



الجمهورية اليمنية

جامعة العلوم والتكنولوجيا

كلية العلوم الإدارية

إدارة أعمال دولية

الميدلية التكنولوجية



Techno Pharmacy

مشروع تخرج لاستكمال متطلبات الحصول

على درجة البكالوريوس

إعداد/

أحمد علي محمد العديني

عبد القادر عبده علي الوليد

أمجد أمين أحمد الذبحاني

إشراف/

د. العزي الحطامي

٢٠٢٢ - ٢٠٢٣ م



بِسْمِ اللّٰهِ الرَّحْمٰنِ الرَّحِیْمِ

أَقْرَأُ بِاسْمِ رَبِّكَ الَّذِي خَلَقَ ① خَلَقَ الْإِنْسَانَ مِنْ عَلَقٍ ② أَقْرَأُ وَرَبُّكَ الْأَكْرَمُ
الَّذِي عَلَّمَ بِالْقَلَمِ ③ عَلَّمَ الْإِنْسَانَ مَا لَمْ يَعْلَمْ ④ كَلَّا إِنَّ الْإِنْسَانَ لِرَبِّهِ لَكَنَافٍ ⑤
أَن رَّاهُ أَسْتَفْخَىٰ ⑥ إِنَّ إِلَىٰ رَبِّكَ الرُّجْعَىٰ ⑦ أَرَأَيْتَ الَّذِي يَنْهَىٰ ⑧
عَبْدًا إِذَا صَلَّىٰ ⑩ أَرَأَيْتَ إِنْ كَانَ عَلَىٰ الْهُدَىٰ ⑪ أَوْ أَمَرَ بِالْقَوَىٰ ⑫ أَرَأَيْتَ
إِنْ كَذَّبَ وَتَوَلَّىٰ ⑬ أَلَمْ يَعْلَم بِأَنَّ اللَّهَ يَرَىٰ ⑭ كَلَّا لَئِنْ لَمْ يَنْتَهِ لَنَسْفَعًا بِالنَّاصِيَةِ
نَاصِيَةٍ كَذِبَةٍ خَاطِئَةٍ ⑮ فَلْيَدْعُ نَادِيَهُ ⑯ سَدَّعُ الزَّبَانِيَةَ ⑰
كَلَّا لَا نُطِيعُكَ وَأَسْجُدُ وَأَقْتَرِبُ ⑱



إهداء

الحمد لله وكفى وصلاة على الحبيب المصطفى وعلى آله وصحبه ومن وفى، أما بعد:
الحمد لله الذي وفقنا لنتمين هذه الخطوة في مسيرتنا الدراسية بمذكرتنا هذه ثمرة
الجهد والنجاح بفضلته تعالى مهداة الى الوالدين الكريمين حفظهما الله
وأدامهما نورا لدروبنا،،

لكل العائلة الكريمة التي ساندتنا في رحلتنا الجامعية ولا نزال،،
الى رفقاتنا في مشوارنا الذين قاسمونا لحظاته رحاهم الله ووفقهم أينما كانوا،،
الى الدكتور الفاضل العززي العظامي الذي كانت له البصمة المثالية في إتمام
هذا المشروع على الوجه الذي هو عليه الآن،،
الى كل معلمينا الذين شربنا العلم من ينابيعهم،،

الى كل أصدقاءنا الذي لا نستطيع أن نستغني عنهم،،
الى كل من بعث فينا طاقة إيجابية ولو بكلمة واحدة وكان له الأثر في حياتنا،،
الى كل من أحببتهم قلوبنا ونسئهم أقلامنا،،

أهدي إليكم هذا المشروع المتواضع سائلا المولى عز وجل

أن يكتب لنا فيه الأجر وأن ينفع به غيرنا،،

الحمد لله،،



شكر وامتنان

بعد رحلة بحث وجد واجتهاد، اليوم نعيش حلاوة الإنجاز، نعيش أجمل لحظات هذا المشروع فنحمد الله عز وجل على النعمة التي من بها علينا فهو الميسر والمعين، في هذه اللحظة لا يسعنا إلا أن نتقدم بأسمى معاني الشكر والعرفان والامتنان للدكتور الفاضل " العزي الحطامي " لما قدمه لنا من جهد ونصح ومثابرة طيلة إنجاز هذا المشروع خطوة بخطوة بكل اهتمام ودعم وتشجيع وتحدي للصعوبات التي واجهتنا أثناء تنفيذ المشروع ، معه أحسنا جمعة الإنجاز وحلاوة التطبيق، ولما وصلنا ما وصلنا إليه فله منا كل الشكر والامتنان نسأل الله أن يجعل ما قدمه من وقت وجهد في ميزان حسنائه،،،

قائمة المحتويات

٢	الإفتاحية
٣	إهداء
٤	شكر وتقدير
٥	قائمة المحتويات
٧	قائمة الجداول
٨	المقدمة
٩	القسم الأول: الموجز التنفيذي
١٣	القسم الثاني: بطاقة التعريف الريادي
١٥	القسم الثالث: وصف فكرة المشروع
١٦	وصف فكرة المشروع
١٧	دوافع الريادي لطرح فكرة المشروع
١٨	غرض المشروع
١٩	القسم الرابع: النموذج التجاري
٢٠	الشركاء – الموردون الأساسيون
٢١	الموارد الأساسية المتوقعة للمشروع
٢٢	القيمة المضافة للمشروع – العلاقة مع الموردون
٢٣	سلة المنتجات – تقسيم الزبائن
٢٤	الوسائل الأقل تكلفة في الإنتاج – تحليل SWOT
٢٥	القسم الخامس: الخطة التسويقية للمشروع
٢٦	دراسة السوق
٣٣	تحليل المنافسين
٣٤	القدرة التنافسية للمشروع

٣٦	سعر المنتج أو الخدمة
٣٧	الترويج لمنتجات الصيدلية
٣٨	المكان والتوزيع
٤٠	خطة المبيعات المتوقعة
٤١	القسم السادس: خطة التشغيل والإنتاج 4P
٤٢	مراحل عملية الإنتاج للمنتج – خطة العلاقة مع الموردين
٤٣	تفصيل المنشأة (الموقع، الخصائص، الاحتياجات)
٤٤	
٤٥	ملخص تفاصيل المعدات
٤٦	إدارة المخزون – الشكل القانوني للمشروع
٤٧	القسم السابع: خطة الوارد البشرية
٤٨	الاحتياجات لجهة المشروع
٤٩	الهيكل التنظيمي للمشروع
٥٠	فريق عمل المشروع
٥١	استراتيجية التوظيف – توصيف الوظائف (مدير المشروع)
٥٢	توصيف وظيفة منسق المشروع
٥٣	توصيف وظيفة المدير المالي
٥٤	توصيف وظيفة المحاسب
٥٦	توصيف وظيفة الصيدلي
٥٧	القسم الثامن: الخطة المالية
٥٨	رأس المال الأولي المطلوب لبدء المشروع
٥٩	خطة التدفقات النقدية
٦٠	خطة الإيرادات والنفقات
٦٢	القسم التاسع: المسؤولية الاجتماعية



قائمة الجداول

الجدول (١,٠) يبين قائمة الجداول

الصفحة	عنوان الجدول	الرقم
٧	قائمة الجداول	(١,٠)
١٠	الملخص التنفيذي	(١,١)
١٤	بطاقة التعريف الريادي	(١,٢)
٢٦	دراسة السوق	(١,٥)
٣٣	تحليل المنافسين	(٢,٥)
٣٤	المزايا التنافسية للصيدلية	(٣,٥)
٣٦	أسعار المنتجات والخدمات	(٤,٥)
٣٧	أساليب الترويج للصيدلية	(٥,٥)
٤٠	خطة المبيعات المتوقعة	(٦,٥)
٤٣	موقع الصيدلية	(١,٦)
٤٤	ملخص تفاصيل المعدات	(٢,٦)
٤٧	الاحتياجات البشرية للصيدلية	(١,٧)
٤٩	فريق عمل المشروع	(٢,٧)
٥٧	رأس المال الأول للصيدلية	(١,٨)
٥٨	خطة التدفقات النقدية	(٢,٨)
٥٩	خطة الإيرادات والنفقات	(٣,٨)



مقدمة

الحمد لله والصلاة والسلام على رسول الله ثم أما بعد: يقوم مشروع الصيدلية التكنولوجية على فكرة مفادها أن بلادنا تفتقر الى المشاريع المتطورة والتي تعتمد بشكل أساسي على التكنولوجيا التي تعمل على تسهيل نمط الحياة والمعاملات وتقديم الخدمات، ومن هنا يتبين دور المشروع في تشجيع المشاريع المبتكرة والحديثة.

الصيدلية التكنولوجية كغيرها من الصيدليات التقليدية ذات الطابع التقليدي في تقديم الخدمات الدوائية إلا أنها أكثر اعتمادا على تكنولوجيا المعلومات والاتصالات بحيث تجعل تقديم خدماتها بشكل آلي إلكتروني، مما يوفر مرونة كبيرة وسرعة وسهولة وأمان من ناحية العميل وأصحاب المصلحة من الصيدلية ويوفر هذا النظام الوقت والجهد والمال.

في هذا المشروع سيتم دراسة ومناقشة كل ما يخص مراحل ومتطلبات القيام بهذا النشاط ابتداء ببروز الفكرة لدى رواد أعمال هذا المشروع مرورا بشرح فكرة المشروع والقيام بالدراسات اللازمة وصياغة وتصميم اسم المشروع والعلامة التجارية وتحديد رسالة ورؤية وقيم المشروع وأهدافه الاستراتيجية وتحديد رأس المال المطلوب وصياغة النموذج التجاري للمشروع وعمل الخطط اللازمة من الخطة التسويقية وخطة التشغيل والإنتاج وخطة الموارد البشرية والخطة المالية للمشروع وبشكل من التفصيل.

