¿Cómo conseguir que sea la categoría más rentable?

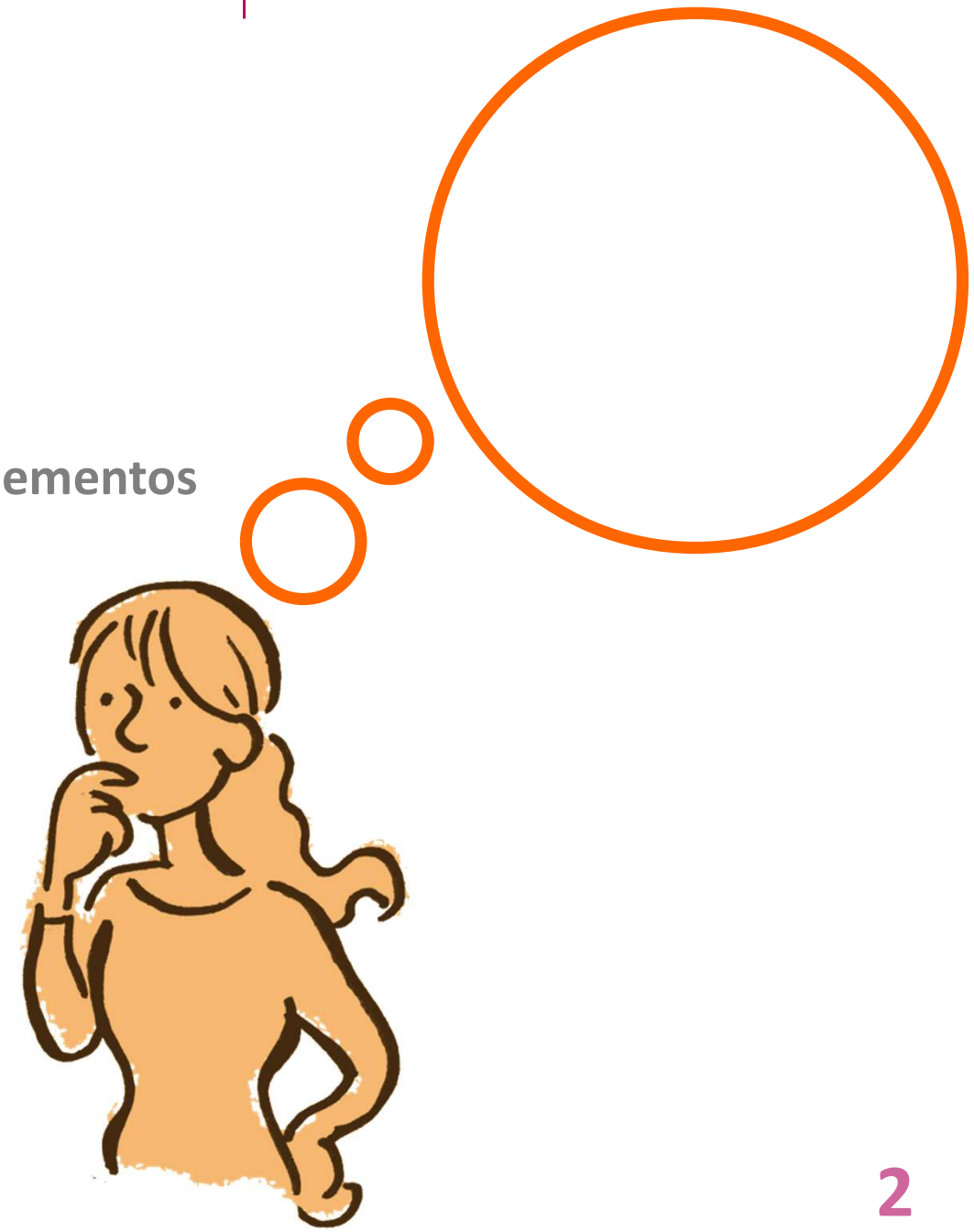
asun arias consultores

Esta documentación es propiedad exclusiva de Dña. Asunción Arias. Cualquier forma de reproducción, distribución, comunicación pública o transformación total o parcial de esta obra solo podrá ser realizada previa autorización por escrito de su titular, con las excepciones legales.

¿De qué hablaremos?

asun arias consultores

- Claves del éxito en la venta
- ¿Qué es la gestión por categorías?
- Soportes básicos
- ¿Cómo llevarlo a la práctica?
    - La categoría dietética y complementos nutricionales



