**明欣大药房创业策划书**

策划人:张飞

时间：2020/2/17

目录

一、市场分析以及概论······································

二、具体开店流程（全网最全）···································

三、准备工作······································

四、选址与布局······································

五、团队结构······································

六、资金计划············································

七、附件············································

前言：

如果打算新开一家药店，首先要了解我们在这个行业的什么位置，趋势走向如何？。药店是我们国家药品销售的第二终端，排在医院药房之后，诊所和基层医疗机构（第三终端）之前。随着国家药品零加成、带量采购、处方外流等政策的影响，药店快速跨区域发展，而且逐渐成为资本眼中的大肥肉。药店行业的本质属性是什么？有监管壁垒的零售生意。监管体现在需要取得药师牌照和医保资格，比小卖铺的进入门槛高。零售生意的核心竞争力体现在区域化竞争，选品能力，规模优势。所以我们看到热门地段药店扎堆，而且人口密集的地方都有覆盖。药店虽多，各家店里的药品品种其实特别不一样。因为是零售生意，需要花钱备货占库存，所以药店天然是个有规模优势的行业：覆盖人口越多卖的越多进价就能越便宜；资本金越多能备的货越多，越能做薄利多销吸引更多人。所以我们看到连锁药店越滚越大，并购整合不断

1. 执行概况：

那么开一家单体药店是不是只能束手无策坐以待毙呢？我们提过的以用户价值的角度增加收入的分析策略还能不能用呢？



首先分析收入来源（用户）。有人会跨域半个城买盒药吗？只要不是特殊药品一般不会。零售生意吸引的都是附近客源。除了院边店，选址特别重要。想要开的药店周围都是什么人呢，年龄层次如何？老人、青年人、儿童的分布决定了药店重点要挣谁的钱。客源的收入水平如何决定了备货层次以及是要走价还是走量。

那么怎么才能有针对性吸引客流呢？首先要让大家知道你的存在。给老人发传单查体送鸡蛋，给年轻人送牙刷小扇子，给白领送枸杞杯子，门前放几个爸爸的爸爸叫爷爷吸引儿童。

然后怎么完成转化呢？老人中慢病多，如心血管、糖尿病、呼吸系统等。年轻人中常见病如感冒、胃肠道、压力大上火多。同一种病又有高中低档药品组合的解决方案。有针对性做深入几个适应症，结合高中低档次的解决方案，力争做到让客人进门问了后不会再出门去旁边两家比较。

买药是个低频的事件。怎么样增加大家的访问频次？卖健康人的需求呀。保健品，日用品。甚至代收快递都能增加访问频次。

那么价格呢？药品基本是同质化的竞争。单体药店的成本一定比连锁高，用价格竞争就输了。一定要加入医保，给所有的产品一个折扣。然后与周围竞争者保持价格跟随策略。

怎么样降低成本呢？药品的毛利率在药店行业内部几乎是明牌。单体药店的进货成本除非有特殊渠道，一定是高于大连锁的。所以可变成本部分的降低在于做好选品，提高毛利。固定成本的降低在于提高销售额，摊薄成本。所以总结来说，在开药店行业开源远比节流重要。

到这里，各种方向的常规策略基本都总结完了。

一个终极问题是，假如一家大资本大连锁在你隔壁开了一家使用相同策略的店，怎么办呢？只能做那些他们不能做或者不愿意做的事情。对周围慢病人群的药精确记录计算，定期问询复购，免费送药上门，是不是会对行动不便的老人有些价值？大连锁能轻易在全国统一复制这种标准服务吗？

最最后，终于说到投资了。那么一个投资人会不会投资满足了上面列的所有策略的药店？完全不会的。投资人能够想到的常规策略只是及格线。只有创始人的深度理解和创造性超越常规认知，让投资人折服，才会打动他的钱包。站在现在这个时点我大胆猜想，能够在药店这个行业取得终极成功的很大可能是零售或者连锁餐饮领域的经营之神带来的降维打击，而不是所谓混迹医药行业数十载把单点成功复制到更多地方的圈内人。

二、具体开店流程（全网最全）

1、证书：

开药店，最基本的要有三证，即药品经营许可证，GSP和营业执照，一般许可证最先发下来，然后是营业执照，最后才是GSP，一般三个月内GSP就会发下来了。

前二证办理网址：

<http://zwfw.hubei.gov.cn/s/index.html>

2、开药店总流程图：

药店名报药监局 → 开始装修,找两个执业药师.药监局验收 → 合格发<<药品经营许可证>>（记着验收的时候两个药师必须在场） → 拿《药品经营许可证》办《营业执照》,<<卫生许可证>>,<<税务登记记>>,<<代码证>>，申报GSP检查→ 进药 （3万—15万的资金）