أخيرا نسأل المولى عز وجل أن يجعل ما قدمناه من وقت وجهد في صياغة هذا المشروع دخر لنا يوم الجزاء، وان ينفع بهذا العمل غيرنا إنه على ما يشاء قدير ،،،



القسم الأول
الموجز التنفيذي

Techno Pharmacy

الجدول (١,١) يبين الملخص التنفيذي

الصيدلية التكنولوجية	اسم المشروع
	شعار المشروع
أن نكون صيدلية ذكية إلكترونية بحتة بحلول عام ٢٠٣٥م	الرؤية
تقديم خدمات دوائية مبتكرة ومتطورة وذات جودة عالية وخالية من الأخطاء وذلك من خلال ربط أنشطة الصيدلية بأنظمة تقنية وتكنولوجيا المعلومات والاتصالات من أجل تسهيل وتحسين جودة صرف الدواء إرضاء الله وتحقيق رضاء وسعادة العميل والمجتمع.	الرسالة
<ol style="list-style-type: none"> ١. زيادة الحصة السوقية للصيدلية الى ٥% خلال الخمس السنوات القادمة. ٢. تقديم الخدمات الطبية لكافة الشرائح السكانية عالية ومتوسطة ومنخفضة الدخل من خلال اتباع استراتيجية التنويع المتمركز منذ العام الأول لممارسة النشاط. ٣. استخدام ومواكبة التقنيات الحديثة في تسهيل تقديم الخدمات الدوائية خلال الثلاث السنوات القادمة. ٤. تعظيم رأس مال الصيدلية الى الضعف خلال السنوات الخمس القادمة. ٥. فتح ١٠ فروع للصيدلية في أمانة العاصمة بحلول عام ٢٠٣٠م. 	الأهداف الاستراتيجية
تقديم الخدمات الدوائية من صرف للأدوية وبيع مستحضرات التجميل ومنتجات العناية بالشعر والجسم وكذا تقديم النصائح والارشادات الطبية المتعلقة بكيفية استخدام الدواء.	النشاط الرئيسي للمشروع

<p>صيدلية ذات مسؤولية محدودة (Liability Pharmacy Limited "L.L.C") ، يتم الحصول على التراخيص من وزارة الصحة.</p>	<p>الشكل القانوني للمشروع</p>
<p>المؤهلات: (١) بكالوريوس إدارة أعمال- جامعة العلوم والتكنولوجيا- ٢٠٢٢/٢٠٢٣ م. (٢) مستوى متوسط لغة إنجليزية. (٣) الرغبة والقدرة على إدارة المشروع. (٤) الخبرة المتراكمة من العمل في تجارة الأدوية. (٥) القدرة على التأثير وإقناع الآخرين. (٦) دورات متعددة في إدارة المشاريع والتسويق ومهارات رائد الأعمال.</p>	<p>قدرات رائد الأعمال والفريق التنفيذي للمشروع</p>
<p>تقوم فكرة مشروع الصيدلية التكنولوجية على الدمج بين العمل التقليدي للصيدلية الطبيعية وبين التكنولوجيا الحديثة لتسهيل وتحسين تقديم الخدمات الدوائية بطريقة ذكية وأكثر مرونة وسرعة وأمان، حيث تعتمد بشكل أساسي على أتمتة جميع العمليات التي تتم في حدود الصيدلية.</p>	<p>فكرة المشروع</p>
<p>هناك العديد من المزايا للصيدلية التكنولوجية منها: ١. الرشدته الإلكترونية من خلال تطبيق الصيدلية التكنولوجية. ٢. العميل الدائم وبطاقة المريض الآلية (الرصيد الدائن). ٣. قاعدة بيانات المريض. ٤. إعادة الطلب التلقائي ومراقبة المخزون والأدوية قريبة الانتهاء. ٥. طريقة الدفع التلقائي للموردين عبر البنوك.</p>	<p>الميزة التنافسية للمشروع</p>
<p>يستهدف مشروع الصيدلية التكنولوجية جميع سكان محافظة صنعاء حالياً، حيث لا أحد يستغني عن استخدام الدواء مهما اختلف الجنس أو الفئة العمرية، ويقدم المشروع خدماته لجميع مستويات الدخل البسيط والمتوسط والعالي.</p>	<p>مواصفات عملاء المشروع</p>
<p>العدد/ يتكون المشروع من ثلاثة فروع، في كل الفرع نحتاج الى: مجموع ٢٧ موظف للفترتين صباحي ومساءلي. الوظائف/</p> <ul style="list-style-type: none"> • ٣ مجلس الإدارة. • ١٨ دكتور صيدلي. • ٦ محاسبين للصيدلية. 	<p>موجز عن الموظفين (عددهم، وظائفهم، مؤهلاتهم)</p>

<p>المؤهلات/</p> <p>١ . بكالوريوس صيدلة ودبلوم صيدلة للمحاسب. ٢ . لغة إنجليزية متوسطة. ٣ . خبرة لا تقل عن ٣ سنوات. ٤ . خبرة متوسطة في لغة الحاسوب وعالية للمحاسب. ٥ . دورات تدريبية متنوعة في جانب الصيدلة وطرق وأساليب الصرف. ٦ . دورات تدريبية متنوعة في كيفية التعامل مع الأنظمة المحاسبية(المحاسب) مثل أنظمة يمن سوفت.</p>	
<p>\$٣٠٠,٠٠٠</p>	<p>رأس المال المطلوب للمشروع</p>
<p>٣٠% تمويل ذاتي. ٦٠% قروض وسلف من الالهل والأصدقاء. ١٠% تأمين الزبائن.</p>	<p>مصادر رأس المال المطلوب للمشروع</p>
<p>الاسم: عبد القادر عبده علي الوليد. رقم الموبايل: ٧٧٣٧٧٣٤٣٤. البريد الإلكتروني: abdugqader.a@gmail.com العنوان الثابت: المدينة السكنية- سعوان.</p>	<p>الشخص/ الجهة المسئولة للتواصل معها حول المشروع</p>



القسم الثاني
بطاقة التعريف الريادي

Techno Pharmacy



الجدول (١,٢) يبين بطاقة التعريف الريادي

الاسم	تاريخ الميلاد	المنطقة	المهنة	الجنس	الهاتف	البريد الإلكتروني
عبدالقادر عبده علي الوليد	٢٠ سبتمبر ٢٠٠١ م	ريمة - الجعفرية	طالب + موزع أدوية	ذكر	٧٧٣٧٧٣٤٣٤	abdugqader.a@gmail.com
أحمد علي محمد العديني	٢٨ ديسمبر ٢٠٠٠ م	صنعاء - الثورة	طالب	ذكر	٧٧٥٩٢١٣٥٨	ahmedali.00321@gmail.com
أمجد أمين أحمد الذبحاني	٨ أكتوبر ٢٠٠٠ م	صنعاء - الثورة	طالب + موظف مبيعات	ذكر	٧٧٤٤٨١٦٣٧	Amjaduui1627@gmail.com



القسم الثالث
وصف فكرة المشروع

Techno Pharmacy

وصف فكرة المشروع

يعتبر مشروع الصيدلية التكنولوجية من المشاريع التي تقدم منتجات ضرورية يشتريها الناس دون تفكير لأنها تختص بصحتهم، ولأنها تقدم أنواع مختلفة من الأدوية التي تساعد الناس على الاستشفاء وكذلك منتجات العناية بالجسم البشرة والشعر وهي كذلك منتجات ضرورية للناس كافة.

تمارس الصيدلية التكنولوجية نشاطها في إطار متكامل من التقنية والتكنولوجيا في تقديم الخدمات والوصفات الطبية الدوائية وأهم ما يميز الصيدلية التكنولوجية عن غيرها من الصيدليات التقليدية هو أنها تملك تطبيقا خاص بها وعدد من المزايا فمثلا، يستطيع الأطباء صرف أو كتابة الدواء عن طريق رشدته إلكترونية تكون أكثر وضوحا في كتابة اسم الدواء وتجنب الكثير من الأخطاء التي قد تحصل نتيجة الترجمة الخاطئة لأسم الدواء الناتج عن الكتابة الغير مفهومة من قبل أغلب الأطباء وبهذا تتغلب الصيدلية التكنولوجية على أحد أهم المشاكل الخاصة بالوصفات الطبية، يقوم الطبيب بعد كتابة اسم الدواء في الوصفة بإرسال الملف الى تلفون المريض ويستطيع المريض الرجوع الى الصيدلية واستلام الدواء عن طريق إرسال الملف الى جهاز الصيدلية ويتعرف الجهاز على الوصفة ويقوم بطباعتها موضحا اسم الدواء وطريقة الاستخدام.

تتميز الصيدلية التكنولوجية بتسهيل الدفع بالنسبة للزبائن وكذلك للموردين، فيستطيع العميل الدفع عبر ما يسمى ببطاقة العميل الدائم الآلية، هذه البطاقة يتم صرفها للعميل الذي يودع مبلغا من المال في حسابه في الصيدلية وتحتوى هذه البطاقة على كود خاص بالزبون عبر مسح الكود يتم خصم مبلغ الدواء بشكل مباشر من حساب العميل والمزايا التي يحصل عليها الزبون غير التسهيل في الدفع هو أن العميل يحصل على خصم معين عن كل مبلغ يضعه في حسابه وكذا يستطيع الحصول على قاعدة بياناته والأدوية التي يستخدمها لتجنب تعارض الأدوية يقوم النظام بإصدار إشارة تحذير بالتعارض ويستطيع العميل فتح حسابين بالبطاقة الآلية حساب خاص به يتم تدوين بياناته الخاصة فيه وحساب آخر يستطيع فقط الدفع له، وإذا أراد العميل فتح حساب ثالث يتوجب عليه قطع بطاقة جديدة.

يستطيع كذلك المورد الحصول على فلوسه بكل بساطة دون الحاجة الى النزول الى الصيدلية للتحويل وذلك أن نظام الصيدلية مرتبط بنظامها المصرفي فيتم تحويل دفعات من حساب المورد كل فترة زمنية محددة ولتكن كل أسبوع يتم تحويلها بشكل تلقائي الى حساب المورد.

نظام الصيدلية يقوم أيضا بمراقبة المخزون ويقوم بإعادة الطلب تلقائيا عندما يصل عدد صنف معين الى حجم معين محدد مسبقا حسب قابلية وسرعة الصنف في الطلب، كما يقوم بمراقبة الادوية قريبة الانتهاء وإصدار إشارات تنبيه بالأدوية قريبة الانتهاء من اجل سرعة تصريفها او اعادتها للشركات.

دوافع الريادي لطرح فكرة المشروع

يعاني تقريبا جميع الصيادلة من صعوبة قراءة الوصفات الطبية نتيجة للخطوط الغير مفهومة للأطباء وكثرة الأخطاء التي يقع فيها الصيادلة من ناحية صرف الدواء الصحيح، وانطلاقا من هذا الدافع في التغلب على الأخطاء وفي تسهيل وتحسين تقديم الخدمات الطبية الدوائية من خلال دمج التكنولوجيا في التعامل.

تعتبر الصيدلية التكنولوجية فرصة لم يسبق تطبيقها في أي مجال طبي وهذا أحد الدوافع لدى رائد الأعمال للانطلاق في البحث والعمل على هذا المشروع الابتكاري لاستغلال هذه الفرصة والخروج معها بمخرجات مرضية ومشجعة ومربحة.

يولي رائد المشروع اهتماما كبيرا للمسؤولية الاجتماعية وسعيا في تسهيل تقديم خدمات الصيدلية من أجل تشجيع بقية الصيديات والمستشفيات في تقديم هذه الخدمات بأسهل وأسرع وءامن الطرق تسهيلا على المريض وابتغاء للأجر من الله، واستغلال الكثير من الجهود والطاقات والمال والوقت سواء في خدمة العميل أو في العمليات الداخلية من تسجيل وتصنيف ومتابعة الأدوية من قبل الموظفين، وكذلك بالنسبة للمتعاملين مع الصيدلية من الموردين والحكومة وأصحاب المصالح.

