



PLAN ESTRATÉGICO 2023

Activfarma es un servicio exclusivo que COFAS ofrece a sus socios para mejorar la gestión de ventas de sus productos. Le ayudamos a formar a su equipo, dinamizar la oficina de farmacia con campañas promocionales y sanitarias y gestionar por categorías aprovechando las oportunidades que se den en su negocio.

1.



Campañas
Sanitarias

2.



Formación

3.



Consultoría

4.



Geomarketing
Gratuito



PLAN DE TRABAJO

1 | Campañas sanitarias

· Promover hábitos de vida saludables, mejorar el uso de medicamentos e informar y asesorar en determinadas patologías son funciones que forman parte de nuestro compromiso con la salud y que debemos cumplir como establecimiento sanitario. Con las campañas sanitarias conseguiremos llegar al paciente a través de sus necesidades, aumentando la confianza que depositan en nosotros y, por lo tanto, su fidelidad, potenciando nuestro posicionamiento como personal sanitario y transformándonos en referente en nuestra zona.

· Para una correcta comunicación de las campañas, es necesario seleccionar los soportes adecuados que impacten al consumidor a nivel externo e interno en la farmacia. Existen piezas y diferentes elementos para comunicar las campañas. Junto con nuestro asesoramiento, haremos la elección más acertada según el tipo de farmacia.

Propuesta de soportes:

· Cada campaña contiene un **pack exclusivo** de piezas:
Escaparate | Lineal | Aéreos y/o vinilos | Mostrador | RRSS
(Cuenta con la posibilidad de añadir piezas extras).

Timing:

· En el calendario se desarrollarán **6 campañas**. Se incluye el diseño y producción de las piezas estándar y el envío a un punto de Asturias.



ENE-FEB
Estilo de vida Saludable



MAR-ABR
Salud Ocular



MAY-JUN
Cuidado de la Piel



JUL-AGO
Rebajas



SEP-OCT
Caída y cuidado capilar



NOV-DIC
El paciente +70

Presentamos el Plan de trabajo de los servicios de **Activfarma**



Campañas sanitarias



Plan de Formación
para optimizar el consejo farmacéutico



Asesoramiento por un **consultor farmacéutico experto**

1.1 | Guía de potenciación

Cada campaña incluye una guía de potenciación, cuyo objetivo es establecer una serie de **ideas e instrucciones** para asegurar una correcta implantación y realización de la campaña, obteniendo así el máximo rendimiento de la misma.

Incluye:

- 1. Merchandising y señalización:** ubicación estratégica de los materiales y exposición del producto en la categoría cuando llegan los materiales de la campaña a la farmacia.
- 2. Abordaje del paciente en el mostrador desde el medicamento y la patología:** recomendación y consejo farmacéutico.
- 3. Servicios de valor añadido y protocolos de actuación:** dinamizan el punto de venta a partir de campañas sanitarias.
- 4. Redes Sociales** para dar mayor difusión a la campaña.

2 | Plan de formación

Objetivos:

Instaurar un servicio de calidad en base a la atención farmacéutica:

- Centrar nuestros esfuerzos en los clientes existentes **resolviendo** sus **necesidades** sanitarias.
- Obtener **prácticas** de **recomendación y atención** farmacéutica.
- Desarrollar la venta complementaria a partir del consejo farmacéutico **aumentando la satisfacción del paciente.**
- **Incrementar el ticket medio** de las operaciones de venta fidelizando al paciente.

Máximo 30 personas por turno
PRESENCIAL (TEÓRICO/PRÁCTICO)



Programa:

1. Protocolos de atención farmacéutica de las patologías y ventas cruzadas relacionadas con las campañas.
2. Seis formaciones al año.
3. Formaciones grupales de 3 horas en 2 turnos.

Temáticas:

- **Temáticas alineadas con el plan de campañas sanitarias.**

10 y 11 de enero: Estilo de vida saludable.

22 y 23 de febrero: Salud ocular.

18 y 19 de abril: Técnicas de venta categoría solares.

6 y 7 de junio: Botiquín, pequeñas heridas e insectos.

26 y 27 de septiembre: Caída y cuidados capilares.

24 y 25 de octubre: Paciente +70 en la OF.

