



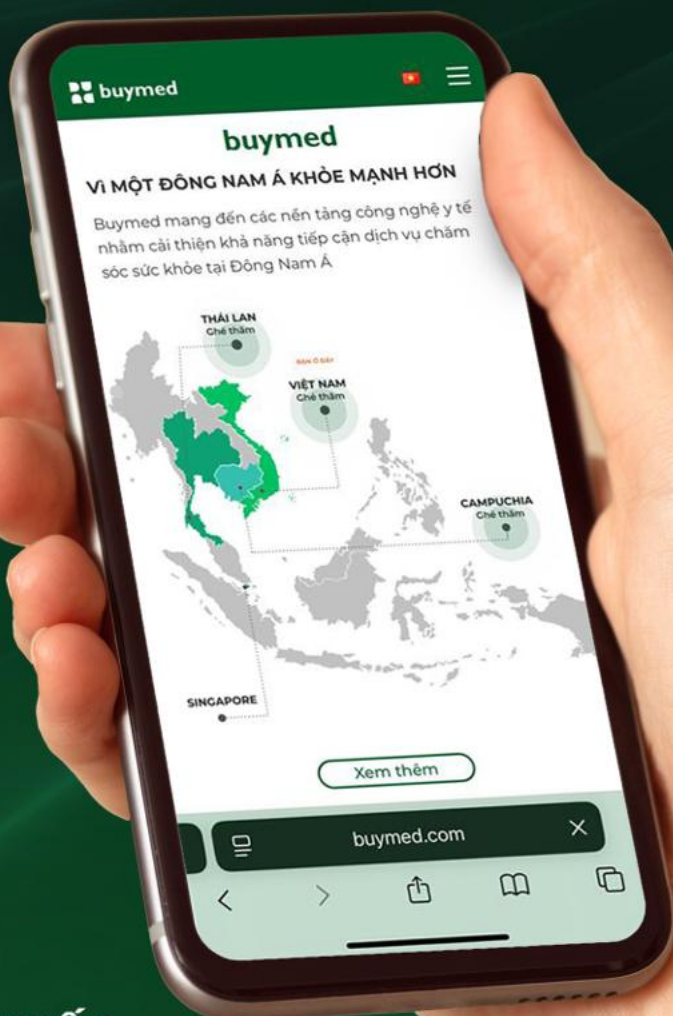
buymed VIEW

TOP 200 NHÀ THUỐC

THAM QUAN MẠNG LƯỚI
LOGISTICS CỦA BUYMED

HƯỚNG DẪN
KHÁCH HÀNG

ĐỂ CHỦ ĐỘNG
MỌI THAO TÁC
TRÊN BUYMED



BÁN THUỐC ONLINE

CHÍNH THỨC ĐƯỢC
PHÁP LUẬT CÔNG NHẬN

NHỮNG ĐIỂM MỚI

CẦN LƯU Ý VỀ THUẾ

TRONG NĂM 2025

MỤC LỤC

- 01 | **Giới thiệu về Buymed**
- 04 | **Startup bán thuốc Việt Buymed:** Huy động hơn 60 triệu USD, tăng trưởng 8.000 lần và nỗi đau của việc lớn đột ngột
- 09 | **Dấu ấn đáng nhớ:**
Sự kiện "**Nhà thuốc chuyển mình - Tương lai cất cánh**" tại Đà Nẵng
- 10 | **Top 200 nhà thuốc** tham quan mạng lưới logistics của Buymed, khám phá tương lai phân phối dược phẩm
- 11 | **Buymed và SHIELD** "bắt tay" tiêm phòng chống gian lận cho lĩnh vực y tế số
- 12 | **Kiến tạo cầu nối từ giảng đường đến thực tiễn,** chấp cánh nghề nghiệp cho sinh viên ngành Dược
- 13 | **Buymed và Bidiphar** ký kết hợp tác chiến lược, thúc đẩy đổi mới ngành dược phẩm Việt Nam
- 14 | **Buymed và Johnson & Johnson:** Gặp gỡ, đối thoại về tương lai ngành chăm sóc sức khỏe tại Việt Nam và Đông Nam Á
- 15 | **Buymed & Stada Pymepharco** ký kết hợp tác chiến lược mở rộng phân phối dược phẩm chất lượng trên toàn quốc
- 16 | **Opella Việt Nam** đến thăm **kho vận hành Buymed** tại Bình Dương củng cố quan hệ hợp tác chiến lược đang phát triển
- 17 | **Từ doanh nghiệp đến trách nhiệm xã hội:**
Buymed không ngừng kết nối và sẻ chia
- 18 | **Khí nguồn lực con người và trí tuệ nhân tạo**
cùng song hành để kiến tạo tương lai ngành y tế
- 19 | **Doanh nghiệp dược đầu tư 1 triệu USD**
cho hệ thống quét QR kiểm tra thuốc giả
- 20 | CEO Buymed: "**Không dám ảo tưởng và trước giờ chỉ giải hai bài toán thôi**"
- 24 | Buymed ứng dụng **phần mềm xuất "Hóa đơn đỏ"** cho 38.000 nhà thuốc đối tác
- 25 | **Circa và Pharma Vita** chính thức ký kết hợp tác đầu tư chiến lược phát triển hệ thống nhà thuốc
- 26 | **Circa khai trương nhà thuốc tại trung tâm TP HCM,** tiếp tục chiến lược tái định nghĩa về chuỗi nhà thuốc hiện đại của Buymed
- 29 | **Bán thuốc online** chính thức được pháp luật công nhận
- 30 | **Số định danh cá nhân** sẽ thay thế mã số thuế (MST)
- 32 | **Những điểm mới** cần lưu ý trong năm 2025
- 34 | **Mức phạt** đối với hành vi vi phạm chậm nộp tờ khai thuế
- 35 | **Dấu hiệu nhận biết** hóa đơn không
- 36 | **Xuất hóa đơn điện tử** khởi tạo từ máy tính tiền
- 37 | **Các lỗi thường gặp** và cách phòng tránh rủi ro về thuế
- 38 | **Hiểu hệ thống, dùng thành thạo**
- 68 | **Ưu đãi hiện có tại Buymed**





BUYMED

GIẢI QUYẾT CÁC VẤN ĐỀ PHỨC TẠP TRONG LĨNH VỰC CHĂM SÓC SỨC KHOẺ BẰNG CÔNG NGHỆ

Thành lập vào năm 2018, với sứ mệnh giải quyết bài toán chuỗi cung ứng phân mảnh trong ngành phân phối sản phẩm y tế bằng công nghệ, Buymed đã định vị bản thân không chỉ là một sàn thương mại điện tử tiên phong trong lĩnh vực, mà còn góp phần thay đổi cách tiếp cận dịch vụ y tế tại khu vực.

Đến nay, với sàn TMĐT thuocsi.vn, Buymed giúp kết nối hơn 5000 nhà sản xuất, nhà cung cấp dược phẩm uy tín, tạo ra nguồn cung cho hơn 38.000 nhà thuốc và phòng khám trên toàn quốc.

Nhiệm vụ của chúng tôi là xây dựng hệ sinh thái sức khỏe toàn diện. Chúng tôi mong muốn cải thiện cách nhà sản xuất thuốc, nhà phân phối, học viên và bệnh nhân tương tác với nhau thông qua công nghệ. Điều này giúp trải nghiệm bệnh nhân tốt hơn, chăm sóc sức khỏe chất lượng cao hơn và chi phí thấp hơn.

HÀNH TRÌNH CỦA CHÚNG TÔI



2017

Thành lập Buymed tại Singapore

2018

Thành lập văn phòng tại Việt Nam với kho hàng rộng 50m², doanh thu trung bình đạt 50.000 USD mỗi tháng



2021

Năm 2021, Buymed huy động 9 triệu USD Series A, giúp mở rộng mạng lưới tại Việt Nam và Đông Nam Á



2023

Huy động thành công 51.5 triệu USD trong vòng gọi vốn Series B từ các nhà đầu tư lớn trong khu vực



2020

Đại dịch Covid-19 thúc đẩy ứng dụng nền tảng số trong chăm sóc sức khỏe khi tương tác trực tiếp bị hạn chế. Từ Q1/2020 đến Q1/2022, doanh thu trung bình và lượng khách hàng hoạt động trên sàn thuocsi.vn tăng gấp đôi



2022

Mở rộng thị trường sang Campuchia và Thái Lan



2024

Đồng hành với hơn 38.000 nhà thuốc. Đạt doanh thu trung bình trên 1 triệu USD mỗi tháng tại Campuchia và có 1.3000 người dùng hoạt động tại Thái Lan

GIẢI THƯỞNG VÀ CHỨNG NHẬN



Sao Vàng Đất Việt
2024



Hiệp hội
Thương mại Hoa Kỳ 2024



Công ty IT tốt nhất
2023



Sao Vàng Thương Hiệu
2023



Giải thưởng
FLY ASIA 2022

VÌ MỘT ĐÔNG NAM Á KHỎE MẠNH HƠN

Thông qua những nỗ lực đổi mới không ngừng, Buymed đang khẳng định vị thế là một trong những doanh nghiệp công nghệ y tế hàng đầu, cung cấp giải pháp số nhằm nâng cao khả năng tiếp cận dịch vụ chăm sóc sức khỏe tại Đông Nam Á và kiến tạo nền y tế của tương lai.

Chúng tôi tập trung vào việc hoàn thiện và phát triển chuỗi cung ứng, mở rộng hệ thống kho bãi và trung tâm xử lý đơn hàng tại Việt Nam và quốc tế. Buymed cũng đang tự động hóa khâu quản lý kho và ứng dụng công nghệ vào mô hình kinh doanh.



HỆ THỐNG KHO BÃI ĐẠT CHUẨN GDP

Kho Bắc Ninh: diện tích 5.000 m², trung bình mỗi ngày xử lý khoảng 1000 đơn.

Kho Bình Dương: diện tích ~12.000 m², trung bình 1 ngày kho xử lý 2.500 - 3.000 đơn/ngày. Thời gian cao điểm có thể lên đến 3.800 đơn hàng, sức chứa có thể lên đến 3 triệu sản phẩm.

Thời gian giao hàng được tối ưu thông qua mạng lưới đối tác tại các quốc gia trong khu vực Đông Nam Á, cam kết giao hàng đến tay khách hàng từ 1-3 ngày.



QUY TRÌNH QUẢN LÝ CHẤT LƯỢNG SẢN PHẨM CHUẨN HÓA KHÔNG RỦI RO HÀNG GIẢ



Để kiểm soát chất lượng thuốc, dược phẩm, TPCN trước khi đưa đến tay nhà thuốc, quầy thuốc, sàn TMĐT thuocsi.vn luôn áp dụng quy trình quản lý chất lượng nghiêm ngặt, gồm 6 bước khép kín.

Buymed cũng tự hào là đơn vị tiên phong sử dụng máy Quang Phổ Raman trong việc phân biệt thuốc thật - thuốc giả. Đây là phương pháp kiểm tra không phá hủy mẫu đã được ứng dụng trong việc phòng chống thuốc giả ở các nước tiên tiến. Công nghệ này giúp đảm bảo tạo ra nguồn cung thuốc chính hãng, nói không với hàng giả, hàng kém chất lượng cho hơn 38.000 nhà thuốc, quầy thuốc và phòng khám toàn quốc.



QUÉT MÃ QR

để xem quy trình quản lý
chất lượng tại Buymed



STARTUP

**BÁN THUỐC VIỆT
BUYMED HUY ĐỘNG
HƠN 60 TRIỆU USD**

TĂNG TRƯỞNG 8.000 LẦN VÀ NỖI ĐAU CỦA VIỆC LỚN ĐỘT NGỘT

Buymed, từ công ty khởi nghiệp, đã phát triển nhanh chóng thành một đối tác quan trọng trong ngành phân phối dược phẩm, phục vụ hàng chục nghìn cơ sở y tế và nhà thuốc truyền thống trên khắp cả nước. Giờ đây, khi đã đủ độ trưởng thành về quy mô, công ty muốn dẫn thân trực tiếp vào cả khâu bán lẻ và sản xuất, nhằm hoàn thiện chuỗi giá trị cũng như khai mở tiềm năng cho lĩnh vực dược phẩm Việt Nam.

"Có khoảng 90% công ty khởi nghiệp sẽ thất bại, gần 2/3 đóng cửa sau một thập kỷ, một nửa không tồn tại quá 5 năm, 30% thất bại trong vòng ba năm đầu..." những số liệu trên cho thấy mức độ khốc liệt của lĩnh vực khởi nghiệp sáng tạo, được thống kê bởi Cơ quan quản lý doanh nghiệp nhỏ Hoa Kỳ (SBA).

Ở Việt Nam, nơi mà hệ sinh thái hỗ trợ khởi nghiệp vẫn còn non trẻ, số đơn vị có thể trụ lại trên thị trường theo thời gian càng trở nên ít ỏi. Những công ty có khả năng tăng trưởng mạnh mẽ lại càng hiếm hoi, họ trở thành món hàng được săn đón bởi các quỹ đầu tư mạo hiểm cả ở trong và ngoài nước.

Buymed nằm trong số các startup do người Việt sáng lập có khởi đầu "đáng mơ ước". "Sau 6 năm, chúng tôi đã trở thành công ty lớn" - Nguyễn Hữu Minh Hoàng, đồng sáng lập kiêm tổng giám đốc nói.

Đó là thành quả mà ngay chính anh cùng các cộng sự cũng không ngờ tới khi bắt đầu đặt chân vào hành trình khởi nghiệp.

DOANH SỐ 6.000 TỶ ĐỒNG VÀ MỨC TĂNG TRƯỞNG 8.000 LẦN TRONG 6 NĂM

Về bản chất, Buymed là công ty thương mại điện tử trong lĩnh vực dược phẩm. Mục tiêu ban đầu đơn giản là giúp mọi người có thể tìm mua được nhiều chủng loại thuốc với giá cả niêm yết công khai.

Trước thời điểm Buymed ra đời, chuỗi cung ứng dược phẩm Việt Nam vốn quen thuộc với mô hình "chợ sì", nơi tập trung những nhà phân phối và sản phẩm đa dạng nhất. Hai chợ thuốc si nổi tiếng Hapulico – Hà Nội và Tô Hiến Thành – TP HCM, đóng vai trò hạt nhân cung ứng dược phẩm quan trọng cho cả nước.



Nhưng khi nhu cầu của thị trường ngày càng phình to, hạ tầng chuỗi cung ứng truyền thống không thích ứng kịp, dẫn đến hệ quả là hàng giả, kém chất lượng, giá cả không công khai, bảo quản thiếu tiêu chuẩn... Nút thắt của bài toán phân phối dược phẩm bấy giờ là làm sao để luân chuyển loại hàng hoá đặc biệt từ nguồn cung tập trung đến nhu cầu phân tán trên cả nước một cách hiệu quả?

Sử dụng sức mạnh của công nghệ và dữ liệu, Buymed đã góp công không nhỏ vào quá trình chuyển đổi chuỗi cung ứng dược phẩm phức tạp của Việt Nam theo hướng hiệu quả hơn, giảm bớt khâu trung gian không cần thiết, và tăng cường tính minh bạch.

Tính đến đầu năm 2025, Buymed đã mở rộng tầm hoạt động của mình trên ba quốc gia Việt Nam, Campuchia, Thái Lan. Công ty phụ trách phân phối dược phẩm cho khoảng 40 nghìn nhà thuốc, phòng khám, bệnh viện trong khu vực, gồm 32 nghìn cơ sở tại Việt Nam.

Đội ngũ nhân sự vượt mốc 1.000 người, với trụ sở nằm trên tầng 8 Vincom Đồng Khởi – tòa văn phòng hạng A ngay trung tâm Quận 1, TP HCM. Công ty vận hành 5 nhà kho tại ba quốc gia, với doanh số bán hàng xấp xỉ 6.000 tỷ đồng năm 2024, CEO Nguyễn Hữu Minh Hoàng tiết lộ.

Đó là giá trị của toàn bộ lượng hàng hóa được luân chuyển thông qua hệ thống của Buymed, hay trong thương mại điện tử thường dùng GMV (Gross Merchandise Value). Công ty đã tăng trưởng 8.000 lần trong giai đoạn 2018 – 2024, báo cáo nhà đầu tư ghi.

Những số liệu này chứng minh Buymed không còn là công ty nhỏ, dù cho quãng thời gian tồn tại khiêm tốn.

NỖI ĐAU TUỔI MỚI LỚN

"Chúng tôi vừa trải qua nỗi đau của tuổi mới lớn" - nhà sáng lập nói về năm 2024 của Buymed một cách ngắn gọn. Có nhiều thứ công ty chưa sẵn sàng khi "lớn một cách đột ngột". Có những kỳ vọng của bản thân đội ngũ, và nhà đầu tư đối với một công ty đã lớn.

Về cơ bản, đó là giai đoạn trắc trở mà công ty nào cũng sẽ gặp phải trong hành trình phát triển của mình. Với Buymed, điều này đến sớm hơn, và công ty cũng cần nhanh chóng có những điều chỉnh để vượt qua, để phát triển một cách mạnh mẽ hơn.

"Loay hoay tìm lời giải cho nỗi đau mới lớn" cũng chính là nguyên nhân khiến Buymed có phần chậm lại trong năm qua, nhưng mục tiêu của công ty là "bứt phá" trở lại vào năm 2025, vị CEO cho biết.

NHỮNG NỖI ĐAU CỦA TUỔI MỚI LỚN LÀ GÌ?

"Một vấn đề kinh điển là nhân viên trong công ty sẽ có cảm giác về vùng an toàn" anh Nguyễn Hữu Minh Hoàng nói. Khi mọi người nghĩ rằng công ty đã lớn, họ sẽ hành động như "người lớn". Điều đó có thể dẫn đến quan liêu, cái gì cũng cần phải có sự đồng thuận cao, dẫn đến bỏ lỡ cơ hội.

Đối với riêng đội ngũ lãnh đạo tại Buymed, công ty lớn có nghĩa là nhận thêm nhiều kỳ vọng và những ý tưởng mới, khiến họ bị phân tâm.

Được rót vốn bởi nhiều tên tuổi trong lĩnh vực đầu tư mạo hiểm, từ Genesis Ventures, Cocoon Capital, B Capital, cho đến UOB, DFC... Nhiều lần nhóm sáng lập gặp phải tình trạng bất đồng với cổ đông về đường lối tiếp theo của công ty.

Ai cũng có cho mình ý tưởng riêng. Nhiều nhà đầu tư phải đối mặt với áp lực thoái vốn, họ dẫn truyền áp lực đó về phía Buymed với mong muốn công ty tăng trưởng nhiều hơn nữa, đôi lúc có thể sẽ phải đánh đổi bằng tính bền vững.

Việc cân bằng lợi ích của nhiều nhà đầu tư khác nhau khiến anh Nguyễn Hữu Minh Hoàng và các cộng sự nhiều phen phải vật lộn. Nhưng sau cùng, vị CEO 8x nhận ra một điều quan trọng: "Nên tin tưởng vào bản thân mình nhiều hơn, vì không ai hiểu business này bằng mình hết".



Nên tin tưởng vào bản thân mình nhiều hơn, vì không ai hiểu business này bằng mình hết.

CEO BUYMED *Nguyễn Hữu Minh Hoàng*

Anh chọn lựa hướng đi với tầm nhìn dài hạn, và không đánh đổi bằng mọi giá để đổi lấy tăng trưởng cho Buymed. "Tôi nghĩ áp lực từ phía các nhà đầu tư không đáng có, nhưng may mắn là chúng tôi đã vượt qua" - CEO Buymed chia sẻ.

SỰ KHÁC BIỆT CỦA TMĐT NGÀNH DƯỢC

Thương mại điện tử Việt Nam ước đạt tổng giá trị 24 tỷ USD vào năm 2025, tăng trưởng 22% so với 2023, theo báo cáo của ba tổ chức Google, Temasek, Bain & Company. Con số này được kỳ vọng tiếp tục tăng nhanh trong nhiều năm tới với động lực từ tăng trưởng nền kinh tế, chuyển dịch số hoá thay đổi thói quen mua sắm của người tiêu dùng. Dù cho là một cấu phần của thương mại điện tử và cũng đang bứt phá nhanh chóng, mảng dược phẩm mang trong mình những đặc điểm riêng biệt so với phần còn lại, những thứ cần được hiểu rõ nếu muốn vận hành hiệu quả.

Đầu tiên, dược phẩm là một loại hàng hoá đặc biệt, điều đó ảnh hưởng tới mọi khâu trong quá trình triển khai thương mại điện tử. Ví dụ như đặc thù ngành không quảng cáo online thì phải làm gì? Kho biệt dược cần có tiêu chuẩn ra sao và triển khai thế nào để vẫn có thể chạy được e-commerce? Có nhiều thứ không thể áp dụng những khuôn mẫu của thương mại điện tử hàng hoá thông thường, Buymed buộc phải tự thiết kế quy trình và phương thức giải quyết tối ưu.

Thứ hai, đối tượng người mua của Buymed là các bác sĩ, dược sĩ, vì thế công ty sẽ không hiểu được người mua thuốc cuối cùng thực sự nghĩ gì. CEO Nguyễn Hữu Minh Hoàng cho rằng hiểu khách hàng là khâu quan trọng nhất trong quá trình phát triển sản phẩm, kể đến phải hiểu công nghệ có thể áp dụng để giải quyết vấn đề như thế nào.

Giai đoạn mới khởi nghiệp Buymed, vị CEO vừa đảm nhiệm công việc bán hàng, mua hàng, ra chợ sỉ giành giật hàng, tìm kiếm kho bãi phù hợp... Chính điều đó giúp anh hiểu được những nỗi đau của khách hàng khi cần nhập thuốc để phân phối, đồng thời cả những vấn đề của thị trường.

"Việc chọn lựa thuốc nào hoàn toàn phụ thuộc vào người dược sĩ, họ có sức mạnh rất lớn" anh Hoàng tiết lộ. Cách Buymed phá vỡ những rào cản để xây dựng thành công nền tảng thương mại điện tử đối với dược phẩm là "tìm tận gốc nguyên nhân, và không bị đóng khung bởi những gì đã có".

HẠT NHÂN CHUYỂN ĐỔI SỐ CHUỖI CUNG ỨNG DƯỢC PHẨM

Sau hơn 6 năm, có thể nói Buymed đã xây dựng thành công hệ thống thương mại điện tử đối với dược phẩm, và điều đó cũng góp phần thúc đẩy chuyển đổi số trong toàn bộ chuỗi cung ứng ngành dược.

"Số giao dịch mua – bán thuốc tại chợ sỉ, số công ty phân phối – thương mại đều sụt giảm, giá thuốc rẻ hơn, thậm chí chợ sỉ cũng thích ứng để triển khai trên online" anh Nguyễn Hữu Minh Hoàng nói về tác động của công ty đối với thương mại dược phẩm nội địa.

Đó là minh chứng rõ ràng cho làn sóng dịch chuyển từ mua bán thuốc B2B (người bán với người bán) theo kiểu truyền thống sang thương mại điện tử, nhờ đó giúp tăng cường cả chất lượng và tính hiệu quả.

Với vai trò hạt nhân chính trong quá trình chuyển đổi cả chuỗi cung ứng dược phẩm, Buymed đem đến nhiều lợi ích cho những bên liên quan. Đầu tiên, các nhà thuốc mua hàng dễ dàng hơn, nhanh chóng hơn, giá cả tốt hơn từ 5 – 10%, và họ cũng ít khi nào gặp phải tình trạng thiếu hàng như trước kia.

Phía các nhà phân phối và nhà máy sản xuất có thể mở rộng được mức độ tiếp cận tới khách hàng, giảm chi phí bán hàng và logistics lên tới một nửa. Các nhà sản xuất thuốc mới có khả năng ra mắt thị trường nhanh chóng hơn nhờ nền tảng Buymed, trực tuyến hoàn toàn, thông tin được truyền dẫn ngay tức thì thay vì quy trình in ấn, phân phối cũ.



Đối tượng người mua của Buymed là các bác sĩ, dược sĩ, vì thế công ty sẽ không hiểu được người mua thuốc cuối cùng thực sự nghĩ gì. Việc chọn lựa thuốc nào hoàn toàn phụ thuộc vào người dược sĩ, họ có sức mạnh rất lớn.

CEO BUYMED

Nguyễn Hữu Minh Hoàng

Khi cả hệ thống hoạt động hiệu quả hơn, với chi phí thấp hơn, người tiêu dùng có cơ hội được mua thuốc với giá rẻ hơn.

Một điểm khác cũng không kém phần quan trọng là chất lượng và tính khả dụng của những loại thuốc đặc biệt. Hay cụ thể hơn, thuốc tiểu đường, tim mạch ngày nay đã có thể được phân phối đến vùng sâu vùng xa, ở những nơi có nhu cầu.

Khởi nghiệp kinh doanh với anh Nguyễn Hữu Minh Hoàng và đội ngũ là quá trình thử - sai liên tục. Ở mỗi giai đoạn khác nhau, công ty đều có nút thắt cần giải, từ hệ thống hoá quy trình đặt hàng của nhà thuốc sang trực tuyến 100%, quản lý thuốc bằng mã QR, cho đến mô hình just-in-time fulfillment giúp công ty không cần phải quản lý quá nhiều hàng tồn kho.





Thực tế, số ngày hàng tồn kho của Buymed luôn được duy trì ở mức dưới một tuần, so với trung bình khoảng ba tháng với các công ty phân phối dược thông thường, CEO Buymed cho biết. Đó là biểu hiện của sức mạnh công nghệ tích hợp vào bên trong hoạt động của Buymed.

Không những vậy, công nghệ còn giúp Buymed giảm thiểu chi phí chìm và tổn thất trong quá trình bảo quản và phân phối dược phẩm, một chỉ tiêu mà các công ty phân phối dược phẩm truyền thống thường bỏ qua, từ đó chuyển đổi hao hụt thành biên lợi nhuận cao hơn.

Thành công tại thị trường trong nước cũng giúp nhóm sáng lập Buymed có cơ sở để đem mô hình sang các thị trường nước ngoài, đầu tiên là Campuchia, kế đến là Thái Lan.

Khi ở Thái Lan, CEO Nguyễn Hữu Minh Hoàng cảm thấy có phần bất ngờ bởi một thị trường dược phẩm phát triển tương đối so với Việt Nam vẫn đang vận hành chuỗi cung ứng theo kiểu truyền thống. Nhưng đó lại là cơ hội của Buymed.

Đưa mô hình tích hợp công nghệ và chuỗi cung ứng ngành dược phát triển sang các thị trường nước ngoài, qua đó có khả năng biến startup thành công ty tầm cỡ khu vực. CEO 8x tự tin nói rằng: "Buymed nằm trong số các công ty công nghệ y tế dẫn đầu Đông Nam Á."

TƯƠNG LAI CỦA BUYMED



"Mảng kinh doanh cốt lõi của Buymed đang có lợi nhuận, những phần mở rộng thêm như thị trường Campuchia, Thái Lan, chuỗi bán lẻ Circa vẫn đang lỗ. Tổng thể thì công ty vẫn đang lỗ" - CEO Buymed không ngần ngại nói về tình hình tài chính của công ty. Nhưng vị CEO cũng bổ sung rằng mục tiêu của Buymed là sẽ đạt điểm hoà vốn và có lãi vào quý 3 năm nay.

Nhóm sáng lập muốn xây dựng Buymed trở thành công ty dược phẩm tích hợp theo chiều dọc, hiện nay đang tập trung vào phục vụ phân khúc tiêu dùng (chuỗi bán lẻ Circa). Buymed đang muốn biến Circa trở thành hình mẫu cho các nhà thuốc truyền thống, để có thể lan tỏa rộng rãi sau này.



Tương lai xa hơn, công ty muốn tham gia vào khâu sản xuất dược phẩm nhằm tạo thành chuỗi giá trị hoàn chỉnh. Nhưng cách tiếp cận của Buymed không phải cố gắng làm càng nhiều thứ càng tốt, mà ở mỗi khâu CEO đều thấy cơ hội để công ty đóng góp giá trị gia tăng. Công ty startup hơn 6 năm tuổi đang có vị thế tốt để thực thi điều đó.



Thách thức chính với Buymed hiện tại là làm sao công ty có thể phát triển những năng lực mới thành công, cùng lúc giữ đà tăng trưởng cho mảng cốt lõi. Nhóm sáng lập không ngại thử nghiệm từ con số 0 (startup trong lòng startup), hoặc mở rộng thông qua mua bán sáp nhập (M&A), sau đó thêm vào giá trị nhờ tận dụng những thế mạnh của công ty. Mỗi con đường đều có thách thức riêng, đòi hỏi đội ngũ phải liên tục sáng tạo để tìm ra giải pháp.

Trong bối cảnh ngành dược của Việt Nam được phần đa nhận định là cạnh tranh cao, CEO Nguyễn Hữu Minh Hoàng lại suy nghĩ theo hướng ngược lại: "Có rất nhiều thứ để làm". Đặc biệt, anh cho rằng Việt Nam có vị thế rất tốt để tăng cường năng lực sản xuất dược phẩm để phục vụ không chỉ thị trường trong nước mà các thị trường quốc tế.

Nhóm sáng lập hình dung Buymed như một bộ phận để giúp các nhà sản xuất dược trong nước có thể thực hiện điều đó, sử dụng sức mạnh công nghệ và dữ liệu giúp nhà sản xuất hiểu sâu sắc thị trường, cùng lúc sức mạnh đàm phán và quan hệ quốc tế giúp Buymed có thể đem về nhiều pattern (mẫu thuốc), chia sẻ và nâng cao năng lực nghiên cứu phát triển của nhà sản xuất thuốc Việt Nam.

Ở chiều ngược lại, Buymed cũng muốn trở thành điểm đến tin cậy giúp các công ty dược nước ngoài thâm nhập vào thị trường Đông Nam Á một cách dễ dàng và nhanh chóng hơn. Đó là bức tranh lớn mà CEO Buymed cùng cộng sự đang tưởng tượng với tương lai của Buymed. "Một thị trường rộng lớn bao la đang ở phía trước" - anh nói.



DẤU ẤN ĐÁNG NHỚ

SỰ KIỆN "NHÀ THUỐC CHUYỂN MÌNH TƯƠNG LAI CẮT CÁNH" TẠI ĐÀ NẴNG

Ngày 17.8.2024, tại Đà Nẵng đã diễn ra hội thảo Nhà thuốc chuyển mình - Tương lai cắt cánh do công ty TNHH Buymed phối hợp cùng Hội Dược học TP.Đà Nẵng tổ chức. Chương trình là một diễn đàn mở kết nối trực tiếp giữa doanh nghiệp và nhà thuốc.

Sự kiện quy tụ sự tham gia của hơn 800 nhà thuốc trên khắp cả nước, hơn 30 nhãn hàng và doanh nghiệp dược và dàn diễn giả với nhiều kinh nghiệm và chuyên môn trong lĩnh vực dược, marketing.

Song song với việc mang lại cho nhà thuốc nhiều chia sẻ các kinh nghiệm thực tế trong việc lập kế hoạch kinh doanh và marketing cũng như vận hành nhà thuốc qua các tọa đàm và tham luận về các kỹ năng chuyên môn, dược sĩ và nhà thuốc còn có cơ hội kết nối trao đổi và trao đổi trực tiếp với các nhãn hàng và doanh nghiệp thông qua chương trình tương tác của các đơn vị tham gia triển lãm.

Chia sẻ tại chương trình, ông Nguyễn Minh Hoàng, Phó tổng giám đốc Công ty TNHH SX & TM Dược Phẩm Tâm Bình cho biết: "Tại hội thảo, về phía Tâm Bình, nhãn hàng đã có rất nhiều hoạt động để tương tác với các nhà thuốc. Cá nhân tôi khá ấn tượng với mini game của Buymed là thu thập sticker. Hoạt động giúp khách hàng có thể tương tác tích cực với các nhãn hàng. Chương trình cũng là một dịp tốt để Tâm Bình tương tác với nhà thuốc và khách hàng; tiết kiệm được phần chi phí mà doanh nghiệp phải bỏ ra khi tiếp cận trực tiếp với nhà thuốc".

