезов, ухода за полостью рта.
- Возможность проводить многоканальную рекламную кампанию. Рекомендации специалистов по протезированию, обусловленные как качеством изделий, так и уровнем взаимодействия компании-изготовителя со специалистами по протезированию. Это наиболее важно как с точки зрения формирования спроса, так и с позиций улучшения взаимодействия аптеки и клиники.

### 2. Гарантия сбыта.

- Рекомендации специалистов по протезированию, которые в данном случае действительно являются гарантами оборота.
- Доступность у дистрибьютеров.

### 3. Увеличение товарооборота аптеки.

- Растущий рынок данной категории.
- Товар – новинка для многих аптечных организаций.
- Нет необходимости в специальных условиях хранения препарата.
- Узнаваемый дизайн упаковки, привлекающий внимание потребителя и ориентирующий его на покупку.
- Ценовая эластичность. В условиях формирующегося рынка преимущество имеют товары, появляющиеся «в первых рядах» и не особенно чувствительные к ценовым колебаниям, что позволяет извлекать при отпуске таких товаров прибыль весьма хорошего уровня.

Есть ряд товаров медицинского назначения, которые стремительно вошли не только во всевозможные списки и перечни, они стали частью нашей жизни и теперь дают существенную часть и товарооборота аптеки, и ее прибыли. Я полагаю, что торговая марка **Protefix** относится именно к таким товарам.





Средства для ухода за зубными протезами **Protifix®** (Протефикс®).  
Надежная фиксация. Профессиональная забота.



Комплексная программа **Protifix®** (Протефикс®) включает в себя:

- Фиксирующий крем **Protifix®** (Протефикс®)
- Фиксирующий порошок **Protifix®** (Протефикс®)
- Фиксирующие прокладки для верхней и нижней челюсти **Protifix®** (Протефикс®)
- Активный очиститель **Protifix®** (Протефикс®)
- Гель для десен **Protifix® Dental** (Протефикс® Дентал)



- Более сорока лет марка **Protifix®** (Протефикс®) является знаком качества и надежности средств для фиксации и ухода за зубными протезами
- Абсолютная фиксация Ваших протезов — это залог отличного настроения и уверенности в себе
- Результаты клинических испытаний подтверждают — фиксирующие средства серии **Protifix®** (Протефикс®) обеспечивают надежную фиксацию протезов в течение всего дня

Queisser  
PHARMA

**Protifix®**