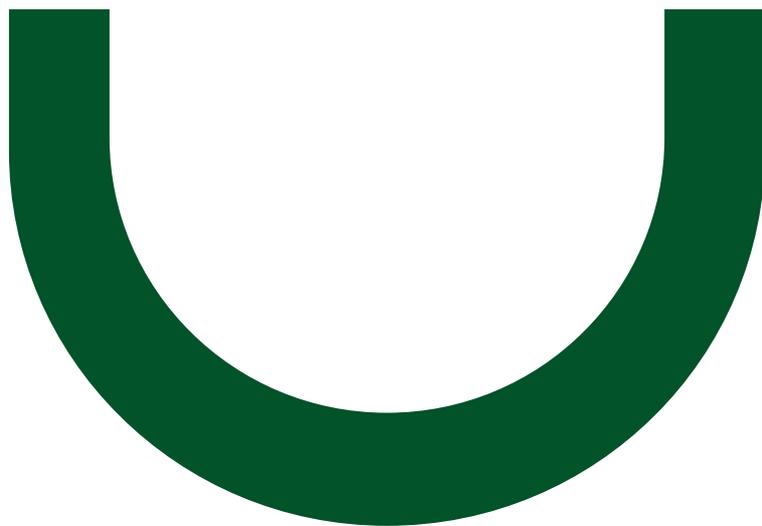


옵티마약국 프랜차이즈 회사소개 및 가맹안내



OPTIMA Pharmacy Franchise
Company introduction and membership information



옵티마약국
프랜차이즈

OPTIMA Pharmacy
Franchise

옵티마 소개 및 연혁



국내유일!

국내에서 유일하게 자연요법을 바탕으로 한 약국 프랜차이즈입니다.



옵티마요법!

건강기능식품과 한방과립제를 활용한 옵티마 요법으로 현대인의 만성질환을 체질에 맞게 예방, 관리할 수 있습니다.



약사를 브랜드로!

약사를 브랜드로 만드는 지속적이고 체계적인 교육이 있습니다.
(매주 수요 강의, 특별강좌, 그룹 스터디 등 ▷ 온라인 교육 사이트 수시 수강)



약사가 만드는 제품!

약사가 만들고 옵티마 가맹약국에서만 판매하는 효과가 검증된 80여 가지의 약국 맞춤형 제품이 있습니다.



상담전문약국으로!

상담 전문 약국을 운영할 수 있는 고객상담 지원 시스템이 있습니다.
(학술지원, 판매 기법, 커뮤니티, 체험사례 전체 가맹약국 공유)



옵티마형 전문경영약국!

옵티마형 전문 경영 약국으로 운영할 수 있는 경영지원 시스템이 있습니다.

현재
2017

- 2019.07 - OTC간단요법 강좌진행
- .04 - 제 3회 건강나눔 약국 만들기 걷기 캠페인 개최
- .03 - '사람의 몸을 읽다' 강좌 진행
- .01 - 고객별 증상읽기 강좌 진행
- 2018.10 - 옵티마앳날 행사 <빛나는 순간을 함께하다>
- .09 - 제 2회 건강나눔 약국 만들기 걷기 캠페인 개최
- .06 - 2018 부산 팜 코리아 참가
- 제 1회 건강나눔 약국 만들기 걷기 캠페인 개최
- 2017.11 - 회원의 밤 행사
<옵티마 약사앳날: 전문지식과 인문학의 만남, 옵티마 지식나눔강좌>
- 강의자료 옵티마 e-print 프로그램 개발
- .08 - 질환상담약국 만들기 강좌(시즌1~3)진행
- .04 - 생애주기에 따른 생체변화와 형상과 영양대사요법 강좌 진행
- 옵티마몰 리뉴얼(mall.optimacare.co.kr)
- .01 - 생체시계와 질병과의 관계 실전문용 특별강좌 진행

2016
2014

- 2016.11 - 가맹약사 SNS커뮤니티 오픈
- .07 - 가맹약국 경영활성화 지원툴 개발
- .06 - 제품판매 특별강좌 진행
- .03 - 실시간 온라인 교육 시행
- 한방기초다지기 공개강좌 진행
- .01 - 정기강좌 "얼굴보고 질환 읽기" 진행
- 2015.12 - 회원의 밤 행사
- .04 - 인천국제공항 약국입점 2개국(연세지역 3F/일반지역 3F)
- .03 - 다빈도질환 중급강좌 진행
- 2014.12 - 회원의 밤 행사 <옵티마 가족과 함께하는 행복한 만남>
- .11 - 제 8회 대한민국 팜엑스포 참가
- .06 - 다빈도질환 기초강좌 진행
- .03 - 옵티마몰, 부외품 입점
- .01 - 질환별 복약지도 강좌 진행

2013
2011

- 2013.12 - 회원의 밤 행사
- .11 - 제 7회 대한민국 팜 엑스포 참가
- .09 - 옵티마에듀 모바일 홈페이지 오픈
- .08 - 옵티마케어 페이스북 오픈
- 2012.10 - 옵티마케어 블로그 오픈
- .03 - 옵티마 동의보감 강좌진행
- 2011.09 - 한방 사상강좌 진행
- 질환과 인체의 유기적 변화에 따른 옵티마요법 강좌 진행
- .06 - 부산 팜엑스포 참가
- .03 - 약사 브랜드 육성을 위한 강좌
(성장에 따른 인체변화와 생애주기 별 얼굴보고 병 잡기)
- .01 - 옵티마케어 C, B 변경

2010
2006

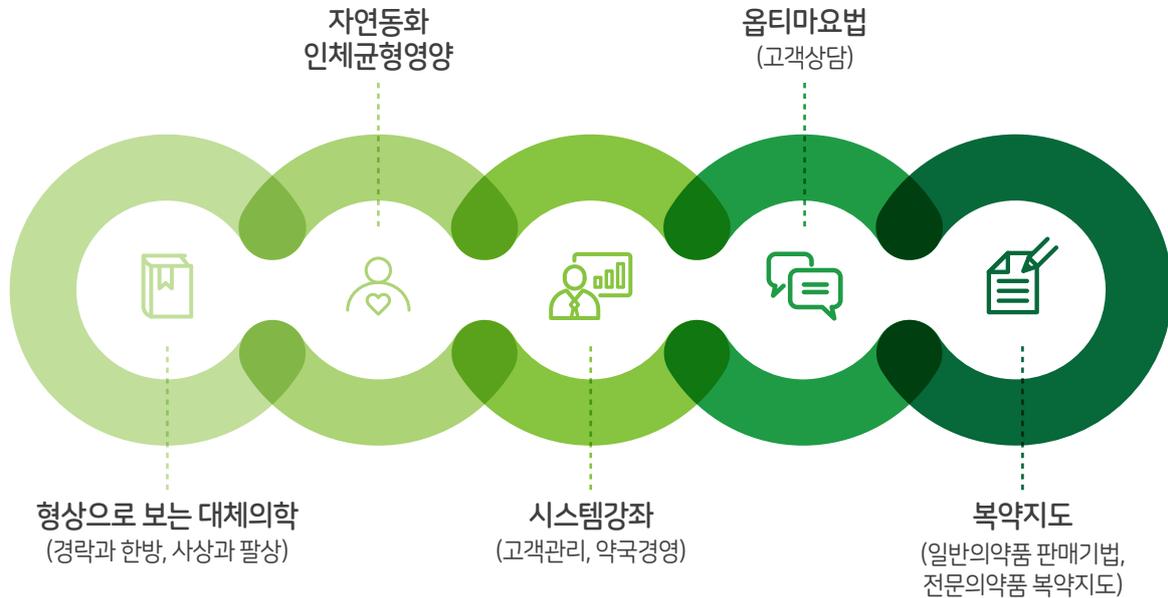
- 2010.03 - 제 1차 옵티마케어 미래건강문화 포럼 개최
- 심앤신D&B천연물연구소 설립
- 2009.10 - 팜엑스포 2009 참가
- .07 - 옵티마 약국경영성공사례집 발간
- .06 - 부산시 약사회 강좌 진행
- 옵티마제품 조성물 특허 1종, 건강보조식품 특허 3종 취득
- 2008.08 - 제 10회 옵티마케어 세미나 개최
- 2007.11 - 옵티마 회원의 날 기념행사 전국 약사대회 참가
- .08 - 옵티마 제품 건강보조식품 특허 1종 취득
- .06 - 옵티마 제품 조성물 특허 2종 취득
- 2006.11 - 건강문화를 함께하는 나눔의 공동체 - 심앤신센터 설립
- .10 - 옵티마 전문 업그레이드 온라인 교육
- .01 - 옵티마바이저 관리시스템 도입