3、基本条件：

根据《药品管理法》规定，开办药品经营企业，必须具备以下条件：

（1）具有依法经过资格认定的药学技术人员；

（2）具有与所经营的药品相适应的营业场所、设备、仓储设施、卫生环境；

（3）具有与所经营药品相适应的质量管理机构或人员；

（4）具有保证经营药品质量的规章制度。

注：申请开办药店时，应当向所在地的市级药品监督管理机构或省、自治区、直辖市人民政府药品监督管理部门直接设置的县级药品监督管理机构提出申请。申领到《药品经营许可证》后，再到工商行政管理部门办理登记注册。

4、办证顺序以及所需材料：

（1）许可内容《药品经营许可证》（零售）。

（2）设定许可的法律法规依据

（一）《中华人民共和国药品管理法》、《中华人民共和国药品管理法实施条例》

（二）《药品经营质量管理规范》、《药品经营质量管理规范实施细则》

（三）《药品经营许可证管理办法》

1. 许可条件
2. 企业法定代表人或企业负责人、质量管理负责人无《药品管理法》第76条、第83条规定的情形；
3. 具有依法经过认定的药学技术人员；其中，在城区设置零售药店，必须配有2名药师职称以上的药 学技术人员，其中1人担任质量负责人；在镇、村设置零售药店必须配有1的药学技术人员。
4. 具有与经营药品相适应的营业场所、设备、仓储设施、卫生环境；其中，城区的零售药店营业场所 面积不得少于40平方米。镇的零售药店营业场所面积不得少于30平方米，村的零售药店营业场所面 积不得少于20平方米。
5. 具有保证所经营药品质量的规章制度；

（五）符合GSP的要求。

1. 许可程序
2. 申请筹建 申请人到受理窗口提交筹建申请材料----受理----市食品药品监督管理局审查并出具意见----窗口领取审批结果
3. 申请验收 申请人筹建完毕，到受理窗口提交验收申请材料----受理----市食品药品监督管理局组织检查-----市食品药品监督管理局审查----窗口领取审批结果
4. 申请材料

（一）筹建申请 申办人向市食品药品监督管理局提出筹建申请，并提交如下材料：（一式一份）

　　1、开办企业申请报告。说明申办人的基本情况，开办原因，企业性质，经营地址、范围，配备人员、设备、设施等情况。

　　2、工商行政管理部门出具的新企业名称预先登记核准通知书。

　　3、法定代表人（企业负责人）：Ａ、身份证、暂住证或户口Ｂ、任命通知（国有、集体、股份企业）。

　　4、药学技术人员：Ａ、身份证、暂住证或户口簿； B、执业资格、职称证书；Ｃ、劳动合同、聘书；Ｄ、在职在岗不兼职证明材料。

　　5、经营、仓库场地产权证及租赁协议，或自有产权证明。

　　6、质量管理制度目录。

注：上述材料中的证件交复印件，原件核验后退回申办人。

（二）验收申请

1. 申办人完成筹建后，向市食品药品监督管理局提出验收申请，并提交下列资料

（一式二份）：

1、验收发证的申请；

　　 2、《药品经营企业许可证》（零售）申请表；

　　 3、企业自查报告；

　　 4、法定代表人（企业负责人）身份证、户口簿或暂住证、药品有关法律法规培训合格证书、个人简历

　　 5、与经营相适应的在册药学专业技术人员职称证书、待业证、身份证等复印件，药学专业技术人员的聘请书、劳动合同；

　 　6、营业场所、仓库的使用证明材料；

　　 7、各种管理规章制度（特别是药品质量管理制度）；

　 　8、经营场所药品分类陈列平面示意图。

　　 9、与经营药品相适应的设施、设备目录。

　　 10、应提供的其他资料。 （注：申请材料须申请单位盖章或申请人签名） 市药监局接到申请后，组织有关人员到现场进行检查验收，对检查验收不合格的要限期进行整改，重新申请验收。

