# Câu hỏi trực tiếp (dược sĩ, quản lý)

1. Quy trình bán thuốc tại cửa hàng của bạn như thế nào?
   1. Chúng tôi bán theo yêu cầu của khách nếu khách biết loại thuốc cần mua, nếu không thì tôi sẽ hỏi nhu cầu và sẽ căn cứ trên biểu hiện của bệnh.(dược sĩ)
   2. Khách đến mô tả các triệu chứng bệnh, và hiệu thuốc chúng tôi sẽ kê các thuốc nhằm mục đích điều trị cho người bệnh. (dược sĩ)
   3. Chúng tôi có một số cửa hàng với các nhân viên bán hàng có am hiểu về thuốc và cách điều trị các triệu chứng bệnh tốt, nhiệt tình tâm huyết. Có khả năng linh hoạt cho các tình huống cụ thể của khách hàng. Đó là điều mà chúng tôi luôn tâm huyết và cam kết với nó. (quản lý)

‎

1. Bạn quan tâm đến những yếu tố gì khi chọn lựa thuốc để bán cho khách hàng?
   1. Nếu là khách hàng đã biết các loại thuốc mà khách cần, chúng tôi sẽ hỏi thăm mục đích, và nếu cần sẽ đưa ra một số cảnh báo khi sử dụng thuốc. Còn đối với khách cần mua thuốc điều trị triệu chứng: Chúng tôi căn cứ và tình trạng bệnh và xác định nguyên nhân, đồng thời đưa ra liệu trình phù hợp với mô tả của khách hàng.
   2. Dựa vào mô tả triệu chứng bệnh và tình trạng sức khỏe hiện tại của người bệnh, chúng tôi sẽ đưa ra phương án điều trị, đồng thời kết hợp với một số thuốc bổ cần thiết, đưa ra một số lời khuyên và cảnh báo tình trạng bệnh với khách hàng.
   3. Chúng tôi với tư cách người bán hàng là những dược sĩ tâm huyết với nghề, yếu tố quan trọng nhất khi lựa chọn thuốc để bán cho khách hàng của chúng tôi là nó phải giải quyết được vấn đề mà khách hàng đang gặp phải, và trên tất cả là bảo vệ tốt cho sức khỏe của khách hàng, hạn chế các tác dụng không mong muốn trên thuốc đối với tình trạng của người bệnh.
2. Bạn giải thích về các loại thuốc cho khách hàng như thế nào?
   1. Dựa trên sự hiểu biết của khách đối với thuốc và triệu chứng bệnh mà chúng tôi sẽ có các cách giải thích khác nhau, đảm bảo cho khách có thể hiểu được toàn cảnh về vấn đề và hướng giải quyết của khách hàng.
   2. Chúng tôi cung cấp các thông tin về các khía cạnh khác nhau của thuốc, cung cấp các cảnh báo về các triệu chứng của thuốc để cho người bệnh hoặc người nhà bệnh nhân được biết và các biện pháp đối phó, hoặc an tâm hơn, vì đó chỉ là các biểu hiện bình thường của thuốc.
   3. Tùy vào nhu cầu của khách, nếu khách có nhu cầu biết nhiều hơn về thông tin của thuốc, chúng tôi sẵn lòng tư vấn hết mình, hoặc nếu khách hàng không có nhu cầu thì chúng tôi vẫn đưa ra cách điều nên tránh hoặc điều chỉnh về thói quen sinh hoạt của người bệnh trong thời gian sử dụng thuốc.
   4. Khách hàng bình dân đa số có khá ít kiến thức cơ bản về dược, và theo quan sát của chúng tôi, người dân cũng không có nhu cầu quá lớn về kiến thức dược. Điều mà người dân mong muốn và cũng là tâm huyết và cam kết của chúng tôi là bảo vệ và nâng cao được sức khỏe, chất lượng đời sống cho nhân dân. Vậy nên, chúng tôi luôn đề cao sứ mạng “phục vụ người dân” của chúng tôi, luôn kê thuốc đúng và đủ với triệu chứng người bệnh gặp phải, đưa ra lời khuyên chân thành cho khách hàng về cách sử dụng và thói quen sinh hoạt trong thời gian sử dụng thuốc. Nâng cao sự tin tưởng hai bên giữa nhà thuốc và khách hàng, tạo sự liên kết vững bền cho sức khỏe lâu dài của người dân.
