

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/22880>

Тип работы: Отчет по практике

Предмет: Управление

СОДЕРЖАНИЕ

1 РЕЗЮМЕ	3
2 КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРЕДПРИЯТИИ	4
3 ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ (ТОВАРА, УСЛУГИ)	6
4 МАРКЕТИНГОВЫЙ ПЛАН (ОЦЕНКА ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ КОНКУРЕНТОВ, РЕКЛАМА, ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ)	9
4.1 Оценка факторов конкурентоспособности предприятий – конкурентов	9
4.2 Реклама	13
4.3 Ценообразование	14
5 ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ ПЛАН	17
6 ОРГАНИЗАЦИОННЫЙ ПЛАН	21
7 ФИНАНСОВЫЙ ПЛАН	24
8 КАЛЕНДАРНЫЙ ПЛАН РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА	30
9 ОЦЕНКА РИСКОВ	34

1 РЕЗЮМЕ

Аптечный бизнес с каждым годом растет и набирает все больших оборотов. Люди, как и раньше, продолжают болеть, увеличивается стоимость зарубежных и отечественных медикаментов, люди заботятся о своем здоровье и используют профилактические препараты, большую роль играют всевозможные рекламные кампании. Среднестатистические аптечные чеки содержат довольно внушительные суммы, медикаменты имеют, в среднем, два года срока годности. Эти факторы влияют на то, что аптеки можно назвать доходным бизнесом.

Цель проекта: открытие и увеличение прибыли аптеки.

Основные факторы успеха аптеки:

- высокая наценка на лекарственные средства;
- стабильный высокий спрос;
- большой ассортимент;
- доступное местоположение;
- высокий средний чек;
- высокое качество обслуживания.

Сумма первоначальных инвестиций составляет рублей.

Точка безубыточности достигается на третий месяц работы.

Срок окупаемости составляет месяца.

Средняя ежемесячная прибыль первых двух лет реализации проекта

Среди сильных сторон аптечной сети - умеренная ценовая политика, выгодное месторасположение, а также дополнительные сервисы.

2 КРАТКАЯ ИНФОРМАЦИЯ О ПРЕДПРИЯТИИ

Населённый пункт: город Нижний Тагил. Данная аптека находится на улице с большим трафиком (street-аптеки). Залог успеха такого заведения – близкое расположение продуктового супермаркета или торгового центра, крупной остановки или транспортной развязки. Наценка здесь достаточно высокая. Мониторинг проходимости необходимо проводить три раза в день. Каждая проходящая женщина считается как потенциальный покупатель, двое мужчин – один, группа людей – один. Если принимать каждого проходящего человека за будущего посетителя, цифра получится необоснованно завышенной.

Целью компании является получение прибыли благодаря быстрому росту объема продаж, высокому качеству обслуживания и низким производственным затратам.

Задача компании — предоставлять качественные и эффективные лекарства, травы и биологические добавки для больных сахарным диабетом.

Залогом успеха компании является правильный маркетинг, коллективизм сотрудников, высокое качество обслуживания и конкурентоспособные цены.

Основным видом деятельности компании является продажа лекарств и другой медицинской продукции (биологически активных добавок, трав, а также медицинских приборов) для больных сахарным диабетом. Местный рынок аптек представляет собой устоявшуюся среду, в которой практически все ниши заняты. Однако быстрый рост количества больных сахарным диабетом, к сожалению, является фактором, стимулирующим повышенный спрос на специальные лекарства и приборы (например, измерители концентрации сахара в крови). Это открывает перед новой компанией возможность занять выгодную позицию в специализированном секторе.

Ориентировочный финансовый анализ деятельности предполагаемого предприятия подтверждает благоприятные прогнозы. Основными факторами, способствующими успеху компании, является высокий спрос, большой опыт работы персонала и конкурентоспособные цены.

Целью аптеки является получение прибыли. Для этого необходимо обеспечить следующее. Достичь быстрых темпов роста прибыли и минимизировать производственные затраты. За короткое время обеспечить большой объем продаж за счет расширения ассортимента лекарств. Заслужить репутацию надежного поставщика качественных лекарств и получить доверие покупателей.

Краткосрочная перспектива аптеки заключается в интенсивном развитии компании и активном расширении клиентской базы. В долгосрочной перспективе клиентская база будет стабилизирована, а объем продаж будет стимулироваться повышенным качеством продукции.