Objetivos

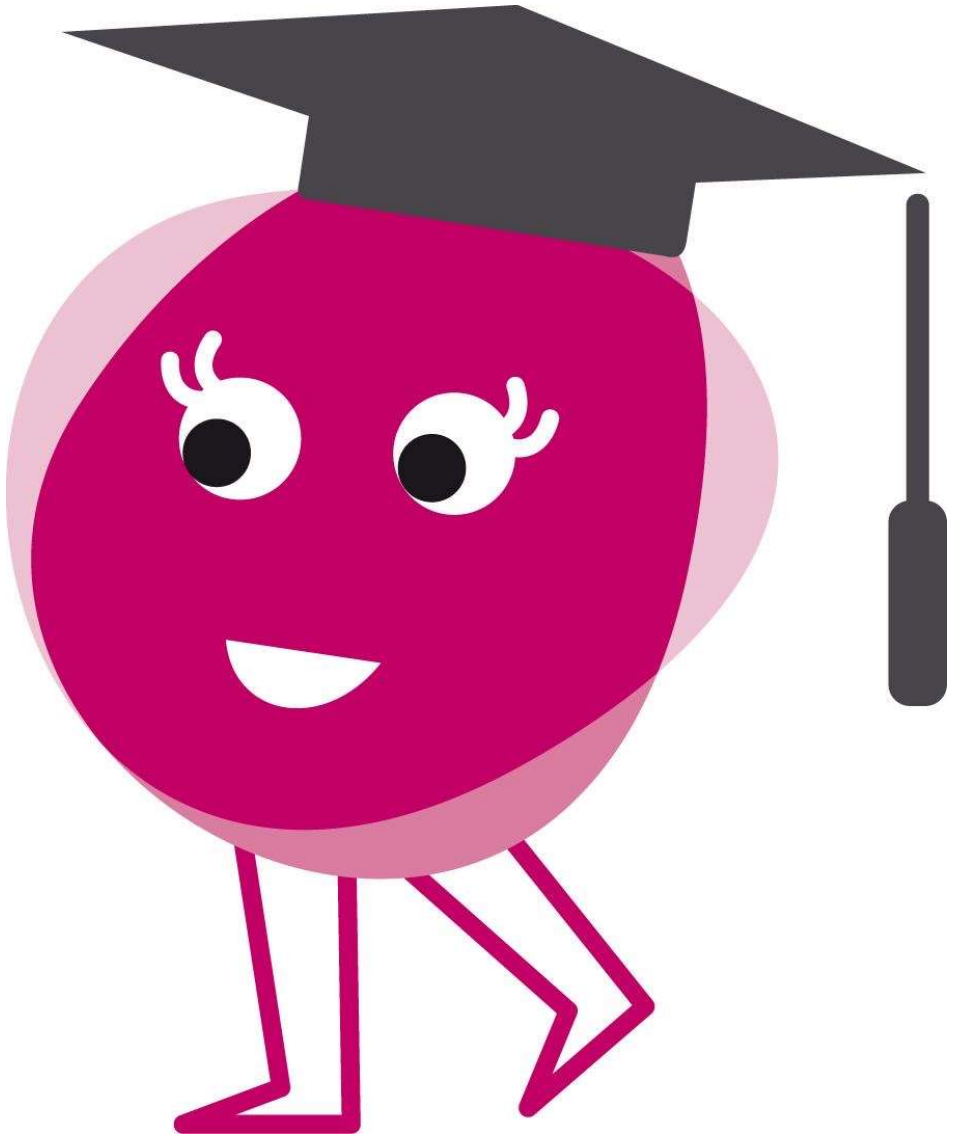
asun arias consultores

- Conocernos y pasarlo bomba.
- Tomar conciencia del potencial de la categoría dietética y complementos nutricionales.
- Proporcionar una herramienta de probada eficacia para su desarrollo

La farmacia: pasado, presente y futuro

asun arias consultores

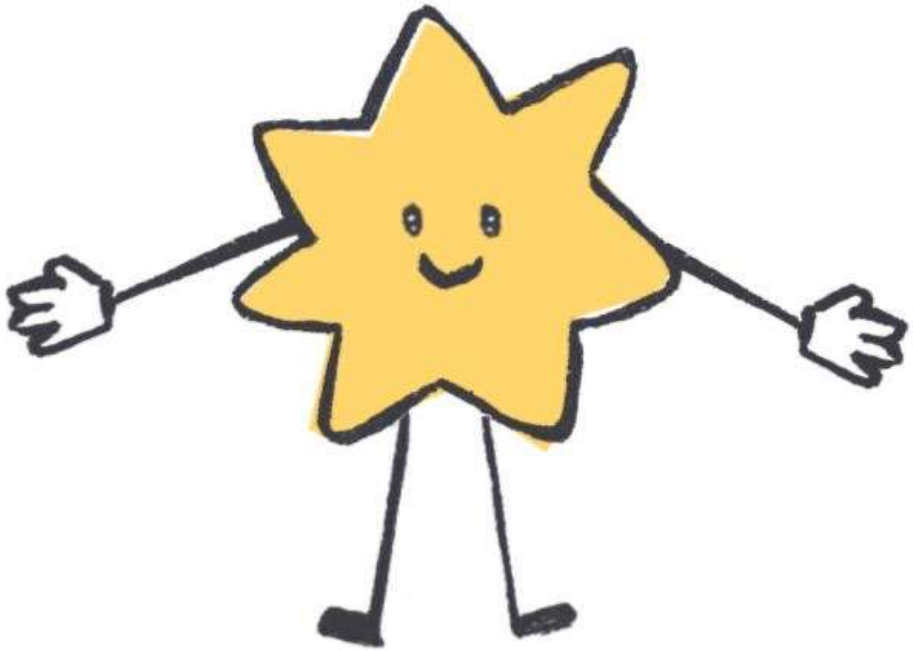
- **La demanda** de los años 40 y 50 era muy superior a la oferta y se centraba en productos de primera necesidad.
- En la **década de los 60,** el usuario decide qué productos consumir.
- De los **70** en adelante el consumidor tiene más de una opción para cada producto.
- Muchos productos de **venta exclusiva en farmacia** salen de ella hacia otros establecimientos.
- Se centra a partir de este momento la atención al **cliente;** sus actitudes, necesidades, cómo satisfacerlas o crearlas.



En nuevo consumidor

asun arias consultores

- Nueva **composición demográfica.**
  - Más adultos.
  - Mayor esperanza de vida.
  - Mujer trabajadora.
  - Mayor número de hogares.
- El consumidor es más **exigente y emocional.**
- Estancamiento de las **ventas.**
- Aumento de la competencia.



El nuevo consumidor

asun arias consultores

- Avances en la tecnología.
  - En los próximos 20 años va a haber más cambios que en los 300 años anteriores.
  - Los **cambios son exponenciales, disruptivos**.
  - La tecnología está cambiando la manera de trabajar = **REVOLUCIÓN DIGITAL**

¿Qué podemos hacer???
Claves del éxito

asun arias consultores

1. Gestión de personas.
2. Gestión de la información.
3. Gestión por categorías.

2. Gestión de la información

asun arias consultores

- Conocimiento técnico
  - Anatomía y fisiología de los distintos sistemas.
  - Epidemiología
  - Etiopatogenia.
  - Tratamiento
    - Farmacológico
    - Macro, micronutrición y complementos nutricionales
  - Principales activos
  - Análisis comparativo del mercado
- Protocolo de recomendación

3. Qué es una categoría?

asun arias consultores

- Agrupación de productos en base a su finalidad o clasificación terapéutica.
- La definición de una categoría se debe basar en la **satisfacción de una necesidad**.
- El **consumidor** es el punto entorno al cual gira todo el sistema.