3. Bạn thường nhận được yêu cầu gì từ khách hàng khi họ mua thuốc?
   1. Chúng tôi thường nhận được yêu cầu bán thuốc theo các triệu chứng bệnh, hoặc bán theo yêu cầu ví dụ như thuốc bổ, thực phẩm chức năng, ngoài ra chúng tôi cũng tư vấn thêm thông tin cho khách về các thông tin liên quan...
   2. Yêu cầu thì có nhiều kiểu, có thể là bán thuốc theo đơn của bác sĩ, hoặc một liệu trình của bác sĩ đã khám cho bệnh nhân đưa ra; bán theo yêu cầu của khách về các loại thuốc không cần kê đơn….
   3. Chúng tôi thường bán theo đơn thuốc, điều đó có thể là khá dễ vì nhà thuốc của chúng tôi ở gần bệnh viện, các bệnh nhân hoặc bác sĩ quen chúng tôi mua thuốc cho bệnh nhân để ủng hộ chúng tôi, và có ít các yêu cầu mua các loại thuốc bổ trợ không cần kê đơn.
4. Bạn làm thế nào để giữ liên lạc và duy trì mối quan hệ với khách hàng?
   1. Chúng tôi có cách thức lưu lại thông tin khách hàng thân quen, vì khách thân quen thường ở gần, và thường xuyên ghé thăm hiệu thuốc của chúng tôi. Trong tương lai, tôi mong muốn có một số cách thức khác tiện dụng hơn để lưu trữ toàn bộ thông tin khách hàng tiềm năng, để hiệu thuốc có thể hoạt động một cách hiệu quả hơn.
   2. Chúng tôi có thể liên lạc với các khách hàng qua các trang mạng xã hội, hiệu thuốc của chúng tôi thường chạy các chương trình quảng cáo trên các nền tảng mạng xã hội, chúng tôi thường dùng mạng xã hội để liên lạc.
   3. Chúng tôi có một bộ phận chăm sóc khách hàng đa nền tảng, thường thì chúng tôi và khách hàng sẽ nhắn tin và gọi điện qua số điện thoại(chủ yếu là khách hàng thân quen). Ngoài ra, chúng tôi còn dùng các nền tảng khác làm trợ giúp, như các trang mạng xã hội,…
5. Bạn mong đợi những gì từ một hệ thống quản lý thuốc để hỗ trợ công việc bán thuốc của bạn? (quản lý thuốc)
   1. Nếu chúng tôi dùng hệ thống quản lý thuốc, tôi nghĩ chúng tôi cần các tác vụ cơ bản như thêm thuốc, thay đổi thông tin thuốc đã có, hoặc xóa thông tin khi chúng tôi không bán thuốc đó nữa. Ngoài ra, có các chức năng tìm kiếm hoặc lọc thông tin để tiện dụng hơn khi tra cứu, và để trực quan hơn, tôi cần mỗi thuốc cần có ảnh để dễ nhận biết và sửa đổi ảnh khi cần, và chức năng bán và tạo hóa đơn thuốc để lưu và in hóa đơn cho khách được hoạt động một cách dễ dàng nhất.
   2. Chúng tôi luôn gặp khó khăn khi ghi lại lịch sử bán hàng, lịch sử bán đó cho ai, thời gian nào để có thể tìm lại khi gặp vấn đề hoặc cần kiểm tra lại các thông tin cũ. Ví dụ: khách hàng mua thuốc gần đây và muốn đổi loại thuốc khác, các khách mua thuốc kê đơn định kỳ, hạn sử dụng của thuốc đã bán, thuốc khách hàng mua có phù hợp với danh mục thuốc mà khác cần không…
   3. Tôi là người quản lí, tôi cần công cụ để quản lí thông tin nhân viên của mình, với tác vụ là bán thuốc thì tôi cần quản lí nhân viên nào khi đăng nhập vào hệ thông sẽ là người đứng bán, các thông tin cần thiết và thay đổi vị trí công việc của nhân viên, tuyển dụng, cập nhật thông tin và sa thải nhân viên; là chuỗi hiệu thuốc nên tra cứu nhân viên là cần thiết, và nếu là phần mềm thì ngay cả tôi trong khi sử dụng phần mềm khác cũng quên mật khẩu, có lẽ phần mềm hiệu thuốc của chúng tôi nếu áp dụng thì cũng cần có tính năng đó, đó là í kiến của tôi 😊…
