

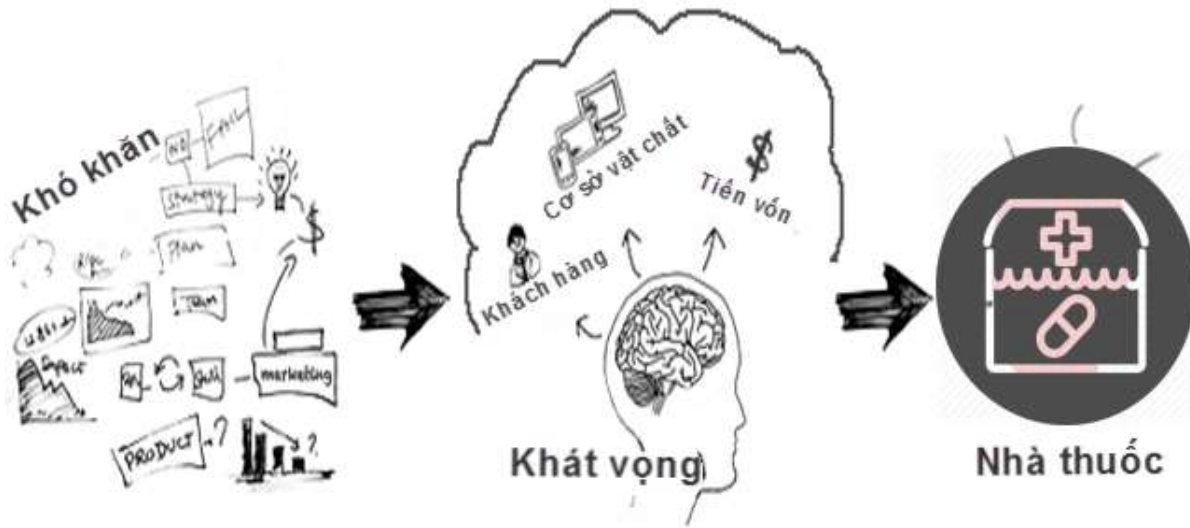


TRẢI NGHIỆM MỞ NHÀ THUỐC DÀNH CHO NGƯỜI MỚI BẮT ĐẦU

- 1. Chuẩn bị**
- 2. Hoạt động**
- 3. Cạnh tranh**
- 4. Quản lý**
- 5. Sử dụng phần mềm online**
- 6. Giới thiệu về phần mềm quản lý nhà thuốc.**

1. Chuẩn bị

Khi tôi còn là sinh viên trường dược, tôi và bạn bè luôn ấp ủ có một nhà thuốc của riêng mình. Khi ra trường rồi đi làm cho các hãng dược, điều đó vẫn không ngừng thôi thúc tôi. Đó không chỉ là một ước mơ nhỏ mà còn là máu nghề trong mình. Sau khi tốt nghiệp 5 năm, tôi đã có đủ 2 điều kiện: chứng chỉ ngành nghề dược tự nhân và đủ điều kiện về tài chính. Tôi bắt đầu tiến hành kế hoạch mở nhà thuốc như dự định của mình. Cách đây một năm, tôi cũng đã bàn với chồng mua một kiốt trong khu đô thị lớn ở Hà Nội để phục vụ cho việc mở nhà thuốc sau này.



Tôi đem mong muốn này chia sẻ với nhiều người bạn đã và đang là chủ nhà thuốc ở Hà Nội. Điều làm tôi ngạc nhiên là hầu hết mọi người đều khuyên không nên mở nhà thuốc lúc này vì lời lãi chẳng bao nhiêu mà lại tất bật từ sáng tới tối muộn. Tôi có hỏi ý kiến với một chị, là đồng nghiệp cũ của tôi, đang có nhà thuốc ở Hà Nội. Chị đã chia sẻ kinh nghiệm với tôi không tiếc một điều gì. Chị kể rằng:

- *Chị làm nhà thuốc được 1,5 năm. Sau 6 tháng kinh doanh mới chỉ đủ bù tiền thuê mặt bằng và nhân viên, còn tiền công của mình và tiền vốn mình bỏ ra thì chưa tính tới.*
- *Tính tới thời điểm này, doanh thu của nhà thuốc đạt từ 2tr /ngày – 2,5tr /ngày và cũng khó tăng lên nhanh do áp lực cạnh tranh từ nhà thuốc mới mở và nhà thuốc đã mở. Tính chi li ra thì là lỗ chứ chẳng lời lãi gì.*
- *Chị phải tự lo mọi việc để đảm bảo nhà thuốc hoạt động từ gọi hàng nhà cung cấp, quản lý nhân viên, đối ngoại (sở y tế, phòng y tế, trạm y tế phường, cơ quan thuế, quản lý thị trường ...) và nhiều việc không tên khác.*
- *Thấy chị nói vậy tôi tin nhưng vì ý định mở nhà thuốc đã nung nấu nhiều năm, nên tôi đã không nghe lời can của Chị mà vẫn cứ mở nhà thuốc.*

Nơi tôi định mở nhà thuốc là một tòa nhà lớn với 700 hộ dân, tọa lạc trong khu đô thị đi đã đi vào hoạt động vài năm. Tháng 4/2014, chủ đầu tư bàn giao cho người mua và tôi đã cho thuê kiốt 3 tháng để thêm thu nhập và chờ dân cư về tòa nhà sinh sống trước khi mở nhà thuốc.

