



*Tài liệu này là một tấm bản đồ chỉ dẫn bạn đi qua các giai đoạn kinh doanh nhà thuốc. Bạn sẽ hiểu làm thế nào để kinh doanh nhà thuốc hiệu quả chứ không phải tự mò mẫm nữa.*

## **KHOẢN MỤC CHI PHÍ, LỘ TRÌNH DOANH THU VÀ TỶ SUẤT LỢI NHUẬN CỦA NHÀ THUỐC**

1. Khoản mục chi phí mở và kinh doanh
2. Lộ trình doanh thu của hoạt động kinh doanh
3. Tỷ suất lợi nhuận của hoạt động kinh doanh
4. Bản kế hoạch tài chính kinh doanh nhà thuốc
5. Giới thiệu phần mềm quản lý nhà thuốc

## 1. Khoản mục chi phí mở và kinh doanh

Chi phí mở và kinh doanh nhà thuốc được chia thành 2 nhóm chính

- Chi phí đầu tư ban đầu
- Chi phí vốn lưu động

STT	Khoản mục	Giá trị	Ghi chú
<b>Chi phí đầu tư ban đầu phục vụ mở nhà thuốc</b>			
1	Cơ sở vật chất ban đầu tủ quầy, điều hòa, tủ lạnh mini, quạt	69.000.000	Tùy vào trang thiết bị ban đầu tư mà chi phí có thể thay đổi
2	Âm kế tự ghi theo yêu cầu GPP	1.800.000	
3	Máy tính kết nối internet	4.930.000	
4	Phần mềm quản lý nhà thuốc	4.000.000	
5	Phí tư vấn GPP	13.000.000	Bạn có thể tự làm để giảm chi phí
6	Tiền thuốc đầu tư ban đầu	150.000.000	Tiền thuốc dự tính đầu tư ban đầu
<b>Tổng</b>		<b>242.730.000</b>	
<b>Chi phí vốn lưu động phục vụ kinh doanh tính theo tháng</b>			
1	Phí thuê cửa hàng	8.000.000	
2	Lương nhân viên 2 ca	11.000.000	
3	Chứng chỉ hành nghề	3.500.000	
4	Phí khác: điện, nước, internet, thuế, văn phòng phẩm, vv...	1.500.000	
5	Phí mua thêm thuốc đầu tư thêm	11.900.000	Tiền thuốc vẫn sẽ tăng lên đến khi kho hàng đạt tối ưu.
<b>Tổng</b>		<b>35.900.000</b>	

Trong một năm đầu kinh doanh, chi phí kho thuốc là chi phí lớn nhất chiếm tới 62% vốn đầu tư ban đầu và 33% vốn lưu động. Việc biết được điểm dừng của kho thuốc và tối ưu hóa giá trị kho thuốc rất quan trọng để kinh doanh cho hiệu quả.

## 2. Lộ trình doanh thu của hoạt động kinh doanh

Lộ trình doanh thu của nhà thuốc được chi thành 3 giai đoạn, cụ thể:

### **Giai đoạn thu hút khách hàng**

Giai đoạn này càng ngắn thì hoạt động kinh doanh của bạn càng hiệu quả. Trong giai đoạn này, bạn vẫn phải bù lỗ để thu hút khách hàng. Thông thường giai đoạn này mất khoảng 3 tháng. Dưới đây là số liệu một nhà thuốc kinh doanh cụ thể trong 3 tháng đầu:

<b>Tháng</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>
Doanh thu	39.000.000	56.000.000	104.000.000

Giai đoạn này nhà thuốc mới đi vào hoạt động nên thường nảy sinh nhiều vấn đề, lo lắng khi thấy hoạt động không hiệu quả vì bạn vẫn đang phải bù lỗ. Bạn nên coi đây là giai đoạn đầu tư chứ không nên coi đây là giai đoạn để đánh giá hoạt động kinh doanh của mình.

### **Giai đoạn duy trì tăng trưởng doanh thu**

Giai đoạn thu hút khách hàng thường có doanh thu tăng nhanh vì tính từ con số 0. Tuy nhiên, việc tiếp tục duy trì tăng trưởng doanh thu và bắt đầu có lợi nhuận là điều quan trọng ở giai đoạn này. Bạn cần đảm bảo doanh thu tiếp tục tăng để bạn khai thác hết tiềm năng kinh doanh và bù lại một phần chi phí bạn bỏ ra đầu tư ban đầu.

Giai đoạn này kéo dài từ 12 tháng - 18 tháng. Để đảm bảo tốc độ tăng trưởng và đạt được lợi nhuận theo như bạn mong muốn, bạn cần chú ý tới chất lượng phục vụ của nhà thuốc:

- Chất lượng tư vấn của nhân viên bán hàng.
- Cơ cấu danh mục hàng cân đối giữa hàng tư vấn và hàng phổ thông.
- Giá trị kho hàng cần tối ưu mà vẫn đáp ứng đầy đủ nhu cầu khách hàng.