   4. Hiệu thuốc chúng tôi luôn chú trọng các yếu tố đầu vào như ai sẽ là nhà cung cấp thuốc cho chúng tôi, chúng tôi tin rằng mức độ uy tín của nhà cung cấp là rất quan trọng, nó liên quan trực tiếp đến khách hàng của chúng tôi, giá cả cũng là một điều rất đáng để cân nhắc. Vậy nên trong công việc của hiệu thuốc chúng tôi luôn thay đổi các nhà cung cấp nếu cần thiết và xem các giao dịch cũ với nhà cung cấp, chúng tôi luôn đánh giá cao khả năng hợp tác với nhà cung cấp dựa trên số lượng giao dịch và thời gian hợp tác lâu dài với nhà cung cấp; với chuỗi hiệu thuốc phân bổ ở nhiều nơi, chúng tôi có rất nhiều nhà cung cấp, vậy nên chúng tôi cần tìm thông tin của nhà cung cấp, bạn nghĩ xem, chuỗi hiệu thuốc với nhiều nhà cung cấp thì làm sao các nhà quản lí như tôi sẽ có thể để í được hoạt động của các hiệu thuốc phải không nào :D…
   5. Hiệu thuốc chúng tôi bán rất nhiều thuốc, vì hiệu thuốc chúng tôi ở gần bệnh viện lớn cấp quốc gia, chúng tôi luôn gặp khó khăn khi quản lí các thuốc thuộc ở danh mục nào để có thể dễ dàng hơn trong việc quản lí thuốc, có những lúc xem xét lại thông tin của một loại thuốc mà chúng tôi mất cả giờ để có thể tra cứu và kiểm tra, cân nhắc lại về loại thuốc khác thuộc danh mục đang bán nào ở hiệu của chúng tôi; có những loại danh mục thuốc rất nhỏ, và chúng khá nhiều, các loại thuốc mới chúng tôi cũng cập nhật, vì hiệu thuốc của chúng tôi luôn có xu hướng mở rộng hơn, phục vụ tốt hơn và mở rộng tệp khách hàng, nên có quá nhiều danh mục thuốc cũng có khó khăn trong việc tìm kiếm…
   6. Chuỗi nhà thuốc lớn chúng tôi cần đơn giản hơn trong việc quản lí tài chính, lịch sử bán cũng cần xem lại các khoản thu nhập từ các hiệu thuốc, tự động thống kê tài chính, tạo mới hay chỉnh sửa hoặc xóa bỏ các phiếu thu chi, và tra cứu lại nó khi cần thiết…
   7. Các hiệu thuốc chúng tôi có một kho chung để lấy bán khi cần, vì các nhà cung cấp không phải lúc nào cũng cung cấp các đơn nhỏ, vậy việc xem các thuốc nào còn trong kho và cần chỉnh sửa các thông tin hoặc xóa bỏ thuốc trong kho khi hiệu thuốc không còn bán thuốc đó nữa, và hiệu thuốc sẽ có đơn vị kiểm kê lại kho sau mỗi ngày làm việc, chúng tôi cần quá trình đó hoạt động theo cách dễ dàng và tự động hơn; cảnh báo khi số lượng thuốc ít, và các khu vực cất thuốc, các thuốc sẽ được báo cáo theo định kỳ để chúng tôi dễ dàng hơn trong việc quản lí…
   8. Hiệu thuốc chúng tôi cần các tác vụ có thể quản lí bán hàng theo khách hàng, lưu thông tin khách để phục vụ tốt hơn cho các lần bán tiếp theo và xử lí các vấn đề phát sinh liên quan đến các khách hàng cụ thể, cập nhật thông tin, theo dõi lịch sử mua hàng của khách cụ thể và xóa thông tin khách nếu cần thiết.
6. Bạn nghĩ rằng việc quản lý thông tin và lịch sử mua hàng của khách hàng sẽ giúp bạn như thế nào trong công việc hàng ngày?
   1. Nó sẽ giúp chúng tôi rất nhiều trong việc thông kê, kiểm tra và giải quyết các vấn đề phát sinh.
   2. Giúp ích khá nhiều trong việc quản lí tình trạng kinh doanh của hiệu thuốc và có các kế hoạch để có thể thay đổi và cải tiến hơn trong quá trình làm việc.