Để có thêm kinh nghiệm, tôi đã xin đi học bán thuốc buổi tối tại nhà thuốc ở khu Kim Giang để hiểu thực tế và được va chạm các công việc tại nhà thuốc. Công việc chính tôi làm tại nhà thuốc này là cùng đứng bán hàng, tư vấn cho khách hàng. Chị chủ nhà thuốc là người quen với chị họ tôi. Chị có quầy và nhiều năm kinh nghiệm buôn bán ở chợ sĩ HAPU – Hà Nội. Nhà thuốc đã đi vào hoạt động được hơn 1 năm với vốn đầu tư gần 200 triệu, theo chị nói thì đã thoát lỗ. Do chị bận việc quầy thuốc ở chợ sĩ và việc gia đình nên chỉ lo được phần nguồn hàng đầu vào, còn việc bán hàng và quản lý nhà thuốc phụ thuộc nhiều vào nhân viên bán hàng chính (người quen của chị). Chính việc này ảnh hưởng lớn đến doanh thu và lợi nhuận của nhà thuốc. Doanh thu lúc tôi thực tập ở đó vẫn loanh quanh 2tr và lợi nhuận chỉ bù đắp được phần chi phí tiền nhà và lương nhân viên là may, còn không thì lỗ. Theo cảm nhận của tôi là không xứng đáng với tiềm năng của nhà thuốc. Trong thời gian này, tôi được biết là chị chủ nhà thuốc có ý định nhượng lại nhà thuốc vì không quản lý được. Tôi hỏi chồng về việc này. Chồng tôi gợi ý là cứ trao đổi với chị ấy để rõ thông tin còn quyết định là ở mình. Vợ chồng tôi có đến gặp trực tiếp chị để trao đổi. Việc đánh giá giá trị nhà thuốc không phức tạp lắm và gồm những phần sau:

- *Chi phí GPP: GPP thường được đánh giá lại sau 3 năm. Nên chi phí GPP sẽ là chi phí GPP ban đầu tính theo số thời gian còn lại. Chi phí này còn vào khoảng 8tr (cho 2 năm).*
- *Chi phí cơ sở vật chất: chị chủ yêu cầu toàn bộ cơ sở vật chất phục vụ nhà thuốc sẽ nhượng lại trừ đi hao mòn và có thể thương lượng (chứ không chuyển nhượng một phần vì nếu không chị không bán được cho ai). Chi phí phần này vào khoảng 25tr.*
- *Chi phí thuốc: là chi phí lớn nhất và tính được theo giá nhập vào theo sổ sách cho tất cả các loại thuốc đang được bán. Việc này cần kiểm kê với có con số chính xác.*
- *Chi phí thuê chứng chỉ hành nghề và thuê nhà vào khoảng 10tr/tháng và chị ấy sẽ giúp làm việc trực tiếp với chủ thuê.*
- *Chị ấy có yêu cầu là muốn tôi giữ lại những nhân viên đã bán trong một khoảng thời gian để giúp đỡ họ. Tôi có nói rằng không thể hứa trước nếu mua lại.*

Tổng chi phí nhượng lại của nhà thuốc từ 210tr – 250tr. Đây không phải là số tiền quá lớn đối với một nhà thuốc đã đi vào hoạt động 1 năm. Sau khi trao đổi với chồng, tôi nhận thấy:

- *Bản thân chị chủ chưa thật sự muốn bán mà vẫn còn tiếc công sức đã bỏ vào nhà thuốc.*
- *Tôi không có kinh nghiệm đánh giá giá trị nhà thuốc nên không cảm nhận được đó là con số hợp lý hay không.*
- *Tôi chưa có kinh nghiệm gì quản lý nhà thuốc nên không rõ cần phải thay đổi gì để phát huy tiềm năng của nhà thuốc ngay lập tức.*
- *Những rủi ro về chủ thuê nhà cũng làm tôi không thích.*

Chính vì vậy, vợ chồng tôi quyết định tự mở nhà thuốc để giảm rủi ro (vì tiền nhà của mình và bằng của mình thì làm gì chẳng sống được) và tự trải nghiệm hơn là mua lại.

Sau 3 tháng thực tập, tôi đã thu được đôi chút thành quả:

- *Tôi đã có một số mối quan hệ trong việc nhập hàng từ các nhà cung cấp: công ty phân phối, hãng dược, quầy ở chợ sĩ.*
- *Tôi thấy tư vấn bán hàng đóng vai trò lớn trong việc tạo doanh thu và lợi nhuận nhà thuốc.*

