

ДОРОГА В ОБЛАКА

Правильная организация работы с заменой и сопутствующими товарами в аптеке позволяет существенно повысить продажи. И на этом пути помогут «умные» средства автоматизации, причем не только первостольнику, но и топ-менеджеру.



SaaS (англ. software as a service – программное обеспечение как услуга) – одна из форм облачных решений, модель обслуживания, при которой пользователю предлагается готовое прикладное программное обеспечение, полностью контролируемое провайдером: он управляет приложением, предоставляя заказчикам доступ к функциям с клиентских устройств, как правило, через мобильное приложение или веб-браузер.

• НАШ КОНСУЛЬТАНТ •



ИГОРЬ ЯЦЕНКО,
руководитель проектов
внедрения программы
для управления ритейлом
компании ABM Retail,
<https://abmcloud.com/>

ОПТИМАЛЬНОЕ SAAS-РЕШЕНИЕ

Существующие аптечные программы используют практически идентичный принцип построения систематизации лекарственных средств. Поэтому выбор такой помощницы следует делать, исходя из удобства и эффективности ее применения. И здесь пальма первенства принадлежит SaaS-решениям. Какие же функции они позволяют осуществлять с «ускорением»?



№ 1

Отчет о ключевых показателях сети за период

Избранные	Все
Возвраты	691.78
Количество чеков	2 464.00
Прибыль	67 438.81
Продажи	369 944.22
Ретро бонусы	
Себестоимость	302 505.11
Топ 10 оборот	34 974.08
Топ 10 количество	2 239.16

01.08.2018 - 01.08.2018

◆ Выбор приоритетных препаратов в конкретном запросе.

◆ Анализ и оптимизация запасов, позволяющие высвобождать замороженные средства.

◆ Борьба с дефектурой и бесперебойное поступление востребованных препаратов.

Кроме того, у программы есть ряд практических преимуществ.

◆ Большинство представленных на рынке продуктов такого класса достаточно сложны и функциональны. Обычно за их поддержку и развитие отвечает вендор, поэтому самая эффективная схема – облачная, так как она позволяет пользователю не тратить ресурсы на постоянное развитие и поддержание функционала, используя уже созданную инфраструктуру.

◆ Одно из главных преимуществ облачных SaaS-решений – это возможность взять их в аренду, плата за которую существенно меньше цены полнофункциональной программы с теми же возможностями.

◆ Внедрение продукта такого класса требует не одних лишь технических знаний, нужна именно экспертиза в этой отрасли и профессиональные консультанты, имеющие опыт выполнения нескольких десятков подобных проектов.

◆ Вся база данных хранится в зашифрованном виде на серверах, расположенных в дата-центрах Евросоюза. Помимо надежности, программа дает возможность online-работы в браузере или доступа к аналитике в реальном режиме времени с мобильного телефона (присылает по запросу скриншот, иллюстрация №1).

◆ Поскольку решение облачное, то с каждым днем продукт совершенствуется и в нем появляется все больше новых полезных опций.

КОНКУРЕНТНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО

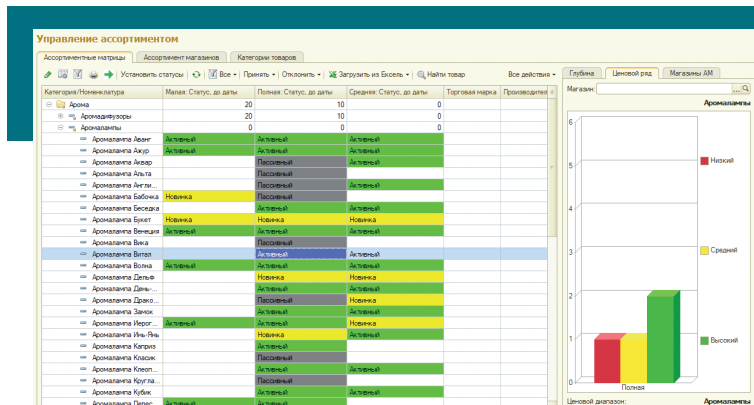
Облачное решение ABM Retail, например, обладает не только более мощным функционалом в подборе аналогов препаратов, но и более ловко управляет ассортиментом – эти преимущества достаточно редко сочетаются в подобных системах. В нем просто создавать и наполнять многоуровневый справочник категорий. При этом

категория может иметь различную ширину в разных ассортиментных матрицах, что позволяет компоновать их варианты непосредственно в аптеках. Так, вы можете использовать для одной категории полную матрицу, а для другой – малую или комбинировать их. Наравне с удобством для первостольника облачное решение ABM Retail позволяет коммерческому директору эффективно управлять ассортиментом аптеки и всей сети.

