



KEMET
Veterinary
Pharmacy



تقرير أداء مقدم من مروة مصطفى 2024



تقرير أداء لصيدليات
كيميت للرعاية البيطرية
لسنة 2024

مقدمة

يسعدني تقديم هذا التقرير الشامل حول تحليل مبيعات صيدلية كيميت البيطرية لعام 2024، الذي يهدف إلى تسليط الضوء على الأداء التجاري للصيدلية خلال العام نفسه. يتضمن التحليل مراجعة دقيقة للاتجاهات الشهرية والفصلية في المبيعات، بالإضافة إلى تسليط الضوء على أكثر المنتجات مبيعاً، الفئات التي شهدت نمواً ملحوظاً كما يركز التقرير على العوامل التي ساهمت في نجاح المبيعات، مثل تحسين قنوات التوزيع، تعزيز استراتيجيات التسويق، وزيادة التنوع في المنتجات والخدمات المقدمة. بالإضافة إلى ذلك، يستعرض التقرير توصيات للمحافظة على الزخم الإيجابي واستغلال الفرص المتاحة في عام 2025

المحتوى

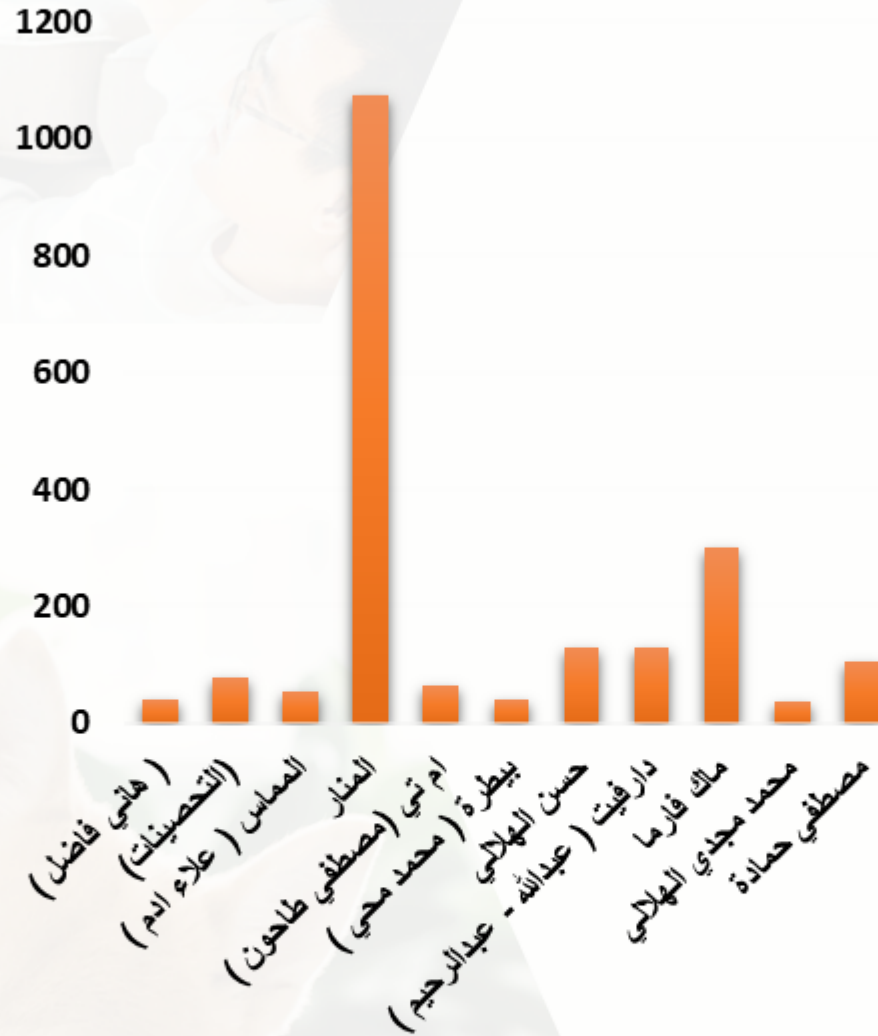
ماهي أكثر فئة دوائية يتم بيعها؟
ماهي أعلى شركة دوائية موردة؟
ماأكثر الأدوية بيعا استناداً على السعر؟
اقتراحات لمزيد من النجاحات والتقدم

