

# 46% выручки

## Скрытый потенциал аптек

**Акция: Бэк-офис LINEA 7 бесплатно!**



Компания Фарма-Нэт работает на фармацевтическом рынке с 1995 г., наши клиенты - индивидуальные аптеки и аптечные сети в различных регионах России. Среди них ГУП Башфармация (400 аптек), аптеки РЖД, московская сеть Фармимэкс и многие другие. Мы предлагаем самый полный на рынке спектр ИТ продуктов и услуг: от поставок компьютеров, торгового оборудования до ИТ аутсорсинга.



По информации журнала «Фармацевтический вестник», из 100 обращений покупателей в аптеку покупка совершается менее чем в 70% случаев.

Рассмотрим аптеку средних размеров. Допустим, что ее оборот составляет 2,5 миллиона рублей в месяц, себестоимость продукции равна 1,8 миллиона рублей (т.е. средняя наценка – 39%), а постоянные издержки составляют 550 тысяч рублей в месяц. Таким образом, аптека приносит 150 тысяч рублей в месяц ( $2\,500\,000 - 1\,800\,000 - 550\,000 = 150\,000$  рублей). Являясь среднестатистической аптекой, она предлагает ассортимент, соответствующий реальному спросу, всего на 70%.

Допустим, что аптека пересмотрела свою ассортиментную политику таким образом, что каждый четвертый из ранее уходивших без покупки посетителей (примерно 7% от общего числа посетителей) теперь находят в ассортименте то, что им нужно.

Теперь покупку совершают 77% посетителей, т.е. на 10% больше чем раньше. Таким образом, оборот вырос до 2 750 000 рублей, себестоимость составляет 1 980 000 рублей (средняя наценка осталась прежней), а постоянные издержки остались на уровне 550 тысяч рублей. В результате прибыль аптеки выросла до 220 тысяч ( $2\,750\,000 - 1\,980\,000 - 550\,000 = 220\,000$  рублей), то есть прибыль увеличилась на 46,7% ( $(220\,000 - 150\,000) / 150\,000 = 46,7\%$ )!

Рассказу о том, как аптека может использовать этот резерв, посвящена оставшаяся часть буклета.



# Почему покупают LINEA



Первая и единственная открытая система автоматизации для сетевых аптек; система разработана компанией Фарма-Нэт - лидером отрасли с 1996 г.



Система построена на самой популярной платформе - **1С:Предприятие**, имеющей более 700 000 внедрений и поддерживаемой партнерами 1С в более чем 600 городах России и стран СНГ



Система оптимизирована для работы в сетях: различные схемы поставок, централизованное ведение справочников, сетевое ценообразование, акции и прочее. Все это доступно и для индивидуальных аптек



Единственное решение на рынке, полностью автоматизирующее работу предприятия: товароборот, персонал, бухгалтерия, финансы, планирование, маркетинг - все в одном решении, работает прямо «из коробки»



Вы платите только за кассовую программу. Наша конфигурация 1С для бэк-офиса, программное обеспечение для информационного киоска и КПК консультанта абсолютно **БЕСПЛАТНО!**



В конфигурации действительно нет защищенных модулей, весь код открыт для администраторов и программистов заказчика, а также для партнеров 1С



# Покупатель **ХОТЕЛ** купить, **НО УШЕЛ** без покупки

Потому что необходимого товара не было в аптеке:

- нет нужного количества
- нет нужного бренда
- нет заменителя

Потому что не нашел товар или не дождался провизора:

- долго обслуживают
- большая очередь
- нет свободного консультанта в зале

Потому что были технические проблемы:

- технические неполадки в учетной системе
- персонал не умеет работать с программой
- пересортица
- система не учитывает важный аспект работы аптеки