   3. Đánh giá hiệu suất của hiệu thuốc, xác định các vấn đề tiềm ẩn trong quá trình hoạt động của hiệu thuốc và chỉnh sửa. Trong giới tài chính, nó được gọi là ‘những con số biết nói’…
7. Bạn nghĩ sao về việc có một hệ thống giúp bạn theo dõi số lượng tồn kho thuốc một cách dễ dàng?
   1. Không cần tốn quá nhiều công sức để kiểm kê chi tiết, hoặc kiểm tra và tìm kiếm các thuốc khi ghi thủ công và để ở một nơi nào đó mà tôi không nhớ, trí nhớ tôi không được tốt.
   2. Nếu phần mềm có khả năng thông báo khi thuốc sắp hết một cách tự động thì chúng tôi không cần phải rà soát thuốc một cách thủ công như mọi lần nữa, điều đó tiết kiệm được rất nhiều thời gian và công sức.
   3. Chúng tôi dễ dàng hơn trong việc kiểm tra thuốc mà không cần phải tìm kiếm thủ công, dễ dàng hơn trong việc xử lí và lấy các thuốc mong muốn một cách dễ dàng.
8. Khi bạn cần tìm kiếm thông tin về một loại thuốc cụ thể, bạn thường làm thế nào?
   1. Chúng tôi có các quyển số ghi chép khác nhau, đặt thuốc ở các khu khác nhau theo các đặc điểm và tìm kiếm chúng.
   2. Hiệu thuốc của tôi là hiệu thuốc nhỏ và một mình tôi quản lí và bán hàng, vậy nên tôi thường đặt ở những nơi tôi quen để và lấy chúng một cách dễ dàng, dù gì thì tôi cũng đã có tuổi rồi.
   3. Đối với thông tin các thuốc đã bán trong tiệm của em thì em đã ghi nhớ về các tác dụng của nó rồi, có xem thì xem hạn sử dụng và các thứ khác, thì em tìm xem nó đặt đâu rồi lấy xem các thông tin đó, còn tìm các thông tin thuốc khác thì em lên mà search thôi, dễ mà. Hihi
9. Bạn đã từng gặp những khó khăn gì trong việc quản lý hoá đơn bán hàng thuốc?
   1. Cửa hàng của tôi còn chẳng có hóa đơn bán thuốc, chúng tôi mới mở, vậy nên chúng tôi thường dựa vào trí nhớ của mình và camera ghi lại để làm bằng chứng khi có vấn đề..
   2. Bà mở hiệu thuốc cũng lâu rồi, các phần mềm gì đó bà cũng không biết dùng, đối với bà nó rất khó hiểu, vậy nên bà có quyển vở ghi, bà bán gì là ghi vào, cũng là quản lí doanh thu cho hiệu thuốc luôn, bán bình thường cho dân thôi, cũng không bán nhiều nên bà vẫn luôn làm như vậy cho dễ.
   3. Hóa đơn bán chúng tôi thường ghi tay thôi, ghi với những khách có nhu cầu, chứ bình thường chúng tôi cũng không ghi. Các vấn đề cũng rất hiếm khi xảy ra, vậy nên chúng tôi cũng chỉ cần dùng camera để làm bằng chứng để giải quyết đó thôi. Chúng tôi cũng không chú trọng lắm cho việc này, vì chúng tôi cảm thấy nó phức tạp và không cần thiết.
10. Nếu có phần mềm giúp bạn quản lý hoá đơn bán hàng thuốc, bạn mong muốn điều gì?
    1. Tôi mong nó đơn giản hơn một chút, tôi thấy các cửa hàng tiện lợi có chức năng quét mã ấy, tôi thấy nó cũng tiện. Vì thuốc có những chữ khá khó viết, và cũng không tự động lắm.
    2. Tôi muốn nó được tiện lợi và nhanh hơn, không cần nhập quá nhiều và in hóa đơn cho khách để khách không cần đợi quá lâu.
    3. Nếu phần mềm có thể quản lí hóa đơn thì tôi nghĩ việc xem lại các hóa đơn đã bán, và bán cho ai thì sẽ giải quyết được nhiều vấn đề, vì không phải tôi cũng nhớ được là đã bán cho ai và thời gian nào, nếu có check camera thì cũng tiện hơn vì đã có thời gian ở đó rồi.