Основной задачей аптеки является реализация населению и ЛПУ, прикрепленным на снабжение, а также другим организациям изготовленных и готовых ЛС, ИМН и других товаров аптечного ассортимента.

Аптека осуществляет следующие функции: логистическую (прием, хранение и управление товарными запасами); производственную (прием рецептов, изготовление, контроль и отпуск ЛС по рецептам врача и требованиям ЛПУ); сбытовую (реализация товаров рецептурного и безрецептурного отпуска); информационную (обеспечение населения и врачей ЛПУ информацией); маркетинговую (в том числе формирование и осуществление ассортиментной и ценовой политики); социальную (обеспечение ЛС и ИМН социально незащищенных групп населения по сниженным ценам); медицинскую (оказание при необходимости первой доврачебной помощи). Для реализации этих функций в аптеке могут быть созданы следующие отделы: рецептурно-производственный, готовых лекарственных форм, отпуска лекарств без рецептов, парафармацевтической продукции, оптики, отдел запасов, социальный и др.

3 ОПИСАНИЕ ПРОДУКЦИИ (ТОВАРА, УСЛУГИ)

Товар аптеки будет реализовываться рынках, на которых приобретают намеченную к выпуску продукцию.

Товар аптеки будет пользоваться спросом в связи с высоким качеством, низкими ценами, большого количества сопутствующих товаров и возможности предварительных заказов.

Ассортимент:

- Лекарства и БАДы.
- Гигиена.
- Мама и малыш.
- Мед.приборы и изделия.
- Спорт и фитнес.
- Косметика.
- ОПТИКА (очки и линзы)

Аптека предлагает следующие виды услуг.

- Продажа лекарств. Аптека будет продавать лекарства от сахарного диабета, травы и биологически активные добавки, а также медицинские приборы для контроля уровня сахара в крови.
- Справочная система. Этот вид услуг является традиционным для классических аптек. Особенность справочной системы заключается в консультировании больных относительно способов их применения, диеты и образа жизни.
- Прием заказов. Некоторые лекарства (отдельные виды инсулина и сахароснижающих лекарств) относятся к разряду дефицитных. Для удовлетворения спроса своих клиентов аптека планирует организовать предварительный прием заказов и обеспечить их своевременное выполнение.

Приоритет отдается качеству препаратов, качеству обслуживания и комфорту покупателей. Но аптека - это еще и «образовательный» проект, в них потребитель может узнать о мерах профилактики различных состояний, а также получить профессиональную консультацию специалистов по нутрициологии, фитотерапии и диетологии. Часто именно благодаря работе консультантов покупатели становятся

постоянными клиентами компании.

Лекарственные средства, как и вся продукция, относящаяся к медицине, должна отвечать повышенным требованиям качества и безопасности. Сертификация лекарств и лекарственных средств является обязательной и включает несколько этапов.

Первый из них — получение свидетельства о государственной регистрации. Свидетельство выдается при наличии серьезного пакета документов от производителя и после проведения полных испытаний препарата в испытательных лабораториях Минздрава.

При положительных результатах испытаний может быть получен сертификат соответствия в системе ГОСТ, который также является обязательным документом.

Конкурентные преимущества аптеки:

- ассортимент лекарственных средств и парафармацевтических товаров;
- уровень цен на товары и услуги, система скидок;
- быстрота и качество обслуживания;
- удобное месторасположение аптеки;
- качество обслуживания с точки зрения этических норм поведения провизоров и другого обслуживающего персонала;
- режим работы аптеки;
- интерьер торгового зала и оформление витрин;
- конструкция здания и удобный вход в аптеку;
- предоставляемые услуги.

В планах организации Аптеки (сети аптек) предполагается получение лицензии. Это самая длительная процедура, касаемая процесса открытия аптеки. Обычно областная лицензионная комиссия рассматривает вопрос о лицензиях раз в две недели, а городская - раз в месяц, федеральная - две недели. Через неделю создатели аптеки получают уведомление и только после этого лицензию. Процесс получения лицензии длится до 60 дней. Лицензию выдает

-

Эта часть работы выложена в ознакомительных целях. Если вы хотите получить работу полностью, то приобретите ее воспользовавшись формой заказа на странице с готовой работой: <https://stuservis.ru/otchet-po-praktike/22880>