



# nace “adefarma innova”

área de ventas y marketing: (campañas innovadoras de dispensación)

Apoyo empresarial al servicio de las Farmacias de Madrid



CEOE



## “adefarma innova”

Cada 45/60 días te propondremos una campaña inusual y llamativa con las herramientas que necesitas para activarla y optimizarla al máximo.

Nunca se menciona ninguna marca/producto/laboratorio para que tengas plena libertad a la hora de dispensar y potenciar lo que más te convenga

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

**todo incluido en “adefarma innova”**

**con garantía de satisfacción y sin obligación de permanencia**

## “adefarma innova”

**Estimaciones previsionales de cuanto le podrías ganar a una campaña de estas características “adefarma innova”**

**Supuesto para una farmacia de 800.000 euros/año aplicando lo justito de las recomendaciones de esta campaña que sería solo para el mes de septiembre**

**3 ctes. x 12 euros x 26 días x 3 RRHH**

**2.808 euros más, de ventas no previstas tan solo durante la campaña de una mes. Con 5 campañas al año de una duración de mes y medio serían 21.040 euros más al año sin renunciar a otras campañas que hags poniendo poco interés en potenciar la campaña.**

- 3 clientes cada día que compren más a cada persona del equipo por haber hecho algún comentario
- 12 euros de compra mínima por la compra de un sólo producto
- 26 días de septiembre abriendo todas las semanas de lunes a sábado
- 3 personas en el equipo de la farmacia

**Si todo el equipo se pone a ello aunque no lo tenga muy bien dominado y lo intenta en cada ocasión que proceda sin dejar pasar ninguna oportunidad, hablaríamos de 5 clientes/día de personas que entran a la farmacia y muchas más si se cruza con dispensación de especialidades (ver punto anterior)**

**5 ctes. x 12 euros x 26 días x 3 RRHH**

**4.680 euros más, de ventas no previstas tan solo durante la campaña. Con 5 campañas al año serían 35.100 euros más si se hace tal y como se indica en los documentos de cada campaña**

## “adefarma innova”

### Material de campañas que se adjuntaría en cada campaña

1. Objetivo/s de la campaña
2. Imagen para imprimir (A3 o mejor A2) y/o para subir a redes sociales
3. Propuesta de comunicación para divulgarla en redes sociales
4. Perfil de clientela idónea para esta campaña
5. Productos que podrían incorporarse a esta campaña
6. Croquis de escaparate muy fácil de montar con los productos que tu elijas
7. Video de la campaña para la TV de la farmacia y/o para sus redes sociales
8. Frases para argumentar sin presión que ayudan a generar ventas
9. Otras recomendaciones para que sea fácil de aplicar
10. Frases para gestionar las objeciones que puedan aparecer
11. Cómo cruzar la campaña con rectas
12. Qué decir cuando hay cola y se desea promover la campaña
13. Tratamiento de objeciones de la campaña

## “adefarma innova”

### 1 Ejemplo de campaña

**Estirar el verano aunque tengas que volver al cole.** (es vuelta al cole para adultos)

Para la mayoría de las personas, septiembre es el mes de fin del verano y por tanto de la vuelta al cole, por eso plantearemos que es **mucho mejor estirar el verano que volver al cole es estirar el verano.**

**OBJETIVO VENDER Y ADEMÁS...  
HACER SIMPÁTICA Y LLEVADERA LA VUELTA AL COLE**

2 Ejemplo de imagen para la campaña “estira el verano”



Estira tu  
**verano**

**aunque tengas que volver al cole**

- Mantén tu moreno
  - Disfruta de buenos momentos
  - Duerme a pierna suelta



## “adefarma innova”

### 3 Ejemplo de comunicación para redes sociales de la campaña

Este mes de septiembre **en lugar de volver al cole te proponemos estirar el verano: mantén tu moreno, disfruta de buenos momentos y duerme a pierna suelta, ¿te apuntas?**

**!ven!;** te explicamos cómo estirar tu verano.

## “adefarma innova”

### 4 Ejemplo de perfiles de pacientes/clientes de la campaña ESTIRA EL VERANO... (buyer cliente)

**4.1 MUJERES DE TODOS LOS ESTADOS SOCIALES** : (mantener el moreno y el buen estado de la piel – relax al llegar a casa – dormir profundamente descansando y dieta sana y divertida con fruta muy funcional)

- **Babi boomers 45 a 68 años**: la mayor bolsa de consumo de dermofarmacia “mantener el moreno y evitar el deterioro de la piel en general y descansar profundamente, se puede enfocar también a quien tenga su/s hija/s viviendo en casa, la idea de estirar el verano para toda la familia tiene también ciertas posibilidades.
- **Generación “X” e “Y” 30 a 44 años** con y sin niños/as pequeños/as “mantener el moreno, proteger la piel y sobre todo situaciones de relax en casa y en menor medida dormir profundamente”
- **Generación Z de 20 a 29 años** mayoritariamente solteras y con interés por mantener el moreno y evitar las manchas

**4.1 HOMBRES MAYORITARIAMENTE DE CLASE MEDIA EN ADELANTE y muy especialmente los que consuman dermocosmética-masculina (tintes, pelo, piel, manos, desodorantes...)** : (mantener el moreno, dormir profundamente y dieta divertida y sana con fruta muy funcional)

- **Generación “X” e “Y” 30 a 44 años** que desean sobre todo mantener el moreno y les interesarían las dietas divertidas y frescas con algún tipo de suplementación o de cuidado (en especial para evitar colesterol y suplir el azúcar).