Với các nhà thuốc và dược sĩ tại khu vực Đà Nẵng nói riêng, sự kiện là một cơ hội tốt để học hỏi kinh nghiệm từ đồng nghiệp và kết nối với các nhãn hàng để tìm kiếm các cơ hội hợp tác và truyền thông. Tham gia sự kiện, chị Phạm Thị Mỹ Diệu, chủ một nhà thuốc tại tỉnh Gia Lai cho biết: "Mình biết đến sự kiện thông qua các kênh truyền thông trên mạng xã hội. Với mình thì chương trình rất hữu ích cho dược sĩ và nhà thuốc. Vì không chỉ được kết nối và tìm hiểu cơ hội hợp tác với các nhãn hàng dược mà mình còn được lắng nghe các chia sẻ thực tế về nghề từ các nhà thuốc đồng nghiệp và diễn giả uy tín thông qua các chủ đề tại sự kiện".

Không chỉ dừng lại ở việc được kết nối với các nhãn hàng, điểm chạm thứ hai của chương trình nằm ở việc các dược sĩ và nhà thuốc được trao đổi trực tiếp với các diễn giả và nhà thuốc tại Đà Nẵng và miền Trung, Tây Nguyên về kinh nghiệm thực tế trong việc vận hành và quản lý nhà thuốc.

Phần tọa đàm thu hút của các nhà thuốc lớn như chuỗi nhà thuốc Phước Thiện, chuỗi nhà thuốc Hòa Bình. Tọa đàm mang đến những góc nhìn thực tế và chi tiết như việc vận hành nhà thuốc, việc lập kế hoạch marketing, chọn địa điểm kinh doanh và những lưu ý khi bắt đầu việc phát triển lên nhiều nhà thuốc cũng như những điều mà nhà thuốc mới nên tránh khi mới bắt đầu kinh doanh.

Không chỉ dừng lại ở mục tiêu đưa ra các giải pháp giúp nhà thuốc cải thiện công việc kinh doanh, thông qua sự kiện Buymed còn hướng tới việc phối hợp với các cơ quan ban ngành tạo điều kiện tốt nhất cho dược sĩ, chủ nhà thuốc có cơ hội tiếp cận các chương trình đào tạo chuyên sâu trong tương lai thông qua dự án "Đồng hành cùng nhà thuốc truyền thống được triển khai xuyên suốt năm 2024".

Chia sẻ tại chương trình, Ông Trần Cúc, Chủ tịch Hội dược học TP.Đà Nẵng đánh giá cao nỗ lực của Buymed và mong muốn hợp tác với đơn vị trong tương lai: "Thông qua việc tổ chức chương trình Nhà thuốc chuyển mình, tương lai cắt cánh dược sĩ và nhà thuốc sẽ được tiếp cận các kiến thức chuyên sâu về marketing và kinh doanh từ đó hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh và xây dựng thương hiệu của nhà thuốc tại Đà Nẵng nói riêng. Việc phối hợp giữa hội Dược học TP.Đà Nẵng với các doanh nghiệp và nhà tài trợ là nguồn động lực rất lớn để giúp Đà Nẵng nâng cao chất lượng nhà thuốc của địa phương".



TOP 200 NHÀ THUỐC

Buymed vừa chào đón đại diện từ Top 200 chuỗi nhà thuốc hàng đầu Việt Nam tham quan hệ thống kho vận toàn quốc. Đây là hoạt động hợp tác chiến lược, giúp đối tác hiểu rõ hơn cách Buymed đang tái định hình ngành phân phối dược phẩm thông qua quy mô, tính minh bạch và hệ thống logistics ứng dụng công nghệ.



Chuyến tham quan đặc biệt này không chỉ đơn thuần mang lại góc nhìn hậu trường về hoạt động của Buymed, mà còn mở ra cơ hội để các đối tác trực tiếp trải nghiệm cách Buymed đang thay đổi ngành phân phối dược phẩm tại Việt Nam thông qua quy mô, công nghệ và mô hình tập trung.

Từ Bắc vào Nam, hệ thống kho của Buymed gồm các trung tâm logistics lớn đặt tại Bắc Ninh và Bình Dương. Mỗi trung tâm đều đạt chuẩn GSP, vận hành chuyên nghiệp và được thiết kế để xử lý hàng nghìn đơn hàng mỗi ngày với độ chính xác và tin cậy cao.

Các khách tham quan đã có dịp khám phá quy trình nhập – xuất hàng, hệ thống quản lý tồn kho và các công cụ theo dõi vận hành bằng công nghệ. Tại mỗi điểm chạm, thông điệp được truyền tải rõ ràng: hạ tầng của Buymed không chỉ phục vụ hiệu quả, mà còn được xây dựng để tạo niềm tin, mở rộng quy mô và thúc đẩy quan hệ đối tác bền vững.

Những trung tâm này chính là trụ cột cho chuỗi cung ứng được thiết kế nhằm hỗ trợ tăng trưởng của nhà thuốc, đảm bảo tốc độ giao hàng và duy trì các tiêu chuẩn minh bạch cao nhất.

THAM QUAN MẠNG LƯỚI LOGISTICS CỦA BUYMED KHÁM PHÁ TƯƠNG LAI PHÂN PHỐI DƯỢC PHẨM

Buổi tham quan cũng nhấn mạnh cách Buymed mang lại giá trị kinh doanh thực tiễn vượt ngoài phạm vi logistics. Là nền tảng được phẩm toàn diện nhất tại Việt Nam, Buymed cung cấp quyền truy cập tập trung vào hàng nghìn nhà cung cấp đã được xác minh, đi kèm với mô hình giá cạnh tranh, hóa đơn VAT đảm bảo và các chương trình hợp tác được cá nhân hóa cho từng đối tác chiến lược.

Với nhóm 200 chuỗi nhà thuốc hàng đầu, điều này không chỉ đơn giản là tiếp cận – mà là bước nâng tầm. Đội ngũ Buymed đã giới thiệu các lợi ích của gói hợp tác độc quyền, sáng kiến tăng trưởng theo hiệu suất và các công cụ mua hàng thông minh giúp tối ưu chi phí lẫn kiểm soát.

Cách tiếp cận này thể hiện quan điểm của chúng tôi: phân phối không chỉ cần hiệu quả mà còn phải mang tính chiến lược, trao quyền, và thích nghi với nhu cầu của những người tiên phong trong ngành.

Sức mạnh thực sự của nền tảng Buymed nằm ở khả năng kết nối quy mô lớn với sức ảnh hưởng tại địa phương. Khi một hạ tầng vững chắc bắt tay cùng mạng lưới nhà thuốc sâu rộng, chúng ta không chỉ tối ưu chuỗi cung ứng mà còn định hình chương tiếp theo của ngành phân phối dược phẩm.

Sự kết nối giữa nền tảng hạ tầng hiện đại và mạng lưới nhà thuốc gắn bó cộng đồng giúp nâng tầm khả năng: phân phối ổn định hơn, vận hành bền vững hơn, và cùng nhau phục vụ cộng đồng tốt hơn.

Tư tưởng cốt lõi trong mô hình này là triết lý vận hành của Buymed – “Với Tâm và Tầm” – thể hiện niềm tin rằng sự hợp tác ý nghĩa bắt nguồn từ mục tiêu chung, sự tôn trọng lẫn nhau và cam kết hướng đến thành công dài hạn.

Trong hành trình mở rộng quy mô và thắt chặt quan hệ với các đối tác nhà thuốc hàng đầu trên toàn quốc, Buymed luôn kiên định với sứ mệnh mang đến giải pháp không chỉ đáp ứng nhu cầu hiện tại mà còn sẵn sàng cho những thử thách của tương lai.



BUYMED & SHIELD

“BẮT TAY” TIÊM PHÒNG CHỐNG GIAN LẬN CHO LĨNH VỰC Y TẾ SỐ

BUYMED

Nền tảng thương mại điện tử chăm sóc sức khỏe tại Đông Nam Á vừa công bố chính thức hợp tác với SHIELD, nền tảng phân tích rủi ro trên các thiết bị dựa vào AI để chống lại các gian lận trực tuyến.

Theo đó, sự hợp tác chiến lược này thiết lập giải pháp Device Intelligence của SHIELD là tuyến phòng thủ đầu tiên của Buymed chống lại gian lận và nhằm mục đích bảo vệ người tiêu dùng, nhà thuốc và các công ty dược phẩm khỏi nguy cơ gian lận có thể đe dọa đến nguồn cung và chất lượng của các sản phẩm y tế thiết yếu.

Bằng cách tận dụng giải pháp Device Intelligence của SHIELD, Buymed đã loại bỏ thành công danh sách các tài khoản và sản phẩm giả mạo, tăng khả năng phát hiện những người dùng sử dụng nhiều tài khoản lên tới 190% và đảm bảo nguồn cung cấp hàng hóa y tế chất lượng cao không bị gián đoạn.

Ông Nguyễn Hữu Minh Hoàng, Giám đốc điều hành của Buymed cho biết: "Việc bảo vệ chất lượng và nguồn cung của dược phẩm đóng vai trò quan trọng trong sự thành công của Buymed. Sự hợp tác của chúng tôi với SHIELD đã tạo ra tuyến phòng thủ đầu tiên rất quan trọng để chống lại gian lận, giúp chúng tôi đảm bảo quyền tiếp cận nguồn cung y tế một cách công bằng. Đồng thời, Buymed vẫn duy trì tính minh bạch và đáng tin cậy của nền tảng, cũng như bảo mật dữ liệu cá nhân của người dùng. Với sự đồng hành của SHIELD, chúng tôi có thể tự tin mở rộng sang các thị trường mới".

"Buymed đang áp dụng giải pháp chống gian lận thông qua phân tích thiết bị, nhằm ngăn chặn các nhóm lừa đảo trước khi họ có thể gây hại cho doanh nghiệp và bệnh nhân", ông Justin Lie, nhà sáng lập và Giám đốc điều hành của SHIELD, chia sẻ. "Với sự kết hợp này, chúng tôi đang bảo vệ chuỗi cung ứng dược phẩm, loại bỏ gian lận, đồng thời giúp đỡ các khách hàng chân chính và tạo điều kiện cho các doanh nghiệp y tế tại Việt Nam phát triển mạnh mẽ".



Các giải pháp chống gian lận truyền thống thường phải truy cập dữ liệu cá nhân của người dùng cho mục đích an ninh, đòi hỏi họ phải cung cấp thông tin cá nhân chi tiết để xác minh danh tính hoặc giao dịch. Tuy nhiên, Buymed đang áp dụng một cách tiếp cận khác bằng cách tận dụng giải pháp ưu tiên quyền riêng tư Device Intelligence của SHIELD để loại bỏ các tài khoản giả mạo và hoạt động gian lận tận gốc mà không yêu cầu bất kỳ thông tin nhận dạng cá nhân (PII) nào.

Với SHIELD Device ID, một tính năng được xây dựng dựa trên tiêu chuẩn toàn cầu về nhận dạng thiết bị và phân tích thông tin hành vi người dùng một cách chi tiết theo thời gian thực, Buymed có thể xác định và ngăn chặn các hoạt động gian lận trước khi chúng gây ra thiệt hại một cách nhanh chóng. Nhờ các yếu tố này, Buymed có thể chủ động giải quyết các mối đe dọa gian lận, đảm bảo họ vẫn là nền tảng thương mại điện tử đáng tin cậy nhất trong ngành chăm sóc sức khỏe của Việt Nam.

KIẾN TẠO CẦU NỐI TỪ GIẢNG ĐƯỜNG ĐẾN THỰC TIỄN, CHẮP CÁNH NGHỀ NGHIỆP CHO SINH VIÊN NGÀNH DƯỢC

Trong hành trình chuyển đổi số ngành y tế, Buymed xác định con người là nền tảng cốt lõi cho mọi đổi mới bền vững. Với định hướng đó, doanh nghiệp tập trung kết nối với các trường đại học, đặc biệt trong khối ngành Dược, nhằm thu hẹp khoảng cách giữa học thuật và thực tiễn, đồng thời góp phần xây dựng thế hệ dược sĩ hiện đại, có chuyên môn, hiểu công nghệ và sẵn sàng thích ứng với tương lai.

GẮN KẾT VỚI SINH VIÊN: ĐẶT NỀN TẢNG CHO THẾ HỆ DƯỢC SĨ TƯƠNG LAI

Tại Ngày hội Hướng nghiệp MEWE Career Day 2025 do Đại học Quốc tế Hồng Bàng tổ chức, gian hàng của Buymed thu hút sự quan tâm lớn từ sinh viên nhờ mang đến cái nhìn mới mẻ về nghề dược trong thời kỳ chuyển đổi số. Buymed không chỉ giới thiệu cơ hội nghề nghiệp mà còn chia sẻ xu hướng vận hành hiện đại, chuỗi cung ứng ứng dụng công nghệ và những kỹ năng cần thiết để trở thành một dược sĩ thế hệ mới.

Đại diện doanh nghiệp nhấn mạnh: “Buymed cam kết đồng hành dài hạn với sinh viên thông qua việc cập nhật kiến thức thực tiễn, tạo điều kiện thực tập, và định hướng nghề nghiệp từ sớm. Trong hành trình đổi mới ngành y tế, nguồn nhân lực trẻ, có kiến thức, có tư duy công nghệ chính là lực lượng nòng cốt”.

HỢP TÁC ĐÀO TẠO: KẾT NỐI THỰC TIỄN VỚI NHÀ TRƯỜNG

Trường Đại học Nguyễn Tất Thành và Buymed cũng có buổi làm việc và trao đổi hợp tác với lãnh đạo Nhà trường nhằm mở rộng cơ hội việc làm và thực tập cho sinh viên ngành Dược. Hai bên đã thảo luận nhiều nội dung thiết thực như tổ chức tuyển dụng chuyên ngành, tọa đàm nghề nghiệp, đào tạo kỹ năng mềm và cố vấn học thuật.

Bên cạnh nhu cầu tuyển dụng nhân sự ngành Dược, Buymed cũng chú trọng tìm kiếm tài năng ở các lĩnh vực như Luật và Quản trị nhân sự, những mảnh ghép quan trọng trong chiến lược phát triển toàn diện của doanh nghiệp. Đại diện Buymed đánh giá cao chương trình đào tạo gắn liền thực tiễn tại Trường Đại học Nguyễn Tất Thành và bày tỏ mong muốn tiến tới hợp tác sâu rộng trong thời gian tới.



ĐẦU TƯ VÀO CON NGƯỜI: ĐỊNH HƯỚNG DÀI HẠN CỦA BUYMED

Không ngừng mở rộng kết nối với các trường đại học, tổ chức hướng nghiệp, tiếp nhận sinh viên thực tập và tham gia cố vấn học thuật không chỉ là hoạt động cộng đồng, mà còn là một phần trong chiến lược phát triển nguồn nhân lực bền vững của Buymed.

Buymed tin rằng, trong kỷ nguyên công nghệ, dược sĩ không chỉ cần giỏi chuyên môn mà còn cần hiểu vận hành, tiếp cận nền tảng số và chủ động thích ứng với thay đổi. Buymed mong muốn trở thành cầu nối giúp sinh viên rút ngắn khoảng cách giữa học thuật và thực tiễn, từ đó vững vàng hơn khi bước vào thị trường lao động đầy biến động.





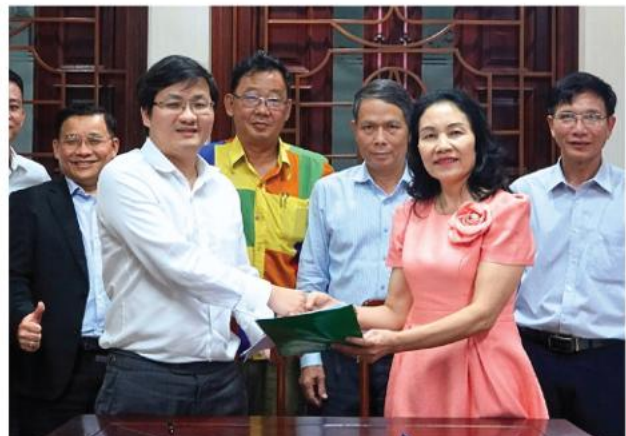
KÝ KẾT HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC, THÚC ĐẨY ĐỔI MỚI NGÀNH DƯỢC PHẨM VIỆT NAM



Ngày 18.03.2025, Buymed và Công ty Dược – Trang thiết bị Y tế Bình Định (Bidiphar) đã chính thức ký kết biên bản ghi nhớ hợp tác, đánh dấu một cột mốc quan trọng trong quá trình đưa các sản phẩm y tế chất lượng cao lên sàn thương mại điện tử, tăng khả năng tiếp cận các sản phẩm dược phẩm, trang thiết bị y tế cho người dân khắp mọi vùng miền trong cả nước.

Trong bối cảnh chuyển đổi số đang diễn ra mạnh mẽ, việc kết hợp giữa Bidiphar – một trong những doanh nghiệp sản xuất dược phẩm hàng đầu Việt Nam với hơn 45 năm kinh nghiệm – và Buymed – startup công nghệ tiên phong trong lĩnh vực phân phối sản phẩm y tế qua sàn thương mại điện tử – hứa hẹn mang lại nhiều đột phá, góp phần đẩy nhanh quá trình chuyển đổi số ngành dược phẩm, giúp thay đổi hoàn toàn chuỗi cung ứng vốn truyền thống và phân mảnh tại Việt Nam.

Theo bà Phạm Thị Thanh Hương, Tổng Giám đốc Bidiphar, việc hợp tác với Buymed không chỉ giúp mở rộng phạm vi tiếp cận khách hàng mà còn cải thiện dịch vụ giao vận, đáp ứng nhu cầu ngày càng cao của người tiêu dùng.



Thông qua nền tảng thương mại điện tử thuocsi.vn, các sản phẩm chất lượng cao của Bidiphar sẽ được phân phối rộng rãi hơn, giúp hàng nghìn nhà thuốc trên cả nước dễ dàng tiếp cận nguồn thuốc uy tín với tốc độ và sự tiện lợi của một nền tảng kỹ thuật số hiện đại. Sự hợp tác giữa Bidiphar và Buymed không chỉ mở ra cơ hội phát triển cho cả hai bên mà còn góp phần thúc đẩy ngành dược phẩm Việt Nam tiến gần hơn đến các tiêu chuẩn quốc tế, đảm bảo mọi người dân đều có thể tiếp cận dịch vụ chăm sóc sức khỏe chất lượng cao.

Buymed tự hào được hợp tác với các doanh nghiệp tiên phong như Bidiphar – những đơn vị hiểu rằng đổi mới sáng tạo chính là chìa khóa để đưa ngành dược phẩm Việt Nam lên tầm cao mới, tiệm cận với các tiêu chuẩn quốc tế. Đây được xem là bước khởi đầu để Buymed tiếp tục thúc đẩy quan hệ hợp tác mang tính đột phá, góp phần đưa ngành dược phẩm phát triển bền vững.

BUYMED VÀ JOHNSON & JOHNSON

GẶP GỠ, ĐỐI THOẠI VỀ TƯƠNG LAI NGÀNH CHĂM SÓC SỨC KHỎE TẠI VIỆT NAM VÀ ĐÔNG NAM Á

Sáng ngày 26.03.2025, Buymed hân hạnh đón tiếp đội ngũ lãnh đạo từ tập đoàn Johnson & Johnson đến thăm và giao lưu tại trụ sở. Cuộc gặp gỡ đã mở ra cuộc đối thoại tích cực xoay quanh tương lai của ngành chăm sóc sức khỏe tại Việt Nam và Đông Nam Á.

JOHNSON & JOHNSON GÃ KHỔNG LỒ CHĂM SÓC SỨC KHỎE TOÀN CẦU

Johnson & Johnson (J&J) là một trong những tập đoàn hàng đầu thế giới trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe, dược phẩm và thiết bị y tế. Với hơn 130 năm kinh nghiệm, Johnson & Johnson có gần 300 chi nhánh đặt tại hơn 60 quốc gia trên toàn thế giới. Tại Việt Nam, Johnson & Johnson là nhãn hiệu khá quen thuộc với người tiêu dùng qua các sản phẩm chăm sóc sức khỏe cá nhân như sữa tắm, kem dưỡng, phấn thơm cho trẻ sơ sinh và trẻ nhỏ, các dòng nước súc miệng, sữa rửa mặt, kem dưỡng ẩm...

CÙNG NHAU TẠO LẬP HỆ SINH THÁI CHĂM SÓC SỨC KHỎE

Buổi trao đổi giữa Buymed và Johnson & Johnson đặt trọng tâm vào những vấn đề quan trọng như hệ sinh thái y tế, đổi mới sáng tạo và giá trị dành cho khách hàng. Đối với cả hai doanh nghiệp, việc xây dựng một hệ sinh thái mạnh mẽ để kết nối nhà cung cấp, nhà thuốc, bệnh viện và người dùng cuối là một nhiệm vụ quan trọng.

Ngoài ra, chăm sóc sức khỏe số và chuỗi cung ứng bền vững là những mối quan tâm hàng đầu. Các giải pháp kết hợp giữa sáng tạo và đổi mới trong chuỗi cung ứng được hai bên thảo luận nhằm giúp tối ưu hóa việc cung cấp dược phẩm, đảm bảo chất lượng, giá thành và khả năng tiếp cận thuốc cho người dùng tại Việt Nam và khu vực.



TẦM NHÌN VÀ MONG MUỐN CỦA BUYMED

Là nền tảng cung cấp dược phẩm B2B tại Việt Nam, Buymed cam kết mang đến giải pháp y tế tốt nhất, kết nối hiệu quả nhà cung cấp và nhà thuốc. Thông qua cuộc gặp gỡ này, Buymed mong muốn thắt chặt hơn mối quan hệ hợp tác với Johnson & Johnson để đồng hành trong việc đổi mới và phát triển các giải pháp chăm sóc sức khỏe hiệu quả hơn.

Hơn ai hết, Buymed hiểu rằng, việc hợp tác chặt chẽ với những đối tác quốc tế như Johnson & Johnson sẽ góp phần giúp ngành dược Việt Nam bước lên tầm cao mới, nâng cao chất lượng điều trị và đảm bảo dược phẩm chất lượng đến từng người dân.



BUYMED & STADA PYMEPHARCO

KÝ KẾT HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC MỞ RỘNG PHÂN PHỐI DƯỢC PHẨM CHẤT LƯỢNG TRÊN TOÀN QUỐC

Buymed và STADA Pymepharco đã chính thức ký kết thỏa thuận hợp tác chiến lược, cùng cố tầm nhìn chung trong việc mở rộng tiếp cận dược phẩm chất lượng cao thông qua phân phối số hóa trên toàn quốc.

Ngày 26.05.2025, đại diện hai bên – bao gồm CEO và Commercial Head của STADA Pymepharco – đã có mặt tại trụ sở Buymed để ký kết biên bản hợp tác. Sự kiện này đánh dấu bước tiến mới dựa trên vị thế dẫn đầu của Buymed trong phân phối dược trực tuyến và cam kết sản xuất chuẩn quốc tế của STADA Pymepharco.

Khi Việt Nam đang đẩy mạnh chuyển đổi số trong ngành y tế, mối quan hệ hợp tác giữa Buymed và STADA Pymepharco mở ra một hướng đi mới cho việc tiếp cận dược phẩm. STADA Pymepharco là thành viên của Tập đoàn STADA toàn cầu, sở hữu dây chuyền sản xuất đạt chuẩn EU-GMP, đảm bảo chất lượng cao theo tiêu chuẩn quốc tế.

Thông qua nền tảng thương mại điện tử thuocsi.vn, STADA Pymepharco sẽ mở rộng thị phần, đưa các sản phẩm uy tín đến gần hơn với hàng nghìn nhà thuốc trên toàn quốc. Sự hợp tác này giúp công ty mở rộng phân phối, đa dạng ngành hàng và đáp ứng tốt hơn nhu cầu thị trường.



Sự phối hợp chiến lược giữa hai bên cho thấy cam kết rõ ràng trong việc nâng cấp hạ tầng y tế Việt Nam. Thông qua logistics hiện đại, hệ thống giao hàng tập trung và chuỗi cung ứng công nghệ cao, hợp tác này mang đến giải pháp dược phẩm tin cậy và kịp thời.

Không chỉ mang lại lợi ích vận hành, chương trình còn góp phần hiện đại hóa mạng lưới phân phối và đảm bảo khả năng tiếp cận thuốc thiết yếu tại nhiều khu vực trên cả nước.

Buymed tự hào đồng hành cùng những doanh nghiệp đi đầu như STADA Pymepharco – những đơn vị có chung mục tiêu đổi mới ngành y tế. Thỏa thuận lần này là một dấu mốc trong hành trình xây dựng hệ sinh thái y tế bền vững, nơi công nghệ và hợp tác chiến lược đóng vai trò trung tâm.



OPELLA VIỆT NAM ĐẾN THĂM KHO VẬN HÀNH BUYMED TẠI BÌNH DƯƠNG CÙNG CỐ QUAN HỆ HỢP TÁC CHIẾN LƯỢC ĐANG PHÁT TRIỂN

Buymed và Opella Vietnam tiếp tục củng cố quan hệ hợp tác chiến lược thông qua chuyến thăm thực tế Trung tâm Vận hành, hướng tới mô hình phân phối được phẩm minh bạch, an toàn và mở rộng trên toàn quốc.



Khi Opella chính thức ra mắt với tư cách là một công ty độc lập toàn cầu, đội ngũ tại Việt Nam đã có chuyến tham quan thực tế tại Trung tâm Vận hành (Fulfillment Center) của Buymed.

Chuyến thăm mang đến cái nhìn trực quan về cách Buymed vận hành quy trình nhập – xuất hàng hóa, đặc biệt là việc ứng dụng hệ thống quét mã QR để tăng cường tính minh bạch, khả năng truy xuất nguồn gốc, và bảo vệ hệ thống phân phối thuốc khỏi nguy cơ hàng giả ngày càng gia tăng.

Đây là bước tiếp nối tự nhiên sau các buổi làm việc chiến lược giữa hai bên nhằm đánh giá hiệu quả hợp tác hiện tại và xác định định hướng mở rộng trong thời gian tới.

Hai bên đã cùng nhìn lại mô hình phân phối độc quyền cho thuốc không kê đơn (OTC – over-the-counter) trên thuocsi.vn, với những tín hiệu tích cực về hiệu quả và độ phủ tại nhà thuốc. Từ đó, hai đội ngũ thống nhất định hướng mở rộng danh mục sản phẩm chăm sóc sức khỏe người tiêu dùng vào năm 2025 – xây dựng trên nền tảng phân phối an toàn, đáng tin cậy và có khả năng mở rộng.

Bên cạnh đó, buổi làm việc cũng mở ra những cơ hội mới trong việc phát triển mô hình phân phối đa kênh (omnichannel) thông qua chuỗi Circa và hệ thống Nhà thuốc Đại sứ Buymed, đưa sản phẩm đến gần hơn với người tiêu dùng cuối cùng.

Một trọng tâm quan trọng khác là kế hoạch tái kích hoạt các thương hiệu được phẩm quen thuộc, kết hợp giữa đổi mới sản phẩm, truyền thông tích hợp và triển khai hiệu quả tại nhà thuốc.

Hai bên cũng cam kết tiếp tục đầu tư vào các chương trình đào tạo chuyên sâu, tư vấn sản phẩm dành cho dược sĩ thông qua nền tảng thuocsi.vn, góp phần nâng cao chất lượng khuyến nghị và chăm sóc người bệnh tại điểm bán.

Chuyến tham quan lần này không chỉ củng cố niềm tin vận hành mà còn làm sâu sắc thêm mối quan hệ hợp tác chiến lược đang phát triển giữa Buymed và Opella. Với năng lực công nghệ và mạng lưới toàn quốc, Buymed cam kết đồng hành cùng Opella trong hành trình mở rộng tiếp cận y tế chất lượng tại Việt Nam.



TỪ DOANH NGHIỆP ĐẾN TRÁCH NHIỆM XÃ HỘI: BUYMED KHÔNG NGỪNG KẾT NỐI VÀ SẼ CHIA

Từ năm khi thành lập đến nay, xuyên suốt hành trình phát triển của Buymed – đơn vị sở hữu nền tảng thuocsi.vn – không chỉ được đánh dấu bằng tốc độ tăng trưởng và đổi mới công nghệ trong ngành dược, mà còn bởi sự cam kết mạnh mẽ với cộng đồng. Với triết lý “kinh doanh gắn liền với trách nhiệm xã hội”, Buymed đã triển khai hàng loạt hoạt động nhân đạo, hỗ trợ y tế và giáo dục sức khỏe nhằm tạo ra tác động tích cực và bền vững cho xã hội.

"TÚI THUỐC NGHĨA TÌNH" LAN TỎA YÊU THƯƠNG GIỮA TÂM BẢO MIỀN TRUNG

Cuối năm 2022, khi bão lũ liên tiếp đổ bộ vào miền Trung, Buymed đã lập tức kích hoạt chiến dịch hỗ trợ khẩn cấp thông qua dự án “Túi Thuốc Nghĩa Tình”. Hơn 500 túi quà bao gồm các dược phẩm thiết yếu đã được trao tận tay các nhà thuốc, quầy thuốc tại Huế, Đà Nẵng và Quảng Nam, những địa phương chịu ảnh hưởng nặng nề nhất sau thiên tai.

Không chỉ là một hành động cứu trợ tức thời, chiến dịch còn là sự khẳng định vai trò gắn kết cộng đồng của doanh nghiệp trong ngành y tế, khi Buymed kết nối cùng nhiều đối tác như Danson, Pharmedic, Bidiphar, Thái Nakorn, Dược Hoàng Vũ... để cùng chung tay giúp đỡ các địa phương vượt qua khó khăn.

MANG Y TẾ ĐẾN GẦN HƠN VỚI NGƯỜI DÂN VÙNG SÂU

Tiếp nối hành trình vì cộng đồng, Buymed mở rộng hoạt động thiện nguyện, tập trung vào các vùng nông thôn thiếu thốn cơ sở y tế. Hợp tác với Hội Thầy thuốc trẻ Việt Nam, Buymed đã đồng hành trong các chương trình khám bệnh và phát thuốc miễn phí, trao tặng hàng trăm phần quà y tế và nhu yếu phẩm cho trẻ em tại các khu vực còn nhiều khó khăn.

Thông qua việc đồng hành cùng các tổ chức uy tín như Báo Sức Khỏe & Đời Sống, Hội Thầy thuốc trẻ Việt Nam, và nhận được sự đồng thuận từ chính cộng đồng địa phương, Buymed tiếp tục theo đuổi mục tiêu xây dựng một hệ thống y tế gần gũi hơn, dễ tiếp cận hơn, và trên hết là giàu lòng nhân ái, đặt con người làm trung tâm trong mọi hoạt động.



HÀNH ĐỘNG KIP THỜI SAU BÃO YAGI VÀ LAN TỎA THÔNG ĐIỆP NHÂN VĂN

Cuối năm 2024, khi bão Yagi đi qua để lại nhiều thiệt hại nặng nề, Buymed tiếp tục khẳng định vai trò tiên phong trong các hoạt động cộng đồng khi phối hợp cùng Báo Sức khỏe & Đời sống và các đối tác, đẩy nhanh công tác vận chuyển 23.000 sản phẩm thuốc, dược phẩm thiết yếu trị giá hơn 600 triệu đồng để gửi đến bà con các tỉnh bị siêu bão Yagi tàn phá.

Đặc biệt, vào tháng 6.2025, Buymed đồng hành tài trợ giải đấu Pulmoll & Press Shot Pickleball Charity Cup 2025 – một sự kiện thể thao từ thiện với thông điệp “Hiến tặng cứu người – Cho đi là còn mãi”. Sự kiện thu hút hơn 200 vận động viên, trong đó có hơn 64 y bác sĩ từ các bệnh viện lớn, cùng sự tham dự của các lãnh đạo ngành y tế như PGS.TS.BS Nguyễn Thị Kim Tiến.

Toàn bộ 103 triệu đồng gây quỹ từ giải đấu đã được trao tặng cho Trung tâm Truyền thông thuộc Hội Vận động Hiến mô, tạng Việt Nam, hỗ trợ sản xuất nội dung truyền thông nâng cao nhận thức cộng đồng về nghĩa cử hiến tạng cao đẹp.