## **LINEA** ПОМОГАЕТ **НЕ УПУСТИТЬ** покупателей

- Автоматический контроль минимальных остатков и анализ дефектуры продаж - основные инструменты контроля над полнотой ассортимента
- ABC анализ продаж позволяет, в частности, всегда поддерживать необходимое количество товаров группы А, оптимизируя закупочную стоимость товаров других групп
- Включив товары с ярко выраженной сезонностью спроса в ассортиментные планы, удобно предвидеть сезонные изменения и заранее менять свою закупочную политику
- Объединив дженерики в группы взаимозаменяемости при заказе, можно существенно сократить совокупное время отсутствия препаратов на полках
- Если покупатель не нашел редкий товар, можно предложить его заказать, что удобно сделать с встроенной в LINEA системой управления заказами покупателей
- Скидки - это прекрасный механизм управления потоком покупателей. Например, небольшая скидка пенсионерам с 11:00 до 16:00 поможет обслужить больше покупателей, зашедших в аптеку до или после работы
- В часы пик несколько провизоров могут одновременно работать на одной кассе, используя персональные карты кассира, которые, кстати, также позволят правильно организовать мотивацию персонала, т.к. продажи будут записаны только на того провизора, кто реально работал с покупателем
- Аптекам с открытой выкладкой можно использовать консультантов в торговом зале, причем, не обязательно фармацевтов: вся необходимая информация о товарах в режиме реального времени доступна с обычных карманных компьютеров (КПК) или через информационный киоск в зале
- Мы первыми внедрили на рынок кассы с автономным режимом работы, которые позволяют аптеке продавать невзирая на технические проблемы
- Лучшая система поиска товаров на кассе по любым известным признакам гарантирует, что если подходящий товар в аптеке есть, он найдется
- Проработанный интерфейс LINEA, электронная справка, печатное руководство, обучающие курсы и «горячая линия» поддержки - все это нацелено на максимальное повышение продуктивности персонала при работе с системой LINEA
- Внедрение системы LINEA по методологии Фарма-Нэт проходит без остановки аптеки, даже если аптека круглосуточная или переходит с суммового учета на количественный
- Разработка любых необходимых модулей программы под нужды аптеки и офиса силами Фарма-Нэт или вашего ИТ-специалиста

# Покупатель НЕ планировал, НО МОГ БЫ КУПИТЬ

- Покупатель не знает или не помнит об аптеке  

Даже если аптека сильно ограничена в средствах, периодические рекламные кампании могут дать превосходный результат, если правильно распределить их бюджет. Для оценки эффективности таких кампаний в LINEA предусмотрены инструменты анализа контактов и источников информации покупателей
- Покупатель проходит мимо витрины, не заходя внутрь  

Находится ли аптека на улице, в поликлинике или в торговом центре, крайне важно привлекательно оформить ее витрины. Уникальные акции и программы обязательно заинтересуют покупателей. В Фарма-Нэт LINEA встроена самая продвинутая система скидок и бонусов для реализации любых рекламных идей
- Покупатель не выделяет аптеку среди других  

Сегодня непростительно мало уделяется внимания персоне покупателя. Система LINEA хранит не только контактную информацию об именах и днях рождения покупателей, но и всю историю их покупок. Это позволяет обеспечить такой уровень внимания к клиентам, что они просто не захотят покупать где-то еще
- Товар «не виден» на витринах и полках  

Аптека чем-то похожа на супермаркет: нельзя недооценивать преимущества правильной выкладки товара. Правила ценообразования и выкладки товаров для аптечных сетей в LINEA удобно задавать и контролировать из центра
- Неадекватная цена: покупатель мог купить дороже или больше  

Манипулирование с ценами, пожалуй, один из эффективнейших механизмов конкуренции. Передовые алгоритмы ценообразования с «психологическими» правилами наценки и гибкие дисконтные программы в системе LINEA – идеальный инструмент для создания привлекательных цен и стимулирования дополнительных покупок.
- Чтобы приобрести товар покупатель должен прийти до аптеки  

А должен ли? Телефонная и Интернет служба заказов на базе LINEA при невысокой себестоимости помогает дотянуться до тех покупателей, которые бы не дошли в аптеку, и еще больше привязать постоянных клиентов
- У персонала нет мотивации продавать сопутствующие товары  

Разделение продаж на кассах по индивидуальным картам кассира и печать копий чеков – основополагающие механизмы организации эффективной системы мотивации персонала



