

العناصر النموذجية في دراسات الجدوى الخاصة بإنشاء الصيدليات

ملخص تنفيذي:

في هذا القسم نضع تعريفاً موجزاً بالأهداف المرجوة من المشروع وأسلوبه في العمل والإدارة إلى جانب التكاليف والعائدات المتوقعة له وأشكال المخاطر التي يمكن أن تنشأ عند الاستثمار في إنشاء سلسلة جديدة من الصيدليات.

الأهداف:

تنقسم أهداف المشروع إلى نوعين من الأهداف:

الأهداف الاستراتيجية:

وفي هذا القسم عليك مناقشة الهدف والقيمة المعنوية العائدة من دخول سوق العمل الصيدلي وما ترمي إلى تحقيقه بسعيك لأن تحتل بمشروعك موقعاً متميزاً في هذا السوق. وناقش أيضاً الميزة أو المزايا التي يمكن أن يعود بها مشروعك على الوضع الحالي لسوق العمل.

الأهداف المالية:

وقم هنا بمناقشة أهدافك المتعلقة بحجم المبيعات والأرباح خلال مدة إقامة المشروع، على أن تضع التفاصيل الخاصة بالجانب المالي في قسم منفصل.

تقييم الأوضاع والاحتياجات:

تطرق إلى مناقشة أسبابك المنطقية من وراء إقامة المشروع، وقد تشمل هذه الأسباب على سبيل المثال وليس الحصر ما يلي:

☒ مناخ العمل الصيدلاني:

- ما المتطلبات والمستندات القانونية المطلوبة لفتح صيدلية جديدة؟ سجل كافة هذه المتطلبات.
- هل للصيدليات الحق في بيع منتجاتها إلى الصيدليات و/أو المستشفيات الأخرى؟
- هل تستطيع الصيدليات تقديم عطاءاتها في المناقصات؟
- ما هي شروط الدفع أو التسهيلات الائتمانية التي تتوافر للصيدليات في معظم الحالات؟
- هل يبيع المنتجات الصيدلانية وكيل أو حد هو الذي يتولى توريدها؟
- هل يوجد أي نوع من أنواع الرقابة على استيراد/تصدير أي منتج أو منتجات أخرى مثل مستحضرات التجميل أو المنتجات البسيطة؟
- هل ترتبط الصيدليات بعقود تأمين مع الشركات؟
- هل توجد أي رقابة حكومية على تحديد أسعار المنتجات؟

☒ احتياجات سوق الصيدلة

- هل تلبى الصيدليات الموجودة حالياً احتياجات السوق بالكامل؟
- هل تحقق الخدمات التي تقدمها الصيدليات الموجودة حالياً رضاء المستهلكين؟

☒ فرص المزاولة

- إذا تواجدت الحاجة، فالفرص متواجدة بالتأكيد.

☒ الأهداف الخدمية للمشروع

- ☒ توجهات أصحاب الصيدليات والمشاكل المتوقعة من عقد شراكات معهم.

- ☒ القوانين والتشريعات (التي تنظم الشروط القانونية لإنشاء الصيدلية والأنشطة المسموح لها بمزاوتها ونقل المنتجات على اختلاف أنواعها)
☒ أشياء أخرى.

المسح السوقي

- حاول أن تسجل أكبر قدر من التفاصيل تتعلق بالنقاط التالية:
- ☒ دورة حياة السوق (لا يوجد بعد، لا يزال في طور النشأة، ثابت لا يتغير، ينمو ويزدهر، ينفجر، في تراجع وانكماش)
- ☒ ما هي الصيدليات وشركات الأدوية المستحوذة حالياً على السوق؟
- ☒ ما المعلومات المتوافرة عن المنافسين الحاليين والمستقبليين؟
- عدد الصيدليات والشركات العاملة في السوق.
- عدد الصيدليات المتواجدة بالفعل؟
- ما حجم كل منها وما تتسم به من نقاط ضعف أو قوة؟
- ☒ كيف ترى حجم السوق في الوقت الحالي ومستقبلاً؟
- ما حجم سوق العمل الطبي؟
- ما حجم سوق العمل الصيدلي؟
- ما العدد الإجمالي للصيدليات (سواء الدوائية أو غير الدوائية)؟
- ما عدد السكان الذي تخدمهم الصيدليات؟
- حاول أن تخرج بنسبة تحدد متوسط عدد السكان الملائم لكل صيدلية وقارن هذه النسبة بالنسب التي لدينا.
- ما هو هيكل الدخل العام والتصنيف المتوقع قياماً على العوامل الاجتماعية والاقتصادية السائدة؟
- ☒ ما هي الممارسات السائدة في تسعير المنتجات؟
- ما هي الضوابط والأدوات الرقابية التي تستخدمها الحكومة؟
- ما هي الممارسات الراهنة للمنافسين فيما يتعلق بالتسعير؟
- ☒ مستويات الجودة؟
- هل يملك المنافسون مستويات معينة من الجودة أو على الأقل يسعون لتحقيقها؟
- ما هو الحد الأدنى الذي تفرضه الحكومة على مستوى الجودة الخاص بالمنتجات؟
- هل هناك أي تفاوت في جودة الخدمات التي يقدمها المنافسون المختلفون؟
- ☒ هوامش الربح؟
- ما هو الحد الأدنى المفروض قانوناً لهامش الربح؟
- ما هو متوسط هامش الربح الذي يحققه المنافسون المتنوعون؟
- هل هناك أي ضرائب؟
- ما هو هيكل التكلفة الخاص بإنشاء الصيدلية؟
- القيمة الإيجارية للمكان؟
- رواتب العاملين؟
- أي تكاليف أخرى غير مباشرة؟
- ☒ ما الذي سيساهم فيه هذا المشروع من حيث حجم القيمة العائدة على المستهلك وما أشكال الوقاية الضرورية من المنافسة؟
- ☒ قم بتعريف أنماط وفئات المستهلكين بأكبر قدر ممكن من التفصيل، ولا تنسى التمييز بين المستهلكين العابرين والشركات المتعاقدة والمستشفيات و/أو الصيدليات التي يمكن أن نورد لها المنتجات الطبية المختلفة.
- ☒ أشياء أخرى

