

۱- پنج محصول برتر از نظر فروش ریالی و عددی کدام هستند؟

از نظر فروش ریالی پنج محصول برتر (پنج محصولی که بیشترین فروش ریالی را داشته اند) عبارتند از:

AMOXICILLIN 500MG CAP

CEFIXIME 400 MG TAB

CO_AMOXICLAV 625(500/125)TAB

ALBUMIN(HUMAN) 20% 50ML VIAL

CEFTRIAXONE 1 GR VIAL

از نظر فروش عددی پنج محصول برتر (پنج محصولی که بیشترین فروش عددی را داشته اند) عبارتند از:

ADULT CODE TAB

AMOXICILLIN 500MG CAP

RANITIDINE 150MG TAB

ACETAMINOPHEN 325MG TAB

DIPHENOXYLATE 2.5MG TAB

برای پاسخ به این سوال ابتدا فروش ریالی را در قسمت COLUMNS قرار داده و سپس نام ژنریک را در قسمت ROWS قرار داده شد. پس از آن داده ها باید از کم به زیاد (از نظر فروش عددی و ریالی) مرتب شده و پنج تایی اول نشان داده شوند. برای این کار از قسمت ANALYSIS، CREAT CALCULATED FIELD استفاده میشود و با کمک تابع INDEX ۵ محصول برتر نشان داده شد. (Sheet: Q1.1 & Q1.2)

۲- روند فروش ریالی را نشان دهید.

برای نشان دادن روند فروش ریالی ابتدا باید سال به عنوان Dimension در نظر گرفته شود. (Sheet: Q2)

۳- در چه سالی با این که فروش ریالی افزایش یافته اما فروش تعدادی افزایش نیافته است؟ این موضوع

مربوط به کدام محصولات می باشد؟

سال ۸۶، فروش ریالی در همه سال ها افزایش داشته است، این روند تقریباً برای فروش عددی هم به همین منوال بوده است اما با شیب کمتر به جز سال ۸۶ که در آن فروش عددی تقریباً ثابت بوده است.

۴- برای تحلیل داده های فروش ریالی باید از میانگین استفاده کرد یا میانه؟

با توجه به نمودار فروش ریالی طی سال های مختلف، مشخص است که داده فروش ریالی پراکندگی زیادی ندارد، لذا برای تحلیل آن بهتر است که از میانگین استفاده شود.

۵- طی سنوات مختلف آیا روند فروش تعدادی دارو های تولیدی رو به رشد بوده است یا خیر؟ چه زمانی پایین تر از میانگین بوده ایم؟

به طور کلی در طی بازه مورد مطالعه یعنی بین سال های ۷۹ تا ۹۰ روند فروش افزایشی بوده است. تنها بین سال ۸۸ تا ۸۹ فروش تعدادی دارو های تولیدی کاهش پیدا کرده است. اما در بقیه موارد این روند افزایشی بوده.

از سال ۷۹ تا سال ۸۴ مجموع فروش تعدادی پایین تر از میانگین بوده است. (Sheet: Q5)

۶- سهم فروش پرفروش ترین دارو مربوط به کدام شرکت ها بوده است؟

سهم فروش پرفروش ترین دارو به ترتیب مربوط به شرکت های: عبیدی، خوارزمی، داروپخش کارخانه، روز دارو، اکسیر، مینا، امین، جالینوس، تولیددارو، فارماشیمی، تهران دارو، ایران ناژو و باختر بیوشیمی بوده است. (Sheet: Q6)

۷- مشخص نمایید که ۸۰ درصد فروش مربوط به چه سال هایی بوده است؟

همانطور که از شکل پیداست ۸۰ درصد فروش مربوط به سال های ۷۹ تا ۸۹ می باشد. (Sheet: Q7)

۸- دارو ها را بر اساس نگرش خبرگی خود خوشه بندی کنید.

دارو ها بر اساس میزان فروش عددی به پنج دسته تقسیم شدند. (Sheet: Q8)
این کار با استفاده از CLUSTER در بخش ANALYTICS صورت گرفته است.

۹- پیش بینی فروش تعدادی برای سه سال آینده چیست؟

با استفاده از ویژگی Forcast در قسمت Analytics پیش بینی فروش برای سه سال آینده صورت گرفته است که همانطور که از نمودار پیداست روند فروش تعدادی در سه سال آینده افزایشی خواهد بود. (Sheet: Q9)

۱۰- دارو های گرانتقیمت مربوط به چه شرکتی بوده است؟

برای یافتن دارو های گران قیمت ابتدا باید measure قیمت را تعریف شود که حاصل تقسیم فروش ریالی بر تعداد است. پس از آن باید دارو ها را بر اساس قیمت گروه بندی شوند که با توجه به اطلاعات حاصل از جستجو در زمینه دارو تصمیم بر آن شد که دارو ها به چهار دسته ارزان، متوسط، گران و بسیار گران تقسیم بندی شوند.

بعد از این مرحله برای نشان دادن نمودار در قسمت ردیف برای هر شرکت از معیار count برای دارو های ارزان و گران استفاده شده است که یعنی تعداد دارو های گران و بسیار گران برای هر شرکت نشان داده شده است. بهارستان دارو، شرکتی بوده است که با داشتن ۱۲۰ داروی گران قیمت، بیشترین تعداد داروی گران قیمت را داشته است. (Sheet: Q10)

۱۱- آیا الزاما با افزایش فروش تعدادی دارو های تولیدی، فروش ریالی نیز بیشتر می شود؟
خیر، چنین الزامی وجود ندارد، چرا که ممکن است در سالی دارو های بیشتری فروش برود اما این دارو ها نسبت به سال قبل دارو های ارزان تری باشند، یعنی تعداد بیشتری فروش برود اما از دارو های ارزان تر که در این صورت فروش ریالی ممکن است کاهش یابد یا تغییری نکند.
اما در نمودار ما فروش ریالی همواره در حال افزایش بوده است و فروش عددی در سال ۸۸ با کاهش مواجه شده است. در اینجا احتمالا حالتی خلاف حالت توضیح داده شده در بالا رخ داده است، یعنی دارو های گران تری فروش رفته اند اما تعداد دارو های فروش رفته کمتر بوده است.
این بدان معناست که در این تحلیل ها تنها توجه به فروش تعدادی و فروش ریالی کافی نیست و باید به قیمت دارو ها نیز توجه شود. (Sheet: Q11)

۱۲- اگر شما یکی از تصمیم گیران حوزه دارو بودید، یارانه دارو را به کدام دارو ها و به چه شرکت هایی اختصاص می دادید؟

برای تخصیص یارانه به دارو ها من دو معیار قیمت و فروش عددی دارو را در نظر می گرفتم. به این صورت که یارانه را به دارو های گران قیمتی که فروش بیشتری داشته اند تخصیص می دادم.
برای این کار، ابتدا گروه قیمتی جدیدی ایجاد شد که در آن دارو های گران و بسیار گران در دسته گران قرار گرفتند. سپس میانگین فروش دارو های گران با استفاده از AVERAGE در قسمت ANALYTICS محاسبه شد که ۵۰ هزار بوده است. به همین دلیل تنها دارو هایی که بیشتر از ۵۰ هزار فروش عددی داشته اند برای تخصیص یارانه انتخاب شدند و شرکت های تامین کننده این دارو ها مشخص گردید. (Sheet: Q12)

کمند حاجی آقاپور