11. Bạn có phương pháp nào để đảm bảo rằng thông tin về thuốc và giá cả của chúng luôn được cập nhật đầy đủ?
    1. Đối với cửa hàng thuốc nhỏ của tôi thì tôi chỉ thường dựa vào trí nhớ của tôi, hoặc là dựa vào hóa đơn mà nhà cung cấp đưa cho mỗi khi lấy thuốc, nhưng kiểm tra lại hóa đơn của nhà cung cấp rất hiếm khi, vì tôi thường là đã bán quen và nhớ hết giá thuốc rồi.
    2. Tôi thường dán giá vào các hộp thuốc, tiện để bán mà không cần phải nhớ nhiều, giá cập nhật thì lấy lô nào thì dán lô đấy, lô thuốc mới lấy thì để bán sau.
    3. Cửa hàng thuốc lớn của tôi thì ghi sổ, các loại thuốc có giá đã bán quen thì thường giá không thay đổi nhiều, nhớ giá đối với tôi thì cũng là việc dễ dàng.
12. Bạn thường quản lý nhân viên cửa hàng của mình như thế nào?
    1. Chúng tôi có sổ ghi nhân viên và chấm công, cũng có các quy tắc hay các cách để nhân viên tự động làm việc mà không cần tôi quản lí nhiều.
    2. Cửa hàng tôi có người bán hàng thâm niên uy tín mà, tôi có thể giao một phần việc này cho anh ta làm chuyện đó, tôi chỉ đưa ra các quyết định quan trọng, và cũng có các quyển số để kiểm tra của riêng tôi nếu cảm thấy nó có chỗ không hợp lí, và thường không xảy ra vấn đề gì.
    3. Tôi sẽ kiểm tra nhân viên đầu buổi và cuối buổi, check camera bất chợt trong ngày, nhắc nhở khi cần, nhưng tôi cũng đã thống nhất phong cách làm việc với nhân viên của mình nên cũng có rất ít các vấn đề xảy ra.
13. Bạn mong muốn điều gì khi quản lý nhân viên trên phần mềm máy tính?
    1. Quản lí nhân viên đối với cửa hàng không quá lớn như chúng tôi thì việc đó không quá cần thiết, thường chỉ quản lí các chấm công cho nhân viên mà thôi, chúng tôi cũng có các kỳ họp định kỳ để bàn về các thay đổi trong phong cách làm việc.
    2. Đối với chuỗi cửa hàng lớn chúng tôi thì tôi đã có bộ phận nhân sự theo phân cấp nội bộ hoặc trung tâm, các hiệu thuốc cấp nhỏ thì có một vài nhân viên, sẽ bố trí cán bộ cấp trung ở đó và họ tự giải quyết. Còn các hiệu thuốc lớn trong chuỗi thì chắc bộ phận nhân sự bên đó đã có phần mềm quản lí nhân sự của riêng họ rồi.
    3. Hiệu thuốc của tôi không quá nhỏ, nên cũng cần một phần mềm bán kiêm luôn quản lí nhân viên, chủ yếu là quản lí để đăng nhập vào hệ thống để họ làm việc thôi, có các vị trí khác nhau kèm theo và một số thông tin cơ bản để có thể liên lạc với họ khi cần.
14. Bạn mong muốn thống kê các thông tin gì khi kinh doanh thuốc?
    1. Thống kê thì không quá quan trọng với chúng tôi, thường thì các mô hình kinh doanh lớn mới cần các thông kê để đánh giá về mô hình hoạt động của họ, chúng tôi chỉ cần xem các thông tin như thu chi mà thôi.
15. Bạn thường quản lý danh mục thuốc như nào?
    1. Cửa hàng tôi không có quá nhiều danh mục thuốc, chỉ để các khu khác nhau để tiện lấy bán mà thôi.
    2. Chúng tôi có quyển sổ để ghi các thông tin thuốc theo danh mục, để chúng tôi có thể kiểm tra được các loại thuốc mà chúng tôi bán và xác định được mức nhu cầu của khách với loại thuốc đó.
16. Có bao nhiêu nhà cung cấp thuốc cho cửa hàng? Bạn quản lý thông tin các nhà cung cấp thuốc này như thế nào?
    1. Tôi không thể chia sẻ có bao nhiêu nhà cung cấp. Chúng tôi quản lí bằng quyển sổ, chia ra các phần của quyển sổ bằng các nhà cung cấp khác nhau và các hóa đơn đại diện cho các giao dịch mà chúng tôi trao đổi.