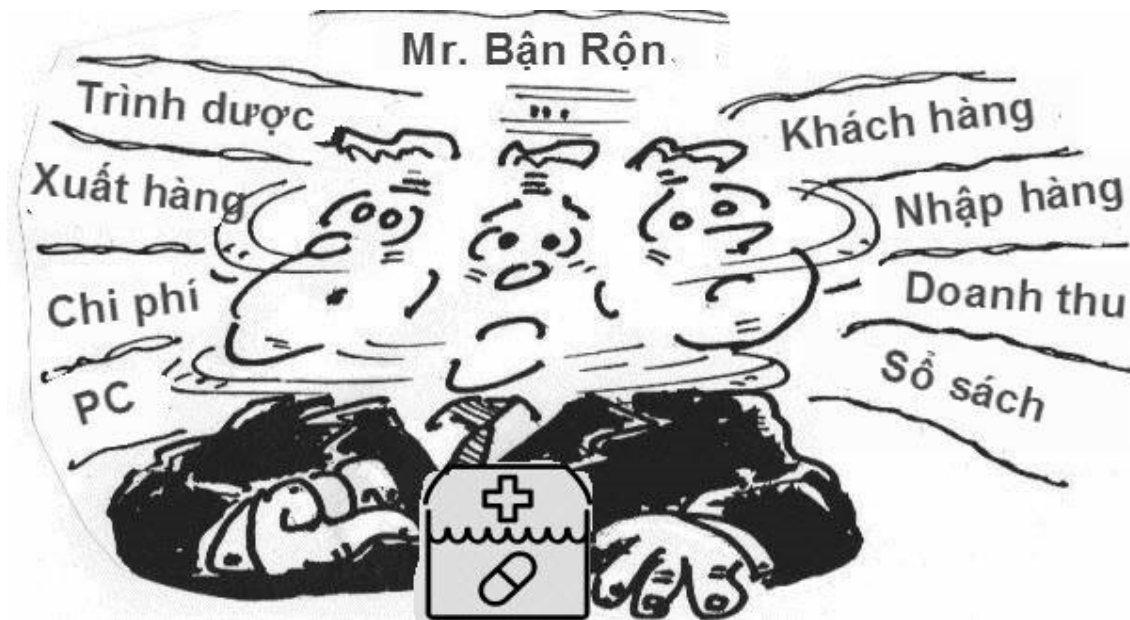
- *Mình cần một nhân viên giỏi, có kinh nghiệm hỗ trợ trong thời gian đầu. Thời gian này, tôi cũng quen được Hiền, cũng là nhân viên bán thuốc ở gần chỗ tôi thực tập, với hơn 1 năm đứng quầy. Sau này, Hiền chính là nhân viên đầu tiên của tôi.*
- *Quản lý nhà thuốc cần sát sao và phải tự mình xử lý. Nhân viên chỉ có thể giải quyết vấn đề chuyên môn cho mình mà thôi.*

Tháng 7/2014, tôi nhận lại kiốt và sửa lại thành nhà thuốc. Tôi thấy rằng tại tòa nhà của tôi đã có 2 nhà thuốc mở trước. Nhà thuốc của tôi sẽ là cái thứ 3. Đó là những báo hiệu không may mắn lắm cho việc khởi sự của tôi. Thời gian để chuẩn bị những việc này cũng làm tôi mất hơn một tháng, gồm:

- *Làm biển hiệu, thiết kế và đóng tủ thuốc, lắp đặt điều hòa, quạt, tủ lạnh, máy tính, camera an ninh vv... với chi phí đầu tư là 40tr*
- *Tiền đầu tư mua thuốc được vợ chồng tôi dự kiến là 150tr.*
- *Tôi đăng ký kinh doanh ở trên quận và đóng thuế 500K/tháng.*
- *Đăng ký thẩm định GPP. Tôi có nhờ một anh làm ở trên sở y tế để giúp tư vấn nhằm đảm bảo thẩm định GPP thành công. Chi phí cũng không quá cao vào khoảng 11tr.*
- *Liên hệ với em Hiền để em sắp sếp và về làm cho nhà thuốc của tôi. Hiền yêu cầu để em bán 2 ca và lương tháng là 6tr.*

Ngày 05/8 nhà thuốc thẩm định GPP và chính thức đi vào hoạt động. Sau đó 2 tuần thì nhận được chứng chỉ thẩm định GPP thành công.

2. Hoạt động



Sau nhiều ngày lổ碌 hiện thực hóa, nhà thuốc của tôi đã chính thức đi vào hoạt động. Nhưng kéo theo đó là hàng loạt những việc phải làm khiến tôi tất bật cả ngày.

Về mặt tổ chức

Tôi thực hiện theo hướng đơn giản và giống như các nhà thuốc khác:

- Thời gian làm việc từ 7h – 21h.
- Nhân viên bán hàng chỉ phụ trách bán hàng và ghi chép hàng bán đầy đủ vào sổ bán hàng, phần nhập hàng hóa và giấy tờ do tôi phụ trách.
- Cuối mỗi buổi bán hàng, nhân viên bán hàng phải tổng hợp sổ sách và hàng hóa bán ra. Kiểm tra tiền xem có sai sót gì và xử lý luôn ngày hôm đó.
- Lương nhân viên được tôi thanh toán vào mùng 5 hàng tháng.
- Chồng tôi đã giúp đỡ tôi cài đặt phần mềm quản lý nhà thuốc và hỗ trợ tôi vận hành nó. Nhờ vậy, tôi làm được mọi hoạt động kinh doanh nhà thuốc rất rõ từ tồn kho hàng hóa, doanh thu ngày, lợi nhuận ngày, chi phí hàng tháng vv...

