

## Tài liệu này sẽ giúp bạn trả lời các câu hỏi

1. Làm sao bạn biết được nhà thuốc đang kinh doanh mà doanh thu bù đắp được chi phí kinh doanh?
2. Tỷ lệ phần trăm lợi nhuận của nhà thuốc bị ảnh hưởng bởi các yếu tố nào?



[www.webnhathuoc.com](http://www.webnhathuoc.com)

**QUẢN LÝ & PHÁT TRIỂN KINH DOANH NHÀ THUỐC THẬT ĐƠN GIẢN**

## 1. Tỉ suất lợi nhuận của nhà thuốc tính như nào?

Hình ảnh mô tả bên phải 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.**

<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>



[www.webnhathuoc.com](http://www.webnhathuoc.com)

**QUẢN LÝ & PHÁT TRIỂN KINH DOANH NHÀ THUỐC THẬT ĐƠN GIẢN**

## 2. Tỉ suất lợi nhuận của nhà thuốc 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:

- **Ban 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).
- **Ban 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.
- **Ban 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 nhằm 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.



[www.webnhathuoc.com](http://www.webnhathuoc.com)

**QUẢN LÝ & PHÁT TRIỂN KINH DOANH NHÀ THUỐC THẬT ĐƠN GIẢN**

### 3. Yếu tố nào đang ảnh hưởng tới chỉ tiêu tỉ suất lợi nhuận?

**Có 3 yếu tố ảnh hưởng trực tiếp tới chỉ tiêu lợi nhuận của bạn, cụ thể:**

- **Khách hàng**: Nếu bạn không có khách hàng thì bạn có đầu tư của hàng đẹp đến đâu, hàng hóa tốt tới mấy thì cũng chẳng có doanh thu và lợi nhuận. Ví dụ, nếu bạn có doanh thu từ 15 - 30 lượt khách mỗi ngày thì cho dù tỉ suất lợi nhuận có là bao nhiêu cũng chẳng bù đắp nổi các chi phí bạn đang bỏ ra.
- **Cơ cấu danh mục hàng**: Cơ cấu danh mục hàng của nhà thuốc không cân đối trong đó hàng phổ thông thì nhiều còn hàng tư vấn thì ít. Nên dù bạn có nhiều khách hàng, nhân viên bán hàng tư vấn giỏi thì tỉ suất lợi nhuận vẫn sẽ thấp vì nhân viên không có hàng để bán.
- **Chất lượng tư vấn của nhân viên bán hàng**: Bạn có khách hàng, bạn có danh mục hàng với cơ cấu tốt. Nhưng nhân viên tư vấn tệ, khách bảo gì bán lấy và chỉ bán hàng dễ bán thì tỉ suất lợi nhuận cũng sẽ thấp.



[www.webnhathuoc.com](http://www.webnhathuoc.com)

**QUẢN LÝ & PHÁT TRIỂN KINH DOANH NHÀ THUỐC THẬT ĐƠN GIẢN**

## 4.1. Làm cách nào bạn cải thiện và tối ưu hóa tỉ suất lợi nhuận của nhà thuốc?

**Bạn muốn tăng tỉ suất lợi nhuận thì bạn phải biết được nguyên nhân tức là yếu tố nào đang kém để tìm cách cải tiến:**

➤ **Yếu tố khách hàng có 2 nguyên nhân chính:**

- ✓ Nhà thuốc có quá ít khách hàng quen, khách mua hàng chủ yếu toàn khách vãng lai mua hàng.
- ✓ Áp lực cạnh tranh quá lớn vì có nhiều nhà thuốc khác đang làm tốt hơn bạn trong khu vực bạn kinh doanh.