    2. Thông tin về nhà cung cấp chúng tôi không thể chia sẻ. Còn về cách quản lí, chúng tôi thường lưu thông tin liên lạc vào một quyển sổ và các thông tin cần thiết về nhà cung cấp đó. Khi cần chúng tôi sẽ gọi và yêu cầu họ cung cấp các thuốc cụ thể. Chúng tôi có ít nhà cung cấp nhiều năm hợp tác, vậy chúng tôi luôn thay đổi và thêm các nhà cung cấp, và cũng cập nhật thông tin của nhà cung cấp để phục vụ cho sự hợp tác giữa chúng tôi.
17. Bạn có khó khăn gì khi quản lý hạn sử dụng thuốc?
    1. Các hạn sử dụng của thuốc cũng là vấn đề khá nhức nhối đối với hiệu thuốc của chúng tôi, thỉnh thoảng hiệu thuốc của chúng tôi có một vài trường hợp bán nhầm các thuốc đã hết hạn, điều này làm ảnh hưởng đến uy tín của chúng tôi rất nhiều. Việc kiểm tra số lượng thuốc và hạn sử dụng của thuốc là điều mà chúng tôi đang tìm cách để giải quyết tối ưu vấn đề này.
    2. Hạn sử dụng của thuốc là điều mà tôi nghĩ rằng các nhà thuốc cũng cần phải để tâm, vì thuốc là một loại sản phẩm đặc thù liên quan trực tiếp đến sức khỏe của người đang bị bệnh. Và hậu quả của việc này thật sự là rất khó lường. Chúng tôi luôn dành một thời gian và nguồn lực khá lớn để chú tâm vào việc này. Cụ thể, chúng tôi lên lịch kiểm tra và ghi chép các hạn sử dụng của thuốc, thay mới hay có cách biện pháp đặc thù cho từng loại, và chúng tôi vẫn đang trong giai đoạn cải tiến quy trình này một cách tối ưu hơn.
    3. Chúng tôi luôn ghi sổ cho các loại thuốc riêng cho các mốc thời gian hạn sử dụng của thuốc, và chúng tôi cũng kiểm tra thuốc định kỳ, vì có những loại thuốc khá dễ hỏng và cũng cần để í thêm, không chỉ riêng về hạn sử dụng.

# Câu hỏi gián tiếp

**Phần 1: Thông tin cá nhân**

1. Bạn là ai?
   * Chủ nhà thuốc
   * Nhân viên bán thuốc
   * Dược sĩ
   * Khác (vui lòng ghi rõ)
2. Bạn đã sử dụng phần mềm quản lý hiệu thuốc bao lâu rồi?
   * Chưa từng sử dụng
   * Dưới 1 tháng
   * Từ 1 tháng đến 3 tháng
   * Từ 3 tháng đến 1 năm
   * Hơn 1 năm
3. Xin cho biết tên phần mềm nếu bạn đang sử dụng?

(Nhập câu trả lời)

**Phần 2: Đánh giá tính năng**

* Mức độ quan trọng của tính năng đăng nhập đối với bạn như thế nào?
  + Rất quan trọng
  + Quan trọng
  + Ít quan trọng
  + Không quan trọng
* Bạn mong muốn có những phương thức đăng nhập nào? (chọn tất cả các phương thức phù hợp)
  + Tên người dùng và mật khẩu
  + Mã OTP
  + Khác (vui lòng ghi rõ)
* Mức độ quan trọng của tính năng quản lý thuốc đối với bạn như thế nào?
  + Rất quan trọng
  + Quan trọng
  + Ít quan trọng
  + Không quan trọng
* Bạn mong muốn có những tính năng nào trong phần quản lý thuốc? (chọn tất cả các tính năng mong muốn)
  + Thêm, sửa, xóa thông tin thuốc
  + Tìm kiếm thuốc
  + Cập nhật số lượng tồn kho
  + Quản lý hạn sử dụng thuốc
  + Bán thuốc và tạo hóa đơn từ quản lý thuốc
  + Khác (vui lòng ghi rõ)
* Theo bạn, tính năng nào trong phần quản lý thuốc là quan trọng nhất?
  + (Nhập câu trả lời)
* Mức độ quan trọng của tính năng quản lý danh mục thuốc đối với bạn như thế nào?
