



Αναγκαιότητα Γνώσεων Διοίκησης και Μάρκετινγκ στο Φαρμακείο

Click to add text

Κουτέπας Γεώργιος,

Πτυχίο Φαρμακευτικής, Ε.Κ.Πανεπιστημίου Αθηνών

*Πτυχίο Επιχειρησιακής Έρευνας κ Μάρκετινγκ, Οικονομικού
Πανεπιστημίου Αθηνών (ΑΣΟΕΕ)*

*Πιστοποιητικό Εξειδίκευσης Διοίκησης Υπηρεσιών Υγείας,
Κ.δ.β.Ε. Πανεπιστημίου Αθηνών.*

«Διοικητική Επιστήμη». Γιατί στο φαρμακείο;

☛ Φαρμακείο

- Ασκεί κοινωνικό έργο δημοσίου συμφέροντος το οποίο έχει ανατεθεί σε έναν ιδιωτικό φορέα που συνεισφέρει:*
- την επιστήμη,*
- την εργασία*
- και το κεφάλαιο*

☛ Η κερδοφορία από την “ενεργοποίησή” τους είναι η αμοιβή για τις παροχές του αυτές.

«Διοικητική Επιστήμη». Γιατί στο φαρμακείο;

☼ Συνεισφέρει

- την επιστημονική επάρκεια (διασφάλιση της ποιότητας),
- την εργασία και την διανομή (γίνεται από τον ίδιο σε κατάσταση ιδιοκτησίας του ή που ενοικιάζει)
- και το κεφάλαιο (η περίθαλψη γίνεται με φάρμακα που η ιδιοκτησία τους περιέρχεται στο ίδιο)

☼ Δεν αμείβεται με:

- Μισθό από το κράτος, παρακαταθήκη εμπορευμάτων, χρήση δημοσίων πόρων, ιδιότητας κρατικού λειτουργού ή άλλης μορφής επιδότηση



«Διοικητική Επιστήμη». Γιατί στο φαρμακείο;

- ✦ Εισφορά Εργασίας και Κεφαλαίου.*
- ✦ Υπεύθυνος ο ίδιος ο Φαρμακοποιός για την απόδοσή τους.*
- ✦ Οι πόροι θα πρέπει να υπόκειται σε ορθή διαχείριση*
- ✦ Σχεδόν πλήρως Ανταγωνιστικό περιβάλλον*

«Ανταγωνισμός». Από το «σταθερό» στο «μεταβλητό» περιβάλλον.

- ☛ Ανταγωνισμός => Καθορισμός προσφοράς*
- ☛ Αξιολόγηση οικονομικά κόστους παρουσίας στην αγορά ώστε η προσφορά υπηρεσιών και προϊόντων να μην γίνεται σε επίπεδα που δεν αποζημιώνουν τις παροχές.*
- ☛ Εναλλακτικά (και από τη στιγμή που το φαρμακείο είναι και το οικογενειακό βιοποριστικό μέσο) θα πρέπει ο φαρμακοποιός να μπορεί να αξιολογεί τι κερδίζει από αυτό ώστε να ζήσει αυτός και η οικογένειά του*



Mike's Pharmacy Closing in Carson City

"It is very hard to lose this business because of circumstances I had no control of," said Mike Hautekeet, owner of Mike's Pharmacy.

Πως θα γίνει αυτό;

☼ Αρκεί η εμπειρική μεθοδολογία;









☼ Πηγές εκπαίδευσης και ενημέρωσης

- Πανεπιστήμιο στα πλαίσια του πτυχίου μας.*
- Συνεργάτες και προμηθευτές*
- Προσφερόμενα σεμινάρια*

☼ Στόχος: Απόκτηση γνώσεων και δεξιοτήτων

- Στο βαθμό που τις χρειάζεται*
- Στη μορφή που είναι αναγκαίες*
- Με κόστος (χρόνου ή χρημάτων) που να δικαιολογεί*

Ρεαλιστικές προσδοκίες. Εφαρμογή δεξιοτήτων διοίκησης.

-  Δεν είναι μαγικές λύσεις.
-  Δεν είναι κάποια απόκρυφη τέχνη
-  Δεν απαιτεί κάποια ιδιαίτερη διανοητική ικανότητα
-  Δεν είναι μαγκιά.
-  Δεν είναι φιλανθρωπία ή φιλικές σχέσεις.
-  Δεν γίνεται σε αντιδιαστολή με την επιστήμη!
-  Δεν θα πάρει από μόνη της τις αποφάσεις
-  Θα δώσει όμως σε εσάς τα περισσότερα δυνατά στοιχεία για να το κάνετε.