Gestión por Categorías

asun arias consultores

- Se trata de un nuevo modelo de gestión **reorientado hacia la venta.**
- Es un modelo **conjunto** entre oficina de farmacia y laboratorio.
- Cada categoría es considerada una UNIDAD DE NEGOCIO INDEPENDIENTE.

Objetivos de la farmacia

asun arias consultores

FARMACIA

- Aumento de ventas
- Incremento del margen bruto
- Aumento de la rotación
- Disminución de stock
- Aumento ventas por hora de trabajo
- Mejor conocimiento del consumidor y mejores relaciones.

Objetivos

asun arias consultores

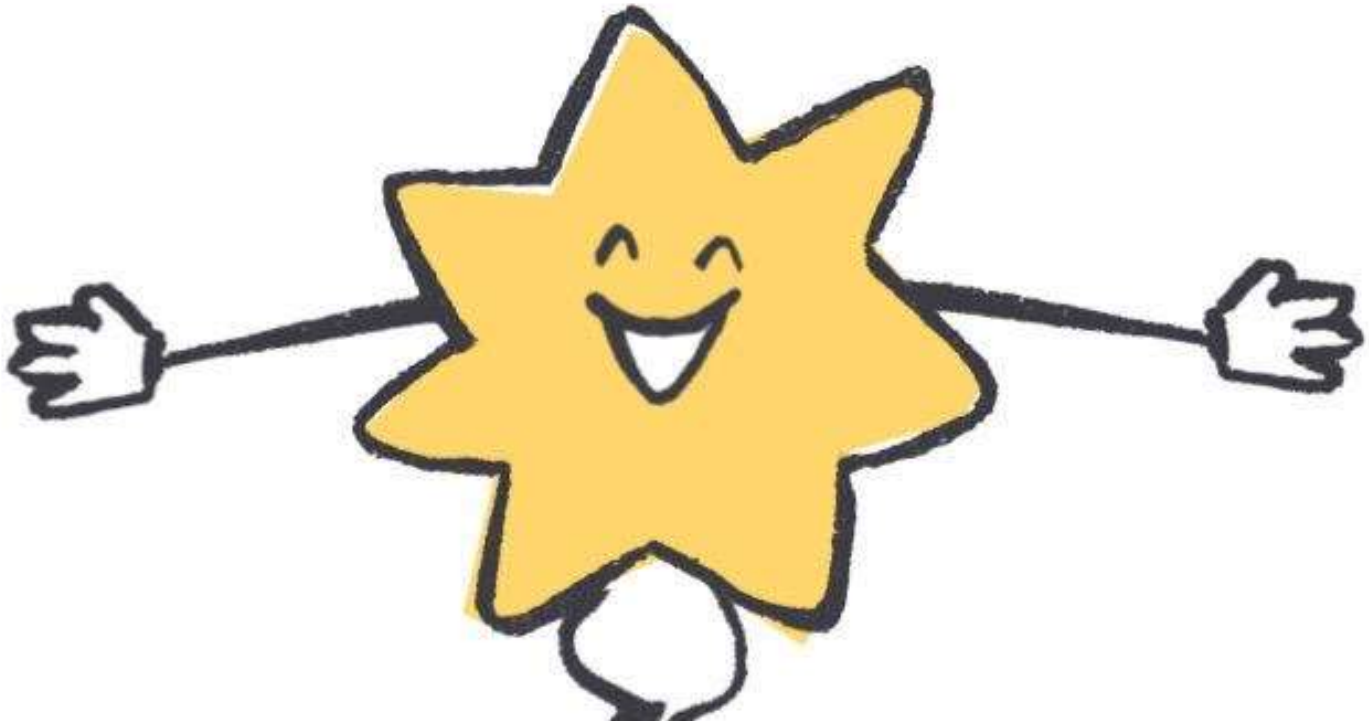
LABORATORIO

- Aumento de ventas y rotación.
- Aumento de cuota de mercado.
- Lealtad a la marca.
- Mejora de las relaciones con la farmacia.
- Mejor conocimiento del consumidor.

Y además

asun arias consultores

- **Optimizar el espacio de exposición** de la oficina de farmacia, así como las categorías de venta libre más importantes.
- **Rentabilizar los metros lineales de exposición:** qué, porqué, cómo y cuando exponer el surtido.
- Cubrir todas las **necesidades** del consumidor.
- Facilitar la **recomendación** del equipo al cliente final y optimizar la rentabilidad de la Farmacia.