BUYMED – XÂY DỰNG MỘT HỆ SINH THÁI Y TẾ TOÀN DIỆN VÀ NHÂN VĂN

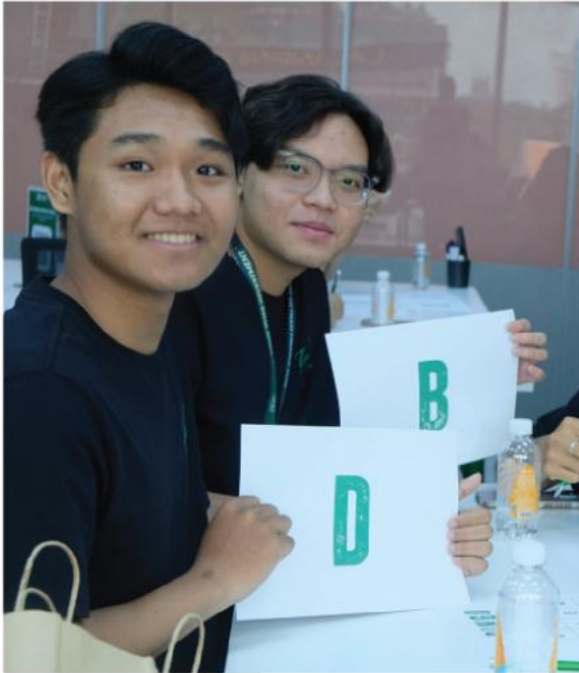
Không dừng lại ở các chương trình cứu trợ và truyền thông nhân đạo, Buymed còn đang từng bước xây dựng một hệ sinh thái y tế bền vững, với tầm nhìn: “Dễ dàng hơn – Tiếp cận hơn – Bền vững hơn”.

Thông qua các giải pháp công nghệ, hợp tác chiến lược và đổi mới sáng tạo, Buymed hướng đến mục tiêu đưa dịch vụ y tế đến gần hơn với mọi người dân, từ thành thị đến nông thôn, từ người khỏe mạnh đến người dễ tổn thương.

Với triết lý “Doanh nghiệp phát triển cùng cộng đồng”, các hoạt động của Buymed không chỉ đơn thuần là thiện nguyện, mà còn là chiến lược dài hạn nhằm kiến tạo giá trị bền vững cho xã hội, đúng như sứ mệnh mà doanh nghiệp đang theo đuổi: góp phần thay đổi hệ thống chăm sóc sức khỏe Việt Nam bằng sự kết nối, sáng tạo và sẻ chia.

KHI NGUỒN LỰC CON NGƯỜI VÀ TRÍ TUỆ NHÂN TẠO CÙNG SONG HÀNH ĐỂ KIẾN TẠO TƯƠNG LAI NGÀNH Y TẾ

Với quan điểm đổi mới không chỉ đến từ công nghệ mà còn từ tư duy con người, Buymed đang xây dựng nền tảng phát triển bền vững, nơi trí tuệ nhân tạo và năng lực con người cùng nhau kiến tạo giá trị cho ngành y tế.



KHOI MỞ TIỀM NĂNG THẾ HỆ TRẺ CÙNG ĐẠI HỌC RMIT

Hiểu rõ tầm quan trọng của con người trong hành trình dẫn dắt sự đổi mới, Buymed luôn đặt việc đồng hành và nuôi dưỡng thế hệ trẻ ở vị trí trung tâm trong chiến lược phát triển. Trong khuôn khổ chương trình hợp tác cùng Đại học RMIT Việt Nam, Buymed đã chào đón các bạn sinh viên đến tham quan và khám phá hoạt động thực tế tại doanh nghiệp, với trọng tâm là chủ đề “Công nghệ đổi mới trong tài chính, kế toán và hoàn thiện đơn hàng”. Thông qua các phiên trao đổi trực tiếp với đội ngũ chuyên môn, sinh viên không chỉ có cơ hội tiếp cận những ứng dụng công nghệ trong vận hành doanh nghiệp mà còn được truyền cảm hứng từ tinh thần đổi mới sáng tạo, một trong những yếu tố cốt lõi giúp Buymed không ngừng bứt phá trong lĩnh vực công nghệ y tế.

Không dừng lại ở việc giới thiệu hệ thống, buổi tham quan là minh chứng rõ ràng cho cam kết lâu dài của Buymed trong việc nuôi dưỡng tài năng trẻ. Doanh nghiệp tin rằng sinh viên hôm nay chính là đội ngũ kiến tạo ngày mai. Việc kết nối môi trường học thuật với bối cảnh vận hành thực tế chính là nền tảng giúp sinh viên vững bước trở thành những nhân tố dẫn dắt ngành trong tương lai.



KHI AI KHÔNG CHỈ LÀ CÔNG NGHỆ, MÀ LÀ MỘT PHẦN VĂN HÓA

Bên cạnh việc truyền cảm hứng cho sinh viên, Buymed còn chú trọng đầu tư vào chính đội ngũ của mình bằng việc tổ chức đào tạo nội bộ về Trí tuệ nhân tạo (AI), do các chuyên gia được chứng nhận bởi Google trực tiếp hướng dẫn. Không xem AI là trào lưu nhất thời, Buymed xác định rõ: AI chính là công cụ thiết yếu để tăng tốc hiệu suất, nâng cao chất lượng dịch vụ và cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng.

Thay vì chạy theo những công nghệ phức tạp, Buymed tập trung vào việc tận dụng đúng cách những công cụ quen thuộc, giúp tự động hóa công việc thủ công, phân tích dữ liệu chính xác hơn và ra quyết định nhanh chóng, linh hoạt hơn. Đặc biệt, Buymed cũng đặt ra tiêu chuẩn nghiêm ngặt về bảo mật thông tin, nhấn mạnh rằng AI chỉ thực sự hữu ích khi được triển khai một cách có kiểm soát, minh bạch và tuân thủ đạo đức. Điều này cho thấy văn hóa ứng dụng công nghệ tại Buymed không chỉ dựa trên năng lực, mà còn dựa trên trách nhiệm và niềm tin.

Với triết lý “đổi mới là một phần của ADN doanh nghiệp”, Buymed không ngừng xây dựng môi trường làm việc sẵn sàng cho AI – nơi mọi nhân viên đều được khuyến khích học hỏi, khám phá và chủ động tiếp cận công nghệ. Từ bộ phận vận hành, tài chính cho đến logistics, mỗi cá nhân đều được trang bị tư duy công nghệ để không chỉ thích nghi mà còn dẫn đầu trong bối cảnh chuyển đổi số.



DOANH NGHIỆP ĐƯỢC ĐẦU TƯ 1 TRIỆU USD CHO HỆ THỐNG QUÉT QR KIỂM TRA THUỐC GIẢ

Trước thực trạng thuốc giả, thuốc kém chất lượng vẫn còn len lỏi trên thị trường, nhiều bộ, ban ngành đang triển khai nhiều giải pháp để siết chặt quản lý. Trong đó, đề xuất hàng hoá bắt buộc có nhãn điện tử được kỳ vọng sẽ giúp người tiêu dùng truy xuất rõ nguồn gốc sản phẩm, hỗ trợ cơ quan chức năng kiểm soát chất lượng và trở thành bước tiến quan trọng trong cuộc chiến chống hàng giả trong ngành dược.

Chỉ trong vài tháng đầu năm, nhiều đường dây sản xuất và phân phối hàng giả quy mô lớn đã bị phanh phui với đa dạng các mặt hàng bị làm giả. Điều đáng lo ngại là hầu hết các sản phẩm bị làm giả đều có mã mã chuyên nghiệp, thậm chí có mã vạch in sẵn nhưng hoàn toàn không thể truy xuất thông tin chính thống. Trong khi đó, không phải nhà thuốc nào cũng đủ điều kiện kỹ thuật để xác minh từng sản phẩm. Người tiêu dùng lúc này bị đặt vào thế đánh cược với sức khỏe của chính mình.

Không chỉ thuốc, mặt hàng thực phẩm chức năng và sữa cho trẻ em cũng đang trở thành "miền đất hứa" cho hàng giả hoành hành. Trong nỗ lực bảo vệ sức khỏe người dân, chính phủ đã vào cuộc, một trong những động thái đáng chú ý là việc Chính phủ trình Quốc hội dự án sửa đổi Luật Chất lượng sản phẩm, hàng hóa. Tại phiên họp sáng 6/5, Phó Thủ tướng Lê Thành Long khẳng định: "Quy định về ghi nhãn điện tử bằng mã số, mã vạch là cần thiết."

Tại nhiều quốc gia phát triển, việc sử dụng mã QR hay mã vạch trong quản lý hàng hóa không còn xa lạ, thậm chí đã trở thành tiêu chuẩn bắt buộc từ nhiều năm trước. Công nghệ này đóng vai trò then chốt trong việc theo dõi toàn bộ vòng đời sản phẩm: từ nơi sản xuất, vận chuyển, kho bãi cho đến tay người tiêu dùng cuối cùng. Không chỉ doanh nghiệp hưởng lợi trong việc quản lý kho và truy xuất nguồn gốc, người tiêu dùng cũng dễ dàng kiểm tra thông tin sản phẩm chỉ bằng một lần quét mã bằng điện thoại di động. Đây cũng là công cụ đắc lực giúp cơ quan quản lý kiểm soát chất lượng và ngăn chặn gian lận trong hoạt động sản xuất, phân phối hàng hoá.

Với cam kết minh bạch hóa chuỗi cung ứng, ngay từ khi thành lập vào năm 2018, Buymed đã triển khai hệ thống dán mã QR lên tất cả các sản phẩm bán ra từ sàn thương mại điện tử thuocsi.vn (trực thuộc Buymed). Khi đặt hàng từ Buymed, các nhà thuốc sẽ nhận được sản phẩm có tem QR riêng biệt, chỉ cần dùng điện thoại quét mã, người dùng – dù là dược sĩ hay người tiêu dùng đều có thể truy cập toàn bộ thông tin sản phẩm bao gồm: xuất xứ, nhà sản xuất, nhà cung cấp, hình ảnh sản phẩm, số lô, hạn sử dụng, hoạt chất, chỉ định, cách dùng...

Toàn bộ dữ liệu được cập nhật và xác minh từ hệ thống nội bộ Buymed, kết nối trực tiếp với cơ sở dữ liệu của các nhà cung cấp chính hãng. Mã QR lúc này không đơn thuần là "mã để xem thông tin", mà là một lớp bảo vệ quyền lợi cho cả nhà thuốc lẫn người tiêu dùng.



Bên cạnh việc quét mã trực tiếp từ bao bì sản phẩm, người dùng còn có thể tra cứu số đăng ký thuốc tại Cổng thông tin của Cục Quản lý Dược – Bộ Y tế. Đây là bước kiểm tra quan trọng để đối chiếu tên thuốc, hoạt chất, nhà sản xuất, thời hạn lưu hành và các giấy tờ liên quan.

Trong tương lai gần, các giải pháp công nghệ như gắn nhãn điện tử, truy xuất nguồn gốc bằng QR code sẽ không chỉ là giải pháp khuyến nghị mà sẽ là tiêu chuẩn bắt buộc đối với tất cả các loại hàng hoá lưu thông trên thị trường. Một giải pháp nhanh - gọn - chính xác như mã QR động từ Buymed có thể tạo thói quen sử dụng rộng rãi hơn, đặc biệt trong bối cảnh số hóa đang trở thành xu thế. Phòng, chống thuốc giả không chỉ là cuộc chiến của cơ quan quản lý, đây là là trách nhiệm chung của cả nhà thuốc, doanh nghiệp phân phối và người tiêu dùng. Việc ứng dụng mã QR chính là chìa khóa mở cánh cửa đến một thị trường dược phẩm lành mạnh, văn minh hơn.

CEO BUYMED

“KHÔNG DÁM ẢO TƯỢNG VÀ TRƯỚC GIỜ CHỈ GIẢI HAI BÀI TOÁN THÔI”

Mong muốn tạo ra một hệ sinh thái thuốc và chăm sóc sức khỏe, mang lại giá trị cho cộng đồng, anh Nguyễn Hữu Minh Hoàng, đồng sáng lập, CEO Buymed, startup vừa gọi vốn thành công hơn 50 triệu USD, cho biết phải chia nhỏ bài toán và không dám ảo tưởng có thể giải quyết mọi việc “ngay và luôn”. Theo đó, Buymed trước giờ chỉ giải hai bài toán thôi, đó là biết thuốc đó nằm ở đâu và di chuyển thuốc đó tới nơi có người cần...

“Mùa đông gọi vốn” đã và đang khiến nhiều startup gặp thách thức khi muốn thuyết phục các nhà đầu tư “rót tiền”. Trong bối cảnh này, Buymed, đơn vị phát triển nền tảng thuocsi.vn, đã khiến thị trường startup như được tiếp thêm năng lượng tích cực khi công bố gọi vốn thành công 51,5 triệu USD. Cộng với các vòng gọi vốn trước đó, tổng số vốn mà Buymed đã huy động được là 64,5 triệu USD.

Đây là lí do khiến Buymed có thể thu hút nhà đầu tư sẵn sàng xuống tiền trong bối cảnh nhiều thách thức hiện nay? Hành trình khởi nghiệp cũng như các kế hoạch phát triển của startup này có gì đặc biệt? Seal the Deals đã chào đón anh Nguyễn Hữu Minh Hoàng, đồng sáng lập, CEO Buymed, để cùng giải đáp những câu hỏi này.



01 THUYẾT PHỤC NHÀ ĐẦU TƯ BẰNG MÔ HÌNH VẬN HÀNH GIÚP GIẢM QUY TRÌNH LẤY THUỐC “TỪ MỘT TUẦN XUỐNG CÒN VÀI NGÀY”

Được biết mới đây Buymed đã hoàn thành vòng gọi vốn series B trị giá hơn 51 triệu USD. Trong bối cảnh mùa đông gọi vốn, anh có thể chia sẻ điểm mấu chốt nào giúp Buymed thuyết phục nhà đầu tư xuống tiền một số vốn lớn như vậy?

Thực ra, trước đó, số vốn mà Buymed gọi được rất ít, chia làm 3-4 vòng. Tới vòng này, nhận thấy tiềm năng lớn hơn của thị trường, chúng tôi có nhiều kế hoạch hơn và muốn làm nhiều thứ hơn nữa. Vì vậy, Buymed cần nguồn tài chính mạnh hơn. Theo tôi, điểm thu hút của Buymed với nhà đầu tư có thể chính là mô hình của Buymed phù hợp với thị trường.

Khi gọi vốn, trước hết, startup phải cho các nhà đầu tư thấy được giá trị của chính mình. Giá trị đó bộc lộ rất rõ ràng trong mô hình của Buymed. Ngày xưa, nhà thuốc mất khoảng chừng một tuần mới lấy được thuốc. Bây giờ, chúng tôi chỉ mất vài ngày.

Bên cạnh đó, những nhà thuốc ở vùng sâu vùng xa không có khả năng tiếp cận nhiều loại thuốc, Buymed có thể giúp họ. Mô hình đúng và cách vận hành hiệu quả, không tốn quá nhiều tiền, nhưng vẫn đạt kết quả lớn. Không phải chỉ ở Việt Nam, hiện tại Buymed là công ty dược phẩm B2B lớn nhất Đông Nam Á, nếu so về doanh thu và quy mô, điều đó cũng đã thu hút các nhà đầu tư.



Bản thân ngành này luôn mang tính xã hội rất cao. Chính vì vậy, Buymed đang phát huy trách nhiệm xã hội của mình. Các nhà đầu tư chú trọng mạnh vào yếu tố xã hội. Tôi nghĩ Buymed hội tụ cả khả năng tài chính lẫn trách nhiệm xã hội. Những giá trị này của Buymed là những điểm khởi đầu, chặng đường phía trước còn rất nhiều việc phải làm.

Buymed dự định sẽ sử dụng số tiền vừa gọi vốn được như thế nào?

Chúng tôi có rất nhiều dự định. Thực ra, những bài toán mà Buymed muốn giải thì ai cũng muốn giải. Ví dụ như làm sao để mọi người tiếp cận thuốc một cách đơn giản, tiếp cận dịch vụ chăm sóc sức khỏe một cách đơn giản. Tại Việt Nam, rất dễ thấy cảnh người dân ở quê lên các bệnh viện lớn tại Hà Nội hay Sài Gòn, nằm ngổn la liệt để chờ thuốc, chờ khám bệnh. Chúng ta đang thiếu lớp chăm sóc sơ cấp và một trong những mong muốn của Buymed là biến những nhà thuốc thành các lớp chăm sóc sơ cấp.

Như vậy, nhà thuốc sẽ không chỉ là nơi mua bán thuốc mà là còn là nơi là chăm sóc bệnh nhân. Cách sơ cấp giống như những trung tâm chăm sóc y tế xã, phường. Nhà thuốc tư nhân có thể phối hợp làm những công tác như khám bệnh từ xa, các xét nghiệm đơn giản. Nếu bây giờ thuocsi.vn chỉ cung cấp sản phẩm cho các nhà thuốc, trong tương lai, chúng tôi muốn tiến thêm một bước nữa, đó là chuyển đổi số để các nhà thuốc không chỉ bán thuốc mà còn có thể cung cấp những dịch vụ khác, giống như một hệ sinh thái.

Các vấn đề về y tế, sức khỏe liên quan đến nhiều thành phần. Ví dụ, chúng ta đi khám bệnh thì phải có bác sĩ, phải có máy móc, có bệnh viện và khám xong phải uống thuốc, theo dõi.... Nghĩa là có nhiều thành phần liên quan và mỗi phần lại chịu trách nhiệm từ các đơn vị khác nhau. Vì vậy, nếu muốn giải quyết một cách tổng thể, nên có một công ty kết nối tất cả những thành phần này.

02 “KHÔNG DÁM ÁO TƯỢNG CÓ THỂ GIẢI BÀI TOÁN LỚN NGAY LẬP TỨC”

Buymed đang xây dựng một hệ sinh thái có thể nói là toàn diện cho lĩnh vực chăm sóc sức khỏe. Đây là bài toán tương đối khó và sẽ không nhiều các nhà sáng lập startup lựa chọn để giải. Động lực nào giúp các nhà sáng lập Buymed quyết tâm theo đuổi con đường này?

Thật ra tôi chỉ nghĩ đơn giản là nếu làm được điều này thì sẽ tạo ra rất nhiều giá trị. Đó là một động lực đủ lớn để đưa tất cả mọi người lại cùng giải bài toán này. Có rất nhiều vấn đề tồn đọng trong ngành y tế từ nhiều năm qua, chẳng hạn như quá tải bệnh viện. Vì vậy, chúng tôi muốn đi tìm một giải pháp giải quyết những vấn đề này. Và chắc chắn, sẽ không chỉ tốn 3-5 năm, điều này đòi hỏi thời gian đến mười mấy năm.

Chúng tôi cũng đang cố gắng giải từng phần của bài toán. Việc đưa thành công thuốc tới các nhà thuốc cũng là thành công đầu tiên trong nỗ lực này. Buymed phải chia thành các bước và cũng không ảo tưởng có thể giải quyết được luôn vì có rất nhiều vấn đề cần phải giải quyết để xây dựng một hệ sinh thái toàn diện.

Những dấu mốc nào trong quá trình phát triển hệ sinh thái của Buymed khiến các nhà sáng lập tự tin đang đi đúng hướng?



Một doanh nghiệp đi đúng hướng là khi doanh nghiệp đó tiếp tục tăng trưởng, có nhiều khách hàng hơn, có nhiều sản phẩm hơn và có nhiều cơ hội làm những việc khác. Đó chính là đang đi đúng hướng. Hơn hết, Buymed hầu như không thay đổi định hướng mà ở trong giới startup, người ta gọi là “chuyển hướng”. Tức là nếu làm cái này không được thì chuyển sang cái khác. Buymed luôn nỗ lực để thực hiện điều mình đặt ra.

Nói về cột mốc, theo tôi nghĩ, startup cứ tăng trưởng đã là một cột mốc. Hay nhiều khách hàng hài lòng hơn, họ giới thiệu cho nhiều người quen biết, thì đấy cũng là những điểm quan trọng của startup. Về các mốc thời gian quyết định sự tăng trưởng, Buymed có khá nhiều.

Chẳng hạn, từ tháng 06.2019, hoạt động kinh doanh của Buymed bắt đầu đi lên mặc dù trước đó không ai biết đến Buymed. Chúng tôi bắt đầu biết cách một nhà thuốc đặt hàng như thế nào, và xây dựng website. Khi có một cơ chế giúp mọi người đặt hàng nhanh hơn, Buymed dần vụt lớn lên. Cùng lúc này, nhiều vấn đề xảy ra như thiếu nguồn hàng, nhân công, và thiếu tiền... Phải đến giữa năm 2021, hoạt động của Buymed mới bắt đầu ổn định.

Trong thời gian Covid-19, thuốc là mặt hàng cả xã hội cần, nhưng vì lo sợ “dính Covid”, các nhà cung cấp thuốc khác đóng cửa. Tôi nghĩ, ở thời điểm đó, nếu mình không làm thì công ty không nên tồn tại. Lúc đó, mọi hoạt động rất khó khăn. Kho hàng ở TP. HCM đóng cửa vì dịch, nên chỉ có thể lấy hàng từ kho Hà Nội để chuyển cho 63 tỉnh thành.



Và khi thuốc được trung chuyển qua mỗi trạm, mỗi xe hàng, chúng tôi đều phải gọi điện để xử lý. Nói chung, để đảm bảo vận hành và giao hàng thời điểm đó rất là cực. Trong khi đó, số lượng người nhiễm Covid tăng cao, và nhân viên của chúng tôi cũng nhiễm Covid nữa. Tuy nhiên, đó cũng là lúc rất nhiều nhà thuốc bắt đầu biết đến thuốc si. Cũng trong khoảng thời gian đó, chúng tôi đã mở rộng thêm các hoạt động của Buymed ra nước ngoài.

03 BUYMED TRƯỚC GIỜ CHỈ GIẢI HAI BÀI TOÁN THỜI

Bức tranh thị trường phân phối dược phẩm và chăm sóc sức khỏe ở thời điểm Buymed ra đời và thời điểm hiện tại có khác biệt gì lớn nhất? Chiến lược kinh doanh của Buymed đã thay đổi như thế nào so với sự thay đổi của thị trường?

Hồi 2018, mọi thứ hầu như đều offline, đa số tồn tại dưới dạng chợ sỉ và phân phối truyền thống. Nếu muốn đặt hàng sẽ phải gọi điện, có người nhận đơn rồi báo giá.... Nhưng bây giờ đã khác, mọi người quen với thương mại điện tử. Đó là một thay đổi lớn. Buymed đã để lại dấu ấn trên thị trường bằng việc theo đuổi "concept" (mô hình) đưa thương mại điện tử vào ngành dược.

Buymed muốn ứng dụng nhanh công nghệ thông tin và chuyển đổi số. Buymed trước giờ chỉ giải hai bài toán thời, đó là biết thuốc đó nằm ở đâu và đi chuyển thuốc đó tới nơi có người cần. Muốn biết thuốc ở đâu thì chỉ có cách làm online chứ offline thì lâu lắm. Online chỉ cần nắm là biết thuốc đó ở đâu rồi. Việc biết thuốc ở đâu rất quan trọng với một thị trường mới nổi như Việt Nam, bởi họ thường không biết "cung và cầu" đang nằm ở đâu. Vì vậy, bài toán đầu tiên là phải đưa mọi người lên online, để người mua biết người bán đang có thuốc này và họ sẽ nhanh chóng kết nối với nhau.

Được biết Buymed muốn tạo ra một "cuộc cách mạng" để đưa dịch vụ chăm sóc sức khỏe tới mức giá cả dễ tiếp cận hơn không chỉ ở Việt Nam mà còn cả ở Đông Nam Á hay Châu Á. Vậy tới hiện tại, mô hình kinh doanh của Buymed đã giúp giảm chi phí phân phối thuốc và các dịch vụ chăm sóc sức khỏe cụ thể như thế nào?



Hiện tại bài toán của mình đang xoay quanh về thuốc, sắp tới sẽ chú trọng nhiều hơn đến dịch vụ chăm sóc sức khỏe. So với cách phân phối thuốc truyền thống thì cách hoạt động của Buymed có thể giúp giảm tới 50% chi phí. Về phía các nhà thuốc, mình nghĩ trung bình họ có thể tiết kiệm được từ 5-10% chi phí, từ đó người tiêu dùng có thể mua được với giá rẻ hơn.

Trong các cuộc cách mạng làm thay đổi thị trường, chúng ta luôn có những nhân tố hỗ trợ, nhưng chắc hẳn sẽ có những phản đối từ những đơn vị truyền thống. Buymed có gặp phải những thách thức như vậy?

Đó là thách thức mỗi ngày mà chúng tôi đối mặt, là làm sao để thay đổi những cách làm bình thường. Cái này cũng 50/50, có một nửa là người ta bảo thủ, nhưng cũng có những người là do không biết làm. Ví dụ như khi dùng TikTok hay Facebook, mình nghĩ mua hàng online rất đơn giản, ấn vài thao tác là xong.

Nhưng kho thuốc sĩ hoạt động trong ngành truyền thống, đối tượng khách hàng có người ở nông thôn, vùng sâu vùng xa, nên nhiều khi đó là lần đầu tiên họ mua sắm online. Hoặc đối với nhà sản xuất, vốn đã quen với dây chuyền cũ làm lần lượt các công đoạn, họ sẽ không quen với việc chuyển sang thương mại điện tử. Những việc làm đó không có trong từ điển của họ. Qua đó mình phải hướng dẫn rất nhiều và tạo ra các tính năng thân thiện. Ví dụ như thuốc sĩ có một tính năng mà giúp các nhà thuốc thao tác lên đơn và chọn thuốc còn nhanh hơn cả viết tay. Chúng tôi giúp các nhà thuốc hiểu rằng công nghệ thông tin sẽ giúp họ tiết kiệm được chi phí.



Đứng ở góc độ của người tiêu dùng thì một trong những vấn nạn đáng lo ngại nhất là sợ mua phải thuốc giả. Vậy Buymed sẽ giải bài toán này như thế nào?

Buymed là sự kết hợp của 3 công ty, 1 là công ty công nghệ có rất nhiều kỹ sư, 1 công ty y tế có nhiều dược sĩ làm việc và 1 công ty vận hành chuỗi cung ứng. Đi qua một quy trình kiểm soát nghiêm ngặt như vậy, thuốc giả khó có thể lọt vào, nhưng nếu chẳng may lọt vào, vẫn có thể phát hiện và ngăn chặn ngay. Một trong những sáng kiến của chúng tôi là QR Code. Theo đó, thuốc đi qua kho thuốc sĩ đều phải có QR Code và thông qua đó sẽ biết thuốc này mua ở đâu, mua lúc nào, mua của ai... Nếu xảy ra tình trạng thuốc giả vô tình lọt vào, mình có thể tra ngược lại. Rất khó để đảm bảo 100% nhưng mình vẫn có cái để nhận diện, tra cứu.



Buymed có kế hoạch phát triển ra các thị trường khác ngoài Việt Nam như thế nào trong thời gian tới?

Buymed đã ở Campuchia được 1 năm. Nói sơ qua về các thị trường khác thì tình hình cũng tương tự, vấn đề cung cầu thuốc vẫn chưa kết nối với nhau, không được ứng dụng công nghệ thông tin nhiều. Nói ra có thể mọi người sẽ thấy hơi bất ngờ nhưng Buymed không chỉ là người đi đầu về thương mại điện tử trong ngành dược phẩm ở Việt Nam mà còn ở cả Đông Nam Á nữa. Điều này cũng giúp kết hợp phục vụ nhiều nhà sản xuất, bởi có tới 50% là thuốc nước ngoài. Ra nước ngoài mình sẽ thấy một số vấn đề đang nổi cộm mà đôi khi ở Việt Nam không thấy, mình có thể xem và mang cái giải pháp đó về Việt Nam.



Theo anh, Buymed hiện tại đang có điểm nào chưa làm được như kỳ vọng của các nhà sáng lập và trong thời gian tới công ty sẽ khắc phục những điểm chưa được như kỳ vọng đó ra sao?

Buymed luôn muốn nâng cao chất lượng dịch vụ, muốn có nhiều sản phẩm hơn, giao nhanh hơn, giá tốt hơn, giao được rộng hơn, xa hơn nữa nhưng vẫn đang có cản trở. Hiện tại, chúng tôi vẫn đang muốn tìm ra được các giải pháp tối ưu hơn nên trong thời gian tới sẽ cố gắng tìm cách khắc phục.

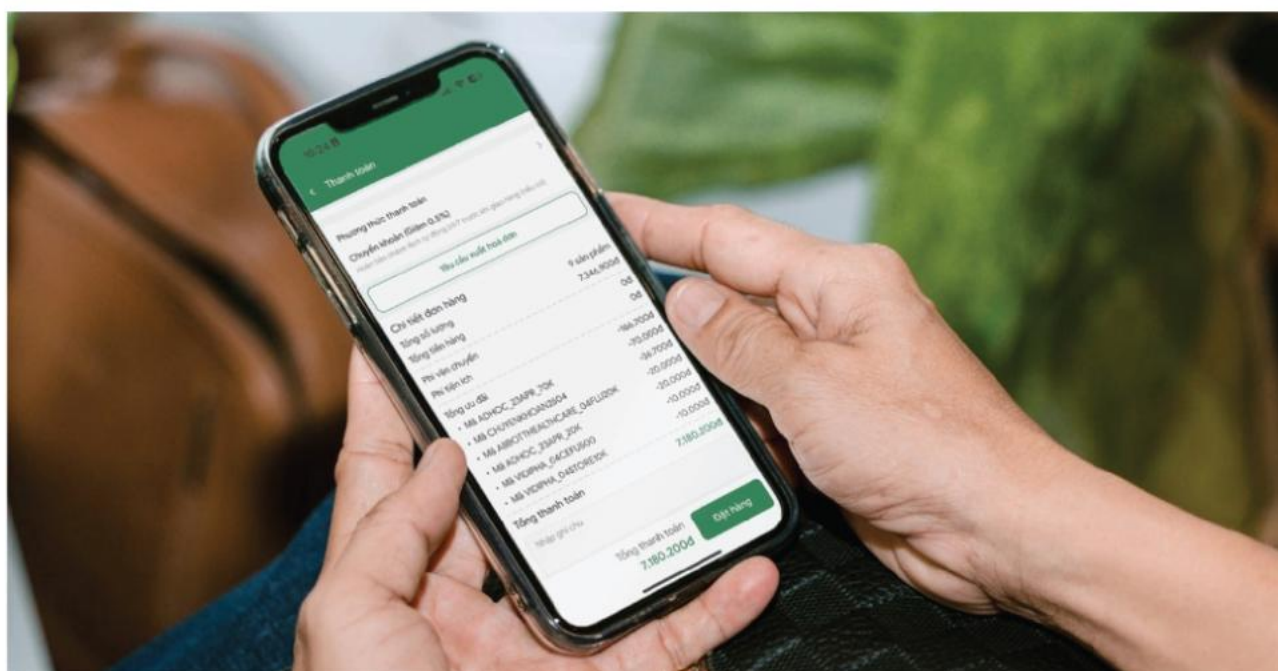
Nhắc đến thương hiệu Buymed, anh mong muốn hình ảnh hay thông điệp gì sẽ đọng lại nhiều nhất đối với các đối tác và khách hàng?

Buymed sẽ cố gắng xây dựng một nền tảng mà mọi người có thể tích hợp dịch vụ của họ vào. Chúng tôi sẽ làm những việc thiên về hạ tầng, chẳng hạn như kho bãi, logistics hay kể cả nhà thuốc. Già sử đối tác có dịch vụ khám chữa bệnh từ xa, hãy gắn nó vào Buymed. Nghĩa là, mọi người cứ tích hợp dịch vụ của họ vào và Buymed sẽ đóng vai trò như một nền tảng. Chúng tôi sẵn sàng hợp tác với mọi người để cuối cùng ai ai cũng có thể tiếp cận được thuốc. Tôi mong rằng, 5 năm sau, khi mọi người cần thuốc, hẹn gặp bác sĩ, bảo hiểm,... họ có thể nhớ đến thương hiệu Buymed. Đó là cái Buymed muốn làm.



BUYMED

ỨNG DỤNG PHẦN MỀM XUẤT 'HÓA ĐƠN ĐỎ' CHO 38.000 NHÀ THUỐC ĐỐI TÁC



Nền tảng thương mại điện tử thuocsi.vn áp dụng quy định tự động xuất hóa đơn đỏ cho các nhà thuốc đối tác khi mua hàng để đảm bảo tính minh bạch, hợp lệ của hàng hóa.

Xuất hóa đơn đỏ hay hóa đơn giá trị gia tăng theo quy định của Tổng cục Thuế trở thành yếu tố quan trọng đảm bảo tính pháp lý trong giao dịch, bảo vệ hoạt động kinh doanh của các nhà thuốc trong bối cảnh nhiều vụ việc hàng giả bị phát hiện.