***Bạn cần đánh giá lại tiềm năng kinh doanh của địa điểm mà bạn đang mở nhà thuốc. Tiềm năng kinh doanh còn thì mới có thể đầu tư thêm, tiềm năng kinh doanh hết thì đầu tư bao nhiêu cũng không ra thêm doanh thu.***



[www.webnhathuoc.com](http://www.webnhathuoc.com)

**QUẢN LÝ & PHÁT TRIỂN KINH DOANH NHÀ THUỐC THẬT ĐƠN GIẢN**

## 4.2. Làm cách nào bạn cải thiện và tối ưu hóa tỉ suất lợi nhuận của nhà thuốc?

### ➤ Yếu tố cơ cấu danh mục:

- ✓ Trong cơ cấu danh mục hàng, tỉ lệ hàng tư vấn phải chiếm trên 35% tổng danh mục. Hàng tư vấn phải là những hàng đi kèm với hàng phổ thông và nằm ở nhiều mức giá khác nhau để khách hàng có nhiều lựa chọn.
- ✓ Nếu tỉ lệ của bạn thấp thì phải tăng danh mục hàng tư vấn nên ngay từ bây giờ.

δ ***Bạn cần tăng ngay tỉ lệ hàng tư vấn cho nhà thuốc để có thể bù đắp được các mặt hàng phổ thông đang kinh doanh.***



[www.webnhathuoc.com](http://www.webnhathuoc.com)

**QUẢN LÝ & PHÁT TRIỂN KINH DOANH NHÀ THUỐC THẬT ĐƠN GIẢN**

## 4.3. Làm cách nào bạn cải thiện và tối ưu hóa tỉ suất lợi nhuận của nhà thuốc?

### ➤ ***Yếu tố chất lượng tư vấn của nhân viên***

- ✓ ***Bạn muốn nhân viên tư vấn tốt, bạn phải tạo được động lực bán hàng cho nhân viên bằng cách gắn chặt lợi ích của nhân viên với lợi ích của nhà thuốc.***

### δ ***Nếu nhà thuốc của bạn đang gặp vấn đề này bạn cần thiết lập ngay một chính sách lương + thưởng phù hợp, rõ ràng.***

- ✓ ***Lương trả theo mức bằng thị trường và kinh nghiệm bán hàng, thưởng trả theo năng lực và chất lượng tư vấn của nhân viên.***
- ✓ ***Thưởng là khoản có điều nên bạn có thể nâng tới 40% lương để tạo động lực tốt cho nhân viên.***



[www.webnhathuoc.com](http://www.webnhathuoc.com)

**QUẢN LÝ & PHÁT TRIỂN KINH DOANH NHÀ THUỐC THẬT ĐƠN GIẢN**

## 5.1. Giới thiệu về phần mềm quản lý nhà thuốc của WEB 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>



[www.webnhatuoc.com](http://www.webnhatuoc.com)

**QUẢN LÝ & PHÁT TRIỂN KINH DOANH NHÀ THUỐC THẬT ĐƠN GIẢN**



## 5.2. Công văn của Cục quản lý dược gửi sở Y tế các tỉnh thành

**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**

*Văn Tuấn Cường*

**Văn Tuấn Cường**



[www.webnhathuoc.com](http://www.webnhathuoc.com)

**QUẢN LÝ & PHÁT TRIỂN KINH DOANH NHÀ THUỐC THẬT ĐƠN GIẢN**

## **CÔNG TY TNHH WEB NHÀ THUỐC**

*Số 133, Phố Yên Duyên, P Yên Sở, Q Hoàng Mai, Hà Nội*

*Website: [Webnhathuoc.com](http://Webnhathuoc.com)*

*SĐT: 098.919.9535*

*Email: [hotro@webnhathuoc.com](mailto:hotro@webnhathuoc.com)*

© Copyright 2020 **WEB NHÀ THUỐC**



[www.webnhathuoc.com](http://www.webnhathuoc.com)

---

**QUẢN LÝ & PHÁT TRIỂN KINH DOANH NHÀ  
THUỐC THẬT ĐƠN GIẢN**