



Чек-лист по открытию собственной аптеки

Открытие собственной аптеки — это прибыльный и интересный бизнес. В данном чек-листе Вы найдете полезные советы, как быстро и с выгодой для себя создать аптечную сеть и на что обращать внимание при организации своего дела. Начнем!

1. определиться с задачей

Вы должны четко понимать масштабы и формат будущего бизнеса. В частности, будет ли этот аптечный киоск, аптечный пункт или полноценная аптека. Здесь важно учитывать, что продавать рецептурные лекарства в аптечных киосках запрещено.

2. выбрать правильное месторасположение

Месторасположение необходимо выбирать с особой тщательностью. Рядом должно быть как можно больше розничных точек продаж. При этом график работы можно планировать, исходя из особенностей работы близлежащих магазинов. Кроме этого, рядом должна быть автобусная остановка, станция метро или дорога.

3. подготовить персонал

Лучше набирать в аптеку молодых специалистов, которые не требовательны к оплате и владеют необходимым объемом знаний. Проводите грамотную кадровую политику, чтобы люди хотели работать именно у вас, у людей должна быть перспектива роста.

4. поработать над ассортиментом

Хорошая аптека должна предлагать клиентам богатый ассортимент товаров. У покупателя должна быть возможность купить как дорогостоящий иностранный препарат, так и отечественный аналог. Важно учитывать, что товары российского производителя очень ценятся и пользуются хорошим спросом.

5. позаботиться о программном обеспечении

Нельзя говорить об эффективной работе аптеки, если на вашем ПК не установлены многофункциональные компьютерные программы. Не нужно недооценивать качественное ПО, ведь это не только удобство, но и существенная оптимизация

рабочего процесса.

7. организовать единую справочную службу

Люди должны иметь возможность позвонить в аптеку и узнать, есть ли в наличии то или иное лекарство. Если у вас сеть аптек, то справочная служба должна владеть полной информацией об ассортименте в каждой из них.

8. создать благоприятную атмосферу

Покупателю в аптеке должно быть комфортно. Работников необходимо одеть в белоснежные халаты, они должны быть вежливы и обходительны с покупателями. Продукция желательно расставить по полочкам согласно тематике препарата. Это упростит поиски того или иного лекарства.

9. стремиться к узнаваемости бренда

На начальном этапе очень важно заработать имя аптеке, сделать бренд узнаваемым. Это даст постоянный приток клиентов, многие из которых станут постоянными. Должна быть проведены маркетинговые испытания, с помощью которых можно определить, насколько правильным является вектор развития.

10. ориентироваться на аптечные сети

Помните, что лучше сразу ориентироваться на открытие аптечной сети, а не останавливаться на одном магазине. Аптечные сети больше защищены от подделок, ведь чаще всего работают напрямую с производителем. В этом случае качество товара всегда на высоте и подтверждается соответствующими сертификатами.

11. быть готовыми к конкуренции

В аптечном бизнесе конкуренция очень высока. Чтобы поддерживать бизнес на должном уровне, необходимо постоянно повышать качество своей продукции, расширять ее ассортимент, делать более лояльными цены, привлекать новых покупателей. Главное – добиться идеального сочетания цены и качества продукции.

Создано с помощью онлайн сервиса Чек-лист | Эксперт: <https://checklists.expert>

как это убрать?