أكثر فئة دوائية يتم بيعها



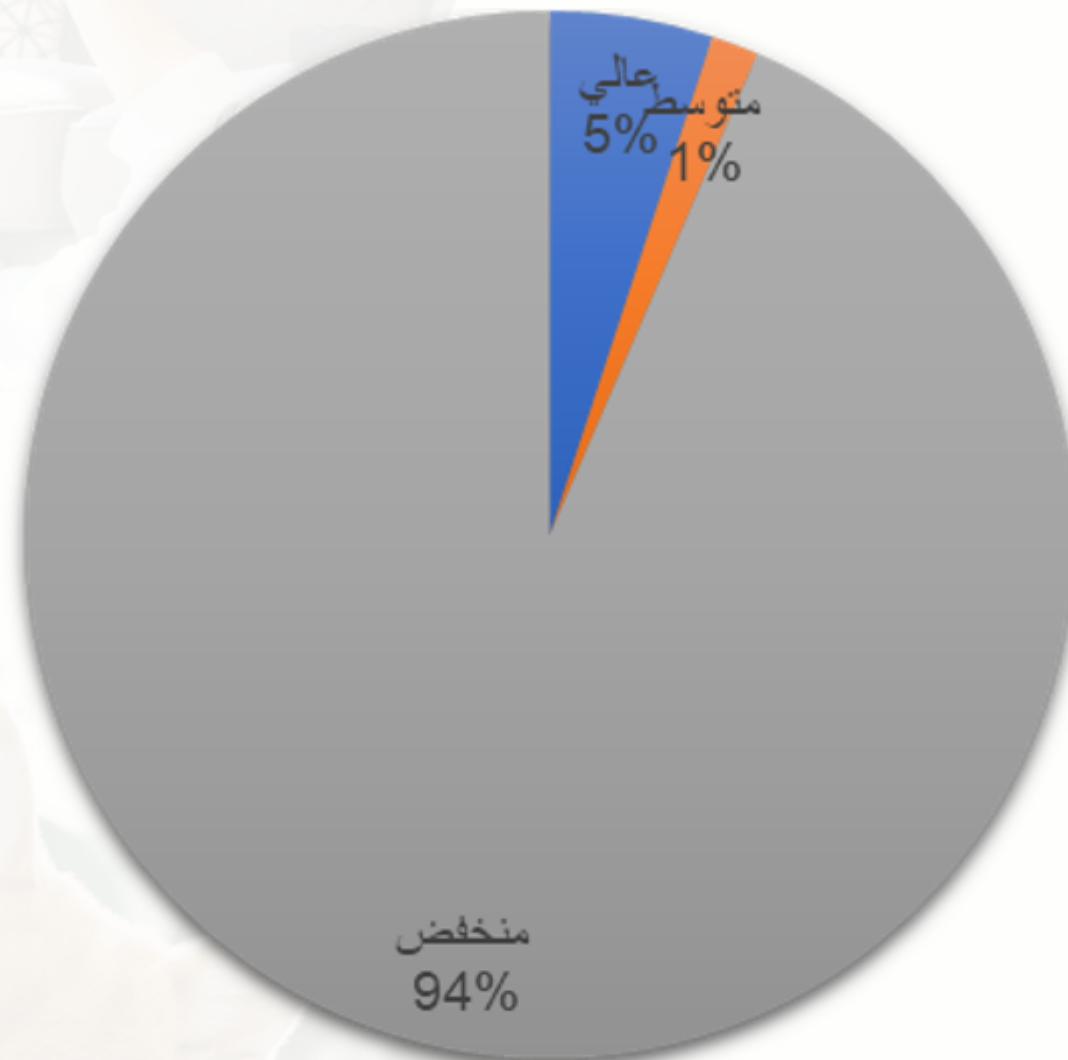
تأتي المكملات الغذائية في مقدمة الأدوية المباعة في الصيدلية تليها مباشرة المضادات الحيوية المتنوعة باختلاف الشركات الموردة واختلاف أنواع المضادات الحيوية ثم يأتي بعد ذلك المستلزمات والتي تتضمن مستلزمات المزارع من حضانات طعام وترموترات طبية

أعلى شركة دوائية موردة للأدوية البيطرية للصيدلية



تأتي شركة المنار للمنتجات البيطرية برصيد النصف في التوريد لصيدلية كيميت وبعد ذلك تتقاسم باقي الشركات النصف الآخر من التوريدات تقريبا وتلي المنار شركة فارما لتساوي تقريبا باقي الشركات الأخرى