Τι θα αποδώσει;

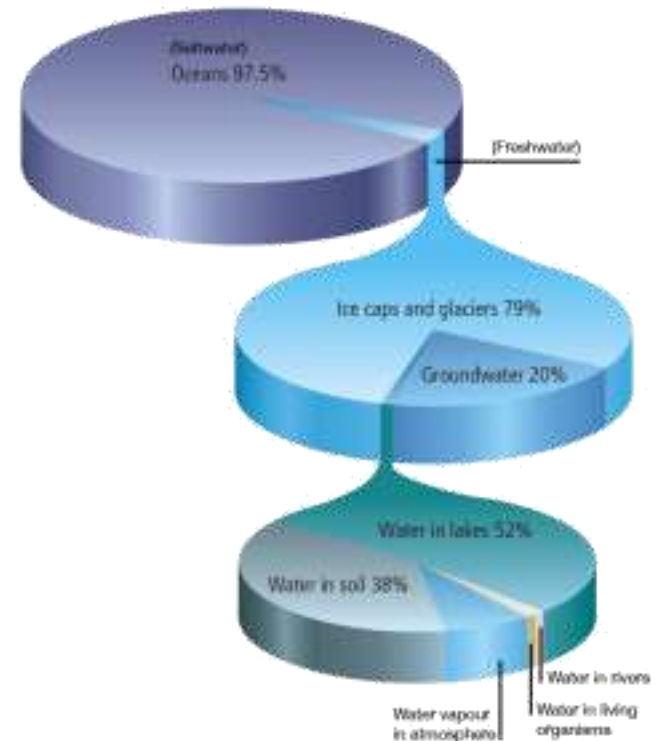
- ✦ Προβλήματα και Ερωτήματα που προκύπτουν από την διαχείριση πόρων εργασίας και κεφαλαίου στο φαρμακείο και πως οι Απαντήσεις οδηγούν στη βιωσιμότητα.*

Αποφάσεις Διοίκησης και Μάρκετινγκ

☛ Στρατηγικές
Αποφάσεις

☛ Τακτικές Αποφάσεις

☛ Καθημερινές
Αποφάσεις

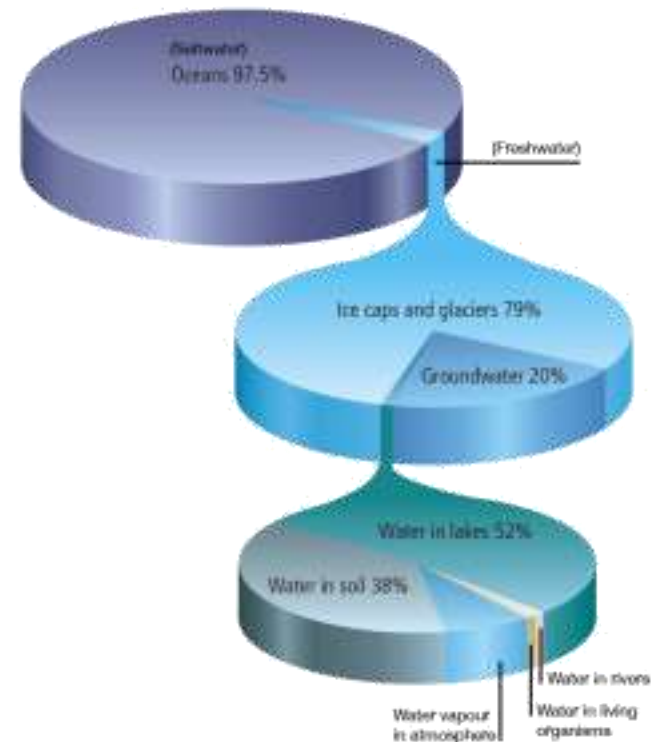


Αποφάσεις Διοίκησης και Μάρκετινγκ

❖ Πολύς χρόνος και αφοσίωση στις καθημερινές έναντι των στρατηγικών;!!!