التمايز (الميزة التنافسية)

ما الأشياء التي تتميز بها صيدليتك عن الصيدليات الأخرى وتجعل لها ميزة تنافسية عليها؟

الخطة التسويقية:

سجل ملاحظاتك وتعليقاتك بخصوص النقاط التالية:

المبيعات المتوقعة

○ المبيعات المتوقعة لكل صيدلية.

الخدمات

○ ما نوع الخدمات التي سيتم تقديمها: هل هي خدمات رعاية أم خدمات لوجستية؟

الدعاية والإعلان

طرق وأساليب البيع

الخدمات والتوصيل للمنازل

الخطط الخاصة بتسهيلات السداد والدفع

الخطط الإدارية

خطط التعيين وإدارة شؤون العاملين

تحليل المخاطر

الإجراءات التشغيلية:

وتتضمن عرضاً عاماً بكبرى المهام وعرض موجز للأساليب المتبعة في تحقيق هذه المهام.

الموقع/المواقع

الموقع المكاني وأثره على كافة الأطراف (من مستهلكين وبائعين وموردين الخ)

إدارة المخاطر والتخطيط للطوارئ:

ناقش الأحداث والظروف التي يمكن أن تهدد أفكارك ومعتقداتك حول مناخ العمل. ناقش أيضاً الآثار السلبية المحتملة على أوضاع السوق الحالية والجوانب المالية المباشرة وغير المباشرة لذلك.

العقبات التي تعترض دخول السوق والخروج منه:

ناقش العقبات الرئيسية التي تواجه دخول إقامة المشروع وإغلاقه.

خطة المشروع:

وهي تتضمن قائمة بكبرى المهام التي يتحتم إنجازها والأفراد المنوط بهم إنجاز كل مهمة والإطار الزمني الموضوع لذلك. كما يجب أيضاً تحديد الموارد والأشخاص المشاركين في الموضوع.

التنبؤات المالية:

وهنا يتم استخدام عدد من الأساليب المالية المتنوعة، وهي تشمل على سبيل المثال وليس الحصر ما يلي:

التدفق النقدي:

حدد النفقات والعائدات الخاصة بالمشروع ضمن إطار زمني معين. وتشمل النفقات كلاً من رأس المال الابتدائي والتكاليف اللاحقة مثل الرواتب أو إيجار المكان، أما العائدات فتشمل حجم المبيعات المتوقعة التي يمكن تحقيقها. وينبغي أن يتم تصنيف البيانات في فئات زمنية قصيرة (عادة على شكل شهري).

المصرفوات الرأسمالية:

ينبغي أن تكون كافة المصرفوات الرأسمالية الابتدائية للمشروع متوافرة منذ البداية.

العائد على رأس المال الموظف:

وهو النسبة المئوية للربح على قيمة الاستثمار

فترة الاسترداد:

قم بحساب فترة اللازمة لاسترداد قيمة استثمارك قيماً على التدفقات النقدية المتوقعة.

صافي القيمة الحالية:

وهو قيمة المال باستخدام النسب المخصومة.

معدل العائد الداخلي:

وهو معروف.

النقد مقابل الأرباح:

يجب التمييز بشكل واضح بين التدفقات النقدية وبين الأرباح المتولدة. ففي عملية التوزيع، قد تتولد الأرباح ولكن قد يصحب ذلك تأخر في التدفقات النقدية. وقد تتحقق الصورة المعاكسة في عمليات التجزئة.

معايير المتابعة:

ينبغي أن تضع مؤشرات موضوعية يمكن قياسها ومقارنتها بما وضعته من افتراضات. ويمكن تحديد أبرز النقاط التي تتناولها هذه المعايير من خطة المشروع.

نصائح لإجراء الدراسة:

- لا تتوانى عن بذل أي مجهود مهماً يكن شاقاً من أجل جمع كافة المعلومات المطلوبة للدراسة.
- أد ما عليك عمله بإخلاص وتفان
- اجعل اهتمامك في البحث منصباً على جودة وصحة ما تجمعه من معلومات بأكثر من كميتها.
- تحلى بالمرونة والاستعداد لمواجهة العقبات عند إجراءك للدراسة.
- كرر خطواتك البحثية حتى تتيقن من صحة ما توصلت إليه من نتائج.

- دع النتائج تكشف عن نفسها بنفسها دون استخدام الإيحاء والمصادرة على المطلوب لفسرها على اتخاذ إتجاه معين.
- كن على استعداد لتغيير نوعية المنتجات أو الخدمات إذا أجبرتك الظروف على ذلك.
- لا تجعل قلة المعلومات المتوافرة يؤثر على معنوياتك.
- اعلم أن عملية البحث تزيد من حصيلة معلوماتك وخبراتك، فلا تمل منها.