2005
1982

- 2005.12 - 옵티마 쇼핑몰 오픈
- 2005.07 - 연구개발 전문 (주)D&B옵티마 설립
- .04 - 옵티마 호르몬 세라피 발족
- 옵티마 족부의학회 발족
- 2004.10 - 옵티마 국제 대체의료 심포지엄 개최
- 2002.11 - 옵티마 국제 대체의료 심포지엄 개최
- .01 - 옵티마 사상 아카데미 개설
- 1999.12 - 옵티마 유통 설립
- 1998.03 - 옵티마 C, B 확립
- 1996.06 - 회사 상호변경 (주)옵티마케어 법인 설립
- 1990.12 - 한국생활건강 연구원 개설
- 1982.10 - 옵티마체질 임상약학연구소 발족



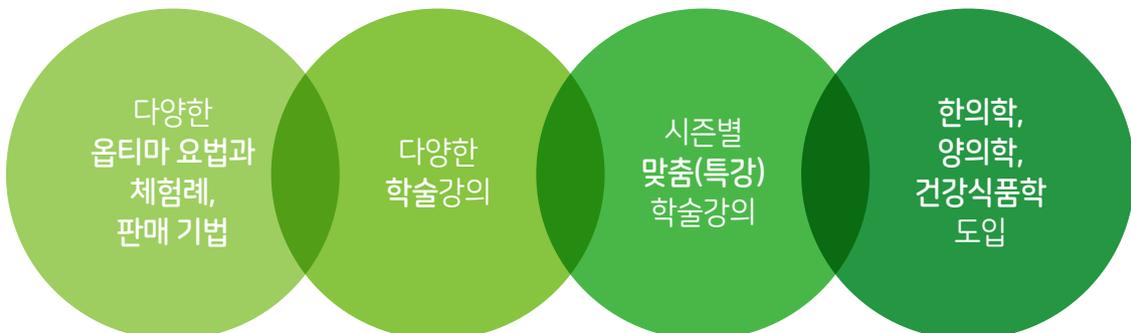
약사를 브랜드로 만드는 옵티마 교육시스템(옵티마에듀)



본사 정기 강의



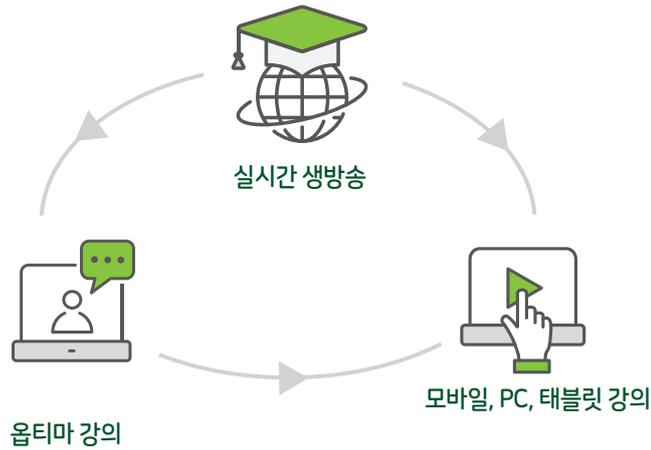
매주 수요일 옵티마 본사 강의장에서 진행되고 있으며, 동의보감을 한의학적, 현대학적 시각에서 재해석하고 이를 바탕으로 형상, 해부병태생리, 양방학·한방학적, 영양물질의 대사 등을 실제 **고객의 사례**를 들어 강의하여 전체를 바라보는 힘을 만들어 드립니다.





실시간 생방송 강의

본사에서 진행되는 강의(수요강의, 특강 등)를 실시간 생방송으로 전국 어디에서든 수강하실 수 있습니다.



온라인 강의 edu.optimacare.co.kr

약국 프랜차이즈 옵티마에서 운영하는 온라인 강의 전문 교육 사이트이며, 약사님이 원하시는 시간과 장소에서 언제든지 강의를 수강하실 수 있습니다. 다년간 약국 프랜차이즈를 운영한 옵티마의 노하우와 교육 콘텐츠를 바탕으로 약업계의 급변하는 상황에 대비할 수 있도록 매주 새로운 교육을 제공합니다.



옵티마 학술지원

약사 직능 향상 :
온, 오프라인 교육 / 그룹 스터디 /
특별 세미나 / 지역 강의 외



상담지원 & 제품판매지원

전화약국 :
제품별 약사용브로슈어 /
소비자용 브로슈어 / 제품정보집 /
옵티마요법 체험레



옵티마 커뮤니티

학술, 상담, 정보 등을 실시간으로
공유하여, 약사 직능 향상 및
효율적인 약국 운영이 가능합니다.



모바일 강의 medu.optimacare.co.kr

옵티마에듀 회원님들이 언제 어디서나 편리하게 강의를 수강하실 수 있도록 모바일 홈페이지도 운영하고 있습니다.

모바일 홈페이지에 접속하는 방법

QR코드를 인식하거나 스마트폰 웹브라우저에서 URL을 입력해 주세요.

[QR코드 인식하는 방법 안내]



체계적인 교육시스템

옵티마 에듀에는 체계적이고, 전문적인 교육 시스템이 있습니다.

신규가맹약국 교육 수강 기준

- ① 옵티마 제품 마스터 기초과정
- ② 옵티마 제품 마스터 심화과정
- ③ 다빈도 질환 기초 강좌

[수강목표]
가맹 후 3개월, 55시간 이상 수강!

옵티마 제품 마스터 기초과정 약 31.5시간(43강)

다빈도 질환 기초 강좌 약 73.5시간(85강)

옵티마 제품 마스터 심화과정
[건식] 약 64시간(78강)
[한방] 약 39.5시간(50강)
[일반/부외품] 약 16시간(22강)

+

옵티마 입문강좌 약 2.4시간(4강)

옵티마 총론강좌 약 7.4시간(8강)



수료증 제도

옵티마교육 수강 단계에 따라 4종류로 나누어진 옵티마 교육 수료증 제도를 운영하고 있습니다.

