АВТОМАТИЗАЦИЯ АПТЕЧНЫХ СЕТЕЙ, КАК СРЕДСТВО ДЛЯ ВЫЗДОРОВЛЕНИЯ БЕЗ ПРОТИВОПОКАЗАНИЙ

Владимир Гусев
исполнительный директор, vg@intech.one

ЧТО ПРЕДЛАГАЕТ РЫНОК

Большинство представленных решений имеют лишь стандартный набор опций

- POS-терминал
- Автозаказ
- Распределение заказа по наименьшей цене
- Приходование товара по электронным накладным
- Автоматическая или полуавтоматическая расценка прихода
- Отчеты по движению товара
- Инвентаризации
- Перемещение между торговыми точками

ПРОБЛЕМАТИКА

Некоторые функции бизнеса базируются на экспертном решении которое, к сожалению, нельзя оцифровать и проверить.

ОТРАСЛИ РЕШИВШИЕ ПОДОБНЫЕ ПРОБЛЕМЫ:

- Банковская отрасль
- Телекоммуникации
- Логистические компании

Владельцы и менеджмент
частных аптек и мелких сетей

Цели:

Быстрая прибыль при мин. вложениях

Проблемы:

Нет желания «погружаться» в бизнес
Сомнительное качество текущего ПО
Отсутствие понимания бизнес-процессов
Зависимость от ПО/Поставщика/Ассоциации
Высокая стоимость ПО и доработок
Минимальный штат офиса и уровень ЗП
Трудности перехода с одного ПО на другое

Владельцы и менеджмент крупных аптечных сетей

Цели:

Захват рынка, готовность к долгосрочным инвестициям.

Проблемы:

Поддержка и качество текущего ПО
Выстраивание своих бизнес-процессов на текущем ПО (в том числе собств. силами)
Зависимость от ПО или Ассоциации
Отсутствие контроля деятельности отделов
Потеря коммерческих данных (информации)

Владельцы и менеджмент ассоциаций аптечных сетей

Цели:

Получение выгоды от заключения контрактов с производителями и аптеками

Проблемы:

Полное отсутствие профильного ПО
Высокие трудозатраты на обработку инф-ции
Выстраивание сложных бизнес-процессов
Отсутствие конкурентной среды в отрасли
Сложности во взаимодействии в рамках трехсторонних соглашений

Владельцы и менеджмент фарм. дистрибьюторов

Цели:

Снижение издержек и повышение эффективности бизнеса

Проблемы:

Высокие трудозатраты
Отсутствие возможности контроля
Необходимость ведения большого количества клиентов
Отсутствие банковской гарантии и факторинга

Владельцы и менеджмент фарм. производителей

Цели:

Сокращение издержек и реализация постадийного контроля производства

Проблемы:

Потери при производстве
Низкий уровень автоматизации процессов на этапах производства (между стадиями производства)

Аптечные Сети

- Защита коммерческих данных
- Стабильность
- Масштабируемость
- Самостоятельная доработка
- Отсутствие зависимости
- Качественное отраслевое решение
- Известный бренд

