محضر اجتماع الثلاثاء 4/4/2017

اجتماع مع السيد المهندس أحمد أبو إسماعيل والسيد المهندس إيهاب عضو مجلس إدارة من شركة تسويقية حول إعداد برنامج لأتمته أعمال الصيدليات ومستودعات الأدوية والشركات وربطها بنظام عمل موحد.

يتم فيما يلي سرد لأجوبة الأسئلة المطروحة في الاجتماع.

* يظهر من المشروع وجود ثلاث جهات بدء من عملية تصنيع الأدوية وانتهاءً بتوزيعها وبيعها، ما نوع هذه العلاقة؟ وهل لشركة التسويق حالياً أي تدخل في العملية؟

عن طريق شركة التسويق لا يوجد علاقة حالياً ولكن هناك نيّة بتسهيل عملية التواصل بين الأطراف الثلاثة سابقة الذكر.

الوضع الحالي: تقوم كل شركة أدوية بتصنيع الأدوية وترس مندوبين من الشركة لمستودعات الأدوية والصيدليات لتعرض عليها الأدوية، عند رغبة الصيدلية بشراء الدواء يتم طلب هذا الدواء من المستودعات التي يتوافر عندها الدواء. أما عن المستودعات فيتم فيها طلب الأدوية مباشرة من الشركة. بالمقابل يقوم المستودع بإرسال مندوبين للصيدليات لعرض الأدوية ونشرات عنها وعروض وأسعار وما إلى ذلك.

ومنه نجد أن العلاقة تكون مباشرة بين شركات الأدوية والمستودعات، وبين المستودعات الصيدليات. وبالتالي فالمطلوب من المشروع تسهيل عملية التواصل بين هذه الجهات الثلاث.

* المستفيدين النهائيين المتوقعين للنظام.

يتوقع أن يقوم موظف من الشركات والمستودعات بعرض الأدوية والمتوافرة عندهم في النظام بالإضافة لضبط حساباتهم. بالمقابل يستطيع الصيدلاني استعراض الأدوية المتوافرة وطلبها.

* في الوضع الحالي يتم ببعض الأحوال التواصل بين الجهات السابقة عن طريق بعض برامج التواصل مثل WhatsApp Groups أو عن طريق الهاتف، أو أحياناً تواصل مباشر، وهي عملية فعالة نوعاً ما فما المميز في النظام والذي سيجذب الجهات السابقة لتغيير طرق التواصل الحالية والانتقال للاستفادة من ميزات النظام؟

حالياً يتم التواصل المباشر بين الجهات السابقة أو عن طريق الهاتف أو بعض وسائل التواصل الاجتماعي، يمكن إضافة بعض الميزات التي تشد الزبون فمثلاً من أجل المستودعات إظهار بشكل جذاب وديناميكي العروض التي قد تهمه، ويمكن إضافة خاصية طلب أدوية إلى جانب عملية التصفح.

يمكن أيضاً تسهيل عمل مندوبي المستودعات أو حتى الاستغناء عنهم بإرسال رسائل تنبيه لكل المستودعات عن طريق التطبيق إلى جميع الصيدليات بتوافر دواء معين أو عرض معين. بالإضافة لإمكان الصيدليات استعراض عروض المستودعات ومحتوياتها والشركات. في النظام المقترح لن يتم الاستغناء عن أية جهة من الجهات السابقة وإنما تسهيل التواصل فيما بينها.

* هل الحل المطروح يعمل على اختصار الوقت أم المال أم تنظيم وتسهيل عمليات التواصل؟

تحقيق مثل هكذا نظام يسهل هذه الأمور بشكل ملحوظ.

* اقتراح لشكل النظام الممكن تطبيقه.

كما تم ذكره سابقاً، هناك ثلاث جهات تشارك في العملية. سيكون لكل جهة من الجهات السابقة دور في النظام. يؤمن الوظائف التالية.

* + يمكن للمستودعات البحث عن الشركات التي تقوم بتصنيع دواء معين وتطلبه من الشركة.
  + يمكن للمستودعات إرسال رسائل تنبيه للمستودعات بتوافر أدوية جديدة أو عروض للصيدليات.
  + يمكن للشركات إرسال تنبيهات للمستودعات بالعروض والأدوية الجديدة المطروحة.
  + يمكن للصيدليات البحث عن المستودعات التي تمتلك دواء معين واستعراض العروض المتوافرة لدا المستودعات وطلبها عن بعد.
  + يمكن تسهيل عمليات الطلب والشراء بين الجهات السابقة عن بعد.
* النظام المطروح ممكن أن يسبب رفض لبعض الأفراد نتيجة الاستغناء عن مندوبي المبيعات وخسارتهم لمهنتهم.

لحل هذه المشكلة يمكن تعيين مندوبي المبيعات كمسئولين عن إدخال البيانات الخاصة بالجهات التابعين لها للنظام. فمثلاً يمكن لمندوبي الشركة أن يكونوا المسؤولين عن طرح الأدوية الجديدة والعروض في النظام، فنحن في النظام نقوم بتسهيل عملهم وليس الغاؤه.

* ما هو التاريخ التي يجب أن يكون النظام جاهز فيه وما هي الكلفة.

بالنسبة للتوقيت فيجب إنجاز المشروع بأسرع وقت ممكن وكذلك بالنسبة للكلفة، وسيتم التحديد للكلفة والوقت بعد طرح الجدول الزمني المطلوب لإنجاز المشروع من الشركة المطورة وتحديد التقنيات لتوقيع العقد.

* هل عدد الجهات المشاركة في النظام ثابت وما هو معدل تزايدهم؟

يجب أن يكون النظام قادر على تغطية جميع المستودعات والشركات والصيدليات في الجمهورية العربية السورية.

* في التطبيق ذكرنا أنه يوجد ثلاث جهات ما هي الجهة التي تمتلك الأولية والتي يجب إعارة الاهتمام الأكبر لها.

لا يوجد أولية لجهة على أخرى، سيتم بيع التطبيق للجهات الثلاث مقابل إمكانية استخدام ميزات النظام، وربما يتم النظام على شركات الأدوية مجانا ليتمكنوا من التريج لأنفسهم عبر التطبيق والمساعدة بجذب الأطراف الأخرى.

وبالتالي سيكون نظام واحد يتمتع بصلاحيات وميزات مختلفة تبعاً لنوع المستخدم النهائي.

وبالتالي فالبرنامج الذي ستعمل عليه الصيدليات مختلف عن الذي ستعمل عليه الشركة مثلاً..

* بالنسبة للدفع كيف سيتم التعامل معه وكذلك الأمر بالنسبة لتغير الأسعار؟

الدفع إن كان قابل للتنفيذ بسوريا فيا حبذا، أما عن تغير الأسعار فيجب أن يكون قابل للتغير دون أن يظهر ذلك للجهات الأخرى كوزارة المالية مثلاً. وبالتالي فيجب إخفاء بعض البيانات كالأسعار وتغيرها عن المالية.

* البيانات من سيقوم بإدخالها؟

على الشركة المطورة أن تقوم بذلك ويمكن الربط مع موسوعات أو برامج أخرى تحوي معلومات عن الأدوية.

* بالنسبة لطرق التواصل فسيتم ترشيح بعض الأفراد من الشركة التسويقية للتواصل مع الشركة المطورة، كما سيكون هناك جلسة أخرى للتناقش بالأمور التقنية.