（6）材料要求

申报材料应真实、完整，统一用A4纸打印或复印，标明目录及页码并装订成册。

三、准备工作

无论是连锁还是自营，要新开一家药店，会最先确定店长人选。那么，作为一家新开药店的店长，从门店的业绩出发，需要做哪些准备工作？

1. 做好商圈调研。

商圈调研要做两方面的工作，一是对顾客群体的调研，二是对竞争对手的调研。

零售好比请客吃饭，想吸引顾客来你家，需要对客群进行分析，这比研究竞争对手更重要。要对门店周边的社区进行调研，需要掌握户数、居民年龄构成、收入水平、消费习惯等等。

到离门店最近的菜市场和超市的生鲜部、食品部去观察，是对居民收入水平和消费习惯调研的一个比较好的方法，可以得到较客观的结论。

对竞争对手进行调研的内容较广，包括布局与陈列、商品结构、价格、员工状态等等，寻找出其销售较好的品类和单品，这对掌握顾客信息也非常重要。

2、做好员工培训和鼓励

所有的工作都要靠人来做，所以，对团队成员的了解、培训和鼓励都是不可忽略的工作。最重要的，是要让员工明确专业服务和会员管理的重要性，并调动起大家的工作热情。

同时，开展好“练兵”，组织对各类常见病用药和关联推荐方案的培训；临近开业时，还要对如何有效开展开业宣传、开业促销活动的内容进行专题培训。

3、做好社区渗透和会员发展，

开业前的社区渗透可为开业活动的成功及以后的销售打下良好的基础。以前在连锁任职时，要求新店开业前要发放一定数量的会员卡后，才能开展大型促销活动。但社区渗透不仅仅是发放会员卡，应鼓励员工在做社区活动时和居民多聊天、互换联系方式，了解居民对药店的期望，这些对于开业活动的内容策划和造势都是非常必要的。

1. 设定好布局和动线：

门店的形状和面积无法改变，但因地制宜，设定最佳的布局和动线，是店长工作的重中之重。根据调研的结果，决定哪些品类适合放在店面最深处，哪些商品陈列在门口可有效吸引顾客，力求让布局和动线利于顾客走遍卖场，为销售助力。

1. 其他准备工作

新店开业要做的准备工作非常多，如要迎接GSP检查，要备货，要做好陈列等等。

一名合格的店长，不需要凡事亲力亲为，但一定要能根据员工的特点进行分工，安排好各项工作由谁来负责。

四、选址与布局

药店选址关系到药店经营成功与否。药店选址是质变，而药店经营是量变，先有药店选址的成功才能有药店经营的成功。若药店选址先天不足，其它药店部门再强也无力回天。而药店选址的理论方法也是各有各的一套，没有通用规则。

药店选址的三个立地条件

所谓药店立地条件主要是从显眼度、迎客度，聚合度、可视性等方面来说的。重点指标有以下几点：

1、药店面宽不得小于4米——面宽小于4米的店铺很难让顾客注意到，显眼度有明显缺陷。一般来说面宽大于6米以上店铺为佳。

2、药店门前台阶不得高过1.5米——药店是迎合顾客，而不是吸引顾客。这样的药店店铺迎客度有明显问题。

3、地下店铺或二层店铺——这属于选址最基本的问题，设在地下室或楼上的药店主要缺点是：顾客进出不方便;药店店铺位置不醒目而难以招徕顾客，从而违背了药店主要提供方便的原则。

总体来说，药店店铺的立位问题属于细节问题。这些细节问题表面上看无足轻重，但当某一点达到一个极限时，就成为店铺开设与否的关键指标，尤其是针对药店这种微型业态来说。

例如在一个较好商圈里，某一店铺面宽只有3米，即使面积超过30平米，原则上该店铺也应舍弃。店铺的显眼度、迎客度、聚合度、可视性等方面指标其实和风水学是相通的。风水学预测店铺的依据，无非亦是朝向，房型，死角，山水，风向，日照，死穴等，其实大多数都是店铺的立位条件的验证。因此，从科学的角度来说，两者在分析店铺优劣时，是一致的。

1. 药店货架摆放按格子式布局

这是传统的药店布局形式。超市卖场一般呈格子式布局，格子式布局是药店陈列货架与顾客通道都成长方形状分段安排，而且主通道与副通道宽度各保持一致，所有药店货架相互呈并行或直角排列。

药店货架格子式布局的优点是：

1).创造一个严肃而有效率的气氛;

2).走道依据客流量需要而设计，可以充分利用卖场空间;

