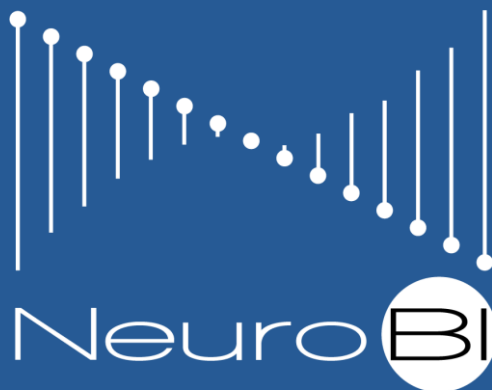




کتابچه راهنمای دریافت اشتراک‌ها

و عضویت در شبکه موفقیت داروخانه Neuro

به شبکه موفقیت داروخانه‌های نورو خوش آمدید

از اینکه نورو را برای همراهی در مسیر رشد و مدیریت بهتر داروخانه خود انتخاب کرده‌اید، صمیمانه سپاسگزاریم.

آغاز این همکاری برای ما فقط به معنای فعال‌شدن یک اشتراک نیست؛ بلکه شروع مسیری مشترک برای شناخت دقیق‌تر داروخانه، شناسایی فرصت‌های بهبود و تبدیل آن‌ها به اقدام‌های واقعی و قابل‌اندازه‌گیری است.

ما می‌دانیم که مدیریت یک داروخانه، هر روز با تصمیم‌ها، مسئولیت‌ها و چالش‌های متعددی همراه است. به همین دلیل تلاش کرده‌ایم مسیر شروع همکاری با نورو را شفاف، مرحله‌به‌مرحله و ساده طراحی کنیم تا در هر لحظه بدانید در چه مرحله‌ای قرار دارید، اقدام بعدی چیست و چه کسی از سمت نورو همراه شماست.

در طول این مسیر، تیم نورو در کنار شما خواهد بود تا با استفاده از داده، آموزش، ابزارهای تخصصی و قدرت شبکه، به کنترل بهتر، رشد فروش و سودآوری پایدار داروخانه کمک کند. خوشحالیم که این مسیر را در کنار شما آغاز می‌کنیم.

با مهر

راهنمای آنبردینگ مدیران داروخانه

پس از تهیه هر یک از اشتراک‌های نورو، همکاری شما با یک فرایند مشخص و مرحله‌به‌مرحله آغاز می‌شود.

هدف ما این است که از همان ابتدای همکاری:

- بدانید چه خدماتی دریافت می‌کنید.
- بدانید چه اطلاعاتی باید در اختیار ما قرار دهید.
- با مسئول پیگیری خود در ارتباط باشید.
- در کوتاه‌ترین زمان به نخستین نتیجه قابل‌مشاهده برسید.
- بتوانید ارزش ایجادشده برای داروخانه را به‌صورت مستمر اندازه‌گیری کنید.

مسیر هر داروخانه بر اساس اشتراک انتخاب‌شده متفاوت است؛ اما شروع همکاری در هر سه پلن از یک مسیر مشترک آغاز می‌شود.

مسیر مشترک شروع همکاری

مرحله اول: خوشامدگویی و معرفی مسیر همکاری

پس از نهایی شدن خرید، تیم نورو با شما تماس می‌گیرد و مسیر شروع همکاری را توضیح می‌دهد.

در این مرحله چه اتفاقی می‌افتد؟

- مسئول پیگیری شما از سمت نورو معرفی می‌شود.
- شماره تماس و راه‌های ارتباطی شرکت در اختیارتان قرار می‌گیرد.
- لینک ثبت نام در پلتفرم نوروسل برای شما ارسال می‌شود.
- مراحل و خدمات اشتراک خریداری شده برای شما توضیح داده می‌شود.

کاری که از شما انتظار داریم:

- ثبت نام اولیه در نوروسل را تکمیل کنید.
- یک نفر را به عنوان مسئول هماهنگی داروخانه معرفی کنید.
- راه ارتباطی ترجیحی خود را مشخص کنید.

خروجی این مرحله

حساب شما ایجاد شده، مسئول پیگیری مشخص است و می‌دانید در ادامه چه مسیری را طی خواهید کرد.

مرحله دوم: شناخت داروخانه

برای اینکه خدمات نورو متناسب با شرایط واقعی داروخانه شما ارائه شود، ابتدا اطلاعات پایه کسب و کار جمع آوری می شود.