3 | Consultoría personal

Objetivos:

- Ayudar a implantar las campañas sanitarias para sacar el máximo provecho de las mismas.
- Check list/control campañas, validación de resultados facilitando la trazabilidad con los Laboratorios, etc...
- Implantación en la farmacia de las formaciones recibidas.
- Realización de un correcto seguimiento de las conclusiones extraídas del HP FENG.
- Asesoramiento para aprovechar cualquier oportunidad específica de la farmacia.

Metodología:

- 3h de consultoría cada 2 meses con un consultor farmacéutico experto.

**HONORARIOS
POR LA
PRESTACIÓN
DE SERVICIOS**

**PLAN DE CAMPAÑAS +
FORMACIÓN EN ATENCIÓN FARMACÉUTICA +
CONSULTORÍA**

..... **130 € MES / FARMACIA**
(No incluye IVA)

EXTRAS GRATUITOS

Geomarketing

***Gratuito** para las farmacias dadas de alta durante todo el 2023. Estudio donde analizaremos el área de influencia de la farmacia: principales establecimientos de interés en la zona, mapa de transeúntes y densidad comercial, datos demográficos y socioeconómicos, y densidad empresarial. Esto nos permitirá: Identificar a clientes actuales y potenciales, detectar nuevas oportunidades de negocio y anticiparse a cambios del entorno y la competencia.

HP FENG

***Gratuito** para farmacias nuevas en el proyecto. Herramienta mediante la cual se evalúa el actual nivel de gestión y planificación de la farmacia y se obtiene una propuesta de soluciones y mejoras para alcanzar un nivel **FENG** (Farmacia de Elevado Nivel de Gestión).

- Desarrolla, define y mejora el **Plan Estratégico** de la farmacia.
- Conoce el **grado de desarrollo** de la farmacia en: gestión estratégica,

INFORME DE KPIs*

NOVEDAD

***Gratuito** para farmacias que lleven más de un año en el proyecto. Si dispones de BMF | BenchmarkingFarma en tu farmacia ponemos a tu disposición un informe de los principales indicadores de tu farmacia (KPIs) para evaluar tu evolución comercial en comparación con otras farmacias similares.

*Para disponer de este informe es necesario la instalación del BI de **UNNEFAR/COFAS (SELL OUT)**.

MiniGun

Estudio especializado para las diferentes categorías de producto. El objetivo es que la **gestión por unidades de negocio en la farmacia sea efectiva**, es decir, que el Producto, la Superficie de Ventas, el Equipo y el Consumidor se trabajen como unidades independientes pero que, gracias a las sinergias entre sí, permitan el desarrollo exponencial de cada categoría.

- **Tendencias de mercado:** facilitando la planificación estratégica y selección de surtido
- **Recomendaciones:** puntos claves de la categoría, Merchandising y Plan de marketing y Comunicación.
- **Formación teórico/práctica y protocolos de ventas cruzadas:** aprovechar las oportunidades de recomendación y detectar necesidades.

OTROS EXTRAS

Comunicación consumidor

Plan de marketing clientes fidelidad:

- Propuesta de acciones de promoción y comunicación, ligadas a las campañas de marketing, segmentando la BBDD de clientes.
- Incluye diseño, segmentación y envío.

Medios de comunicación con el cliente



SMS 3.0



E-MAILING



MAILING

Campañas extras

Campañas extras opcionales:

- Campaña de Cardio, Dolor, Navidad, Estrés...



HONORARIOS POR LA PRESTACIÓN DE SERVICIOS EXTRAS

COMUNICACIÓN CONSUMIDOR

E-mailing - Pack de 150 envíos	80€
Mailing - Pack de 150 envíos	160€
SMS 3.0 - Pack de 150 envíos	90€

CAMPAÑAS EXTRAS

Diseños y producción soportes estándar	
.....	85€ / CAMPAÑA

(La presente propuesta económica no incluye IVA)

No dudes en contactar con nuestro equipo para informarte en detalle de las ventajas de pertenecer a COFAS.

Dirección: Ctra. Oviedo-Gijón (Pruvia)
Km. 8, Llanera - Asturias. CP: 33192
Teléfono: 985 96 98 50
Email: marketing@cofas.es
www.cofas.es

A
ACTIVFARMA
NUEVAS IDEAS. NUEVA FARMACIA

COFAS