

صور تجلسه بررسی انتقال داروخانه به محل جدید (منطقه ۱ تهران کنار بیمارستان *****)

جلسه مشاوره با آقای امیر حسین اسدی

مراجعة کننده: خانم دکتر *****)رییس داروخانه *****)

مقدمه:

با توجه به برنامه انتقال داروخانه به فضای بزرگتر در کنار بیمارستان و با در نظر گرفتن شرایط اقتصادی، ریسک‌های توسعه، وضعیت بازار و الگوهای جدید مراقبت درمانی، در این جلسه تصمیم شد قبل از هرگونه اقدام، اطلاعات مالی و اجرایی به صورت دقیق‌تر و مستند جمع‌آوری شود. موارد زیر به عنوان خروجی جلسه مورد توافق قرار گرفت:

1. برآورد کامل هزینه‌های راه‌اندازی در مکان جدید

مقرر شد تمامی هزینه‌های مورد نیاز برای راه‌اندازی داروخانه در محل جدید به تفکیک سرفصل تهیه شود، از جمله:

- هزینه دکوراسیون و تجهیز فضا (طراحی، قفسه‌بندی، تابلو، نورپردازی و ...)
- هزینه تأمین دارو، مکمل‌ها و محصولات بهداشتی-آرایشی برای شروع کار
- هزینه تجهیزات (یخچال، سیستم صندوق، دوربین، شبکه و ...)
- هزینه مجوزها و امور اداری در صورت نیاز
- هزینه افزایش نیروی انسانی (در صورت لزوم)

خروجی: یک جدول/فایل با ریز هزینه‌ها و جمع نهایی.

2. پیش‌بینی درآمد سه‌ماهه و اثر انتقال بر فروش

مقرر شد درآمد سه ماه آینده داروخانه، قبل و بعد از انتقال، به صورت مقایسه‌ای برآورد شود:

- تفکیک درآمد به نسخه‌ای، OTC، مکمل و بهداشتی و آرایشی
- برآورد میزان افزایش درآمد به دلیل قرارگیری در کنار بیمارستان

○ ذکر مبنای محاسبات (آمار فروش فعلی، تعداد نسخه‌ها، ظرفیت فضای جدید و ...)

خروجی: یک گزارش کوتاه که نشان دهد با انتقال، چه میزان افزایش درآمد مورد انتظار است و این عدد بر چه اساسی محاسبه شده است.

3. بررسی امکان اخذ مجوز کلینیک و درآمدزایی از حضور پزشکان

مقرر شد درباره مجوز راهاندازی یا همکاری با کلینیک (در صورت امکان قانونی) بررسی انجام شود تا:

○ نحوه استفاده از حضور پزشکان

○ نوع خدمات قابل ارائه

○ و میزان درآمد احتمالی

مشخص گردد.

4. بررسی و راهاندازی CRM و باشگاه مشتریان

مقرر شد امکان طراحی/راهاندازی سیستم CRM و باشگاه مشتریان بررسی شود تا:

○ اطلاعات مراجعین ثبت شود

○ ارتباط منظم (پیامک، اطلاع‌رسانی، پیشنهادها) برقرار شود

○ و از این طریق، فروش تکرارشونده و وفاداری مشتری افزایش یابد.

5. استراتژی فروش و بازاریابی دیجیتال

مقرر شد برای فروش دیجیتال (اینستاگرام، سایت، پلتفرم‌های آنلاین و ...) یک استراتژی مشخص تدوین شود که شامل موارد زیر باشد:

○ روش جذب مشتری آنلاین

○ نوع محتوا و تبلیغات

○ نحوه اتصال فروش دیجیتال به داروخانه و تحویل

برنامه سی روزه جبرانی کسب و کار

همچنین مقرر شد در جلسه بعد، زمان مشخصی برای طراحی عملی این استراتژی به صورت مشترک گذاشته شود.

6. ارائه مستندات فعالیت دیجیتال سال گذشته

مقرر شد گزارش و مستندات مربوط به فعالیت‌های دیجیتال سال قبل (پیج‌ها، کمپین‌ها، میزان فروش آنلاین و ...) برای بررسی و تحلیل عملکرد، آماده و ارائه شود.

7. بررسی توسعه فروش مکمل‌ها و محصولات بهداشتی-آرایشی

در راستای افزایش درآمد، مقرر شد امکان تمرکز بیشتر بر فروش:

- مکمل‌های غذایی و دارویی
- محصولات بهداشتی و آرایشی

از نظر حاشیه سود، تقاضای منطقه و فضای نمایش (ویرین/قفسه) بررسی شود.

این صورتجلسه جهت جمع‌بندی تصمیمات جلسه و فراهم کردن مستندات لازم برای تصمیم‌گیری نهایی در مورد انتقال داروخانه تنظیم شده است. مقرر گردید بلافاصله حداکثر در مدت سه روز این اطلاعات تکمیل و جلسه فوری برای بررسی انتقال تشکیل شود.

طرفین بر انجام این امور در این زمان توافق نمودند

امضا

امیرحسین اسدی