

3) الطور الثالث – النضج Maturity «الاستقرار»:

- استمرار انخفاض التكاليف نتيجة زيادة الانتاج وزيادة الخبرة في التصنيع.
- بلوغ القمة في المبيعات وإشباع السوق.
- ازدياد وجود المنافسين المماثلين للمنتج في الأسواق.
- خفض الأسعار أيضاً نتيجة زيادة المنافسين.
- يتم التركيز على المنتجات ذات العلامات التجارية المتميزة (التصنيع بامتياز).
- الوصول للمنافسة الشديدة والوصول إلى حرب أسعار.

4) الطور الرابع – الانحدار Decline :

- انخفاض حجم المبيعات واستقرارها.
- انخفاض الأسعار وبالتالي انخفاض الربحية.
- خفض نفقات الدعاية.
- يصبح الربح أكثر تحدياً من كفاءة الانتاج ومن كفاءة التوزيع.
- انحدار المبيعات.
- فقد الاهتمام بالمنتج من جميع أوعية التوزيع وخاصة العملاء.

يجب أن تكون المنتجات وخاصة الصيدلانية مصنعة بشروط التصنيع الجيد للدواء
G.M.P في المعامل الدوائية الحاصلة على مواصفات ومتطلبات السلطات الصحية
المختلفة بإنتاج الدواء المناسب (مثل شهادة G.M.P وشهادات الايزو المختلفة
(I.S.O).

إن التقدم التكنولوجي الهائل وإدارات البحوث العلمية قد مكن معامل الأدوية من
الارتقاء بشكل أعلى و أفضل للوصول إلى جودة راقية ومواصفات دقيقة .
وقد حرصت إدارات التسويق في صناعة الدواء على تطوير هذا المنتج من جوانبه
المختلفة التالية :

- المحتوي : نسبة المادة الدوائية مثلاً عيار (٢٥٠) أو (٥٠٠) أو حتى
(١٠٠٠) ملغ أو باستخدام تقنيات التغليف الدوائي مثل F.C.T.
(مضغوطات مغلقة بالفيلم) أو E.C.T. (مضغوطات مغلقة معوياً
أو S.R. (مطولة التأثير)
- الجرعات : جرعة واحدة يومياً أو اثنتان أو ثلاث ...
- التغليف و التعبئة : بلستر واحد في العبوة (١٠ مضغوطات) أو أكثر
حسب الدواء أو المرض .
- الإرشادات الطبية : طريقة استخدام المنتج (معدة فارغة – بعد الطعام –
وجود سوائل) .

• التداخلات الدوائية : لتجنب تأثيرات المشاركات الدوائية الضارة في الجسم .

وقد يتأثر طلب الكميات بالأمور التالية :

- ❖ وسائل الوقاية .
- ❖ وجود الأمراض الشائعة .
- ❖ خصائص كل محافظة .
- ❖ متطلبات فصلية .
- ❖ عدد الأطباء .
- ❖ عدد الصيدالة .
- ❖ عدد العاملين في القطاع الصحي .

لكل منتج خصائص فيزيائية Physical characteristics وهي هامة في إطار التسويق، هذه الخصائص قد تكون ملموسة و قد تكون غير ملموسة .

فالمريض يذهب للطبيب لا لغاية شراء دواء معين ، بل ليجد الشفاء العاجل من أمراضه ، و الصيدلي لا يبيع الدواء فحسب بل يبيع معه الأمل و الشفاء و الراحة و الاطمئنان .

يمتاز الدواء عن غيره من السلع حيث يتعلق استهلاكه و بيعه بالأمور التالية :

- نمو السكان .
- تغير بنية أعمارهم .
- وجود المراكز الصحية .
- وجود العيادات الطبية .