## “adefarma innova”

### 5 Ejemplos de productos que pueden encajar en la campaña

#### Qué ofrecemos

- **Piel luminosa** con buen color de verano (productos para mantener el moreno/a ganando luminosidad y eliminando manchas)
- **Descansar mucho** y bien por la noche (productos de relax de para dormir muy bien, aromas, cremas, cápsulas, gel de ducha...)
- **Tener momentos de relax** (infusiones para tomar fresquitas y aromaterapia en casa para relajarse)
- **Comer saludable**, crear buenos hábitos (dietas divertidas para llevar bien el cambio de ritmo)
- **Pasear lo que se pueda** (eliminar grietas y dar paseos relajantes sin dolor de pies ni de piernas)

#### Áreas de actividad

**PIEL DE VERANO :**

**DESCANSO:**

**RELAX:**

**DIETA SALUDABLE:**

**PASEOS MUY SANOS:**

#### Prrouetas de productos

**Cremas:** de pies, de manos, de cara, de torso.

**Cápsulas para dormir – Crema relajante de piernas – Gel de baño relajante.**

**Herboristería – Crema relajante para piernas - Aromaterapia.**

**(Sólo si se cuenta con nutricionista en la farmacia) Servicio nutricional – Productos prescritos**

**Plantillas de gel – Crema de descanso de piernas – Crema de cuidados y descanso de pies.**

## “adefarma innova”

### 6 Ejemplo de montaje tipo de escaparate

Mantener el moreno y recuperar la piel: envases generando una forma cóncava con un producto delante de la curva.



Buenos momentos: centrado en infusiones con hielo o calientes, sólo 3 unidades o 3 grupos de varias unidades

Descanso: de izquierda a derecha por tamaño de mayor a menor y avanzando en oblicuo (cremas., aromaterapia, geles relajantes ...)



## “adefarma innova”

### 7 Video de la campaña para tu farmacia tu redes sociales



## “adefarma innova”

### 8 Frases para que tu equipo de a conocer la campaña sin forzar nunca la conversación ni al cliente/paciente

#### 20 Frases que te pueden ayudar a **promover la campaña sin presionar** (añade más frases)

##### Cuando recibimos a la clientela

1. *“Buenos días y feliz verano, este año estamos por estirar el verano en lugar de volver al cole ¿lo sabía?”*
2. *“Buenos días y sepa que este año no hay vuelta al cole, tan sólo estiramos el verano.”*

##### Al preguntarle a la clientela qué desea

3. *“¿Qué desea?, ¿estirar lo mejor del verano u otra cosa?”*
4. *“Si me dice que desea estirar el verano lo entiendo, se nos está apuntando todo el mundo”*

##### Al entregar a la clientela lo que nos piden

5. *“¿Necesita algo más?, ¿estirar lo bueno del verano y descansar mejor, mantener el moreno, disfrutar de momentos de relax?”*
6. *“Aquí lo tiene y ya sabe, este mes ni se lo piense, estire lo bueno del verano, septiembre es un mes para seguir disfrutando”*

##### Al despedirnos de ella

7. *“Que tenga un/a buen/a (día/tarde/noche) y ya sabe, aproveche para estirar el verano”*
8. *“Que pase un/a buen/a (día/tarde/noche) y ni se lo piense , estire lo bueno del verano todo lo que pueda”*

## “adefarma innova”

### Comentarios referentes a la PIEL

9. *Menudo moreno trae VD. ¿ya está estirando el verano?*
10. *Este año estamos estirando el verano ¿y Vd.?, ¿también está en ello con su piel?*
11. *Este mes todo el mundo se está apuntando a que el verano dure mucho más en la piel.*

### Comentarios referentes al RELAX

12. *Este septiembre todo el mundo se está apuntando a mantener el relax del verano es impresionante.*
13. *En mi casa tenemos un truco para estirar el verano, nuestros momentos de relax estirados.*
14. *Pues yo en lugar de volver al cole, vuelvo al verano sobre todo a sus momentos relajantes.*

### Comentarios referentes a DORMIR A PIERNA SUELTA

15. *A mi familia le recomiendo estirar el verano durmiendo a pierna suelta ya sabe: ducha, crema, suplemento relajante y a dormir.*
16. *Mejor que la vuelta al cole es apuntarse a las noches relajantes del verano: gel aromático, crema de piernas, una infusión relajante y a dormir.*
17. *Cuando la gente me dice que es un rollo volver al cole, es porque no se han planteado estirar las noches relajante de verano.*

