

Павел ЛИСОВСКИЙ, к.э.н.
 Ведущий экономист-эксперт на
 фармацевтическом рынке стран СНГ
 +7(906)226-81-09
 Pavel@LisovskyP.com
LisovskyP.com



Неликвиды и сверхзапасы в аптечной сети. Способы сокращения.

@LISOVSKIYP

I. Определения, нормативы, как считать?

I.1. Что такое неликвиды

1.1.1. Товары без движения более X дней в отдельной аптеке (X-90 или 60)

1.1.2. Как считать? - строго поштучно

1.1.3. Нормативы: 7-12% от ТО в розничных (!) ценах предыдущего месяца: поштучно, по всей сети

1.1.3.1. Могут быть отдельные значения для аптек с очень высокими и очень низкими ТО

1.1.4. Товар хорошо продающийся во всех аптеках может быть неликвидом в одной из них

1.1.5. Важно! Показатель динамики продаж в аптеке должен отсутствовать в розничных ценах

1.1.6. Нормативы должны быть согласованы с аптекой и финансовым центром

I.2. Что такое сверхзапасы

1.2.1. Товары, запас которых в отдельной аптеке превышает Y дней (Y-90 или 60)

1.2.2. Нормативы: 3-7% от ТО в розничных (!) ценах предыдущего месяца: поштучно и по всей сети

II. Сокращение неликвидов и сверхзапасов

II.1. Что не нужно делать?

II.1.1. Снижать цену (если не срочные препараты)

II.1.1.1. исключения: сроки, необходимость высокой цены

II.1.2. Выкладывать товар на витрину на лучшие места

II.1.3. Штрафовать фармацевтов, если они не виноваты

II.1.4. Держать до последнего в аптеке

II.1.5. Нерукоярко контролировать остаток по неликвидам и сверхзапасам

II.2. Сокращение неликвидных товаров и сверхзапасов

II.2.1. Выявить неликвиды в каждой аптеке *жесткими силами силами сотрудников*

II.2.1.1. Сделать проблему очевидной для всей аптечной сети

II.2.1.2. Пересчитать (поднять на них цены)

II.2.1.3. Разложить по "коробкам" рядом с фармацевтами

II.2.1.4. Поставить планы

II.2.1.5. Запустить регулярную отчетность

II.2.1.6. Контролировать выполнение

II.2.1.7. Книга "15 шагов об увеличении прибыльности аптечного бизнеса"

II.2.1.7.1 <https://lisovsky.com/training/pharmacy-courses/>

II.2.2. Пересчитать и увеличить мотивацию

II.2.3. Активные регулярные переборки товара между аптеками по нормативу

II.2.3.1. WhatsApp менеджмент - ручная переборка с помощью чатов

II.2.3.2. Простая автоматическая переборка товара между аптеками

II.2.3.3. Приемать дистрибутора для переборки товара

II.2.3.2.1 <https://lisovsky.com/training/pharmacy-courses/>

III. Предотвращение возникновения неликвидов и сверхзапасов

III.1. Простые (инженерские) способы

III.1.1. Чистый справочник

III.1.2. Очистить интернет, телефонные и списки заказов от обычных продаж

III.1.3. Не пытаться быть умнее рынка. Балансировать закупки

III.1.4. Внести нормативы и контролировать их выполнение

III.1.5.1. Автоматически отключать позиции без движения

III.1.5.2. Автоматически НЕ включать интернет Телефон/списки Заказы

III.1.5.3. Другие параметры

III.1.5.4. Вы всегда можете увидеть ценные вещи, даже на уровне аптечной сети

III.1.5.5. Метод не работает со сверхзапасами

III.1.5. Прогрессивные настройки автозаказа

III.2.1. Централизовать заказ (не автозаказ)

III.2.2. Разделить процедуру формирования ассортимента и заказа товара

III.2.3. Сформировать ассортиментную загрузку

III.2.4. Регулировать финансовый цикл

III.2.5. Висарить правильную систему оплаты труда и мотивации фармацевтов

III.2.6. Висарить АВТОМАТИЧЕСКОЕ управление продажами: ценовки, допродажи, замена

III.2.7. Висарить в аптеках адресное хранение

III.2.8. Регулярный анализ, система отчетности и внешенных показателей

III.2. Системные способы

III.2.2.1. <https://lisovsky.com/publications/sovetvs-01/>

III.2.3.1. <https://lisovsky.com/training/pharmacy-courses/>

III.2.4.1. <https://me.lisovskyP216>

III.2.7.1. <https://me.lisovskyP194>