Theo số liệu từ Bộ Y tế, Việt Nam hiện có hơn 65.000 nhà thuốc và quầy thuốc tư nhân. Tuy nhiên, hệ thống quản lý hoá đơn tại phần lớn các nhà thuốc và quầy thuốc vẫn mang tính thủ công, rời rạc. Việc lưu trữ chứng từ mua bán phụ thuộc vào con người, giấy tờ vật lý dễ thất lạc, sai sót và khó truy xuất khi cần đối chiếu.

Để giải quyết, nhiều nhà thuốc bắt đầu chuyển hướng sang các nền tảng số hóa, nơi việc mua hàng, thanh toán và xuất hoá đơn được tự động hóa. Một trong những đơn vị đầu tiên triển khai triệt để mô hình này là sàn thương mại điện tử thuocsi.vn, thuộc hệ sinh thái của công ty TNHH Buymed.

Sàn thuocsi.vn hiện là cầu nối giữa 38.000 nhà thuốc và hơn 5.000 nhà cung cấp dược phẩm. Đơn vị biến tính năng xuất hoá đơn đỏ tự động thành tiêu chuẩn bắt buộc. Ngay từ khi ra mắt, nền tảng đã cho phép nhà thuốc, quầy thuốc mua hàng có thể chủ động yêu cầu xuất hoá đơn tự động. Sau khi đơn hàng thành công, hoá đơn đỏ được phát hành, gửi thẳng về email và cập nhật đồng bộ trên tài khoản người dùng. Hệ thống cũng cho phép truy xuất toàn bộ lịch sử mua hàng, hoá đơn theo từng mốc thời gian cụ thể - tính năng quan trọng khi các nhà thuốc phải giải trình với cơ quan quản lý, hoặc cần đối chiếu với kiểm toán nội bộ.

Theo đại diện Buymed, nhiều nhà thuốc từng dè dặt với thương mại điện tử vì sợ "rắc rối thủ tục". Đây là rào cản khiến các đơn vị này khó tiếp cận hệ thống bán hàng hiện đại, giảm rủi ro, tối ưu vận hành. "Sàn thuocsi.vn là nơi mua hàng, đồng thời là công cụ giúp nhà thuốc vận hành an toàn, chuyên nghiệp và sẵn sàng trước bất kỳ cuộc kiểm tra nào từ cơ quan quản lý", đại diện Buymed nói.

CIRCA VÀ PHARMA VITA

CHÍNH THỨC KÝ KẾT HỢP TÁC ĐẦU TƯ CHIẾN LƯỢC PHÁT TRIỂN HỆ THỐNG NHÀ THUỐC



Ngày 28/04/2025, Circa – chuỗi nhà thuốc bán lẻ trực thuộc hệ sinh thái Buymed và Pharma Vita đã thiết lập quan hệ hợp tác chiến lược nhằm triển khai 20 nhà thuốc nhượng quyền theo mô hình sáng tạo FOCO (Franchise Own, Company Operate). Đây được xem là bước tiến quan trọng hướng tới xây dựng một mạng lưới nhà thuốc tiêu chuẩn hóa trên toàn quốc, kết hợp giữa nguồn vốn đầu tư và năng lực vận hành chuyên nghiệp.

Trong bối cảnh ngành y tế Việt Nam đang hiện đại hóa nhanh chóng, sự hợp tác này kết nối thế mạnh vận hành bán lẻ chuẩn hóa của Circa với năng lực đầu tư chiến lược của Pharma Vita. Thông qua việc đồng hành, hai bên kỳ vọng thúc đẩy tăng trưởng, nâng cao hiệu quả và chất lượng dịch vụ trong ngành bán lẻ dược phẩm, bắt đầu từ hai thị trường trọng điểm: TP.HCM và Hà Nội.

Lợi thế cạnh tranh của Circa đến từ sự tích hợp chặt chẽ với hệ sinh thái Buymed, tận dụng công nghệ vận hành hiện đại, hạ tầng chuỗi cung ứng mạnh mẽ, các chương trình đào tạo dược sĩ bài bản và cam kết tối ưu trải nghiệm khách hàng. Theo mô hình FOCO, Pharma Vita sẽ đầu tư sở hữu nhà thuốc, trong khi Circa chịu trách nhiệm vận hành toàn diện nhằm đảm bảo sự đồng bộ trong chất lượng dịch vụ và nhận diện thương hiệu.



Theo thỏa thuận, hai bên cam kết triển khai 20 nhà thuốc nhượng quyền trong vòng 12 tháng, với mục tiêu tối thiểu 2/3 số nhà thuốc đạt điểm hòa vốn trong năm đầu tiên. Circa sẽ hỗ trợ toàn diện từ khâu chọn mặt bằng, thiết kế cửa hàng, tuyển dụng và đào tạo nhân sự, đến vận hành, marketing và kiểm soát chất lượng.

Quan hệ hợp tác này cũng thể hiện tầm nhìn chung về phát triển hệ thống y tế bền vững và có khả năng mở rộng. Bằng cách kết hợp nguồn lực, chuyên môn và năng lực triển khai, Circa và Pharma Vita đặt mục tiêu đáp ứng nhu cầu chăm sóc sức khỏe ngày càng tăng với hệ thống nhà thuốc hiện đại, dễ tiếp cận và đạt tiêu chuẩn cao.



Buymed tự hào đồng hành cùng những sáng kiến tiên phong như sự hợp tác giữa Circa và Pharma Vita. Cột mốc này tiếp tục khẳng định cam kết của Buymed trong việc thúc đẩy các mối quan hệ chiến lược nhằm đổi mới ngành y tế và nâng cao khả năng tiếp cận dịch vụ chăm sóc sức khỏe cho cộng đồng.

CIRCA KHAI TRƯƠNG NHÀ THUỐC TẠI TRUNG TÂM TP HỒ CHÍ MINH,

TIẾP TỤC CHIẾN LƯỢC TÁI ĐỊNH NGHĨA VỀ CHUỖI NHÀ THUỐC HIỆN ĐẠI CỦA BUYMED

Ngày 16.7.2025, Circa – mô hình nhà thuốc hiện đại thuộc hệ sinh thái Buymed, chính thức khai trương cửa hàng mới tại số 80 Hàm Nghi, phường Sài Gòn, TP Hồ Chí Minh. Đây là nhà thuốc Circa lớn nhất trong chuỗi tính đến hiện tại, đánh dấu bước tiến mới trong hành trình xây dựng một thể hệ nhà thuốc chuẩn hoá, thiết lập chuẩn mực mới cho ngành bán lẻ dược phẩm tại Việt Nam.



Mang sắc cam đặc trưng, Circa Hàm Nghi nổi bật giữa trung tâm thành phố như một biểu tượng của sức sống, sự lạc quan và năng lượng tích cực. Không chỉ là nơi cung cấp thuốc và sản phẩm chăm sóc sức khỏe, Circa hướng tới việc tạo ra một không gian nơi mọi người có thể ghé vào để được tư vấn, thư giãn và chăm sóc bản thân theo cách nhẹ nhàng và dễ chịu nhất.

Việc khai trương Circa Hàm Nghi không chỉ mở rộng sự hiện diện của thương hiệu tại TP.HCM, mà còn khẳng định cam kết lâu dài của Buymed trong việc hiện đại hóa ngành bán lẻ dược phẩm. Với Buymed, Circa không chỉ là một chuỗi nhà thuốc hiện đại mà còn được định vị là một mô hình kiểu mẫu, nơi thử nghiệm và hoàn thiện các quy trình quản lý, trưng bày, tư vấn và chăm sóc khách hàng chuyên nghiệp trong không gian thân thiện. Thay vì cạnh tranh, Circa được xây dựng để hỗ trợ và lan tỏa giá trị đến cộng đồng nhà thuốc truyền thống. Những kinh nghiệm, công nghệ và quy chuẩn vận hành từ Circa sẽ từng bước được chia sẻ, để các nhà thuốc khác có thể tham khảo, áp dụng và cùng phát triển.



Buymed mong muốn tạo ra một hệ sinh thái y tế cộng hưởng, nơi Circa là “người đi trước mở đường”, đồng hành cùng các nhà thuốc địa phương trên hành trình chuyển đổi và nâng cao chất lượng phục vụ người bệnh.

Là cửa hàng đặt tại trung tâm khu vực kinh tế sôi động bậc nhất TP.HCM, Circa Hàm Nghi không chỉ phục vụ nhu cầu chăm sóc sức khỏe tại chỗ, mà còn là điểm giới thiệu tiêu chuẩn vận hành của hệ thống Circa trong tương lai. Người dân có thể đến tham quan, trải nghiệm dịch vụ tư vấn và mua sắm các sản phẩm chăm sóc sức khỏe chính hãng trong không gian hiện đại, mở cửa 24/7.

Trong thời gian tới, Buymed sẽ tiếp tục mở rộng hệ thống Circa tại các khu vực dân cư đông đúc, khu đô thị và vùng ven, nhằm đưa nhà thuốc thân thiện đến gần hơn với cộng đồng.

GIỚI THIỆU MÔ HÌNH NHÀ THUỐC NHƯỢNG QUYỀN CIRCA PHARMACY FRANCHISE

- 1 **Circa Pharmacy** là công ty thành viên của Buymed Group. Có trụ sở tại TPHCM, trang web trực tuyến là: buymed.com
- 2 **Nhà thuốc nhượng quyền Circa Pharmacy** được sử dụng toàn bộ tài nguyên, hàng hóa, công nghệ, dịch vụ, hình ảnh nhận diện của chuỗi nhà thuốc Circa Pharmacy vào hoạt động kinh doanh của mình tại địa phương.
- 3 **Circa Pharmacy** là training center, nơi đào tạo nhân sự bán hàng cho nhà thuốc nhượng quyền theo quy trình đào tạo chuẩn hóa nhà thuốc đạt GPP và cung cấp đầy đủ, thường xuyên những kiến thức về hàng hóa dược phẩm và kỹ năng vận hành nhà thuốc.
- 4 **Công ty Circa Pharmacy** có đội ngũ dược sĩ chuyên môn cao thực hiện tư vấn cho nhà thuốc về sản phẩm hàng hóa đầu vào, kỹ năng bán hàng thuốc, kỹ năng bán thuốc cất liều, triển khai các chương trình khuyến mãi để nhà thuốc bán hàng đạt doanh số cao, kinh doanh hiệu quả.

HÌNH ẢNH NHÀ THUỐC NHƯỢNG QUYỀN



CHÍNH SÁCH CỦA NHÀ THUỐC CIRCA PHARMACY NHƯỢNG QUYỀN



QUYỀN LỢI NHÀ THUỐC NHƯỢNG QUYỀN

- 1 Được đầu tư miễn phí bảng hiệu, hình ảnh nhận diện nhà thuốc, máy POS bán hàng với cam kết hợp tác 3-5 năm.
- 2 Được hỗ trợ tín dụng để mua hàng trên trang web trực tuyến thuocsi.vn với công nợ 45 ngày. Mức tín dụng bằng trung bình doanh thu 03 tháng trước x 1.5 lần x điểm tín nhiệm tín dụng.
- 3 Được Công ty Circa Pharmacy hỗ trợ thiết lập danh mục hàng hóa đầy đủ cho nhà thuốc, nhà thuốc nhượng quyền mua hàng theo danh mục.
- 4 Đội ngũ dược sĩ Circa thường xuyên có mặt tại nhà thuốc để hỗ trợ nhập hàng, bán hàng, hỗ trợ chương trình khuyến mãi, hỗ trợ bán hàng online và các công cụ thanh toán: Máy POS, giải pháp tài chính và các dịch vụ gia tăng.



TRÁCH NHIỆM NHÀ THUỐC NHƯỢNG QUYỀN

- 1 Phí nhượng quyền 5% theo giá trị nhập hàng để nhà thuốc nhận được các quyền lợi trong hợp đồng nhượng quyền với Circa (bao gồm các chương trình marketing và khuyến mãi, hỗ trợ bán hàng online, thẻ thành viên...)
- 2 Nhà thuốc nhượng quyền mua hàng và thanh toán công nợ theo hạn mức và công nợ 45 ngày.
- 3 Nhà thuốc nhượng quyền xuất bán hàng hóa trên máy POS 100%.
- 4 Nhà thuốc mua hàng hoá theo danh mục được Circa cung cấp.
- 5 Nhà thuốc nhượng quyền cử nhân sự tham gia các khóa đào tạo theo tiêu chuẩn nhà thuốc đạt GPP do công ty Circa Pharmacy và các hãng thuốc tổ chức.

Mọi thông tin liên hệ

• Mail: cskh@circa.vn

BÁN THUỐC ONLINE CHÍNH THỨC ĐƯỢC PHÁP LUẬT CÔNG NHẬN

Từ ngày 01/07/2025, theo Luật Sửa đổi, bổ sung một số điều của Luật Dược 2024, chính thức cho phép kinh doanh thuốc qua phương thức thương mại điện tử.

Cụ thể, khoản 3 Điều 1 quy định rõ: nghiêm cấm kinh doanh dược tại địa điểm không ghi trong Giấy chứng nhận đủ điều kiện, trừ trường hợp mua bán theo phương thức thương mại điện tử.

Đồng thời, tại điểm a khoản 12 Điều 1 (sửa đổi, bổ sung điểm a khoản 1 Điều 32 Luật Dược 2016), hoạt động kinh doanh thuốc qua sàn TMĐT, website có chức năng đặt hàng trực tuyến, ứng dụng TMĐT chính thức được công nhận là một hình thức kinh doanh dược hợp pháp.



NHỮNG LOẠI THUỐC ĐƯỢC PHÉP BÁN ONLINE

- **Thuốc không kê đơn:** Được phép bán lẻ online.
- **Thuốc kê đơn:** Chỉ được bán lẻ trong trường hợp cách ly y tế do bệnh truyền nhiễm nhóm A.
- **Không được bán online:** Các loại thuốc kiểm soát đặc biệt, thuốc thuộc danh mục hạn chế bán lẻ.
- **Thuốc kê đơn và không kê đơn:** Được phép bán buôn online (giữa các cơ sở kinh doanh thuốc). Nhà thuốc có thể mua hàng có đủ hoá đơn chứng từ, đa dạng hàng hoá từ các nguồn cung cấp thuốc uy tín như website/ứng dụng thuocsi.vn.

NHỮNG ĐIỀU KIỆN BẮT BUỘC KHI BÁN THUỐC ONLINE

CÓ ĐẦY ĐỦ GIẤY TỜ PHÁP LÝ

- Giấy chứng nhận đủ điều kiện kinh doanh dược.
- Chứng chỉ hành nghề dược của người chịu trách nhiệm chuyên môn.
- Danh mục thuốc đã được cấp phép lưu hành

TUÂN THỦ PHÁP LUẬT LIÊN QUAN

Phải tuân thủ đầy đủ các quy định của pháp luật liên quan đến:

- Giao dịch điện tử
- Thương mại điện tử
- Quảng cáo
- Bảo vệ quyền lợi người tiêu dùng

TƯ VẤN TRƯỚC KHI BÁN

Phải có tư vấn, hướng dẫn trực tuyến về cách sử dụng thuốc trước khi bán hàng.

CÔNG KHAI THÔNG TIN MINH BẠCH

- Đăng tải thông tin thuốc đã được phê duyệt.
- Hiển thị giấy tờ pháp lý liên quan trên nền tảng bán hàng.

ĐẢM BẢO BẢO MẬT & CHẤT LƯỢNG DỊCH VỤ

- Bảo mật thông tin của người mua.
- Đảm bảo chất lượng trong quá trình đóng gói và vận chuyển thuốc đến tay khách hàng.

KẾT NỐI DỮ LIỆU DƯỢC

Nhà thuốc có trách nhiệm kết nối, cập nhật dữ liệu lên Hệ thống thông tin về dược, nhằm mục tiêu kiểm soát:

- Nguồn gốc
- Giá cả
- Chất lượng thuốc

TỪ 1.7.2025: SỐ ĐỊNH DANH CÁ NHÂN SẼ THAY THẾ MÃ SỐ THUẾ (MST)

■ AI SẼ SỬ DỤNG SỐ ĐỊNH DANH THAY MÃ SỐ THUẾ?

- Người Việt Nam đã có số định danh cá nhân theo Luật Căn cước công dân.
- Hộ gia đình, hộ kinh doanh, cá nhân kinh doanh: dùng số định danh của người đại diện thay cho MST.

■ TRƯỜNG HỢP CHƯA TỪNG ĐƯỢC CẤP MÃ SỐ THUẾ

- Hộ kinh doanh: Đăng ký MST khi đăng ký kinh doanh tại cơ quan đăng ký kinh doanh.
- Cá nhân không thuộc hộ kinh doanh: Phải đăng ký MST trước khi phát sinh nghĩa vụ thuế.

■ KHI ĐĂNG KÝ THUẾ CẦN GÌ?

Kê khai chính xác 3 thông tin:

- Họ và tên
- Ngày, tháng, năm sinh
- Số định danh cá nhân (Thông tin phải khớp với Cơ sở dữ liệu quốc gia về dân cư - CSDLQGDC)

■ CHUYỂN ĐỔI MÃ SỐ THUẾ CŨ SANG SỐ ĐỊNH DANH

- Trước ngày 1/7/2025 nếu đã có MST và thông tin khớp với Cơ sở dữ liệu quốc gia về dân cư (CSDLQGDC)
 - ▶ Cơ quan thuế tự động chuyển đổi, không cần thủ tục.
- Nếu thông tin KHÔNG khớp ▶ MST sẽ tạm chuyển sang trạng thái chờ cập nhật → người nộp thuế phải điều chỉnh thông tin.

■ HỢP NHẤT CÁC MÃ SỐ THUẾ

- Nếu một cá nhân có nhiều MST → Cập nhật số định danh cá nhân cho tất cả → hợp nhất thành một mã duy nhất.
- Có thể tra cứu MST cũ và nghĩa vụ thuế qua:
 - Cổng Thuế điện tử
 - Tài khoản định danh VNEID cấp độ 2

■ VỚI HỘ KINH DOANH CÓ NHIỀU ĐỊA ĐIỂM

- Từ 1/7/2025: Không còn cấp MST riêng cho từng địa điểm.
- Sử dụng số định danh của người đại diện cho toàn bộ nghĩa vụ thuế.
- Các MST địa điểm cũ sẽ được tự động chuyển đổi.

■ KÊNH TRA CỨU VÀ HỖ TRỢ

- Website Tổng cục Thuế: gdt.gov.vn
- Cổng Thuế điện tử: thuedientu.gdt.gov.vn
- App: iCanhan, eTaxMobile
- Hoặc liên hệ trực tiếp cơ quan thuế địa phương.

CÁC MỨC PHẠT

NẾU KHÔNG CÓ HÓA ĐƠN ĐẦU VÀO

Trường hợp hộ kinh doanh không có hóa đơn đầu vào dẫn đến việc không chứng minh được nguồn gốc xuất xứ của hàng hóa có thể bị xử phạt theo quy định tại **Điều 17 Nghị định 98/2020/NĐ-CP được sửa đổi bởi khoản 3 Điều 1 Nghị định 24/2025/NĐ-CP và sửa đổi bởi khoản 7 Điều 147 Nghị định 96/2023/NĐ-CP**. Các mức xử phạt với hành vi kinh doanh hàng hóa không rõ nguồn gốc, xuất xứ như sau:

1

Phạt cảnh cáo hoặc phạt tiền từ 300.000 đồng đến 500.000 đồng đối với hành vi kinh doanh hàng hóa không rõ nguồn gốc, xuất xứ trong trường hợp hàng hóa vi phạm có giá trị dưới 1.000.000 đồng.

2

Phạt tiền từ 500.000 đồng đến 1.000.000 đồng đối với hành vi kinh doanh hàng hóa không rõ nguồn gốc, xuất xứ trong trường hợp hàng hóa vi phạm có giá trị từ 1.000.000 đồng đến dưới 3.000.000 đồng.

3

Phạt tiền từ 1.000.000 đồng đến 3.000.000 đồng đối với hành vi kinh doanh hàng hóa không rõ nguồn gốc, xuất xứ trong trường hợp hàng hóa vi phạm có giá trị từ 3.000.000 đồng đến dưới 5.000.000 đồng.

4

Phạt tiền từ 3.000.000 đồng đến 5.000.000 đồng đối với hành vi kinh doanh hàng hóa không rõ nguồn gốc, xuất xứ trong trường hợp hàng hóa vi phạm có giá trị từ 5.000.000 đồng đến dưới 10.000.000 đồng.

5

Phạt tiền từ 5.000.000 đồng đến 7.000.000 đồng đối với hành vi kinh doanh hàng hóa không rõ nguồn gốc, xuất xứ trong trường hợp hàng hóa vi phạm có giá trị từ 10.000.000 đồng đến dưới 20.000.000 đồng.

6

Phạt tiền từ 7.000.000 đồng đến 10.000.000 đồng đối với hành vi kinh doanh hàng hóa không rõ nguồn gốc, xuất xứ trong trường hợp hàng hóa vi phạm có giá trị từ 20.000.000 đồng đến dưới 30.000.000 đồng.

7

Phạt tiền từ 10.000.000 đồng đến 15.000.000 đồng đối với hành vi kinh doanh hàng hóa không rõ nguồn gốc, xuất xứ trong trường hợp hàng hóa vi phạm có giá trị từ 30.000.000 đồng đến dưới 40.000.000 đồng.

8

Phạt tiền từ 15.000.000 đồng đến 20.000.000 đồng đối với hành vi kinh doanh hàng hóa không rõ nguồn gốc, xuất xứ trong trường hợp hàng hóa vi phạm có giá trị từ 40.000.000 đồng đến dưới 50.000.000 đồng.

9

Phạt tiền từ 20.000.000 đồng đến 30.000.000 đồng đối với hành vi vi phạm quy định tại khoản 1 Điều này trong trường hợp hàng hóa vi phạm có giá trị từ 50.000.000 đồng đến dưới 70.000.000 đồng.

10

Phạt tiền từ 30.000.000 đồng đến 40.000.000 đồng đối với hành vi kinh doanh hàng hóa không rõ nguồn gốc, xuất xứ trong trường hợp hàng hóa vi phạm có giá trị từ 70.000.000 đồng đến dưới 100.000.000 đồng.

11

Phạt tiền từ 40.000.000 đồng đến 50.000.000 đồng đối với hành vi kinh doanh hàng hóa không rõ nguồn gốc, xuất xứ trong trường hợp hàng hóa vi phạm có giá trị từ 100.000.000 đồng trở lên.

Ngoài ra, còn có thể bị phạt bổ sung là tịch thu tang vật đối với hành vi vi phạm quy định tại Điều này, trừ trường hợp áp dụng biện pháp khắc phục hậu quả:

- Buộc tiêu hủy tang vật vi phạm gây hại cho sức khỏe con người, vật nuôi, cây trồng và môi trường đối với hành vi kinh doanh hàng hóa không rõ nguồn gốc, xuất xứ
- Buộc nộp lại số lợi bất hợp pháp có được do thực hiện hành vi vi phạm quy định.

NHỮNG ĐIỂM MỚI

CẦN LƯU Ý TRONG NĂM 2025

TỪ NGÀY 1 THÁNG 4 NĂM 2025

Các sàn giao dịch thương mại điện tử và nền tảng số có chức năng thanh toán sẽ có trách nhiệm khấu trừ, kê khai và nộp thuế thay cho các hộ kinh doanh, cá nhân kinh doanh có hoạt động trên nền tảng của họ trong một số trường hợp theo quy định chi tiết của Chính phủ.



TỪ NGÀY 1 THÁNG 6 NĂM 2025

Hộ kinh doanh có doanh thu từ 1 tỷ đồng/năm hoặc hoạt động qua sàn TMĐT và thuộc 6 nhóm ngành nghề (hoạt động bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ, trong đó có bán hàng hóa, cung cấp dịch vụ trực tiếp đến người tiêu dùng (1) trung tâm thương mại, siêu thị, bán lẻ; (2) ăn uống, nhà hàng, khách sạn; (3) dịch vụ vận tải hành khách, dịch vụ hỗ trợ trực tiếp cho vận tải đường bộ; (4) dịch vụ nghệ thuật, vui chơi, giải trí; (5) hoạt động chiếu phim; (6) dịch vụ phục vụ cá nhân khác ... sẽ phải xuất hóa đơn điện tử khởi tạo từ máy tính tiền kết nối dữ liệu với cơ quan thuế, thay vì nộp thuế khoán như hiện nay.



TỪ NGÀY 1 THÁNG 7 NĂM 2025

Mã số định danh cá nhân sẽ chính thức được sử dụng thay thế cho mã số thuế đối với cá nhân, hộ kinh doanh.

Theo Thông tư 86/2024/TT-BTC ngày 23-12-2024

CÁC PHƯƠNG PHÁP

TÍNH THUẾ VỚI HỘ KINH DOANH

Có 3 phương pháp tính thuế áp dụng cho hộ kinh doanh như sau:

1. Phương pháp khoán(*)

Áp dụng: doanh thu dưới 1 tỷ đồng/năm (từ ngày 01/06/2025)

Phương pháp khoán là phương pháp tính thuế theo tỷ lệ trên doanh thu khoán do cơ quan thuế xác định để tính mức thuế khoán theo quy định.

2. Phương pháp kê khai

Áp dụng: doanh thu năm trên 1 tỷ đồng/năm hoặc có hoạt động qua sàn TMĐT.

Phương pháp kê khai là phương pháp khai thuế, tính thuế theo tỷ lệ trên doanh thu thực tế phát sinh theo định kỳ tháng, quý.

3. Phương pháp kê khai theo từng lần phát sinh

Phương pháp kê khai theo từng lần phát sinh áp dụng đối với cá nhân kinh doanh không thường xuyên và không có địa điểm kinh doanh cố định.

Ví dụ: như cho thuê tài sản, bán hàng lưu động, hoặc dịch vụ có tính chất thời vụ.

(*) Chú ý: Nghị quyết 198 2025 QH15 thông qua 17/05/2025

Hộ kinh doanh sẽ không được áp dụng phương pháp thuế khoán từ ngày 01/01/2026.

CHÍNH SÁCH THUẾ

DÀNH CHO HỘ KINH DOANH NĂM 2025

THUẾ GIÁ TRỊ GIA TĂNG (GTGT) VÀ THUẾ THU NHẬP CÁ NHÂN (TNCN)

Hộ kinh doanh tại Việt Nam thường áp dụng phương pháp tính thuế khoán, tức là cơ quan thuế sẽ xác định một mức doanh thu và số thuế phải nộp ổn định theo tháng hoặc theo quý dựa trên tờ khai và tình hình kinh doanh thực tế của hộ kinh doanh.

Tham khảo tài liệu: Thông tư 40/2021/TT-BTC và Luật thuế GTGT số 48/2024



Ngưỡng doanh thu chịu thuế

Theo quy định hiện hành, hộ kinh doanh có doanh thu từ hoạt động sản xuất, kinh doanh trong năm dương lịch từ 100 triệu đồng trở xuống sẽ không phải nộp thuế GTGT và thuế TNCN.

(Lưu ý: Từ ngày 1 tháng 1 năm 2026, ngưỡng doanh thu này dự kiến sẽ tăng lên 200 triệu đồng/năm).



Cách tính thuế khoán

Đối với hộ kinh doanh thuộc diện nộp thuế khoán, số thuế GTGT và TNCN phải nộp được tính dựa trên tỷ lệ phần trăm trên doanh thu tính thuế khoán.

Tỷ lệ này phụ thuộc vào ngành nghề, lĩnh vực kinh doanh cụ thể.



Doanh thu tính thuế khoán

Doanh thu tính thuế khoán được xác định dựa trên cơ sở hồ sơ tự khai của hộ kinh doanh, cơ sở dữ liệu của cơ quan thuế và ý kiến của Hội đồng tư vấn thuế xã, phường, thị trấn. Trường hợp hộ kinh doanh sử dụng hóa đơn của cơ quan thuế, doanh thu tính thuế sẽ bao gồm doanh thu khoán và doanh thu trên hóa đơn.

CÁC PHƯƠNG PHÁP

TÍNH THUẾ VỚI HỘ KINH DOANH

Ngành nghề kinh doanh	Tỷ lệ thuế GTGT	Tỷ lệ thuế TNCN
Phân phối, cung cấp hàng hóa	1%	0.5%
Dịch vụ, xây dựng không bao thầu nguyên vật liệu	5%	2%
Sản xuất, vận tải, dịch vụ có gắn với hàng hóa, xây dựng có bao thầu nguyên vật liệu	3%	1.5%
Hoạt động kinh doanh khác	2%	1%

MỨC PHẠT

ĐỐI VỚI HÀNH VI VI PHẠM CHẬM NỘP TỜ KHAI THUẾ

HÀNH VI VI PHẠM CỤ THỂ	MỨC PHẠT TIỀN	XỬ PHẠT BỔ SUNG
Chậm 1-5 ngày (có tình tiết giảm nhẹ)	Cảnh cáo	Buộc nộp tờ khai
Chậm 1-30 ngày	2.000.000 - 5.000.000 VNĐ	Buộc nộp tờ khai
Chậm 31-60 ngày	5.000.000 - 8.000.000 VNĐ	Buộc nộp tờ khai
Chậm 61-90 ngày	8.000.000 - 15.000.000 VNĐ	Buộc nộp tờ khai
Chậm >90 ngày (không phát sinh thuế)	8.000.000 - 15.000.000 VNĐ	Buộc nộp tờ khai
Chậm >90 ngày (có phát sinh thuế, đã nộp)	15.000.000 - 25.000.000 VNĐ (tối đa bằng số thuế)	Buộc nộp tờ khai, nộp tiền chậm nộp

Các Vi phạm Thuế Khác và Mức Phạt

Khai sai Tiền Thuế

Khai sai dẫn đến thiếu thuế hoặc tăng hoàn/miễn/giảm: 20% số tiền thuế khai thiếu/tăng

Xử phạt bổ sung: Buộc nộp đủ số thuế thiếu/thu hồi số tiền hoàn/miễn/giảm sai, tiền chậm nộp

Trốn Thuế

Không nộp hồ sơ đăng ký thuế/khai thuế (>90 ngày): 1 lần số tiền thuế trốn (có thể tăng đến 3 lần)

Không ghi chép doanh thu, sử dụng hóa đơn bất hợp pháp: 1 lần số tiền thuế trốn (có thể tăng đến 3 lần)

Xử phạt bổ sung: Buộc nộp đủ số tiền thuế trốn, có thể truy cứu trách nhiệm hình sự

Vi phạm hóa đơn

Không lập hóa đơn theo quy định: 500.000 - 20.000.000 VNĐ

Sử dụng hóa đơn bất hợp pháp: 20.000.000 - 50.000.000 VNĐ

Làm mất, cháy, hỏng hóa đơn đã lập: 5.000.000 - 10.000.000 VNĐ

Vi phạm khác

Vi phạm Đăng ký Thuế - Chậm thông báo thay đổi thông tin: 500.000 - 7.000.000 VNĐ

Không cung cấp thông tin theo yêu cầu: 2.000.000 - 5.000.000 VNĐ

Không chấp hành quyết định kiểm tra, thanh tra: 2.000.000 - 10.000.000 VNĐ

Thông đồng Trốn Thuế Tổ chức: 2.000.000 - 16.000.000 VNĐ; Cá nhân: 2.000.000 - 8.000.000 VNĐ

CÁC HÀNH VI

BỊ CẤM THEO QUY ĐỊNH

Nghị định 123/2020/NĐ-CP và Nghị định 70/2025/NĐ-CP đã quy định rõ các hành vi bị cấm liên quan đến hóa đơn:



SỬ DỤNG HÓA ĐƠN KHÔNG HỢP PHÁP

Bao gồm việc sử dụng hóa đơn giả, hóa đơn bị tẩy xóa, sửa chữa hoặc hóa đơn của đơn vị khác.



LÀM GIẢ HÓA ĐƠN, CHỨNG TỪ

Tạo lập hóa đơn giả mạo hoặc làm sai lệch nội dung hóa đơn để thực hiện hành vi trái pháp luật.



KHÔNG CHUYỂN DỮ LIỆU ĐIỆN TỬ

Không gửi dữ liệu hóa đơn điện tử về cơ quan thuế theo quy định của pháp luật.



MUA BÁN, SỬ DỤNG TRÁI PHÉP HÓA ĐƠN

Mua bán, trao đổi, sử dụng hóa đơn trái với quy định của pháp luật.

DẤU HIỆU NHẬN BIẾT

HÓA ĐƠN KHỔNG

Để phòng tránh rủi ro, cần biết nhận diện các dấu hiệu của hóa đơn khổng:

Thông tin không thật

Thông tin người lập, người mua hoặc người bán không có thật hoặc không thể xác minh được.