Частные аптеки

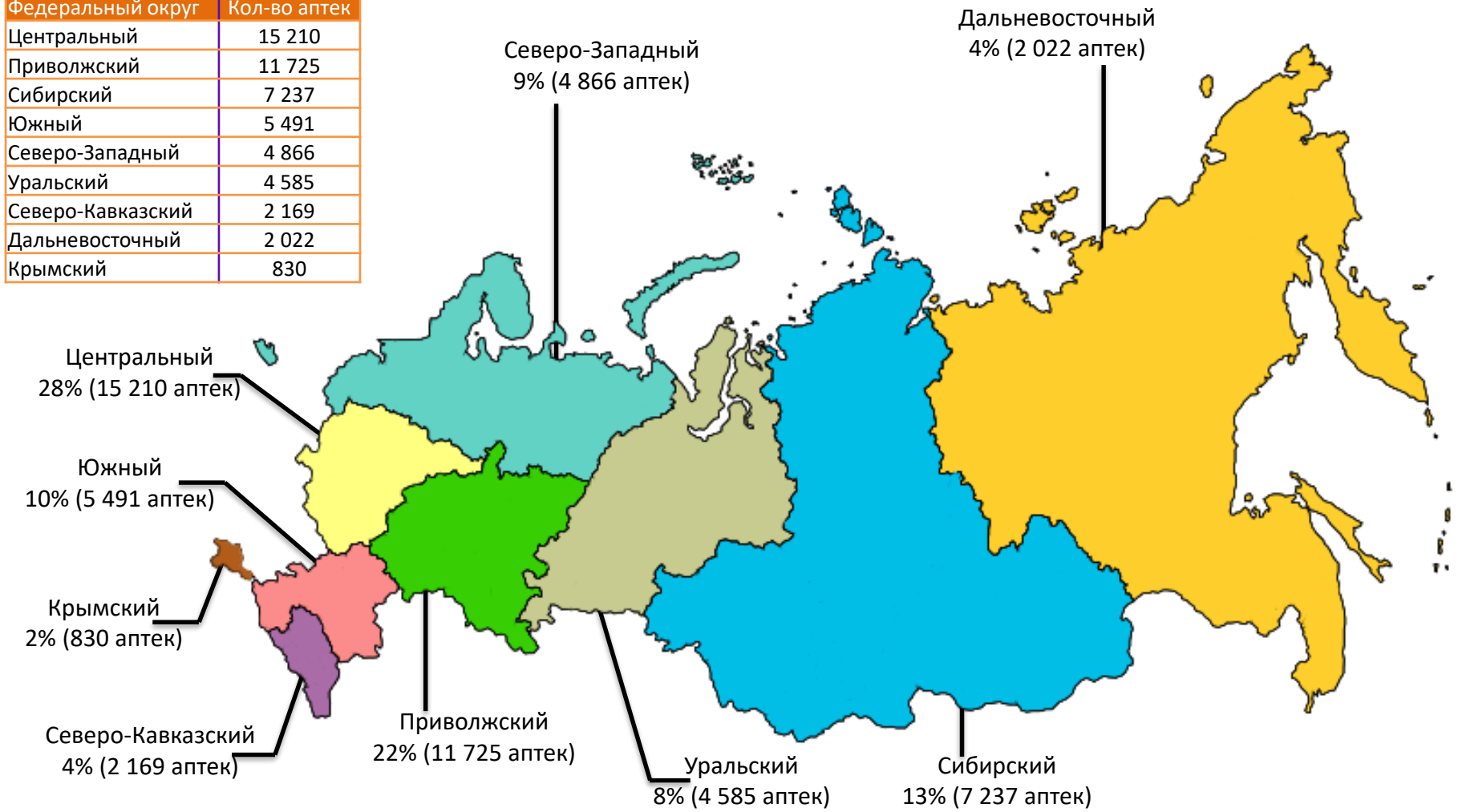
- Простая интеграция и переход
- Качественное и доступное решение

Ассоциации

- Потребность в профильном ПО
- Оптимизация бизнес процессов
- Сложная аналитика входящих и исходящих данных

АПТЕЧНЫЙ РЫНОК В РАЗРЕЗЕ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОКРУГОВ

Федеральный округ	Кол-во аптек
Центральный	15 210
Приволжский	11 725
Сибирский	7 237
Южный	5 491
Северо-Западный	4 866
Уральский	4 585
Северо-Кавказский	2 169
Дальневосточный	2 022
Крымский	830



ПЛАНЫ РАЗВИТИЯ ПО

ЧЕМ ОТЛИЧАЕТСЯ НАШ ПОДХОД

Мы используем предиктивный анализ данных во всех ключевых процессах. Прогнозирование и сопоставление прогноза с фатом. Система совершенствуется каждый день

- Автозаказ
- Распределение заказа
- Ассортиментное планирование
- Управление неликвидами
- Оценка и управление персоналом
- Анализ сомнительных данных

АВТОЗАКАЗ

Анализ больших периодов

Учет специфики региона

ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Рекомендованные цены (мониторинг конкурентов)

