

面临的三大挑战

物料种类繁多，涉及多环节业务链路复杂，库存情况混乱，盘点库存对不上，往来账目不明确。

销售点分布不合理，行业集中度较低。

一是经济较发达的市、县销售网络多，而一些偏远城镇、山区销售网络少。

二是针对三级、二级医院的医院终端覆盖能力比较强，对基层医疗机构、社区、农村的医疗机构，全区范围内的覆盖能力却相当薄弱。

三是国际国内知名大型销售企业布点少，近几年来仅大中城市就有数十家零售药店被淘汰出局，规模和实力上的悬殊使零售。

制药行业本身定位不准，品种趋同严重，往往是同个临床适用症同一个剂型有众多替代品，造成销售行业严重的恶性竞争。

另外药品生产领域供过于求，流通经销领域秩序比较混乱。部分销售企业为了生存和发展，还纷纷标贴虚高药价、使用带金促销方式或通过高额回扣来促销，导致行业不正之风，盛行，药价虚高。

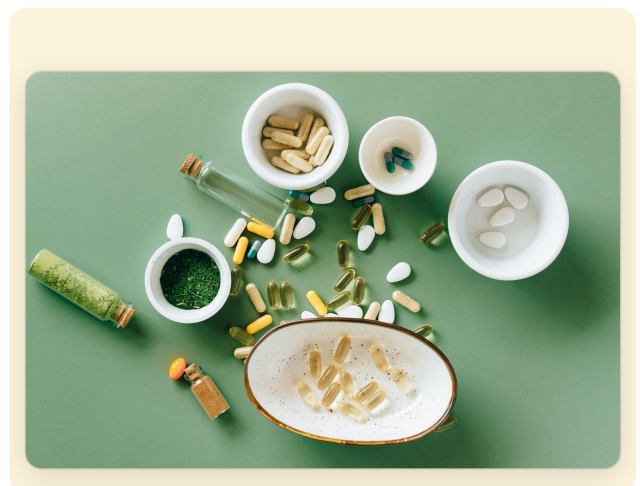
企业发展面临区域分割和产品同质化现象严重，加之治理商业贿赂终端费用减少，药品降价等因素加剧了企业经营难度。

唯有注重品牌、管理、深度服务的理性市场竞争和差异化经营，才是医药零售业赢得市场空间并健康发展的关键所在。

系统概述：

一款针对生物制药行业的业务管理类的通用模板。可以有效的解决企业流程管理不规范、工作过程难把控，经营数据难统计等问题。极大提升了企业的工作效率、降低管理成本；支持电脑和移动端录入、查询数据，对企业生产经营中进货、出货、销售、付款等进行全程跟踪管

理，有效辅助企业解决业务管理、销售管理、存货管理、财务管理等一系列问题。

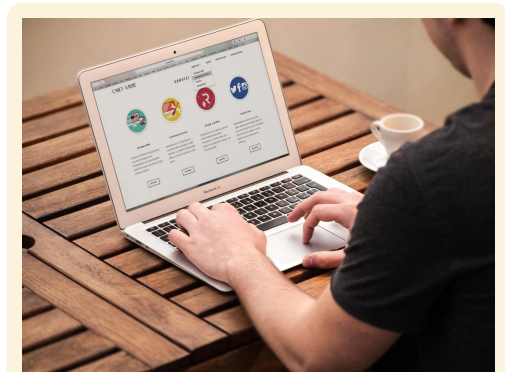


适用公司/企业：适用于不同类型医疗门诊的运用场景，和药品售卖类：药房、公司、药品经销商。如诊疗服务类：诊所、门诊部、卫生院、社区卫生服务中心等



系统特点：根据一些大中型企业医药公司、药店、以及药品批发零售商的的实际要求，要求本系统具有如下功能：

- 1、基础资料管理更加完善文档利用率高，库存准确；
- 2、操作效率高；
- 3、库存低，物料资产使用率高；
- 4、现有的操作规程执行难度小；
- 5、易于制定合理的维护计划；
- 6、数据及时，成本降低；
- 7、提供历史的记录分析；
- 8、规程文件变更后的及时传递和正确使用；
- 9、仓库与财务的对帐工作量见效效率提高；
- 10、预算控制严格、退库业务减少。
- 11、与钉钉深度打通，当库存低于设定值就会通过钉钉通知到我们（库存预警功能）