Giá trị bất thường

Giá trị giao dịch quá lớn hoặc quá nhỏ so với thông lệ thị trường hoặc so với năng lực của các bên.

Thời gian không hợp lý

Thời gian lập hóa đơn không phù hợp với thời điểm giao dịch thực tế hoặc có dấu hiệu lập hồi tố.

Thiếu yếu tố pháp lý

Không có dấu và chữ ký hợp lệ, thiếu các thông tin bắt buộc theo quy định.

XUẤT HÓA ĐƠN ĐIỆN TỬ KHỞI TẠO TỪ MÁY TÍNH TIỀN (POS)

	Trước 01/06/2025 Trước khi áp dụng Nghị định 70	Sau 01/06/2025 Khi áp dụng Nghị Định 70
Mức doanh thu quy định	-	Từ 1 tỷ đồng / năm
Phương pháp tính thuế	Thuế khoán	Thuế Kê khai
Yêu cầu sử dụng hóa đơn điện tử từ máy tính tiền	Không bắt buộc xuất hóa đơn điện tử từ máy tính tiền	Bắt buộc phải thực hiện xuất hóa đơn điện tử từ máy tính tiền
Phương pháp xuất hóa đơn điện tử	Hộ khoán lập hóa đơn và làm đơn để nghị cấp hóa đơn điện tử có mã của cơ quan thuế theo từng lần phát sinh để cơ quan thuế cấp mã trên hóa đơn	Xuất hóa đơn điện tử trực tiếp từ máy tính tiền có kết nối chuyển dữ liệu điện tử với cơ quan thuế
Cần trang bị	-	- Máy tính tiền có kết nối với xuất hóa đơn điện tử, hệ thống kết nối với Tổng Cục thuế. - Dịch vụ Hóa đơn điện tử khởi tạo từ máy tính tiền - Dịch vụ Chữ ký số hoặc token <i>Token ở đây là một thiết bị phần cứng dạng USB, chứa chứng thư số (chữ ký số) do nhà cung cấp dịch vụ chứng thực chữ ký số cấp cho doanh nghiệp hoặc cá nhân.)</i>

LƯU Ý

Đối với mô hình hộ kinh doanh trong ngành dược phẩm, có một số điểm cần đặc biệt lưu ý:

Tiêu chí (Khi áp dụng Nghị định 70)	Nhà thuốc GPP, Quầy thuốc, Hộ kinh doanh bán lẻ trực tiếp đến người tiêu dùng
Xuất hóa đơn điện tử	Theo từng lần phát sinh giao dịch bán hàng
Thuế GTGT	Tự kê khai định kỳ tháng, quý
Thuế TNCN	Tự khai và nộp
Trách nhiệm	Hộ kinh doanh phải chủ động kê khai và nộp thuế
Chứng từ	Tự lưu giữ để tuân thủ về chứng từ khi làm việc với Cơ quan thuế địa phương. Lưu giữ hóa đơn đầu vào để giải trình về nguồn gốc, xuất xứ hàng hóa.

LỢI ÍCH THIẾT THỰC CỦA HÓA ĐƠN ĐIỆN TỬ CHO NHÀ THUỐC

- ♦ Chuẩn hóa quy trình bán hàng, kiểm soát chặt dòng tiền và tồn kho.
- ♦ Tăng niềm tin với khách hàng, tạo sự an tâm và chuyên nghiệp.
- ♦ Quản lý dễ dàng, chính xác với hóa đơn lưu trữ tập trung, minh bạch, hạn chế thất lạc.
- ♦ Chủ động trước thanh tra, tuân thủ quy định và giảm rủi ro pháp lý.



CÁC LỖI THƯỜNG GẶP

Đối với mô hình hộ kinh doanh trong ngành Dược, có một số điểm cần đặc biệt lưu ý tránh hiểu sai:

- 1 Không biết mình thuộc diện khoán hay kê khai → sẽ không kê khai hoặc kê khai sai, và bị xử phạt hành chính.
- 2 Không đăng ký sử dụng hóa đơn điện tử phát hành qua máy tính tiền kết nối với Tổng cục thuế dù khi đã phát sinh tổng doanh thu lớn trên 1 tỷ/năm.
- 3 Không phát hiện hóa đơn khống từ công ty khác gắn vào mã số thuế của HKD mình.
- 4 Hiểu nhầm về thuế Khoán là số thuế cố định hằng năm.
- 5 Hiểu sai về thuế GTGT: nghĩ rằng có thuế GTGT đầu vào là được khấu trừ → nhưng HKD không được khấu trừ đầu vào, không tính lãi lỗ, cơ sở tính thuế là doanh thu kê khai.
- 6 Không xuất hóa đơn đầu ra → sẽ bị áp thuế cao và xử phạt hành chính.
- 7 Không biết cách lập tờ khai mẫu 01/CNKD → nộp thiếu, nộp sai, dẫn đến nghĩa vụ thuế phát sinh và phạt chậm nộp mức 0.03% / ngày.
- 8 Không nắm nghĩa vụ khi bán qua sàn TMĐT → sẽ bị truy thu thuế khi cơ quan thuế kiểm tra.
- 9 Không lưu chứng từ, không sổ sách → khó giải trình khi bị kiểm tra với các thuộc diện kê khai, thuộc diện phải thực hiện chế độ kế toán, hóa đơn, chứng từ.
- 10 Hộ kinh doanh nộp thuế theo phương pháp kê khai không phải quyết toán thuế.

CÁCH PHÒNG TRÁNH RỦI RO

- 1 Liên hệ với CQT nơi HKD đặt địa chỉ để xác định HKD mình thuộc diện khoán hay kê khai → sẽ được CQT hỗ trợ kê khai hoặc dùng dịch vụ kế toán thuế tránh xử phạt hành chính.
- 2 Đăng ký sử dụng hóa đơn điện tử phát hành qua máy tính tiền kết nối với Tổng cục thuế khi đã phát sinh tổng doanh thu lớn trên 1 tỷ/năm
- 3 Kiểm tra thường xuyên để phát hiện hóa đơn khống từ công ty khác gắn vào mã số thuế của HKD mình.
- 4 Hiểu đúng thuế khoán dựa trên doanh thu thuế ước tính đầu năm theo ngành, có thể thay đổi.
- 5 Hiểu đúng về sắc thuế GTGT: chỉ có doanh nghiệp khấu trừ có thuế GTGT đầu vào là được khấu trừ → nhưng HKD không được khấu trừ đầu vào, không tính lãi lỗ, cơ sở tính thuế là doanh thu kê khai.
- 6 Chủ động xuất hóa đơn đầu ra → để tránh áp thuế cao và xử phạt hành chính.
- 7 Thuê kế toán thuế chuyên trách cách lập tờ khai mẫu 01/CNKD → tránh nộp thiếu, nộp sai, dẫn đến nghĩa vụ thuế phát sinh và phạt chậm nộp mức 0.03% / ngày.
- 8 Nắm bắt nghĩa vụ khi bán qua sàn TMĐT → tránh sẽ bị truy thu thuế khi cơ quan thuế kiểm tra.
- 9 Lưu chứng từ, sổ sách → để giải trình khi bị kiểm tra với các thuộc diện kê khai, thuộc diện phải thực hiện chế độ kế toán, hóa đơn, chứng từ.
- 10 Hộ kinh doanh nộp thuế theo phương pháp kê khai không phải quyết toán thuế.

BUYMED BUYMED BUYMED BUYMED

Không chỉ là nơi đặt hàng – mà là một hệ thống hỗ trợ toàn diện, giúp nhà thuốc chủ động trong từng thao tác, nắm rõ mọi thông tin hiển thị và tận dụng tối đa quyền lợi mua hàng. Khi hiểu đúng cách vận hành nền tảng, bạn sẽ tiết kiệm thời gian, tránh sai sót và tối ưu hiệu quả kinh doanh.

PHẦN

01

Chủ động mọi thao tác trên Buymed

PHẦN

02

Đọc hiểu giao diện Buymed dễ dàng

PHẦN

03

Quyền lợi khi mua hàng tại Buymed

HIỂU HỆ THỐNG DÙNG THÀNH THẠO

CHỦ ĐỘNG MỌI THAO TÁC TRÊN BUYMED

Buymed được thiết kế để mọi thao tác thường dùng trở nên nhanh gọn, trực quan và dễ nhớ. Dù nhà thuốc là người mới hay đã quen hệ thống, việc nắm rõ các thao tác cơ bản sẽ giúp tiết kiệm thời gian, tránh lỗi sai và nâng cao trải nghiệm sử dụng.



1

ĐỊA CHỈ GIAO NHẬN

2

**THÔNG TIN XUẤT
HÓA ĐƠN**

3

**LƯU SẢN PHẨM
YÊU THÍCH**

4

CHUYỂN KHOẢN

5

**TRẠNG THÁI GIAO HÀNG
& ĐẶT LẠI ĐƠN CŨ**

6

PHIẾU PHẢN HỒI

7

TRA CỨU SẢN PHẨM

THÊM ĐỊA CHỈ GIAO HÀNG NHANH, GỌN, KHÔNG LO NHẦM LẦN

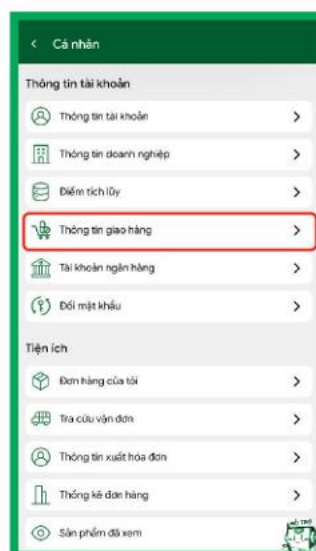
ĐỊA CHỈ GIAO HÀNG – TƯỜNG NHỎ NHƯNG CỰC KỲ QUAN TRỌNG

- ◆ Một địa chỉ đúng là bước đầu tiên để đơn hàng đến tay một cách trọn vẹn. Dù nhà thuốc có nhiều điểm nhận hàng hay chỉ dùng một địa chỉ cố định, việc thiết lập và kiểm tra kỹ thông tin giao hàng luôn là thao tác không thể bỏ qua.
- ◆ Tại Buymed, nhà thuốc hoàn toàn có thể chủ động thêm mới, chỉnh sửa hoặc chuyển đổi địa chỉ giao nhận trong từng đơn – mọi lúc, mọi nơi.
- ◆ Chỉ vài thao tác đơn giản, nhà thuốc sẽ yên tâm rằng đơn hàng sẽ đến đúng nơi – đúng người – đúng thời điểm, hạn chế tối đa sai sót trong vận chuyển.

CÁCH 1: THÊM ĐỊA CHỈ QUA "TÀI KHOẢN CỦA TÔI"

BƯỚC 1

Truy cập
"Tài khoản của tôi",
chọn
"Thông tin giao hàng".



BƯỚC 2

Nhấn "Thêm thông tin giao hàng", sau đó điền đầy đủ thông tin giao hàng.



BƯỚC 3

Lưu địa chỉ mới để sử dụng cho các lần đặt hàng tiếp theo.

CÁCH 2: THÊM ĐỊA CHỈ KHI ĐẶT HÀNG

BƯỚC 1

Sau khi nhấn **"Đặt hàng"**, hệ thống sẽ hiển thị trang kiểm tra thông tin đơn hàng.

BƯỚC 2

Nhấn **"Sửa"** để chọn địa chỉ nhận hàng đã có hoặc nhấn **"thêm địa chỉ mới"** ngay tại đây.

BƯỚC 3

Xác nhận thông tin để hoàn tất cập nhật địa chỉ.

The four screenshots illustrate the steps to add a new address during checkout:

- Screenshot 1:** The 'Thanh toán' (Payment) screen. It shows order details like 'Thông tin giao hàng' and 'Danh sách sản phẩm'. A red box highlights the 'Sửa' (Edit) button in the top right corner.
- Screenshot 2:** The 'Thêm địa chỉ mới' (Add new address) screen. It shows a list of addresses and a red box around the 'Thêm địa chỉ mới' button at the bottom.
- Screenshot 3:** The 'Thêm thông tin giao hàng' (Add shipping information) screen. It shows a form to add a new address. A red box highlights the 'Thêm thông tin giao hàng' button at the bottom.
- Screenshot 4:** The 'Xác nhận' (Confirm) screen. It shows the details of the new address being added. A red box highlights the 'Xác nhận' button at the bottom.

LƯU Ý QUAN TRỌNG:

- Quý khách có thể lưu nhiều địa chỉ khác nhau và chọn địa chỉ phù hợp khi đặt hàng.
- Kiểm tra kỹ thông tin trước khi xác nhận để tránh sai sót trong quá trình giao hàng.



TỰ ĐỘNG XUẤT HÓA ĐƠN TIỆN LỢI TỪNG ĐƠN, NHANH MỖI NGÀY

MỘT TÍNH NĂNG NHỎ MỘT BƯỚC TIẾN LỚN TRONG TRẢI NGHIỆM MUA SẮM

Buymed đã phát triển tính năng "Tự động yêu cầu xuất hóa đơn", giúp nhà thuốc giảm thiểu thao tác, hạn chế sai sót và tăng tốc độ xử lý đơn hàng.

Giờ đây, mỗi đơn hàng nhà thuốc tạo sẽ tự động được đánh dấu yêu cầu xuất hóa đơn, với thông tin được điền sẵn từ những lần đặt trước – đơn giản mà hiệu quả.

CÁCH HOẠT ĐỘNG CỦA TÍNH NĂNG

Khi nhà thuốc tiến hành thanh toán, hệ thống sẽ tự động bật sẵn tùy chọn **"Yêu cầu xuất hóa đơn"**.
Thông tin hóa đơn sẽ được điền trước theo thứ tự ưu tiên:

- ✔ **Ưu tiên 1:** Dùng thông tin từ đơn gần nhất đã xuất hóa đơn thành công
- ✔ **Ưu tiên 2:** Nếu chưa có đơn nào, hệ thống dùng hồ sơ hóa đơn đã lưu trong tài khoản
- ✔ **Ưu tiên 3:** Nếu chưa có dữ liệu, nhà thuốc vẫn có thể nhập mới thông tin hóa đơn tại bước đặt hàng (có xác thực)
- ✔ Nếu không muốn xuất hóa đơn, bấm vào dấu tick (✓) để bỏ chọn.

XEM VÀ TẢI HÓA ĐƠN NHƯ THẾ NÀO?

Sau khi đơn hàng được giao thành công, nhà thuốc có thể xem và tải hóa đơn theo cách sau:

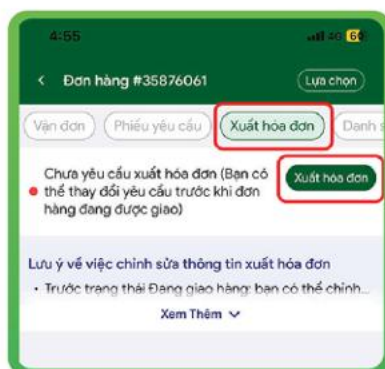
BƯỚC 1

Truy cập mục
"Đơn hàng của tôi"



BƯỚC 2

Chọn đơn cần kiểm tra
→ vào mục **"Giấy tờ"**



BƯỚC 3

Nhấn nút **"Tải hóa đơn"**
để lưu về máy



LƯU Ý QUAN TRỌNG:

- Hóa đơn chỉ hiển thị với đơn hàng đã giao thành công.
- Với đơn hàng từ nhà bán hàng đối tác, hóa đơn sẽ có sau 8-10 ngày kể từ ngày giao.

CÁCH KIỂM TRA MÃ SỐ THUẾ HỘ KINH DOANH, DOANH NGHIỆP THEO QUY ĐỊNH MỚI TỪ NGÀY 1/7/2025

1. Truy cập trang chính thức của Cục Thuế
2. Nhập số CCCD của người đứng tên đăng ký kinh doanh của hộ kinh doanh hoặc doanh nghiệp vào mục Mã số thuế
3. Nhập đúng Mã xác nhận như yêu cầu
4. Bấm Tra cứu

LƯU Ý:

- ✔ Nếu trang web trả ra nhiều kết quả, nhà thuốc vui lòng chọn mã số thuế có ghi chú là “NNT đang hoạt động”
- ✔ Buymed chỉ xuất hóa đơn cho những mã số thuế đã được xác minh bởi Cục Thuế



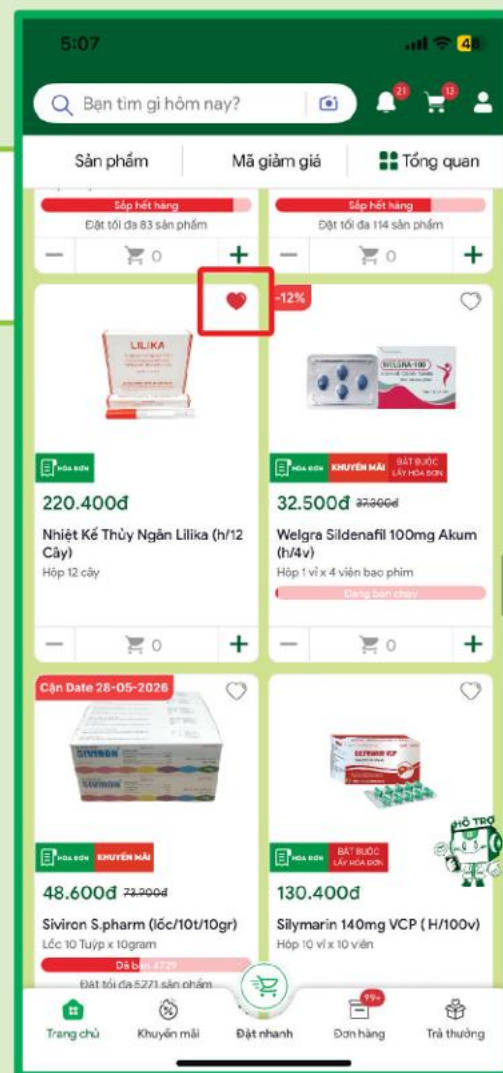
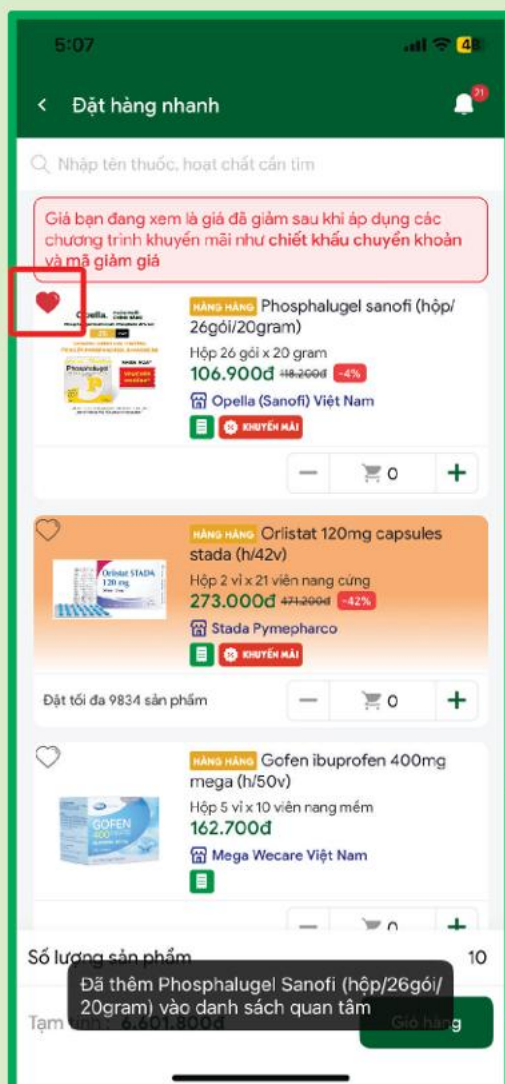
The screenshot shows the official website of the Vietnamese Tax Authority (Thuế Việt Nam). The header includes the national emblem and the text "THUẾ VIỆT NAM CỤC THUẾ - BỘ TÀI CHÍNH". Below the header, there is a navigation bar with "Trang chủ" (Home). The main content area is titled "Tra cứu thông tin người nộp Thuế" (Taxpayer Information Lookup). It features two tabs: "Thông tin về người nộp thuế" (Taxpayer Information) and "Thông tin về người nộp thuế TNCN" (Taxpayer Information for Individual Income Tax). The "Thông tin về người nộp thuế" tab is active, displaying a form with the following fields: "Mã số thuế" (Tax Code), "Tên tổ chức cá nhân nộp thuế" (Name of the taxpayer organization/individual), "Địa chỉ trụ sở kinh doanh" (Business address), and "Mã xác nhận*" (Confirmation code*). There are "Tra cứu" (Search) and "Nhập lại" (Re-enter) buttons below the form. A note at the bottom states: "Lưu ý: Sử dụng font Unicode (TCVN 6909:2001 đang dựnng sẵn) để nhập tiếng Việt có dấu. Vui lòng nhập đúng mã xác nhận!" (Note: Use Unicode font (TCVN 6909:2001) to enter Vietnamese with diacritics. Please enter the confirmation code correctly!).

ĐÁNH DẤU SẢN PHẨM QUEN MUA LẠI SIÊU NHANH

- ☀ Nhà thuốc có một số sản phẩm thường xuyên mua lại?
- ☀ Nhà thuốc muốn đặt hàng nhanh hơn mà không phải tìm kiếm mỗi lần?
- ☀ Và tuyệt hơn nữa - nhà thuốc muốn được thông báo ngay khi sản phẩm đó giảm giá hoặc có hàng lại?
- ☀ Tính năng “Lưu sản phẩm yêu thích” trên Buymed được sinh ra để làm tất cả những điều đó cho nhà thuốc.

Cách lưu sản phẩm vào danh sách yêu thích

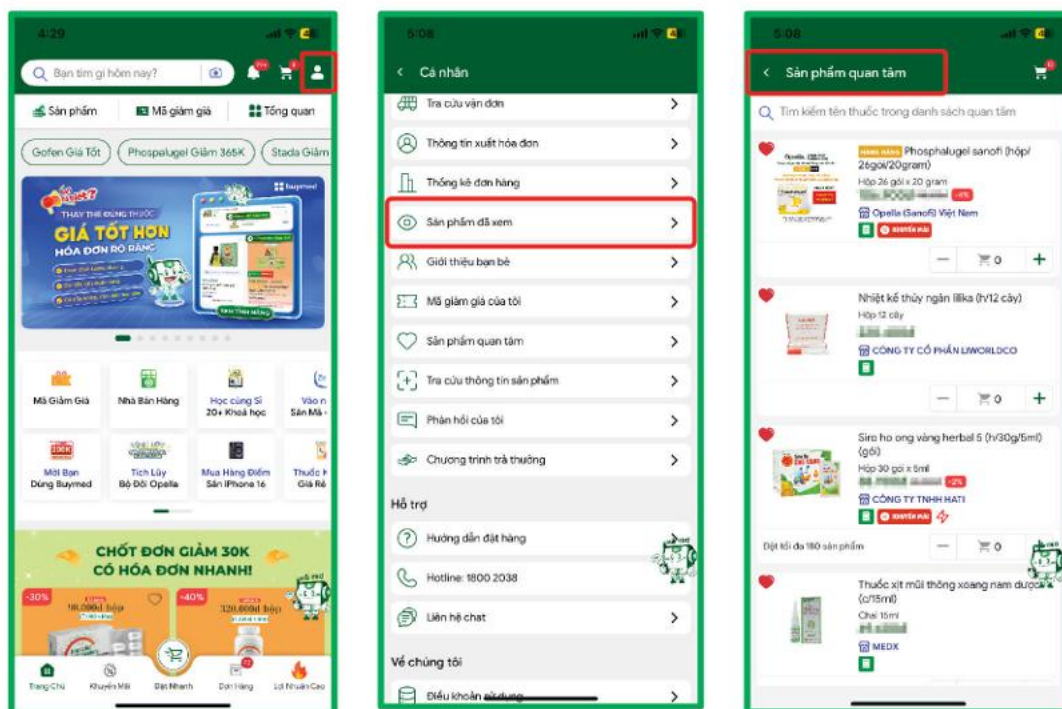
1. Khi xem chi tiết sản phẩm,
hãy nhấn biểu tượng **trái tim**
ở góc phải màn hình.



2. Khi trái tim chuyển màu, sản phẩm đã
được đánh dấu thành công và tự động
thêm vào mục “**Sản phẩm quan tâm**”
trong tài khoản của nhà thuốc.

CÁCH XEM LẠI CÁC SẢN PHẨM ĐÃ LƯU

Vào “Thông tin tài khoản” →
chọn “Sản phẩm quan tâm”



LỢI ÍCH ĐẶC BIỆT KHI LƯU SẢN PHẨM YÊU THÍCH

- ◆ Đặt hàng nhanh hơn với danh sách sản phẩm quen thuộc
- ◆ Tự động nhận thông báo khi sản phẩm thay đổi giá, hoặc có hàng lại
- ◆ Thêm/gỡ tùy ý, danh sách không giới hạn số lượng
- ◆ Hỗ trợ tối ưu cho việc đặt đơn định kỳ hoặc quản lý nhóm sản phẩm hay dùng

CÁ NHÂN HÓA TRẢI NGHIỆM MUA HÀNG TỪ NHỮNG THAO TÁC NHỎ

- ◆ Một cú nhấn nhẹ để lưu, nhiều tiện ích đi theo sau
- ◆ Buymed luôn đồng hành cùng nhà thuốc trong việc mua hàng thông minh – thao tác nhanh – tiết kiệm thời gian mỗi ngày

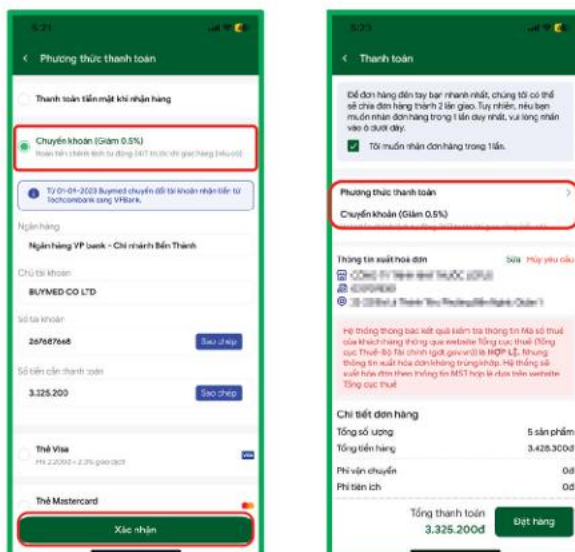
HƯỚNG DẪN CHUYỂN KHOẢN NHANH KÈM ƯU ĐÃI THÊM 0.5%

Nhằm tối ưu trải nghiệm thanh toán và hỗ trợ nhà thuốc tiết kiệm chi phí, Buymed triển khai phương thức thanh toán chuyển khoản – đi kèm ưu đãi giảm trực tiếp 0.5% trên tổng giá trị đơn hàng.

QUY TRÌNH THANH TOÁN CHUYỂN KHOẢN

Bước 1: Sau khi chọn sản phẩm cần mua, bấm “Mua hàng”. Hệ thống sẽ hiển thị trang kiểm tra thông tin đơn hàng.

Bước 2: Chọn phương thức thanh toán “Chuyển khoản (Giảm 0.5%)”, bấm “Xác nhận”



Bước 3: Nhấn “Đặt hàng”. Hệ thống sẽ chuyển đến trang “Đặt hàng thành công” và hiển thị thông tin thanh toán. Tại đây, **nhà thuốc** có thể lựa chọn một trong hai hình thức chuyển khoản bằng mã QR hoặc chuyển khoản thủ công

HAI HÌNH THỨC CHUYỂN KHOẢN PHỔ BIẾN

1

Chuyển khoản bằng mã QR:

- Tải xuống mã QR hiển thị sau khi đặt hàng thành công
- Mở ứng dụng ngân hàng và tải lên mã QR đã lưu từ bước 1
- Hệ thống sẽ tự động điền các thông tin: số tài khoản, tên tài khoản, số tiền và nội dung chuyển khoản
- Xác nhận giao dịch sau khi kiểm tra thông tin



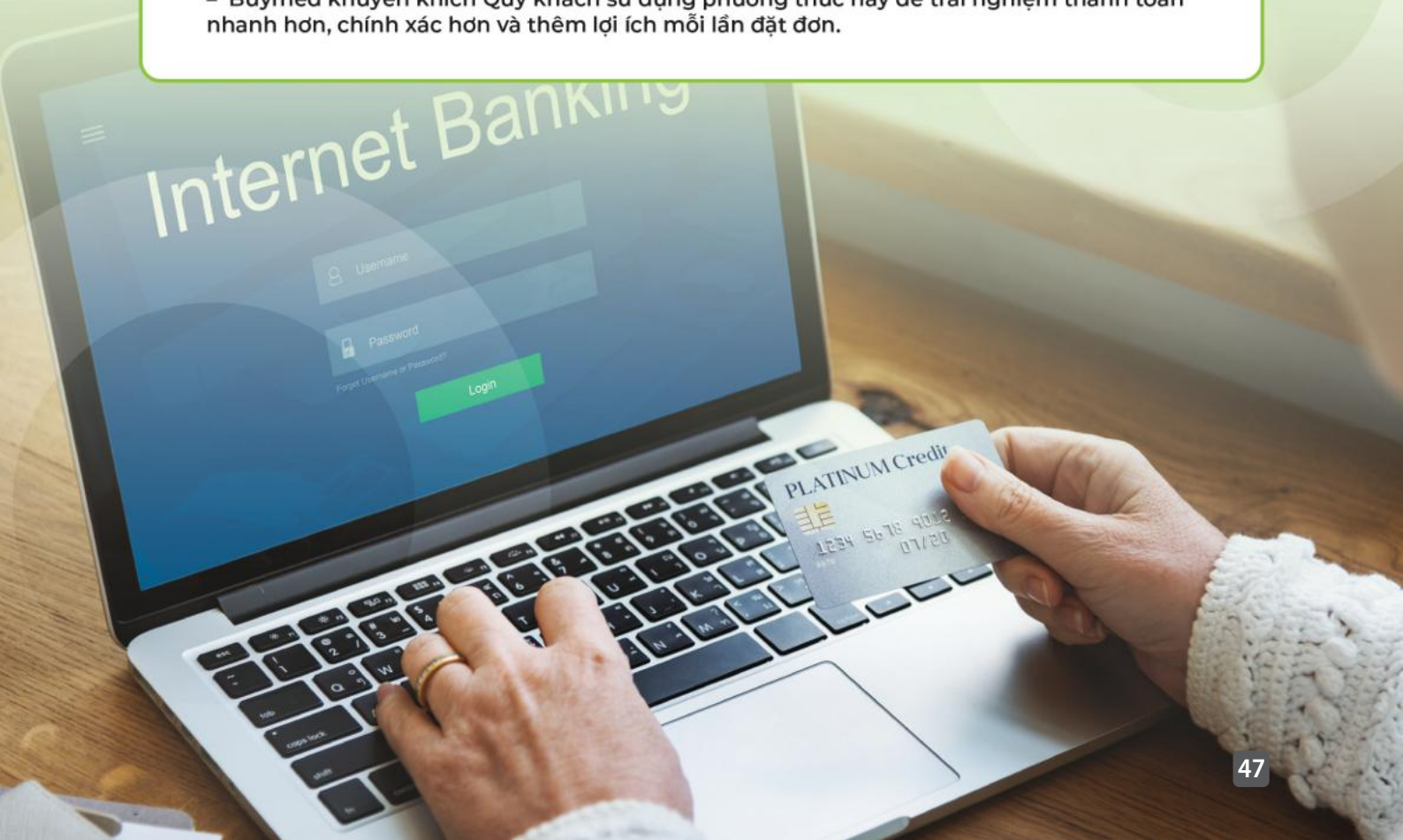
2

Chuyển khoản thủ công:

- Nhập chính xác thông tin thanh toán theo hướng dẫn
- Nội dung chuyển khoản bắt buộc theo định dạng: [MÃ ĐƠN HÀNG] – [TÊN NHÀ THUỐC]
- Kiểm tra kỹ trước khi xác nhận giao dịch

LƯU Ý QUAN TRỌNG:

- Đơn hàng sẽ được xử lý sau khi Buymed nhận được xác nhận chuyển khoản từ hệ thống
- Sau 48 giờ nếu chưa thanh toán, đơn hàng sẽ tự động hủy và ghi nhận một lần hủy
- Nếu sau 60 phút vẫn chưa nhận được xác nhận, Quý khách có thể gửi ảnh chụp chuyển khoản về mục chat hỗ trợ hoặc điền phiếu phản hồi trên website/ứng dụng để được hỗ trợ
- Phần chênh lệch chuyển khoản nếu có sẽ được chuyển khoản tới số tài khoản mà khách hàng đã cung cấp tại trang Tài khoản của tôi → Tài khoản ngân hàng, trước khi đơn hàng được giao tới nhà thuốc
- Chuyển khoản – một lựa chọn đơn giản, minh bạch và tối ưu chi phí cho nhà thuốc.
- Buymed khuyến khích Quý khách sử dụng phương thức này để trải nghiệm thanh toán nhanh hơn, chính xác hơn và thêm lợi ích mỗi lần đặt đơn.