Soportes básicos

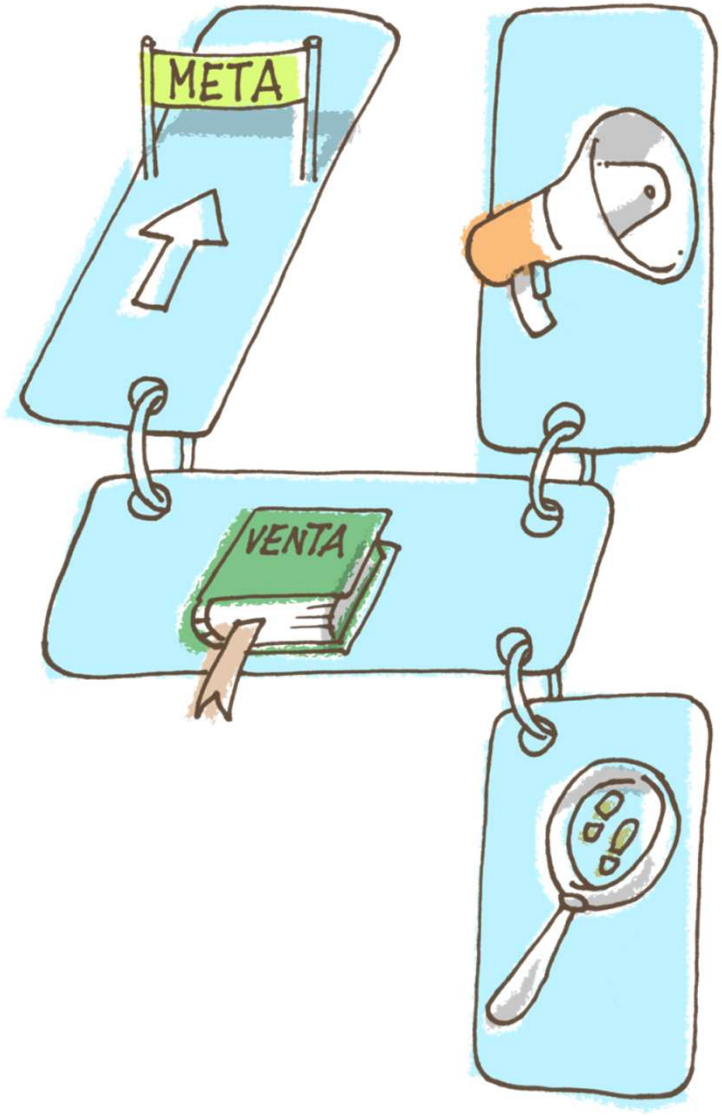
asun arias consultores

a. Distribución del **espacio** de venta desde el punto de vista de la rentabilidad.

b. Gestión del **surtido.**

c. Gestión del **lineal.**

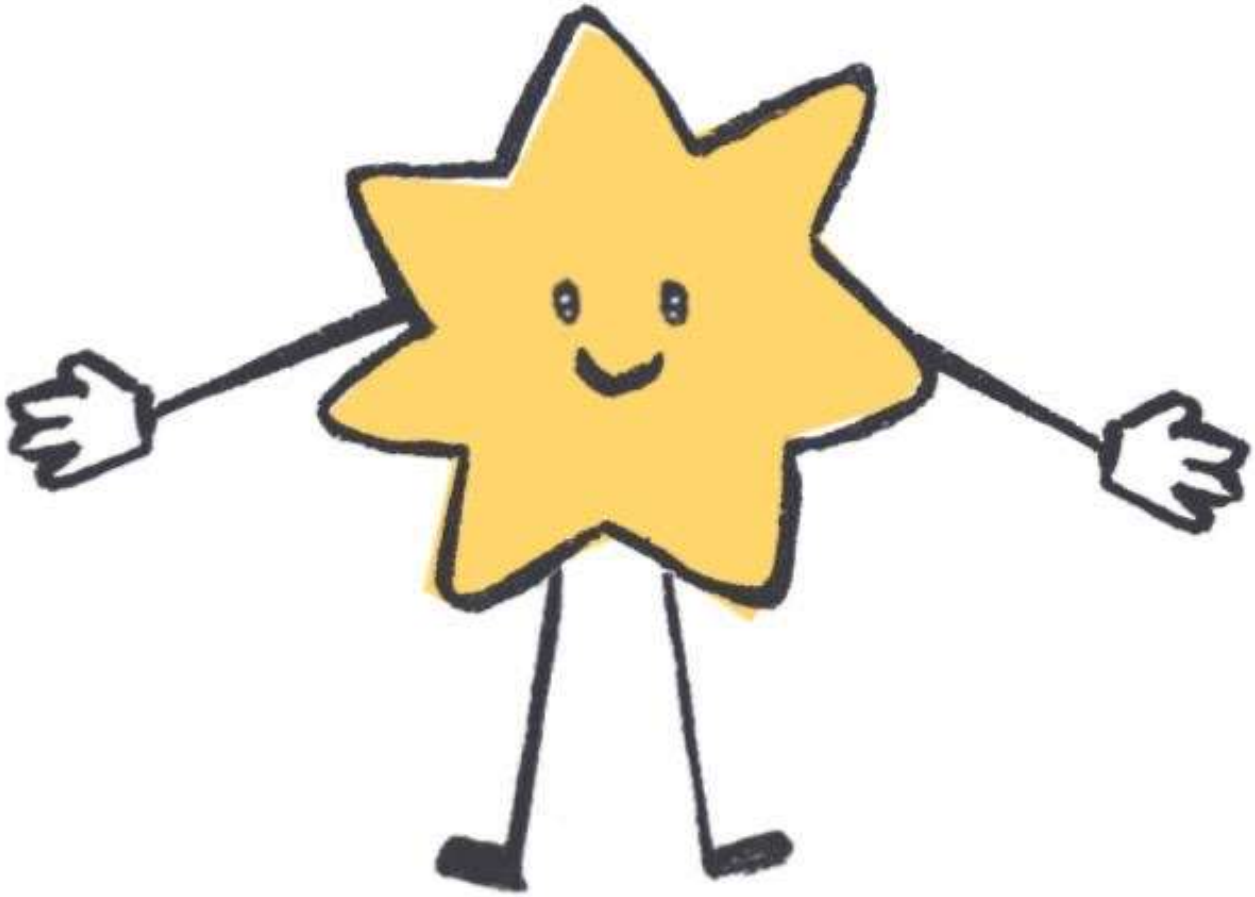
d. Planificación de las **ventas.**



El paso estrella

asun arias consultores

- Tener claras la **visión, misión y valores** de la oficina de farmacia.