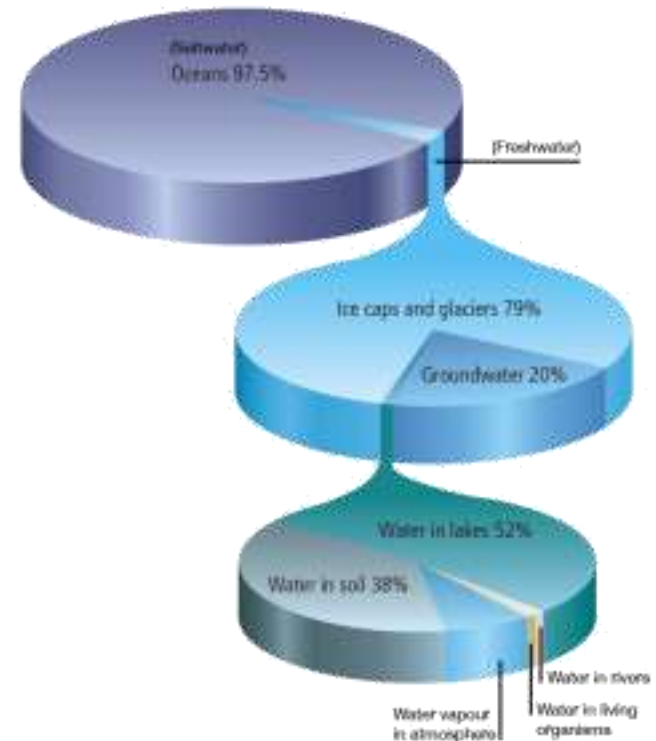
- Εύκολα αντιληπτές
- Άμεσα πειστικές
- Γρήγορη απόδοση

❖ Έλλειψη Εργαλείων



Αποφάσεις Διοίκησης και Μάρκετινγκ

- ✦ Προμηθευτών και Αποθεμάτων
- ✦ Απόδοσης και Δραστηριότητας
- ✦ Ρευστότητας και Χρηματοδότησης
- ✦ Μάρκετινγκ και «Επενδύσεων»



Παραδείγματα Ερωτήσεων και Αποφάσεων

- Πόσα τεμάχια από το X προϊόν να αγοράσω; Να τα πάρω από την αποθήκη κομμάτι κομμάτι από τον πωλητή που έβγαλε προσφορά για Y ποσότητα; Να βάλω 10 παραπάνω να πιάσω 5% έκπτωση;
- Να βάλω το A προϊόν που έχει έκπτωση 40% και πουλάει 4 κομμάτια την εβδομάδα ή το B που έχει 25% αλλά πουλάει 6;
- Να προωθήσω το Z προϊόν που το έχει η αποθήκη μου; Ή το Ω που το έχει αποκλειστικότητα ο προμηθευτής του αλλά δεν έχει καθημερινή παραγγελιοληψία;



Παραδείγματα Ερωτήσεων και Αποφάσεων

- *Να βάλω την εταιρία κύρους που διαφημίζεται ή αυτή με το μεγάλο κέρδος;*
- *Πόσους συνεργάτες – προμηθευτές μπορεί το φαρμακείο μου να συντηρήσει; Ποιους ετήσιους στόχους θα πρέπει να θέσω;*
- *Ποιο είναι το άριστο ύψος αποθεμάτων που μπορώ να έχω στο φαρμακείο; Πως υπολογίζεται η αξία του και το κόστος ύπαρξής του; Πόσο συχνά ανακυκλώνεται το απόθεμά μου;*



Παραδείγματα Ερωτήσεων και Αποφάσεων

- Πόσες ημέρες μένει ένα προϊόν στο ράφι μου; Πόσα τεμάχια πρέπει να παραγγείλω ανά συγκεκριμένη χρονική περίοδο;
- Τι κέρδος έχω από το προϊόν ή την κατηγορία; Πως μπορώ να συγκρίνω την απόδοση των προμηθευτών μου στο φαρμακείο; Σε ποιόν από τους προμηθευτές μου έχω μεγαλύτερο κέρδος;
- Ποιο είναι το κέρδος στο φάρμακο; να εκτελέσω αυτό το ΦΥΚ; Τι ποσοστό πωλήσεων έχει το φάρμακο στον κύκλο εργασιών μου; Τι χρηματοδότηση χρειάζεται; Να πάρω από την εταιρία που δίνει 10% στο κινήσιμο γενόσημό της;



