

¿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.

pasión trabajo juntos



PHARMAONE

RECURSOS FARMACÉUTICOS



¡Te 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

¿CÓMO VALORAS
LA GESTIÓN DE
TU FARMACIA?



PHARMAONE

RECURSOS FARMACÉUTICOS

GESTIÓN FARMACÉUTICA

www.pharmaone.es

Si tuvieras que puntuar la gestión de 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?**



PARA RESPONDER, PLANTEÉMONOS ESTAS DOS PREGUNTAS:

¿Cuánto tiempo hemos dedicado a FORMARNOS COMO GESTORES?



¿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.

- Implicamos a tu personal, realizando **una gestión por competencias y objetivos**, formando un equipo profesional, motivado y especializado.

- 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...

- Mejoramos **la experiencia de cliente y 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 ya no es lo que era...*

¡Ponte en contacto con nosotros!

m. 677 409 233 / tlf. 911 104 073

info@pharmaone.es

