Павел ЛISOVSKIY, к.э.н.
 Управляющий Партнёр "Проектирование систем управления".
 Консультант по увеличению прибыльности бизнеса.
 тел. +79062268109
 www: <http://LisovskiyP.com>
 email: Pavel@LisovskiyP.com

LisovskiyP.com

Экспресс анализ эффективности аптечного бизнеса

1. Процесс формирования ассортимента и заказа товара

1. Формирование ассортиментной матрицы
 - 1.1. Наличие/отсутствие унифицированного справочника товаров
 - 1.2. Наличие/отсутствие ассортиментной матрицы
 - 1.3. Разделение товарного справочника на группы по различным классификационным признакам
 - 1.4. Наличие в сети каталогического менеджмента
 - 1.5. Наличие экспертного анализа
 - 1.6. Количество иерархических уровней сотрудников, влияющих на ассортиментную матрицу
 - 1.7. Влияние маркетинговых решений с факторизацией
2. Организация процесса заказа товара
 - 2.1. Наличие/отсутствие централизации заказа
 - 2.2. Есть ли склад
 - 2.3. Наличие автозаказа
 - 2.4. Количество уровней принятия решения о заказе
 - 2.5. Возможность контролировать несанкционированный заказ для выбранной ассортиментной матрицы

2. Процесс ценообразования

1. Наличие/отсутствие централизации процесса ценообразования
2. Разделение лекарственного ассортимента на разные экономические группы и применение к ним разных правил ценообразования (без учета ЖНВЛС)
3. Какие способы ценообразования используются **регулярно**
4. Логика расчёта матрицы ценообразования и ценовых
5. Стандартизация и автоматизация процесса ценообразования
6. Заводской/внутренний штрихкод
7. Расположение ценников
8. Поддержка ПО
9. Методы выполнения конкурентного анализа
10. Уровень средней реализованной наценки

3. Управление продажами в АС

1. Наличие перечня товара обязательного для продажи и рекомендации всеми фармацевтами
2. Какие позиции попадают в обязательный для рекомендации перечень
3. Наличие планов и антипланов продаж
4. Поддержка ПО

4. Стандарт обслуживания покупателей

1. Наличие стандарта обслуживания покупателей
 - Есть, как совокупности точек продаж
 - Есть, как общее описание инструментов + формы вежливости
 - Стандарта нет
2. Наличие контроля выполнения стандарта обслуживания
 - Есть ежедневный регулярный контроль. Выполнение стандарта влияет на заработную плату сотрудников
 - Есть нерегулярный контроль
 - Контроля нет
3. Поддержка ПО

7. Выкладка товара на витрины

1. Общая логика выкладки
2. Управление выкладкой
3. Система оценки стоимости витрин
 - Контроль выкладки не реже раза в месяц
4. Контроль выкладки
 - Контроль выкладки не реже раза в неделю (каждый)
 - Контроль выкладки отсутствует

6. Распределение товара в аптеках

1. Общая логика распределения товара (определения мест хранения) в аптеках
 - Есть места хранения прописанные в картонке каждого товара
2. Поддержка ПО
 - Нет

5. Оплата труда сотрудников аптек

1. Система оплаты труда
2. Доля премиальной части в абсолютном значении
3. Премиальная часть рассчитывается от
4. Уровень заработной платы
5. Поддержка ПО