3).由于药店商品货架的规范化安置，顾客可轻易识别商品类别及分布特点，便于选购;

4).易于采用标准化货架，可节省成本;

5).有利于营业员与顾客的愉快合作，简化药店商品管理及安全保卫工作。

2.药店货架岛屿式布局摆放

药店货架岛屿式布局摆放是在营业场所中间布置成各不相连的岛屿形式，在岛屿中间设置货架陈列药店商品。这种形式一般用于药店超市或专卖店，主要陈列体积较小的商品，有时也作为格子式布局的补充。

药店货架岛屿式摆放的优点：

1)可充分利用营业面积，在消费者畅通的情况下，利用建筑物特点布置更多的药店商品货架;

2).采取不同形状的岛屿设计，可以装饰和美化营业场所;

3).环境富于变化，使消费者增加购物的兴趣;

4).满足消费者对某一品牌商品的全方位需求，对品牌供应商具有较强的吸引力。

3.药店货架自由流动式摆放

　　药店货架自由流动式摆放是以方便顾客为出发点，它试图把药店货架摆放商品最大限度地展现在顾客面前。

　　药店货架自由流动式摆放的优点：

　　1).药店货位布局十分灵活，顾客可以随意穿行各个便利店货架或陈列台;

　　2).卖场气氛较为融洽，可促使顾客的冲动性购买;

　　3).便于顾客自由浏览，不会产生急迫感。

五、团队组建

1、规模比较小，一般不超过10人；  
2、互补的技能，即团队各成员至少具备科技专长、分析解决问题能力、沟通技能；  
3、共同的目的，共同的目的产生的前提，并可以为成员提供指导和动力；  
4、可行的目标以使成员采取行动和充满活力；  
5、共同手段或方法来达成目标实现；  
6、相互之间的责任。  
如何建设高效团队  
 21世纪是一个团队至上的时代。所有事业都将是团队事业。依靠个人的力量已经不能取得什么成就了。这就需要一种团队凝聚力。  
只有拥有了一支具有很强向心力、凝聚力、战斗力、的团队，拥有了一批彼此间互相鼓励、支持、学习、合作的员工，企业才能不断前进、壮大。

1、设计高效团队

2、为员工提供深造的机会

3、听取员工的见解

4、鼓励员工的创造力

1. 资金计划

对于想开药店的人来说，开药店需要多少钱是大家比较关注的问题，因为这关系到经营者前期资金的准备。如果资金不够充足，就会在药店行业巨大的市场前景与竞争压力面前未战先败。

在一些常见的创业项目中，开药店需要的启动资金并不算高，但是总的算下来也不少。那么开药店到底要多少钱呢?

1、药店租金花费

根据药店选址和面积大小的不同，要准备的租金费用也会有差异，总的来说地段越好越利于做生意，店面越大越能保证商品齐全，但是相应的租金价格就越贵。但想赚更多钱就要做好先花钱的准备，一般来说开店位置较好的地段租金价格在一个月15000左右

1. 药店装修花费

解决了租金的问题之后就要考虑药店的装修了，这也是能否吸引顾客并获得顾客好感的关键所在。在进行药店装修时，不需要太过华丽，尽量保证简单且干净，避免太过花哨，整体装修费用一般不低于10000元。

3、药店设备采购

装修结束少不了设备对药店进行填充，需要采购的设备主要包括药店货架、药店收银台、冷柜、收银设备、空调等，这些都是药店内不可缺少的硬件设施，在费用方面也没有统一标准，比如要采购药店货架定做款需要的费用就会更高，在设备采购上要准备40000左右。

4、预备员工工资

当一切都准备就绪之后就来到了招聘环节，一般药店至少需要请4个员工，分为两班工作。如果是大型药店还需要更多员工。以四人为例，在员工工资的准备方面，一个月至少要12000元。

5、准备进货资金

　　药店是销售药品的场所，没有药品备货怎么行，所以还要准备一笔钱用来进货，如果想省钱可以找一些大的药品销售，或者直接联系厂家，避开了中间商赚差价会更划算。在备货方面需要准备大概20000元。

　　开药店的主要投资在于店铺租金、装修、设备购买、工资和进货，由此可见，想要开一家药店，至少需要准备十万左右的启动资金，另外如果想选择加盟模式的药店，可能还要准备几万到十几万不等的加盟费。

药店面临的挑战：

1、优势：

2、劣势：

七、附件