THEO DÕI ĐƠN HÀNG MUA LẠI ĐƠN HỦY CHỈ TRONG 1 CHẠM

Với Buymed, mỗi đơn hàng đều được cập nhật rõ ràng từ lúc nhà thuốc nhấn “Đặt hàng” cho đến khi sản phẩm đến tận tay. Nhà thuốc có thể dễ dàng theo dõi trạng thái đơn hàng theo từng bước – từ xác nhận, xử lý, vận chuyển đến giao hàng – ngay trên nền tảng. Mọi thông tin đều minh bạch, dễ tra cứu, giúp nhà thuốc luôn chủ động nắm tình hình và yên tâm với từng lần mua sắm.

CÁC TRẠNG THÁI ĐƠN HÀNG – HIỂU ĐỂ KHÔNG BỊ ĐỘNG

- Chờ xác nhận: Đơn hàng vừa được tạo, hệ thống đang tiếp nhận
- Đã xác nhận: Đơn đã được chấp nhận và chuyển sang bước xử lý
- Đang xử lý: Hàng đang được chuẩn bị từ kho Buymed
- Đang trung chuyển: Đơn được luân chuyển giữa các kho khu vực
- Đang giao hàng: Đơn đang trên đường đến nhà thuốc
- Đã giao: Giao thành công – chờ nhà thuốc kiểm tra và xác nhận
- Hoàn tất: Đơn đã hoàn tất, không còn khiếu nại nào liên quan

Lưu ý quan trọng

- Với đơn chuyển khoản, các mã giảm giá có thể không được hoàn lại nếu đơn bị hủy
- Với đơn COD, nếu có sản phẩm khuyến mãi trong đơn, đơn sẽ không thể hủy

KIỂM TRA SẢN PHẨM KHI NHẬN HÀNG – ĐỪNG ĐỂ SÓT CHI TIẾT

Khi nhận được đơn, nhà thuốc nên chủ động kiểm tra số lượng & sản phẩm để đảm bảo chính xác:

Bước 1: Truy cập “Thông tin tài khoản” → chọn “Đơn hàng của tôi”

Bước 2: Chọn đơn hàng cần kiểm tra

Bước 3: Nhấn “Hiển thị danh sách sản phẩm xuất kho”

Bước 4: Đối chiếu danh sách với sản phẩm nhận thực tế



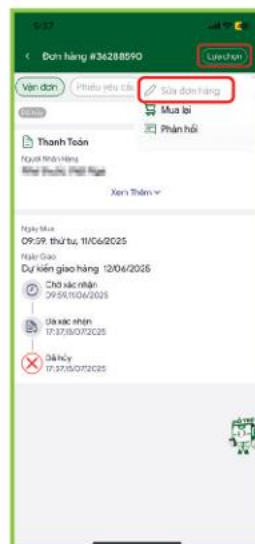
ĐẶT LẠI ĐƠN HÀNG ĐÃ HỦY – CHỈ TRONG MỘT CHẠM

Đôi khi, đơn bị hủy vì lý do ngoài ý muốn. Với Buymed, nhà thuốc không cần tìm lại từng sản phẩm chỉ cần:

- Truy cập “Thông tin tài khoản” → chọn “Đơn hàng của tôi”
- Chọn đơn đã hủy nhà thuốc muốn mua lại
- Nhấn “Mua lại” → hệ thống hiển thị thông báo “Mua đơn hàng lần nữa!”
- Chọn “Thêm vào giỏ hàng” để hệ thống tự động đưa sản phẩm vào giỏ
- Tiến hành đặt hàng như bình thường – chọn lại mã giảm giá, thanh toán là xong!



B1



B2



B3



B4

Lưu ý:

Nếu nhà thuốc cần hỗ trợ gấp về đơn hàng, hãy liên hệ với **Buymed** qua hotline **1800 2038** hoặc mục Chat hỗ trợ

PHẢN HỒI ĐÚNG CÁCH ĐƯỢC HỖ TRỢ ĐÚNG VIỆC

- Trong quá trình mua hàng tại Buymed, đôi khi sẽ có những điều ngoài ý muốn xảy ra: đơn hàng gặp lỗi, thanh toán chưa xác nhận, hoặc cần điều chỉnh thông tin.
- Buymed hiểu rằng, việc hỗ trợ nhanh và đúng vấn đề sẽ giúp khách hàng yên tâm hơn. Vì vậy, chúng tôi mang đến hai cách thức phản hồi đơn giản – phù hợp với từng tình huống nhà thuốc gặp phải.

CÁCH 1: GỬI PHIẾU PHẢN HỒI CHỦ ĐỘNG, CHI TIẾT, DỄ THEO DÕI

Hình thức này giúp nhà thuốc mô tả rõ ràng vấn đề, theo dõi trạng thái phản hồi và đảm bảo được xử lý chính xác.

Cách thực hiện:

Bước 1: Truy cập “Tài khoản của tôi” → chọn “Phản hồi của tôi”, hoặc nhấn biểu tượng “Phản hồi” tại Trang Tổng quan

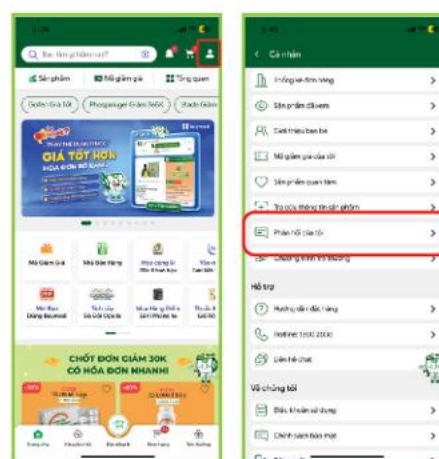
Bước 2: Chọn “Tạo phản hồi” → chọn nhóm vấn đề cần hỗ trợ

Bước 3: Điền đầy đủ thông tin theo mẫu

Bước 4: Nhấn “Tạo phản hồi” và theo dõi trạng thái cập nhật trực tiếp trên hệ thống

- Nhà thuốc sẽ nhận được phản hồi từ đội ngũ Chăm sóc khách hàng trong thời gian sớm nhất
- theo đúng nội dung nhà thuốc đã cung cấp.

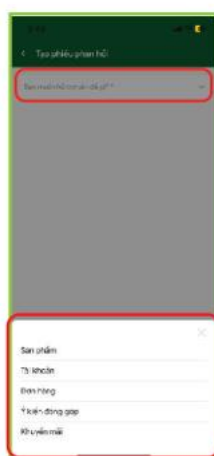
- Nhà thuốc có thể chủ động theo dõi tình trạng của phiếu phản hồi ở “Tài khoản” >>> “Phản hồi của tôi”



B1



B2



B3



B4



CÁCH 2: CHAT NHANH VỚI NHÂN VIÊN HỖ TRỢ NHANH GỌN, TRỰC TIẾP

Khi cần giải đáp nhanh hoặc không muốn điền nhiều thông tin, nhà thuốc có thể lựa chọn kênh Chat trực tiếp:

Bước 1: Nhấn vào biểu tượng “Hỗ trợ” ở góc dưới bên phải màn hình

Bước 2: Giao diện Chat sẽ xuất hiện → nhắn tin trực tiếp với nhân viên Buymed

Bước 3: Mọi thắc mắc sẽ được giải đáp ngay trong khung chat – nhanh, tiện và cá nhân hóa



B1



B2

BUYMED LUÔN ĐỒNG HÀNH CÙNG NHÀ THUỐC

Từ thao tác đặt đơn đến xử lý phát sinh, đội ngũ hỗ trợ của Buymed luôn sẵn sàng lắng nghe và đồng hành để mang đến trải nghiệm mua sắm thuận tiện – nhanh chóng – an tâm nhất cho nhà thuốc.

TRA CỨU THÔNG TIN THUỐC CHỈ VỚI 1 LẦN [QUÉT MÃ QR]

**100% MINH BẠCH CHO
NHÀ THUỐC VÀ NGƯỜI TIÊU DÙNG**

Thuốc giả, thuốc không rõ nguồn gốc xuất xứ đang là nỗi lo chung của cả **nhà thuốc và người tiêu dùng**

Buymed cam kết minh bạch thông tin cho **toàn bộ sản phẩm** trên sàn

**CHỈ CẦN QUÉT MÃ QR,
NHÀ THUỐC VÀ NGƯỜI TIÊU DÙNG SẼ BIẾT ĐƯỢC**



XUẤT XỨ



NHÀ SẢN XUẤT, NHÀ CUNG CẤP



SỐ LÔ, HẠN SỬ DỤNG



HOẠT CHẤT, CHỈ ĐỊNH, CÁCH DÙNG



HỒ SƠ SẢN PHẨM



Nhà thuốc có thể hướng dẫn cho khách hàng của mình cách quét mã QR trên thuốc để xem thông tin sản phẩm nhằm gia tăng sự uy tín đối với khách hàng

HƯỚNG DẪN TRA CỨU THÔNG TIN THUỐC BẰNG QUÉT MÃ QR

Bước 1:

Mở chức năng chụp hình trong điện thoại



IOS



ANDROID

Bước 2:

Đưa máy ảnh vào mã QR cần quét. Chạm vào mã QR để máy ảnh nhận diện. Sẽ có 1 đường dẫn xuất hiện phía dưới.



IOS



ANDROID

Bước 3:

Bấm vào đường dẫn xuất hiện



Bước 4:

Vuốt xuống dưới, thông tin sản phẩm sẽ xuất hiện, bao gồm:

- Xuất xứ, nhà sản xuất, nhà cung cấp
- Hình ảnh sản phẩm
- Số lô, hạn sử dụng
- Hoạt chất, chỉ định, cách dùng...

Lưu ý:

Nếu có khung thông báo xuất hiện yêu cầu cho phép sử dụng máy ảnh, chọn **"Cho phép"**.

Cho phép "thuocsi.vn" sử dụng camera của bạn?

Không cho phép

Cho phép

IOS

Cho phép truy cập máy ảnh của bạn?

https://thuocsi.vn đang yêu cầu truy cập máy ảnh của bạn.

Chặn

Cho phép

ANDROID

ĐỌC HIỂU GIAO DIỆN BUYMED DỄ DÀNG

• Không cần phải là người rành công nghệ, nhà thuốc vẫn có thể “đọc vị” được hệ thống Buymed chỉ sau vài lần sử dụng, nếu hiểu rõ các yếu tố hiển thị quan trọng.

• Khi nắm rõ ý nghĩa của từng biểu tượng, màu sắc và vị trí trên giao diện, nhà thuốc sẽ thao tác nhanh hơn, chọn hàng chuẩn hơn và tận dụng tối đa các gợi ý từ hệ thống.

1

HIỂN THỊ GIÁ CUỐI

2

TRANG TỔNG QUAN

3

THẺ SẢN PHẨM

4

**SẢN PHẨM
LỢI NHUẬN CAO**

5

SẢN PHẨM THAY THẾ



HIỂN THỊ GIÁ CUỐI ÁP DỤNG VOUCHER TỪNG SẢN PHẨM



Buymed, sàn thương mại điện tử của Buymed, vừa cập nhật thuật toán giá hiển thị, mang đến sự minh bạch và tiện lợi tối ưu. Tính năng mới này giúp hiển thị mức giá tốt nhất, đã giảm trừ toàn bộ các loại mã giảm giá, giúp nhà thuốc dễ dàng mua sắm hơn.

Thuật toán mới của Buymed cho phép giá hiển thị trên Buymed được tính dư toán theo công thức:

$$\text{GIÁ HIỂN THỊ} = \text{GIÁ NIÊM YẾT} - (\text{MÃ GIẢM GIÁ SẢN PHẨM} + \text{MÃ GIẢM GIÁ THANH TOÁN} + \text{MÃ GIẢM GIÁ TỪ SÀN})$$

Với cải tiến này, nhà thuốc không cần tính toán thủ công hay tìm mã của sản phẩm riêng lẻ. Hệ thống tự động áp dụng và hiển thị giá cuối cùng, giúp nhà thuốc tiết kiệm thời gian và nâng cao trải nghiệm mua sắm.

Lưu ý:

- Giá hiển thị sẽ khác nhau dựa trên các mã giảm giá áp dụng riêng cho từng tài khoản.
- Mỗi sản phẩm và nhà bán hàng có thể đi kèm các mã giảm giá khác nhau. Để biết tài khoản của bạn đủ điều kiện sử dụng mã giảm giá nào, vui lòng truy cập Tổng quan cá nhân hoặc Mã giảm giá để xem chi tiết.

Lợi ích mà giá hiển thị mới mang lại:

- Kiểm tra giá tốt nhất dễ dàng: Hiển thị ngay mức giá thấp nhất khi lướt sản phẩm.
- Tiết kiệm thời gian: Tự động tích hợp ưu đãi, không cần nhập mã.
- Trải nghiệm minh bạch: Giá hiển thị rõ ràng, giúp bạn quyết định mua hàng nhanh chóng.

Lưu ý khi áp dụng giá hiển thị

Để mua được giá hiển thị, khách hàng cần đảm bảo áp dụng đầy đủ các loại mã giảm giá:

- Mã giảm giá sản phẩm
- Mã giảm giá thanh toán
- Mã giảm giá từ sàn

TRANG TỔNG QUAN LÀ TRỢ LÝ AI HOÀN HẢO CHO NHÀ THUỐC KHI MUA SẮM TẠI BUYMED

Trang tổng quan là trang tổng hợp toàn bộ những chỉ số mua hàng của nhà thuốc tại Buymed và thể hiện những ưu đãi, sản phẩm dành riêng cho từng nhà thuốc có kết hợp với công nghệ AI.

Chỉ cần truy cập trang tổng quan, nhà thuốc dễ dàng biết được:

- ✓ DOANH SỐ TRONG THÁNG
- ✓ SỐ TIỀN TIẾT KIỆM ĐƯỢC THÔNG QUA MÃ GIẢM GIÁ
- ✓ SỐ SẢN PHẨM ĐÃ MUA
- ✓ PHẢN HỒI CỦA NHÀ THUỐC TỚI BUYMED
- ✓ ĐƠN HÀNG ĐÃ MUA
- ✓ SẢN PHẨM ĐÃ XEM

Nhà thuốc có thể chủ động theo dõi những chỉ số này để:

- Giám sát doanh thu và đơn hàng hàng tháng
- Dự trù doanh số tham gia các chương trình trả thưởng trên Buymed

Bên cạnh đó, trang tổng quan còn giới thiệu cho nhà thuốc những ưu đãi phù hợp cho dựa vào công nghệ AI hiện đại.



CÁCH SỬ DỤNG TRANG TỔNG QUAN

BƯỚC 1

Bấm chọn “Tổng quan” ở góc trái phía trên màn hình

Đối với máy tính bàn/laptop, trang “Tổng quan” là trang mặc định khi truy cập Buymed.



BƯỚC 2

Theo dõi cấp bậc và điểm tích lũy



BƯỚC 3

Theo dõi các chỉ số mua hàng qua thời gian



BƯỚC 4

Xem các ưu đãi phù hợp nhất cho khách hàng (kết hợp công nghệ AI)

- Mã giảm giá theo sản phẩm khách thường mua



- Sản phẩm có lợi nhuận tốt cho nhà thuốc



- Top sản phẩm bán chạy



- Sản phẩm dành riêng cho nhà thuốc



THẺ SẢN PHẨM “TÍN HIỆU NHẬN DIỆN” SẢN PHẨM NHÀ THUỐC CẦN

Giữa hàng ngàn sản phẩm trên sàn, những chiếc “thẻ sản phẩm” nhỏ bé lại là trợ lý đắc lực giúp bạn nhận diện nhanh các sản phẩm nổi bật, ưu tiên và phù hợp nhất với nhu cầu của nhà thuốc.

Thẻ sản phẩm là gì?

Trên mỗi hình ảnh sản phẩm, Buymed gắn các thẻ màu – như một “tín hiệu thị giác” giúp nhà thuốc biết nhanh:

- Sản phẩm có xuất hóa đơn hay không
- Đang có khuyến mãi hay tích điểm
- Có thuộc nhóm hàng đặc biệt như Đông Y, khan hiếm hay không

Các thẻ này thường nằm ở vị trí dễ thấy và được thiết kế màu sắc nổi bật theo từng loại thông tin.

Nhấn vào thẻ – Mở ra cả nhóm sản phẩm liên quan

Một tiện ích nhỏ nhưng cực hữu dụng: khi nhà thuốc nhấn vào bất kỳ thẻ nào, hệ thống sẽ dẫn nhà thuốc đến danh sách các sản phẩm cùng loại thẻ đó.

Ví dụ:

- Nhấn vào “Khuyến mãi” → xem toàn bộ sản phẩm đang được giảm giá
- Nhấn vào “Tích lũy 5 điểm” → xem tất cả sản phẩm giúp nhà thuốc tăng điểm nhanh

Ý nghĩa của một số thẻ sản phẩm phổ biến:

THẺ	Ý NGHĨA NỔI BẬT
Hóa đơn	Có thể xuất hóa đơn VAT đầy đủ
Bắt buộc lấy hóa đơn	Không thể bỏ chọn “Yêu cầu xuất hóa đơn” khi mua sản phẩm này
Combo	Bán theo gói – giá tốt hơn mua lẻ
Khuyến mãi	Đang giảm giá hoặc tặng kèm ưu đãi
Số lượng có hạn	Cần hết hàng – cần đặt nhanh
Đông Y	Sản phẩm thuộc nhóm thuốc Đông y, dược liệu
Khan hàng	Hàng hiếm, khó tìm, ít có sản phẩm thay thế
Tích lũy 5 điểm / 10 điểm	Đặt là được cộng điểm ngay – giúp nâng hạng nhanh
Đổi mẫu	Sản phẩm có thể khác so với ảnh do thay đổi mẫu mã

Chọn hàng nhanh chóng – Bắt đầu từ việc đọc thẻ

Thẻ sản phẩm không chỉ là chi tiết phụ – đó là tín hiệu định hướng, giúp nhà thuốc tiết kiệm thời gian, chọn đúng sản phẩm, và tối ưu hiệu quả mua hàng.

Lần tới khi lướt sàn, hãy thử để mắt đến các thẻ nhỏ ấy – biết đâu nhà thuốc sẽ “nhìn trúng” một món lời to.

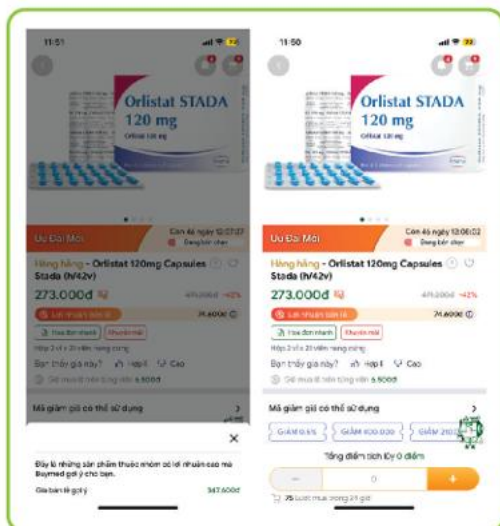
KHÁM PHÁ NGAY NHỮNG SẢN PHẨM SIÊU LỢI NHUẬN TRÊN BUYMED

Nếu nhà thuốc đang tìm cách gia tăng biên lợi nhuận bán lẻ một cách bền vững, Buymed có sẵn công cụ giúp nhà thuốc chọn được sản phẩm "sinh lời tốt" chỉ trong vài thao tác. Không cần phải mò mẫm hay so sánh giá cả thị trường – chúng tôi đã làm điều đó giúp nhà thuốc.

Nhận diện ngay sản phẩm lợi nhuận cao

Trên Buymed, các sản phẩm có lợi nhuận bán lẻ cao sẽ được gắn nền cam nổi bật.

Chỉ cần lướt qua danh mục là nhà thuốc đã thấy ngay đâu là "ngôi sao lợi nhuận" trong ngành hàng mình quan tâm – không mất thời gian tìm kiếm, không cần lục thủ công.



Xem trực tiếp giá bán lẻ gợi ý & lợi nhuận

Khi truy cập trang chi tiết sản phẩm, nhà thuốc sẽ thấy:

- Giá bán lẻ gợi ý dựa trên nghiên cứu thị trường
- Lợi nhuận ước tính khi bán sản phẩm theo mức giá đó

Buymed đã làm phần "đầu đầu" giúp nhà thuốc – đưa ra mức giá phù hợp để nhà thuốc ra quyết định nhanh hơn, bán hàng tự tin hơn.

Thông tin rõ ràng – Tự tin nhập hàng

Không chỉ dừng ở giá và lợi nhuận, Buymed còn cung cấp đầy đủ thông tin cần thiết:

- Công dụng – thành phần – hình ảnh – lô sản xuất
- Chính sách khuyến mãi – khả năng xuất hóa đơn

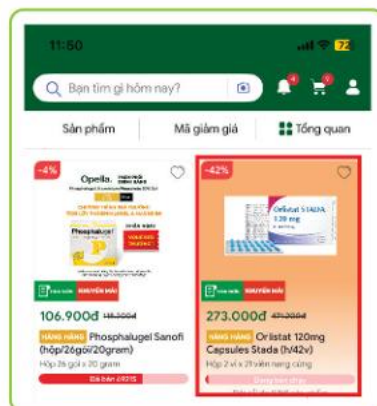
Mọi dữ liệu minh bạch, dễ hiểu – giúp nhà thuốc chủ động nhập hàng và sẵn sàng giải đáp cho khách lẻ khi cần.

Sẵn sàng để bán hiệu quả hơn?

Chọn đúng sản phẩm ngay từ đầu là chìa khóa cho một chiến lược kinh doanh thông minh.

Hãy để Buymed trở thành công cụ đắc lực giúp nhà thuốc tối ưu lợi nhuận mỗi ngày.

Truy cập ngay để khám phá danh sách sản phẩm siêu lời và không bỏ lỡ cơ hội kinh doanh nào!

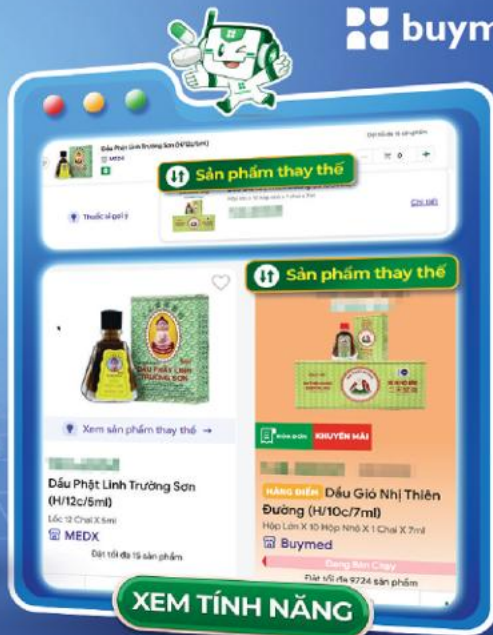




THAY THẾ ĐÚNG THUỐC

GIÁ TỐT HƠN HÓA ĐƠN RÕ RÀNG

- ✓ Hoạt chất tương đương
- ✓ Giá tốt, lợi nhuận tăng
- ✓ Có sẵn hàng, đảm bảo hóa đơn



buymed

TÍNH NĂNG ĐỀ XUẤT SẢN PHẨM THAY THẾ TRÊN BUYMED

Sản phẩm thay thế là sản phẩm được hệ thống Buymed tự động đề xuất khi:

- ✓ Sản phẩm bạn tìm đang tạm hết hàng
- ✓ Có nhiều sản phẩm tương đương với sản phẩm bạn đang tìm

SẢN PHẨM THAY THẾ ĐƯỢC ĐỀ XUẤT DỰA TRÊN 4 YẾU TỐ

- ✓  Hoạt chất tương đương
- ✓  Dạng bào chế & hàm lượng
- ✓  Có sẵn hàng và có hóa đơn
- ✓  Giá tốt hơn

Scan mã bên để tìm hiểu thêm về tính năng
ĐỀ XUẤT SẢN PHẨM THAY THẾ

Quét mã



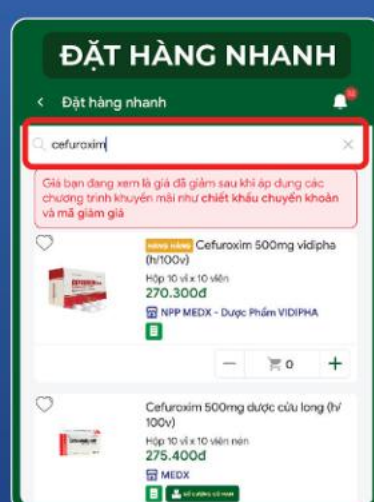
NHẬN BIẾT SẢN PHẨM THAY THẾ THÔNG QUA NHÃN



1 BƯỚC ĐƠN GIẢN ĐỂ TÌM KIẾM SẢN PHẨM THAY THẾ TẠI BUYMED

Nhập tên hoạt chất/sản phẩm tại **thanh tìm kiếm** hoặc **trang đặt hàng nhanh**.

- Khi nhập tên hoạt chất -> Hiện thị tất cả sản phẩm có chứa hoạt chất đang tìm.
- Khi nhập tên sản phẩm -> Hiện thị tất cả sản phẩm có chứa hoạt chất tương tự với sản phẩm đang tìm.



TỐI ƯU KINH DOANH VỚI TÍNH NĂNG ĐỀ XUẤT SẢN PHẨM THAY THẾ



Tiết kiệm thời gian tìm kiếm



Không gián đoạn hàng bán



Minh bạch và thuận tiện



Tối ưu lợi nhuận

QUYỀN LỢI KHI MUA HÀNG TẠI BUYMED

• Buymed liên tục tối ưu trải nghiệm mua sắm với nhiều chính sách có lợi: tự động chọn mã giảm giá tốt nhất cho mỗi đơn hàng, tích điểm đổi ưu đãi, nâng hạng thành viên với đặc quyền riêng, và tham gia các chương trình hoàn thưởng hấp dẫn.

• Nếu biết khai thác đúng, mỗi đơn hàng không chỉ giúp nhà thuốc tiết kiệm chi phí mà còn mở ra thêm nhiều lợi ích dài hạn – từ hỗ trợ vận hành đến tăng trưởng lợi nhuận.

1

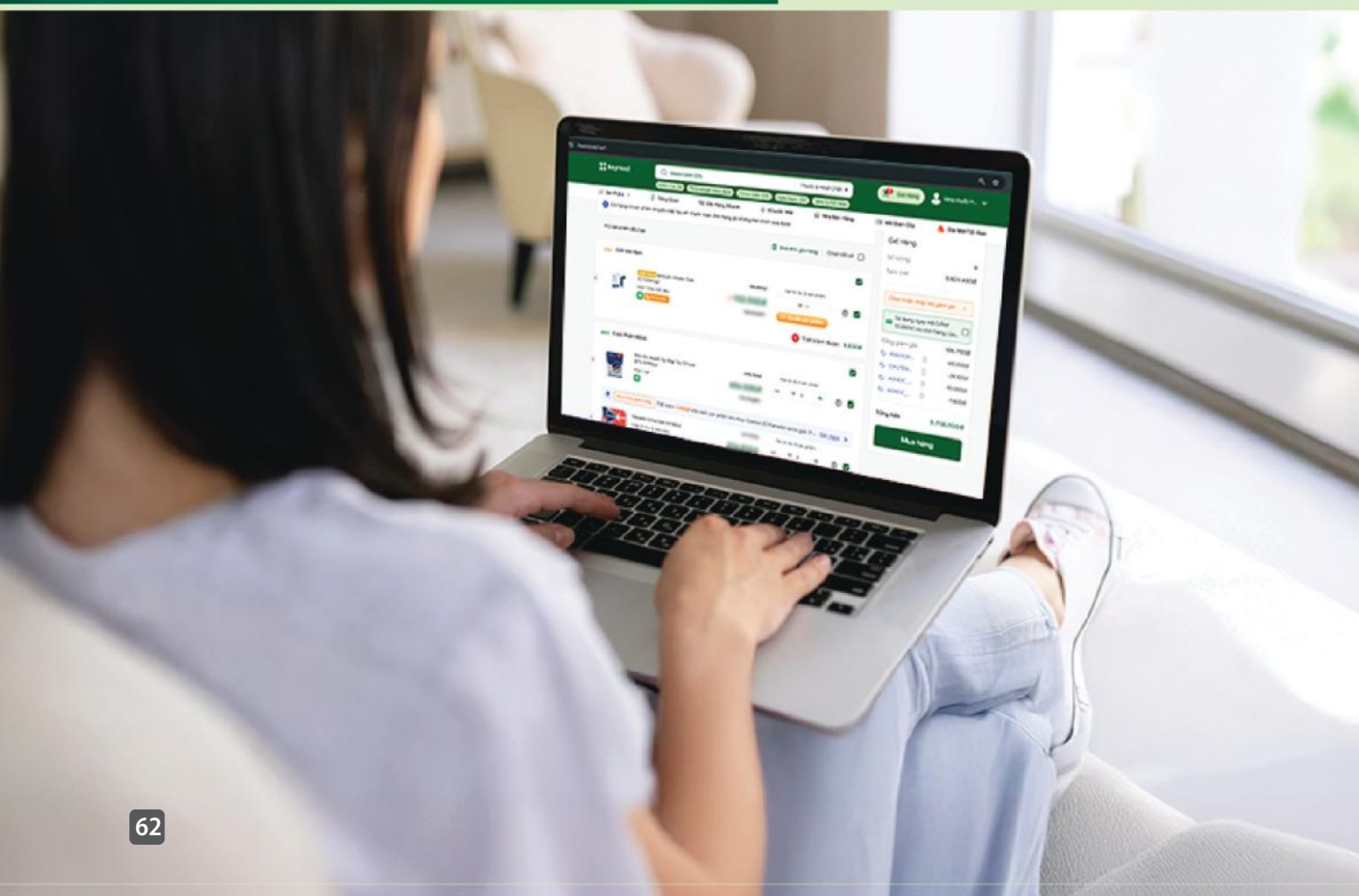
ĐIỂM TÍCH LŨY

2

HẠNG THÀNH VIÊN

3

**CHƯƠNG TRÌNH
TRẢ THƯỞNG**



ĐIỂM TÍCH LŨY – NHẬN NGAY ƯU ĐÃI KHI MUA HÀNG

ĐIỂM TÍCH LŨY LÀ GÌ?

Đây là chương trình tri ân khách hàng Buymed. Mỗi sản phẩm nhà thuốc mua sẽ được quy đổi một phần giá trị thành điểm tích lũy. Điểm này sẽ được cộng dồn và có thể đổi thành mã giảm giá cho các đơn hàng sau – hoàn toàn tự động, không cần đăng ký hay thủ tục rườm rà.

CÁCH NHẬN ĐIỂM TÍCH LŨY

Khi mua hàng tại Buymed, nhà thuốc sẽ nhận được điểm tương ứng với **0.001%** giá trị sản phẩm. Điểm sẽ được cập nhật vào tài khoản sau khi đơn hàng **hoàn tất**.

Ví dụ:

- Mua sản phẩm 25.000đ → nhận 0.25 điểm
- Mua sản phẩm 130.000đ → nhận 1.3 điểm

CÁCH KIỂM TRA & ĐỔI ĐIỂM

Nhà thuốc có thể theo dõi điểm tích lũy bằng cách Truy cập mục “Thông tin tài khoản” → chọn “Điểm tích lũy”



Bước 1:
Vào trang Điểm tích lũy
hoặc Mã giảm giá



Bước 2:
Chọn “Đổi điểm”



Bước 3:
Chọn “Đổi điểm ngay” để
chọn mã giảm giá muốn đổi

Lưu ý: Mỗi mã giảm giá đổi bằng điểm có hiệu lực trong 30 ngày kể từ ngày đổi.