غرض المشروع:

الرسالة

تقديم خدمات دوائية مبتكرة ومتطورة
و ذات جودة عالية وخالية من الأخطاء
وذلك من خلال ربط أنشطة الصيدلية
بأنظمة تقنية وتكنولوجيا المطومات
والاتصالات من أجل تسهيل وتحسين جودة
صرف الدواء إرضاء الله وتحقيق رضا
وسعادة العميل والمجتمع

الرؤية

أن تكون الصيدلية
التكنولوجية الأولى محليا،
ورائده إقليميا ومتميزة
عالميا في تقديم الخدمات
الصحية الدوائية المتطورة

الرؤية

القيم

الأمانة والمسؤولية

المشاركة

الثقة

التنمية

التميز

المصداقية والالتزام



القسم الرابع
النموذج التجاري

Techno Pharmacy

الشركاء

مشروع الصيدلانية التكنولوجية عبارة عن شراكة ثلاثة من رواد الأعمال شراكة بالمال والأفكار، ويشغلون وظائف الإدارة في المشروع والتخطيط والرقابة والتمويل ومتابعة سير العمل ويتم توزيع الأرباح نسبة وتناسب بناء على نسبة راس مال كل شريك كلا بقدر شراكته في المشروع، يدير هؤلاء الشركاء المشروع بشكل كاملا ويتولون مناصب الإدارات في الصيدلانية حيث يشغلون منصب مدير المشروع، منسق المشروع، والمدير المالي للمشروع.

الموردون الأساسيون

تعتمد الصيدلانية في توريد الأدوية على مصدرين أساسيين هما الشركات أمثلة الشركة الدوائية وشركة الفتح والعايد ورويال وفلهوم وإخوان بعوم وشفاكو وناتكو ورهف وميدستور والعديد من الشركات اعتمادا على جودة منتج الشركة وسعره، وكما تعتمد الصيدلانية على شراء بعض الأدوية من تجار الجملة في سوق الأدوية وهذه المنتجات في الغالب يتم شرائها من وكلاء مخصصين ولكن يكونوا الشراء من تاجر الجملة أقل من الشراء من الوكيل وذلك بسبب الخصم الذي يتم إعطائه لتاجر الجملة نتيجة الشراء بكميات كبيرة، يكون هناك حساب للصيدلانية مع جميع الموردين، ويتم الشراء غالبا بصورة آجلة الا في بعض الأصناف التي تحكمها عوامل العرض والطلب والتي يكون هناك فائدة من الشراء بصورة نقدية، يتركز معظم الموردون في سوق الأدوية التحرير وكذلك في مناطق أخرى الا أنهم جميعا بالقرب من موقع الصيدلانية مما يسهل الكثير.

الموارد

الأساسية

المتوقعة للمشروع

المشرف

مدير المشروع

منسق المشروع

المدير المالي

٦ محاسبين، ١٨ دكتور صيدلي

المعالج

الدكتور، ثلاثة

كاميرات مراقبة

٣ أجهزة كمبيوتر

مكيفات

الآلية

٩٠ ألف دولار شخصي

١٨٠ ألف دولار سلفا

٣٠ ألف دولار تأمين الزبائن

القيمة المضافة للمشروع

يحصل العميل الدائم للصيدلية على خصومات كثيرة منها الخصم النقدي عن كل مبلغ من المال يودعه في حسابة في الصيدلية وكما يحصل على الأدوية العشبية بأسعار رخيصة جدا حتى يصل الخصم في هذا النوع من الأدوية المكتوبة ضمن وصفة طبية الى ١٠٠%، يستطيع العميل الدفع عبر أي وسيلة للدفع سواء الكاش أو عبر التحويل الى حساب الصيدلية أو عبر أحد المحافظ الإلكترونية، يستطيع العميل طلب أي دواء وتقوم الصيدلية بتوفيره له في الوقت المناسب وبالسعر المناسب، الصيدلية التكنولوجية تقدم خدماتها على مدار الساعة بمعدل دوام ٢٤ ساعة، أيضا من اهم ما تتميز به الصيدلية التكنولوجية هو تقديم خدمات استشارية طبية مجانية حول الدواء وكيفية استخدامه وذلك بتخصيص رقم خاص للتواصل مع الطبيب المختص بالاستشارة على مدار الساعة.

العلاقة مع العملاء

تهتم الصيدلية التكنولوجية بالعميل باعتباره الأساس الذي يقوم عليه نشاطها خصوصا أن النشاط مرتبط بصحة العميل فتعمل الصيدلية بكل جهد على تقديم خدماتها بجودة عالية وسرعة ودقة ومرونة وسهولة وبالأسعار التي تناسب العميل بما يحقق ولاءه وارتباطه بالصيدلية.

المشكلة التي نعالجها لدى الزبائن

يعاني الكثير من الزبائن من الأخطاء التي يقع فيها الصيادلة نتيجة صرف دواء غير الدواء المطلوب والذي تكون سبب مشترك من الطبيب الذي قام بكتابة الوصفة ومن الدكتور الصيدلي الذي لم يستطيع قراءة اسم الدواء بشكل صحيح ورغم هذا قام بصرف الدواء اعتمادا على حدسه، كذلك يصعب على المريض في كثير من الأحيان الحصول على الدواء وبشكل خاص الأدوية التخصصية وتعمل الصيدلية التكنولوجية جاهدة للتغلب على هذه الصعوبة وتسهيل الحصول على الدواء وتوفيره له في الوقت المناسب.

سلة المنتجات

يتم تصنيف المنتجات التي تقدمها الصيدلية الى:

- الأدوية بأنواعها العشبية والتخصصية سواء الأشربة أو الحبوب والأمبولات والمراهم والكريمات والمغذيات ... الخ.
- المطهرات والمعقمات والمنظفات.
- منتجات العناية بالجسم والشعر والبشرة.
- المستلزمات والأجهزة الطبية.
- منتجات التغذية الخاصة بالأطفال وأمراض خاصة.

تقسيم الزبائن

ينقسم زبائن الصيدلية الى قسمين:

- **الزبائن الرسميين:** وهم الزبائن الذي يمارسون عملية الشراء بشكل دائم من الصيدلية وهم أيضا نوعين: - العميل الدائم وهو الذي حصل على بطاقة الصيدلية، ويحصل هذا العميل على الكثير من المزايا والخصومات ويعامل معاملة خاصة.
- العميل المؤقت وهو الذي يعامل الصيدلية ولكن لم يحصل على البطاقة الخاصة بالصيدلية ويحصل هؤلاء هذا النوع على خصومات محددة في حال القيام بصرف وصفة طبية لهم.
- **الزبون الجديد:** وتحاول الصيدلية تقديم خدمة بطريقة تجذبهم للتعامل مع الصيدلية بشكل دائم.

الوسائل الأقل تكلفة في التوزيع

إدارة المشروع تضع خطة بيع المنتجات مباشرة للزبون في جميع فروع الصيدلية بنظام التجزئة وهذا الأسلوب الأمثل كأساس للتعامل بحسب طبيعة عمل المشروع ووضعه القانوني وهذا الأسلوب في التوزيع يحقق العديد من المزايا منها:

١. القرب من العميل وسهولة تقديم الخدمة له بالطريقة المناسبة والتي تعكس جودة الخدمة المقدمة من الصيدلية.
٢. سهولة معرفة ردود أفعال المستهلكين وآراءهم حول المشروع.
٣. تقليل تكلفة المنتج وتوفير الكثير من الوقت والجهد والمال للطرفين.
٤. سهولة تقديم المزايا والخصومات بشكل مباشر للزبون (المستهلك).
٥. معرفة حاجات السوق والعمل على إشباعها.

- ✓ ارتفاع إيجار الصيدلية.
- ✓ تكاليف الكهرباء مرتفعة.
- ✓ وجود منافسين قداماء (تقليديين) في السوق.
- ✓ انقطاع الإنترنت.
- ✓ ضعف الإنترنت والتكنولوجيا في اليمن.

تحليل S.W.O.T



- ✓ خبرة مدير المشروع.
- ✓ توفر كادر مؤهل بكفاءات عالية.
- ✓ تنوع وتسهيل طرق الدفع.
- ✓ وجود نظام متكامل للصيدلية يمثل قاعدة بيانات ضخمة.
- ✓ توفر دعم من محيط رواد المشروع.

- ✓ القرب من شركات التوريد، والموقع المناسب.
- ✓ حاجة العملاء الى هذه التكنولوجيا والشعور بالأمان.
- ✓ عدم وجود منافسين يعملون بنفس التقنية.




- ✓ تمويل ذاتي ضعيف.
- ✓ بيئة جديدة وتجربة فيها مغامرة.
- ✓ رواتب مرتفعة للموظفين.
- ✓ النظام المستخدم جديد ومكلف ويحتاج الى خبرة عالية.
- ✓ ضرورة توفر مختص تقني أو شركة تقنية.



القسم الخامس
الخطة التسويقية

Techno Pharmacy

الجدول (١,٥) يبين دراسة السوق

دراسة السوق			
المنافسون	احتياجات كل قسم من أقسام الزبائن وما يفضلونه	أقسام الزبائن	المنتجات أو الخدمات التي ستقدمها الصيدلية
<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>يستخدمها المرضى لمعالجة المرض على المدى البعيد والتأثير بطيء نوعا ما وتعتبر غير مكلفة.</p>	<p>لكبار السن عدا الأطفال والذين لديهم حساسية من رائحة أو طعم العقار.</p>	<p>١. الأقراص.</p> 
<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>لها نفس تأثير الأقراص الا أنها تعتبر أسهل من حيث البلع من الأقراص وفي الغالب تستخدم كجرعة وليس بشكل فردي كالأقراص.</p>	<p>لكبار السن عدا الأطفال وهي مناسبة للذين يعانون من صعوبة في بلع الأقراص حيث لا يوجد لها طعم او رائحة سيئة.</p>	<p>٢. الكبسولات.</p> 
<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان.</p>	<p>تعتبر أسهل من الأقراص والكبسولات حيث لا يشعر المريض باي طعم سي وتحتوي على نكهات البرتقال في</p>	<p>تستخدم في الغالب لأمراض الكلى والمعدة وعسر</p>	<p>٣. الفوارات.</p> 

المستحضرات
الصيدلية
القمية
الصلبة.