기본이수교육



제품강좌 기초 및 제품강좌 응용

학술(중급)



기초강좌 + 중급강좌

학술(고급)



(기초, 중급) + 고급강좌

특강



특강 완강

[메모]

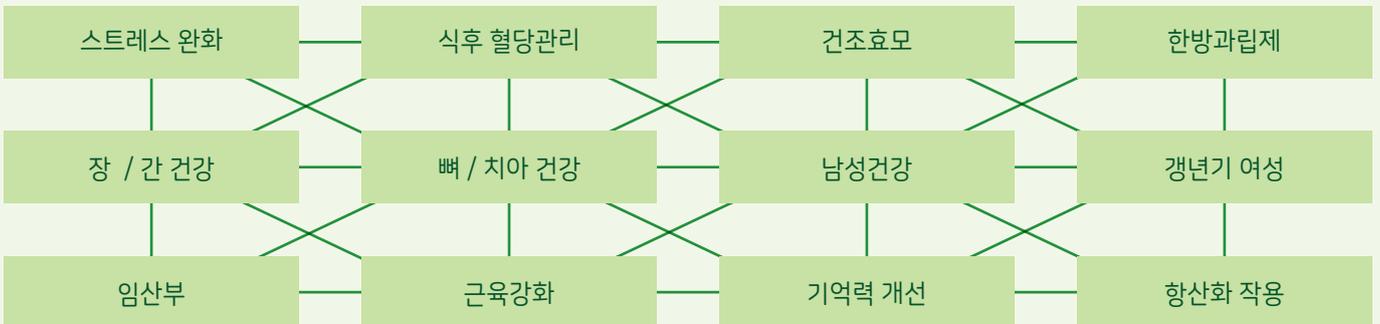
옵티마약국만의 특화된 전문 제품

옵티마 특화제품

옵티마는 40여 년간의 약국경영 노하우와 1,700건이 넘는 약국 손님들의 관리 사례를 기반으로 자연 유래 성분, 약동학의 흡수, 대사, 분포, 배설 기준으로 만드는 독자적 제품력이 있습니다.



* 이 외에도 다양한 카테고리의 PB제품을 보유하고 있습니다.



옵티마 기본 베스트 제품

옵티마 기본 제품은 옵티마의 기본이 되는 제품으로 스트레스 및 서구화된 식습관으로 불균형이 초래된 현대인의 건강을 잡아줄 수 있습니다.



바이헬스

온 가족 영양을 위한 제품으로, 비타민 및 미네랄이 함유되어 있고, 부원료로 맥주효모분말, 누에고치 단백질수분해분말, 스피루리나, 비타민B2 등의 부원료가 함유되어 있습니다.

500mg x 180t / 500mg x 600t
1일 3회, 1회 2정 섭취



리웰업골드

식약처 허가 최대 유산균이 함유되어 있는 제품으로 정상적인 면역기능, 항산화 작용에 도움을 줄 수 있고, 유산균 혼합분말(17종), 아연, 셀레늄 및 부원료로 김치유산균추출물분말 등이 함유되어 있습니다.

400mg x 120c x 2ea
1일 2회, 1회 1캡슐 섭취



옵티메가

정상적인 혈관관리와 혈액순환 개선을 위한 제품으로 EPA·DHA함유 유지와 부원료로 비타민E, 밀크씨슬추출물, 프로폴리스 등이 함유되어 있는 제품입니다.

700mg x 180c x 2ea
1일 2회, 1회 2캡슐 섭취



앙띠플러스

항산화에 도움을 주는 프로폴리스추출물과 정상적인 면역기능에 필요한 아연을 한 번에 보충할 수 있는 제품으로, 주원료 외 부원료로 어성초, 리소집, 알로에 전잎 등 13가지 원료를 함유하고 있습니다.

450mg x 10c x 20ea / 450mg x 300c
1일 2회, 1회 2캡슐 섭취



에스린

혈중 콜레스테롤을 개선 및 혈행 개선에 도움을 줄 수 있는 제품으로 보라지중자유지, 비타민B2를 포함하여 식류농축액분말, 식물혼합분말 등 약21가지 부원료를 함유하고 있습니다.

600mg x 500c / 600mg x 10c x 12case
1일 2회, 1회 2캡슐 섭취



옵티덴골드

하루 한번으로 뼈와 치아를 건강하게 해주는 제품으로 칼슘, 마그네슘, 아연, 비타민C, 엽산을 주원료로 건강에 필수적인 영양소를 함유하고 있습니다.

650mg x 120t / 650mg x 180t
1일 1회, 1회 2정 섭취

옵티마 어린이제품 & FDA인증원료 사용 제품

옵티마는 미국 FDA 안전성 테스트 통과 원료를 사용한 어린이 제품과 엽산이 있습니다.



리셀키즈

18종의 풍부한 아미노산을 함유한 제품으로 엄선된 누에고치에서 추출한 단백질을 아미노산 단위로 가수분해하여 체내 흡수율을 높였습니다.

1.5g x 60포
1일 2회, 1회 1포 섭취



리렐키드업

(FDA통과원료사용)

배변활동 원활 및 유산균 증식, 유해균 억제에 도움을 줄 수 있는 프로바이오틱스를 함유한 제품으로 주원료 외 부원료로 김치유산균, 누에고치가수분해분말, 해조분말, 당화균 등 22여 종을 함유하고 있습니다.

2,000mg x 90포
1일 3회, 1회 1포 섭취(30일분량)



마이헬스키드

(FDA통과원료사용)

비타민C 함유로 결합조직 형성과 기능 유지에 필요, 철의 흡수에 필요, 유해산소로부터 세포를 보호하는데 도움을 줄 수 있는 제품입니다.

180g x 90포
1일 3회, 1회 1포 섭취(30일분량)



옵티키즈정

(FDA통과원료사용)

우리 아이를 위한 비타민 제품으로 미국 FDA식품규정 준수한 안전성 테스트 통과 원료를 사용하고 있습니다. 주원료 외 부원료로 인디안구스베리추출물, 밀크씨슬추출물 외 18여 종을 함유하고 있습니다.

1,200mg x 60t x 2
1일 2회, 1회 1정 씹어서 섭취



옵티키즈(분말)

(FDA통과원료사용)

우리 아이를 위한 비타민 제품으로 미국 FDA식품규정 준수한 안전성 테스트 통과 원료를 사용하고 있습니다. 간편한 분말 형태로 우리 아이에게 편리하게 섭취하세요.

1,200mg x 60포 x 2
1일 2회, 1회 1포 섭취



엽산

(FDA통과원료사용)

미국 FDA식품규정 준수한 안전성 테스트 통과 원료를 사용하고 있는 제품으로 혈액의 호모시스테인 수치를 정상으로 유지하는데 필요한 엽산이 함유되어 있습니다.

600mg x 90t x 2
1일 1회, 1회 1정 섭취

옵티마 개별인정형 및 기타가공식품

옵티마 제품은 안전성 및 기능성을 인정받은 개별인정형 제품과 기타가공식품이 있습니다.