مبيعات الصيدلية استناداً على الفئة السعرية



جنيه مصري حيث 1000 تأتي الفئة المنخفضة سعرياً والتي تتمثل في الأسعار الأقل من في السعر 5% من مبيعات الصيدلية تليها الفئة العليا بنسبة 94% تمثل هذه الفئة أكثر من وهي 1% جنيه مصري وأخيراً تأتي الفئة المتوسطة بنسبة 3000 لـ 1000 وهي من جنيه مصري 1000 سعرها

اقتراحات لمزيد من التقدم والنجاحات

تحسين خدمة العملاء

تدريب فريق العمل على التعامل باحترافية مع العملاء وتقديم نصائح تناسب :التواصل الفعال احتياجاتهم

تقديم خدمات استشارية بسيطة حول صحة الحيوانات أو استخدام المنتجات :الاستشارة المجانية لتعزيز ثقة العملاء

استخدام الرسائل النصية أو البريد الإلكتروني لتذكير العملاء بمواعيد تجديد :التذكير الدوري الأدوية واللقاحات

تنويع المنتجات والخدمات

الأدوية،)توفير مجموعة متنوعة من المنتجات التي تلبي احتياجات جميع أنواع الحيوانات مثل (أضف خدمات إضافية مثل القياسات الصحية للحيوانات .(الأغذية، مستلزمات النظافة (الوزن أو الفحص الأساسي التسويق الذكي .

القيام بإنشاء صفحات تروج للمنتجات والخدمات مع :استخدام وسائل التواصل الاجتماعي محتوى تعليمي مفيد للعناية بالحيوانات

تقديم خصومات على المنتجات الأكثر طلبًا أو باقات تشمل عدة منتجات :العروض الترويجية بأسعار مخفضة

الشراكات تعاون مع مزيد من الأطباء البيطريين لزيادة الزيارات إلي الصيدلية

تحسين تجربة التسوق
خدمة .جعل المنتجات مرتبة وسهلة الوصول مع لوحات تعريفية واضحة :تنظيم الصيدلية
توفير خدمة توصيل طلبات العملاء إلى منازلهم :التوصيل
إطلاق متجرًا إلكترونيًا لبيع المنتجات عبر الإنترنت لتوسيع قاعدة :التجارة الإلكترونية
العملاء

التركيز على بناء الولاء
إنشاء برنامج ولاء للعملاء لمنحهم نقاط ومكافآت عند شراء منتجات الصيدلية
تقديم عينات مجانية للمنتجات الجديدة لجذب انتباه العملاء وتشجيعهم على تجربتها
التوعية وزيادة الثقة .

تنظيم فعاليات توعوية أو ورش عمل قصيرة للعناية بصحة الحيوان
تقديم منشورات أو كتيبات تثقيفية مع المنتجات المباعة
تحليل السوق والمنافسة

متابعة العملاء باستمرار لمعرفة المزيد من احتياجاتهم وتقديمها لهم
مراقبة أسعار المنافسين وضمان تقديم خدمة أفضل باستمرار
الاستفادة من مواسم الذروة

عني

أنا مروة مصطفى، محللة بيانات متخصصة في تحويل البيانات إلى رؤى قابلة للتطبيق
أمتلك خبرة في تحليل البيانات باستخدام .تدعم اتخاذ القرارات الاستراتيجية


Excel,Bower BI,Python,SQL


أسعى دائمًا لفهم التحديات التي تواجه الشركات والعمل على تقديم حلول تعتمد على
التحليل الدقيق والتصورات الواضحة

وؤمن بأن البيانات ليست مجرد أرقام، بل قصص تنتظر من يرويها، وأسعى دائمًا لتقديم
تقارير تحليلية تعكس هذه الرؤية وتساهم في تحقيق أهداف المؤسسة بشكل فعال

لأبي استفسار أو للتعاون في مشاريع تحليل البيانات، لا تتردد في التواصل معي.
يسعدني دائماً المساهمة بخبرتي لإيجاد حلول تعتمد على البيانات وتقديم قيمة مضافة

للتواصل معي من خلال

لينكد  www.linkedin.com/in/marwa-mostafa-982197337

واتساب  +20141440080