<p>٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>الغالب وتشرب مع الماء.</p>	<p>الهضم وكذلك لتقوية المناعة والعظام لكبار السن.</p>		
<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>تستخدم لتطهير وتعقيم الحلق وهي نوع من الاقراص.</p>	<p>للمصابين بأمراض الاحتقان والتهابات الحلق الجيوب الانفية.</p>	<p>٤. الاستحلاب.</p> 	
<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>لا يستطيع الطفل بلع الأقراص أو الكبسولات لذلك تعمل الأشربة عملها، وتحتوي على نكهات مختلفة لإخفاء الطعم وتشجيع الطفل على شربها.</p>	<p>تستخدم بشكل للأطفال دون سن ال ٣ أشهر.</p>	<p>١. الأشربة.</p> 	<p>المستحضرات الصيدلية الغمية السائلة.</p>
<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>هي نوع من الأشربة بعد أن يتم تحل بواسطة الماء المقطر لتصبح نوع من الأشربة لكن فترة صلاحيتها بعد مزجها أقل من الأشربة.</p>	<p>تستخدم للأطفال ولها نفس تأثير الأشربة.</p>	<p>٢. المعلق.</p> 	

<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>مزيج من الماء والكحول يستخدم في تصنيع العقاقير الفورية لعلاج نزلات البرد والسعال.</p>	<p>لمختف الأعمار.</p>	<p>٣. الإلكسير.</p> 	
<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>يستخدم للمصابين بأمراض اللثة والتقرحات الفموية وهو عبارة عن مطهر موضعي غير قابل للبلع.</p>	<p>استخدام واسع للأطفال والكبار.</p>	<p>٤. ٥. الغرغرة أو غسول الفم.</p> 	
<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>لها تأثير الشربات وتمتلك نفس المفعول.</p>	<p>يستخدم لحديثي الولادة والأطفال الرضع.</p>	<p>٦. ٧. نقط أو قطر الفم.</p> 	
<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>تعتبر أسرع أنواع لادوية تأثيرا، ويستخدم عندما يرغب المريض في إحداث تأثير سريع ويحقن عن طريق العضل.</p>	<p>يستخدم في الحالات الطارئة للكبار والأطفال في حالات نادرة.</p>	<p>١. الحقن العضلي.</p> 	<p>الحقن</p>

<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>تعتبر أسرع أنواع الأدوية تأثيراً، ويستخدم عندما يرغب المريض في إحداث تأثير سريع ويحقن عن طريق الوريد الى الدم مباشرة.</p>	<p>يستخدم في الحالات الطارئة للكبار والأطفال في حالات نادرة.</p>	<p>٢. الحقن الوريدي.</p> 
<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>عندما يكون المرض يعالج عن طريق الامتصاص البطني تحت الجلد.</p>	<p>للأطفال وفي حالات معينة لكبار السن.</p>	<p>٣. الحقن تحت الجلد.</p> 
<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>عندما يكون المرض يعالج عن طريق الامتصاص البطني تحت الجلد.</p>	<p>للأطفال وفي حالات معينة لكبار السن.</p>	<p>٤. الحقن داخل الجلد.</p> 

<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>في حال التخدير النخاعي وكذلك في علاج الأورام.</p>	<p>الكبار والأطفال .</p>	<p>٥. الحقن في النخاع الشوكي.</p> 	
<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>تستخدم لعلاج الإمساك وتعتبر مسكن للألم وخافض للحرارة.</p>	<p>للذكور من مختلف الأعمار.</p>	<p>١. التحاميل الشرجية.</p> 	<p>التحاميل</p>
<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>تستخدم لعلاج الإمساك وتعتبر مسكن للألم وخافض للحرارة.</p>	<p>لإناث م مختلف الأعمار.</p>	<p>٢. التحاميل المهبلية.</p> 	

<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>استخدام موضعي خارجي ويعتبر أسرع تأثيرا ويعطي مفعول أسرع من المراهم.</p>	<p>للمصابين بأمراض الجلد وحساسية وجفاف البشرة.</p>	<p>١. الكريمات.</p> 	<p>المستحضرات الموضعية ومستحضرات التجميل والعناية.</p>
<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>استخدام موضعي خارجي وتبقي المفعول لفترة أطول من الكريمات.</p>	<p>للمصابين بأمراض الجلد وحساسية وجفاف البشرة.</p>	<p>٢. المراهم.</p> 	
<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>استخدام موضعي خارجي.</p>	<p>للمصابين بأمراض الجلد وحساسية وجفاف البشرة.</p>	<p>٣. اللوشن.</p> 	

<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>مختلف الأعمار عدا المصابين بالحساسية المفرطة. يستخدم في الغالب للتخدير الموضعي.</p>	<p>٤. البخاخات الموضعية.</p>	
<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>لصقات طبية تمتص عن طريف الجلد.</p>	<p>٥. الإصقات. المصابين بأمراض القلب وآلام الظهر.</p>	
<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>مسكن لآلام الاذن منظف للعينين ومرطب لها مضاد للإحتقان</p>	<p>قطرات الانف والاذن والعين. المصابين بأمراض الانف والاذن والعيون.</p>	
<p>من أشهر المنافسين: ١- صيدلية ابن حيان. ٢- صيدلية عصام المركزية. ٣- صيدلية الثور.</p>	<p>تقيم وتنظيف اليدين الجسم والشعر والسطوح التي تتعرض للمس الكثير والمنازل، حيث البعض منها وقائي والبعض معالج.</p>	<p>المطهرات المعقمت والمنظفات. لجميع الأشخاص حتى التعقيم مهم حتى لغير المرضى.</p>	

الجدول (٢,٥) يبين تحليل المنافسين

تحليل المنافسين		
من هم	بماذا يمتازون	ما هي نقاط ضعفهم
<p>صيدلية ابن حيان</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ الخبرة المتراكمة حول السوق. ✓ فروع كثيرة. ✓ توفير جميع أصناف الأدوية. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ الأسعار مرتفعة.
<p>صيدلية عصام المركزية</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ مظهر جاذب للصيدلية. ✓ التوفير. ✓ سعر منافس. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ الفروع ليست موزعة بشكل صحيح حيث توجد أماكن متقاربة وأماكن لا يوجد فيه فرع للصيدلية.
<p>صيدلية الثور</p> 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ التوفير. ✓ الخبرة الواسعة للصيادلة لديهم. ✓ القدمة في السوق حيث تشكل ولاء لبعض الزبائن رغم غلاء بعض الأسعار. 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ مساحة الصيدلية ضيقة. ✓ سعر مرتفع لبعض الأصناف.

القدرة التنافسية للمشروع

تعتبر مشروع الصيدلية التكنولوجية من المشاريع الرائدة حيث تعتبر الصيدلية الأولى التي تجمع بين التقنية وتقديم الخدمات الدوائية وتمتاز بالعديد من المزايا التي تجعلها تصدر الصيدليات المحلية وتتميز إقليمياً ودولياً، ومن أهم المزايا التي تقدمها الصيدلية التكنولوجية ما يلي:

الجدول (٣،٥) يبين المزايا التنافسية للصيدلية

الميزة التنافسية	الشرح	المنافع للعميل	المنافع للصيدلية
١. الوصفة الإلكترونية.	يتم تصميم برنامج للصيدلية وأحد استخدامات هذا التطبيق خاص بالأطباء حيث يملك كل دكتور حساب خاص به في التطبيق ويستطيع بواسطة هذا الحساب إصدار وصفة طبية على شكل صورة ويرسلها إلى المريض ويستطيع المريض شراء علاجه بواسطة هذه الوصفة بسهولة من الصيدلية التكنولوجية.	الأمان عند العميل حيث تتغلب هذه الوصفة على مشكلة الخطوط واحتمال صرف دواء آخر حيث تعمل على تقليل الأخطاء في صرف الدواء.	توسيع قاعدة عملاء الصيدلية حيث يتعامل معها العديد من الأطباء المشهورين وبنسبة من كل وصفة تضاف إلى رصيد الطبيب تلقائياً عن طريق البرنامج، وكذا توفير الوقت حيث لا يبذل الصيدلي جهد في قراءة الوصفة حيث يتعرف عليها الجهاز بشكل تلقائي ويقوم بطبع الرشدته والذي تحتوي على اسم الدواء مع كيفية الاستخدام.
٢. البطاقة الآلية.	تقوم الصيدلية التكنولوجية بصرف هذه البطاقة لعميلها الدائم مقابل مبلغ من المال يتم إيداعه في حساب العميل في الصيدلية ويتم الدفع عن طريق مسح الباركود الموجود عليها وتخضم قيمة الدواء مباشرة.	يحصل العميل على خصم بنسبة معينة من قيمة الدواء عن كل مبلغ من المال يودعه في حسابه في الصيدلية، وكذلك من ناحية السرعة والمرونة في الدفع.	تستفيد الصيدلية من المبالغ المالية التي يودعها العميل في تكبير رأس مال الصيدلية، وكذلك تختصر الكثير من الجهد في استلام قيمة الدواء وتتحاشي الفلوس التالفة والوقت التي يقضيها الموظف في عد الفلوس ومحاسبة العميل.

<p>تجنب قاعدة بيانات المريض صرف أدوية جديدة للمريض تتعارض مع وضعه الصحي أو تتعارض مع الأدوية التي يستخدمها حيث يتعرف النظام على هذا التعارض ويعطي إشارة بالخطر في حال صرف الدواء.</p>	<p>تسهل قاعدة بيانات العميل على العميل مراقبة حالته وكيف يسير وضعه الصحي على مدى فترات طويلة.</p>	<p>يستطيع العميل الدائم والذي يملك البطاقة الآلية تكوين قاعدة بيانات له في نظام معلومات الصيدلية الذي يسجل كل عمليات الشراء للعميل وكل الأدوية التي يستخدمها العميل.</p>	<p>٣- قاعدة بيانات المريض.</p>
<p>لا تتعرض الصيدلية للتعطيل في أصناف معينة نتيجة نفاذها والوقت الذي يلزم لإعادة طلبها من الموردين، كذلك تجنب الصيدلية المشاكل والمسائل القانونية في حال تم صرف دواء منتهي أو قريب الإنتهاء عن طريق الخطأ.</p>	<p>يساعد العميل على الحصول على الدواء الذي يبحث عنه بدون تأخير، كذلك يجنب العميل استخدام أدوية منتهية أو قريبة الإنتهاء صرفت عن طريق الخطأ.</p>	<p>يقوم النظام بشكل تلقائي بطلب الأدوية من الموردين التي أوشكت على نفاذها، وكذلك يسمح بمراقبة المخزون والأدوية قريبة الإنتهاء.</p>	<p>٤- إعادة الطلب التلقائي ومراقبة المخزون.</p>
<p>يعمل نظام الدفع التلقائي على تنظيم حسابات الموردين والصيدلية حيث يكون كل شئ واضح ومحدد ومسجل تلقائياً، وكذلك يوفر الكثير من الجهد والوقت بالنسبة للموردين وكذلك الموظفين في الصيدلية.</p>	<p>يستطيع كذلك العميل الدفع تلقائياً عن طريق الإيداع في الحساب البنكي للصيدلية بكل سهولة وسرعة ومرونة.</p>	<p>يتم ربط حساب الصيدلية مع حساب الموردين عن طريق الحساب البنكي الذي يقوم النظام بتحويل دفعة تلقائياً من حساب الصيدلية في البنك الى حساب المورد كل فترة محددة أسبوع مثلاً مبلغ محدد من المال ٥٠ ألف مثلاً ويتم تكرار تحويل نفس المبلغ في نفس كل فترة زمنية حتى يتم تصفية حساب المورد وكل ذلك يتم عن طريق ربط نظام الصيدلية بنظام البنك.</p>	<p>٥- الدفع التلقائي للموردين.</p>