Многофакторный ценовой анализ

АССОРТИМЕНТНОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Готовые и настраиваемые алгоритмы

Ежедневный анализ доходности, оборачиваемости, истории спроса, неликвидов и излишков

СПРАВОЧНИК НОМЕНКЛАТУРЫ

Стандартизированные названия

Ведение ключевых свойств товаров

УМНЫЙ ПОИСК

Исправление ошибок и логирование запросов

ОТЧЕТЫ

Консолидированная отчетность

Загрузка любых отчетов

УПРАВЛЕНИЕ КОНТРАКТАМИ

Прогнозирование и контроль выполнения планов

Управление оплатами

МОНИТОРИНГ

Дефектура дистрибьюторов по филиалам

Анализ сомнительных данных

СПРАВОЧНИК НОМЕНКЛАТУРЫ

Номенклатура товаров построена на основании данных с сайта Роздравнадзора и других официальных источников.

~~В том числе включает в себя данные по~~ регистрации БАД, косметических средств, ИМН.

~~Номенклатура ежедневно обновляется.~~

В ОБНОВЛЕНИЯ СПРАВОЧНИКА ВХОДИТ:

- Номенклатура
- МНН, АТХ,
- фото упаковки,
- описание,
- инструкция к применению,
- объемные характеристики упаковки,
- заводской штрих-код,
- фармакотерапевтические и товарные группы,
- справочник ЖНВЛП,
- справочник производителей.

АВТОМАТИЧЕСКИЙ ЗАКАЗ ТОВАРА

РЕАЛИЗОВАНЫ АВТОМАТИЧЕСКИЕ ФУНКЦИИ:

- расчета потребности и распределения заказов;
- распределение по первой цене с учетом кратности заводской упаковки, минимальной суммы заказа, эксклюзивов, поправочных коэффициентов к цене поставщика, остаточного срока годности в %
- приходование и расценка,

Система позволяет заказывать товар <u>дважды</u> в день:
1 раз – по продажам предыдущего дня,
2 раз – по продажам и отказам текущего дня.

- ✓ Применение поправочных коэффициентов на поставщика в целом или на конкретный товар (группу товаров)
- ✓ **Остатки актуализируются в системе каждые 5 минут**
- ✓ Система позволяет оценить процент отказов по поставщикам и отследить не поставленные заказы в любой момент времени (маппинг заказов)
- ✓ Система перераспределяет отказанный товар на других поставщиков

УПРАВЛЕНИЕ МАРКЕТИНГОВЫМИ КОНТРАКТАМИ

Условия маркетингового соглашения с производителем вносятся в систему. Фиксируется период, товары, аптеки, сложные и простые условия начисления бонусов:

- ✓ в сумме по брендам или товарам,
- ✓ диапазоны выполнения плана
- ✓ план в пересчете на аптеку,
- ✓ прирост к предыдущему периоду и т.д.

Бонусы задаются в процентах или рублях, фиксируется список зачитываемых поставщиков, матрицы НТЗ.

Система строит отчеты по закупкам и продажам, остаткам, дефектуре по матрице НТЗ, прогнозирует выполнение планов и рассчитывает прогнозный бонусов.

Реализована система управления оплатами: оплаты от производителей, выплаты контрагентам (управление оплатами ассоциации). Реализована работа с использованием ЭЦП (СБИС).

УПРАВЛЕНИЕ АССОРТИМЕНТОМ

АНАЛИЗ ПРОДАЖ

Система предлагает расширение матрицы за счет эффективных товаров и исключения неэффективных.

Управляющий категорией контролирует общую оборачиваемость и уровень дефектуры в аптеках.

Система ежедневно выявляет неликвидные позиции и формирует задание для аптеки проверить фактическое наличие товара и возможность его реализации.

Если наличие товара подтверждено аптекой и товар может быть реализован, система помечает его как неликвид и исключает из матрицы аптеки. В случае реализации такого неликвидного товара, повторно он уже не заказывается.

Реализован инструмент массового перераспределения неликвидов в сети с учетом настроенных маршрутов доставки.