Помимо этого, в ABM Retail легко создавать и контролировать ценовые диапазоны для категорий, а также строить различные варианты отчетов по проверке и управлению ассортиментом (см. иллюстрацию №2).

АПТЕЧНЫЕ АЛЬФА И ОМЕГА

Рассмотрим, как это работает на практике. Обычно посетитель приходит в аптеку с каким-то простым симптомом (боль в горле, насморк и др.) или с запросом конкретного препарата. В первом случае на помощь первостольнику придут подсказки, систематизированные именно по таким параметрам: «Боль в горле», «Насморк» и т. п. При выборе нужного лекарства ему открывается список препаратов-аналогов, предназначенных для устранения данного симптома. Причем желательно, чтобы это были средства максимально безопасные и широкого спектра действия.



Пример формы управления ассортиментом

Во втором случае возможны варианты: либо лекарство есть и первостольник его без проблем отпускает, либо средства нет в наличии. Чтобы предоставить качественную замену, список аналогов, который увидит фармацевт, должен быть в первую очередь систематизирован по действующему веществу.

Если полного аналога по активному веществу в наличии не оказалось, придется задействовать программу выбора по симптомам, которые устраняет нужный пациенту препарат. Неминуемо возникнет и вопрос цены. Таким образом провизор должен иметь возможность отсортировать список альтернативных вариантов по ценовой категории, производителю или по действующему веществу (см. иллюстрацию №3).

СОПУТСТВУЮЩИЙ ЭТИКЕТ

Когда основной препарат выбран, следует предложить посетителю правильные (!) дополнительные продукты. И здесь на помощь приходят автоматизированные подсказки при добавлении основного товара в чек. Для этого, исходя из потребностей, формируются наборы сопутствующих SKU. Часть из них может быть близка или пересекаться с группами аналогов. Но в большинстве случаев принцип их формирования все же другой, поскольку в данном контексте они выполняют функции дополнения к основной покупке. Схема работы выглядит следующим образом: если клиент

приобретает антибиотик в ампулах, первостольник должен увидеть несколько наборов сопутствующих товаров, среди которых шприцы, вода для инъекций, пробиотики, антисептики, вата и т. д. Предложив все возможные варианты, фармацевт вместе с посетителем определяется с конкретным препаратом из кейса и добавляет его в чек. Например, если покупатель просит «Доларен®», ему можно посоветовать что-то из набора «Местное обезболивание», содержащего «Фастум® гель», а при запросе капель от насморка обратиться к кейсу «Средства для очищения слизистой носа», в который входит «Риназал®» (см. иллюстрацию №4).

ОДНА ЗА ВСЕХ, ВСЕ ЗА ОДНУ

Работа с аналогами и сопутствующими товарами начинается с добавления новой карточки номенклатуры в базу. К этому моменту необходимо иметь следующую информацию:

- ◆ аналогом какого препарата является данное лекарственное средство;
- ◆ в дополнение к каким препаратам оно может выступить как сопутствующий товар;
- ◆ какие другие препараты могут быть такими по отношению к нему.

Кроме того, надо следить за наличием лекарственных средств из каждой группы или набора в ассортименте аптеки, а также контролировать их ширину.

ПРОДАЖА Кассир: АВМ Yatsenko Премия: 65,6% = 0,85

Меню (F2) Поиск (F3) Возврат (F5) Наложить (F6) Плат. карта (F7) **ABM Retail** Всего: 0,00

Номенклатура (PC/Предприятие)

Номенклатура

Поиск: Везде

Н	Артикул	Ш	Наименование	Производитель	Стату.	П	Цена	Ун	Ед	и	-5%	Родитель
	46956		*Боль в горле		Реце	7%			уп			Средства пр...
	46949		*Боль головная		Реце	7%			уп			Нестероидн...
	46954		*Боль желудочная		Реце	7%			уп			При функци...
	46950		*Боль зубная		Реце	7%			уп			Нестероидн...
	46953		*Боль кишечная		Реце	7%			уп			При функци...
	46955		*Боль почечно-печеночная		Реце	7%			уп			Спазмолити...

