

Вендинг-аптека

Вендинг (от английского vending – торговать, в данном случае через автоматы) – идея сама по себе на миллион. А когда она объединяется с одной из самых прибыльных сфер – фармацевтикой, то становится интересно вдвойне

Проблема

Почему возникла идея создания вендинговой аптеки:

- Розничные аптеки хотят покупать в долг и надолго
- Не возвращают долги
- Аптеки часто закрываются
- Невозможность большинства аптек работать круглосуточно
- Недостаток профессиональных кадров
- непрофессиональная работа с клиентами
- Различие в ценах (клиент ищет товар «где подешевле»)

Бизнес вендинговых аптек в мире

За рубежом автоматы для продажи лекарств и средств первой помощи стоят практически в каждой аптеке. Их функция — увеличивать объемы продаж лекарств и предотвращать очередь. Автоматы содержат в базе данных около 1000 наименований лекарственных препаратов .

В Калифорнии действует уникальная программа по автоматической продаже «лекарственной марихуаны» с использованием биометрических методов контроля. А именно торговый автомат по продаже марихуаны пациентам, которым врачи по каким-либо причинам предписали ее принимать. Для того чтобы воспользоваться системой, пациент предъявляет рецепт и отпечатки пальцев, после этого ему выдается специальная электронная карта, на которой хранится информация о типе и количестве выписанного лекарства.

В Америке и Японии почти 70% розничной торговли приходится на вендинговый бизнес

Во французских городах за последние годы установлены тысячи аптечных киосков самообслуживания, объединенных одной торговой маркой «La Petite Parapharmacie». «Электронный продавец» принимает оплату монетами, купюрами и банковскими картами. Отслеживать продажи владелец автономной аптеки может с помощью мобильного и веб-приложения. Оно отображает количество транзакций, время, способы оплаты, наличие товара в автомате,



Развитие вендинга в Узбекистане

Наибольшую популярность в стране приобрели снековые и кофейные торговые автоматы. Их устанавливают в торговых центрах, вузах, больницах и других общественных местах.

Развитие вендинга в Узбекистане актуально: по сравнению с другими странами он находится в стадии активного роста. Если в Японии и Америке примерно 70% розничной торговли приходится на вендинговый бизнес, то на отечественном рынке этот показатель составляет всего 10%.

Среди советов профессионалов в данной сфере стоит выделить следующие:

- Начинать бизнес нужно минимум с 10 автоматов, которые потребуют денежных вложений.
- Не стоит приобретать для бизнеса китайские, корейские, украинские аппараты – они быстро ломаются.
- Место для автомата должно характеризоваться ежедневным нахождением не менее 300 человек или большим потоком людей, у которых есть время ожидания чего-либо.
- В автоматах всегда находится большое количество мелочи – заранее нужно решить проблему обмена с ними, так как не все банки хотят принимать такое количество монет.
- Вендинговый бизнес характеризуется простой схемой всех предпринимательских процессов.

Вендинговая торговля

Разновидности деятельности,

связанные с продажей какой-либо продукции, считаются более выгодными. Они лишены производственных проблем, не требуют досконального следования нормативной базе.

Вендинговая торговля относится к таким видам деятельности. Продажа любых товаров через автоматизированные системы происходит без привлечения штата сотрудников.

К основным плюсам этого вида торговли относят:

- отсутствие необходимости в содержании крупного штата сотрудников;
- вендинговый аппарат будет работать 24 часа в сутки, без перерывов и выходных;
- при продаже через торговый аппарат полностью исключается человеческий фактор, который зачастую приводит к недостаткам и прочим неприятностям;
- отпадает необходимость в аренде складских и производственных помещений;
- малые сроки окупаемости;
- не нужно соблюдать кассовую дисциплину.
- для начала бизнеса требуются небольшие вложения, при этом автомат окупается обычно не дольше, чем за 12 месяцев;
- продавец получает большую мобильность торговых точек, можете менять расположение торговых автоматов по своему усмотрению с меньшими затратами;
- обеспечивается высокая плотность складирования на небольшой площади, что позволяет значительно снизить расходы на арендную плату;
- формируется лояльный покупатель из числа тех, кто не хочет стоять в очереди за ходовым товаром или не хочет афишировать свою покупку;
- брендированный аппарат – это прекрасная рекламная площадка для продвижения торговой марки всей аптечной сети.

Преимущества вендинговой аптеки

- Не требуется нанимать множество сотрудников.
- Исключается человеческий фактор в плане обсчета покупателя.
- Исключается человеческий фактор в плане вежливости общения с клиентом.
- Уменьшение издержек на заработную плату.
- Возможность арендовать очень маленькую площадь – достаточно 1-2 кв. м.
- Отсутствие расходов на рекламу.
- Клиент за товар расплачивается сразу, а не приобретает его в кредит или рассрочку, значит, у компании нет должников.
- Требуется минимальный начальный капитал.

Что можно продавать в вендинговой аптеке

- Безрецептурные ЛС
- Фито-чаи;
- Леденцы от кашля, витаминизированные и т.д.;
- Гематоген, мюсли, «силвер» и другие витаминизированные сладости;
- Бинты, пластыри;
- Презервативы;
- Маски
- Перчатки
- Антисептические и антибактериальные спреи
- Лечебные шампуни, мыла, масла, кремы, зубные пасты, ополаскиватели и т.д.,

Эксплуатация

Для эксплуатации ВА нужны 2 отдела:

1. Менеджеры которые следят за продажами онлайн, спросом на тот или иной товар, закупкой товара, связи с поставщиками и др. Автомат сам высчитывает в конце месяца что лучше продается, и как меняется продажа различных товаров и проводит четкий анализ для улучшения работы и продажи и повысить эффективность.
2. Обслуживающий отдел. Проверять работоспособность, собирать деньги, чистить аппарат, следить за производительностью и т.д.

Вендинговая аптека состоит из:

- Шкафа (стеллажа) для хранения товара;
- Дисплей для выбора товара по алфавиту, по названию, по МНН и по торговому названию
- Устройство для голосового поиска
- Купюроприемник с функцией выдачи сдачи купюрами
- Установочный комплект для терминала по приему банковских карт
- Онлайн-касса
- Устройство для оплаты через мобильное устройство
- GSM-модем
- Механизма транспортировки и выдачи товара
- Система распознавания лиц
- Антивандальная система безопасности
- Камера круглосуточная
- Резервная портативная эл.станция
- Холодильное оборудование
- Мониторинг Online 12 месяцев
- Рекламные мониторы
- Колонки для воспроизведения звуков

Основная прибыль от ВА

- Продажа ЛС и других парафармацевтических товаров
- Возможность получать полноценную рекламную площадку (реклама ЛС и услуг)
- Инструмент для сбора и анализа маркетинговой информации (в кот так нуждаются все фарм.компании)
- Работа с ботами и справочными службами по поиску ЛС и рекомендации аптек (за определенную плату)

Законодательство

В законодательстве РУз нет положений, предусматривающих отпуск безрецептурных лекарств через вендинговые аппараты, но, в то же время, нет и запрета на использование этой технологии.

Фармкомитет и Министерство Здравоохранения обещало поддержать этот бизнес