# Podemos ayudarte?



Raúl Redondo LICENCIADO EN FARMACIA MBA. DIRECCIÓN Y ADMINISTRACIÓN DE FARMACIA

En 2011, en el peor momento de la crisis y en pleno impago del SESCAM, compra la farmacia Ruescas, farmacia en decadencia con una facturación real menor a los quinientos mil euros en la ciudad de Villarrobledo (Albacete), población con 14 farmacias conocida por su competencia desleal y la guerra abierta de precios.

Tras un complicado comienzo, lleno de dificultades, crea un nuevo concepto de farmacia, la Farmacia Aquario, basada en la experiencia de cliente, un equipo de trabajo comprometido y autónomo y la gestión organizada.

Después de poco más de 5 años, en los que las farmacias de media, han disminuido un 25% su facturación, traspasa la farmacia con unas ventas reales, exclusivamente de los clientes de a pie, de más de 1 millón de euros.

in f











iTe ayudamos a mejorar!

Avenida de España, 23 2ª Planta - Oficina 1ª 28100 Alcobendas / Madrid

m. 677 409 233 / tlf. 911 104 073

info@pharmaone.es www.pharmaone.es



GESTIÓN FARMACÉUTICA

www.pharmaone.es

#### Si tuvieras que puntuar la gestión de Gestión farmacéutica tu farmacia, ¿qué nota le otorgarías?



Esta puntuación representa el grado de cumplimiento con los objetivos propuestos.

Y si nuestros objetivos no se cumplen, se originan la mayoría de los problemas, frustraciones y discusiones diarias en la farmacia.

Para cumplir los objetivos, primero debemos poder gestionar nuestro proyecto, nuestro equipo y nuestros clientes.



## Pero, ¿estamos preparados?

Gestión farmacéutica

PARA RESPONDER, PLANTEÉMONOS ESTAS DOS PREGUNTAS:



Hemos logrado poner en PRÁCTICA LA TEORÍA?

#### ¿Y SI NO MEJORAMOS la gestión?

Una gestión incorrecta siempre conlleva o no tomar decisiones o tomar decisiones **erróneas**, que sin respuesta, se acumulan en el tiempo, planteando cada vez, soluciones más complejas y de mayor coste.



## ¿Cómo te podemos ayudar?



En PharmaOne, sólo utilizamos la práctica, estando contigo en tu farmacia, con sus características concretas.



- Primero, realizaremos un estudio práctico de la situación real de tu farmacia. y a partir de ahí, confeccionaremos un calendario de implantación ordenado por prioridades.
- Liderazgo, gestión de equipos, motivación, estructura de negocio, experiencia de cliente, gestión de compras y proveedores, especialización, estudio de la competencia, oportunidades, fidelización, protocolos, calidad, objetivos, incentivos, formación...
- Implicamos a tu personal, realizando una gestión por competencias y ob**jetivos,** formando un equipo profesional, motivado y especializado.
- Mejoramos la experiencia de cliente v su relación con tu farmacia.

Si en tu farmacia se escuchan frases como: no hay tiempo, eso es imposible, esa no es mi función, vaya caos o esta farmacia va no es lo que era...

¡Ponte en contacto con nosotros!

m. 677 409 233 / tlf. 911 104 073 info@pharmaone.es