브레인컨트롤

개별인정형

유수 의과대학의 다양한 인체시험으로 안전성 및 기능성 확인·식품의약품안전처에서 기억력 개선에 도움을 줄 수 있음을 인정한 개별 인정형 원료 피브로인 추출물 BF-7을 사용한 제품입니다.

600mg x 120c x 2ea
1일 2회, 1회 2캡슐 섭취



리셀A+

기타가공품

풍부한 아미노산을 함유하고 있는 실크펩타이드 제품으로 인체 건강증진 및 생활 활력에 도움을 줄 수 있습니다.

1.5g x 60포
1일 2회, 1회 1포 섭취



옵티마 제품은
영업지역 보장을 통해
가맹약국에만 독점적으로
공급합니다.

옵티마만의 다양한 커뮤니티 운영

기본 학술 및 소식 커뮤니티

옵티마는 학술방 및 소식방 등의 다양한 커뮤니티 운영을 통해 궁금한 사항에 대한 질문과 답변이 가능합니다. 이를 통한 약사님들의 직능 향상을 경험하세요.



옵티마 학술

학술 및 요법에 관한 궁금한 사항을 묻고, 답할 수 있는 옵티마 학술방입니다.



옵티마 기초학술55

가입 3개월 미만인 약사님을 대상으로 한 기초학술방입니다.
교육 수강 중 궁금한 사항이나 기타 질문사항을 자유롭게 올릴 수 있습니다.



옵티마 1:1

1:1 카카오톡 채널을 통해 비공개적으로 학술 및 요법에 관한 궁금한 사항을 묻고, 답할 수 있는 학술방입니다.

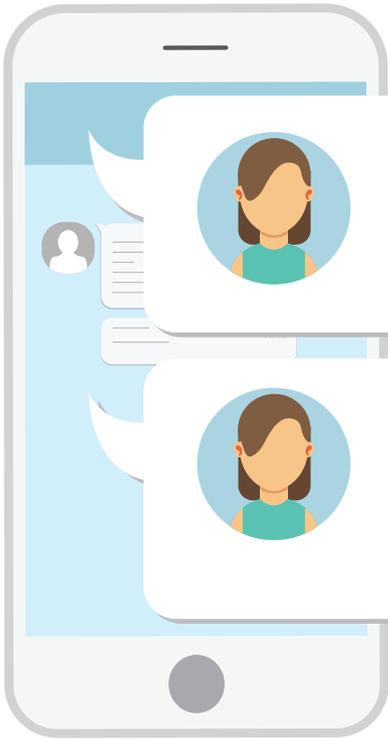


옵티마 소식

옵티마의 소식, 약업계의 소식, 기타 다양한 정보 공유가 이루어지는 소식방입니다.

이 외에도 소규모 지역 커뮤니티 및 지식방 등도 함께 운영하고 있습니다.

질문 및 답변사례



질문 있습니다! 나이 53세 남성, 이 분은 운동도 잘하고 몸매도 좋고, 특별한 기저질환은 없습니다.
술은 자주 드시고 간 수치가 정상인데 지질 쪽 수치가 좋지 않습니다.
특히 중성지방 수치가 높은 이유가 뭘까요?
그리고 옵티마 제품으로 접근하면 어떤 제품이 좋을까요?



검사결과치 이미지 보내드립니다!

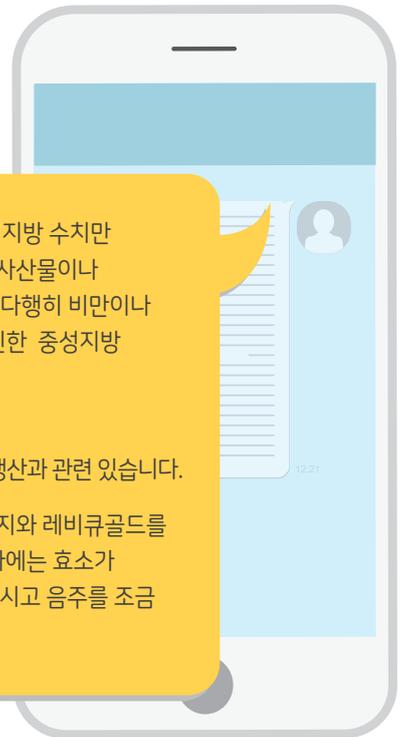
NO	검사항목	결과	참고역치
0001	비피 (Bilouid urea nitrogen)	1.9	0.8-2.3
0002	Creatinine	0.88	0.6-1.2
0003	AST (GOT)	14	0-37
0004	ALT (GPT)	11	0-40
0005	Gamma-GT	24	0-50
01001	Cholesterol	243	150-230
02000	Triglyceride	48	0-150
02001	HDL-Cholesterol	34	40-100
02002	LDL-Cholesterol	166	100-160



먼저 53세 남성분의 LAB을 보니 말씀대로 중성지방 수치만 높으시네요. 잘 아시겠지만 중성지방은 알콜 대사산물이나 과잉의 탄수화물로 인해 생겨나는데요, 이 분은 다행히 비만이나 당뇨 등이 없다 보니 간 수치는 정상이고 술로 인한 중성지방 수치만 높으신 걸로 보입니다.

그리고 맨 마지막에 FSH 수치가 좀 낮은데요.. 이것은 여성에서는 난포 생산, 남성에서는 정자 생산과 관련 있습니다.

따라서 이 분은 남성 호르몬을 공급하는 라이너지와 레비큐골드를 기본으로 주시고, 우리 몸에 일어나는 모든 대사에는 효소가 필요하므로(1대사 1효소) 바이헬스를 추가해주시고 음주를 조금 줄이는 쪽으로 상담해주시면 좋을 것 같습니다.



옵티마 약국만의 전문 경영 시스템(분석sys)

매출내역 비교 분석

매출 및 원가분석 등 약국운영 전반적인 경영성과 분석 및 개선(매출분석 Tool)



구분	구분명	매출액	비율	비교	비율	비고
처방약품	전체	27,111,000	73.3%	▲	73.3%	
	신약	1,200,000	3.3%	▲	3.3%	
	일반약품	25,911,000	70.0%	▲	70.0%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	OTC	전체	9,872,300	26.7%	▲	26.7%
비타민		100,000	0.3%	▲	0.3%	
비타민		100,000	0.3%	▲	0.3%	
비타민		100,000	0.3%	▲	0.3%	
비타민		100,000	0.3%	▲	0.3%	
비타민		100,000	0.3%	▲	0.3%	
비타민		100,000	0.3%	▲	0.3%	
비타민		100,000	0.3%	▲	0.3%	
비타민		100,000	0.3%	▲	0.3%	
비타민		100,000	0.3%	▲	0.3%	

구분	구분명	매출액	비율	비교	비율	비고
처방약품	전체	27,111,000	73.3%	▲	73.3%	
	신약	1,200,000	3.3%	▲	3.3%	
	일반약품	25,911,000	70.0%	▲	70.0%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
OTC	전체	9,872,300	26.7%	▲	26.7%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	

구분	구분명	매출액	비율	비교	비율	비고
처방약품	전체	27,111,000	73.3%	▲	73.3%	
	신약	1,200,000	3.3%	▲	3.3%	
	일반약품	25,911,000	70.0%	▲	70.0%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
OTC	전체	9,872,300	26.7%	▲	26.7%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	
	비타민	100,000	0.3%	▲	0.3%	