ЛОГИСТИКА

Приходование накладных производится в автоматическом режиме.

Каждая накладная загружается, расценивается и выгружается в аптеку.

Реализована возможность работы по эталонным штрих-кодам (если поставщик не предоставляет ШК в накладной).

Номенклатура содержит **эталонный заводской штрих-код**, позволяющий вести перекодировку номенклатур поставщиков автоматически.

Это позволяет в любой момент времени иметь полную перекодировку с поставщиками без необходимости делать это вручную.

Реализована автоматическая фиксация и выставления недовоза и пересортицы с уведомлением поставщика без участия аптеки.

В любой момент вы можете оценить объем претензий и эффективность работы с ними по каждому поставщику.

ОПРИХОДОВАНИЕ И РАСЦЕНКА

Расценка прихода настраивается с помощью алгоритмов, определяющих группы товаров (или отдельные товары), аптеки или группы аптек, ценовые диапазоны для групп товаров.

Розничная цена определяется либо через процент к закупочной цене, либо прямым фиксированием.

Система отслеживает цену заказа и поставки и блокирует проведение приходной накладной, если цена поставки выше цены заказа.

История прайс-листов и заказов хранится в архиве.

Система фиксирует все изменения розничной цены, оценивает их уровень влияния на продажи (с учетом смежных факторов влияния), готовит рекомендации для розничной цены для отдельных товаров в конкретных аптеках.

АВТОМАТИЧЕСКОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ

Система ежедневно получает данные мониторинга по ценам около 1500 аптек в Московском регионе и по более чем 15000 товаров.

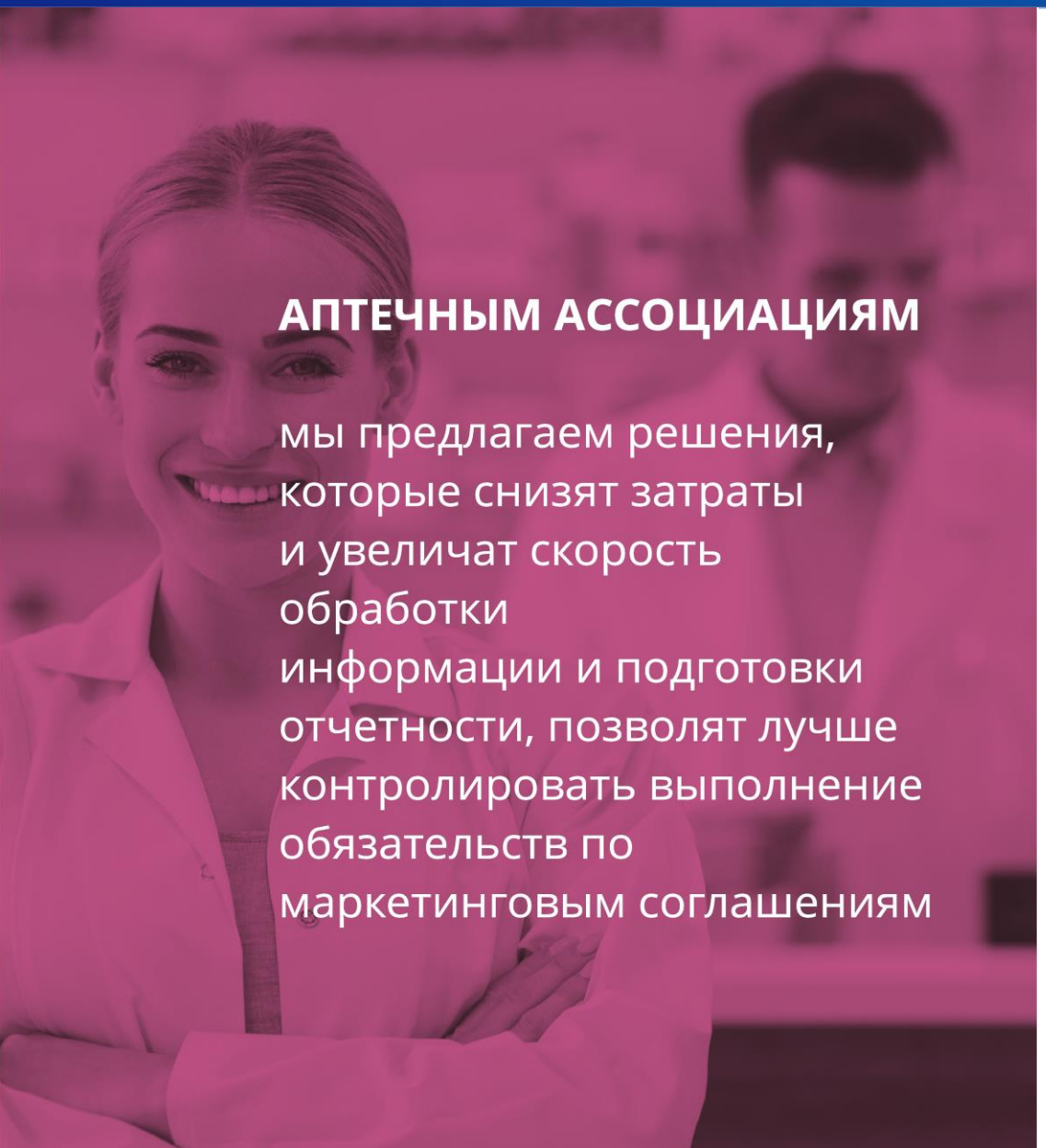
Данные импортируются в систему и по алгоритму устанавливается розничная цена под локального конкурента, или конкурентов в регионе.