### **Giai đoạn duy trì hoạt động kinh doanh**

Giai đoạn này, nhà thuốc đi vào hoạt động ổn định. Bạn cần thu hồi khoản đầu tư ban đầu và rút tiền ra khỏi hoạt động kinh doanh để tiếp tục đầu tư phát triển kinh doanh.

Thông thường sau 2 năm đi vào hoạt động kinh doanh, doanh thu của nhà thuốc rất khó tăng thêm vì hoạt động đã tới ngưỡng kinh doanh. Để tiếp tục phát triển, bạn nên bắt đầu rút vốn và đầu tư mở rộng tiếp theo mô hình chuỗi hoặc chuyển sang các khu vực khác tiềm năng bằng cách copy mô hình bạn đã làm.

## **3. Tỉ suất lợi nhuận của hoạt động kinh doanh**

### **Tỉ suất lợi nhuận tính như nào?**

<b>II.1. Tổng thu</b>	<b>60,425,363</b>
+ Bán hàng hóa/dịch vụ	60,241,363
+ Thu nội bộ	0
+ Các nguồn thu khác	184,000
<b>II.2. Tổng chi</b>	<b>45,799,149</b>
+ II.2.1. Mua hàng hóa/ dịch vụ	45,683,149
+ II.2.2. Chi phí kinh doanh	0
+ II.2.3. Các khoản chi khác	116,000
<b>II.3. Lãi gộp</b>	<b>18,630,872</b>
<b>II.4. Lãi ròng (II.3 - II.2.2 - II.2.3)</b>	<b>18,514,872</b>
<b>QUỸ TIỀN MẶT (II.1 - II.2)</b>	<b>14,626,214</b>

Hình ảnh mô tả trên là báo cáo chi tiết toàn bộ tình hình kinh doanh của một cơ sở bán lẻ thuốc từ doanh thu tới chi phí và lợi nhuận. Điều bạn quan tâm nhất chắc chắn là chỉ tiêu lợi nhuận bán thuốc (**chỉ tiêu II.3. Lãi gộp**). Lấy lợi nhuận chia cho doanh thu ta có được chỉ tiêu tỉ suất lợi nhuận. Chỉ tiêu tỉ suất lợi nhuận này thường được tính cho một khoảng thời gian là 1 tháng.

*Bạn mong muốn chỉ tiêu này càng lớn, chứng tỏ hoạt động kinh doanh doanh nhà thuốc của bạn càng hiệu quả.*

### **Chỉ tiêu tỉ suất lợi nhuận cần đạt là bao nhiêu?**

Chủ nhà thuốc thường nghĩ rằng chỉ tiêu này khoảng 20% là hiệu quả. Nhưng trên thực tế chỉ ra rằng:

- **Bạn đạt 20%:** Hoạt động kinh doanh chỉ bù đắp được các chi phí kinh doanh như: tiền điện nước, tiền thuê nhân viên, tiền thuê mặt hàng, tiền thuế, tiền khấu hao cơ sở vật chất và gpp. Bạn sẽ lỗ công sức của bạn đang bỏ ra (quản lý và vận hành).
- **Bạn đạt 25%:** hoạt động kinh doanh sẽ bù đắp được chi phí kinh doanh và công sức bạn bỏ ra để quản lý và vận hành nhà thuốc.
- **Bạn đạt trên 25%:** hoạt động kinh doanh có hiệu quả vì bạn đã bắt đầu có lãi. Mục tiêu của bạn là phải đạt được chỉ tiêu trên mốc này.

Hầu hết các chủ nhà thuốc chỉ tính nhầm ra 20% là thấy ổn rồi. Nếu bạn làm ở mức tỉ suất lợi nhuận này, bạn có thể sẽ ngừng kinh doanh sau 6 tháng vì không có công mà lại mệt mỏi.

## 4. Bản kế hoạch tài chính kinh doanh nhà thuốc

Các giả định để bạn thay đổi các phương án kinh doanh							
Giả định địa điểm, thời gian		Đầu tư ban đầu		Chi phí vốn lưu động		Doanh thu hoạt động	
Địa điểm	TP Hà Nội TP Hồ Chí Minh	Đầu tư cơ sở vật chất trang thiết bị đảm bảo GPP (biển hiệu, tủ kính, điều hòa, tủ lạnh mini, quạt, ấm kế tự ghi, máy tính, phần mềm)	80,000,000	Phí thuê cửa hàng trung bình/tháng	#####	Doanh thu trung bình ngày 3 tháng đầu	2,500,000
Thời gian lập	12 tháng	Tiền thẩm định GPP	13,000,000	Phí thuê nhân viên theo ca/tháng	#####	Tăng trưởng doanh thu trung bình/tháng	8%
		Tiền thuốc ban đầu	150,000,000	Phí chứng chỉ hành nghề	#####	Tỉ suất lợi nhuận bán thuốc trung	25%
		Tiền thuốc dự tính tăng thêm mỗi tháng	7%	Phí hoạt động (điện nước thoại internet, văn phòng phẩm, thuế kinh doanh)	#####	Doanh thu trung bình/lượt khách	60,000
				Phí khác	-		
<b>Các chỉ tiêu tài chính quan trọng</b>							
<b>Tăng trưởng doanh thu tháng</b>							<b>8%</b>
<b>Tỉ suất lợi nhuận bán thuốc tháng</b>							<b>25%</b>
Tổng tài sản							315,727,793
Tổng doanh thu							1,270,208,591
Doanh thu trung bình/ngày							3,480,024
Số lượt khách trung bình/ngày							58
Tổng chi phí							277,000,000
Chi phí trung bình/ngày							758,904
Lãi gộp							317,552,148
Lãi ròng (chưa bao gồm khấu hao + công của chủ NT)							40,552,148
<b>Tỉ suất lợi nhuận trên vốn chủ</b>							<b>12.84%</b>