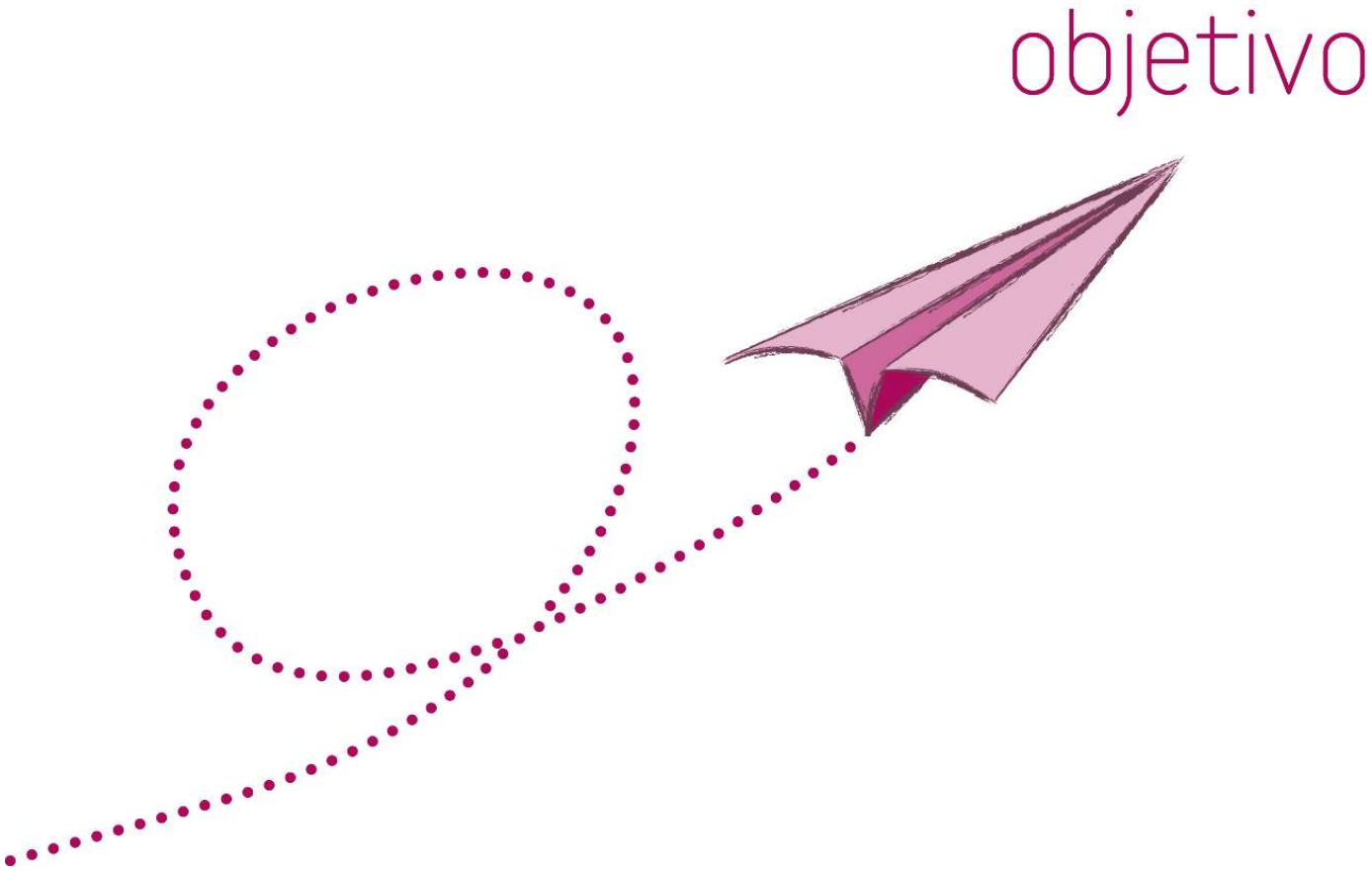
asun arias consultores

Cómo lo hacemos en Asun Arias Training Group

Primer PASO

asun arias consultores

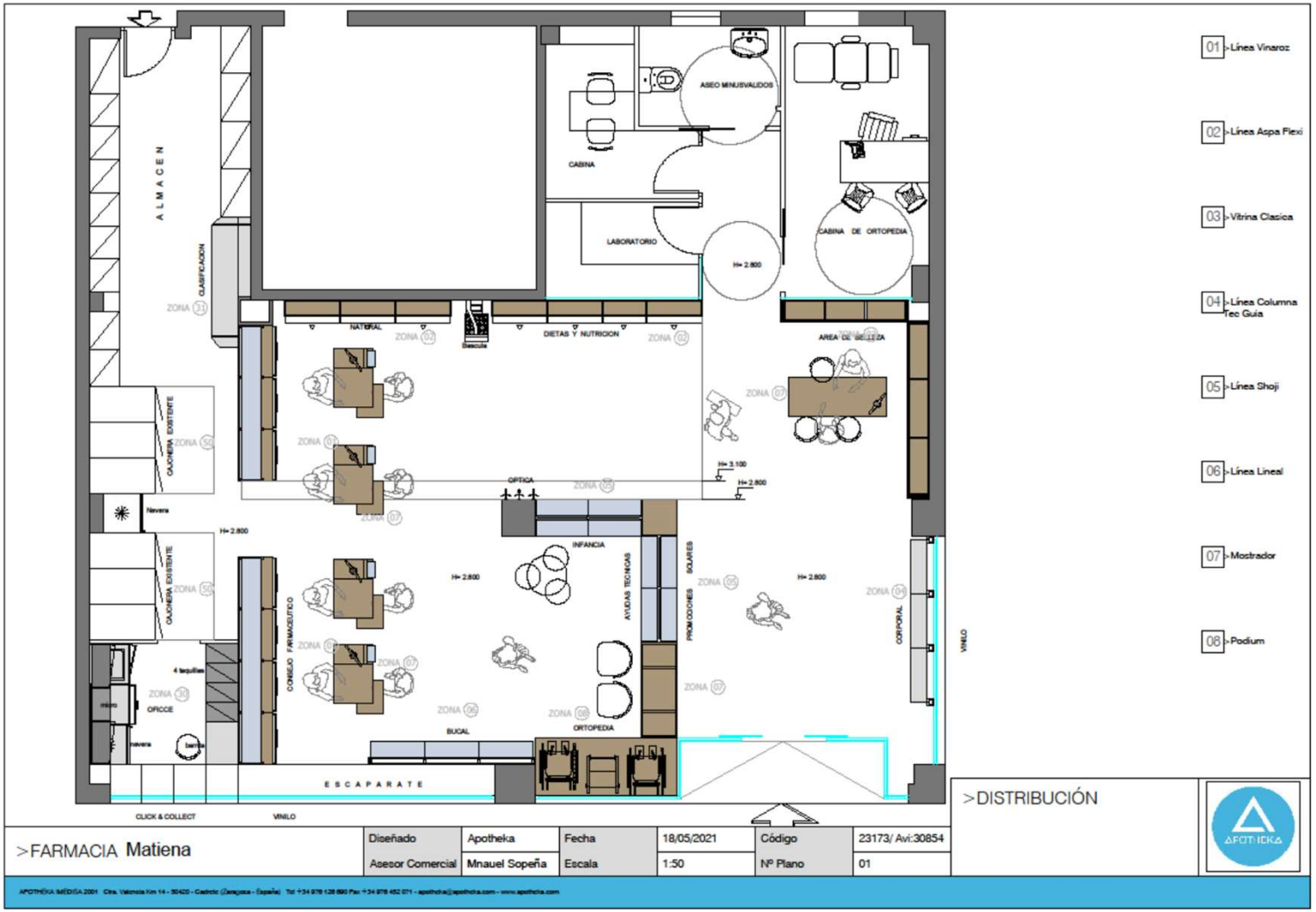
- **Analizar la situación actual y las necesidades básicas.**
  - **Ver en que momento se encuentra la farmacia.**
  - **A donde quiere llegar.**
  - **Áreas de crecimiento posibles.**



