

موضوع	سوپرمارکت	داروخانه
مجوز تاسیس	با هر سطح از تحصیلات ، هر محل ، هر مترآژ و هر تعداد که سرمایه اجازه بدهد	دانش آموخته داروسازی = داشتن امتیاز شهر مربوطه-اجازه کمیسیون ماده ۲۰- فقط در یک شهر
مجوز فعالیت	-	دانش آموخته داروسازی
محل کسب و کار	هر کوی و برزن ، محله و خیابان که کشش داشته باشد	مراکز اصلی شهرها-خیابان های اصلی -محلات پر جمعیت = بازارها و ...
مترآژ کسب و کار	هیچ محدودیتی ندارد	طبق ضوابط آئین نامه تاسیس برای روزانه و شبانه روزی حداقل ۳۰ متر
ویژگی های محل کسب و کار	ویژگی خاصی لازم ندارد و به سلیقه و بودجه ی مالک بستگی دارد	مکان مناسب از نظر نور، تهویه،سرمایشی، گرمایشی،تابلوی مناسب و استاندارد طبق آئین نامه، شرایط مناسب انبار،اینترنت، تلفن، کف ، دیوار ، انبار ، اتاق مشاوره ، دوربین مدار بسته ، یخچال دارویی( دیتا لاگر)، دماسنج محیط و انبار ، وسایل راحتی و سرگرمی در زمان انتظار بیمار و ...
دکوراسیون	بدون محدودیت و با توجه به بودجه و سلیقه ی مالک	قفسه بندی مناسب چینش دارو ، میز نسخه پیچی، مکان مناسب سیستم کامپوتر و تجهیزات وابسته
تجهیزات سخت افزاری و نرم افزاری	الزامی نیست	حداقل یک سیستم رایانه به همراه بارکد خوان ، پرینتر ، نرم افزار دارویی جهت ثبت نسخه ، نرم افزار تی تک جهت تأیید دریافت سفارشات و ثبت داروهای دارای اصالت
شرایط محیطی مناسب	ظاهر محصول تغییر می کند یا فاسد می شود و مشتری از خرید آن امتنان می کند	هر دارو شرایط نگهداری خاص دارد حفظ این شرایط الزامی است داروساز مسئول فنی وظیفه دارد این شرایط را رعایت کند . ظاهر دارو قابل عرضه است اما در اثر عدم رعایت شرایط مناسب میتواند دچار تخریب ، فساد ، ایجاد مواد سمی و بی اثری شود
نحوه ی انتخاب کالا	انتخاب بر اساس نیاز و شناخت مشتری تبلیغات نقش بارزی در سلیقه مشتری ایفا می کند	بیمار هیچ شناختی از نیاز خود ندارد پزشک تصمیم گیرنده است بررسی عوارض و تداخل بین داروهای یک نسخه و تلفیق دارویی از وظایف مسئول فنی است که با مشاوره با پزشک و بدون اطلاع بیمار بهترین گزینه انتخاب می شود . تبلیغات هیچ تاثیری در نیاز بیمار ایفا نمی کند
خرید و انبارش	متناسب با نیازهای چند روز تا چند هفته	تنوع اشکال دارویی ، تنوع بیماری ، تنوع تخصص پزشکان و عادات نسخه نویسی آنها ، کمبود های مقطعی داروها ، داروخانه را مجبور به انبارکردن میزان سه ماه فروش خود می کند.
فروش	نقد . در موارد کمی نسبه به همسایگان و بستگان . برخی از موارد نسبه سوخت می شود	بیش از ۸۰٪ نسخه ها بیمه هستند . حجم مطالبات داروخانه با طرح دارویار بشدت افزایش یافته است تاخیر در پرداخت این مطالبات امکان تامین دارو را نا ممکن می سازد بار افزایش قیمت بر دوش داروخانه است. زمان انتظار برای دریافت مطالبات بیمه هزینه ی هنگفتی را به داروخانه تحمیل می کند. کسورات نسخ به دلایل مختلف هزینه ایجاد می کند.
پرسنل مورد نیاز و سطح مهارت	حداقل یک صندوق دار و آشنا به محاسبه جمع اقلام	حداقل یک صندوق دار و دو کارمند آشنا به سیستم و نرم افزار و دارای مهارت نسخه پیچی . دارای هوش هیجانی لازم در برخورد با بیمار

<p>سامانه ی جامع تجارت برای موارد محدودی از کالاهای بهداشتی و سامانه تی تک برای تأیید دریافت سفارشات و ثبت اصالت فروش نسخ آزاد و سامانه مودیان</p>	<p>فقط سامانه ی جامع تجارت برای موارد محدودی از کالاها</p>	<p>سامانه تی تک - سامانه جامع تجارت - سامانه مودیان</p>
<p>تبلیغات در دارو ممنوع است . نیاز به دارو در تشخیص بیمار نیست و نیاز وی را پزشک تعیین می کند . داروها برای درمان بیماری مصرف می شوند و مصرف فانتزی ندارند</p>	<p>تمام محصولات قابلیت تبلیغ را دارند زیرا روی سلیقه ی مشتری تاثیر می گذارد</p>	<p>تبلیغات</p>
<p>داروها اشکال مختلفی دارند . آشنایی با اشکال مختلف دارویی و راه مصرف آنها برای پرسنل داروخانه الزامی است</p>	<p>مواد غذایی خوراکی مصرف می شوند . محصولات بهداشتی مانند داروخانه هستند</p>	<p>نوع کالا</p>
<p>اداره امور مالیاتی توجه خاصی روی داروخانه ها دارد و تمامی اطلاعات خرید و فروش آنها را کاملا شفاف در اختیار دارد. میزان مالیات داروخانه ها بمراتب بیشتر از سوپرمارکت ها است در حالیکه درآمد آنها درمقایسه کمتر است.</p>	<p>بعلت تعداد زیاد ، فقط سوپرمارکت های بزرگ مورد توجه اداره امور مالیاتی هستند</p>	<p>مالیات</p>