При расценке учитывается история закупочных цен, дефицит и сезонность.

Система автоматически уравнивает цену на полке на разные партии товара.

Возможна регламентная корректировка цены на отдельные товары или весь остаток аптеки в зависимости от времени суток или дня недели (для круглосуточных аптек ночью).

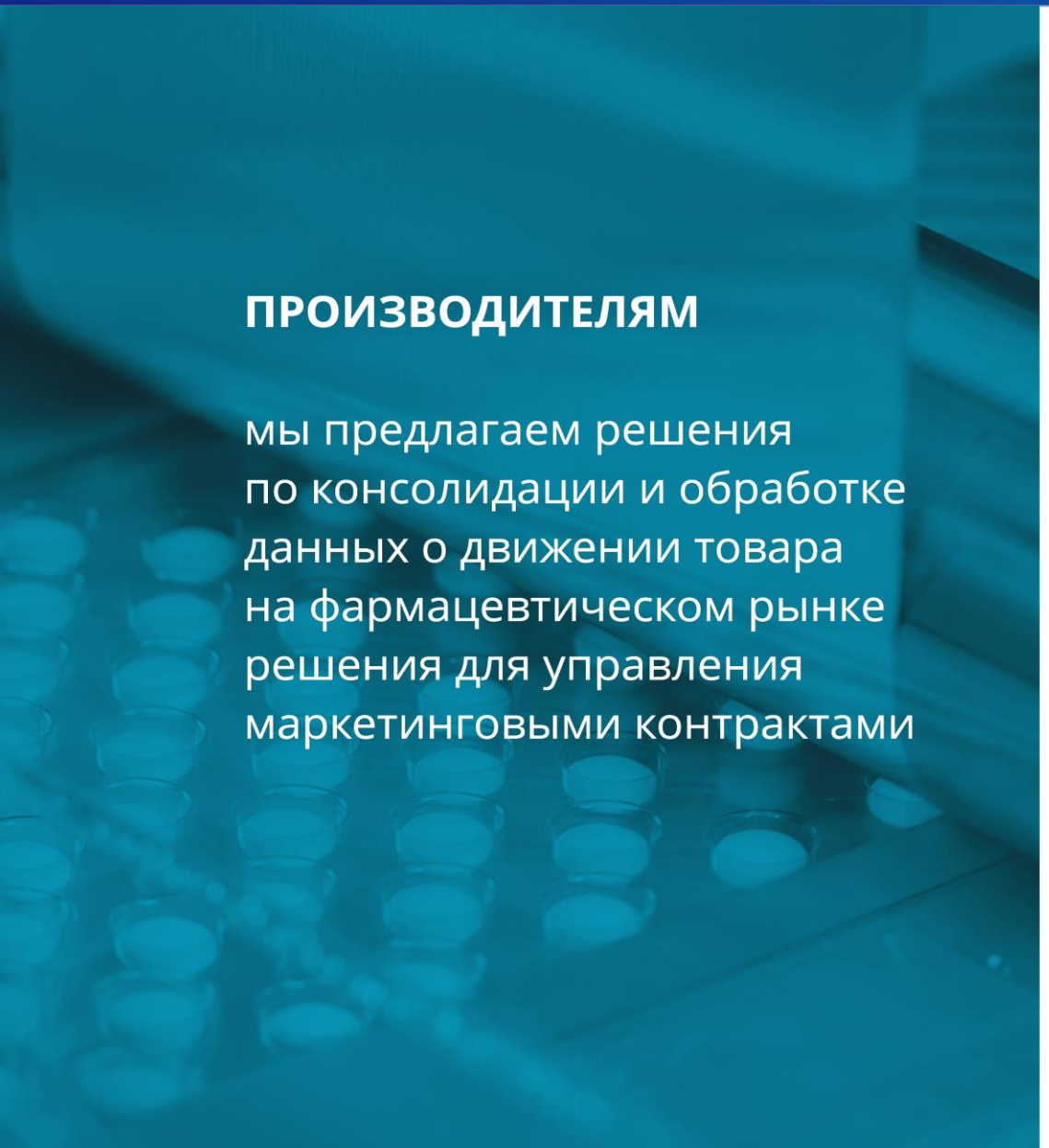
- Наиболее распространенная, стабильная, масштабируемая и модернизируемая платформа в России
- Возможности для самостоятельного развития программного решения и отсутствие зависимости от разработчиков
- Больше автоматизированных процессов по сравнению со всеми существующими решениями
- Высокая скорость реализации любых доработок и гибкая индивидуальная настройка
- Существенная экономия капитальных и операционных расходов



АПТЕЧНЫМ АССОЦИАЦИЯМ

мы предлагаем решения, которые снизят затраты и увеличат скорость обработки информации и подготовки отчетности, позволят лучше контролировать выполнение обязательств по маркетинговым соглашениям

- Управление маркетинговыми контрактами и оплатами:
- Прогноз выполнения планов
- Мониторинг дефектуры
- Консолидация, обработка и хранение данных
- Автоматизация предоставления отчетности от аптек
- Документооборот и все преимущества ЭЦП