# Купить Дешевле, продать Дороже

## Купить дешевле

- При ассортименте аптеки в несколько тысяч позиций требуется много трудозатрат на оптимизацию заказа поставщикам, особенно, если это нужно делать каждый день для всех аптек сети. Встроенная торговая площадка LINEA позволяет свести предложения буквально всех поставщиков в единую таблицу, автоматически распределить заказ и создать заказы поставщикам. Один человек вполне может выполнять работу целого закупочного отдела
- Объединение товаров в группы эквивалентности при заказе позволяет поддерживать ассортимент таким образом, чтобы находить более выгодные предложения не ограничиваясь конкретной маркой или производителем товара
- Способность аптеки получать более выгодные условия у поставщиков напрямую влияет на ее финансовый результат. С помощью отчета «Анализ поставщиков» можно увидеть общую картину по остаткам, движению денежных средств и наценке по товарам поставщиков
- Иногда условия договора с поставщиком требуют закупки определенного количества или суммы товаров; контроль выполнения этих условий по приоритетам закупки и минимальным партиям уже встроен в Торговую площадку LINEA
- Необходимо хранить и помнить важные даты для сотрудников поставщиков, т.к. цена - это половина сделки, а внимание к мелочам может выиграть более правильные условия; дни рождения и важные звонки легко помнить, используя календарь событий в LINEA

## Продать дороже

- LINEA позволяет строить ценообразование на основе товарных категорий. Товары разбиваются на группы, для каждой из которых можно установить свои правила расценки (фиксированная наценка, постоянная цена, индекс цен конкурентов и др.)
- Сетевые аптеки могут распределить точки продажи по зонам (например, «около метро», «центр города», «спальные районы», «пригород»). Достаточно только один раз определить зоны, категории товаров и правила наценки, после чего правила будут каждый раз применяться автоматически
- Для круглосуточных аптек может быть использован вариант с ночной наценкой, когда, например, на некоторые категории товаров после 22:00 и до 8:00 действует небольшая (или большая) наценка
- Необходимость стимулировать спрос на товары с истекающим сроком годности реализуется скидками на основании данных отчета по срокам годности лекарственных средств

## Обернуть больше

- Для эффективной работы недостаточно знать, какие товары имеют большую оборачиваемость, нужно уметь работать с этими данными; составление дефектуры продаж по ABC классам товаров позволяет изо дня в день удерживать фокус внимания на том, что приносит больше прибыли аптеке
- Широкий ассортимент препаратов в глазах покупателя - несомненный плюс, однако «замороженные» в низкооборотных товарах денежные средства могли бы работать и приносить прибыль; постоянный контроль над товарным запасом удобно делать с отчетами по ассортименту, непродаваемым товарам и оборачиваемости товаров в системе LINEA





# Человеческий МОЖНО фактор КОНТРОЛИРОВАТЬ

- Нет единого классификатора товаров (справочника лекарственных средств)
- Система LINEA поставляется с уже предустановленным справочником товаров, совместимым с системами известных поставщиков; этот справочник периодически обновляется и очень эффективен, если в компании нет собственного справочника или по каким-либо причинам необходима его замена
- Если в организации уже ведется внутренний справочник лекарственных средств, он может быть без труда перенесен в систему LINEA и в дальнейшем поддерживаться в ней
- Работа со справочниками была оптимизирована для работы в жестких условиях сетевых аптек, когда справочник редактируется в центре, а используется во всех аптеках сети
- Кража или временное заимствование товара, «подарки» (ошибочно переданный товар) покупателям
- Система количественного учета в сочетании со сканерами штрихкода - это первый и необходимый шаг к построению надежной системы обнаружения и предотвращения подобных ситуаций; введение административных процедур и регламентов поможет использовать возможности автоматизации на 100%
- К сожалению, хищения часто происходят при участии сотрудников аптеки; для предотвращения подобных ситуаций в LINEA осуществляется авторизация каждой операции сотрудника и при недостатке полномочий запрашивается карточка менеджера либо в операции отказывается
- «Подозрительные» операции с системой LINEA (например, возврат товара через кассу) протоколируется с учетом даты и времени; сопоставив этот протокол с записью камер видеонаблюдения можно эффективно обнаруживать нарушения в работе персонала
- Легальность программного обеспечения
- В состав поставки системы LINEA входит только лицензионное программное обеспечение, что снимает с аптеки целый ряд рисков, связанных с гарантией на программы и претензиями правоохранительных органов
- Подделка фактов, изменение данных в учетной системе задним числом
- Организация прав доступа в роли, позволяет сэкономить время и обезопасить добавление новых пользователей в LINEA, что снижает риск предоставления излишних прав для рядовых сотрудников
- В LINEA рекомендуется периодически «замораживать» данные, устанавливая запрет на изменение ранее определенной даты, в частности, это удобно делать при окончании отчетного периода организации; данные может «разморозить» только пользователь, имеющий наивысший допуск
- Если проблема все-таки случилась, LINEA ведет полный аудит изменений в базе данных; всегда можно понять кто и когда совершал операции над тем или иным документом или товаром