Παραδείγματα Ερωτήσεων και Αποφάσεων

- Ποια η αναλογία σταθερών εξόδων το μήνα στο φαρμακείο μου; Ποιο το εργατικό κόστος;
- Πότε γίνεται απόσβεση στις αγορές μου; Στις πόσες εβδομάδες μπορώ να εξοφλήσω αυτή την επιταγή; πότε πληρώνει η ίδια το κόστος της;
- Κινδυνεύει το φαρμακείο μου; Τι γίνεται σε ενδεχόμενη καθυστέρηση πληρωμών; Γιατί κάποιοι συνάδελφοι έδωξαν περισσότερες συνταγές από όσες χρειαζόταν λόγω επισφάλειας του ΕΟΠΥΥ;



Παραδείγματα Ερωτήσεων και Αποφάσεων

- *Πόσο κεφάλαιο κίνησης χρειάζεται να σχηματίσω; Ποιο κεφάλαιο κίνησης μπορώ να ρισκάρω βραχυπρόθεσμα; σε ποιο βαθμό; Πόσο μπορώ να δανειστώ; Μπορώ να εξυπηρετήσω τη δόση μου; Πόσο μειώνει αυτή η ενέργεια την κερδοφορία μου; Ποιος ο στόχος του δανείου; Να εξοφλήσω έγκαιρα την αποθήκη;*
- *Διαχείριση αποθεμάτων. Τι κάνω με το κεφάλαιο που περίσσεψε; πως να το επενδύσω στο φαρμακείο; να βάλω μια νέα σειρά; να επενδύσω στους πελάτες; να κυνηγήσω εκπτώσεις;*



Παραδείγματα Ερωτήσεων και Αποφάσεων

• Ερωτήματα Μάρκετινγκ

- «*Product*»
- «*Promotion*»
- «*Price*»
- «*Place*»



Παραδείγματα Ερωτήσεων και Αποφάσεων

✦ Ερωτήματα Στρατηγικής

- Ανακαίνιση;
- Συστέγαση;
- Συμμετοχή σε δίκτυο;
- Εξειδίκευση;
- Διεύρυνση Ωραρίου;
- E-shop?



Κόστος \Leftrightarrow Όφελος



Θα πρέπει να περιγράφονται όσο το δυνατόν πιο αναλυτικά!

Αν μπορώ να τα περιγράψω αναλυτικά και έγκυρα τότε θα παίρνω πιο ορθολογικές αποφάσεις

Πώς οι σωστές απαντήσεις αυξάνουν την απόδοση;

ΠΩΛΗΣΕΙΣ	241502,8
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	190788,5
ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ ΠΕΡΙΟΔΟΥ	50714,29
ΚΟΣΤΗ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	11502,16
ΜΙΣΘΟΙ ΕΙΣΦΟΡΕΣ	8295,17
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	6866,42
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	24050,54

- *Αύξηση Πωλήσεων 10%*
- *Αύξηση κερδοφορίας (μείωση κόστους πωληθέντων) 5%*
- *Μείωση ενοικίου 15% - μισθοδοσίας 10%*

Αύξηση πωλήσεων 10%

ΠΩΛΗΣΕΙΣ	241502,8
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	190788,5
ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ ΠΕΡΙΟΔΟΥ	50714,29
ΚΟΣΤΗ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	11502,16
ΜΙΣΘΟΙ ΕΙΣΦΟΡΕΣ	8295,17
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	6866,42
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	24050,54