Hạn sử dụng của điểm tích lũy

- Tất cả điểm tích lũy từ 01/01 đến 31/12 mỗi năm sẽ được bảo lưu đến hết tháng 2 năm sau
- Vào 0h ngày 01/03, toàn bộ điểm của năm trước sẽ tự động hết hạn



THĂNG HẠNG THÀNH VIÊN MỞ KHÓA ĐẶC QUYỀN DÀNH RIÊNG CHO BẠN

Trên sàn thương mại điện tử Buymed, mỗi đơn hàng bạn đặt không chỉ mang lại sản phẩm cần thiết cho nhà thuốc, mà còn là bước tiến trong hành trình thăng hạng thành viên – nơi những quyền lợi thiết thực và ưu đãi hấp dẫn đang chờ đón bạn.

LÀM THẾ NÀO ĐỂ THĂNG HẠNG?

Cấp bậc thành viên sẽ được cập nhật tự động vào 0h mỗi ngày, dựa trên hai yếu tố chính:

- ◆ Tổng điểm tích lũy
- ◆ Số lượng sản phẩm đã mua thành công trong 3 tháng gần nhất

Buymed ghi nhận mọi giao dịch và cập nhật xếp hạng hoàn toàn tự động, không cần đăng ký hay thao tác thủ công.

THĂNG HẠNG ĐỂ LÀM GÌ?

- ◆ Mua sản phẩm với giá tốt hơn
- ◆ Mua được số lượng sản phẩm hot nhiều hơn
- ◆ Được tham gia những chương trình ưu đãi giảm giá độc quyền
- ◆ Được ưu tiên chăm sóc khách hàng

TIÊU CHÍ CỦA TỪNG CẤP BẬC

CẤP BẬC	ĐIỂM XẾP HẠNG	SỐ LƯỢNG SẢN PHẨM BẮT BUỘC
Khách hàng mới	-	-
Hạng Bạc	30 điểm	-
Hạng Vàng	80 điểm	-
Hạng Bạch Kim	400 điểm	60 sản phẩm
Hạng Kim Cương	2.400 điểm	80 sản phẩm

TÍCH LŨY ĐỂ THĂNG HẠNG – THĂNG HẠNG ĐỂ NHẬN THÊM GIÁ TRỊ

Mỗi đơn hàng là một bước tiến trong hành trình trải nghiệm Buymed chuyên nghiệp và hiệu quả hơn.

Hôm nay bạn tích điểm, ngày mai bạn mở quyền lợi!

Đừng để cấp bậc của mình đứng yên khi quyền lợi vẫn đang chờ.

QUYỀN LỢI CHI TIẾT CỦA CÁC CẤP BẬC

QUYỀN LỢI	KHÁCH MỚI	HẠNG BẠC	HẠNG VÀNG	HẠNG BẠCH KIM	HẠNG KIM CƯỜNG
Voucher dành cho khách hàng mới	X				
Giá tốt hơn theo từng thứ hạng		X	X	X	X
Tham gia Điểm danh nhận quà		X	X	X	X
Tham gia Rút thăm may mắn		X	X	X	X
Tham gia chương trình trả thưởng từ Nhà bán hàng			X	X	X
Nhận ưu đãi của các sản phẩm Hàng Điểm			X	X	X
Cộng điểm thưởng cho khách hàng thân thiết				X	X
Tặng Voucher VIP/tháng			1	3	5
Tặng Voucher sinh nhật (1 voucher/năm)		30.000Đ	40.000Đ	50.000Đ	88.000Đ
Tham gia rút thăm may mắn các chương trình có giá trị cao (xe máy, tivi...)				X	X
Tham dự chương trình trả thưởng đặc biệt và nhận quà từ Buymed				X	X
Nhận mẫu thử các sản phẩm mới				X	X
Miễn phí giao hàng cho các đơn hàng có giá trị dưới hạn mức yêu cầu				1 lần/tháng	2 lần/tháng
Ưu tiên trải nghiệm các tính năng mới					X
Tham gia các sự kiện VIP, hội thảo trực tuyến, các buổi ra mắt sản phẩm mới					X
Hoàn lại sản phẩm miễn phí					1 lần/tháng
Trải nghiệm mua sắm cá nhân hoá					X

TÍCH CỰC LÊN ĐƠN CƠ HỘI TRÚNG LỚN ĐANG CHỜ NHÀ THUỐC

Buymed không chỉ là nơi đặt hàng tiện lợi, mà còn là nơi mỗi đơn hàng, mỗi lượt tương tác đều có thể mang về những cơ hội nhận các phần thưởng hấp dẫn như xe máy, điện thoại, máy lọc không khí, voucher mua hàng và còn nhiều hơn thế nữa.



CHƯƠNG TRÌNH TRẢ THƯỞNG - MUA LÀ CÓ QUÀ

Là những hoạt động mà nhà thuốc có thể nhận quà giá trị khi hoàn thành nhiệm vụ đơn giản.

Bao gồm hai hình thức:

- Trả thưởng từ sàn: Buymed tổ chức, áp dụng cho tất cả khách hàng
- Trả thưởng từ nhãn hàng: Do đối tác tổ chức, thường đi kèm sản phẩm cụ thể

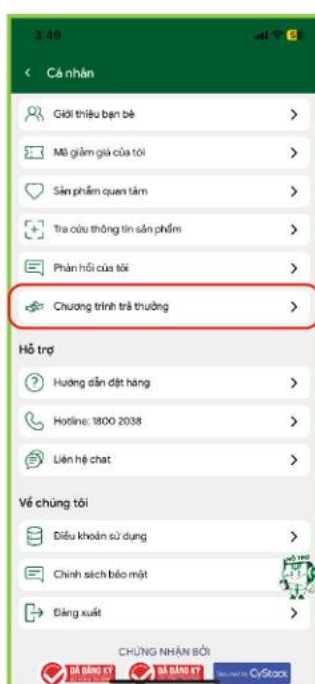
Cách tham gia rất đơn giản:

Bước 1: Nhận thông báo qua email, ứng dụng hoặc vào Trang chương trình trả thưởng

Bước 2: Đọc thể lệ – hoàn thành nhiệm vụ (đặt hàng, chọn sản phẩm, tích điểm...)

Bước 3: Kết quả được công bố sau khi chương trình kết thúc

Bước 4: Quà tặng được gửi tận tay – nhanh chóng và rõ ràng



CHƯƠNG TRÌNH QUAY SỐ – QUAY LÀ TRÚNG

Mỗi nhiệm vụ hoàn thành sẽ giúp nhà thuốc nhận lượt quay may mắn.
nhà thuốc có thể trúng ngay:

- 🌟 Voucher mua hàng dùng được liền
- 🌟 Xe máy, điện thoại, đồ gia dụng và nhiều quà tặng thực tế khác

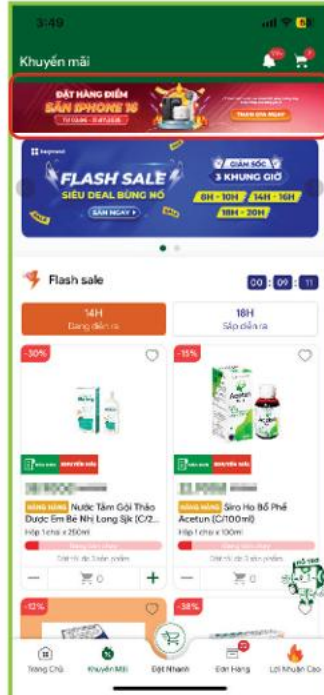
Cách tham gia quay số:

Bước 1: Nhận thông báo từ Buymed (email/ứng dụng) hoặc kiểm tra các trang Khuyến mãi để không bỏ lỡ chương trình đang diễn ra.

Bước 2: Hoàn thành nhiệm vụ (đặt hàng, chọn sản phẩm, tích điểm...) để tích lũy lượt quay

Bước 3: Quay số ngay trong chương trình

Bước 4: Nhận quà trực tiếp hoặc đổi quà sau khi kết thúc chương trình



Voucher sẽ được áp dụng ngay,
các quà vật lý sẽ được gửi đến nhà thuốc sau chương trình.



MỖI NGÀY MỘT CƠ HỘI – ĐỪNG ĐỂ MÌNH ĐỨNG NGOÀI CUỘC!

Kiểm tra các chương trình đang diễn ra để không bỏ lỡ cơ hội săn quà hot tại Buymed.
Tham gia sớm – Nhận quà lớn – Không tốn thêm gì!

ƯU ĐÃI HIỆN CÓ TẠI BUYMED

BUYMED
BUYMED
BUYMED

> Chương trình tích lũy Phosphalugel & Magne B6	69
> Chương trình Đặt Hàng Điểm Săn Iphone 16	71
> Hàng Điểm	73
> Sản phẩm độc quyền	78
> Cơ, xương, khớp	79
> Da liễu	80
> Hormon, sinh lý	81
> Kháng viêm	82
> Máu, huyết học	83
> Mắt, tai, mũi, họng	84
> Não, thần kinh	85
> Miếng dán, dầu, cao xoa	86
> Tim, mạch, huyết áp	87
> Tiêu hóa, dạ dày	88
> Sản phẩm mới - Giá tốt hơn	89

TÍCH LŨY PHOSPHALUGEL & MAGNE B6

TỪ 16.06 - 31.07.2025

NHẬN NGAY
HOÀN TIỀN

TỚI

20%



ĐẶC BIỆT

Tai nghe
Airpod 4

Quạt đứng
Toshiba

ĐUA TOP DOANH SỐ
NHẬN QUÀ XỊN

Trong hành trình mang đến sản phẩm chất lượng cùng những trải nghiệm mua sắm thú vị, Buymed và nhãn hàng Opella (Sanofi) đã đồng hành triển khai chuỗi chương trình Tích Lũy Phosphalugel & Mange B6 Nhận Ngay Hoàn Tiền Tối 2% dành riêng cho các khách hàng thân thiết.

THIẾT KẾ CHƯƠNG TRÌNH PHÙ HỢP TỪNG CẤP BẬC

Mức tích lũy và thời gian chương trình riêng biệt phù hợp với năng lực mua hàng của từng nhóm khách:

- ◆ Nhóm 1: Nhóm khách hàng phân khúc Bạch Kim, Vàng, Bạc và khách hàng mới
- ◆ Nhóm 2: Nhóm khách hàng cấp bậc Kim cương
- ◆ Nhóm 3: Nhóm khách hàng đối tác doanh nghiệp

Nhóm khách hàng	Thời gian chương trình	Doanh số (tối thiểu)	Voucher thưởng (tối đa)
Nhóm 1	Từ 16.6 – 31.7	2 triệu	200K
Nhóm 2	Từ 16.6 – 31.7	10 triệu	800K
Nhóm 3	Từ 12.4 – 30.8	100 triệu	60 triệu

THÊM MỜI CÁC HOẠT ĐỘNG MANG ĐẾN TRẢI NGHIỆM THÚ VỊ MỚI

Bên cạnh hình thức trả thưởng theo mốc doanh số tích lũy xuyên suốt cả chương trình, Buymed tổ chức thêm chương trình bổ sung như đưa top nhận quà, nhằm mang đến trải nghiệm hấp dẫn dành cho các khách hàng thân thiết.



ƯU ĐÃI ĐẶC BIỆT – ĐỒNG HÀNH XUYÊN SUỐT

Trong suốt thời gian diễn ra chương trình, Buymed & Opella luôn có những chương trình ưu đãi giảm giá như góp 1 phần “tiếp sức” giúp các nhà thuốc đạt mốc doanh số tích lũy và nhận thưởng từ chương trình.

GIẢM 15.000đ
Cho đơn hàng có từ 20 hộp Magne B6

Opella.

HSD: 31/07/2025
Đã dùng: 43%

Điều kiện Mua thêm

Mua thêm 20 sản phẩm theo điều kiện

GIẢM 72.000đ
cho đơn hàng có từ 12 hộp Phosphalugel sandoz (hộp/26gói/20gram)

Opella.

HSD: 31/07/2025
Đã dùng: 67%

Điều kiện Mua thêm

Mua thêm 12 sản phẩm theo điều kiện

GIẢM 365.000đ
cho đơn hàng có từ 2 combo 24 Phosphalugel

Opella.

HSD: 31/07/2025
Đã dùng: 52%

Điều kiện Mua thêm

Mua thêm 2 sản phẩm theo điều kiện

Lưu ý: chính sách voucher tại mỗi thời điểm là khác nhau

ƯU ĐÃI ĐẶC BIỆT – ĐỒNG HÀNH XUYÊN SUỐT

Thời gian	Nhóm khách	Số khách nhận quà	Tổng giá trị quà tặng	Trạng thái
12.4 – 12.5	Nhóm 1 & 2	152	25 triệu	Hoàn tất
15.5 – 15.6	Nhóm 1 & 2	513	44 triệu	Hoàn tất
16.6 – 31.7	Nhóm 1 & 2	661	53 triệu	Đang triển khai
12.4 – 30.8	Nhóm 3	51	230 triệu	Đang triển khai

Buymed & Opella

Gửi lời cảm ơn chân thành đến Quý nhà thuốc đã luôn đồng hành và ủng hộ các sản phẩm Phosphalugel và Magne B6 trong suốt chương trình vừa qua. Chính sự hưởng ứng nhiệt tình từ Quý nhà thuốc đã thêm động lực để chúng tôi tiếp tục mang đến nhiều ưu đãi hấp dẫn, thiết kế riêng cho từng giai đoạn – như một cách tri ân sự tin tưởng và gắn bó đáng quý ấy.



ĐẶT HÀNG ĐIỂM SẴN IPHONE 16

Từ 02.06 - 31.07.2025

(*) Thực hiện nhiệm vụ nhận lượt quay tương ứng,
quay trúng quà tặng giá trị

THAM GIA NGAY



Tháng 6 và tháng 7 này, Buymed triển khai chương trình Vòng quay may mắn “Đặt Hàng Điểm Sẵn iPhone 16” nhằm mang đến trải nghiệm hứng khởi cho khách hàng trong hành trình mua hàng. Giờ đây khi lên đơn các sản phẩm Hàng điểm, khách hàng có thể nhận được lượt quay để quay trúng các phần thưởng hấp dẫn:



IPHONE 16 128GB



NỒI CƠM CUCKOO



QUẠT VEECO

QUÀ TẶNG NGÀY THƯỜNG



IPAD A16 128GB



BÀN ỦI LOCKLOCK

QUÀ TẶNG NGÀY THƯỜNG

» Ngoài ra chương trình còn mang đến hàng ngàn mã giảm giá Buymed và điểm tích lũy «

*NHIỆM VỤ THU THẬP LƯỢT QUAY VÔ CÙNG ĐƠN GIẢN:

1. Chia sẻ chương trình lên Facebook, khám phá trang hàng điểm
2. Đặt đơn và tích lũy các nhóm sản phẩm Hàng điểm từ 200K, 300K,...



THUỐC CẮT LIỀU BUYMED



DẦU NHỊ THIÊN ĐƯỜNG



**KEM NỌC RẮN
COBRATOXAN**



**KẸO GIẢI RƯỢU
GIẤM SAY NGỦ**



**VITAMIN TƯƠI
PRESS SHOT**

KẾT QUẢ NỔI BẬT CỦA CHƯƠNG TRÌNH

Hơn

3.8
nghìn

phần quà được
phát hành

Hơn

5.5
nghìn

khách hàng tham gia
chương trình

GỬI LỜI CHÚC MỪNG ĐẾN CÁC KHÁCH HÀNG TRÚNG CÁC GIẢI THƯỞNG ĐẶC BIỆT CỦA CHƯƠNG TRÌNH:

Quầy Thuốc
HATAMEDIC BA VÌ SỐ 24
Iphone 16



Quầy Thuốc
PHÚC MINH
Iphone 16



Quầy Thuốc
MINH TÂM
Iphone 16



Quầy Thuốc
MINH TÂM
Ipad A16



Tham khảo chi tiết



buymed

NỀN TẢNG THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ

PHÂN PHỐI DƯỢC PHẨM HÀNG ĐẦU VIỆT NAM



*Top 100 đơn vị trên 100 tuổi
còn hoạt động tại Việt Nam
2024

DẦU NHỊ THIÊN ĐƯỜNG

Di sản hơn
100 NĂM



Giá bán lẻ dầu lăn 10 ml:

42.000 VNĐ

Giá bán lẻ dầu gió 7 ml:

23.000 VNĐ

Giá bán lẻ dầu gió 1.5 ml:

10.000 VNĐ

Giá bán lẻ hũ hít 5g:

42.000 VNĐ

ƯU ĐIỂM NỔI BẬT

• Dầu Nhị Thiên Đường •

- 01 Di sản hơn 100 năm:**
Thương hiệu uy tín lâu đời từ năm 1905.
- 02 Công thức gia truyền:**
Của nhà họ Vi - Quảng Đông, hiệu quả
nức tiếng một thời là dầu trị bá bệnh.
- 03 Thành phần thiên nhiên:**
Chiết xuất từ các loại thảo dược quý,
an toàn cho sức khỏe.
- 04 Mùi hương quen thuộc:**
Hương thơm tinh dầu quế dễ chịu,
cảm giác thân quen, gần gũi.
- 05 Hiệu quả nhanh chóng:**
Mang lại cảm giác thoải mái, độ ẩm
nóng vừa phải, phù hợp nhiều loại da.



VÌ SAO NÊN CHỌN DẦU NHỊ THIÊN ĐƯỜNG ?

- Dầu Nhị Thiên Đường có lịch sử lâu đời
120 năm, công thức gia truyền độc đáo,
mùi hương đặc trưng khó lẫn.
- Dầu ông Phật chính gốc, có hình Phật Di Lặc.
- Là dầu trị bá bệnh được toàn Miền Nam xưa
đón nhận, mang dấu ấn "hoài cổ".
Gợi nhớ ký ức tuổi thơ, gắn liền với lịch sử
Sài Gòn - Chợ Lớn.

ĐƯỢC PHÂN PHỐI ĐỘC QUYỀN BỞI BUYMED





KEM XOA NỌC RẮN

GIẢM ĐAU SÂU

CƠ - XƯƠNG - KHỚP



Giá bán lẻ đề xuất:
42.000 VNĐ

ƯU ĐIỂM NỔI BẬT

- Kem xoa bóp nọc rắn Cobratoxan •

- 01 Thành phần đặc biệt:**
Nọc rắn hổ mang, có nguồn gốc từ trại rắn Đồng Tâm thuộc Cục Hậu Cần - Kỹ Thuật Quân Khu 9.
- 02 Thẩm thấu sâu:**
Giúp giảm đau nhanh và hiệu quả.
- 03 An toàn lành tính:**
Dùng được cho người lớn và trẻ em từ 30 tháng tuổi, không gây kích ứng và tác dụng phụ.
- 04 Chất lượng cao:**
Là thành phẩm từ đề tài nhiên cứu cấp quốc gia, được người dùng đánh giá cao về hiệu quả và khách du lịch Nga yêu thích.
- 05 Đạt tiêu chuẩn GMP-WHO:**
Sản xuất bằng công nghệ kem mỡ, giúp thẩm thấu nhanh, không gây nhờn rít.



THẨM
THẤU
SÂU

SỰ KHÁC BIỆT VỚI CÁC SẢN PHẨM TRÊN THỊ TRƯỜNG

COBRATOXAN

Thẩm thấu SÂU

Nọc Rắn

Thành phần tự nhiên
và rõ nguồn gốc.

An Toàn Khi sử dụng
lâu dài.

SẢN PHẨM KHÁC

• Cảm giác nóng ấm ngoài
da, đỡ đau tạm thời.

• Thành phần hóa học
chủ yếu là methylis
salicylas.

• Hiệu quả giảm dần khi
dùng thời gian dài.

ĐƯỢC PHÂN PHỐI ĐỘC QUYỀN BỞI BUYMED

**Best
Seller**

Giá bán lẻ/ chai:
75.000 vnd

Giá bán lẻ/ chai:
55.000 vnd



• PRESS SHOT • PRESS SHOT MAGCORE

TRÀN ĐẦY NĂNG LƯỢNG BÊN NGOÀI
DA KHOẺ ĐẸP TỪ BÊN TRONG

BÁN CHẠY SỐ 1 TẠI OLIVE YOUNG

Chuỗi bán lẻ Healthy & Beauty lớn nhất tại Hàn Quốc

No.1
OLIVE YOUNG

ƯU ĐIỂM NỔI BẬT

● Press Shot và Press Shot Magcore ●

- 01 Công dụng 2 trong 1:**
Tràn đầy năng lượng bên ngoài, Da khỏe đẹp từ bên trong.
- 02 Vitamin tươi:**
Hàm lượng và chất lượng vitamin được bảo quản tối ưu trong nắp chai chân không.
- 03 Hấp thu nhanh:**
Hiệu quả nhanh nhờ dạng dung dịch uống.
- 04 Sản phẩm bán chạy nhất:**
Ngành hàng Vitamin tại Olive Young, chuỗi bán lẻ Healthy & Beauty lớn nhất tại Hàn Quốc.
- 05 Không caffeine và ít đường.**
- 06 Nhỏ gọn và tiện lợi:**
Chỉ cần ấn, lắc và uống.



ẤN, LẮC, UỐNG

GIỮ VITAMIN TƯƠI VÀ HẤP THU TỐI ƯU



01 Ấn nắp



02 Vitamin
rớt xuống



03 Lắc
và uống

ĐƯỢC PHÂN PHỐI ĐỘC QUYỀN BỞI BUYMED



PartySmart®

**GIẢM CÁC TÁC ĐỘNG XẤU
CỦA RƯỢU BIA LÊN SỨC KHOẺ**

Cho ngày mới tuyệt vời

Giá bán lẻ đề xuất (Hộp 2 viên):

49.000 VNĐ

Giá bán lẻ đề xuất (Hộp 10 viên):

229.000 VNĐ



ƯU ĐIỂM NỔI BẬT

● Party Smart ●

- 01 Hiệu quả nhanh chóng:**
Loại bỏ Acetaldehyde nhanh chóng, giúp bạn tỉnh táo và khỏe khoắn hơn.
- 02 Thành phần thiên nhiên:**
Chiết xuất từ thảo dược thiên nhiên như Chicory và Kharjura, an toàn cho sức khỏe.
- 03 Không gây tác dụng phụ:**
Không ảnh hưởng đến gan và các cơ quan khác trong cơ thể.
- 04 Tiện lợi sử dụng:**
Dạng viên uống dễ mang theo và sử dụng mọi lúc, mọi nơi.
- 05 Thương hiệu uy tín:**
Sản phẩm của Himalaya, thương hiệu dược phẩm tự nhiên hàng đầu từ Ấn Độ.



**CÔNG NĂNG
PARTYSMART**

PartySmart®



Giảm tích tụ
Acetaldehyde ở gan



Buổi sáng tỉnh táo,
tràn đầy năng lượng

KHÔNG CÓ PARTYSMART



Acetaldehyde
tích tụ trong gan



Buổi sáng mệt mỏi,
mất năng lượng

ĐƯỢC PHÂN PHỐI ĐỘC QUYỀN BỞI BUYMED



THUỐC CẮT LIỀU BUYMED

**CẮT LIỀU TIỆN LỢI - THUỐC TỐT
GIÁ TỐT - LỢI NHUẬN BỀN VỮNG**

"Chất lượng từ Nhà Sản Xuất bạn tin tưởng,
cung ứng bởi Đối Tác bạn có thể dựa vào."

Vitamin C 500:
500 vnd/ viên

Amoxicilin/
Acid clavulanic 875/125mg:
7.000 vnd/ viên

Cephalexin 500mg:
1.600 vnd/ viên

Paracetamol 500mg:
400 vnd/ viên

Cetirizin 10mg:
500 vnd/ viên

Clorpheniramin 4mg:
120 vnd/ viên

ƯU ĐIỂM NỔI BẬT

● Thuốc cắt liều Buymed ●

- 01 Sản phẩm chất lượng:**
Mỗi sản phẩm được sản xuất với quy trình nghiêm ngặt từ nguyên liệu, công thức đến bao bì đóng gói, đảm bảo chất lượng, hiệu quả và độ an toàn cho người sử dụng.
- 02 Đối tác sản xuất uy tín:**
Hợp tác với các nhà máy hàng đầu như Boston, Bidiphar, Tipharco... chọn lọc theo chuẩn GMP, năng lực sản xuất và công nghệ, đảm bảo dòng sản phẩm luôn ổn định, minh bạch và đáng tin cậy.
- 03 Quy trình bảo quản, vận chuyển đạt chuẩn:**
Mỗi lô hàng đều kèm **phiếu kiểm nghiệm** chi tiết, đảm bảo hạn sử dụng mới. Hệ thống kho lạnh và vận chuyển lạnh đạt tiêu chuẩn của Bộ Y Tế.
- 04 Thuốc tốt - giá tốt - lợi nhuận bền vững:**
Nguồn thuốc chất lượng cao với giá cả cạnh tranh. Phân phối độc quyền, không qua trung gian và các chính sách bảo vệ giá giúp ổn định giá bán, duy trì biên lợi nhuận tốt và bền vững cho nhà thuốc.



SỰ KHÁC BIỆT VỚI CÁC DÒNG THUỐC CẮT LIỀU KHÁC TRÊN THỊ TRƯỜNG

BUYMED

Sản phẩm chất lượng, hiệu quả cao, rõ nguồn gốc, nhà sản xuất uy tín.

Sản phẩm giá tốt, biên lợi nhuận bền vững.

Đảm bảo an toàn, chất lượng ổn định, cắt liều chính xác, tránh tình trạng quá liều, thiếu liều.

SẢN PHẨM KHÁC

Thuốc kém chất lượng từ xí nghiệp nhỏ lẻ, không rõ nguồn gốc.

Hàng hãng giá cao, lợi nhuận thấp.

Hàng không đảm bảo, kém hiệu quả, cắt không chuẩn xác liều, không an toàn cho người sử.

ĐƯỢC PHÂN PHỐI ĐỘC QUYỀN BỞI BUYMED

Opella.

PHÂN PHỐI CHÍNH HÃNG

Phosphalugel

20 Năm Vì Một Việt Nam Vững Dạn



GIÁ **110.XXXđ**

Acemuc Acetylcystein 200mg

Long đờm,
tiêu chảy hiệu quả



GIÁ **76.XXXđ**

Bisolvon Bromhexin 8mg

Tác dụng long đờm
mạnh mẽ



GIÁ **59.XXXđ**

Magne B6 Corbiere

Giảm căng thẳng lo
âu do mọi nguyên
nhân



GIÁ **95.XXXđ**

BIDIPHAR

PHÂN PHỐI CHÍNH HÃNG

Nhỏ mắt Tobidex

Chuyên trị tình trạng viêm
nhiễm ở mắt có đáp ứng với
steroid

GIÁ **134.XXXđ**

Neutri Fore

Giải pháp cho các vấn đề liên
quan đến thần kinh và thiếu máu

GIÁ **134.XXXđ**

Forbizin 10mg Dapagliflozin

Chứng minh tương đương
sinh học với biệt dược gốc

GIÁ **317.XXXđ**

VIỆT HÀ

PHÂN PHỐI CHÍNH HÃNG

Neo Codion Bouchara Recordati

Giảm ho khan hiệu quả
trong thời gian ngắn

GIÁ **198.XXXđ**

Lomac Omeprazole Capsules

Lomac - 20mg của nhà
sản xuất Cipla Ltd

GIÁ **232.XXXđ**

Nhỏ mắt Eyemiru 40ex Nitto Medic

Phù hợp sử dụng hàng
ngày nhằm chăm sóc
và bảo vệ mắt

GIÁ **78.XXXđ**

Kẹo Ngậm Ho Pulmoll

Không chứa gluten,
lactose và hoàn toàn
thuần chay

GIÁ **46.XXXđ**

HOA LINH

PHÂN PHỐI CHÍNH HÃNG



Siro Ho Bảo Thanh

Chai lớn, tiết kiệm hơn,
đảm bảo đủ 1 liệu trình tối thiểu

GIÁ **98.XXXđ**

STADA

PHÂN PHỐI CHÍNH HÃNG

Vaspycar 35 mr pympharco (h/60v)

Điều trị đau thắt ngực ổn
định

GIÁ **232.XXXđ**

Cetirizine 10mg Stada (Hộp/100 viên nén)

Thuộc nhóm kháng
histamin thế hệ thứ hai, ít
gây buồn ngủ

GIÁ **47.XXXđ**

Esomeprazole eg 40mg capsules pympharco (h/20v)

Giải pháp tối ưu kiểm soát
hiệu quả tình trạng tăng
tiết axit dạ dày

GIÁ **232.XXXđ**

Ciprofloxacin 500mg Stada (Hộp/100 viên nén)

Chỉ định điều trị cho các
nhiễm khuẩn nặng

GIÁ **168.XXXđ**

Orlistat 120mg capsules stada (h/42v)

Hỗ trợ giảm calo trong điều
trị béo phì, thừa cân

GIÁ **232.XXXđ**

Daflavon Pympharco (Hộp/60 viên)

Thuốc trị trĩ cấp tính, suy
giảm tĩnh mạch

GIÁ **114.XXXđ**

CƠ - XƯƠNG - KHỚP

STT	TÊN SẢN PHẨM	GIÁ THAM KHẢO
1	Viên khớp tâm bình (c/60v)	12x.000 ^d
2	Colchicin 1mg traphaco (h/20v)	2x.000 ^d
3	Mydocalm 150mg gedeon richter (h/30v)	10x.700 ^d
4	Dochicin colchicin 1mg domesco (h/20v)	2x.100 ^d
5	Viartril s glucosamin 1500mg rottapharm (h/30g)	48x.900 ^d
6	Feburic 80mg astellas (h/30v)	79x.000 ^d
7	Myonic 50mg nic pharma (hộp/100 viên nén)	8x.300 ^d
8	Calcium boston 500mg (t/20v)	6x.100 ^d
9	Bamifen baclofen 10mg remedica (h/60v)	16x.300 ^d
10	Mycotrova Methocarbamol 1000mg Medisun (H/100v)	20x.400 ^d
11	Viên gout tâm bình (c/60v)	18x.000 ^d
12	Glucosamin 500 donaipharma (hộp/100 viên nang)	4x.900 ^d
13	Mecabamol methocarbamol 750mg hataphar (h/60v)	9x.700 ^d
14	Philclonestyl clorphenesin 250mg boston (h/30v)	4x.300 ^d
15	Hỗ trợ xương khớp bvdecontyl 500 bv pharma (h/120v)	7x.400 ^d
16	Davita bone plus dhg (hộp/30 viên nén)	3x.400 ^d
17	Febustad febuxostat 40mg stella (h/30 viên nén)	38x.400 ^d
18	Methocarbamol 500mg Khapharco (h/100v)	6x.100 ^d
19	Mynarac tolperison hcl 150mg dhg (h/60v)	12x.200 ^d
20	Timi roitin cap phil (hộp/120 viên nang)	52x.000 ^d
21	Calcium stella vitamin c pp 5ml (h/20o/5ml)	5x.700 ^d
22	Sadapron allopurinol 100mg remedica (h/50v)	9x.600 ^d
23	Davita Bone Sugar Free Dhg (T/10v)	2x.400 ^d
24	Agicalci agimexpharm (h/200v)	17x.400 ^d
25	Epegis Eperison 50mg Agimexpharm (H/30V)	2x.500 ^d
26	Hỗ trợ xương khớp bvdecontyl 250 bv pharma (h/250v)	7x.700 ^d
27	Viên Nhai Canxi Nature's Way Kids Smart Bursts Calcium (C/30v)	40x.700 ^d
28	Phong tê thấp bà giàng (c/400v)	10x.700 ^d
29	Febustad febuxostat 80mg stella (h/30v)	49x.900 ^d
30	Calci d3-lm bv pharma (h/100v)	4x.600 ^d
31	Royal jollibee calcium&vitamin d3 gia phú (h/20o/10ml)	3x.900 ^d
32	Maxlen alendronic acid tablets 70mg mega (h/4v)	22x.100 ^d
33	Rocitriol medisun (h/30v)	3x.500 ^d
34	Aticolcide thiocolchicoside 8mg an thiên (h/20v)	7x.200 ^d
35	Sủi c-calci opc (tuýp/10v)	1x.915 ^d

