



PLAN ESTRATÉGICO 2025



8,7
10

**VALORACIÓN POR PARTE
DE LAS FARMACIAS DEL
PLAN ESTRATÉGICO 2024**

PLAN DE TRABAJO



6 CAMPAÑAS SANITARIAS

Objetivos:

- + **Establecer un vínculo sólido con el paciente**, generando confianza a través de la entrega de información precisa, relevante y confiable.
- + Identificar y utilizar los canales de comunicación más efectivos, tanto internos como externos, para **difundir información relevante y llegar a un público más amplio**.

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. Se incluye el diseño y producción de las piezas estándar y el envío a un punto de Asturias.)

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.. Esta Guía incluye:

1. Datos de Venta de los principales Laboratorios, Marcas y Productos

2. 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.

3. Abordaje del paciente en el mostrador desde el medicamento y la patología: recomendación y consejo farmacéutico.

4. Servicios de valor añadido y protocolos de actuación: dinamizan el punto de venta a partir de campañas sanitarias.

5. Redes Sociales para dar mayor difusión a la campaña.

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 que, gracias a las sinergias entre sí, permitan el desarrollo exponencial de cada categoría. Incluye: **tendencias de mercado** (para facilitar la planificación estratégica y selección de surtido), **recomendaciones** (puntos clave de la categoría, Merchandising y Plan de Marketing y Comunicación) y **Formación Teórico/práctica y protocolos de ventas cruzadas** (aprovechar las oportunidades de recomendación y detectar necesidades)

Activfarma es un servicio de **COFAS** diseñado específicamente para sus socios, enfocado en **optimizar la gestión y el rendimiento en la venta de productos**. Con este servicio, impulsamos la formación de los equipos, revitalizamos la farmacia mediante campañas promocionales y de salud, y facilitamos la gestión por categorías, **maximizando las oportunidades que surjan en su negocio**.



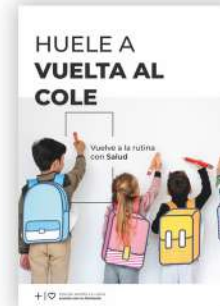
ENERO - FEBRERO



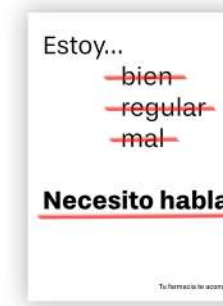
MARZO - ABRIL



MAYO - JUNIO



SEPTIEMBRE



OCTUBRE



NOVIEMBRE - DICIEMBRE





FORMACIÓN

6 formaciones presenciales anuales asociadas al plan de marketing y campañas Activfarma en las que contaremos con toda la información necesaria y relevante asociada a la campaña en cuanto a patología, productos de indicación y complementación.

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.

Sesiones*:

Febrero: Sistema digestivo y alimentación saludable. *[Cantabria -11/02, Asturias 12/02]*

Marzo: Salud ocular: Ojo rojo, lentillas, glaucoma. *[Cantabria -18/03, Asturias 19/03]*

Mayo: Cardiovascular. Las 20 moléculas para el RCV más vendidas en la Farmacia. *[Cantabria - 27/05/, Asturias 28/05]*

Septiembre: Vuelta a la rutina para adultos y niños. *[Cantabria - 23/09, Asturias 24/09]*

Octubre: Salud mental. *[Cantabria -14/10, Asturias 15/10]*

Noviembre: Top principios activos Dermo. *[Cantabria -11/11, Asturias 12/11]*

*Las fechas pueden sufrir modificaciones



CONSULTORÍA PERSONALIZADA

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 Geomarketing.
- + **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
+ Consultoría

130€
MES/FCIA
(NO INCLUYE IVA)





INFORME DE KPIs

- + **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).**



GEOMARKETING

- + **Gratuito para las farmacias dadas de alta durante todo 2025.** 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
- **Anticiparse** a cambios del entorno y la competencia

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



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