  + Rất quan trọng
  + Quan trọng
  + Ít quan trọng
  + Không quan trọng
* Bạn mong muốn có những tính năng nào trong phần quản lý danh mục thuốc? (chọn tất cả các tính năng mong muốn)
  + Thêm, sửa, xóa danh mục thuốc
  + Liệt kê các thuốc theo danh mục
  + Quản lý các thuộc tính của danh mục (ví dụ: tên danh mục, mô tả)
  + Khác (vui lòng ghi rõ)
* Mức độ quan trọng của tính năng quản lý nhà cung cấp đối với bạn như thế nào?
  + Rất quan trọng
  + Quan trọng
  + Ít quan trọng
  + Không quan trọng
* Bạn mong muốn có những tính năng nào trong phần quản lý nhà cung cấp? (chọn tất cả các tính năng mong muốn)
  + Thêm, sửa, xóa nhà cung cấp
  + Tìm kiếm nhà cung cấp
  + Quản lý thông tin liên hệ của nhà cung cấp
  + Theo dõi lịch sử giao dịch với nhà cung cấp
  + Khác (vui lòng ghi rõ)
* Mức độ quan trọng của tính năng quản lý nhân viên đối với bạn như thế nào?
  + Rất quan trọng
  + Quan trọng
  + Ít quan trọng
  + Không quan trọng
* Bạn mong muốn có những tính năng nào trong phần quản lý nhân viên? (chọn tất cả các tính năng mong muốn)
  + Thêm, sửa, xóa thông tin nhân viên
  + Quản lý chức vụ, quyền hạn của nhân viên (không bao gồm quyền hạn sử dụng thuốc)
  + Phân quyền cho các chức năng khác nhau dựa trên vai trò
  + Theo dõi và ghi nhận lịch sử hoạt động của người dùng
  + Theo dõi lịch sử làm việc, hiệu suất của nhân viên
* Mức độ quan trọng của tính năng quản lý tài chính đối với bạn như thế nào?
  + Rất quan trọng
  + Quan trọng
  + Ít quan trọng
  + Không quan trọng
* Bạn mong muốn có những tính năng nào trong phần quản lý tài chính? (chọn tất cả các tính năng mong muốn)
  + Theo dõi doanh thu và chi phí
  + Quản lý các khoản nợ và phải thu
  + Báo cáo tài chính định kỳ (hàng ngày, hàng tháng, hàng năm)
  + Quản lý ngân sách và dự báo tài chính
  + Khác (vui lòng ghi rõ)
* Mức độ quan trọng của tính năng quản lý kho đối với bạn như thế nào?
  + Rất quan trọng
  + Quan trọng
  + Ít quan trọng
  + Không quan trọng
* Bạn mong muốn có những tính năng nào trong phần quản lý kho? (chọn tất cả các tính năng mong muốn)
  + Kiểm kê kho
  + Cảnh báo khi số lượng thuốc dưới mức tối thiểu
  + Quản lý vị trí lưu trữ thuốc trong kho
  + Báo cáo tồn kho định kỳ
  + Khác (vui lòng ghi rõ)
* Mức độ quan trọng của tính năng quản lý hóa đơn đối với bạn như thế nào?
  + Rất quan trọng
  + Quan trọng
  + Ít quan trọng
  + Không quan trọng
* Bạn mong muốn có những tính năng nào trong phần quản lý hóa đơn? (chọn tất cả các tính năng mong muốn)
  + Tạo và in hóa đơn bán hàng từ quản lý thuốc
  + Quản lý lịch sử hóa đơn
  + Khác (vui lòng ghi rõ)
* Mức độ quan trọng của tính năng quản lý khách hàng đối với bạn như thế nào?
  + Rất quan trọng
  + Quan trọng
  + Ít quan trọng
  + Không quan trọng
* Bạn mong muốn có những tính năng nào trong phần quản lý khách hàng? (chọn tất cả các tính năng mong muốn)
  + Thêm, sửa, xóa thông tin khách hàng
  + Theo dõi lịch sử mua hàng của khách hàng
  + Quản lý thông tin liên lạc của khách hàng
  + Khác (vui lòng ghi rõ)

**Phần 3: Đánh giá chung**

1. Bạn hài lòng với các tính năng hiện có của phần mềm quản lý hiệu thuốc như thế nào?
   * Rất hài lòng
   * Hài lòng
   * Bình thường
   * Không hài lòng
   * Rất không hài lòng
2. Bạn có mong muốn sử dụng phần mềm quản lý hiệu thuốc có những tính năng nào trong tương lai?
   * (Nhập câu trả lời)
3. Nhập số điện thoại của bạn để nhận quà

(Nhập câu trả lời)