# Спецификация

## LINEA

### Цены

#### Ценообразование

- Расценка и переоценка товара автоматически по заданным правилам и вручную
- Назначение цен по товарным категориям, региону, типу аптеки, фиксированному прейскуранту, по индексу цен конкурентов, по поставщику или по налоговой ставке
- Ограничение наценки на группы товаров (ЖНВЛС, региональные списки), контроль зарегистрированных цен
- Сложные условия формирования цены по «и»/«или» (например, в зоне «спальные» для категории «косметика» от поставщика X наценка такая-то)
- Формирование «психологической» цены (например, первые цифры нечетные, последние - 9 либо 7)
- Интеллектуальное округление цен (например, цены менее 50 руб. округляются с точностью до 50 коп, а выше 50 руб. с точностью до рубля)

#### Скидки/наценки

- Скидки и наценки на фиксированную сумму, процентом или спец. цена
- Скидки по акциям на кассе
- Дисконтные карты с фиксированным процентом
- Накопительные карты с возможностью задавать размер скидки в зависимости от накопленной суммы
- Ограничение на категории и группы товаров, день недели, время начала и окончания действия скидки, минимальное кол-во покупок в чеке, минимальную сумму чека
- Комбинирование скидок, назначение «не суммируемых» скидок
- Временное «отключение» скидки

### Финансы

#### Контроль денежных средств

- Учет фактического движения денежных средств на расчетных счетах и кассах
- Планирование поступлений и расходов в том числе в разрезе акций и проектов, автоматическая проверка выполнимости планов
- Резервирование денежных средств на счетах и в кассах
- Совместимость с большинством систем Клиент-Банк
- Загрузка/выгрузка платежных документов в/из 1С:Бухгалтерии

#### Учет НДС

- Автоматическое ведение книги покупок и книги продаж
- Регламентные операции по учету НДС: регистрация оплаты поставщикам и от покупателей, распределение НДС косвенных расходов, восстановление НДС, подтверждение ставки 0%, вычет НДС по приобретенным ценностям, регистрация счетов-фактур на авансы, вычет НДС с аванса
- Различные ставки НДС на разные партии товара
- Выгрузка данных по торговым операциям в 1С:Бухгалтерию

#### Учет затрат

- Учет по подразделением и статьям затрат услуг, материальных (товарных) и любых прочих затрат
- Выгрузка в 1С:Бухгалтерия данных о затратах для бухгалтерского и налогового учета

### Персонал

#### Продажи

- Статистика продаж кассиров по кассовым сменам и на каждый чек (несколько продавцов на одной кассе)
- Печать дубликата выбранных чеков для контроля собственных продаж со стороны персонала
- Возможность использовать медицинский (без спец. фармацевтического образования) персонал при работе в зале с КПК консультанта

#### Закупки

- Оценка эффективности работы менеджеров по показателям: полнота заполнения базы данных, выполнение заказов, сумма выручки, прибыль и проч.
- Рейтинг менеджеров
- Выгрузка данных в 1С:Зарплату и управление персоналом 8 для расчета з/п менеджеров

### Легальность

- Полный комплект первичных и отчетных документов (в т.ч. согласно Приказу № 14 МЗ РФ): различные виды ценников, приемный акт, акт переоценки, протокол согласования цен, постеллажная карточка, накладная-требование АП-16, ведомость прихода по группам товаров, журнал регистрации счетов поставщиков, ведомость №11, журнал 41 счета, завозная книга, книги покупок и продаж, книга учета сильнодействующих, товарные отчеты и др.
- Поставляется 100% лицензионное программное обеспечение

## Поставщики

### Оптовая торговля

- Оптовая покупка и реализация товаров
- Виды ведения взаиморасчетов: по договору в целом, по заказам, по счетам или по расчетным документам
- Контроль суммы задолженности
- Контроль числа дней задолженности
- Учет дополнительных условий договоров: сумма поставок за период, периодичность поставок, количество и цены по конкретным товарам.