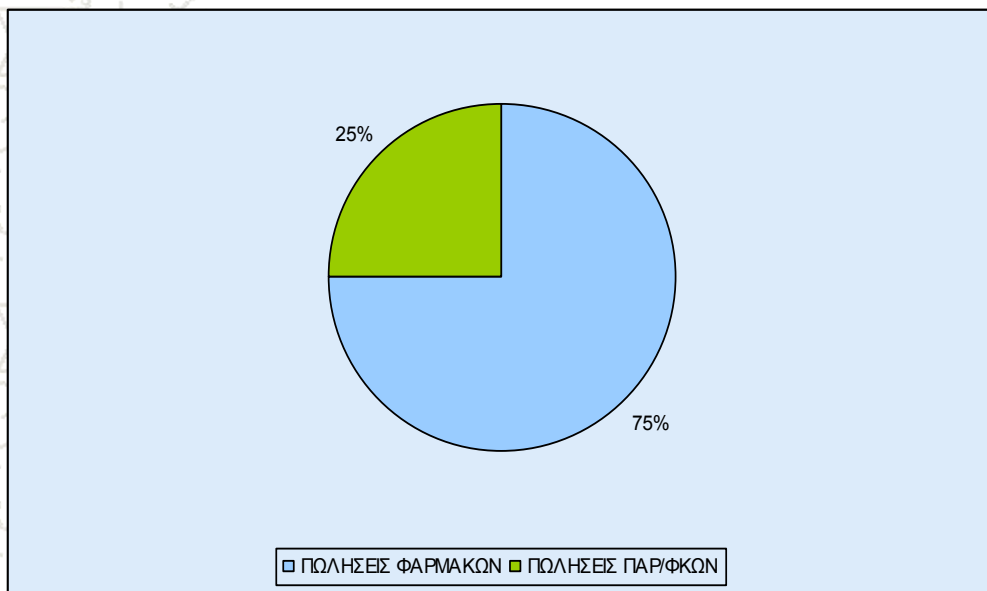
265653,1	10%
209867,4	10%
55785,72	10%
11502,16	
8295,17	
6866,42	
29121,97	21%

Αύξηση κερδοφορίας (Μείωση κόστους Πωληθέντων) 5%

ΠΩΛΗΣΕΙΣ	241502,8	241502,8	
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	190788,5	181703,4	-5%
ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ ΠΕΡΙΟΔΟΥ	50714,29	59799,46	
ΚΟΣΤΗ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	11502,16	11502,16	
ΜΙΣΘΟΙ ΕΙΣΦΟΡΕΣ	8295,17	8295,17	
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	6866,42	6866,42	
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	24050,54	33135,71	38%

Μείωση ενοικίου 15% - Μισθοδοσίας 10%

ΠΩΛΗΣΕΙΣ	241502,8	241502,8	
ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	190788,5	190788,5	
ΜΙΚΤΑ ΚΕΡΔΗ ΠΕΡΙΟΔΟΥ	50714,29	50714,29	
ΚΟΣΤΗ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ	11502,16	9776,836	-15%
ΜΙΣΘΟΙ ΕΙΣΦΟΡΕΣ	8295,17	7465,653	-10%
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΑ ΕΞΟΔΑ	6866,42	6866,42	0%
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	24050,54	26605,38	11%



ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΘΕΝΤΩΝ	190788
ΦΑΡΜΑΚΑ	143091
ΠΑΡΑΦΑΡΜΑΚΑ	47697

181725,6

2%

140229,2

13%

41496,39

ΠΑΡΑΦΑΡΜΑΚΑ	47697
-------------	-------

ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΑ	9136
------------	------

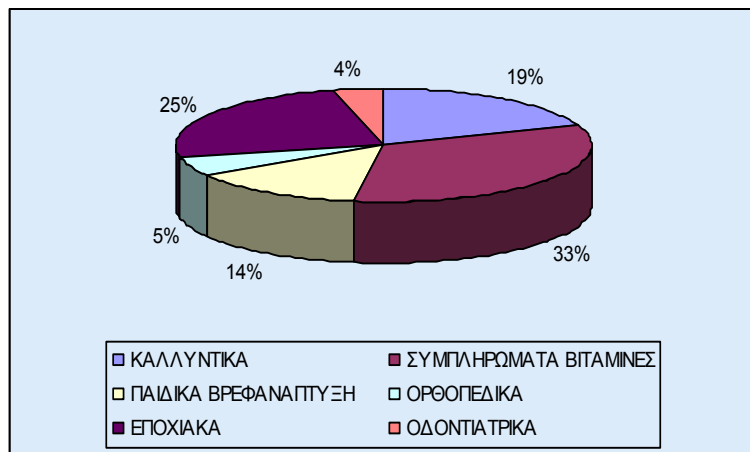
ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΑ ΒΙΤΑΜΙΝΕΣ	15623
------------------------	-------

ΠΑΙΔΙΚΑ ΒΡΕΦΑΝΑΠΤΥΞΗ	6587
----------------------	------

ΟΡΘΟΠΕΔΙΚΑ	2589
------------	------

ΕΠΟΧΙΑΚΑ	11625
----------	-------

ΟΔΟΝΤΙΑΤΡΙΚΑ	1869
--------------	------



ΠΑΡΑΦΑΡΜΑΚΑ	47697
-------------	-------

13%	41496,39
-----	----------

ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΑ	9136
------------	------

16%	7674,24
-----	---------

ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΑ ΒΙΤΑΜΙΝΕΣ	15623
------------------------	-------