در این مرحله چه اتفاقی می افتد؟

- پرسشنامه اطلاعات کسب و کاری داروخانه برای شما ارسال می شود.
- نرم افزار فعلی داروخانه مشخص می شود.
- وضعیت فروش، خرید، موجودی و فرایندهای داروخانه بررسی می شود.
- زمان مناسب برای دریافت اطلاعات داروخانه با شما هماهنگ می شود.

کاری که از شما انتظار داریم

- پرسشنامه کسب و کاری را تکمیل کنید.
- اطلاعات مورد نیاز را در زمان هماهنگ شده در اختیار تیم نورو قرار دهید.
- درباره مسائل و اولویتهای اصلی داروخانه توضیح دهید.

خروجی این مرحله

تیم نورو شناخت اولیه ای از وضعیت داروخانه، مسائل اصلی و ظرفیتهای بهبود آن به دست می آورد.

مرحله سوم: اتصال به آموزش و شبکه نورو

با شروع همکاری، شما به آموزش‌ها و شبکه مدیران داروخانه نورو دسترسی پیدا می‌کنید.

دسترسی‌های شما

- بوت‌کمپ مدیریت نسل چهارم داروخانه
- گروه مدیران اشتراک خریداری شده
- گروه آموزشی بوت‌کمپ
- شبکه مدیران داروخانه‌های نورو
- محتوای تخصصی حسابداری، حقوقی، کسب‌وکار، مارکتینگ، خرید و موجودی
- راهنمای استانداردسازی متناسب با هدف اشتراک

هدف این مرحله

شما فقط یک ابزار یا گزارش دریافت نمی‌کنید؛ بلکه به دانش، تجربه و شبکه‌ای دسترسی پیدا می‌کنید که به اجرای بهتر تصمیم‌ها کمک می‌کند.



برای مشاهده‌ی ادامه‌ی فرایند آنبردینگ، بر روی اشتراک مورد نظر خودتان کلیک کنید:

اشتراک Control

اشتراک Growth

اشتراک پریمیوم

آنبوردینگ اشتراک Control کنترل و بهره‌وری داروخانه

اشتراک Control برای مدیری طراحی شده است که می‌خواهد تصویر دقیق‌تری از وضعیت داروخانه داشته باشد، اتلاف را کاهش دهد و سرمایه را بهتر مدیریت کند.

مسیر همکاری شما در این اشتراک شامل پنج مرحله است.

مرحله اول: دریافت و آماده‌سازی اطلاعات

در ابتدا، اطلاعات یک‌ساله داروخانه برای تهیه تصویر اولیه عملکرد از نرم افزار فعلی داروخانه دریافت می‌شود.

اطلاعات موردنیاز که باید در نرم افزار داروخانه ثبت شده باشند:

- اطلاعات فروش
- اطلاعات خرید
- موجودی کالا

تیم نورو اطلاعات را بررسی، استانداردسازی و برای تحلیل آماده می‌کند. در صورت وجود نقص یا خطا، موضوع برای اصلاح با شما هماهنگ می‌شود.

نتیجه این مرحله

یک نقطه شروع یا Baseline از وضعیت داروخانه شما ایجاد می‌شود تا تغییرات آینده قابل‌اندازه‌گیری باشند.

مرحله دوم: دریافت نخستین گزارش تحلیلی

پس از آماده‌شدن اطلاعات، نخستین گزارش تحلیلی یک‌ساله داروخانه برای شما تهیه می‌شود.

گزارش می‌تواند به شما کمک کند موارد زیر را شناسایی کنید:

- بیش از 30 شاخص KPI حیاتی داروخانه
- انواع روندهای داروخانه در طول یک سال گذشته
- وضعیت فعلی داروخانه از نظر سوددهی و نتایج مهم
- خریدهای غیربهبینه
- نقاط قوت، ضعف، فرصت‌ها و تهدیدهای داروخانه

آنچه دریافت می‌کنید

- گزارش تحلیلی داروخانه
- خلاصه مهم‌ترین یافته‌ها
- فهرست فرصت‌ها و مسائل اولویت‌دار
- پیشنهاد اقدام‌های دوره اول

مرحله سوم: جلسه بررسی گزارش

پس از ارسال گزارش، یک جلسه بررسی برای توضیح یافته‌های اصلی برگزار می‌شود.

