



nace “adefarma innova”

área de asesoramiento: consultas sobre tu farmacia

Apoyo empresarial al servicio de las Farmacias de Madrid




CEOE



“adefarma innova”

Cuando tengas dudas relacionadas con tu farmacia,
nos las puedes consultar y trataremos de aclararlas o
de orientarlas a la mayor brevedad posible

LAS  **OPORTUNIDADES**
NUNCA **las que tu dejes**
SE **pasar, otros las**
PIERDEN **aprovecharán**

todo incluido en “adefarma innova”

con garantía de satisfacción y sin obligación de permanencia

“adefarma innova”

Estimaciones de las consultas de las farmacias

Cada caso es diferente

- Consulta 1** **1.000 euros de sobre-stock dormidos en la rebotica**
- Consulta 2** **380.000 euros más en el mismo traspaso con otra estrategia**
- Consulta 3** **70.000 euros más de ventas con el plan de incentivos y sin coste para la oficina de farmacia.**

“adefarma innova”

Planteamiento de dudas

1. Se hace la consulta vía e mail de cualquier área*
2. Se recibe y analiza su contenido
3. Se aporta la orientación u orientaciones

*No se atenderán consultas sobre recomendaciones que requieren pronunciarse sobre tipo de contrato laboral de los RRHH ni solicitudes de organización de horarios del equipo de las farmacias.

“adefarma innova”

1.1 1^{er} Ejemplo de 3, de consultas (las consulta y las respuesta son siempre es confidenciales y no se difunden)

✓ **Tengo un stock enorme de medias de compresión por valor de 1.236 euros y no sé que hacer para ajustarlo**

Respondemos a tu consulta del 19/07/2023

CONFIDENCIAL - A la att. De la titular de “Farmacia Coteli” *

* (los datos de todas las farmacias se han inventado no existen dichas farmacias)

Estimada Elisa, desconocemos los modelos, tallas y colores de las medias que no comentas y tampoco sabemos si son de compresión débil, media o fuerte y por tanto si necesitan prescripción de modo que **si nos mandas información orientativa te podremos ampliar la respuesta de forma más detallada, con todo y con ello te comentamos, no obstante te orientamos.**

“adefarma innova”

Si fuese de compresión débil no necesitarían prescripción y deberías plantearte una campaña en las que las combines para según qué síntomas, ya sea como prevención o como tratamiento temporal de choque.

Te recomendamos que investigues sus ventajas al hacer ejercicio ya que pueden vincularse con actividad en gimnasios, actividades deportivas...

- 1. Reducen la aparición de dolores musculares y la sensación de fatiga muscular.**
- 2. Protegen las piernas de roces.**
- 3. Mejoran la sujeción de los músculos.**
- 4. Mantienen una temperatura corporal más beneficiosa para los músculos durante el ejercicio.**
- 5. Contribuyen a una recuperación más rápida tras el ejercicio.**
- 6. Mejoran la resistencia muscular.**

“adefarma innova”

Si fuesen de de compresión media o fuerte deberías de identificar a través de las dispensaciones qué pacientes son susceptibles de usarlas y de forma natural a modo de comentario generar la posibilidad de su prescripción, haría que consulten con sus especialistas de modo que algunos/as de ellos/as consideren la posibilidad de prescribírselas a tus pacientes.

La frase sería algo así como: hay muchos pacientes que con este tipo de tratamientos usan medias de compresión y les va muy bien, ¿le ha comentado algo su especialista?.

También te recomiendo un planteamiento promocional para que recuperes el dinero del stock y lo puedas mover en otros productos o recuperar liquidez que hagas una campaña promocional sobre todo con descuento en la segunda unidad para bajar el stock y recuperar la liquidez cuanto antes de modo que una vez que estés en el stock adecuado, mantengas ese nivel de producto centrándolo en las medias de mayor rotación.

