



Дирекция по оптовым продажам: +7 (495) 609-63-33, +7 (495) 609-63-86

[Купить в розницу](#)

[О компании](#) [Новости](#) [Каталог](#) [Оптовым клиентам](#) [Контакты](#) [Личный кабинет](#)

🔍

- [Календарь событий](#)
- [Новости ОРТОРЫНКА](#)
- [Подписка на новости](#)
- Архив новостей
 - [2022](#)
 - [2023](#)
 - [2024](#)
 - [2021](#)
 - [2020](#)
 - [2019](#)
 - [2018](#)
 - [2017](#)
 - [2016](#)
 - [2015](#)
 - [2014](#)
 - [2013](#)
 - [2012](#)
 - [2011](#)
 - [2010](#)
 - [2009](#)
 - [2008](#)
 - [2007](#)
 - [2006](#)
 - [2005](#)

[Наши новинки](#)

[Каталог
продукции](#)

[НИКАМЕД](#) | [Новости ОРТОРЫНКА](#) | [2014](#) | НИКАМЕД НА ВЫСТАВКЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЕ 2014

НИКАМЕД НА ВЫСТАВКЕ ЗДРАВООХРАНЕНИЕ 2014



В Москве в Экспоцентре на Красной Пресне с 8 по 12 декабря 24 раз прошла ежегодная Международная выставка «Здравоохранение, медицинская техника и лекарственные препараты».

Компания НИКАМЕД подготовила обширную выставочную программу, в которую вошли деловые встречи на стенде, переговоры, Бизнес-конференция, презентации новинок брендов Bauerfeind, Venoteks, ORLETT, TRELAX, ORTMANN, Berkemann, Bronigen. В четверг 11 декабря состоялся торжественный Юбилейный вечер, посвященный 10-летию бренда ORLETT на российском ортопедическом рынке.

В этом году идею стенда компании подсказала сама жизнь. Более 5 лет в павильоне "Форум" на площади вокруг фонтана представляют свою продукцию российские и зарубежные компании, осуществляющие обеспечение россиян ортопедической продукцией, компрессионным трикотажем и средствами реабилитации.

Дом №1 на этой ОРТОПЕДИЧЕСКОЙ площади – это и есть адрес стенда компании НИКАМЕД в павильоне "Форум" в этом году. Стенд представлял собой действующую модель современного профессионального ортопедического салона в современной динамичной городской среде. И вот, почему.

За два десятилетия активного развития ортопедического рынка ортопедические салоны стали в городской среде такими же привычными, как детские сады, школы и поликлиники.

Пионеры и первопроходцы молодого, динамично развивающегося рынка медицинских ортопедических изделий помнят, как непросто было с нуля создавать отраслевые розничные ортопедические технологии.

Мы помним, как не вписывались в продажу новой для России ортопедической продукции форматы аптек, магазинов медицинской техники, протезно-ортопедических предприятия и другие привычные форматы продажи средств профилактики, лечения и реабилитации.

Сегодня в компании НИКАМЕД решены многие вопросы, из которых складывается образ профессионального коммерчески успешного ортопедического салона. Это оптимальный ассортимент и наиболее удобное для новой отрасли торговое оборудование, ассортиментная политика и мерчендайзинг, система обучения и мотивации персонала и технологии продвижения продукции.

На стенде и на Бизнес-конференции клиенты компании узнали о новых возможностях для роста ортопедического бизнеса и повышения прибыли. Впереди 2015 год, и эти возможности общими усилиями предстоит реализовать с помощью многолетнего опыта Компании НИКАМЕД и наших профессиональных менеджеров, специально подготовленных для работы на ортопедическом рынке.

В ближайшее время мы расскажем много интересного о мероприятиях на выставке Здравоохранение 2014, а также о том, как мы делаем ортопедическую розницу прибыльной. Следите за нашими публикациями.

