

**А в чем профит?  
Разработка своего ПО в аптечной сети.**

Алексей Еферов, 36.6.



# Зачем аптечной сети собственная разработка?



**5** макробренда



**2000+** аптек



**10** регионов



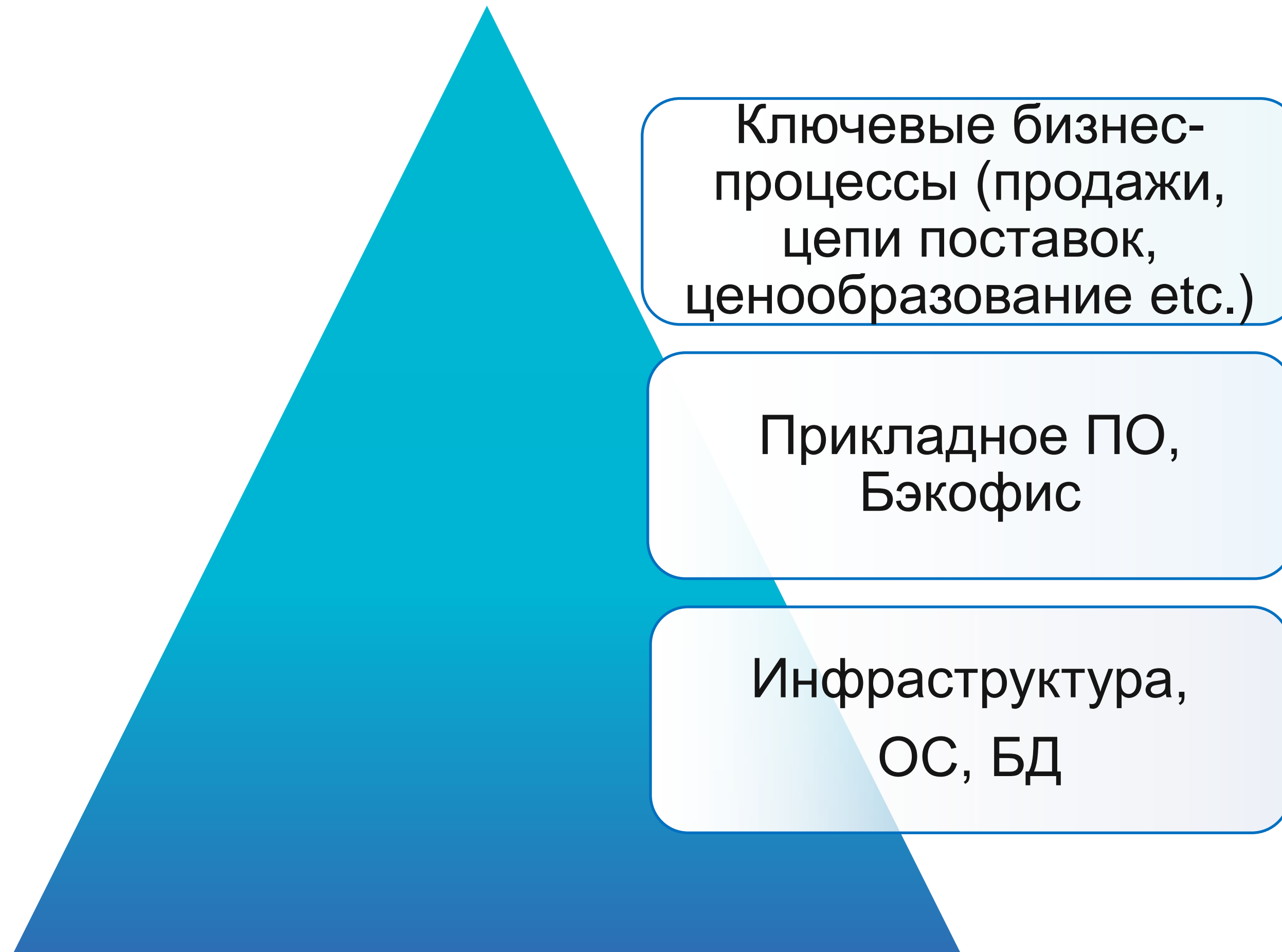
**7500** сотрудников



**67.3** млрд. руб. за 22г



# Всё ли нужно разрабатывать самостоятельно?



Лучший выбор:		На что фокус:
Собственные решения	Заказная разработка	Максимизация прибыли / снижение затрат
Коробочное решение	Кастомизация	Экономия и удобство
Коробочное решение	SAAS (облачные решения)	Стабильная работа

# Кассовое ПО как конкурентное преимущество

## CROSS-sell

совместимые товары или услуги  
(в т.ч. сезонная или тематическая продукция)

## UP-sell

Тот же товар, но в большем объеме / количестве. Похожие товары с лучшими характеристиками, Новинки