“adefarma innova”

1.2 2º Ejemplo de 3 (las consultas y la respuestas son siempre es confidenciales y no se difunden)

✓ **Estoy planteándome traspasar mi farmacia en unos años, hay algo que debo de tener en cuenta**

Respondemos a tu consulta del 23/07/2023

CONFIDENCIAL - A la att. Del titular de “Farmacia Jordana” *

* (los datos de todas las farmacias se han modificado no existen dichas farmacias)

Estimado José Luis, tienes tu Oficina de Farmacia en una de las zonas de Madrid con mayor potencialidad de regeneración de clientes de modo que lo primero que te recomiendo es que aproveches esa situación, te explico...

El primer paso que debes dar es poner en valor tu farmacia dada su ubicación en Madrid en el barrio de de modo que por lo que me comentas de tu nivel de facturado y las dimensiones del local hay un margen de crecimiento de un 30% más de ventas como mínimo y además te proponemos un plan en el que no has de dejarte la vida para lograrlo de modo que no te compliques nada, al revés te planteamos que te resulte muy muy fácil. (mirar el anexo de relanzamiento)

“adefarma innova”

En cuanto al tema del planteamiento de traspaso en unos años, lo primero es plantearte si te conviene hacerlo de modo “intra o extra” relacional ya que el modo de plantearlo en plazo y forma cambia mucho, en uno hablamos de empezar con las primeras actuaciones para que sea un sistema de evolución y traspaso con mucha rentabilidad añadida, mientras que para el otro es conveniente esperar un tiempo antes de hacerlo hasta completar su nivel óptimo tanto de facturado como de fiscalidad aplicada de modo que le podrías sacar unos 380.000 euros más al traspaso.

Te aclaro cada planteamiento: si es un traspaso “intra” deberías de empezar por determinar la fecha en la que te gustaría dejarlo (con el año es suficiente), es para buscar el momento idóneo para hacerlo en función de tu situación patrimonial, no es lo mismo hacerlo de cara a... , ya que eso puede suponer adelantar unos 70.000 euros 8 meses antes.

“adefarma innova”

1. 3 3^{er} Ejemplo de 3 (las consultas y la respuestas son siempre confidenciales y no se difunden)

- ✓ **Me gustaría saber cómo puedo plantear a mi equipo un plan de incentivos que funcione y como me habéis mandado el informe económico de rentabilidad con el objetivo que han de alcanzar para poder hacerlo me gustaría que me digáis cómo activarlo**

Respondemos a tu consulta del 25/07/2023

CONFIDENCIAL - A la att. De la titular de “Farmacia Carbosa” *

* (los datos de todas las farmacias se han modificado no existen dichas farmacias)

Estimada Carmina; te comento cómo debes plantearte la activación de un plan de incentivos de éxito en tu farmacia paso a paso

- 1) Lo primero como Titular debes de valorar el clima de la Farmacia en 360 grados**, no te asustes, es saber qué piensa el equipo del funcionamiento de la farmacia y de ti como titular, porque lo que piensas de tus RRHH eso no necesitas que te lo diga nadie. Sé que no es algo habitual, pero antes de plantear cambios es bueno saber cómo está de verdad el equipo (si necesitas que te mande una lista de cinco cosas que deben de comentarte dímelo, pero seguro que vamos a coincidir con lo que te gustaría que te contase tu equipo respecto a...)

“adefarma innova”

- 2) **El segundo paso en pulir, es ver cómo abordar aquellos temas que el equipo considera que se podría/debería mejorar en los puntos descritos en el punto (1) de modo que se empiece por poner en marcha cambios antes del plantear modelos de incentivos (es un tema de voluntades) y eso te supone un 20% más de ventas sin ningún esfuerzo ni para ti ni para tu equipo y hablamos de unos 70.000 euros más de ventas.**

- 3) **Como tercer paso es importante que tus RRHH se planteen en que medida es para ellos esencial que el plan de incentivos...**