الجدول (٥, ٤) يبين أسعار المنتجات والخدمات

سعر المنتج أو الخدمة			معلومات حول سعر المنتجات
القطاع التخصصي	القطاع العام	القطاع الاستهلاكي	
مرتفع \$١٦٧ متوسط \$١٦,٦ منخفض \$١,٣	مرتفع \$١٦,٦ متوسط \$٥ منخفض \$٠,٨	مرتفع \$١,٦ متوسط \$٠,٨ منخفض \$٠,٠٨	الكلفة التي أتكبدها.
٨٠٠ زبون يوميا	١٥٠٠ زبون يوميا	٢٤٠٠ زبون يوميا	عدد الزبائن المستعدين للدفع.
ما بين \$١,٤١ الى \$١٧٥ للصنف الواحد	ما بين \$١ الى \$١٨,٣ للصنف الواحد	ما بين \$٠,١٦ الى \$٢ للصنف الواحد	المبلغ الذي سيدفعه العميل.
مرتفع	منافس	منافس	أسعار المنافسين.
على حسب الصنف مرتفع ومتوسط ومنخفض.	على حسب الصنف مرتفع ومتوسط ومنخفض.	على حسب الصنف مرتفع ومتوسط ومنخفض.	السعر الذي أحدده.
حسب جودة الصنف ونوع التصنيع ومرونة الطلب.	حسب جودة الصنف ونوع التصنيع ومرونة الطلب.	حسب جودة الصنف ونوع التصنيع ومرونة الطلب.	أسباب وضع هذا السعر.
للعميل الدائم وأصحاب الاحتياجات الخاصة ومنخفضي الدخل	للعميل الدائم	للعميل الدائم ومنخفضي الدخل	لمن ستمنح الخصومات؟
لكسب عملاء دائمين جدد وكذلك لمساعدة العملاء في الأسعار لأنها أدوية مهمة بالنسبة لهم فتعتبرها الصيدلية من باب المسؤولية الاجتماعية تجاه المرضى فتقوم بتوفير هذه الأصناف وبيعها بأسعار منخفضة.	لكسب عملاء دائمين أكثر ولأنها تتميز بمرونة عالية في الطلب عليها.	لكسب عملاء دائمين كثير ونظرا لان الأصناف مدعومة في أسعارها ولها مرونة كبيرة ومنافسة سعرية بين الصيدليات ويكثر الطلب عليها من العملاء منخفضي الدخل.	أسباب منح الخصم.
لا أحد	لا أحد	لا أحد	لمن سيتم التعامل بالدين.
لا يتم التعامل بالدين	لا يتم التعامل بالدين	لا يتم التعامل بالدين	أسباب السماح بالدين

الجدول (٥,٥) يبين أساليب الترويج للصيدلية

الترويج لمنتجات الصيدلية		
نوع الترويج	التفاصيل	التكلفة بالريال
لوحات إعلانية	طباعة ٥٠ لوحة إعلانية وعرضها في أكثر من ٥٠ مكان عليه إقبال كالقرب من المستشفيات الكبيرة المشهورة.	تكلفة الطباعة ٥٠ * ١٠ = \$٥٠٠ تكلفة إيجار ٥٠ عمود لوحة إعلانات = \$٨٣٣ لمدة شهر الإجمالي \$١٣٣٣
عبر الإذاعة	يتم بث إعلان الصيدلية لمدة عشرة أيام ٧ قبل الافتتاح و٣ أيام بعده	\$١٠٠٠
مفاجأة يوم الإفتتاح	خصم ٥٠% من كل علاج من قطاع المستهلك، ٢٥% عن علاج من القطاع العام و ١٠% عن كل علاج تخصصي.	لو افترضنا ان مبيعات قطاع المستهلك هو \$٦٦٧ فإن التكلفة هي ٣٥% بعد خصم الربح أي \$٢٣٣ لو افترضنا أن مبيعات القطاع العام هو \$٤٥٠٠ فان التكلفة هي ١٠% أي \$٤٥٠ أم القطاع التخصصي لا يوجد تكلفة إضافية لان الخصم يخصم من الأرباح. ولذلك فإن إجمالي التكاليف تساوي \$٦٨٣
عبر مواقع التواصل الاجتماعي	يتم عرض إعلانات عبر مواقع الصيدلية في الواتس آب والفيس بوك التويتر والإنستغرام.	لا يجد تكاليف غير مرتب الموظف على مواقع الصيدلية.

• وصف الموقع:

سيتم إقامة مشروع الصيدلية التكنولوجية - على شكل ثلاثة فروع بشكل مبدئي - الفرع الرئيسي شارع الزبيري جوار مختبرات الميڤلاب التخصصية، الفرع ال ١ في منطقة حدة جولة الرويشان، والفرع ال ٢ في المدينة السكنية سعوان جوار حديقة سنان حطروم.

• أسباب اختيار موقع المشروع:

١. الفرع الرئيسي تم اختيار الموقع في شارع الزبيري لثلاثة أسباب السبب الرئيسي نظرا لتركز أغلب المنشآت الطبية هناك وتقع الصيدلية بالقرب من مستشفى الجمهوري، كذلك تعتبر منطقة ناشئة ومنطقة تقاطع عدة مناطق أخرى ناشئة كخط الدائري وخط حدة والتحرير وباب اليمن وعصر، أيضا منطقة قريبة من مصدر التوريد الخلفي من شركات الأدوية.
٢. الفرع ال ١ تم اختيار الموقع في منطقة الرويشان وهي تعتبر منطقة تقاطع عدة خطوط أخرى منها السبعين والستين والدائري والتحرير والاهم من ذلك خط عبور الى حدة التي يتركز فيها أغلب أصحاب الدخل المرتفع ومستوى معيشة راقى فيتم استقطاب العميل الدائم بسهولة، كما تتميز بالقرب من مصدر التوريد من سوق الأدوية والشركات الدوائية.
٣. الفرع ال ٢ تم اختيار موقع المشروع في المدينة السكنية لعدة أسباب في المقام الأول هي منطقة التي يتركز فيها خبرة صاحب المشروع في السوق، كذلك يتركز في هذه المنطقة أكبر عدد سكان حيث تعتبر منطقة مزدحمة بالسكان، وأيضا يوجد في هذه المنطقة من مختلف طبقات الدخل المرتفع والمتوسط والمنخفض بالإضافة الى انخفاض الإيجارات.

• طريقة البيع:

يتم البيع عبر أحد فروع الصيدلية للعميل مباشرة ويتم السداد بأحد الطرق التالية:

- (١) عن طريق البطاقة الآلية التي حصل عليها عميل الصيدلية.
- (٢) عن طريق التعامل التقليدي (الدفع كاش).
- (٣) عن طريق الإيداع البنكي الى حساب الصيدلية او عبر إم فلوس او تطبيق محفظتي.



الجدول (٦,٥) يبين خطة المبيعات المتوقعة

خطة المبيعات المتوقعة										
القطاع التخصصي			القطاع العام			قطاع المستهلك			المنتج	
منخفض	متوسط	مرتفع	منخفض	متوسط	مرتفع	منخفض	متوسط	مرتفع		
٥٤٠٠	١٤٤٠	٩٦	٢١,٧٠٠	٧٢٠٠	٣٢٤٠	٧٩٢,٠٠٠	٦٤,٨٠٠	٢٠,١٦٠	الكمية موسميا لكل فرع وحدة	
وحدة	وحدة	وحدة	وحدة	وحدة	وحدة	وحدة	وحدة	وحدة		
\$١,٥	\$١٩	\$١٩٢	\$٠,٩	\$٦	\$١٩	\$٠,١	\$٠,٩	\$٢	السعر	
\$٧٦٥٠	\$٢٧,٦٠٠	\$١٨,٤٠٠	\$٢٠,٨٨٠	\$٤٢,٠٠٠	\$٦٢,١٠٠	\$٨٥,٨٠٠	\$٦٢,٠٠٠	\$٤٠,٤٠٠	المبيعات الفصل الأول	
\$٦٩٠٠	\$٢٦,٢٢٠	\$١٧,٥٠٠	\$١٨,٨٠٠	\$٣٧,٨٠٠	\$٥٥,٩٠٠	\$٧٧,٢٠٠	\$٥٣,٢٠٠	\$٣٦,٢٨٨		الفصل الثاني
\$٧٢٧٠	\$٣٠,٣٦٠	\$٢١,١٦٠	\$١٩,٨٠٠	\$٣٩,٩٠٠	\$٥٩,٠٠٠	\$٤٢,٩٠٠	\$٥٩,٥٠٠	\$٣٠,٢٤٠		الفصل الثالث
\$٥٧٤٠	\$٢٦,٨٠٠	\$١٧,٨٥٠	\$١٥,٦٠٠	\$٣١,٥٠٠	\$٤٦,٥٧٥	\$٦٤,٣٥٠	\$٤٧,٠٠٠	\$٣٨,٣٠٠		الفصل الرابع
\$٢٧,٣٧٢	\$١١٠,٩٥٠	\$٧٤,٨٨٨	\$٧٥,١٧٠	\$١٥١,٢٠٠	\$٢٢٢,٧٦٦	\$٢٧٠,٢٧٠	\$٢٢٢,٣٧٠	\$١٤٥,١٥٠		إجمالي الفصول
\$٢١٣,٢١٢			\$٤٤٩,٩٢٨			\$٦٣٧,٧٩٢			الإجمالي السنوي لكل قطاعات الصيدلي	
\$١,٣٠٠,٩٣٢						الإجمالي السنوي للمبيعات الكلية				



القسم السادس
خطة التشغيل والانتاج

Techno Pharmacy

مراحل عملية الإنتاج للمنتج

جميع مراحل عملية الإنتاج للمنتج التي تمر بها العملية الإنتاجية:

١. أخذ عرض سعر بالأدوية من الشركات ومحلات الجملة بسوق الأدوية.
٢. المفاضلة بين الأصناف من حيث الجودة والسعر والطلب على الصنف.
٣. التواصل مع الشركات والمحلات وتسجيل الأصناف.
٤. القيام بعملية الدفع، وتنقسم عملية الدفع الى ثلاثة أقسام:
 - أ. عملية الدفع بالكامل كاش للشركات والمحلات التي لا تتعامل إلا بالأجل.
 - ب. عملية الدفع كقسط من المبلغ سواء ٥٠% أو أقل، ويعتبر نصف ائتمان والمبلغ الذي يتم دفعه عبارته عن ضمان للاستمرار.
 - ج. الشراء بالأجل ويتم دفع أقساط من المبلغ مع بدأ ممارسة النشاط باتفاق معين يحدد مسبقاً، وفي الغالب هذه الطريقة تستخدم عندما يكون هناك ضمان قوية أو قوة ائتمان.
 ٥. طلب شحن البضاعة وتوصيلها الى الصيدلية.
 ٦. القيام بعملية تحضير وفرز الأصناف وترتيبها في الأماكن المناسبة لها.
 ٧. إدخال جميع الأصناف في نظام الصيدلية مع كافة المعلومات الخاصة بها.
 ٨. بدأ مزاوله النشاط الفعلي.

خطة العلاقة مع الموردين

تولي الصيدلية التكنولوجية اهتماما كبيرا للموردين كونهم لبنة مهمة في نجاح المشروع، حيث أن المورد إذا كانت علاقته معنا واضحة ومرنة وقوية فإن المورد سيقوم بدعم الصيدلية بالأصناف ذات الجودة العالية وبالأسعار المناسبة والتعامل المرن والسرعة ويقوم بتوفير كل وسائل الدعم، ولذا قامت الصيدلية التكنولوجية بتسهيلات كثيرة من ناحية الموردين منها التسهيل والالتزام بالدفع.