8%	14373,16
----	----------

ΠΑΙΔΙΚΑ ΒΡΕΦΑΝΑΠΤΥΞΗ	6587
----------------------	------

6%	6191,78
----	---------

ΟΡΘΟΠΕΔΙΚΑ	2589
------------	------

9%	2355,99
----	---------

ΕΠΟΧΙΑΚΑ	11625
----------	-------

18%	9532,5
-----	--------

ΟΔΟΝΤΙΑΤΡΙΚΑ	1869
--------------	------

7%	1738,17
----	---------

Τα τρία κυριότερα εργαλεία

- ✦ *Ανάλυση Κερδοφορίας (Κατάσταση Αποτελεσμάτων)*
- ✦ *Ανάλυση Ρευστότητας (Ημερολόγιο Εισπράξεων Πληρωμών)*
- ✦ *Περιοδικές Απογραφές Αποθεμάτων.*

Ανάλυση Αποτελεσμάτων.

Μήνας. (πχ Οκτώβριος 2015)

Πωλήσεις Μετρητά +

Πωλήσεις Ταμεία

(Μείον) Αγορές Εμπορευμάτων

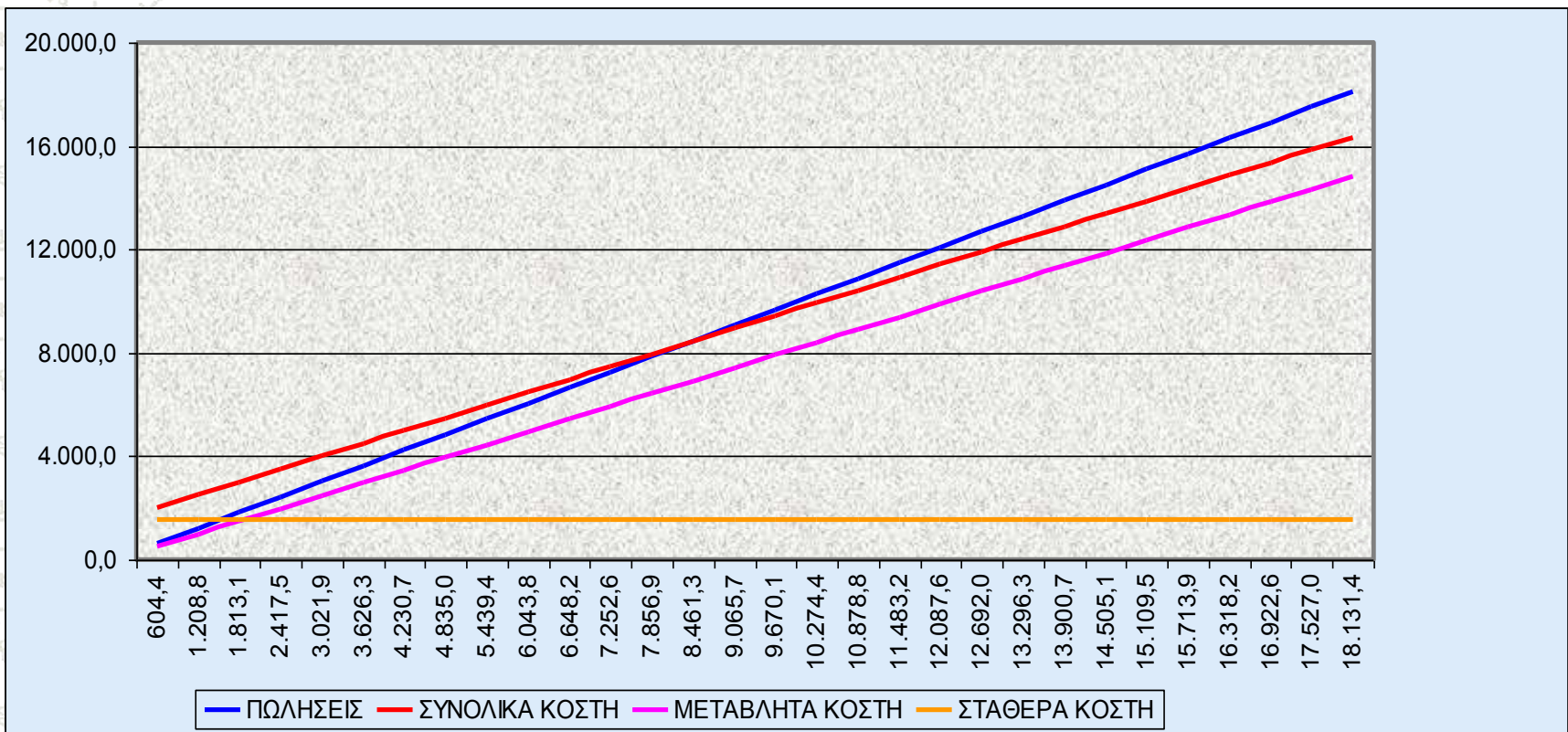
= Μικτά Κέρδη

(Μείον) Ενοίκια + Λοιπά κόστη Εγκατάστασης

(Μείον) Μισθοί + Ασφαλιστικές Εισφορές