체크리스트표(전반적인 약국운영평가)
 약국운영현황 체크를 통한 소비자 만족도 향상
 (체크리스트 사례)

손익분석(수익률개선 ↑)
 매출 및 원가분석 등 약국운영 전반적인 경영성과
 분석 및 개선(매출분석Tool)

약국상권 분석 및 타겟 고객층 선정 마케팅전략 수립

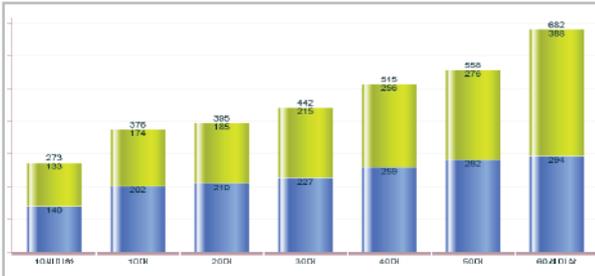
유사상권의 우수약국 운영사례 및 판매전략 전달

상권명	상권 유형	면적	가구수	인구수		주요 시설수	주요 상점수	상점/업소 수			
				주거인구수	직장인구수			전체	음식	서비스	도소매
계1상권	계동주거지역	155,988㎡	1,353	3,240	936	22	0	131	62	31	36

TP : 신역상권별 인구(업소/시설)의 요차별화를 통해, 각 상권별 특성을 확인하고 비교·분석 수 있습니다.

상권유형 설명

유형	설명
계동주거지역	주거시설밀도가 매우 높은 지역으로, 주로 고층 아파트 밀집지역
중밀주거지역	상업 밀도가 높고 밀도가 매우 높고, 주로 저층 아파트가 밀집된 지역 또는 저층 아파트와 고층아파트가 있는 지역
계동주거지역	상업 밀도가 높고 밀도가 매우 높고, 주거시설밀도가 낮은 지역(특히 아파트)
고밀주거지역	고밀주거지역 중 상업시설이 밀집된 지역. 주로 고층아파트 밀집지역에 상업시설(상업용 건물, 상업용 빌딩 등)
고밀주거지역	고밀주거지역 중 상업시설이 밀집된 지역. 주로 고층아파트 밀집지역에 상업시설(상업용 건물, 상업용 빌딩 등)
주거상업지역	주거시설밀도가 매우 높고, 상업시설 밀도가 높은 지역. 주로 저층주거 밀집지역에 상업시설(상업용 건물, 상업용 빌딩 등)
주거상업지역	주거시설밀도가 매우 높고, 상업시설 밀도가 높은 지역. 주로 저층주거 밀집지역에 상업시설(상업용 건물, 상업용 빌딩 등)
상업지역	주거시설밀도가 매우 높고, 상업시설 밀도가 높은 지역. 주로 저층주거 밀집지역에 상업시설(상업용 건물, 상업용 빌딩 등)
복합지역	주거시설밀도가 매우 높고, 상업시설 밀도가 높은 지역. 주로 저층주거 밀집지역에 상업시설(상업용 건물, 상업용 빌딩 등)
업무지역	주거시설밀도가 매우 높고, 상업시설 밀도가 높은 지역. 주로 저층주거 밀집지역에 상업시설(상업용 건물, 상업용 빌딩 등)
문화지역	주거시설밀도가 매우 높고, 상업시설 밀도가 높은 지역. 주로 저층주거 밀집지역에 상업시설(상업용 건물, 상업용 빌딩 등)
기타지역	주거, 상업, 업무, 문화 등이 혼합되어 있는 지역. 주로 산, 수, 연못 등



상권 주요 정보 요약



상권지도



• **주거인구 현황** (출처: 인천광역시 주민등록인구 통계 및 이를 활용한 추정치, 2014년 11월 기준)

상권명	구분	총인구수	연령대별 인구수						
			10세이하	10대	20대	30대	40대	50대	60대 이상
계1상권	전체	3,238	272	376	394	442	516	557	681
	남	1,614	140	202	210	227	259	282	294
	여	1,627	133	174	185	215	256	276	388

유동 인구 분석



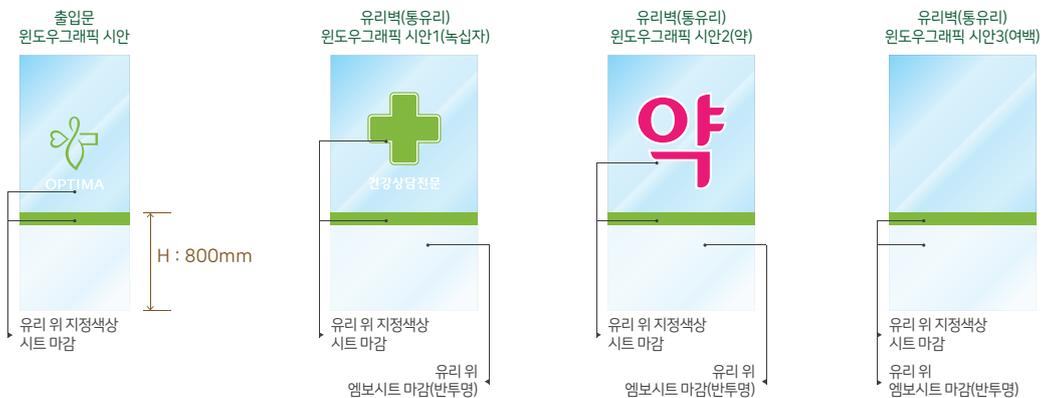
온라인 마케팅

옵티마약국의 성공적인 운영을 위한 지원시스템(익스테리어)

간판 표기 및 디자인 시안(단위 : mm)



윈도우 그래픽 시안



채널 간판 시공사례

신규 오픈 약국들에서 많이 시공되고, 가시성이 좋은 입체 문자 간판



플렉스 간판 시공사례

기존 약국들에서 가장 쉽게 접할 수 있고, 다른 간판들에 비해 저렴한 판류형 간판



옵티마약국의 성공적인 운영을 위한 지원시스템(인테리어)

옵티마의 특화된 내부 인테리어 구성 (고객상담유도)

알칼리이온수기

[효과]

- ① 음용의 수소 이온농도(pH)9.5의 알칼리 이온수를 생성하여 위장증상(만성설사, 소화불량, 위장 내 이상발효, 위산과다) 개선에 도움을 줄 수 있음

[차별점]

- ① 옵티마 약국을 고객이 기억할 수 있도록 건강기능식품 및 의약품과 함께 더불어 알칼리 이온수기를 직접 담아 제공하여 호감도 증가
- ② 알칼리이온수기의특장점으로 물의중요성을 고객에게 설명하여 추가적인 상담을 유도

옵티마 스텝

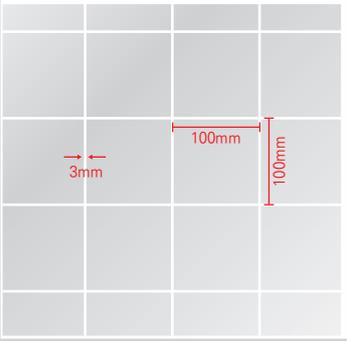
[효과]

