**Esettanulmány I. – Nagyker választás**

A gyógyszertár személyi jogos vezetője több hónapra kiesik a munkából és rád bízza a gyógyszergazdálkodást. A gyógyszertár havi rendelés állománya kb. 30 millió forint, a gyógyszertár két fő beszállítóval áll kapcsolatba. Az egyik egy regionális „kis-nagyker”, naponta 1x szállít és 8 napra 3% engedményt ad, a másik egy piacvezető teljes körű nagyker, aki naponta 2x szállít 15 napra 1.7 % engedménnyel.

***Milyen forgalmi arányt célszerű kialakítani?***

***Mivel tudod kiegészíteni a nagyker szerződéseket?***

***Érdemes lehet-e változtatást kezdeményezni?***

***Az engedményen és fizetési határidőn túl milyen szempontokat kell még figyelembe venni?***

**Esettanulmány II. – Készlet mutatói**

A gyógyszertár személyi jogos vezetője több hónapra kiesik a munkából és rád bízza a gyógyszergazdálkodást. A gyógyszertár havi átlag forgalma 30 millió forint, átlagos árrése a fogyasztói árra számolva 18,5%.

***Mennyi a havi átlagos beszerzési értéke?***

***15 napos készletezési szint mellett mekkora a készletérték.***

***Az értékesítés bevételei hogyan realizálódnak (kp, NEAK, hitel).***

***Két fő beszállítónál (67%+33%) milyen fizetési határidőt célszerű választani, hogy a beszerzések és az értékesítés bevételei egyensúlyban legyenek?***

***A beszerzések és az értékesítés egyensúlya mellett milyen finanszírozási háttér szükséges a stabil működtetéshez?***

**Esettanulmány III. – Készlet utánpótlása**

***Milyen készletszintet és utánpótlási rendszert alkalmaznál a következő készítményeknél?***

Standard forgalmú, támogatott készítmény, ami az egyik nagykereskedőnél havi akciós. (Bátran egyszerre 30-35 napos készletet, az akciós engedmény +1-3% is lehet. Akár banki forgóeszközhitel igénybe vétele is évi 2-4%-os kamat)

Standard forgalmú, OTC készítmény, akciós beszerzés, akciós értékesítés. (Attól függően, hogy az akciós beszerzés egyszeri, vagy az akció ideje alatt folyamatos, valamint az akció milyen rendszerességgel ismétlődik lehet egyszer vagy többször bőven rendelni, hogy az akciós értékesítés után is maradjon akciós beszerzésű készlet.)

Alacsony forgalmú, OTC készítmény, akciós beszerzés, akciós értékesítés. (Óvatosan, nehezen számítható ki az akció forgalomemelő hatása, és az akció lefutása után a forgalom is drasztikusan csökkenhet. Inkább fusson ki a készítmény mintsem nagy mennyiség maradjon készleten.)

Alacsony forgalmú, alacsony árú, de stabil forgalmú támogatott készítmény. (Lehet bátrabban rendelni, akár az átlagos készletszint 2-3x-t is, a készletezési költségeket kevésbé emeli, ugyanakkor a készletezés hiánya (jöjjön vissza holnap) forgalom és imázs vesztést jelent.

Alacsony forgalmú, magas árú készítmény. (Ha stabil a forgalma célszerű az egyszeri legnagyobb napi fogyást készleten tartani, ha a forgalma alkalmi, akkor az igény beérkezését követően. Árrés – nagyker engedmény arányát is figyelni kell.)