تفصيل المنشأة (الموقع، الخصائص، الاحتياجات)

أسباب اختيار الموقع للمشروع

الجدول (١،٦) يبين موقع الصيدلية

الفرع	الموقع	أسباب الاختيار
الفرع الرئيسي	شارع الزبيري - جوار مختبرات الميدلاب التخصصية	<p>(١) تركز أغلب المنشآت الطبية هناك.</p> <p>(٢) القرب من المستشفى الجهوري.</p> <p>(٣) منطقة ناشئة ومستوى معيشي متوسط.</p> <p>(٤) منطقة تقاطع عدة خطوط ناشئة مثل الدائري، حدة، التحرير وباب اليمن.</p> <p>(٥) القرب من سوق الأدوية ومنطقة تجمع الشركات ومحلات الجملة.</p>
الفرع ال ١	حدة - جولة الرويشان	<p>(١) منطقة تقاطع عدة خطوط ناشئة منها السبعين، الستين، الدائري والتحرير.</p> <p>(٢) منطقة عبور الى حدة التي تعتبر منطقة تركز أصحاب الدخل العالي.</p> <p>(٣) القرب من مصدر التوريد.</p>
الفرع ال ٢	المدينة السكنية - سعوان - جوار حديقة سنان حطروم	<p>(١) المنطقة التي يقيم فيها رائد المشروع وفيها تتركز خبرته ومعرفته بالسوق.</p> <p>(٢) منطقة سكنية مزدحمة وفيها عدد سكان كبير.</p> <p>(٣) العملاء فيها من جميع الطبقات المرتفعة والوسطى والمنخفضة.</p> <p>(٤) انخفاض الإيجارات.</p>

الجدول (٢,٦) يبين ملخص تفاصيل المعدات

ملخص تفاصيل المعدات				
سعر الشراء	الصلاحية	الكمية	المعدات	
\$٢٠٠ للوحدة مجموع \$٦٠٠	١٠ - ٥ سنوات	٣ ثلاجات	١ ثلاجات حفظ للأدوية	
\$٧٥ للوحدة مجموع \$٢٢٥	٧ سنوات	٣ مكاتب	٢ مكاتب	
\$٣٧ للوحدة مجموع \$٤٤٠	٤ سنوات	١٢ كرسي دوار	٣ كراسي للموظفين	
\$٣٠ للوحدة مجموع \$٩٠	سنتين	٣ كرسي مشتركة	٤ كراسي للزبائن	
\$١٣٨ للوحدة مجموع \$٢٥٠٠	٥ سنوات	١٨ كاميرا	٥ كاميرات مراقبة	
\$٥٨٣ للوحدة مجموع \$٧٠٠٠	١٠ سنوات	١٢ جهاز	٦ أجهزة كمبيوتر	
\$٩٢ للوحدة مجموع \$٢٧٥	٧ سنوات	٣ شاشات	٧ شاشات	
\$٧٠ للوحدة مجموع \$٦٣٠	١٢ سنة	٩ مكيفات	٨ مكيفات	
\$٣٠ للوحدة مجموع \$٩٠	٣ سنوات	٣ ماسحات	٩ ماسح ضوئي	
\$١١,٩٠٠			الإجمالي	

إدارة المخزون

قامت الصيدلية بتصميم نظام خاص بالمخزون، يرتبط هذا النظام بالنظام العام للصيدلية حيث يقوم النظام بإدارة كافة العمليات والمخزون، حيث نحدد فيه الكمية المرغوبة بقاءها كمخزون ويقوم النظام بشكل تلقائي بإعادة الطلب على المنتج الذي شارف على النفاد، ويقوم كذلك بإصدار تنبيهات بتأخير صرف صنف معين وتأخيره في المخزون، كذلك يظهر الأصناف قريبة الانتهاء وكميتها وتاريخ انتهاءها، يحتوي هذا النظام على ثلاثة مستويات المستوى الأول يصدر إشارة صفراء ومعناها ان هناك منتج قريب الانتهاء يرجى الانتباه، تليها الإشارة البرتقالية وتظهر أن هذا المنتج في المنطقة الخطيرة من الصرف يرجى إما إعادته للشركة أو تصريفه بأسرع الطرق، أخيرا الإشارة الحمراء وفي هذه المنطقة يمنع صرف الدواء بأي شكل من الأشكال ويرجى إتلاف الصنف بطريقة صحية.

الشكل القانوني للمشروع

- ✓ نوع المنشأة: شركة ذات مسؤولية محدودة.
- ✓ الاسم التجاري: الصيدلية التكنولوجية.
- ✓ النشاط المصرح به: مخزن أدوية (صيدلية).
- ✓ التصاريح (التراخيص) المطلوبة: مزاولة نشاط صيدلية.

- ✓ العنوان: الفرع الرئيسي شارع الزبييري والفروع حدة وسعوان.
- ✓ الضرائب على المشروع: ضرائب الدخل.
- ✓ التأمين: تأمين لبعض الزبائن (الزبون الدائم).



القسم السابع
خطة الموارد البشرية

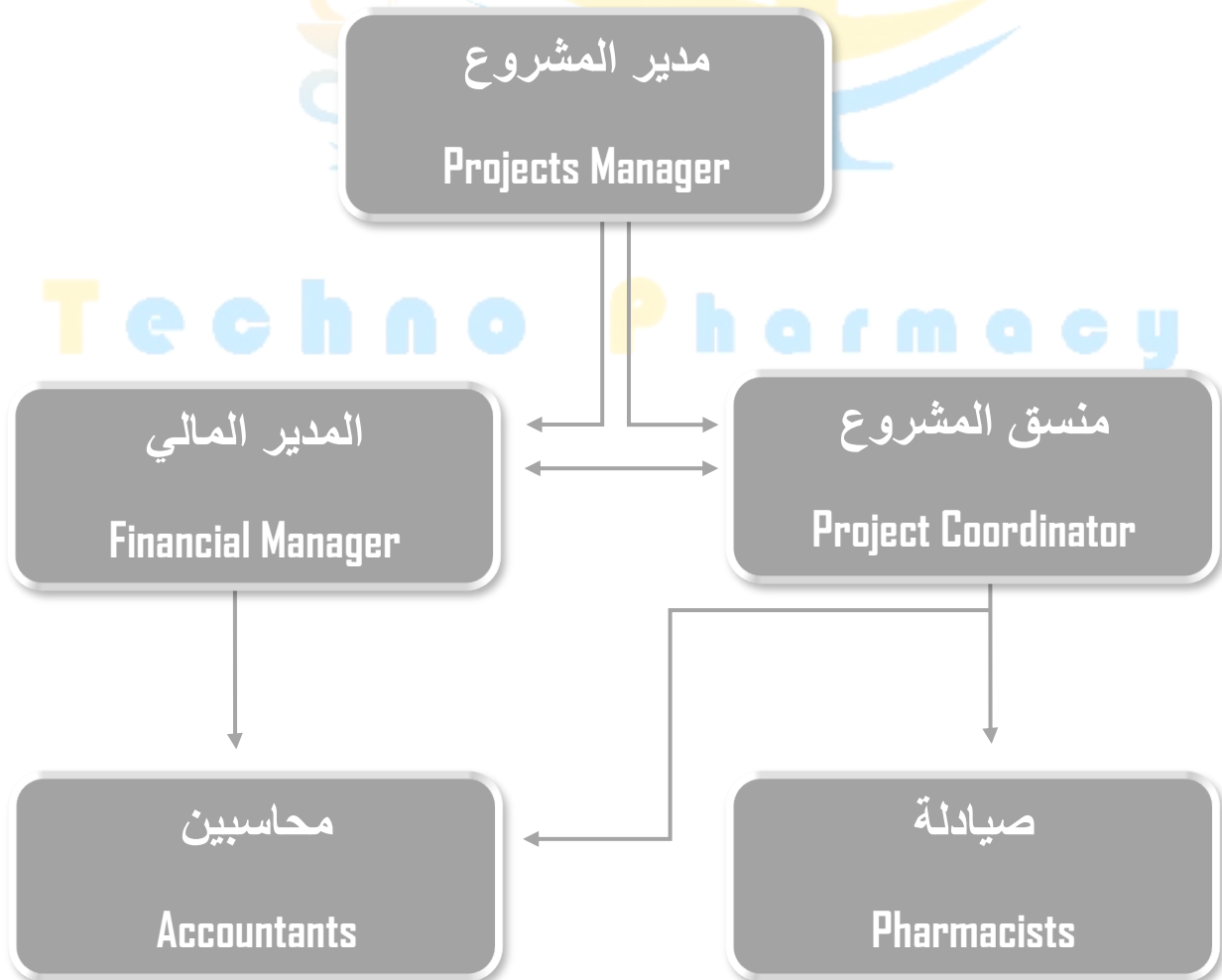
Techno Pharmacy

الجدول (١,٧) يبين الاحتياجات من الموارد البشرية للصيدلية

الاحتياجات لجهة المشروع		
عدد الموظفين	المهارات والخبرة المطلوبة والمواصفات الضرورية للموظفين	المهمة
١ موظف	<ul style="list-style-type: none"> - حاصل على شهادة بكالوريوس في الإدارة. - الخبرة الكافية في مجال الأدوية والصناعات الدوائية والشركات الدوائية. - المهارات القيادية. - إجادة لغات أخرى غير اللغة الأم. - حصوله على شهادات متعددة في مجال إدارة المشاريع، التخطيط الإستراتيجي والعقلية الريادية. - النزاهة والمسؤولية. 	مدير المشروع
١ موظف	<ul style="list-style-type: none"> - حاصل على شهادة بكالوريوس أو على الأقل دبلوم في الإدارة الفنية. - مهارات الاتصال والتواصل الإيجابي. - لغتين على الأقل. - النشاط والقدرة على تحمل ضغط العمل. - الخبرة والقدرة على متابعة الأنشطة الفنية في الصيدلية وإعداد التقارير. - القدرة على الابتكار والتفكير الإبداعي. 	منسق المشروع
١ موظف	<ul style="list-style-type: none"> - حاصل على شهادة بكالوريوس إدارة أعمال ودبلوم في المحاسبة. - الذكاء والمهارات العقلية. - خبرة لا تقل عن سنتين. - النزاهة والأمانة. - الرخصة الدولية في قيادة الحاسوب .ICDL 	المدير المالي
١٨ موظف	<ul style="list-style-type: none"> - حاصل على شهادة بكالوريوس في الصيدلة. - خبرة لا تقل عن ٥ سنوات. - مهارات الاتصال بالآخرين. - دورات متعددة في المجال الطبي وبخاصة في مجال التركيبات الدوائية. - المرونة والقدرة على التكيف. 	صيدلي

٦ موظفين	<ul style="list-style-type: none"> - حاصل على شهادة بكالوريوس في المحاسبة. - الفهم الواسع في الأنظمة المحاسبية. - خبرة لا تقل عن سنتين. - مستوى متوسط في التعامل مع تكنولوجيا المعلومات. - الرخصة الدولية في قيادة الحاسوب .ICDL 	محاسب
٢٧ موظف	إجمالي عدد الموظفين المطلوبين	