### Заказы поставщикам

- Формирование заказов из отчета по дефектуре продаж с возможностью автоматического распределения заказов поставщикам
- Заказы при достижении неснижаемого остатка товаров
- Внутренние заказы аптек с возможностью обработки и коррекции в центре
- Распределение заказов

покупателей по заказам поставщикам

- Поставка напрямую в аптеки или через центр (реальный или «виртуальный» склад)

### Встроенная торговая площадка

- Анализ всех или выбранных точек продаж
- Анализ всех или выбранных поставщиков
- Автоматическое и ручное назначение товаров в группы взаимозаменяемости при заказе
- Автоматическое распределение заказов по минимальной цене, с учетом кол-ва упаковок, размера минимального заказа, места доставки, приоритета поставщика
- Ручная коррекция заказов с проверкой выполнимости
- Автоматическое формирование заказов и распределение их по поставщикам
- Повторный заказ «отказного» товара или товара, отсутствующего у поставщика при

предыдущем заказе

### Взаиморасчеты с контрагентами

- Учет от имени нескольких юридических лиц одного холдинга, отслеживание взаиморасчетов с единым собственником
- Полная поддержка документов взаиморасчетов с контрагентами аналогично 1С:Бухгалтерии
- Контроль задолженности, просрочек по договорам с поставщиками
- Учет авансовых платежей и полученных расщрочек

### Комиссионная торговля

- Прием и передача на комиссию товаров
- Расчет комиссионного вознаграждения
- Взаиморасчеты с контрагентами по договорам на субкомиссию

## Товары

### Учет лекарственных средств

- Учет серий и партий лекарственных средств
- Контроль сроков годности и фальсификатов
- Учет наименования, производителя, страны производства, формы выпуска, дозировки, МНН, кодов внешних справочников, номера ГТД, серии, сертификата, срока годности, зарегистрированных цен и проч.
- Учет вхождения в ЖНВЛС, регламентированные списки, любые категории, заданные пользователем
- Учет формы выкладки, места и режима хранения, отпуска по рецептам, а также любые пользовательские свойства товара
- Деление первичной упаковки
- Различные единицы измерения, учет вторичной упаковки при заказе, возможность установить

разные коэффициенты кол-ва товара в упаковке для каждого поставщика

- Учет фальсификатов, отозванных серий
- Раздельный учет собственных товаров, товаров, принятых и переданных на реализацию, возвратной тары
- Учет расположение товара на складе по местам хранения
- Учет возвратной тары

### Инвентаризация

- Открытая и закрытая инвентаризация
- Выборочная и полная инвентаризация
- Подключение сканеров штрихкода и терминалов сбора данных (ТСД) для инвентаризации
- Формирование инвентаризационной описи и сличительной ведомости

### Планирование

- Планирование продаж и закупок
- Планирование по количеству, по сумме или смешанное
- Детализация по товарам и товарным группам, по периодам и субпериодам
- Различная периодичность планирования
- Возможность планирования по акциям и произвольным проектам
- Расчет плана по предыдущим закупкам, продажам, заказам покупателей и поставщикам, остаткам, прошлым планам
- Комбинирование различных стратегий расчета, например, по остаткам и заказам покупателей

### Рецептурное производство

- Учет экстемпоральных форм
- Журнал лабораторно-фармацевтических работ



# Покупатели

## Продажи в торговом зале

- Эргономичный «touch screen» интерфейс кассы облегчает и ускоряет работу кассира
- Оплата наличными и платежными картами
- Продажа (включение в чек) товара по штрихкоду, цене и из поиска
- Поиск товара по всем характеристикам в одной строке (как в Интернет-поисковике)
- Использование внутренних штрихкодов, заводских штрихкодов или их комбинации
- Блокировка просроченного товара
- Предупреждение о последней упаковке
- Возврат проданного товара как в день покупки, так и в другие дни
- Возможно разделение зала на независимые отделы
- Оказание дополнительных услуг (взвешивание, осмотр и т.п.)
- Автоматическое включение автономного режима кассы при любых неполадках в связи с сервером, автоматическая синхронизация данных после восстановления соединения