- ① 토르말린 성분이 함유되어 마이너스 이온을 방출하고 체온 보호 효과, 발냄새 등을 제거
- ② 4종(내측중공, 외측중공, 상횡근, 하횡근) 모두를 정상화시켜 온몸을 지지하게 하고 근육과 뼈를 정상화

[차별점]

- ① 스텝 코너는 고객들의 자세에 따라 다양한 상담을 이끌어낼 수 있으며 그에 따른 요법의 연결고리를 만들
- ② 약사님께서 스텝을 직접 착용하고 스텝 코너를 통해 신체적인 변화 및 착용 방법에 대한 과정을 설명하여 고객이 부담 없이 스텝을 착용할 수 있도록 유도



거울치수 : 가로400mm x 높이1600mm(표준 size)

-옵티마스텝 시공사례-



-알칼리이온수기 시공사례-

상담중심 인테리어 구성(A-Type)



소형 약국 기준(10평 미만)

상담 공간을 고려한 진열장 배치

안정된 상담을 위해 진열장으로 상담 공간 구분

효율적인 공간 구성

- ① 옴티마의 제품 정보를 볼 수 있는 듀얼 모니터를 진열장에 매입(제품 홍보)
- ② 출입문 우측은 고객이 접수처로 이동하는 동안 판매가 유도되도록 진열장 배치
- ③ 출입문 좌측은 고객센터 공간을 두어 고객이 처방 및 포장된 의약품을 출구로 가는 동선에서 복용이 가능하도록 구성



① 출입구

④ 복약지도 및 상담

② 조제실

⑤ 대기 공간

③ 접수

⑥ 고객센터 공간



- A Type 시공사례 -



- A Type 시공사례 -

조제중심 인테리어 구성(B-Type)



B-Type [조제중심]

- ① 출입구
- ② 조제실
- ③ 접수 및 복약지도
- ④ 상담
- ⑤ 대기 공간
- ⑥ 스텝코너
- ⑦ 고객서비스 공간

— 소, 중형 약국 기준(10~20평)

— 복약지도 및 상담 공간을 효율적으로 활용

- ① 조제 중심 약국의 특성에 맞도록 조제실과 복약지도 공간을 중심으로 구성
- ② 효율적인 공간 활용을 위해 “ㄱ”자 형태로 테이블을 구성하여 상담 공간을 배치

— 고객을 위한 대기 및 고객서비스 공간

- ① 대기공간을 여유있게 구성
- ② 고객서비스 공간 확보로 대기 고객의 흥미 유발 및 제품 홍보를 통한 구매의욕을 증진



- B Type 시공사례 -



- B Type 시공사례 -

상담 및 조제중심 인테리어 구성(C-Type)



- ① 출입구
- ② 조제실
- ③ 접수 및 복약지도
- ④ 상담
- ⑤ 대기 공간
- ⑥ 스텝코너
- ⑦ 고객서비스 공간



← 중, 대형 약국 기준(20평 이상)

← 출입구 정면에 접수 공간을 구성

접수 공간을 중심으로 고객의 목적에 맞는 영역을 구성

← 좌측구성(접수처 중심) : 복약지도 및 대기 공간

- ① 복약지도 테이블을 대기공간과 근접하게 배치하여 이동시간 단축
- ② 대기 공간을 넓게 확보하여 많은 고객을 원활히 수용

← 우측구성(접수처 중심) : 고객서비스 및 상담 공간

- ① 옵티마의 특화된 공간으로써 스텝 및 워터를 체험
- ② 전문적인 상담을 위해 접수 및 복약지도 테이블과 분리



- C Type 시공사례 -



- C Type 시공사례 -

옵티마약국의 가맹계약 절차 및 지원사항

01 상담신청

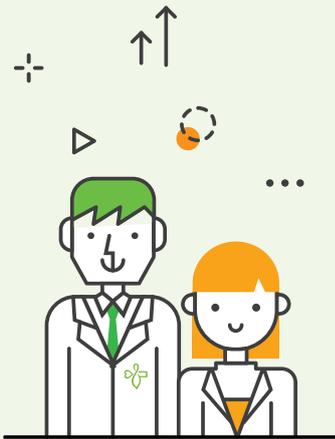
현재 일반 약국 운영 중이거나 개국을 준비 중인 약사님이라면 온라인 홈페이지나 본사로 상담 신청이 가능합니다.

02 영업팀과 상담

상담 신청 후 신규개발 담당자와 옵티마 약국으로 운영 시 교육 지원 프로그램과 약국경영 시스템에 대해 상담합니다.

03 입지 및 상권분석

옵티마 약국을 성공적으로 운영할 수 있는 입지여건인지 확인하고 기존 옵티마 약국과의 상권 중복 여부 및 상권 분석을 진행합니다.



04 가맹계약서 작성 및 승인

옵티마 가맹 계약서 작성 및 가맹금 납부 후 승인합니다.



05 옵티마 지원물 전달

옵티마 가맹 약국으로 운영 시 지원되는 사항들에 대해 안내 및 지원합니다.
(지원책, 약국 지원물 등)

06 옵티마 교육 및 커뮤니티 등록

옵티마의 본사 강의 및 온라인 강의를 통해 지속적인 교육 프로그램을 지원해드립니다.
커뮤니티(학술, 소식, 기초학술), 1:1 커뮤니티

07 성공적인 옵티마 약국을 위한 지속 지원

본사 옵티바이저팀의 주기적인 약국관리를 통해 성공적인 약국 경영을 지속 지원합니다.

입지 및 상권분석



상권명	상권 유형	면적	가구수	인구수		주요 시설수	점객 시설수	상가/업소 수			
				주거인구수	직장인구수			전체	음식	서비스	도/소매
제1상권	주택상업지역	399,415㎡	5,600	13,203	18,689	24	0	339	138	113	88

TIP > 선택상권별 인구/업소/시설의 요약정보를 통해, 각 상권별 특징을 확인하고 비교할 수 있습니다.

상권유형 설명

유형	설명
고밀도주거지역	주거시설밀도가 매우 높은 지역으로, 주로 고층 아파트 밀집 지역
중밀주거지역	상업, 업무시설 밀도가 매우 낮으며, 빌라, 저층아파트가 밀집된 지역, 또는 적은 수의 고층아파트가 있는 지역
저밀주거지역	상업, 업무시설 밀도가 매우 낮으며, 주거시설밀도가 낮은 지역(단독주택 밀집지역)
고밀주거상업지역	고밀주거지역 중 상업시설이 밀집된 지역, 주로 고층아파트 밀집지역에 형성된 상업중심지역(예: 삼성동, 서초, 도곡동 일대)
고밀주거업무지역	고밀주거지역 중 업무시설이 밀집된 지역, 주로 고층아파트 밀집지역에 형성된 업무중심지역(예: 목동, 서초, 도곡동 일대 등)
주택상업지역	저밀, 중밀주거지역 내 상업시설이 밀집된 지역, 주로 저층주택 중심지에 형성된 상업중심지역(예: 서교동, 자양동 일대, 지방도시 중심지)
주택업무지역	저밀, 중밀주거지역 내 업무시설이 밀집된 지역, 주로 저층주택 중심지에 형성된 업무중심지역(예: 여의도, 문래동 일대)
상업지역	주거시설밀도가 매우 낮고 상업시설이 밀집된 지역(예: 서울 명동, 부산 남포동 등)
복합지역	주거시설밀도가 매우 낮으며, 상업시설 및 업무시설밀도가 매우 높은 지역(예: 종로, 강남역 일대 등)
업무지역	주거시설밀도가 매우 낮고 업무시설(오피스 등)이 밀집된 지역(예: 여의도, 서초동 일대)
공업지역	공장지대
기타지역	주거, 상업, 업무, 공업 어느 타입에도 속하지 않는 지역, 주로 산, 수계, 전담 등

옵티마 가맹약국(약사)소개



“옵티마 약국의 가맹을 결정한 이유는 무엇인가요?”