الهيكل التنظيمي للمشروع



الجدول (٢,٧) يبين فريق عمل المشروع

فريق عمل المشروع				
إجمالي كلفة الموظف	المنافع البدلات	الراتب الشهري الأساسي	عدد المناصب الضرورية	مسمى الوظيفة
\$٣٥٠	بدل سفر تأمين صحي نسبة من الأرباح	\$٣٥٠	موظف واحد	مدير المشروع Projects Manager
\$٣٢٠	تأمين صحي نسبة من الأرباح	\$٣٢٠	موظف واحد	منسق المشروع Project Coordinator
\$٣٠٠	تأمين صحي نسبة من الأرباح	\$٣٠٠	موظف واحد	المدير المالي Financial Manager
\$٦٤٨٠	علاوات مكافأة إجازات إضافية مدفوعة	\$٣٨٠	١٨ موظف	صيدلي Pharmacist
\$١٥٠٠	علاوات مكافأة إجازات إضافية مدفوعة دورات مجانية	\$٢٥٠	٦ موظفين	محاسب Accountant
\$٩٣١٠	الإجمالي			

استراتيجية التوظيف

يركز مشروع الصيدلية التكنولوجية على استقطاب الموظفين ذوي المهارة والخبرة وتوظيفهم وتدريبهم على أساليب العمل من أجل تقديم خدمات ذات قيمة حقيقية، ويسعى المشروع بكل طاقاته وقدراته وإمكانياته على دعم العاملين ماديا ومعنويا من أجل كسب رضاهم وولاءهم وخدمة العملاء بأفضل شكل ممكن، يتبع المشروع كافة الطرق والمراحل العلمية والعملية في استقطاب هؤلاء الموظفين واختيارهم بعد تكليف فريق مختص بالتوظيف وتوظيف هؤلاء الطاقات البشرية ومن ثم تدريبهم على أساليب العمل الصحيح من خلال الاستعانة بخبراء في مجال التدريب.

توصيف الوظائف المطلوبة مدير المشروع

القسم: الإدارة العليا.

- الراتب الأساسي: \$٣٥٠.
- الواجبات والمسؤوليات:
- ✓ إعداد خطط العمل التفصيلية للمشروع والجدول الزمني وخرائط العمل في الصيدلية.
- ✓ إدارة مصادر الصيدلية بطريقة فعالة وكفؤه.
- ✓ اعداد ميزانيات المشروع.
- ✓ تحليل ومراقبة تحقيق أهداف المشروع قصيرة وطويلة الأجل.
- ✓ حضور الاجتماعات والمؤتمرات والدورات التدريبية.
- الشهادات العلمية:
- ✓ شهادة البكالوريوس في تخصص إدارة الأعمال.
- ✓ دورات تدريبية متنوعة تخص جانب إدارة المشاريع.
- الخبرة المهنية:
- ✓ خبرة جيدة في إدارة المشاريع من الصفر.
- ✓ الحصول على شهادة PMP.

• المهارات والموصفات الشخصية:

- ✓ الاهتمام الدقيق بالتفاصيل.
- ✓ مهارات إبداعية في حل المشاكل.
- ✓ مهارات التحليل.
- ✓ مهارات الشخصية القيادية.
- ✓ القدرة على بناء فريق عمل ناجح.

• اللغات ومهارات الكمبيوتر:

- ✓ لغات متعددة.
- ✓ مهارات قوية في إدارة برمجيات مايكروسفت (ICDL).

منسق المشروع

القسم: الإدارة الوسطى.

• الراتب الأساسي: \$٣٢٠.

• الواجبات والمسؤوليات:

- ✓ تقييم وإيجاد حلول للمشاكل المحتملة أثناء تنفيذ المشروع.
- ✓ إدارة الأعمال الورقية والموارد المتعلقة بالمشروع.
- ✓ إدارة المذكرات ومحاضر الاجتماعات والمراسلات.
- ✓ تنسيق أعضاء الفريق (الموظفين) للحفاظ على سير العمل على المسار الصحيح.

• الشهادات العلمية:

- ✓ شهادة البكالوريوس في إدارة الأعمال أو الاتصالات والعلاقات العامة.
- ✓ دورات متنوعة في المحاسبة وإدارة ميزانية المشاريع.

• الخبرة المهنية:

- ✓ خبرة لا تقل عن سنتين في أي من جوانب إدارة المشاريع.

• المواصفات الشخصية:

- ✓ مهارات التواصل والإقناع.
- ✓ القدرة على تنظيم وإدارة الوقت.
- ✓ القدرة على حل المشكلات.

• اللغات ومهارات الكمبيوتر:

- ✓ لغة إنجليزية بمستوى متقدم.
- ✓ الرخصة الدولية في قيادة الحاسوب (ICDL).
- ✓ برامج محاسبة المشاريع.

المدير المالي

القسم: الإدارة الوسطى.

• الراتب الأساسي: \$٣٠٠.

• الواجبات والمسؤوليات:

- ✓ إدارة ميزانيات الصيدلية وحساباتها.
- ✓ الإشراف على مجمل العمليات والأنشطة التي يقوم بها قسم المالية.
- ✓ تقديم التقارير المالية وشرحها وتفسيرها.
- ✓ تقديم الخطط المستقبلية في جانب المالية وتقديم النصائح حول الأنشطة الاستثمارية.

• الشهادات العلمية:

- ✓ شهادة البكالوريوس في إدارة الأعمال أو التمويل أو المحاسبة أو الاقتصاد.
- ✓ دورات متنوعة في المحاسبة والاقتصاد والتمويل.

- **الخبرة المهنية:**
 - ✓ خبرة لا تقل عن سنتين في المحاسبة أو المالية.
- **المواصفات الشخصية:**
 - ✓ مهارات كتابة التقارير الاحترافية.
 - ✓ مهارات التحليل.
 - ✓ الصدق والأمانة والمسؤولية تجاه موارد الصيدلية المالية.
- **اللغات ومهارات الكمبيوتر:**
 - ✓ لغة إنجليزية بمستوى متوسط.
 - ✓ الرخصة الدولية في قيادة الحاسوب (ICDL).
 - ✓ برامج محاسبة المشاريع.

المحاسبة

القسم: الإدارة المباشرة.

- **الراتب الأساسي والمنافع والبدلات: \$٢٥٠.**
- **الواجبات والمسؤوليات:**
 - ✓ توثيق الحركات والسجلات المالية وحركات المشتريات والمبيعات.
 - ✓ إعداد التقارير والقوائم المالية اللازمة والدفاتر المحاسبية بشكل دوري والاحتفاظ بها.
 - ✓ إدخال البيانات والمعلومات الى أنظمة الكمبيوتر.
 - ✓ متابعة حسابات العملاء والموردون والصيدلية نفسها.
- **الشهادات العلمية:**
 - ✓ شهادة البكالوريوس في المحاسبة أو التمويل.
 - ✓ الشهادات والدورات العلمية الخاصة بعالم المحاسبة.
- **الخبرة المهنية:**
 - ✓ خبرة لا تقل عن سنتين في المحاسبة.

• المواصفات الشخصية:

- ✓ الصدق والإخلاص والأمانة.
- ✓ مهارات حسابية جيدة.
- ✓ مهارات التفكير المنطقي.
- ✓ القدرة على تحمل الأعمال الروتينية والمكثبية.

• اللغات ومهارات الكمبيوتر:

- ✓ لغة إنجليزية بمستوى متوسط.
- ✓ الرخصة الدولية في قيادة الحاسوب (ICDL).
- ✓ البرامج المحاسبية للمشاريع.
- ✓ الإلمام ببرنامج أكسل وأكسس.

الصيدلاني

القسم: الإدارة المباشرة.

• الراتب الأساسي: \$٣٨٠.

• الواجبات والمسؤوليات:

- ✓ مساعدة المرضى في وصف الأدوية والعقاقير.
- ✓ يزود الزبائن بالمعلومات عن الأدوية.
- ✓ إعداد الوصفات الطبية وتحديد الكميات المناسبة من الجرعات وعدد مرات تناول الدواء.

- ✓ توعية المريض حول الأعراض الجانبية للدواء.
- ✓ تنظيم الصيدلية وأدويتها بطريقة فعالة ومنظمة.
- ✓ الاحتفاظ بقاعدة بيانات عن حالات المرضى ومعلوماتهم.
- ✓ متابعة تواريخ الأدوية قريبة الانتهاء والتصرف الصحيح معها.
- ✓ اتباع الوسائل الصحية في تخزين الأدوية ومنع مشاكل التخزين.

• الشهادات العلمية:

- ✓ شهادة البكالوريوس في الصيدلية.

• **الخبرة المهنية:**

- ✓ الحصول على رخصة مزاولة مهنة الصيدلة.
- ✓ خبره لا تقل عن ٥ سنوات.

• **المواصفات الشخصية:**

- ✓ مهارات التواصل الجيدة مع الزبائن.
- ✓ الانتباه على التفاصيل والمعلومات الدقيقة.
- ✓ الإلمام بالعلامات التجارية للأدوية، والقدرة على المفاضلة بينهم.
- ✓ مهارات الحفظ والتمتع بذاكره جيدة.
- ✓ القدرة على العمل ليلاً.

• **اللغات ومهارات الكمبيوتر:**

- ✓ لغة إنجليزية بمستوى متقدم.
- ✓ الرخصة الدولية في قيادة الحاسوب (ICDL).
- ✓ أنظمة الصيدلانية.

Techno Pharmacy



القسم الثامن

الخطة المالية

Techno Pharmacy

الجدول (١,٨) يبين رأس المال الأولي

رأس المال الأولي المطلوب لبدء التشغيل		
المعدات والتجهيزات		
\$٦٠,٠٠٠	+	١. الأثاث والتجهيزات والديكور
\$٦٠٠	+	٢. ثلاجات حفظ
\$٩٩٠	+	٣. المكاتب والأدراج والكراسي
\$٢٤٩٠	+	٤. كاميرات مراقبة
\$٧٠٠٠	+	٥. أجهزة كمبيوتر
\$٢٧٥	+	٦. شاشات
\$٣٣٠	+	٧. مكيفات
\$٧٥	+	٨. ماسحات ضوئية
\$١٦٥	+	٩. طابعة حرارية
\$١٧٠	+	١٠. جهاز قياس الضغط والسكر
\$٧٠	+	١١. هاتف أرضي
\$٧٥٠	+	١٢. لوحة
<u>\$٧٢,٩١٥</u>		الإجمالي
رأس المال المتداول		
	+	مخزون المواد الأولية
\$٣٠٠٠	+	التسويق
\$٩٣١٠	+	الرواتب والأجور
\$١٢٥٠	+	الإيجار لكل الفروع
	+	التأمين
\$٤٠٠٠	+	الكهرباء (منظومة شمسية)
\$١٠٠٠	+	تكاليف أخرى
<u>\$١٨,٥٨٠</u>		الإجمالي
<u>\$٩١,٤٩٥</u>		إجمالي رأس المال الأولي
مصادر رأس المال الأولي		
\$٩٠,٠٠٠		١. شخصي
\$١٨٠,٠٠٠		٢. قروض وسلف
\$٣٠,٠٠٠		٣. تأمين الزبائن
<u>\$٣٠٠,٠٠٠</u>		الإجمالي
لا يوجد		الضمانات والكفالات