در این جلسه:

- بخش‌های مهم گزارش برای شما توضیح داده می‌شود.
- مسائل دارای اولویت مشخص می‌شوند.
- فرصت‌های قابل‌اقدام از نتایج صرفاً اطلاعاتی جدا می‌شوند.
- اقدامات پیشنهادی دوره نخست تعیین می‌شوند.
- نحوه اندازه‌گیری نتیجه اقدامات مشخص می‌شود.

نتیجه این مرحله

در پایان جلسه، می‌دانید:

- مهم‌ترین مسئله قابل‌حل داروخانه چیست.
- کدام اقدامات باید زودتر انجام شوند.
- چه نتیجه‌ای باید در گزارش‌های بعدی بررسی شود.

مرحله چهارم: شروع تبادل

تیم تبادل نورو با شما تماس می‌گیرد تا کالاهای قابل تبادل داروخانه را شناسایی کند.

کاری که از شما انتظار داریم

- فهرست کالاهای قابل تبادل را ارائه کنید.
- تعداد، تاریخ انقضا و اطلاعات لازم محصولات را مشخص کنید.
- درخواست‌ها و پیشنهادهای Match شده را بررسی کنید.

آنچه نورو انجام می‌دهد

- اطلاعات محصولات را استانداردسازی می‌کند.
- فرصت‌های تبادل را بررسی می‌کند.
- داروخانه‌های مناسب برای Match را پیدا می‌کند.
- فرایند تبادل را به صورت مستمر پیگیری می‌کند.

نتیجه مورد انتظار

کالاهایی که در داروخانه شما کم‌مصرف یا راکد هستند، امکان ورود دوباره به چرخه مصرف و نقدشوندگی پیدا می‌کنند.

مرحله پنجم: شروع چرخه کنترل مستمر

پس از تکمیل مراحل اولیه، همکاری وارد چرخه مستمر می‌شود.

برنامه دوره‌ای

- هماهنگی دریافت اطلاعات در بازه روزهای ۱ تا ۵ هر ماه
- تهیه و ارسال گزارش ماهانه
- تهیه گزارش‌های فصلی
- پیگیری مستمر فرصت‌های تبادل
- پایش اقدامات پیشنهادی
- ارائه آموزش‌ها و محتوای تخصصی
- مقایسه وضعیت جدید با Baseline اولیه

چه زمانی آنبردینگ Control تکمیل شده است؟

زمانی که:

- ثبت نام شما در نوروسل تکمیل شده باشد.
- اطلاعات داروخانه دریافت و تأیید شده باشد.
- نخستین گزارش تحلیلی تحویل شده باشد.
- جلسه بررسی گزارش برگزار شده باشد.
- فهرست اولیه محصولات قابل تبادل دریافت شده باشد.
- به آموزش ها و شبکه مدیران دسترسی داشته باشید.
- حداقل یک فرصت قابل اقدام برای بهبود داروخانه مشخص شده باشد.

نخستین ارزش مورد انتظار

در پایان آنبردینگ باید حداقل یکی از این موارد برای شما مشخص شده باشد:

- آگاهی نسبت به وضعیت مالی داروخانه
- موجودی راکد
- کالای نزدیک به انقضا
- فرصت تبادل
- خرید غیربهبینه
- فرصت آزادسازی سرمایه
- اقدام مشخص برای بهبود گردش موجودی

آنبوردینگ اشتراک Growth افزایش فروش داروخانه

اشتراک Growth برای مدیری طراحی شده است که می‌خواهد کانال‌های فروش بیشتری ایجاد کند، فروش از دست‌رفته را کاهش دهد و رشد فروش را به صورت قابل‌اندازه‌گیری دنبال کند. مسیر شما در این اشتراک شامل شش مرحله است.

مرحله اول: بررسی ظرفیت رشد داروخانه

در ابتدا اطلاعات یک ساله داروخانه دریافت و وضعیت فعلی فروش بررسی می شود.

مواردی که بررسی می شوند:

- روند فروش داروخانه
- متوسط سبد خرید
- کانال های فعلی فروش
- ظرفیت فروش اعتباری
- ظرفیت فروش آنلاین
- فرصت های فروش ازدست رفته
- امکان اجرای کمپین
- تناسب داروخانه با دیجی پی، دیجی کالا فارمسی و دیجی کالا جت

نتیجه این مرحله

مشخص می شود کدام موتور فروش برای داروخانه شما مناسب تر است و باید زودتر فعال شود.