- Личный кабинет и портал для обучения сотрудников в аптеке
- Возможность подключения отдельных модулей
- Система мотивации сотрудников в аптеках: допродажи и замены



Управление контрактами:

- Постановка и мониторинг выполнения планов, управление выплатами, развернутая отчетность, расчет ROI
- Система мотивации сотрудников в аптеках: допродажи и замены
- Соблюдение compliance
- Мониторинг дефектуры дистрибьюторов
- Модуль-интегратор для прямой коммуникации с аптеками на любом ПО
- Электронный документооборот с использованием ЭЦП
- Высокая скорость и качество обработки данных (отчеты консолидируются полностью автоматически)

INTECH – входит в группу компаний Центр2М

ЦЕНТР 2М - российская специализированная компания, предлагающая комплексные Internet-of-things-решения для государственных и коммерческих организаций, а также для частных лиц.

Чтобы обеспечить эффективные решения, ЦЕНТР 2М использует международную промышленную платформу сбора, хранения и обработки данных от мирового лидера IoT-индустрии. Интегрирует ее с собственными разработками, адаптируя под каждого клиента индивидуально.

ЦЕНТР 2М является виртуальным мобильным оператором связи, обладающим комплексом IoT-решений.

БЛАГОДАРЮ ЗА ВНИМАНИЕ

INTECH

Владимир Гусев, исполнительный директор, vg@intech.one