## DOWN-sell

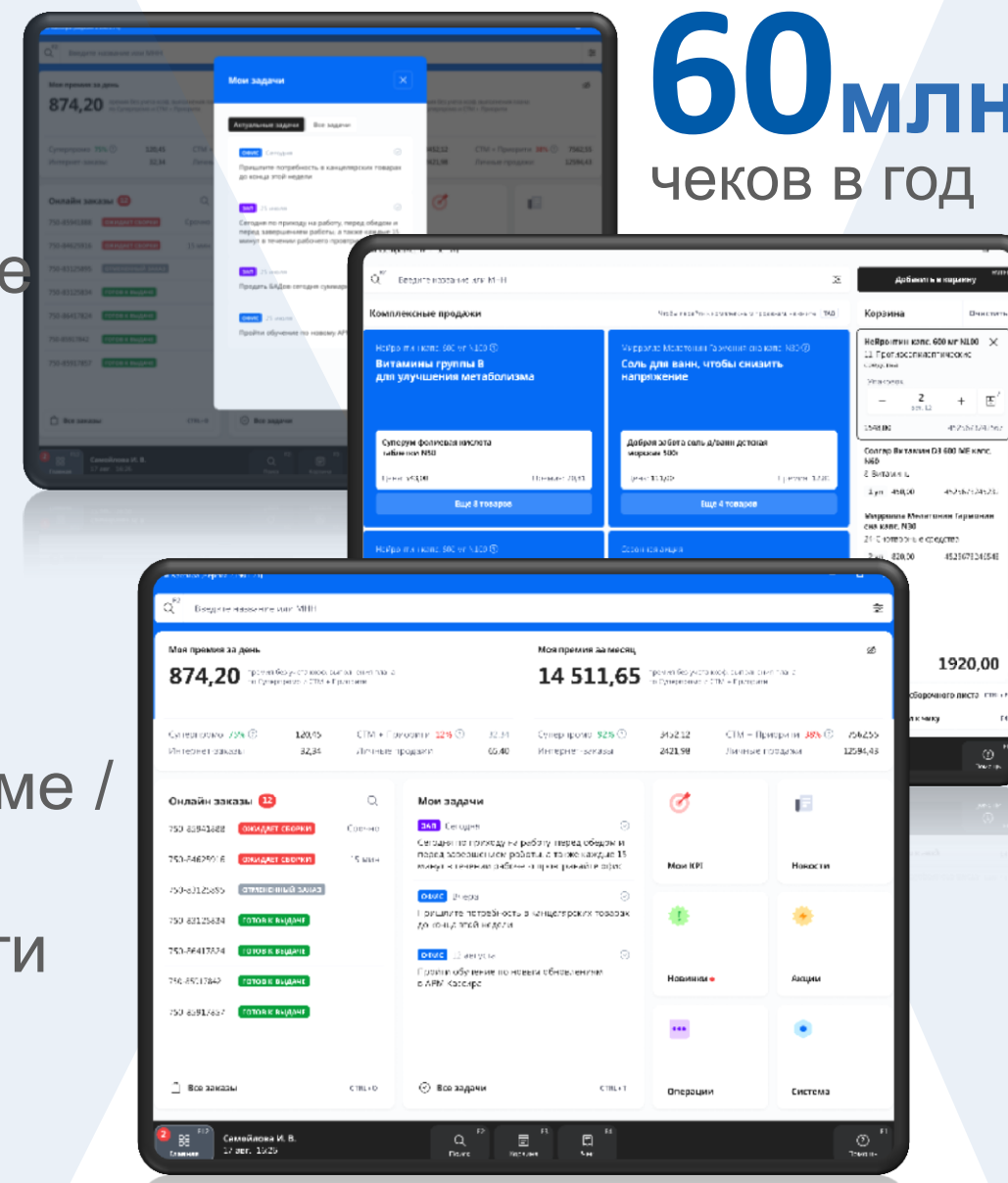
Тот же товар, но в меньшем объеме / количестве  
Менее функциональный, аналоги

## BUNDLE-sell

Взаимодополняющие товары, комплекты

**85%**  
всех контактов  
с клиентами

**60 млн.**  
чеков в год



## Удобство

Упрощение интерфейса, скорость работы, оптимизация времени на непродающие операции

## Персональные предложения

Забытые корзины на сайте и МП, персональные подборки на основе поисков и истории продаж