مرحله دوم: دریافت گزارش و جلسه رشد

نخستین گزارش تحلیلی داروخانه تهیه و برای شما ارسال می‌شود.

سپس در جلسه بررسی:

- ظرفیت‌های اصلی رشد توضیح داده می‌شوند.
- کانال مناسب برای شروع انتخاب می‌شود.
- Baseline فروش مشخص می‌شود.
- روش اندازه‌گیری فروش افزوده تعیین می‌شود.
- اقدامات اولیه رشد مشخص می‌شوند.

نتیجه این مرحله

به‌جای فعال‌کردن هم‌زمان تمام سرویس‌ها، یک مسیر اولویت‌دار برای شروع رشد فروش تعیین می‌شود.

مرحله سوم: فعال سازی فروش اعتباری دیجی پی

در صورت تناسب داروخانه با سرویس دیجی پی، فرایند ثبت نام و فعال سازی آغاز می شود.

در این مسیر چه اتفاقی می افتد؟

- شرایط و نحوه فعالیت دیجی پی توضیح داده می شود.
- مدارک مورد نیاز اعلام می شوند.
- ثبت نام شما پیگیری می شود.
- مراحل حقوقی و بررسی مدارک دنبال می شوند.
- فرایند تا فعال شدن نهایی سرویس ادامه پیدا می کند.
- آموزش لازم برای استفاده از سرویس ارائه می شود.

نتیجه مورد انتظار

نخستین تراکنش فروش اعتباری داروخانه انجام می شود.

مرحله چهارم: فعال سازی فروش آنلاین

در صورت تناسب، امکان فعالیت در دیجی کالا فارمسی، دیجی کالا جت یا هر دو بررسی می شود.

مراحل همکاری

- توضیح شرایط هر کانال
- بررسی تناسب کانال با داروخانه
- ارسال قرارداد در صورت نیاز
- جمع آوری و ارسال مدارک حقوقی
- هماهنگی با واحد بیزینس فارمسی
- پیگیری تا شروع فعالیت
- آموزش پنل و فرایند مدیریت سفارش

نتیجه مورد انتظار

نخستین سفارش آنلاین داروخانه دریافت و پردازش می شود.

نکته مهم

ممکن است داروخانه شما برای تمام کانال ها واجد شرایط نباشد. کانال مناسب بر اساس شرایط واقعی داروخانه، منطقه فعالیت و ضوابط هر سرویس انتخاب می شود.

مرحله پنجم: طراحی برنامه رشد و کمپین

پس از مشخص شدن موتور فروش، راهنمای استانداردسازی و بهبود فروش برای شما ارسال می‌شود.

برنامه رشد می‌تواند شامل موارد زیر باشد:

- بهبود فرایند فروش
- افزایش متوسط سبد
- فروش محصولات مکمل
- کاهش فروش ازدست‌رفته
- استفاده بهتر از کانال‌های فعال
- طراحی کمپین فصلی
- مشخص کردن شاخص‌های سنجش کمپین

آنچه دریافت می‌کنید:

- برنامه اقدامات اولیه فروش
- پروپوزال کمپین فصلی
- روش اندازه‌گیری نتیجه
- گزارش عملکرد کانال‌های فعال

مرحله ششم: گزارش‌دهی و بهبود مستمر

پس از فعال‌شدن سرویس‌ها، عملکرد فروش به‌صورت مستمر بررسی می‌شود.

خدمات مستمر

- پشتیبانی سرویس‌های دیجی‌پی و دیجی‌کالا
- پیگیری چالش‌های فعال‌سازی
- پایش سفارش‌ها و SLA
- ارسال گزارش‌های ماهانه فروش
- نمایش میزان فروش افزوده قابل‌اندازه‌گیری
- بررسی عملکرد هر کانال
- طراحی کمپین‌های فصلی
- پیشنهاد اقدام بعدی

چه زمانی آنبردینگ Growth تکمیل شده است؟

زمانی که:

- ثبت نام شما در نوروسل کامل شده باشد.
- اطلاعات و Baseline فروش دریافت شده باشد.
- نخستین گزارش تحلیلی تحویل شده باشد.
- جلسه بررسی ظرفیت رشد برگزار شده باشد.
- حداقل یک موتور فروش فعال شده باشد.
- به آموزش ها و شبکه مدیران دسترسی داشته باشید.