Về danh mục hàng

Tôi đã xin bạn bè (những người đã mở nhà thuốc) danh mục mà họ sẵn có. Trên cơ sở đó tôi phân loại hàng hóa thành hàng phổ thông và hàng tư vấn. Hàng phổ thông là hàng được sử dụng phổ biến và rộng rãi, tôi bắt buộc phải nhập để đáp ứng ngay. Hàng tư vấn là những hàng cần có sự tư vấn về tính năng và cách sử dụng, thì tôi căn cứ theo các chương trình hỗ trợ từ các hãng và những hàng bổ trợ cho hàng phổ thông để nhập. Tôi có gắng hoàn thiện nhanh danh mục hàng để phục vụ tốt nhất cư dân trong khu vực bằng cách nhận các đơn đặt hàng hàng hóa mới, yêu cầu nhân viên bán hàng ghi lại những hàng hóa khách hỏi mua nhưng cửa hàng hiện chưa bán. Sau hai tháng, danh mục hàng của nhà thuốc đã đạt hơn 1.500 mặt hàng và đáp ứng được nhu cầu cơ bản của khách hàng. Điều quan trọng, tôi luôn có gắng học hỏi kinh nghiệm hàng hóa từ bạn bè và phản hồi từ khách hàng.

Về nguồn hàng

Tôi tích cực tìm kiếm nguồn hàng qua trình dược viên để có được nhiều hàng mới và nhận được các chương trình hỗ trợ. Tôi đặt mối quan hệ với một số quầy trên chợ sỉ để có thể lấy được nguồn hàng chất lượng. Ngay sau ngày đi vào hoạt động, tôi đã đăng ký mã (code) với Zuellig, Diethelm, Mega ... để có thể đặt hàng trực tiếp và biết được các chương trình khuyến mãi lớn từ các hãng này. Tôi cố gắng đảm bảo tỉ lệ lấy hàng từ các nguồn hợp lý, để không bị lệ thuộc vào bên nào và có giá tốt nhất cho nhà thuốc.

Với ngân sách cho tiền thuốc lên tới 150tr, tôi phải rất cố gắng để tìm được những hàng hóa phù hợp với nhu cầu khách hàng của mình. Trong khoảng 1 tháng đầu, tôi vẫn chưa thể tiêu hết 100tr tiền thuốc và hầu hết trình dược tìm đến nhà thuốc đều có đơn của nhà thuốc. Trong khoảng thời gian này, tôi đã thiết lập được đầu mối của hơn 70 nhà cung cấp thông qua trình dược viên. Nên hàng ngày các cuộc điện thoại để xử lý về hàng hóa, chương trình khuyến mãi, hướng dẫn giao hàng cũng làm tôi mệt mỏi và quá tải.

Về nhân viên

Hiện tốt nghiệp cao đẳng dược Hải Dương (Ngôi trường, tôi nghĩ là có chất lượng đào tạo tốt.), có hơn năm kinh nghiệm đứng quầy (trải qua 2 nhà thuốc). Thời gian đầu, Hiền thực sự đã giúp đỡ tôi nhiều việc khác ngoài chuyên môn và phối hợp với tôi rất tốt. Tôi đánh giá rất cao năng lực của Hiền. Tỉ suất lợi nhuận mà Hiền bán theo tháng rất tốt luôn trên 15%. Đây thực sự là con số không tồi đối với nhà thuốc mới mở. Tôi cũng thấy may mắn và mừng vì có một nhân viên ưng ý. Mặc dù, Hiền được tôi thuê đứng bán cả ngày (2 ca) nhưng tôi vẫn giành nhiều thời gian ở nhà thuốc: một phần để hoàn thành việc quản lý nhà thuốc, một phần để giúp đỡ Hiền mỗi khi khách đông. Đây có lẽ là một sai lầm của tôi khi thuê một nhân viên bán 2 ca liên tục. Vì một người rất khó có thể bán liên tục 2 ca, ngày này qua ngày khác.

Ba tháng đầu tiên là khoảng thời gian tất bật cho việc tổ chức hoạt động nhà thuốc và cạnh tranh bằng giá với các nhà thuốc khác trong khu vực. Thời gian này, tôi phải ở nhà thuốc từ 9h sáng tới 9h và luôn chân luôn tay với việc gọi hàng, nhập hàng, thiết lập quy trình hoạt động tại nhà thuốc, làm sổ sách, vào sổ liệu máy tính, điều chỉnh giá cả hàng hóa theo thực tế để có tính cạnh tranh, tổng kết tiền hàng cuối ngày. Do chưa có quy trình nên rất nhiều sai sót xảy ra: nhầm lẫn dẫn tới thừa hoặc thiếu hàng hóa nhập vào, nhầm lẫn giá cả hàng, sổ liệu máy tính và sổ sách không khớp nhau, xử lý những thắc mắc của khách hàng vv...

Về doanh thu, ngày khai trương tôi bán được 521K và chủ yếu do bạn bè ghé đến mua. Những ngày sau đó, doanh thu khởi sắc hơn chút: ngày thứ 2 bán được 1,002tr, ngày thứ 3 là 1,105tr, vv... Tính cả tháng bán được doanh thu 40tr, lợi nhuận trung bình 271K/ngày, với tỷ suất lợi nhuận chưa đến 13%/tháng. Tháng thứ 2, nhà thuốc bán tốt hơn hẳn tháng trước với doanh thu 83tr/tháng, lợi nhuận trung bình 489K/ngày, tỷ suất lợi nhuận trung bình trên 16%. Tháng thứ 3, nhà thuốc bán được 115tr, lợi nhuận ngày 600K, tỉ suất lợi nhuận trung bình trên 16% và đã tiệm cận mức điểm hòa vốn. Trong thời gian này, khách hàng khen ngợi nhà thuốc của tôi tư vấn tốt, nhân viên tươi cười, nhiệt tình. Mọi việc có vẻ như đang đi theo hướng tích cực và tốt đẹp.