الجدول (٢,٨) يبين خطة التدفقات النقدية

حزيران	أيار	نيسان	آذار	شباط	كانون الثاني	خطة التدفقات النقدية
\$٣١٢,٤٧٨	\$٢٨٧,٧٩٠	\$٢٦٧,٨١٨	\$٢٤٩,٨٢٥	\$٢٢٠,٥٠٠	\$٢٠٨,٥٠٥	السيولة في بداية الشهر
\$٤٦,٨٧١	\$٤٣,١٦٨	\$٤٠,١٧٢	\$٣٧,٤٧٣	\$٤٨,٠٧٥	\$٣١٥٠٥	السيولة الناتجة عن المبيعات
\$٣٥٩,٣٤٩	\$٣٣٠,٩٨٥	\$٣٠٧,٩٩٠	\$٢٨٧,٢٩٨	\$٢٦٨,٥٧٥	\$٢٣٩,٧٨٠	مجموع التدفقات الوافدة
\$٧٩٧٠	\$٧٩٧٠	\$٧٩٧٠	\$٧٩٧٠	\$٧٩٧٠	\$٧٩٧٠	التدفقات الخارجة بسبب التكاليف المادية المباشرة
\$٩٣١٠	\$٩٣١٠	\$٩٣١٠	\$٩٣١٠	\$٩٣١٠	\$٩٣١٠	التدفقات الخارجة بسبب تكاليف يد العمل
-----	-----	-----	-----	-----	-----	التدفقات الخارجة بسبب الاستثمار المخطط له في المعدات
\$١٨٠٠	\$١٢٠٠	\$٢٩٠٠	\$٢٢٠٠	\$١٥٠٠	\$٢٠٠٠	تدفقات خارجة غير مباشرة
\$١٩,٠٨٠	\$١٨٤٨٠	\$٢٠٢٠٠	\$١٩٤٨٠	\$١٨,٧٥٠	\$١٩,٢٨٠	مجموع التدفقات الخارجة
\$٣٤٠,٢٦٩	\$٣١٢,٤٧٨	\$٢٨٧,٧٩٠	\$٢٦٧,٨١٨	\$٢٤٩,٨٢٥	\$٢٢٠,٥٠٠	السيولة المتوفرة في نهاية الشهر

الجدول (٣,٨) يبين خطة الإيرادات والنفقات

خطة الإيرادات والنفقات						
التفاصيل	إيراد المبيعات	التكاليف المادية المباشرة	تكاليف اليد العاملة	إجمالي الأرباح	التكاليف الغير مباشرة	صافي الأرباح
كانون الثاني	\$٢٧٥,٧٨٠	\$٧٩٧٠	\$٩٣١٠	\$٢٧,٥٧٨	\$٢٠٠٠	\$٨,٤٧٨
شباط	\$٣٠٨,٥٧٥	\$٧٩٧٠	\$٩٣١٠	\$٤٣,٦٩٤	\$١٥٠٠	\$١٢,٠٧٧
آذار	\$٣٣٠,٢٩٨	\$٧٩٧٠	\$٩٣١٠	\$٣٣,٠٣٠	\$٢٢٠٠	\$١٣,٥٥٠
نيسان	\$٣٥٣,٩٩٠	\$٧٩٧٠	\$٩٣١٠	\$٣٥,٣٩٩	\$٢٩٠٠	\$١٥,٢١٩
أيار	\$٣٧٩,٩٥٨	\$٧٩٧٠	\$٩٣١٠	\$٣٧,٩٩٦	\$١٢٠٠	\$١٩,٥١٦
حزيران	\$٤١٢,٣٤٩	\$٧٩٧٠	\$٩٣١٠	\$٤١,٢٣٤	\$١٨٠٠	\$٢٢,١٥٥
تموز	\$٤٣٧,٥٠٠	\$٧٩٧٠	\$٩٣١٠	\$٤٣,٧٥٠	\$٩٠٠	\$٢٥,٥٧٠
أيلول	\$٤٥٦,٠٠٠	\$٧٩٧٠	\$٩٣١٠	\$٤٥,٦٠٠	\$١٥٠٠	\$٢٦,٨٢٠
تشرين الأول	\$٤٨٨,٣١٠	\$٧٩٧٠	\$٩٣١٠	\$٤٨,٨٣١	\$٥٠٠	\$٣١,٠٥١
تشرين الثاني	\$٥١٢,٣٥٠	\$٧٩٧٠	\$٩٣١٠	\$٥١,٢٣٥	\$٢٥٠٠	\$٣١,٤٥٥
كانون الأول	\$٥٥٢,٩٤٠	\$٧٩٧٠	\$٩٣١٠	\$٥٥,٢٩٤	\$٤٠٠٠	\$٣٤,٠١٤
المجموع	\$٤,٥٠٨,٠٥٠	\$٩٥,٦٤٠	\$١١١,٧٢٠	\$٤٦٨,٢٦٥	\$٢١,٠٠٠	\$٢٣٩,٩٠٥



القسم التاسع
المسؤولية الاجتماعية

Techno Pharmacy

استراتيجية المشروع للمساهمة في تطوير المجتمع

تنطلق فكرة الصيدلانية التكنولوجية من المعاناة التي يعاني منها الكثير من أفراد البلد والتي سببها الأصلي هي الخطوط في الوصفات الطبية حيث تكون غير مفهومة، ومن هنا جاءت فكرة المشروع وتخفيفا للمعاناة ومن باب المسؤولية الاجتماعية قدمنا هذا المشروع ابتغاء لوجه الله وإرضاء للمواطنين من خلال الصيدلانية التكنولوجية التي تقدم خدماتها من خلال برامج وأنظمة إلكترونية حديثة والتي بدورها تسهل على الفرد وتقيه من الخطأ الذي قد يحصل نتيجة لفهم الخاطئ كما أن الصيدلانية من خلال هذا المشروع تشجع بقية المنشآت الطبية على التعامل بالطريقة الحديثة وهي الرائدة في هذا الجانب وتوفر فكرة حول كيفية خدمة العميل والتسهيل عليه من خلال ما تقدمه بسرعة وسلاسة ومرونة.

مبادرة المشروع للمحافظة على البيئة

تنطلق مسؤوليتنا الاجتماعية نحن مجموعة الصيدليات التكنولوجية من خلال توفر أفضل الأدوية وبأعلى مقاييس الجودة - بما لا يؤثر على صحة العميل والمستهلك سلبا - وبأقل الأسعار وأيضا نطمح الى صرف أدوية خاصة للجمعيات الخيرية من باب المسؤولية الاجتماعية وتسهيل حصول المريض على دوائه بدون عقبات او تأخير وعمل الخصومات اللازمة لأصحاب الامراض المزمنة.

وكما وعن طريق النظام الخاص بالصيدلانية سيتم تقليل الأخطاء المحتملة في صرف الدواء الى أدنى مستوياته والذي يقلل من خطورة إصابة المريض بأي من الآثار الضارة نتيجة صرف دواء عن طريق الخطأ أو عن طريق الفك الخاطئ لشفرة الرشدته الطبية المصروفة من الطبيب المختص.

كما تسهل الصيدلانية عملية الدفع للعميل وكذلك المورد، أيضا حصول العميل على خدمات مجانية وبعض الأصناف العشبية التي يتم صرفها مجانا لصاحب الوصفة الطبية.



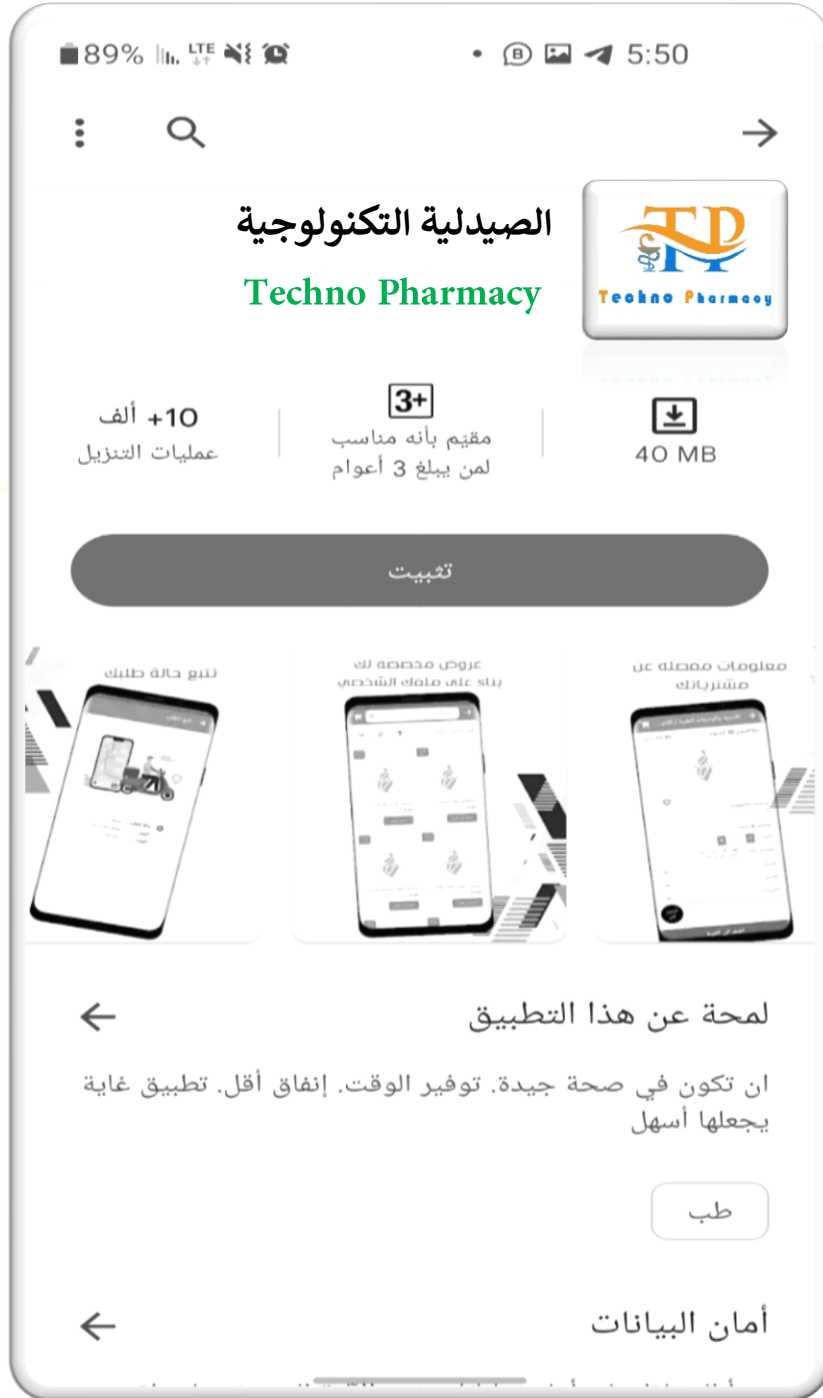
القسم العاشر

الملحقات

Techno Pharmacy



البطاقة الآلية للصيدلية



تطبيق الصيدلية في المتجر



Techno Pharmacy

العلامة التجارية للصيدلية