Segundo PASO

asun arias consultores

- **Estudiar el plano y el espacio comercial.**



Tercer PASO

asun arias consultores

- **Optimización** de los **metros lineales de exposición** por categorías, en función de la rentabilidad.

Cuarto PASO
El surtido

asun arias consultores

Rentabilidad: Margen * Rotación

Categoría dietética y complementos

asun arias consultores

- **Subcategorías**
  - Alimentos
  - Bebidas
  - Snacks
  - Free from
  - Edulcorantes
  - Infusiones
  - Caramelos y chicles
  - **Control de peso**
    - Dietas
    - Coadyuvantes
  - **Complejos Vitamínicos**
    - Defensas
    - Energía
    - Rendimiento físico y mental

Categoría dietética y plantas medicinales

asun arias consultores

- **Subcategorías**
  - **Bienestar digestivo**
    - Acidez, reflujo, ERGE
    - Gases
    - Cólico, diarreas, estreñimiento
    - SII, HPI
    - Intolerancias
    - Mareo
  - **Armonía y Serenidad**
    - Estrés
    - Ansiedad
    - Depresión
    - Sueño
    - Burn out

Categoría dietética y plantas medicinales

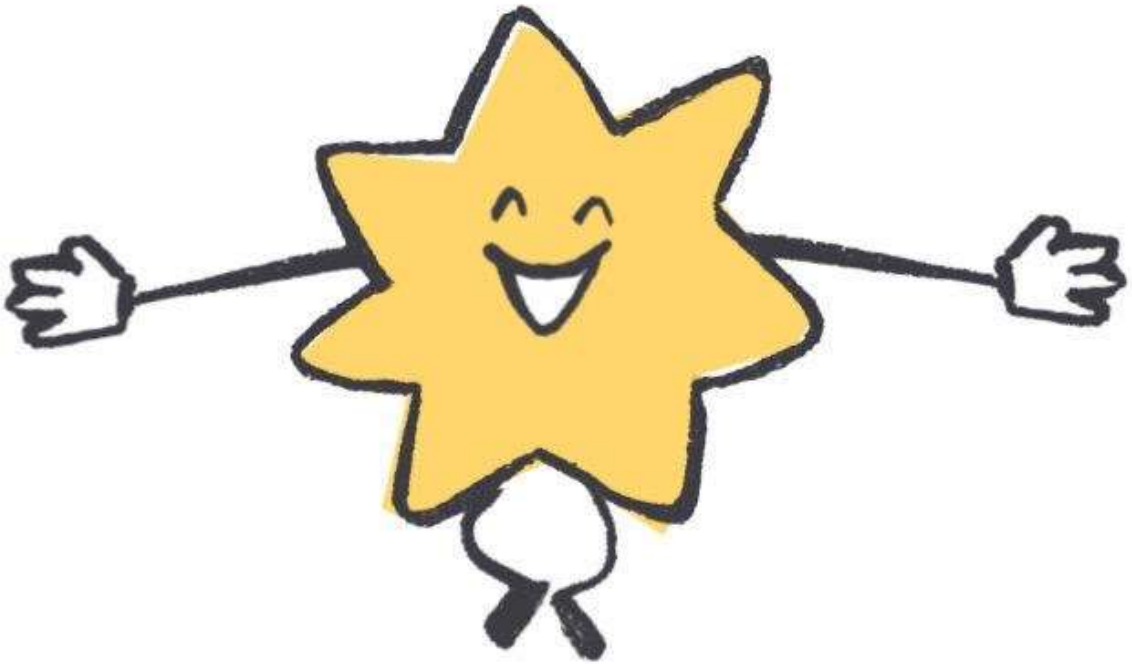
asun arias consultores

- **Subcategorías**
  - **Corazón y circulación**
    - Dislipemias
    - HTA
    - DM
    - Vasos sanguíneos
  - **Piel**
    - Hidratación y nutrición
    - Firmeza
    - Manchas
    - Reparación
    - Antiedad global
  - **Infecciones orina**
  - **Salud de la mujer**
    - SPM
    - Infecciones vaginales
    - Menopausia
  - **Probióticos**

Alguna reflexiones sobre la fitoterapia

asun arias consultores

- Prevención y tratamiento de enfermedades y disfunciones del organismo con **plantas medicinales.**
- 250.000 especies: **10%** utilizadas con fines terapéuticos.
- **Legislación alimentaria o medicamentos tradicionales de plantas.**
- **Falta de estudios sistemáticos** que evalúen su seguridad.
- No existe **titulación** profesional de Sanidad, en España.