학교를 졸업하자마자 바로 약국을 오픈하게 되어 실전 경험이 많이 부족했습니다. 그래서 질환상담력과 제품상담력을 키울 수 있는 교육이 필요했고, 약국경영에 대한 전문적인 멘토가 필요했는데, 옵티마는 이런 부분에서 저에게 딱 맞는 프랜차이즈라 생각이 들어 결정했습니다.

첫째, 약사 측면에서는 꾸준한 교육을 통해 자기개발이 가능하다는 점입니다.

옵티마 교육은 처음 강의를 수강하는 사람도 쉽게 접근할 수 있도록 단계별, 체계적으로 잘 나누어져 있어서 현재 나의 지식수준에 맞춰 선택해서 수강할 수 있는 점이 좋고, 판매 시 환자를 설득할 수 있는 상담력과 노하우들이 교육에 녹아 있어서 참 좋습니다.

둘째, 우리약국에서만 판매되는 옵티마 제품

옵티마 제품은 다른 제품들과는 달리 같은 성분이라도 효소가 베이스로 깔려 있어 효과도 좋고, 천연 성분이기 때문에 부작용에 대한 우려도 적어서, 고객들에게 쉽게 권해줄 수 있다는 점과 다른 약국에서는 살 수 없는 점이 장점입니다.

“단골 고객을 꾸준히 유지할 수 있는 나름대로의 노하우가 있다면?”

고객에게 장사가 아닌, 고객의 건강을 위해 함께 고민하고, 상담해주는 것임을 잘 인지시켜 드리는 것이 가장 중요하다 생각하고 이를 실천하고 있습니다. 처방 고객을 단골 고객으로 만들기 위해 환자의 정보를 기억해서 향후 방문했을 때 소소한 이야기라도 건네

“

신규약사가 말하는 옵티마 약국 프랜차이즈는 약사의 길잡이며, 가장 든든한 동반자다.

”

주는 것과 건강기능식품을 구매하신 고객은 제품 자체를 팔려고만 하는게 아니라 같이 병행하면 좋은 운동요법과, 식이요법 등을 같이 말씀드리니 제품 가격이 조금 비싸도 더 이상 흥정하지 않고 계속 찾아주십니다.

“마지막으로 이 글을 읽고 계시는 예비 옵티마 가족 약사님들께 하고 싶은 이야기가 있다면?”

약사는 끊임없이 공부해야 고객들의 신뢰를 얻을 수 있는 직업이라고 생각합니다. 무작정 편한 길을 찾기보다는 목표를 세우고 꾸준히 노력하는 약사님들께 옵티마 약국은 가장 든든한 동반자가 될 것이라고 저는 확신합니다.



안녕하세요. 샘물 약국 이동철 약사입니다. 저희 약국은 개업한지 17년 되었고 재래시장 초입에 위치해 있습니다. 병원은 소아과와 일반의원 2개 있고 평균 처방 건수는 130건입니다. 직원은 저와 여직원 1명, 그리고 오후에 아르바이트하는 아르바이트생 1명이 더 있습니다. 가입은 2월 중순쯤에 했고, 약국에 새로운 변화를 주고 싶어서 가입했습니다. 그리고 옵티마 프랜차이즈 의약품 독점권과 인터넷 교육 수강이 제일 마음에 들었습니다.

“옵티마에 가입하시기 전과 후를 비교했을 때 약국의 가장 큰 변화는 어떤게 있나요?”

일단 매출이 80% 정도 늘었습니다. 가입 전에는 제가 설명드릴 수 없었거나 마땅히 권해드릴 제품이 없어서 그냥 돌려보내드렸던 분들에게 지금은 옵티마 제품을 많이 권해드리고 있습니다.

“샘물 약국의 주문 데이터를 보니 바이헬스를 올해 2~8월까지 610개(월평균 87개)를 사입하셨는데요~ 이처럼 바이헬스가 샘물약국의 주력 상품이 된 계기는 무엇인가요?”

주력 상품이 된 계기는, 제가 큰 기대하지 않고 영양제로써 먹어봤는데 효과가 정말 좋았습니다. 그래서 제품에 대한 확신을 가지고 판매하기 시작했습니다.

“바이헬스의 장점이나 바이헬스를 판매하실 때 약사님만의 판매 Tip이 있으신가요?”

네. 바이헬스의 장점은 누구나 복용할 수 있는 영양제로써도 좋지만 기대도 하지 않았던 치료제로서의 효과로 나타날 때가 많았습니다. 그리고 기능 설명은 최대한 빠르고 간략하게 설명드리려고 노력하고 있습니다. 아주 간략하게 바이헬스를 요점정리하여 설명해 드리면 상담 시간도 단축되고 좋습니다. 판매 Tip은 당뇨 처방전을 가지고 오시거나 당뇨체크지를 사러 오시는 분들에게 주로 적극적으로 판매하고 있고, 약국 내 당뇨 POP를 붙여 놓아 바이헬스에 대한 문의할 수 있도록 유도하고 있습니다.

바이헬스를 장기 섭취하시는 고객님들 중에 기억에 남는 고객님이 있으신가요?

네. 74세 남성분이시고 복부 비만이 있고 당뇨, 고혈압, 고지혈증 약을 드시고 계십니다. 그리고 바이헬스를 드시기 전까지 케프라 정을 드셨습니다.

“
옵티마는 저에게
생명의 은인과 같다고 해도
과언이 아닙니다.
”

그리고 몇 년 전부터 아무 때나 쓰러지시고 30분 정도 후에 깨어나시는데 그 동안의 아무 기억도 안 난다고 하셨습니다. 대학병원에서는 뇌전증도 아니고 아무리 검사해도 원인을 몰라 일단 케프라를 처방해 받아드시기 시작했습니다. 그런데, 바이헬스를 드시기 전까지는 한 달에 5번 정도 쓰러지셨고 헬멧까지 쓰고 다니셨는데, 드시고 나서 첫 달은 2번 정도 쓰러지셨고 현재 3개월째 한 번도 안 쓰러지셨다고 합니다. 제가 생각하는 바이헬스는 면역, 체질개선, 만성병 예방에 굉장히 효과가 좋은 제품입니다. 많이 파는게 중요하다고 생각하진 않습니다. 약사님 본인이나 가족, 소중하게 생각하는 분들에게 꼭 권해드렸으면 하는 제품입니다. 혹여나 효과가 없다고 하시는 분들도 있습니다. 거기에 낙담할 수가 있는데 효과가 없는 것이 아니라 느끼지 못하는 거 일 수도 있습니다. 한 예로, 저희 약국 옆 이발소 아저씨가 바이헬스를 드시는데 항상 어떠시냐고 여쭙보면 잘 모르시겠다고 대답하셨습니다. 그런데 왜 드시냐고 여쭙보니깐 아주머니(부인)께서 여러병원을 다니셔도 안되던 입병이 바이헬스를 드시고 보름 만에 완전히 좋아지셨다고 하셨습니다. 그래서 혹여나 하는 마음으로 드신다고 하셨습니다. 그분이 20년간 심근경색으로 대학병원에 다니시는데 1년에 한 번 종합검사를 하신다고 하셨습니다. 이번에 바이헬스를 2개월 정도 드시고 종합검사를 하셨는데, 담당 의사가 고개를 가우뚱하면서 이게 좋아질게 아닌데 좋아진다고 처방전 약을 대폭 줄여주셨다고 합니다. 이처럼 바이헬스는 본인이 느끼지 못할지라도 혈액에서부터 좋아지는 경우가 많았습니다.