Trong tháng thứ 4, tôi có tin mang bầu và ít có thời gian ở nhà thuốc (vì khá mệt trong mấy tháng đầu mang thai). Tôi đã tuyển thêm một nhân viên học việc tên là Hà để trợ giúp Hiền bán hàng. Tuy nhiên, Hà chỉ là nhân viên giúp việc nên em học là chủ yếu, còn hỗ trợ cho Hiền rất ít. Nên mọi việc bán hàng vẫn phụ thuộc vào mình Hiền. Mọi thứ bắt đầu chệch choạc: thời gian nấu ăn tại nhà thuốc không theo quy định nữa, Hiền thường xuyên bỏ quầy ra ngoài, cho người lạ vào quầy, vv... Những điều này làm tôi rất khó chịu. Tôi đã nhẹ nhàng nhắc nhở nhưng mọi việc không được cải thiện. Sau đó, Hiền xin nghỉ để lấy chồng. Tôi bị đặt vào thế khó là nhân viên cứng xin nghỉ. Điều này gây ra khủng hoảng nhỏ tại nhà thuốc là doanh thu tháng thứ 4 sụt giảm ngay xuống còn 92tr, lợi nhuận ngày 417K, với tỷ suất lợi nhuận trung bình dưới 15%. Để giải quyết tình huống này, tôi phải tuyển dụng ngay một em có kinh nghiệm bán hàng tên là Thúy. Thời gian này, tôi phải đứng quầy nhiều hơn để chuyển giao cho cả em bán hàng mới và đào tạo em học việc. Thời gian này, tôi thường xuyên ở nhà thuốc đến tận 22h vì phát sinh nhiều việc không tên.

Tôi cũng tổ chức lại nhà thuốc để đi vào quy củ hơn như: ban hành nội quy nhà thuốc với những quy chế rõ ràng về những việc nên và không nên tại nhà thuốc và có quy định phạt nếu vi phạm, thời gian làm được quy định lại là từ 7h đến 21h30 chỉ làm 2 ca (ca sáng từ 7h đến 15h, ca tối từ 14h30 đến 21h30), đầu tư lò vi sóng để các em có thể mang cơm thay vì nấu nướng tại nhà thuốc, cải cách quy chế lương và thưởng để khuyến khích các em nhiều hơn (hỗ trợ ca tối 500K, thưởng theo lợi nhuận, thưởng theo hàng tư vấn). Mọi việc cũng dần đi vào ổn định về doanh thu, nhưng lợi nhuận thì vẫn giảm vì các em còn yếu kỹ năng tư vấn.

Sau 5 tháng mở nhà thuốc tôi ngồi tính lại: "...Hai vợ chồng bỏ công sức vào đó mỗi tháng lợi nhuận bình quân được chục triệu đồng chưa trừ chi phí thuê nhà, chứng chỉ hành nghề, tiền vốn của mình bỏ ra. Nhưng số tiền lợi nhuận đó lại được đổ ngay vào hàng hóa nhà thuốc để đáp ứng nhu cầu về thuốc của khách hàng. Không làm gì hết, chỉ cho thuê cả cái kiốt 40m2 và chứng chỉ hành nghề cũng thu được hơn bằng ấy, mà còn là **tiền tươi** và khỏi bận tâm.". Làm nhà thuốc bao giờ thì giàu? Câu hỏi này nghe thì đơn giản. Nhưng chỉ khi đứng làm chủ một nhà thuốc mới thấy trả lời câu hỏi đó không dễ chút nào.

3. Cạnh tranh



Thời điểm này, nhà thuốc của tôi có 2 nhân viên. Trong 2 nhân viên bán hàng thì Thúy học hỏi nhanh và tận tâm với công việc. Em ngày càng tốt trong khâu tư vấn và trở thành nhân viên cứng của cửa hàng. Mọi việc dần đi vào quỹ đạo và tôi đang cố gắng thúc đẩy doanh thu và lợi nhuận của nhà thuốc trở lại mức cũ. Nhưng kinh doanh luôn tiềm ẩn nhiều điều bất ngờ và khó lường. Giữa tháng thứ 6, tòa nhà đón nhận thêm 2 nhà thuốc mới có tên là Thảo Nguyên và An Huy 8. Đưa tổng số nhà thuốc ở tòa nhà lên con số 5. Nếu tính trong bán kính 500m từ nhà tôi thì có tới tổng cộng 10 nhà thuốc. Đây là mật độ cao gấp 2 để có thể hoạt động bình thường. Tôi thường nói đùa với chồng là tòa nhà mình đã trở thành chợ thuốc rồi, người mua mang đơn đi một vòng xem chỗ nào bán rẻ thì mua.