## Информация о покупателях

- Классификация держателей дисконтных карт по важности (ABC), например, высокая, средняя или низкая
- Классификация держателей дисконтных карт по стадиям отношений (XYZ), например, стабильные, нерегулярные или эпизодические закупки.
- Полная история продаж по карте с точностью до препарата, выборка из клиентской базы по потребительским предпочтениям (например, все кто покупал аналоги такого-то препарата за выбранный период)
- Хранение контактной информации о контрагентах: адреса, телефоны, электронная почта, произвольные сведения
- Интегрированная система работы с электронной почтой, почтовая и электронная рассылка для покупателей с дисконтными картами
- Возможность синхронизации контактов с программой почтового клиента

## Заказы покупателей

- Продажа из свободного остатка и предварительное резервирование
- Автоматическое распределение поступлений по заказам, контроль над исполнением заказов
- Работа «под заказ», т.е. оформление заказа поставщику на основе заказа покупателя, моментальный контроль прибыльности заказа.
- Система заказа через Интернет

## Электронный киоск в торговом зале

- Совместим с большей частью оборудования для киосков
- Работает через web-интерфейс
- Отображение остатков в разных аптеках (для сетевых аптек)

## Карманный помощник консультанта

- Совместим с любыми КПК со встроенным Интернет обозревателем
- Работа через WiFi или мобильный Интернет
- Отображение остатков в разных аптеках (для сетевых аптек)

# Дополнительно

## Документооборот

- Выгрузка заказов и загрузка электронных накладных в форматах всех ведущих поставщиков, Кросс-Маркет и PharmSM
- Выгрузка прайса в электронные магазины
- Настройка любого формата выгрузки/загрузки из интерфейса пользователя
- Выгрузка данных в 1СБухгалтерию 7.7 и 1СБухгалтерию 8.1
- Автоматический обмен данными между узлами распределенной базы

## Отчеты (избранное)

- Товарный отчет
- Истекающие сроки годности и действия над товарами с истекшим сроком годности
- Движение товара (список всех действий над указанным товаром в хронологическом порядке)
- Ассортимент и дефектура продаж (список товаров, текущие остатки которых не позволяют удовлетворить спрос на

следующий период)

- ABC-анализ продаж (классификация номенклатуры по классам важности по принципу Парето)
- XYZ-анализ продаж (классификация номенклатуры по классам стабильности спроса или поставок)
- Ведомость расчета с контрагентами
- Действия над отозванными сериями
- Рапорт руководителю позволяет регулярно отсылать руководителю информацию о любых существенных показателях работы аптеки
- Универсальный отчет позволяет продвинутому пользователю или системному администратору получить любую информацию из системы в требуемом виде
- Экспорт любого отчета в Excel, PDF файлы

## Этикетки и ценники

- Уникальное кодирование партии товара

- Графический редактор макета ценников позволяет наносить штрихкоды, текст и графику
- Печать на специализированных принтерах типа Zebra, Godex, Citizen, а также на любом Windows-совместимом принтере

## Администрирование

- Разграничение права и ролей пользователей, полный аудит изменений в базе данных
- Оптимизированный обмен данными между аптеками и офисом

## Совместимое торговое оборудование

- Кассовые аппараты
- фискальные регистраторы (ФР)
- Сканеры штрихкодов
- Считыватели магнитных карт
- Табло (дисплеи) покупателя
- Программируемые клавиатуры
- Принтеры этикеток и ценников
- Терминалы сбора данных (ТСД)



**LINEA**

Звоните **(495) 956-67-46**

Пишите на **[info@pharmanet.ru](mailto:info@pharmanet.ru)**

Смотрите **[www.pharmanet.ru](http://www.pharmanet.ru)**

**Заказывайте демонстрацию!**