

“adefarma innova”

nace “adefarma innova”

área de estrategia a corto: acciones tácticas

Apoyo empresarial al servicio de las Farmacias de Madrid

“adefarma innova”

En este punto te planteamos desarrollos que puedes y/o deberías tener en cuenta por ser de posible interés en uno u otro aspecto para tu oficina de farmacia

LAS  **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 rendimiento de las propuestas

Cada caso es diferente y no se puede promediar

- Optimización de vuelta al cole durante todo el mes de septiembre con un 7% más de venta libre
- Cinco micro-campañas en redes sociales con una aportación de unos 2.000 euros entre las cinco
- 6.000 euros de incremento de liquidez para el cuarto trimestre por mejoras de control y decisiones de liquidez
- incremento de precios del 5% en el 10% del surtido de venta libre de la farmacia.

“adefarma innova”

propuestas a valorar

Elementos que intervienen en las propuestas

1. Propuesta o propuestas (en este caso se aportan 4 como ejemplo)
2. Justificación de las propuestas

“adefarma innova”

1 y 2 1ª Propuesta y justificación

Información de interés sobre la **vuelta al cole y cómo planteársela**

Depresión post vacacional de adultos “cuestión de niveles”

La vuelta al cole siempre genera un desequilibrio químico-emocional. El verano, nos permite disfrutar de buenos momentos que hacen que nuestro nivel de endorfinas sea muy elevado.

La vuelta al cole supone la vuelta a una rutina, lo que provoca una descompensación brusca de niveles de endorfinas generando la mal llamada “depresión post vacacional” que no es otra cosa que una descompensación química provocada por las malas expectativas emocionales.

Es importante para nuestros/as pacientes// clientes/as, que esa bajada de endorfinas se produzca de forma paulatina y eso se lo podemos facilitar en nuestra farmacia ayudándoles a estirar el verano para evitarles “el mal de la vuelta al cole” **en septiembre pon en marcha temas que traten de temas solo positivos.**

“adefarma innova”

1 y 2 2ª Propuesta y justificación

Propuestas de interés sobre oportunidades de campañas inusuales en septiembre

Septiembre también es el mes de la ordenación. (añade tus ideas)

En muchos sectores la idea de dedicar septiembre a la ordenación es habitual por eso te planteamos que le des vueltas a la idea de dedicar tu farmacia en septiembre también a la ordenación. Por si te interesa te proponemos ideas para tu equipo y para tus redes sociales, así, en tu farmacia, siempre se aportan ideas diferentes a tus clientes/pacientes.

- Ordena tu **plan de cuidados de dermocosmética**
- Ordena tu **dieta para disfrutar tu fondo de armario**
- Ordena **y revisa tu botiquín de vuelta al cole**
- Ordena **tus hábitos y activa tu plan de buenos momentos**
- Ordena tu **piel y organízate por zonas (rostro, cuello, torso, brazos, manos, piernas, pies)**

“adefarma innova”

1 y 2 3ª Propuesta y justificación

Propuesta de interés sobre planteamientos económicos de seguimiento

Nos enfilamos al tercer cuatrimestre del año - míratelo

En septiembre es muy conveniente comparar los dos primeros cuatrimestres de este año con los del año pasado, sólo con analizar datos de cuatrimestres podemos tener una idea muy real de cómo vamos y qué escenarios podemos prever ya que supone haber superado los 2/3 del año.

A partir de los datos de los dos primero cuatrimestres deberíamos cómo mínimo:

- I. **Plantearnos objetivos generales de ventas y margen para el cuarto cuatrimestre**
- II. **Replantearnos posibles ajustes de stocks antes de final de año si vemos que han crecido en exceso**
- III. **Determinar ratios básicos de ticket medio para diseñar acciones de mejora del ticket**
- IV. **Establecer qué familias deberíamos de potenciar más en este cuarto trimestre**
- V. **Diseñar un plan de incentivos del cuatrimestre para que el equipo sea mucho más activo**
- VI. **En función de rentabilidades, valorar posibles inversiones antes de fin de año**

Si no dispones de tiempo o no tienes claro como hacerlo, desde “adefarma innova” e&e Te ayudamos a estimarlo

“adefarma innova”

1 y 2 4ª Propuesta y justificación

Información de interés sobre estrategia de precios para ajustarlos al alza

Reajustar precios en septiembre potenciando que compren dos

Septiembre es por naturaleza un mes de ajustes de precios al alza con “bolsillos a la baja”, **por eso te proponemos que en septiembre y tan sólo en determinados productos**, subas el precio por la venta de una sola unidad y mantengas el precio anterior por la compra de dos o más unidades o bien que hagas un descuento en la segunda unidad.

Procura que algunos de los productos sean de compra de la campaña de “estira el verano o reordenación del bienestar”, es importante destacar mucho, **qué si compran dos en lugar de uno, ahorran dinero, eso hace que tu beneficio suba vía rotación y/o margen** (al tener más producto en casa se gasta con más alegría).

Si aplicas las recomendaciones puedes promover en septiembre determinados productos dentro de un plan promocional de “septiembre mes del ahorro”