Por laboratorios….

asun arias consultores

- **Low cost, fitoterapia tradicional**
  - **Aquilea,** formas galénicas.
  - **Arkopharma,** expositor inspirador.
  - **Aboca,** productos sanitarios.
  - **Epaplus,** fórmulas completas e intuitivas
  - **Cinfa,** Nutritional System y Servicios Nutricionales
  - **Goah**

AQUILEA
La fuerza de la naturaleza

Aboca
Innovación para la salud

NS Nutritional System

Arkopharma
LABORATORIOS

EPAPLUS

GOAH
CLINIC

Por laboratorios….

asun arias consultores

- **Pro, innovación, fórmulas únicas y aval científico**
  - Luxmetique
  - Vitae
  - ProdecoPharma
  - Solvitae
  - Ysonut
  - Pileje
  - ESI
  - NHCO
  - Intersa
  - Suravitasán
  - Natures´s plus
  - Drasanvi
  - Therasciencie
  - Vogel

Por laboratorios….

asun arias consultores

- **Premium, > exclusividad + especificidad**
  - Nutergia
  - Lamberts
  - Solgar
  - Zeus
  - Cobas
  - Solaray
- **Top específicos**
  - Pranarom
  - Terpenic
  - Neovital Health (hongos medicinales)
  - Forza Vitale
  - DHU (sales de Schüssler)