نخستین ارزش مورد انتظار

در پایان آنبردینگ باید حداقل یکی از این نتایج ایجاد شده باشد:

- نخستین تراکنش BNPL
- نخستین سفارش آنلاین
- افزایش قابل اندازه گیری فروش

آنبوردینگ اشتراک Premium سودآوری پایدار و یکپارچه‌سازی داروخانه

اشتراک Premium برای مدیری طراحی شده است که می‌خواهد فروش، موجودی، عملیات، تحلیل و تصمیم‌گیری داروخانه را در یک مسیر یکپارچه مدیریت کند.

در این پلن، شما یک برنامه موفقیت اختصاصی دریافت می‌کنید و فعالیت‌ها به صورت مرحله‌ای اجرا می‌شوند.

هدف این نیست که تمام خدمات در روز اول به صورت هم‌زمان فعال شوند. ابتدا یک موتور ارزش سریع فعال می‌شود و سپس سایر قابلیت‌ها به تدریج توسعه پیدا می‌کنند.

مرحله اول: تشکیل پرونده موفقیت داروخانه

پس از شروع همکاری، وضعیت فعلی داروخانه به صورت جامع بررسی می‌شود.

در این مرحله

- اطلاعات کسب و کاری دریافت می‌شود.
- اطلاعات یک ساله داروخانه جمع‌آوری می‌شود.
- نرم‌افزار فعلی و فرایندهای اصلی بررسی می‌شوند.
- کاربران کلیدی و مسئول اجرایی داروخانه مشخص می‌شوند.
- مسائل اصلی سودآوری، نقدینگی، فروش، موجودی و عملیات شناسایی می‌شوند.

خروجی

یک Baseline جامع از وضعیت داروخانه و اولویت‌های اصلی همکاری ایجاد می‌شود.

مرحله دوم: دریافت گزارش و برنامه موفقیت

نخستین گزارش تحلیلی داروخانه تهیه و در یک جلسه اختصاصی بررسی می‌شود.

در جلسه چه اتفاقی می‌افتد؟

- مهم‌ترین فرصت‌ها و ریسک‌ها توضیح داده می‌شوند.
- مسائل سودآوری و نقدینگی بررسی می‌شوند.
- اقدامات دارای بیشترین اولویت مشخص می‌شوند.
- یک موتور ارزش سریع برای شروع انتخاب می‌شود.
- برنامه موفقیت دوره اول تدوین می‌شود.
- شاخص‌های اندازه‌گیری نتیجه مشخص می‌شوند.

خروجی

- شما یک برنامه روشن دارید که مشخص می‌کند:
- ابتدا چه مسئله‌ای حل می‌شود.
 - چه اقداماتی باید انجام شوند.
 - مسئول هر اقدام چه کسی است.
 - نتیجه چگونه اندازه‌گیری می‌شود.
 - چه زمانی سراغ موتور ارزش بعدی می‌رویم.

مرحله سوم: شروع استفاده از نوروسل

یکی از بخش‌های مهم اشتراک Premium، مهاجرت تدریجی عملیات به نوروسل است.

مراحل آغاز نوروسل

- بررسی نرم‌افزار و اطلاعات فعلی
- دریافت اطلاعات محصولات و موجودی
- انتقال اولیه اطلاعات به نوروسل
- کنترل صحت انتقال
- تنظیم دسترسی مدیر و کاربران
- آموزش مدیریت داروخانه
- آموزش پرسنل
- انتخاب فرایندهایی که ابتدا در نوروسل اجرا می‌شوند
- تهیه برنامه مهاجرت مرحله‌ای

اصل مهاجرت

تغییر نرم‌افزار به صورت یک‌باره و پرریسک انجام نمی‌شود. بخش‌های مختلف عملیات بر اساس آمادگی داروخانه و پوشش قابلیت‌های موردنیاز، به تدریج به نوروسل منتقل می‌شوند.