Аналоги:

Н	Артикул	Ш	Наименование	Производитель	Стату.	П	Цена	Ун	Ед	и	-5%	Родитель
M	26369	2-3	Фарингтон табл №20	Киевский ВЗ У	Реце	7%	42	2	уп		39,9	Средства пр...
	39032	2-4	Хелилор спрей д/пол рта...	Фармак Украина	Реце	7%	76	2	уп		72,2	Средства пр...
	31318	2-4	Хелилор спрей д/пол рта...	Фармак Украина	Реце	7%	102	1	уп		96,9	Средства пр...
C	42788	м	Шалфей с ромаш медом	Натурпродукт ...	Реце	2	77	0,5	уп		73,15	Средства пр...
C	35089		Шалфей табл. д/рассас	Инат-Фарма Р...	Реце	2		0,5	уп			Средства пр...
M	13869	2-3	Эфизол табл. д/рассас	Балканфарма	Реце	7%	61	7	уп		57,95	Средства пр...

№3

Пример систематизации аналогов по различным критериям

Сумма (0 %)

П	Ши	Номенклатура	Производитель	Количество	Цена	Сумма	P	Остаток
X	8-1	Доларен Хит гель 30г	Набрес фарма Индия	1,000	87,00	87,00		0
X	2-5	Назол Кидс спрей 10	Сигмел США	1,000	84,00	84,00		1

Выбор доп. работы из списка

Группа доп. работы: Капли в нос (сосудосуживающие)

Наборы доп. работы

Средства д/очищения слизистой носа

Платочки

Препараты д/лечения насморка(внутренне)

Противовирусные

Номенклатура	Производитель	Цена	Количество	Остаток
Но-соль спрей увлажн. 0.65% 15мл	Фармак Украина	26,50		2,000
Но-соль спрей увлажн. 0.65% 15мл НДС	Фармак Украина	40,00		1,000
Аква Спрей спрей наз. 45мл	Красная Звезда Украи	96,00		3,000
Аква Спрей Плюс спрей наз. 45мл	Красная Звезда Украи	100,00		2,000
Квикс спрей наз. Алюе 30мл	Берлин Хемп Германия	191,00		1,000
Хомер спрей д/носа д/детей 150мл НДС	Лабор URGO Франция	266,00		1,000
Хомер гипертоник спрей наз. 50мл НДС	Лабор URGO Франция	262,00		1,000
Хомер Монодоза капли 5мл №18 НДС	Лабор URGO Франция	235,00		1,276
Аква Марис Плюс спрей наз. 30мл НДС	Ядран Хорватия	159,00		2,000
Аква Марис капли детские 10мл НДС	Ядран Хорватия	79,00		3,000

№4

Пример списка наборов сопутствующих товаров

ПОМОЩЬ ДРУГА

Когда предложения первостольника не удовлетворяют покупателя, важно иметь возможность проверить наличие конкретного препарата в других аптеках сети. И здесь на помощь приходят облачные технологии, обеспечивающие каждому фармучреждению полную информацию об остатках у коллег в online-режиме, а провизору – возможность предоставить клиенту услугу по быстрой доставке лекарства из другой аптеки. При этом заявка на такое перемещение оформляется прямо в программе и через облако передается в точку, где есть этот препарат (см. иллюстрацию №5).

Остатки номенклатуры

Расчет цены

Подразделение	Характеристика	Количество	Цена
Ака №17 Ни...	3496. 01.11.2019	1.0000	21.9700
Ака №20 Ни...	3329. 01.05.2020	1.0000	23.3200
Алт.№18 пр...	3329. 01.05.2020	1.0000	23.2920
Аптека № 15...	3410.	1.0000	21.9400
Аптека №6 С...	3561. 01.09.2019	1.0000	25.1400
Аптека №7 К...	3091. 01.04.2019	1.0000	23.1700
Аптека №9 П...	3496. 01.11.2019	1.0000	20.9300
Аптека №7 К...	3516. 01.03.2020	1.0000	21.9200
Аптека №9 С...	3123. 01.04.2020	1.0000	21.8000
Аптека Кага...	3516. 01.03.2020	1.0000	21.7600
Аптека Нико...	3320. 01.02.2020	1.0000	24.5500

№5