(Μείον) Λειτουργικά Έξοδα

= Αποτέλεσμα Μήνα

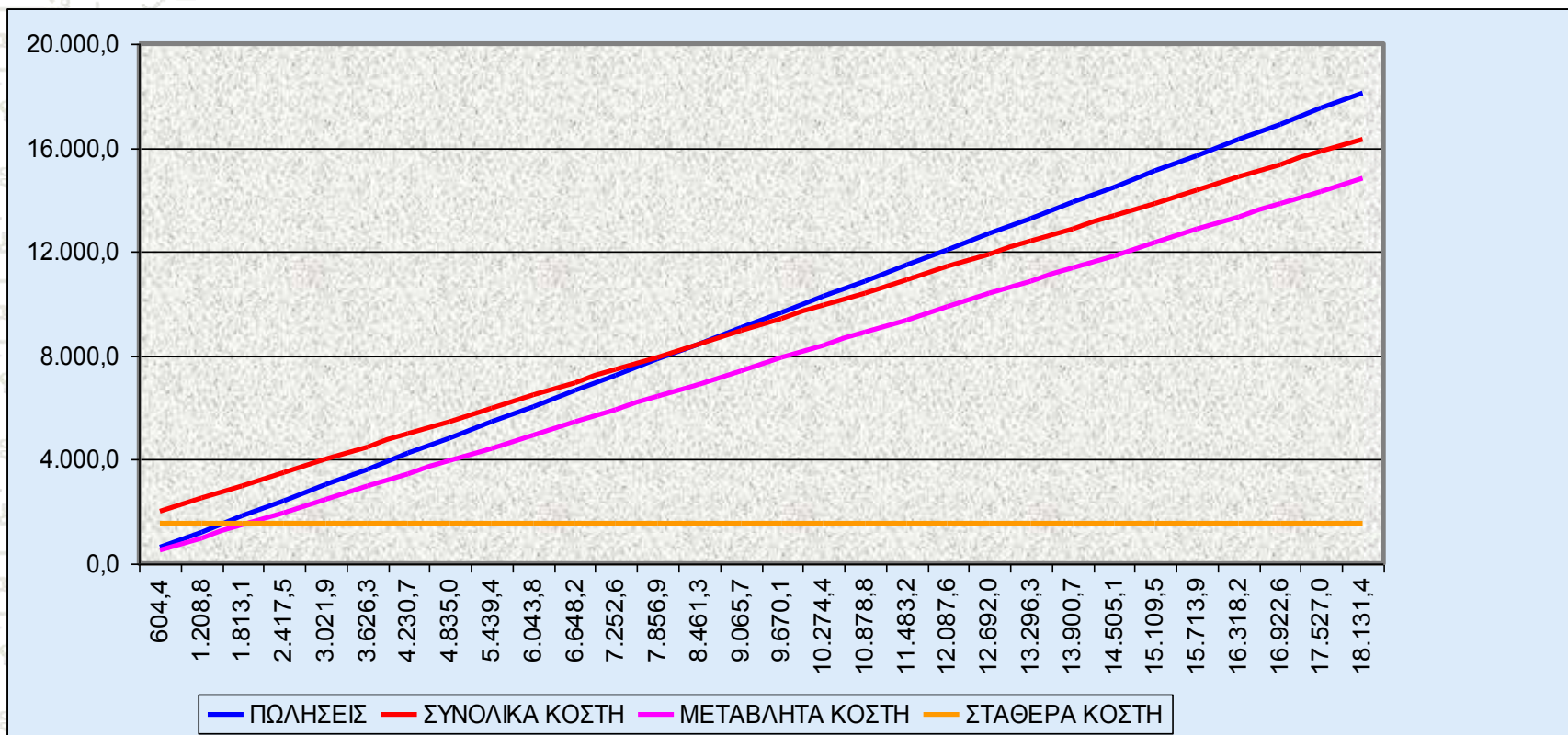


Ανάλυση Ρευστότητας

Χρονολογικός Πίνακας Ωρίμανσης Απαιτήσεων - Υποχρεώσεων

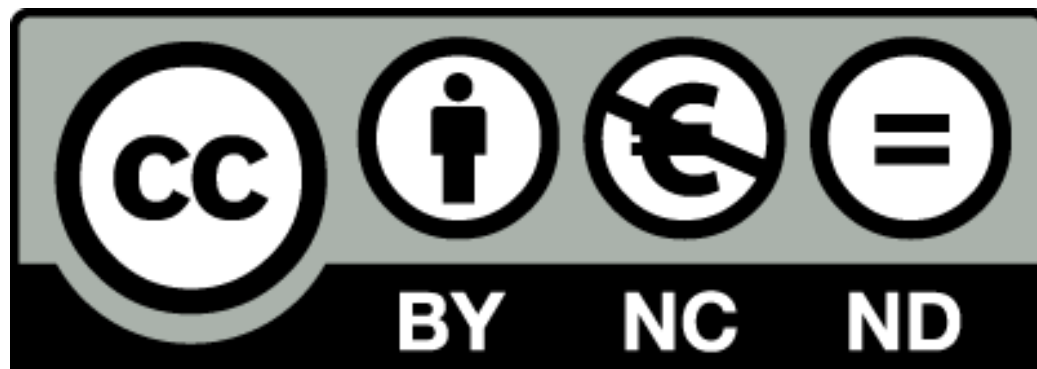
Μήνας	Πωλήσεις Μετρητοίς	Εκτίμηση Είσπραξης Πωλήσεων επί πιστώσει	Ισοζύγιο	Περιγραφή	Αγορές – Δαπάνες Μετρητοίς	Αγορές – Δαπάνες επί πιστώσει	Ανάγκες σε κεφάλαιο Κίνησης
ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ			0				0
ΙΑΝΟΥΑΡΙΟΣ	10000	8500		ΑΠΟΘΗΚΕΣ		13000	
				ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ		1000	
				ΔΑΠΑΝΕΣ	2000		
				ΦΟΡΟΙ - ΕΙΣΦΟΡΕΣ	500		
ΣΥΝΟΛΑ	10000	8500	2.000,00	ΣΥΝΟΛΑ	2500	14000	0
ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΣ	10000	8500		ΑΠΟΘΗΚΕΣ		13000	
				ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ		1000	
				ΔΑΠΑΝΕΣ	2000		
				ΦΟΡΟΙ - ΕΙΣΦΟΡΕΣ	500		
ΣΥΝΟΛΑ	10000	8500	4.000,00	ΣΥΝΟΛΑ	2500	14000	0
ΜΑΡΤΙΟΣ	10000	8500		ΑΠΟΘΗΚΕΣ		13000	
				ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ		8000	
				ΔΑΠΑΝΕΣ	2000		
				ΦΟΡΟΙ - ΕΙΣΦΟΡΕΣ	500		
ΣΥΝΟΛΑ	10000	8500	-1.000,00	ΣΥΝΟΛΑ	2500	21000	1000

Ανάγνωση αλλαγών στο περιβάλλον



Συλλογικός Στρατηγικός Στόχος

- Ένα φαρμακείο οργανικό κομμάτι του συστήματος Α' βαθμιας φροντίδας Υγείας το οποίο αν το επιλέξει να μπορεί να είναι βιώσιμο αποκλειστικά και μόνο από την διανομή και χορήγηση του φαρμάκου στον ασθενή και από τις υπηρεσίες που το συνοδεύουν.



This work is licensed under the Creative Commons Attribution-NonCommercial 4.0 International License.