DA LIỀU

STT	TÊN SẢN PHẨM	GIÁ THAM KHẢO
1	Enat 400 mega (h/30v)	11x.700 ^d
2	Gel trị mụn thâm derma forte alcom (tuýp/15gr)	8x.800 ^d
3	Phấn nady rosa (c/80gr)	4x.100 ^d
4	Levigatus traphaco (tuýp/20gr)	1x.900 ^d
5	Acnotin 20mg mega (h/30v)	42x.200 ^d
6	Yoosun kem nghệ đại bắc (t/25gr)	1x.200 ^d
7	Dibetalic cream traphaco (tuýp/15gr)	1x.900 ^d
8	Gel mụn trứng cá ngừa thâm derma forte advanced alcom (t/15g)	8x.900 ^d
9	Nhiệt miệng picado (tuýp/10gr)	1x.100 ^d
10	Dầu trị bỏng trancumin opc (c/25ml)	2x.800 ^d
11	Gel bôi mụn trứng cá maxxacne-ac ampharco (t/15g)	6x.200 ^d
12	Dung dịch dùng ngoài ASA HD Pharma (c/20ml)	x.200 ^d
13	Thuốc nước d.e.p Hóa Dược (Lốc/10lọ/17ml)	4x.700 ^d
14	Asa hóa dược (l/10c/20ml)	4x.600 ^d
15	Kẽm oxyd 10% hd pharma (t/15gr)	1x.100 ^d
16	Tyrosur gel tyrothricin 5mg/5g engelhard (t/5gr)	6x.300 ^d
17	Vitamin b2 traphaco (h/180v)	1x.400 ^d
18	B-sol clobetasol 5mg agimexpharm (tube/10g)	1x.200 ^d
19	Dung dịch bôi trị mụn cóc remowart farmalabor (c/10ml)	21x.500 ^d
20	Capser capsaicin 0.75mg/gr help (t/100gr)	31x.400 ^d
21	Crotamiton 10% stella (t/20gr)	2x.500 ^d
22	Kem cortipharm s.pharm (lốc/10chai/8gram)	6x.600 ^d
23	Acuroff 10 isotretinoin 10mg indchemie (h/10v)	4x.400 ^d
24	Kem dưỡng da ngừa mụn kissmi-n mebiphar (tube/10gr)	2x.800 ^d
25	Medicrafts natural vitamin e 400IU mega (c/30v)	11x.200 ^d
26	Hỗ trợ giảm oxy hóa da tóc biotin hd new hd pharma (h/100v)	4x.200 ^d
27	Vitamin e 400 pymepharo (h/100v nang)	10x.500 ^d
28	Viên uống tây thi thái dương (h/30g)	39x.100 ^d
29	Kem trị mụn gamma chemicals pte (tube/20gr)	3x.800 ^d
30	Tacrohope tacrolimus 0.1% allegen (t/10gr)	11x.600 ^d
31	Vitamin e 400iu opc (h/40v)	4x.300 ^d
32	Fluopas ointment quảng bình (tuýp/10gr)	x.100 ^d
33	Revetize mega (h/30v)	27x.100 ^d
34	Betad betamethason 0.05% s kant healthcare (t/15gr)	1x.600 ^d
35	Sagamome mometason 0.1% yash (t/20gr)	5x.400 ^d

HORMON, SINH LÝ

STT	TÊN SẢN PHẨM	GIÁ THAM KHẢO
1	Midasol Methylenne Blue Thành Nam (h/100v)	12x.600 ^d
2	Viên tránh thai newchoice nam hà (h/25vi/28v)	19x.600 ^d
3	Rigevidon 21+7 gedeon richter (hộp/3 vi/28 viên)	5x.400 ^d
4	Sâm nhung bổ thận tw3 (c/30v)	14x.000 ^d
5	Bào xuân vàng nam dược (h/30v) (mẫu ngẫu nhiên)	11x.400 ^d
6	Bào Xuân Tím Nam Dược (h/30v)	14x.200 ^d
7	Bài thạch danapha (c/45v)	4x.800 ^d
8	Tadalafil 10mg stella (h/2v)	3x.200 ^d
9	Mifrednor mifepriston 10mg agimexpharm (h/2v)	x.300 ^d
10	Oxypod oxybutynin 5mg opv (h/30v)	25x.700 ^d
11	Haisamin hai duong pharm (h/30v)	12x.800 ^d
12	Mifestad 10mg stella (h/1v)	x.500 ^d
13	Viên uống hỗ trợ sinh lý nam giới viganam tâm bình	29x.400 ^d
14	Shine tadenos shine pharma (h/30v)	23x.900 ^d
15	Lợi tiểu Kim Tiền Thảo Đại Uy (c/100v)	1x.800 ^d
16	Kidneyton lục vị bổ thận âm opec (h/50v)	5x.500 ^d
17	Keamine stella (hộp/60viên nén)	62x.600 ^d
18	Kupdina danazol 100mg korea pharm (h/30v)	20x.300 ^d
19	Posinight 1 levonorgestrel 1.5mg agimexpharm (h/1v)	x.400 ^d
20	Opcrilati opec (h/50v)	6x.700 ^d
21	Hỗ trợ da và nội tiết Nature's Way Evening Primrose Oil 1000mg	42x.500 ^d
22	Pycalis tadalafil 20mg pymepharco (h/1v nén)	2x.500 ^d
23	Hòa hân linh trung mỹ (h/30v)	15x.900 ^d
24	Kimraso foriphar (c/60v)	4x.300 ^d
25	Tadimax danaphar (h/42v)	15x.200 ^d
26	Sosnam tadalafil 20mg ampharco (h/4v)	10x.300 ^d
27	Tổ nữ nhất nhất (h/30v)	17x.600 ^d
28	Bài thạch danapha (h/50v)	5x.100 ^d
29	Bổ thận niệu kháng ích nhân nam dược (c/40v)	12x.600 ^d
30	Hỗ Trợ Bổ Thận Tráng Dương Cường Vương DHG (C/30v)	25x.700 ^d
31	Newchoice ad 75mcg/30mcg nam hà (Hộp/30vi/21viên)	41x.100 ^d
32	Hỗ trợ bổ thận giảm tiểu đêm An Niệu Traphaco (L/30v)	11x.800 ^d
33	Lục vị f fito pharma (c/40v)	6x.100 ^d
34	Bổ thận tomikan nhất nhất (h/20v)	11x.400 ^d
35	Hoàn Bổ Thận Âm Hadiphar (c/60gr)	2x.900 ^d

KHÁNG VIÊM

STT	TÊN SẢN PHẨM	GIÁ THAM KHẢO
1	Methylprednisolon 16mg khapharco (c/1000v)	79x.600 ^d
2	Celecoxib 200mg Khapharco (Chai/500 viên nang)	23x.800 ^d
3	Methylprednisolon 4mg khapharco (h/100v)	3x.700 ^d
4	Long huyết p/h phúc hưng (h/24v)	4x.300 ^d
5	Poncetyl 500 mekophar (c/100v)	4x.000 ^d
6	Celecoxib 200mg Khapharco (H/100v) (vì ngang)	6x.900 ^d
7	Piropharm 20mg imexpharm (h/100v)	5x.300 ^d
8	Atimecox inj meloxicam 15mg an thiên (h/10o/1.5ml)	6x.700 ^d
9	Neo-nidal 100mg ampharco (h/30v)	2x.500 ^d
10	Piroxicam 20 mekophar (c/100v)	2x.100 ^d
11	Notenxic triamcinolon 4mg usp (h/100v)	4x.100 ^d
12	Poncif acid mefenamic 500mg dhg (h/30v)	1x.700 ^d
13	Fenaflam 25mg dhg (h/20v)	2x.700 ^d
14	Methylprednisolone mkp 4mg mekophar (h/100v)	5x.400 ^d
15	Celosti celecoxib 200mg dhg (h/20v)	5x.400 ^d
16	Katrypsin 4200 iu khapharco (h/100v) (vì thường)	2x.300 ^d
17	Celestal-200 celecoxib 200mg stallion pharm (h/30v)	3x.000 ^d
18	Prednison 5mg Donaipharm (C/200v) (xanh)	5x.300 ^d
19	Diclofen 50mg pharmedic (h/100v)	2x.700 ^d
20	Dexamethason 0.5mg màu ngẫu nhiên hadiphar (c/500v)	3x.500 ^d
21	Propain naproxen 500mg remedica (h/100v)	50x.300 ^d
22	Alphachymotrypsin 4.2mg s.pharm (h/200v)	4x.199 ^d
23	Piroxicam 10mg fourdiphar (h/100v)	3x.500 ^d
24	Medlon 16 dhg (hộp/30 viên nén)	7x.900 ^d
25	Bv medra methylprednisolon 8mg bv pharma (h/100v)	8x.500 ^d
26	Diacerein 50mg vidipha (h/30v)	2x.400 ^d
27	Dexamethasone 4mg hd pharma (h/50o)	4x.700 ^d
28	Dexamethasone 0.5mg không vỏ hộp mekophar (c/200v)	2x.300 ^d
29	Alphachymotrypsin 4200 alu armephaco (hộp/20 viên nén)	x.900 ^d
30	Dexamethason 0.5mg imexpharm (h/2400v)	47x.900 ^d
31	Celecoxib 200mg stella (h/60v)	11x.200 ^d
32	Dynapar ec diclofenac 50mg troikaa pharm (h/100v)	1x.200 ^d
33	Difilen diclofenac 50mg phúc vinh (h/10v)	x.300 ^d
34	Prednisolon 5mg vidipha (hộp/400 viên nén)	8x.400 ^d
35	Dexamethasone 0.5mg donaipharm (c/500v)	4x.500 ^d

MÁU, HUYẾT HỌC

STT	TÊN SẢN PHẨM	GIÁ THAM KHẢO
1	Noklot clopidogrel 75mg cadila pharm (h/30v)	2x.200 ^d
2	Ferrovit Mega (h/50v)	8x.700 ^d
3	Aminoplasma 10% b.braun (thùng/10c/250ml)	1.19x.900 ^d
4	Cao ích mẫu opc (c/100ml)	3x.200 ^d
5	Lipofundin mct/lct 10% brawn (c/250ml)	15x.600 ^d
6	Atorvastatin 20mg tv.pharm (h/30v)	1x.000 ^d
7	Zyropa 10 zydus (h/100v)	8x.400 ^d
8	Aspirin 81mg agimexpharm (h/200v)	3x.300 ^d
9	Human albumin 200g/l baxter (c/50ml)	1.00x.000 ^d
10	Aspirin 81mg stella (h/56v)	1x.900 ^d
11	Clopidogrel Vc 75mg An Thiên (H/30v)	4x.000 ^d
12	Aspirin 81mg mekophar (h/100v)	2x.200 ^d
13	Zoamco atorvastatin 20mg pymepharco (h/30v)	9x.100 ^d
14	Glucose 30% - fresenius kabi (thùng/30 chai/250ml)	45x.600 ^d
15	Aminoplasma 10% b.braun (thùng/10c/500ml)	1.71x.700 ^d
16	Hafenthyl 160 hasan (h/30v)	7x.100 ^d
17	Natto enzym dhg (h/30v)	13x.100 ^d
18	Hypevas 20 pravastatin 20mg hataphar (h/60v)	8x.000 ^d
19	Dung dịch tiêm truyền lactated ringer's euro med (c/500ml)	1x.500 ^d
20	Viên ích mẫu op.cim opc (h/20v)	2x.800 ^d
21	Humared capsules medisun (h/100v)	7x.100 ^d
22	Ferrovit c mega (hộp/30 viên nang)	15x.600 ^d
23	Viên uống giảm mỡ máu dogarlic trà xanh plus domesco (c/100v)	11x.985 ^d
24	Warfarin 5 spm (h/30v nén)	16x.100 ^d
25	Cao Ích Mẫu OPC (H/30g/15ml)	14x.975 ^d
26	Aspirin - 100 traphaco (h/30v)	1x.700 ^d
27	Zoamco atorvastatin 10mg pymepharco (h/30v)	5x.700 ^d
28	Fenofibrat 300mg khapharco (h/100v)	7x.200 ^d
29	Glucose 10% fresenius kabi (thùng 30 chai 250ml)	39x.200 ^d
30	Dịch truyền tĩnh mạch glucose 5% fresenius kabi (c/100ml)	1x.400 ^d
31	Fluvastatin 40mg minh dân (h/30v)	17x.600 ^d
32	Rosuvastatin SaVi 10 Rosuvastatin Calci 10mg Saviphar (H/30v)	4x.400 ^d
33	Folacid acid folic 5mg pharmedic (h/80v)	1x.100 ^d
34	Fenostad fenofibrat 160mg stella (h/30v)	6x.700 ^d
35	Nattospes á âu (h/2c/90v)	88x.000 ^d

MẮT, TAI, MŨI, HỌNG

STT	TÊN SẢN PHẨM	GIÁ THAM KHẢO
1	Siro ho Prospan Syrup Engelhard Arznelmittel (C/100ml)	8x.500 ^d
2	Bostacet boston (h/20v)	3x.700 ^d
3	Nhỏ mắt tobidex bidiphar (lốc/10c/5ml)	13x.000 ^d
4	Ibuparavic khánh hội (h/100v)	6x.500 ^d
5	Eucaphor trường thọ (lốc/10c/40v)	13x.800 ^d
6	Panactol 650mg khapharco (c/1000v)	17x.600 ^d
7	Eugica Fort Mega (h/100v)(đỏ)	7x.800 ^d
8	Biviflu F Brv Healthcare (C/200v)	11x.600 ^d
9	Hapacol 150 DHG (H/24g/0.9gr)	3x.700 ^d
10	Terpincold Hataphar (H/30v)	3x.600 ^d
11	Tyrotab pharmedic (Hộp/10vi/8viên)	2x.200 ^d
12	Euginga phúc vinh (h/100v)	3x.800 ^d
13	Polydeson vidipha (lốc/10c/5ml)	4x.500 ^d
14	Biviflu brv pharma (c/500v)	30x.000 ^d
15	Hapacol sủi 500mg DHG (H/16v)	3x.600 ^d
16	Eugica candy mega (gói/300 viên)	18x.300 ^d
17	Xịt mũi coldi b namha (c/15ml)	2x.500 ^d
18	Methorphan traphaco (h/100v)	9x.600 ^d
19	Kacephan new khapharco (h/100v)	6x.800 ^d
20	Di-angesic 30 codein tv.pharm (h/20v)	3x.200 ^d
21	Ống hít inhaler pharmedic (dây/5c)	2x.200 ^d
22	Hapacol 150mg flu dhg (h/24g)	3x.700 ^d
23	Siro Ho Prospan Forte Engelhard Arznelmittel (C/100ml)	9x.400 ^d
24	Rhumenol flu 500 medipharco (h/100v)	7x.100 ^d
25	Terpin benzoat cap minh hải (h/200v)	6x.100 ^d
26	Salbules Salbutamol 2.5mg/2.5ml Marck India (H/50o/2.5ml)	24x.100 ^d
27	Siro ho cảm ích nhi nam dược (c/90ml)	6x.000 ^d
28	Paralmax 500mg boston (h/120v)	5x.200 ^d
29	Kẹo ngậm ho không đường vị khuynh diệp bạc hà Pulmoll eukalyptus	5x.000 ^d
30	Sedachor hải phòng (h/500v)	12x.000 ^d
31	Tatanol codein pymepharco (h/80v)	12x.200 ^d
32	Coldfed pharmedic (c/80v)	2x.100 ^d
33	Tovalgan Paracetamol 500mg/ Codein 8mg Trường Thọ (C/100v)	9x.000 ^d
34	Lukatab montelukast 10mg usp (h/100v)	11x.600 ^d

NĂỖ, THẦN KINH

STT	TÊN SẢN PHẨM	GIÁ THAM KHẢO
1	Cerebrolysin 10ml everpharma (h/5o/10ml)	55x.300 ^d
2	Hoạt huyết nhất nhất (h/30v)	11x.500 ^d
3	Cerebrolysin 5ml everpharma (h/5o/5ml)	32x.600 ^d
4	Novocain 3% Procain Hydrochloride 60mg/2ml HD Pharma	6x.700 ^d
5	Neutri fore bidiphar (hộp/100 viên nén)	13x.000 ^d
6	Masopen 250mg/25mg hasan (h/30v)	11x.900 ^d
7	Aleucin n-acetyl-dl-leucin 500mg/5ml bidiphar (h/10o/5ml)	15x.500 ^d
8	Hoạt huyết thông mạch tw3 (h/30v)	9x.000 ^d
9	Sulpirid 50mg vidipha (h/100v)	3x.900 ^d
10	Piracetam kabi 12g/60ml (c/60ml)	5x.500 ^d
11	Vitamin 3b mekophar (h/100v)	6x.900 ^d
12	Supvizyn Hd Pharma (H/10o/2ml)	1x.100 ^d
13	Bilomag ginkgo biloba 80mg natur produkt (h/60v)	42x.400 ^d
14	Ginkgo biloba 40mg imexpharm (h/100v)	13x.500 ^d
15	Giloba 40mg mega (h/30v)	11x.300 ^d
16	Mazzgin DHG (H/100v)	4x.400 ^d
17	Naatrapyl piracetam 1g pymepharco (h/12o/5ml)	8x.500 ^d
18	Vinphacetam piracetam 1g/5ml vĩnh phúc (h/10ống)	2x.900 ^d
19	Tanponai 500mg donaipharm (h/20v) (viên tròn)	1x.100 ^d
20	Atsotine Cholin Alfoscerat 400mg Kovic Kate (H/30V)	42x.400 ^d
21	Usarich pharton pp pharco (h/60v)	4x.500 ^d
22	Carbatol 200mg torrent (h/100v)	8x.800 ^d
23	Viên nhai cho bé thông minh Nature's Way Kids Smart Bursts DHA	39x.500 ^d
24	Venlafaxine 75mg stella (h/28v)	16x.500 ^d
25	Nykob 5 Olanzapine 5mg Genepharm SA (H/28v)	14x.800 ^d
26	Kauskas lamotrigin 200mg davipharm (h/30v)	15x.800 ^d
27	Epigaba gabapentin 300mg pymepharco (h/100v nang)	32x.000 ^d
28	Nomigrain flunarizin 5mg torrent (h/100v)	11x.600 ^d
29	Levipiram levetiracetam 500mg danapha (h/50v)	28x.900 ^d
30	Cavinton vinpocetine 5mg gedeon richter (h/50v)	17x.300 ^d
31	Bổ Sung Vitamin Tocomax Boston (Tuýp/10 Viên)	3x.800 ^d
32	Trineuron pymepharco (h/50v)	7x.400 ^d
33	Levetstad levetiracetam 500mg stella (h/100v)	96x.200 ^d
34	Dasbrain 1g catalent (chai/30 viên nang)	40x.400 ^d
35	Lidocain 40mg/2ml hd pharma (h/100o)	6x.600 ^d

MIẾNG DÁN, DẦU, CAO XOA

STT	TÊN SẢN PHẨM	GIÁ THAM KHẢO
1	Dầu gió xanh thiên thảo (h/12c/12ml)	26x.000 ^d
2	Dầu Nóng Mặt Trời OPC (c/60ml)	4x.900 ^d
3	Dầu Gió Kim Linh (h/12c/6ml)	21x.500 ^d
4	Dầu khuynh diệp mekophar (c/25ml)	4x.900 ^d
5	Dầu Gió Nhị Thiên Đường (H/10c/7ml)	14x.000 ^d
6	Dầu gừng thái dương (C/24ml)	6x.400 ^d
7	Kem bôi nọc rắn cobratoxan giảm đau cơ xương khớp đông dược 408 (t/20gr)	3x.500 ^d
8	Cao xoa cao sao vàng danapha (hũ/16gr)	2x.000 ^d
9	Dầu gió nâu pharmedic (lốc/10c/10ml)	16x.300 ^d
10	Dầu nóng thiên thảo (h/12c/50ml)	1.14x.900 ^d
11	Sungaz trường sơn (t/65gr)	7x.000 ^d
12	Giảm đau tại chỗ nociceptol gel polidis (t/120ml)	32x.800 ^d
13	Miếng dán hạ sốt lion hiepitia for child (h/16m)	8x.000 ^d
14	Cao dán thảo dược ecosip cool tatra (h/10m)	6x.739 ^d
15	Dầu xoa golden star danapha (chai/5ml)	x.200 ^d
16	Dầu lăn nhân sâm Nhị Thiên Đường (C/10ml)	3x.340 ^d
17	Dầu khuynh diệp trường sơn (c/24ml)	4x.700 ^d
18	Cồn xoa bóp quapharco (c/100ml) (xịt)	3x.400 ^d
19	Miếng dán hạ sốt trẻ sơ sinh 0-2 tuổi koolfever kobayashi (h/12m)	8x.200 ^d
20	Dầu nóng Khương Thảo Đan Thái Minh (C/10ml)	4x.300 ^d
21	Dầu gừng thái dương (lọ/6ml)	2x.400 ^d
22	Zilgo cool patch zhejiang kanglidi (hộp/6 miếng)	2x.398 ^d
23	Gel xoa bóp hiệu con gấu quapharco (lốc/10t/10gr)	9x.500 ^d
24	Mountain brand inhaler ống hít trường sơn (dây/60)	5x.400 ^d
25	Tinh dầu thất sơn trắng agimexpharm (c/7ml)	2x.400 ^d
26	Dầu gió kimagi agimexpharm (hộp/10chai/6ml)	18x.000 ^d
27	Dầu gió nâu pharmedic (c/3ml)	x.600 ^d
28	Cồn xoa bóp opc (c/90ml)	3x.800 ^d
29	Cao hổ trắng giảm đau nhức cơ tiger balm white (h/30g)	5x.800 ^d
30	Dầu Gừng Thái Minh (C/7ml)	3x.500 ^d
31	Cồn xoa bóp 30ml quapharco (c/30ml)	1x.300 ^d
32	Hũ Hít Thảo Dược Nhị Thiên Đường (Hũ/5gram)	2x.399 ^d
33	Dầu xoa sao vàng danapha (chai/5ml)	x.900 ^d
34	Kem Bôi Khương Thảo Đan Thái Minh (T/25gr)	5x.700 ^d
35	Tinh dầu thất Sơn đỏ agimexpharm (c/7ml)	2x.800 ^d

TIM, MẠCH, HUYẾT ÁP

STT	TÊN SẢN PHẨM	GIÁ THAM KHẢO
1	Stadovas amlodipin 5mg stella (h/30v)	2x.100 ^d
2	Vastec trimetazidin 20mg dhg (h/60v)	2x.700 ^d
3	Cortonyl opc (c/25ml)	1x.800 ^d
4	Amlodipin 5mg vidipha (h/100v)	3x.700 ^d
5	Mibetel telmisartan 40mg hasan (h/30v)	8x.600 ^d
6	Mibetel hct 40mg/12.5mg hasan (h/100v)	32x.000 ^d
7	Panangin 158mg/140mg gedeon richter (c/50v)	14x.900 ^d
8	Nebicard 2.5mg torrent pharma (h/50v)	23x.700 ^d
9	Vaspycar 35 mr pymepharco (h/60v)	8x.200 ^d
10	H-vacolaren trimetazidine 20mg vacopharm (h/60v)	1x.100 ^d
11	Verospiron 25mg gedeon richter (h/20v)	6x.600 ^d
12	Kali clorid 500mg nadyphar (h/100v)	7x.700 ^d
13	Savi Prolol 2.5 Bisoprolol Fumarat 2.5mg Savipharm (H/30v)	1x.700 ^d
14	Hapresval valsartan 80mg hasan (h/50v)	11x.700 ^d
15	Daflavon pymepharco (h/60v)	10x.000 ^d
16	Agiosmin agimexpharm (h/60v)	11x.300 ^d
17	Telmisartan 40mg stella (h/30v)	8x.600 ^d
18	Savi telmisartan 40 savipharm (hộp/30 viên nén bao phim)	5x.900 ^d
19	Ích tâm khang đông tây pharma (h/30v)	19x.700 ^d
20	Biscapro bisoprolol 2.5mg tablets pymepharco (h/28v)	2x.300 ^d
21	Enalapril 10mg stella (h/30v)	2x.800 ^d
22	Acantan HTZ 8mg/12.5mg AT (H/30v)	7x.600 ^d
23	Beatil 4mg/5mg gedeon richter (h/30v)	17x.600 ^d
24	Pyzacar losartan kali 25mg pymepharco (h/30v)	5x.400 ^d
25	Amlodipine eg 5mg capsules pymepharco (h/30v)	2x.500 ^d
26	Agicardi Bisoprolol Fumarat 5mg Agimexpharm (H/30V)	3x.600 ^d
27	Pecrandil 5mg hataphar (hộp/60 viên nén)	7x.100 ^d
28	Mỡ máu tâm bình (h/60v)	20x.600 ^d
29	Cardilopin 5mg egis (h/30v)	3x.900 ^d
30	Pyme - am10 amlodipine 10mg pymepharco (h/30v)	4x.600 ^d
31	Furosemide 40mg mekophar (h/300v)	4x.900 ^d
32	Tottri traphaco (h/30v) (viên)	15x.600 ^d
33	Nebicard 5 torrent pharm (hộp/50 viên nén)	29x.200 ^d
34	Losartan 25mg tv.pharm (h/30v)	1x.300 ^d
35	Savi trimetazidine 35mr savipharm (h/30v)	3x.200 ^d

TIÊU HÓA, DẠ DÀY

STT	TÊN SẢN PHẨM	GIÁ THAM KHẢO
1	Biolac plus v-biotech bổ sung men vi sinh (c/100v)	4x.500 ^d
2	Lopradium loperamide 2mg imexpharm (h/100v)	3x.300 ^d
3	Biolac plus v-biotech (h/100v)	4x.100 ^d
4	Neopeptine f drop raptakos (c/15ml)	5x.300 ^d
5	A.t esomeprazol 20mg an thiên (h/100v)	6x.000 ^d
6	Rabicaid 20 rabeprazole cadila pharm (h/10v)	9x.100 ^d
7	Biolac biopharco nha trang (h/100v)	9x.100 ^d
8	Bisalaxyl bisacodyl 5mg vidipha (h/50v)	2x.200 ^d
9	Omevin omeprazol natri 40mg vinphaco (h/1 lọ+1 ống dm)	2x.600 ^d
10	Mộc hoa trắng ht hadiphar (h/100v)	7x.100 ^d
11	Ibutop 50mg pharmaceuticals (h/20v)	9x.600 ^d
12	Enterobella mekophar (h/25g)	6x.100 ^d
13	Normagut 250mg Mega (H/30v)	19x.600 ^d
14	Omeprazol 20mg dhg (c/100v)	6x.400 ^d
15	Micezym 100 hasan (h/30g)	13x.400 ^d
16	Esomeprazole eg 40mg capsules pymepharco (h/20v)	5x.500 ^d
17	Đại tràng hoàn p/h phúc hưng (h/10g/4gr)	4x.100 ^d
18	Cimetidin 300mg mekophar (c/100v)	7x.800 ^d
19	Omefort 40 quapharco (hộp/100 viên nang)	6x.100 ^d
20	Becberzine đại uy (lốc/10chai/80 viên nén)	2x.300 ^d
21	Gel Dạ Dày Bostogel Boston Việt Nam (H/30G/15gr)	11x.600 ^d
22	Hasec 30mg dhg (h/24g)	7x.700 ^d
23	Esomeprazole 20mg stada (hộp/20 viên nang)	4x.800 ^d
24	Smetstad diosmectit 3g stella (h/30g)	5x.500 ^d
25	A.t loperamid 2mg an thiên (h/30v)	x.100 ^d
26	Alumag-s agimexpharm (h/20g)	6x.100 ^d
27	Loxazole omeprazol 20mg Zim (H/100v)(Vĩ nhôm)	3x.100 ^d
28	Banupyl-kit micro (hộp/7 kit/6viên)	11x.000 ^d
29	Ybio dhg pharma (h/24gói)	3x.500 ^d
30	Rebastric rebamipid 100mg medisun (h/100v)	17x.000 ^d
31	Simacone Alverin 60mg/Simethicon 300mg Domesco (H/20v)	3x.900 ^d
32	Maltagit attapulgit 2500mg hataphar (h/30g/3.3gr)	4x.300 ^d
33	Buston scopolamin 20mg siu guan (h/10o/1ml)	6x.500 ^d
34	Bepracid rabeprazol 20mg pymepharco (h/14v)	3x.100 ^d
35	Ovalax bisacodyl 5mg traphaco (h/100v)	7x.500 ^d

SẢN PHẨM MỚI - GIÁ TỐT HƠN

STT	TÊN SẢN PHẨM	GIÁ THAM KHẢO
1	Welgra sildenafil 100mg akum (h/4v)	3x.662 ^d
2	Vitamin D3 K2 Drops Lineabon ergo pharma (C/10ml)	27x.120 ^d
3	Curam 1000mg sandoz (h/80v)	56x.000 ^d
4	Ginkgo 360 Natto Q10 Abipha (H/100v)	9x.700 ^d
5	Găng tay Nitrile không bột Size M xanh Lovebirds (H/100c)	6x.359 ^d
6	Kẹo Sâm Đỏ Cứng Korean Red Ginseng Candy Food Korea (G/200gr)	3x.044 ^d
7	Vacolaren trimetazidine 20mg vacopharm (h/60v)	1x.600 ^d
8	Cốm thô điệp thanh cốm hà minh (Túi/20c)	5x.000 ^d
9	Eucaphor trường thọ (lốc/10c/40v)	13x.900 ^d
10	Nước Uống Chống Say Tàu Xe Travel Well Youth Pharma (H/10c/30ml)	12x.000 ^d
11	Kem nghệ thorakao (h/7gr)	4x.516 ^d
12	Cefatam cephalixin 750mg pymepharco (h/100v)	24x.400 ^d
13	Men phụ khoa optibac for women wren (c/30v)	56x.132 ^d
14	Dung dịch vệ sinh phụ nữ Trầu Không Trà xanh SJK Trần Ngọc (C/150ml)	3x.149 ^d
15	Nước hồng sâm hàn quốc đỏ (h/10c/100ml)	7x.400 ^d
16	Vitamin 9b ginseng Linzhi Vinaphar (H/100v)	4x.520 ^d
17	Viên ngậm sữa ong chúa vitamin c mekophar (hộp/24chai/30 viên)	17x.800 ^d
18	Phấn Hồng Johnson's Blossoms Cornstarch Baby Powder (C/100gr)	4x.994 ^d
19	An trỉ vương vinh gia (h/30v)	16x.500 ^d
20	Viên Sủi Multi Vitamin C 100mg Vị cam Maximus (Lốc/10t/20v/4gr)	13x.082 ^d
21	Hỗ Trợ Bổ Sung Canxi Cancium Magnesium Plus Cosmax (H/30v)	19x.026 ^d
22	Viên Kẹo C Panda Nón Bankfood (Túi/25c/20gr)	12x.000 ^d
23	Rosuvastatin 20mg BV Pharma (H/30v)	4x.000 ^d
24	Miếng Dán Mụn Ban Đêm Lanbena Invisible Acne Pimple Patch Night	8x.500 ^d
25	Ameflu không gây buồn ngủ opv (h/100v)	8x.600 ^d
26	Bao cao su Shell Dino Apato Medivice 3S (H/2c)	4x.900 ^d
27	Cải thiện trí nhớ Neurocard Max MBC (h/60v)	54x.100 ^d
28	Gel Bôi Da Nano Bạc Hi-Tech (T/10gr)	6x.100 ^d
29	Curam 1000mg sandoz (h/80v)	56x.000 ^d
30	Dưỡng Tâm An Thần Kigona Kim Hoàng Ân (H/30v)	3x.700 ^d





THUỐC THẬT, HÓA ĐƠN RÕ BÁN HÀNG KHÔNG LO

Chọn Buymed - Có hóa đơn, không lo giấy tờ



**SẢN PHẨM
CHÍNH HÃNG**

**HÓA ĐƠN
ĐẦY ĐỦ**

**NGUỒN GỐC
RÕ RÀNG**

ĐĂNG KÝ PHẦN MỀM CIRCA OS XUẤT HÓA ĐƠN ĐIỆN TỬ CHUẨN CỤC THUẾ

Circa Os là phần mềm bán hàng giúp nhà thuốc xuất hóa đơn chuẩn nghị định 70



QUÀ TẶNG KHI ĐĂNG KÝ

Tặng 200
Hoá đơn điện tử
miễn phí

Miễn phí
90 ngày
sử dụng phần mềm



ĐĂNG KÝ BẰNG CÁCH LIÊN HỆ CSKH QUA MỤC CHAT HỖ TRỢ



buymed

TẢI ỨNG DỤNG TRÊN ĐIỆN THOẠI



ZALO OA



CÔNG TY TNHH BUYMED



Tầng 8, Tòa nhà Vincom Center Đồng Khởi,
72 Lê Thánh Tôn, Phường Sài Gòn, TP.HCM



1800 2038



hotro@buymed.com



www.buymed.com



fb.com/buymedvn