### Comentarios referentes a DIETA DIVERTIDA Y SANA

18. *La gente está encantada con las dietas sanas y divertidas de “estira el verano”, dicen que es la mejor vuelta al cole que han tenido.*
19. *Para quien lo desee, convertimos los michelines del verano en estrellas michelín con dietas sanas y sabrosas que depuran, adelgazan y estiran el verano.*
20. *En mi casa este mes de septiembre, lo dedicamos a dietas de verano saludables y divertidas, depuramos, nutrimos, disfrutamos y estiramos el verano.*

## “adefarma innova”

### 9 Reparto de activación de las frases entre el equipo

Para que le resulte más cómodo y no diga todo el equipo lo mismo al mismo tiempo, se recomienda que cada persona del equipo trabaje un tipo de frase diferente cada día de modo que no sea siempre la misma ni diga todo el equipo lo mismo

#### Ejemplo:

	Lunes	Martes	Miércoles	...
Elena	Frase 1	Frase 4	Frase 7	...
María	Frase 5	Frase 18	Frase 11	...
Luis	Frase 2	Frase 9	Frase 20	

## “adefarma innova”

### 10 Gestión de objeciones que pueden aparecer en la campaña

#### 7 planteamientos que se pueden aplicar ante posibles objeciones

1. No necesito estirar el verano; precisamente por eso la campaña es para estirar tan sólo los buenos momentos del verano
2. No necesito nada; eso es genial, porque es señal de que duerme muy bien y tiene momentos estupendos de relax, le/a felicito.
3. Ya me cuido tras el verano; lo importante es cuidarse pero además disfrutarlo, por eso promovemos el estira el verano para que se pueda seguir disfrutando.
4. No necesito dietas; estoy de acuerdo con Vd. en que muchas veces no se necesitan dietas para adelgazar, por eso nuestras dietas de estira el verano son para disfrutar protegiéndose desde dentro.
5. Duermo muy bien; genial y felicidades por ello, ya le gustaría a mucha gente decir lo mismo y si además tiene momentos estupendos de relax y lo combina con dietas divertidas y saludables mejor que mejor
6. Me cuido mucho la piel; me encanta escuchar eso, todo el mundo debería hacer lo mismo y combinar tratamientos de choque con tratamientos de mantenimiento, así no se tendrían ni microgrietas ni manchas tras el verano.
7. Ya busco mis momentos de relax; ya veo que sabe lo que es realmente bueno y muchas clientas también los buscan sobre todo paseando, eso si combinándolo con cremas de pies y piernas y plantillas de silicona.

## “adefarma innova”

### 11 Ideas para poder cruzar la campaña con la dispensación de especialidades

Cuando tengas una especialidad que dispensar, ten en cuenta si son dolencias que se puedan mejorar con (dietas, relax, descanso...) y si es así, intenta cruzar la dispensación de la receta con la campaña en forma de comentario.

**Especialmente en recetas relacionadas con: Retención de líquidos – Hipertensión – Diabetes – Colesterol – Ansiedad – Estrés – Depresión – Estreñimiento - Dolor articular - Insomnio – Cefaleas... (añade otras que consideres oportunas)**

**Tres propuestas de frases que puedes utilizar para cruzar con recetas: (añade otras frases que te gusten)**

1. hay mucha gente que toma esto y además aprovecha para estirar el verano
2. pues con este medicamento y un buen (paseo, dieta, descanso, relax...) es muy fácil estirar el verano
3. en septiembre mucha gente aprovecha que toma este medicamento y lo complementa con paseos, dietas, relax para...

**Tras decir cualquiera de las frases no se comenta nada más, si la persona a la que dispensamos nos pide más información se la ampliamos, si no nos hace ningún comentario seguimos atendiéndola como si nada.**



## “adefarma innova”

### 12 Ideas de frases para comentar cuando en la farmacia hay cola si se quiere promover este campaña

#### Tres frases

1. ¿necesita algo más...?, ¿estirar, el verano, dormir como un bebé, disfrutar de muchos momentos de relax?
2. ¿le pongo algo más: relax, descanso y una piel de envidia?
3. ¿hay algo más que necesite? ¿un verano estirado con relax, descanso y con un moreno de lujo?

**Tras decir cualquiera de las frases no se comenta nada más, si la persona a la que dispensamos nos pide más información se la ampliamos, si no nos hace ningún comentario le/a despedimos de acuerdo al protocolo.**

## “adefarma innova”

**13 Para poner en la rebotica a la vista del equipo como refuerzo de las ventajas de potenciar la inspiración al dispensar**

# RECUERDA

Todas las frases de inspiración son comentarios que aportan ideas para que si los pacientes/clientes lo desean, nos puedan solicitar más información.

**Estira tu verano  
aunque tengas que volver al cole**

No inspirarles es negarles soluciones que mejoren su calidad de vida