Thảo Nguyên là nhà thuốc có quy mô giống như những nhà thuốc của tôi (vốn đầu tư khoảng từ 200tr – 300tr), lại sinh sau nên tôi không cảm thấy lo lắng. Nhà thuốc An Huy 8 thì lại hoàn toàn khác. An Huy 8 được đầu tư có quy mô lớn hơn hẳn (tôi ước đoán cũng từ 500tr – 1000tr), mặt bằng nằm ở 2 căn góc của tòa nhà hướng ra 2 mặt đường (vị trí có khung nhìn đẹp và thuận tiện), cửa hàng được thiết kế bắt mắt (tủ quầy làm bằng kính và gỗ trông rất sang trọng), khi mở hàng An Huy 8 tiến hành tặng quà (đơn hàng trên 100K đều được tặng quà) và giảm giá rất sâu những mặt hàng phổ thông (ví dụ, Zinnat 500 chỉ bán 22K, trong khi nhà thuốc của tôi bán 25K giá nhập lúc đó của Zinnat 500 đã là 23,5K). Nhân viên bán hàng của An Huy 8 có chất lượng tư vấn rất tốt, bản thân tôi cũng trải nghiệm việc mua hàng bên đó và thấy chất lượng nhân viên họ hơn hẳn các em ở nhà thuốc mình. An Huy 8 trở thành đối thủ thực sự cho nhà thuốc của tôi. Có thể nói An Huy 8 đã thay đổi cuộc chơi vì họ khác biệt hẳn so với các nhà thuốc khác trong cùng tòa nhà.

Nhà thuốc của tôi ngay lập tức chịu ảnh hưởng. Đầu tiên là khách hàng phàn nàn là nhà thuốc của tôi bán hàng đắt. Sau đó, các đơn hàng trên 200K giảm nhanh rồi biến mất trong thời gian này, thời gian trước việc bán được đơn trên 200K là tương đối tốt. Kết quả là, doanh số nhà thuốc của tôi tụt thê thảm: doanh thu trung bình từ 4tr /ngày tụt xuống còn 2,5tr/ngày, lượt khách/ngày từ 60 (đỉnh là 80 lượt/ngày) xuống còn 30 lượt/ngày (đỉnh chỉ còn 45 lượt/ngày).

Trước áp lực cạnh tranh như vậy, tôi thấy bế tắc và chưa tìm ra cách giải quyết gì khả thi. Nhà thuốc không biết sẽ hoạt động như thế nào nếu tình hình này tiếp tục. Chồng tôi còn lo lắng cho sức khỏe của tôi vì tôi còn đang mang bầu. Trước tình hình đó, vợ chồng tôi đã thảo luận nhiều buổi với nhau và cố gắng tìm ra cách ứng phó. Chúng tôi nhận thấy rằng:

- Điểm mạnh của nhà thuốc An Huy 8 là địa điểm đẹp và bắt mắt khách hàng, quy mô đầu tư hoành tráng và nhân viên bán hàng có kỹ năng tư vấn tốt.
- Điểm yếu của nhà thuốc An Huy 8 chắc chỉ có chi phí hoạt động là lớn so với nhà thuốc của tôi và danh mục thuốc không thể đáp ứng hết yêu cầu của khách. Ngoài ra, An Huy 8 không còn thêm điểm yếu nào nữa.
- Cơ hội là không có nhiều cho cả 5 nhà thuốc vì mật độ nhà thuốc như vậy là quá lớn và chắc chắn sẽ có đào thải bởi thị trường. Nhà thuốc của tôi chỉ có cách duy nhất là cạnh tranh nếu không muốn đóng cửa.
- Cạnh tranh sẽ là thách thức lớn nhất. Điều này buộc các nhà thuốc sẽ phải điều chỉnh giá rất mạnh (cạnh tranh về giá), tăng chất lượng tư vấn và chất lượng phục vụ khách hàng hơn nữa để giữ thị phần.

Sau khi phân tích, giải pháp mà chúng tôi thống nhất cần thực hiện sẽ như sau:

- Bố trí lại và đầu tư thêm tủ quầy, cơ sở vật để không quá khác biệt so với An Huy 8 trong mắt khách hàng.
- Đầu tư thêm hàng hóa để làm phong phú và giúp khách hàng có nhiều lựa chọn.
- Để tăng chất lượng tư vấn của nhà thuốc, tôi sẽ tham gia đứng quầy 1 ca bán hàng để hỗ trợ các em nhân viên và nâng cao chất lượng tư vấn.
- Tìm kiếm những hàng hóa dịch vụ mới làm tăng lợi ích phục vụ tới khách hàng.

Ngay sau đó, vợ chồng tôi đã quyết định đầu tư thêm 20tr cho cơ sở vật chất (tủ quầy mới, điều hòa mới vv...), 50tr cho hàng hóa nâng tổng giá trị kho thuốc lên 250tr. Tôi cũng cố gắng sắp xếp thời gian để có thể đứng quầy và tăng chất lượng tư vấn.

Kết quả cũng không đến nỗi nào, doanh thu được tăng lên hơn so với lúc đấy, khách hàng cũng quay trở lại và đặc biệt là lợi nhuận bán thuốc tốt hơn đôi chút do chất lượng tư vấn tăng lên. Tôi cảm thấy là mình đang làm đúng hướng tuy vẫn chưa thực sự bền vững.