## Скидки

Наилучшее комбо по скидкам, промо и программе лояльности

## Задачи

Мотивация сотрудников по показателям, операционные задачи, новости



**Собственная разработка**  
с учетом лучших практик



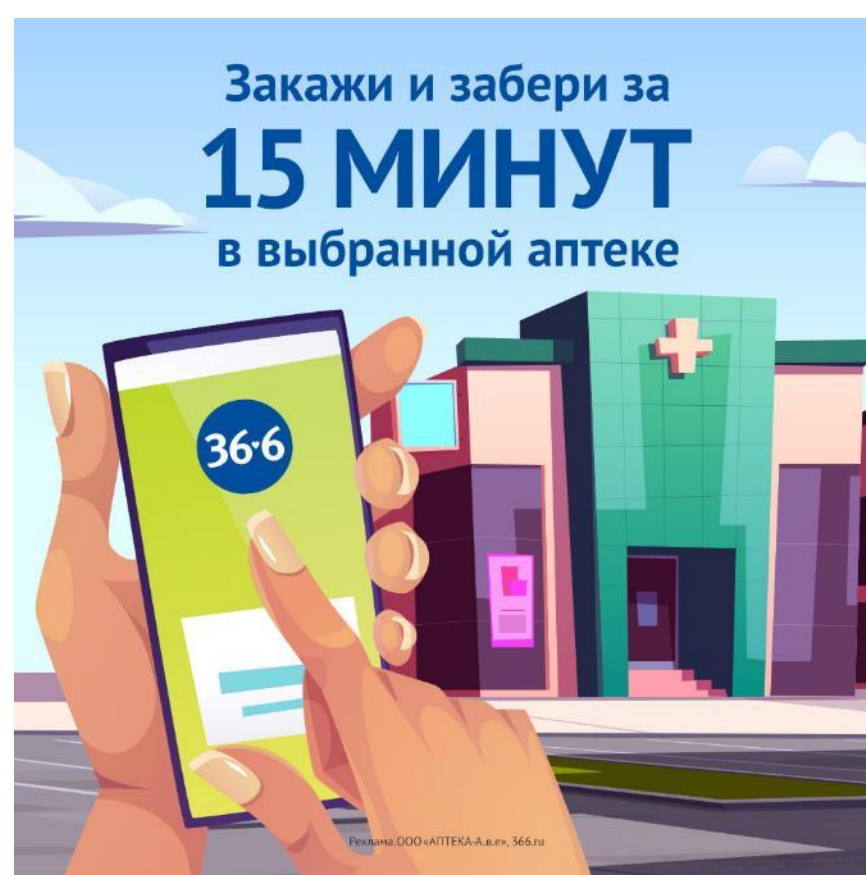
**Продуктовый подход**  
в разработке и развитии



**UX/UI**

# Оmnиканальность

- Золотая запись клиента
- Единая цифровая среда для коммуникаций с клиентами
- Оформление/редактирование/отмена заказа во всех каналах (аптека/сайт/приложение/аптека/call-центр/чат)
- Сквозная система система бонусов и скидок
- Онлайн-бронирование лекарств (CLICK & COLLECT):



поступление  
заказа в  
аптеку

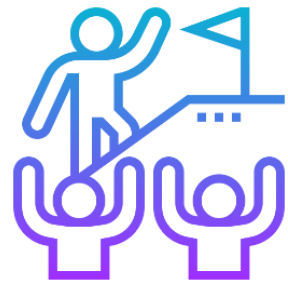
< **60** сек.

Среднее  
время  
сборки

**9** мин.

- Клиент комплексно подходит к заказу – выше средний чек
- Клиент более лоялен к сопутствующим товарам и предложениям
- Доп. продажи при получении заказа в аптеке

# Ключевые эффекты от собственной разработки



## Повышение конкурентоспособности

реализация killer-фич и уникальных решений на рынке:

- Click&Collect: выдача брони за 15 минут в любой аптеке
- Выбор эффективных каналов коммуникаций (экономия >1 млн./мес.)



## Гибкость и инновации

Постоянное развитие в быстро меняющейся среде:

- Доставка рецептурных препаратов
- Индивидуальные предложения (рост конверсии +30%)
- Интеграция с провайдерами скидок – 1 мес.
- Внедрение новых способов оплаты - 2 мес.



## Контроль над данными

для защиты конфиденциальной информации и обеспечения безопасности:

- Корпоративное хранилище данных



## Экономические выгоды

### Выгоднее SAAS решений/коробки:

\* Лицензии чаще всего привязаны к числу РМ/ТТ => при определенном масштабе сети выгоднее разработать ПП самим

### Выгоднее глубокой кастомизации:

- Разработка АРМа дешевле на 40% чем покупка и кастомизация POS
- Сокращенный time-to-market (более чем на 60%)

### Выгоднее заказной разработки:

- Рост часовых ставок внешних специалистов
- Налоговые льготы для ИТ компании



## Риски, требующие управления:

- Своевременное документирование
- Зависимость от ключевых сотрудников;
- Неоптимизированный код;
- Отставание от общерыночных задач и трендов
- Фокус на развитии может привести к росту технического долга

# Что еще учесть при выборе пути собственной разработки:



Business first (стратегия бизнеса, планы масштабирования)  
Степень влияния задачи на достижение целей бизнеса



ТСО, Финансовая модель проекта



Готовность бизнеса к существенным изменениям  
Отношение к технологическим инновациям



Наличие готовых сервисов /  
решений на рынке



Есть ли внутренняя экспертиза  
Компетенция команды разработки  
Достаточно ли ресурсов (команда, время, бюджет)



Срочность принятия решения +  
сроки внедрения



Конфиденциальность (ИБ)

36.6

**СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ!**

**Алексей Еферов, Аптечная сеть 36.6.**