Nếu bạn đã đọc đến trang này của tài liệu thì chắc chắn bạn cần thêm một tài liệu nữa từ **WEB NHÀ THUỐC**. Đó là **bản kế hoạch tài chính để mở và kinh doanh nhà thuốc**. Bản kế hoạch này cho phép bạn:

- Kết nối chi phí, doanh thu, lợi nhuận thành một bản kế hoạch tài chính dựa trên các giả định phù hợp với đúng nhu cầu kinh doanh thực tế của bạn.
- Bạn có thể thử đưa số liệu vào để đo lường, đánh giá hiệu quả phương án kinh doanh của bạn thông qua các chỉ tiêu tài chính: Tổng chi phí đầu tư ban đầu, doanh thu/ngày, lợi nhuận gộp, tỉ suất lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu, vv...
- Bạn sẽ có cái nhìn tổng quan về hoạt động kinh doanh nhà thuốc của bạn ngay cả khi bạn chưa thực sự kinh doanh.

Nếu bạn cần bản kế hoạch tài chính này, bạn có thể xem bản kế hoạch trong các tài liệu khác được chia sẻ bởi **WEB NHÀ THUỐC** trong tài khoản đã được cài đặt hoặc liên hệ với chúng tôi qua thông tin:

- Email: [hotro@webnhathuoc.com](mailto:hotro@webnhathuoc.com)
- ĐT/Zalo: 098 919 9535

## 5. Giới thiệu phần mềm quản lý nhà thuốc

Phần mềm quản lý nhà thuốc đã được triển khai tới 5.000 khách hàng ở 63 tỉnh thành trên toàn quốc với chính sách dùng thử như dùng thật.



Giá phần mềm từ 3.000.000đ, bảo hành trọn đời và không giới hạn thời gian sử dụng, tự động cập nhật miễn phí các yêu cầu của sở Y tế, Cục quản lý dược.

- Link đăng ký sử dụng phần mềm: <https://bit.ly/35HKkek>

**BỘ Y TẾ  
CỤC QUẢN LÝ DƯỢC**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM  
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Số: 1734 /QLD - PCTTr  
V/v triển khai kết nối cơ sở cung  
ứng thuốc

Hà Nội, ngày 20 tháng 02 năm 2020

Kính gửi: Sở Y tế tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương

Ngày 11/02/2020, Cục Quản lý dược nhận được công văn số 211/CV-CQLD của Công ty TNHH Web Nhà thuốc. Theo đó, Công ty TNHH Web Nhà thuốc đề nghị được hỗ trợ phần mềm kết nối liên thông với cơ sở dữ liệu quốc gia cho các cơ sở bán lẻ thuốc trên toàn quốc theo một số điều kiện cụ thể tại công văn số 211/CV-CQLD kèm theo công văn này.

Cục Quản lý Dược gửi đề nghị nêu trên của Công ty TNHH Web Nhà thuốc đề các Sở Y tế tỉnh, thành phố Trung ương biết và thông báo đến các cơ sở cung ứng thuốc trên địa bàn.

Trong quá trình triển khai, nếu có khó khăn, vướng mắc, đề nghị phản ánh về Cục Quản lý dược để kịp thời hướng dẫn, xử lý (Phòng Pháp chế Thanh tra, Chuyên viên Trần Minh Đức, ĐT: 0243.8462011 - 0938558886).

Cục Quản lý Dược thông báo để Sở Y tế tỉnh, thành phố trực thuộc Trung ương biết và phối hợp triển khai./.

**Nơi nhận:**

- Như trên;
- Đ/c Bí thư Ban cán sự Đảng Bộ Y tế (để b/c);
- Thứ trưởng Trương Quốc Cường (để b/c);
- Công ty TNHH Web Nhà thuốc (để t/h);
- Lưu: VT, PCTTR (Đ).

**CỤC TRƯỞNG**  
  
*Vũ Tuấn Cường*  
**Vũ Tuấn Cường**

*Công Văn của Cục quản lý gửi các sở Y tế 63 tỉnh thành giới thiệu phần mềm của WEB NHÀ THUỐC*