

Правила подачи Заявок на участие в фармацевтической премии «Зеленый Крест» 2019

1. Форма Заявки представляет собой электронный документ в формате doc. Форму Заявки можно загрузить с официального сайта премии www.green-cross.pro в разделах «Номинации» и «Документы», или отправив запрос на электронный адрес 2019@green-cross.pro.
2. Форма Заявки заполняется в электронном виде, на компьютере. Все поля Заявки обязательны к заполнению. Заявки, заполненные в бумажном виде и отсканированные, не будут рассматриваться.
3. Заполненная электронная форма Заявки должна быть отправлена Исполнительной дирекции премии на электронный адрес 2019@green-cross.pro.
4. Заявка должна быть отправлена с рабочего электронного адреса руководителя компании или уполномоченного компанией контактного лица, указанного в Заявке. Заявки, отправленные с других электронных адресов, не будут рассматриваться.
5. К Заявке могут прилагаться дополнительные материалы, презентации, видео, фотографии и прочие документы, позволяющие более качественно и точно оценить претендента и увеличить вероятность победы в номинации.
6. Документы, имеющие большой размер, рекомендуется не отправлять по электронной почте в виде вложения, а отправлять ссылки на них на облачных сервисах или ftp-сервере.
7. Исполнительная дирекция обязуется в течение 5 (пяти) рабочих дней подтвердить получение Заявки и формальное соответствие необходимым критериям (все поля заполнены).
8. Все отправленные материалы и презентации будут размещены на официальном сайте премии www.green-cross.pro в разделе «Заявки» к моменту старта второго этапа голосования премии.
9. Срок подачи Заявок – с 8 апреля по 30 июня года включительно. Заявки, отправленные по истечении срока подачи, не будут рассматриваться.
10. Дополнительную информацию и комментарии по подаче Заявок можно получить по телефону +7 (499) 722-47-06 или электронному адресу 2019@green-cross.pro.

Общая информация о Заявителе

- | | |
|----------------------------|---|
| 1. Компания | <u>Зб,6-Здоровье</u>
(полное наименование компании) |
| 2. Адрес: | <u>170100 г.Тверь ул.Московская д.82 стр3</u>
(почтовый адрес центрального офиса компании) |
| 3. Руководитель: | <u>Григорян Марина Александровна Генеральный директор</u>
(ФИО полностью, должность) |
| 4. Контактное лицо: | <u>Варпетян Акоп Эмильевич Директор по развитию</u>
(ФИО полностью, должность) |
| 5. Контактный тел.: | <u>89109392515</u>
(мобильный телефон) |
| 6. E-mail: | <u>Aptekatver69@mail.ru</u>
(рабочий электронный адрес) |

ЗАЯВКА

Категория: «Аптечная сеть»
Номинация: «Социальный проект»

Аптечная сеть может подать Заявку на один или несколько проектов. Проект должен быть начат не позднее 31 декабря 2018 года и иметь к моменту подачи Заявки результаты, которые можно оценить. Проект может быть организован аптечной сетью самостоятельно или совместно с другими компаниями (фармацевтические компании, дистрибьюторы и др.).

Критерии оценки: лучший проект, осуществляемый аптечной сетью самостоятельно или совместно с фармацевтическими компаниями или дистрибьюторами, направленный на решение социальных проблем и обеспечение различных категорий граждан лекарственными препаратами по доступной цене, а также направленный на обеспечение комфортного и удобного доступа в аптеки лиц с ограниченными возможностями.

- 1. Название проекта:** Социальная аптека
- 2. Цель проекта:** Предоставить цену ниже дискаунтера от объема с сохранением качества обслуживания
- 3. Стадии проекта:** В активной фазе. Дата активации 2014г действует по сегодняшний день (Начало и завершение реализации проекта, статус на момент подачи заявки)
- 4. Краткое описание:** Клиенту предоставляется скидка на весь ассортимент до 12% в зависимости от набранных пороговых сумм, при этом предоставляется полное фармконсультирование и качественное обслуживание профессиональными сотрудниками.
- 5. Соответствие заявленной цели:** соответствует
- 6. Инновационность:** Локальность предоставления скидки в месте концентрации дискаунтеров под единым брендом аптечной сети, без какого-либо изменения в бренде. (В чем заключается новизна или оригинальность проекта)
- 7. Значимость:** Значимо, как рабочий инструмент правильной работы с демпингом и сохранением потребительского спроса (Значимость проекта для аптечного сегмента и фармацевтической отрасли)
- 8. Результаты:** Аптека до сих пор работает при наличии в одном 5 этажном доме еще 3 аптек, а в радиусе 200метров еще 2 аптек – итого 5 аптек конкурентов из которых все дискаунтеры. (Результативность проекта, возможности и пути использования его результатов)

9. Целевая аудитория (ЦА) проекта (для кого предназначен проект)

Категория ЦА	Количество ЦА	Описание
Клиенты чувствительные к цене	30% от общего количества клиентов	Место для ввода текста.
Клиенты готовые к объемным покупкам	50% от общего количества клиентов	Место для ввода текста.
Лояльные клиенты к АС без дисконта	10%	Место для ввода текста.
Простой потребительский спрос	10%	Место для ввода текста.

10. Дополнительные материалы: (* - обязательные материалы)

- Подробное описание проекта
- Презентации проекта
- Фотографии
- Видеоролики
- Публикации в прессе
- Место для ввода текста.
- Место для ввода текста.
- Место для ввода текста.

Дата: 28.06.2019