Sau khoảng gần 2 tháng cạnh tranh giữa 5 nhà thuốc, nhà thuốc Thảo Nguyên buộc phải đóng cửa vì không cạnh tranh nổi. Cuộc cạnh tranh giữa 4 nhà thuốc còn lại vẫn còn rất khốc liệt và không loại trừ khả năng thị trường sẽ tiếp tục đào thải.

4. Quản lý

Sau khoảng hơn một năm hoạt động, công việc làm tôi làm phải suy nghĩ nhiều nhất là quản lý. Tôi ngày càng thấm thía những lời khuyên bạn bè mình nói trước đây thật đúng. Tôi mệt mỏi và đôi khi quá sức với những công việc lặp đi lặp lại của nhà thuốc:

- Nhập hàng, bán hàng.
- Điều chỉnh giá cả lên xuống, cải thiện chất lượng phục vụ để cạnh tranh.
- Quản lý hàng cận date.
- Làm việc với trình dược viên.
- Vv...

Nhưng trong tất cả các nặng nhọc ấy thì khó khăn và nặng nề với tôi hơn cả là quản lý nhân viên.

- Mỗi khi một nhân viên bán hàng nghỉ việc đều làm xáo trộn ít nhiều hoạt động tại nhà thuốc. Tôi lại phải vất vả đăng tuyển, tìm kiếm nhân viên thay thế. Tuyển dụng được nhân viên rồi, tôi lại phải đào tạo và hướng dẫn các bạn. Điều này làm ảnh hưởng tới chất lượng phục vụ của nhà thuốc và tác động vào doanh thu/lợi nhuận của nhà thuốc ngay.

- Rồi tôi cũng phải nghĩ làm thế nào để kiểm soát hàng xuất bán của nhân viên, hàng nhập vào cửa hàng không bị sai sót? Làm thế nào để kiểm kê hàng hóa hàng quý và chống thất thoát? Làm thế nào để nhân viên bán hàng nhiệt tình chăm chỉ? vv...

Tiếp đến, tôi phải đánh đổi thời gian cho gia đình để dành thời gian cho quản lý nhà thuốc.

- Hàng ngày, tôi phải qua nhà thuốc để xem tình hình bán hàng như thế nào, hàng hóa hết để nhập hàng mới, chốt số liệu và xử lý nhiều việc không tên khác.
- Tôi luôn tự hỏi, mình đang quản lý nhà thuốc hay nhà thuốc quản lý mình đây?

Nếu cứ như vậy sao có thể mở được chuỗi nhà thuốc, và mở được rồi thì duy trì hoạt động tốt các nhà thuốc cũng rất vất vả, và thật khó để điều hành được nhiều nhà thuốc như tôi mong muốn. Nếu không thể mở được nhiều nhà thuốc (có mỗi một nhà thuốc mà cũng vất vả thế này) thì ý nghĩ dẹp bỏ đi cho khỏi vất vả luôn thường trực trong đầu.

5. Sử dụng phần mềm online



Để giải quyết các vấn đề quản lý tại nhà thuốc, tôi đã tìm đến sự trợ giúp của phần mềm Online. Tôi đã nhanh chóng ứng dụng phần mềm quản lý cho nhà thuốc của mình. Phần mềm thực sự đã giúp tôi kiểm soát được hàng hóa vào ra, tách riêng được doanh thu và lợi nhuận giúp trả lương thưởng cho nhân viên công bằng, hợp lý, kiểm kê hàng hóa dễ dàng... công việc sổ sách, tính toán giảm tải được rất nhiều.

Điều tôi hài lòng nhất là phần mềm đã giúp tôi quản lý nhà thuốc từ xa, không phải ngày ngày đến cửa hàng, thật tuyệt vời và sung sướng. Hàng ngày, tôi có thể ở nhà trông con, đi cà phê với bạn bè hay bất cứ nơi đâu, chỉ cần có internet, máy tính là tôi có thể xem được ngay hôm nay cửa hàng bán được bao nhiêu khách, bao nhiêu tiền, bán thuốc gì, lợi nhuận bao nhiêu, hàng gì hết để đặt hàng... Thật vui vẻ và thoải mái, tôi có thể ở bất cứ đâu để nhập hàng mới mua vào, và có thể làm đồng thời cùng với nhân viên (vì online mà, nhân viên cứ xuất bán trên máy của cửa hàng, tôi cứ làm việc trên máy tính của mình, chứ không phải chờ nhau). Việc quản lý nhà thuốc trở nên dễ dàng và tiết kiệm thời gian hơn rất nhiều. Nếu có nhiều nhà thuốc thì cũng sẽ dễ dàng như thế và mong ước của tôi không phải điều gì quá xa xôi nữa rồi.