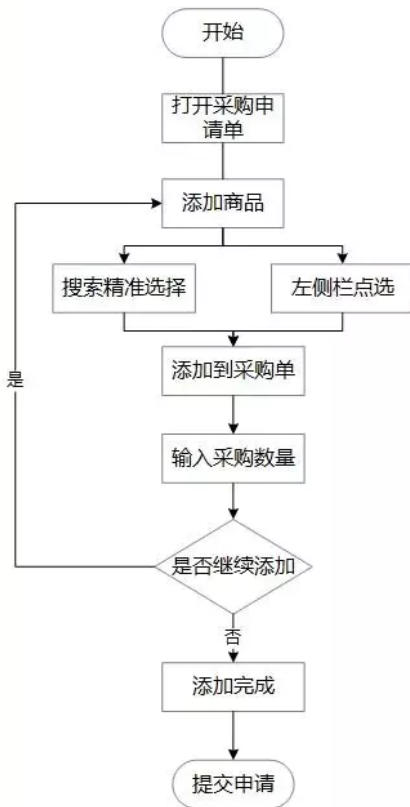


系统框架：

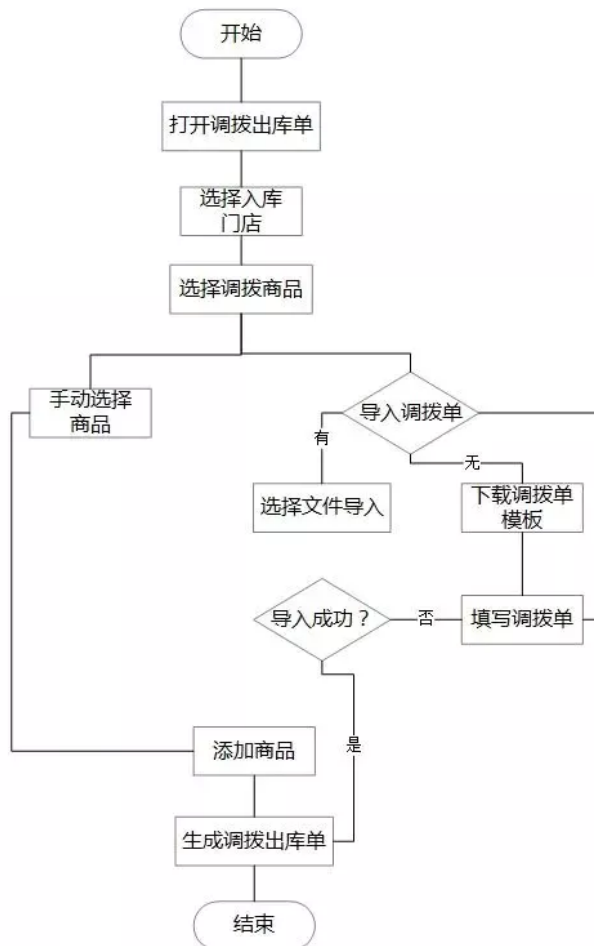
医药进销存系统						
基础数据档案	采购管理	销售管理	库存管理	财务管理	合同管理	数据报表
仓库档案	采购订单	销售订单	库存表	付款单	合同信息	库存分析
公司档案	付款申请	销售出库	库存流水	资金流水	合同类型	采购分析
商品信息	采购入库		库存调拨	销项开票		出库分析
供应商信息			库存盘点	进项发票		销售分析
客户信息			期初库存			客源分布

审批设置

2. 创建预审采购单



3. 调拨出库



如需定制服务请联系我们

联系方式

工作时间：9:30-18:00

咨询电话：020-37276409

客服邮箱：contactus@mingzheng.net.cn