SúperTop

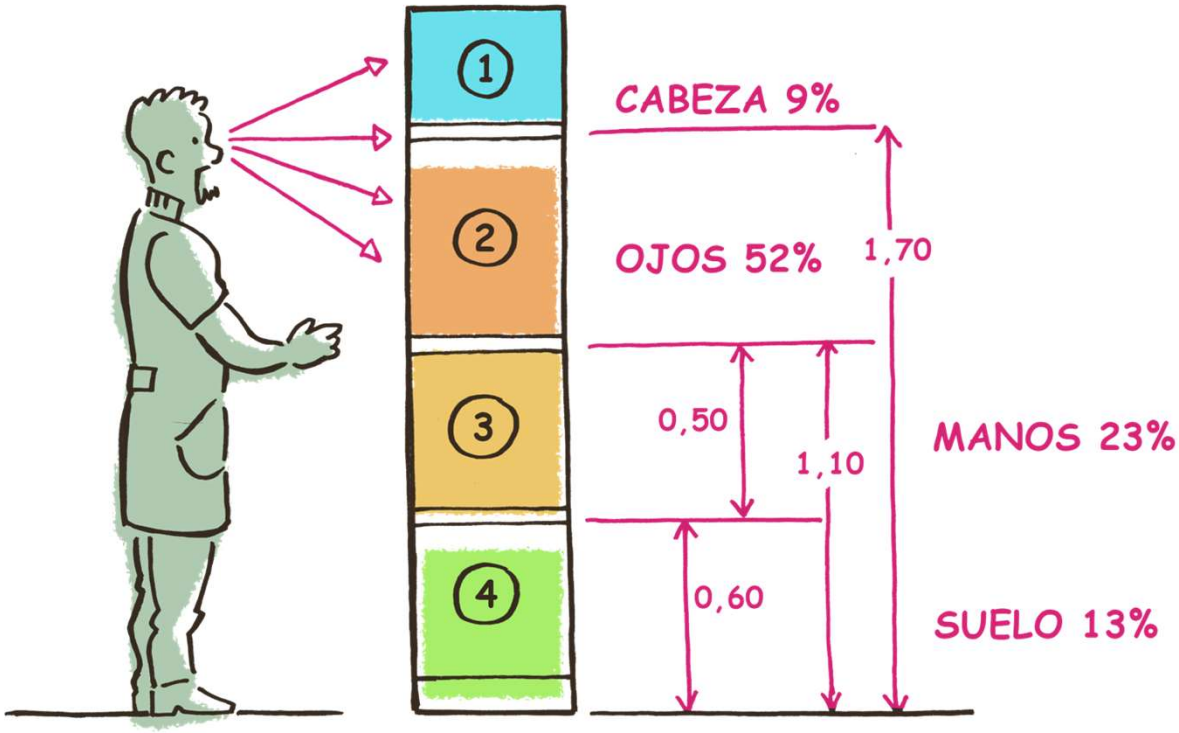
asun arias consultores

- Labo´Life: microinmunoterapia

Quinto PASO

asun arias consultores

- **Ubicación del producto en el lineal….**



Sexto PASO

asun arias consultores

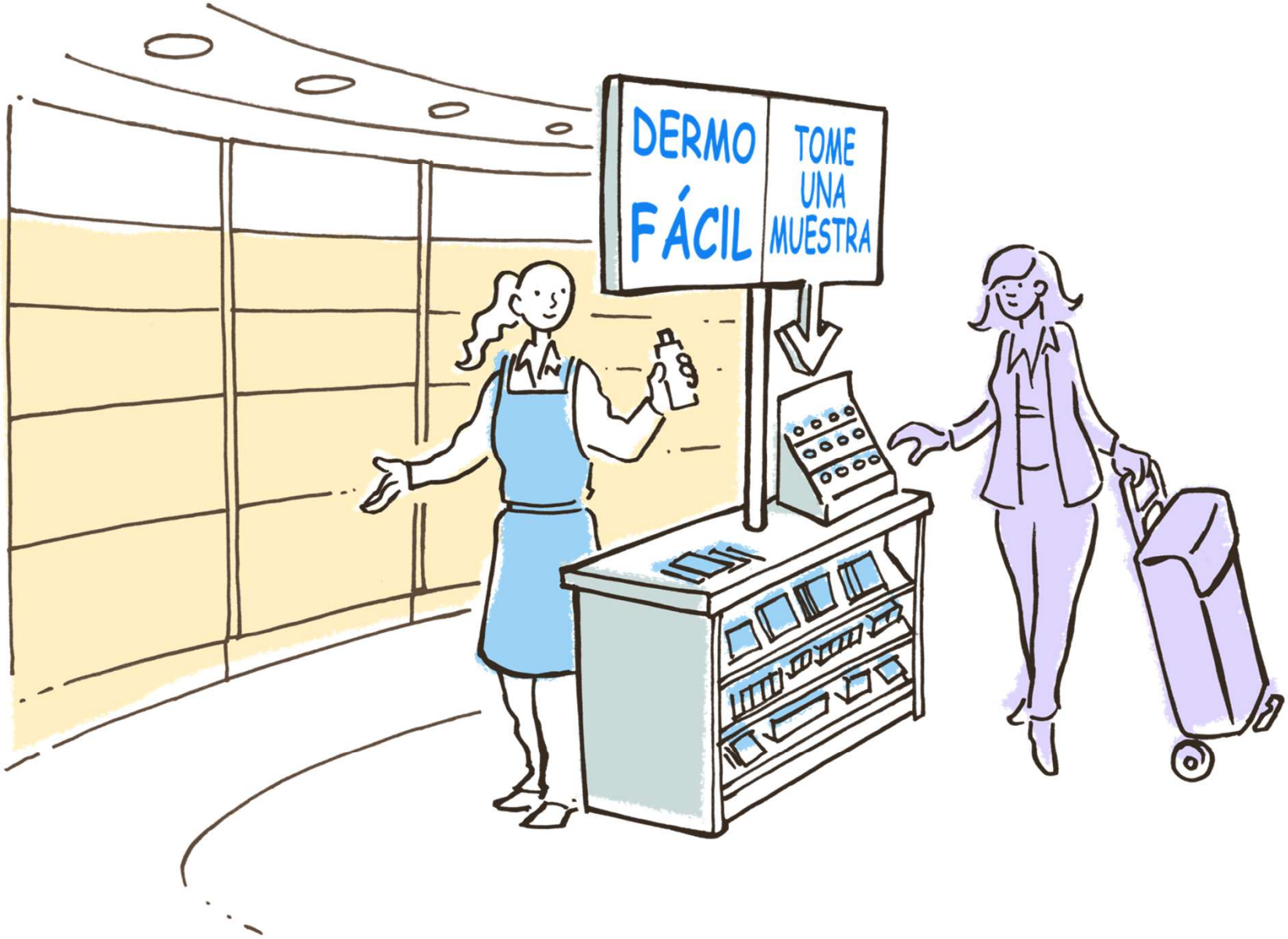
- Gestión del lineal

Sexto PASO

asun arias consultores

d. Plan de marketing

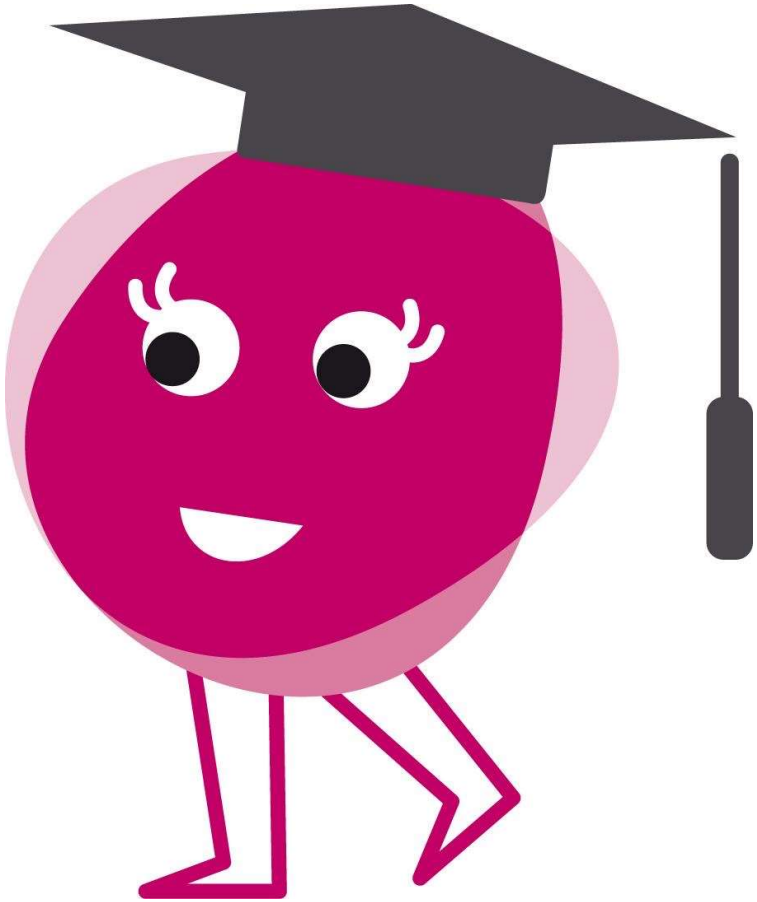
asun arias consultores



Campos de actuación

asun arias consultores

- Trastornos de la función digestiva
- Combatir fatiga, estrés, trastornos del sueño para recuperar la energía y vitalidad.
- Estado de ánimo y cerebro.
- Reequilibrio hormonal.
- Prevenir y controlar sobrepeso y SM.
- Prevenir patologías relacionadas con el estrés oxidativo y enfermedades degenerativas.
- Optimizar las defensas inmunitarias.
- Proteger las articulaciones .
- Necesidades específicas de deportistas.
- Prevenir déficit de micronutrientes en la población senior.



Medios

asun arias consultores

- **Físicos:** Expositores, torre o isla, cabecera de góndola.
- **Estímulo:** Audiovisuales, creación de ambientes, cualquier acontecimiento, nuevos decorados.
- **Personales:** Animaciones en directo.
- **Psicológicos:** Producto en promoción, ofertas agrupadas, doble ubicación del producto…

Niños, A RECOMENDAR

El cliente es cada vez más exigente y emocional además de estar **SÚPERCONECTADO.**

El **conocimiento** actualizado es lo que MARCA LA DIFERENCIA

No podemos trabajar todas las marcas; por ello la GxC es clave para que nuestra farmacia sea rentable.

Una vez definido el surtido, hay que trabajar con un **protocolo de recomendación** que nos permita llegar al consumidor de forma sencilla.

Espero que os hay gustado muchooooooo!!!!!!

asun arias consultores

www. asunarias.es