“전국에 계신 옵티마 가맹 약사님들께 한 말씀 부탁드립니다.”

아직 제가 옵티마 초보단계라 어려운 거는 잘 이해하지 못합니다. 학술방에서 고난도 체험레도 좋지만 바로 써먹을 수 있는 쉽고 자신 있는 Tip을 공유해 주셨으면 좋겠습니다.

“마지막으로 옵티마의 공식 질문을 드리겠습니다. 이동철 약사님에게 옵티마란?”

저는 바이헬스를 복용하고 삶의 질이 너무 좋아졌습니다. 혈액 암도 좋아져서 항암제 용량도 줄이고, 대학 때부터 가위에 놀리던 것도 없어졌습니다. 그동안 가위에 놀리던 것을 심리적인 것인 것으로만 생각했습니다. 그리고 야간뇨도 없어지고, 아침에 여러 번 가던 대변도 딱 한 번만 가게 되었습니다. 이처럼 옵티마는 저에게 생명의 은인과 같다고 해도 과언이 아닙니다.

“ 약사 자신을 팔아야 한다. ”

옵티마를 통해 실천할 수 있게 되었습니다.

월드 옵티마약국 박종호약사의 약국경영철학은 상담중심의 약국을 운영하면서 환자와 유대관계를 유지하고, 건강관리약국으로 환자에게 인정받는 것이다.

”



“제품이 아닌 약사 자신을 팔아야 한다는 월드약국의 경영철학”

'약사 자신을 팔아야 한다'는 것을 옵티마를 통해서 실천할 수 있게 되었습니다. 옵티마를 시작하면서 가장 큰 변화가 있다면, 기존의 제품 성분과 효과 위주의 복약지도에서 환자들에게 질환과 증상에 대한 원인을 상세히 설명해주고, 섭생이나 생활습관 개선에 대해서도 상담하고 케어할 수 있는 힘이 생겼다는 것입니다.

“옵티마를 통해 약사 브랜드를 만들고, 강의로 약사 본질을 되찾아”

옵티마는 제품 위주의 프랜차이즈 운영이 아니라 약사 브랜드를 만들 수 있게 체계적인 교육시스템을 갖추고 있는게 큰 강점이라고 생각합니다. 또한 30년 넘게 약국을 운영하면서 힘들게 쌓아온 노하우를 아낌 없이 회원들에게 전수해주시는데 감동을 받았습니다. 약국에서 적용할 수 있는 모든 것을 배울 수 있다는 느낌을 받아 가입하게 되었습니다.

“항상 환자에게 끌려다녔지만 이제는 환자를 이끌어가게 되었습니다.”

저는 약국을 생계수단으로만 생각하고 행복감을 밖에서 찾으려고 했습니다. 그러다 보니 약국에 있는 시간이 지루하고 힘들 수밖에 없었습니다. 하지만 옵티마를 시작하면서 상담능력이 향상되자 약국에서 재미를 찾기 시작했고 그동안 부족했던 점, 어려웠던 점, 실패했던 것들에 대한 답을 찾을 수 있었습니다.

항상 환자에 끌려다니기만 했는데, 이제는 환자를 상담하고 생활습관 까지 케어를 하면서 약사로서의 자존심도 찾고 보람도 느끼면서 약국에 있는 시간이 즐거워졌습니다.

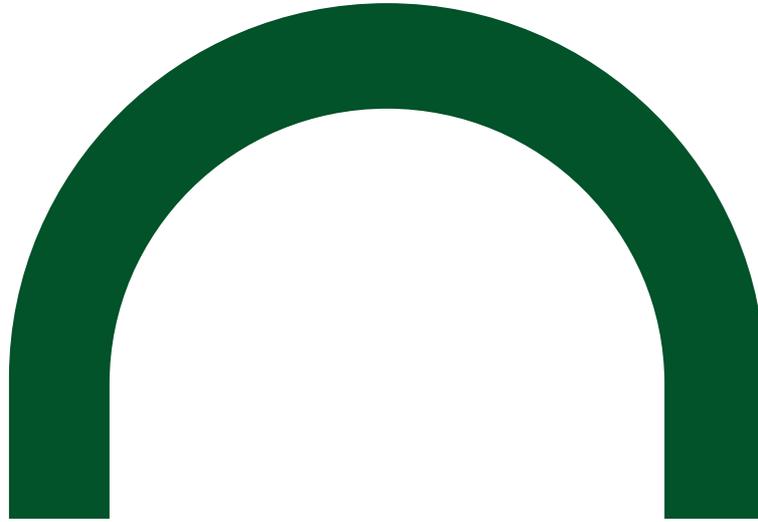
“약국 입지도 중요하지만 약사가 실력이 있으면 환자들은 어떻게든 찾아온다고 생각합니다”

처방이 많지 않은 약국을 운영하다 보니 항상 미래에 대해 불안했습니다. 약국의 입지도 중요하지만 약사가 실력이 있으면 환자들이 어떻게든 찾아온다는 사실도 옵티마를 시작하면서 알게 되었습니다. 저와 같이 근무약사 없이 동네약국을 하면서 약국이 활성화된 것은 옵티마가 있기에 가능했습니다.

현재의 약업계는 계속 조제로는 인하되고 환경은 급변하고 있습니다. 이런 변화에서 도태되지 않고, 약사로서의 자존심과 안정된 수입을 유지하려면 옵티마와 함께 약사 자신을 브랜드로 만드는 수밖에 없다고 생각합니다. 처방전은 약사 자신의 것이 아니기 때문에 언제든지 사라질 수 있는 신기루 같은 것이라 생각합니다. 약사로서의 자긍심을 찾고 보람을 느끼면서도 스스로 일어나길 바라는 약사님들께 옵티마를 자신 있게 추천합니다.

OPTIMA to Create Future Health Culture

미래건강문화를 창조하는 옵티마약국



[옵티마가맹문의] 070.8662.5515 [옵티마교육문의] 1588.7656 / 070.8662.5515~6
[옵티마홈페이지] (교육) edu.optimacare.co.kr / (기업) www.optimacare.co.kr

아이폰에서 검색창,
안드로이드에서 검색 아이콘 터치

검색창에서 아이디 입력

또는 QR코드로
친구추가!



[카카오톡 채널 '옵티마약국_가맹문의' 를 추가하시면, 실시간 상담이 가능합니다.]