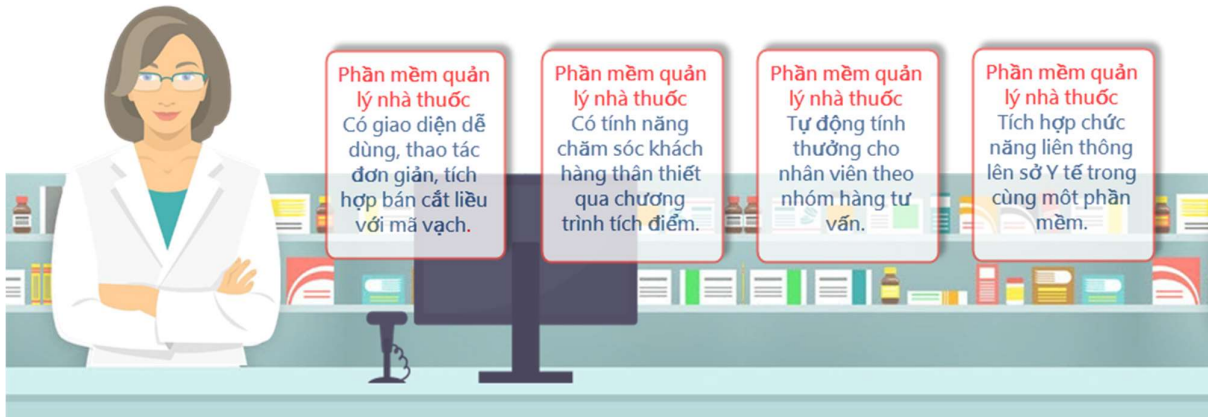
Ngoài cái tiện ích là online, tôi còn thấy nhiều ưu điểm của phần mềm này nữa: ví dụ như tôi có thể khóa hoặc mở các chức năng cho phép nhân viên xóa phiếu, sửa phiếu xuất nhập hay không? Cho phép nhân viên xem giá nhập và lợi nhuận hay không vv... Phần mềm này thông minh gần bằng cái smart phone của tôi, khi tôi gõ tên thuốc để xuất nhập, thì chỉ cần gõ khoảng 3 ký tự thế là tất cả các sản phẩm có 3 ký tự ấy đều sẽ hiện ra để lựa chọn, giúp việc nhập máy nhanh hơn, dễ dàng hơn...

Sau 3 tháng sử dụng phần mềm online, doanh thu và lợi nhuận của cửa hàng tăng thêm 10%, có lẽ sẽ có người thắc mắc vì phần mềm online chỉ giúp tra cứu số liệu dễ dàng hơn chứ liên quan gì đến doanh thu và lợi nhuận? Có liên quan đấy, vì phần mềm kiểm soát công việc bán hàng tốt hơn và nhanh hơn trước đây rất nhiều nên tôi dễ dàng nhắc nhở nhân viên từ xa, lăm bắt hàng hết còn để kịp thời đặt hàng, ứng phó nhanh hơn với những biến động về cạnh tranh và chính sách lương thưởng dễ dàng áp dụng theo năng lực chứ không cao bằng như trước đây.

6. Giới thiệu về phần mềm quản lý nhà thuốc của WEB NHÀ THUỐC

Phần mềm quản lý nhà thuốc đã được triển khai tới 5.000 khách hàng ở 63 tỉnh thành trên toàn quốc với chính sách dùng thử như dùng thật.

Phần mềm đáp ứng được hoạt động kinh doanh nhà thuốc trong thực tế, kết nối lên sở y tế (được quốc gia), phù hợp với nhiều đặc thù kinh doanh nhà thuốc (kiểm kê xuôi theo ngăn tủ, quản lý lô/hạn mà không phải nhập /ô/hạn, bán cất liều theo vùng miền, vv...)



Giá phần mềm từ 3.000.000đ, bảo hành trọn đời và không giới hạn thời gian sử dụng, tự động cập nhật miễn phí các yêu cầu của sở Y tế, Cục quản lý dược.

- Liên hệ tư vấn: 0989 199 535

**BỘ Y TẾ
CỤC QUẢN LÝ DƯỢC**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Số: 1734 /QLD - PCTTr
V/v triển khai kết nối cơ sở cung
ứng thuốc

Hà Nội, ngày 20 tháng 02 năm 2020

Kính gửi: Sở Y tế tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương

Ngày 11/02/2020, Cục Quản lý dược nhận được công văn số 211/CV-CQLD của Công ty TNHH Web Nhà thuốc. Theo đó, Công ty TNHH Web Nhà thuốc đề nghị được hỗ trợ phần mềm kết nối liên thông với cơ sở dữ liệu quốc gia cho các cơ sở bán lẻ thuốc trên toàn quốc theo một số điều kiện cụ thể tại công văn số 211/CV-CQLD kèm theo công văn này.

Cục Quản lý Dược gửi đề nghị nêu trên của Công ty TNHH Web Nhà thuốc để các Sở Y tế tỉnh, thành phố Trung ương biết và thông báo đến các cơ sở cung ứng thuốc trên địa bàn.

Trong quá trình triển khai, nếu có khó khăn, vướng mắc, đề nghị phản ánh về Cục Quản lý dược để kịp thời hướng dẫn, xử lý (Phòng Pháp chế Thanh tra, Chuyên viên Trần Minh Đức, ĐT: 0243.8462011 - 0938558886).

Cục Quản lý Dược thông báo để Sở Y tế tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương biết và phối hợp triển khai./.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Đ/c Bí thư Ban cán sự Đảng Bộ Y tế (để b/c);
- Thứ trưởng Trương Quốc Cường (để b/c);
- Công ty TNHH Web Nhà thuốc (để t/h);
- Lưu: VT, PCTTR (Đ).

CỤC TRƯỞNG

Văn Tuấn Cường
Văn Tuấn Cường

Công văn của cục quản lý gửi các sở Y tế 63 tỉnh thành giới thiệu phần mềm của WEB NHÀ THUỐC