



■ فروش اینترنتی داروخانه‌ها

دکتر فاطمی، از انجمن داروسازان ایران، مطلبی با عنوان فروش اینترنتی داروخانه‌ها نگاشته‌اند که با هم می‌خوانیم:

«... قانون جدید

در تاریخ ۲۵ مرداد امسال لایحه‌ای به امضای وزیر بهداشت از دولت به مجلس رفت که بر اساس آن «فروش و تحویل دارو به بیماران از طریق ابزار الکترونیک آزاد» می‌شود.

این لایحه در حال حاضر، در اداره کل تدوین قوانین مجلس وجود دارد و بنا است که بعد از تصویب در کمیسیون مربوطه، در صحن علنی مجلس مطرح شود.

البته، این موضوع قبل از این در شورای عالی هماهنگی اقتصادی تصویب شده بود و این بار در

صورت تصویب در مجلس به قانون تبدیل می‌شود.

□ ورود فروشگاه‌های اینترنتی بزرگ

بر کسی پوشیده نیست که پشت پرده تصویب این قانون، فروشگاه‌های اینترنتی بزرگ با حمایت معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری هستند که صراحتاً آمادگی خودشان و ایجاد زیرساخت‌های لازم برای فروش اینترنتی دارو را اعلام کردند.

همکاران ما در سازمان غذا و دارو هم به استقبال این قانون رفتند و پیش‌نویس «دستورالعمل ارایه اینترنتی خدمات دارویی» را تهیه کردند که بر اساس آن هم فروش اینترنتی داروهای OTC و هم نسخه‌ای تشریح شده است؛ تا به محض تصویب قانون آن را اجرایی کنند!

البته، هر چند در همه ضوابط بر فروش دارو و کالاهای خاص داروخانه‌ای (فرآورده‌های طبیعی،

مکمل‌های غذایی و شیرخشک)، تأکید شده است اما تا زمانی که قانون محکمی برای انحصار فروش کالاهای داروخانه (حتی دارو) در داروخانه‌ها نداریم، همیشه راه برای ورود آبر سایت‌های فروش اینترنتی باز است.

فروش کل دیجی کالا در سال ۹۸، حدود ۵۰ هزار میلیارد تومان بوده است. بنابراین، بازار دارویی ۳۵ هزار میلیارد تومانی داروخانه‌ها برای این آبرمارکت‌ها یک بازار ناب و دست نخورده است؛ بنابراین، انگیزه بسیار زیادی برای فتح این بازار دارند.

□ داروخانه‌های اینترنتی

با وجود این که در سال‌های اخیر تعداد زیادی از داروخانه‌ها مجوز فروش اینترنتی دریافت کرده‌اند، اما داروخانه‌هایی که نام آن‌ها به‌عنوان برند داروخانه اینترنتی در کشور شناخته شود به تعداد انگشتان دست هم نمی‌رسد. البته، داروخانه‌های مطرح فروش بسیار خوبی دارند (گاهی ۲۰ تا ۳۰ برابر فروش حضوری).
بنابراین، با وجود فراهم بودن شرایط قانونی برای

فروش اینترنتی داروخانه‌ها، از این فرصت برای توسعه کسب و کار داروخانه‌ها به خوبی استفاده نشده است.

□ آینده

راه‌اندازی یک داروخانه اینترنتی به سرمایه و زمان زیادی احتیاج ندارد و امروزه به راحتی امکان‌پذیر است؛ اما نکته مهم پشتیبانی فنی و بازاریابی از این داروخانه‌ها برای معرفی کالا و افزایش فروش است که سرمایه زیادی را طلب می‌کند.

چنانچه داروخانه‌های اینترنتی سراسر کشور از طریق یک سامانه جامع به هم مرتبط باشند، به‌گونه‌ای که با سفارش یک کالای داروخانه‌ای (به استثناء دارو)، مشتری در زمان کوتاهی آن را با پیک از نزدیک‌ترین داروخانه دریافت کند، هزینه تمام شده به شدت کاهش پیدا می‌کند، به‌گونه‌ای که هیچ آبرمارکت دیگری توان رقابت با این مجموعه را نخواهد داشت.

البته، این مستلزم وجود یک داروخانه دیجیتال به ازای هر داروخانه فیزیکی است...».