مرحله چهارم: فعال‌سازی کنترل و بهره‌وری

در این جریان:

- فرصت‌های آزادسازی سرمایه مشخص می‌شوند.
- پیشنهادهای بهبود خرید و سفارش‌گذاری ارائه می‌شوند.
- موجودی راکد و نزدیک به انقضا بررسی می‌شود.
- تیم تبادل با داروخانه ارتباط می‌گیرد.
- فهرست محصولات قابل تبادل دریافت می‌شود.
- فرصت‌های تبادل به صورت مستمر پیگیری می‌شوند.

نتیجه مورد انتظار

حداقل یک اقدام مشخص برای بهبود موجودی، کاهش اتلاف یا آزادسازی سرمایه آغاز می‌شود.

مرحله پنجم: فعال سازی موتور رشد فروش

بر اساس شرایط داروخانه، حداقل یکی از موتورهای رشد انتخاب و فعال می شود.

موتورهای رشد

- فروش اعتباری دیجی پی
- دیجی کالا فارمسی
- دیجی کالا جت
- کمپین فروش

مراحل

- توضیح سرویس ها
- تکمیل مدارک
- پیگیری حقوقی و قراردادی
- آموزش و شروع فعالیت
- ثبت Baseline
- اندازه گیری نتیجه

نتیجه مورد انتظار

حداقل یک نتیجه اولیه در حوزه فروش ایجاد می شود؛ مانند نخستین تراکنش یا نخستین سفارش

مرحله ششم: آموزش و دسترسی به شبکه

در طول آنبردینگ به این بخش‌ها دسترسی خواهید داشت:

- بوت‌کمپ مدیریت نسل چهارم داروخانه
- گروه مدیران Premium
- شبکه مدیران داروخانه‌های نورو
- محتوای تخصصی مدیریتی
- راهنمای استانداردسازی و بهبود سودآوری
- آموزش‌های نوروسل
- Reviewهای دوره‌ای

مرحله هفتم: ورود به چرخه مدیریت مستمر
پس از تکمیل مراحل اولیه، همکاری وارد چرخه مستمر موفقیت می‌شود.

خدمات مستمر Premium

- دریافت اطلاعات ماهانه
- گزارش ماهانه و فصلی
- گزارش فروش افزوده
- پشتیبانی نوروسل
- پشتیبانی دیجی‌پی و کانال‌های آنلاین
- پیگیری مستمر تبادل
- Review دوره‌ای
- پایش برنامه موفقیت
- بررسی اقدامات انجام‌شده
- انتخاب موتور ارزش بعدی
- مدیریت مسیر مهاجرت به نوروسل

چه زمانی آنبردینگ Premium تکمیل شده است؟

زمانی که:

- حساب و تنظیمات اولیه نوروسل تکمیل شده باشد.
- انتقال اولیه محصولات و موجودی انجام شده باشد.
- گزارش تحلیلی تحویل شده باشد و جلسه برنامه موفقیت برگزار شده باشد.
- حداقل یک موتور رشد فعال شده باشد.
- جریان تبادل آغاز شده باشد.
- برنامه اقدامات دوره اول تأیید شده باشد.
- به آموزش‌ها و شبکه مدیران دسترسی داشته باشید.

نمونه نتایج

- شناسایی موجودی راکد و فعال شدن فروش اعتباری
- انتقال بخشی از عملیات به نوروسل و شروع فروش آنلاین
- آغاز تبادل محصولات و اجرای نخستین کمپین
- آزادسازی بخشی از سرمایه و کاهش فروش ازدست‌رفته
- بهبود کنترل موجودی و استاندارد شدن یک فرایند عملیاتی

نقش مدیر داروخانه در موفقیت همکاری

- نورو ابزار، تحلیل، آموزش، شبکه و پشتیبانی را فراهم می‌کند؛ اما ایجاد نتیجه به همکاری فعال مدیر داروخانه وابسته است. برای رسیدن سریع‌تر به نتیجه، از مدیر داروخانه انتظار می‌رود:
- اطلاعات موردنیاز را کامل و در زمان مناسب ارائه کند.
 - یک مسئول اجرایی برای هماهنگی معرفی کند.
 - در جلسه‌های اصلی حضور داشته باشد.
 - اقدامات توافق‌شده را در داروخانه اجرا کند.
 - مدارک موردنیاز سرویس‌های بیرونی را تکمیل کند.
 - کاربران مرتبط را برای آموزش معرفی کند.
 - نتیجه اقدامات را با تیم نورو بررسی کند.
 - مسائل و موانع را به‌موقع اطلاع دهد.