



## Fedefarma impulsa un retail tour para acercar best practices a la oficina de farmacia

### **Farmacias adheridas al servicio de asesoramiento en retail de la cooperativa han visitado espacios que dan respuesta a tendencias actuales**

Gavà, 24 de febrero de 2020.- Fedefarma ha impulsado un retail tour para facilitar que la farmacia pueda conocer e incorporar best practices en diferentes ámbitos de su gestión.

De este modo, farmacias adheridas al servicio de asesoramiento en retail de la cooperativa han visitado espacios que les ayuden a integrar nuevos conceptos en la gestión, la comunicación y el branding, así como maneras de sacar el máximo partido a tendencias o de trabajar la categoría natural, entre otros.

El objetivo del tour, celebrado la pasada semana, fue proporcionar a las farmacias inscritas una visión completa, y desde diferentes ángulos, de todas aquellas áreas que hoy día son clave para una oficina de farmacia.

#### **Aprendiendo sobre el terreno**

La ruta propuesta por la cooperativa ha comprendido farmacias y *retailers* de diferentes sectores, seleccionados por su concepto diferenciador y porque dan respuesta a tendencias actuales.

Entre estos han destacado dos denominadores comunes. Todos los espacios visitados se impregnan de su posicionamiento, misión y visión, logrando hacer muy evidente su visualización. Asimismo, todos los espacios han teniendo en cuenta el consumidor que cada vez es más consciente y responsable, que cada vez crece más y pide del compromiso social de las marcas y establecimientos.

De este modo, durante el recorrido, se han abordado de manera experiencial conceptos como la experiencia de cliente, viendo en primera persona ejemplos de gestión que sitúan la satisfacción del cliente en el centro, y se manifiesta en aspectos como protocolos de atención desde la entrada del cliente en el espacio, la formación constante del equipo en productos, técnicas de venta..., o la priorización de la experiencia con el producto antes de su compra, entre otros.

Al mismo tiempo, también se ha incidido en la importancia de los valores de la empresa, y cómo estos han de impregnar cada detalle y cada proceso, para ser coherentes y que, además, le lleguen al consumidor.

El retail tour también ha incluido ejemplos de cómo abordar el paciente desde una visión holística, integral, teniendo en cuenta todas sus necesidades y acercándole espacios de bienestar complementarios, que le proporcionen un bienestar global.

Entre los conceptos experimentados también destaca la versatilidad en cuanto a la adaptación al entorno y al paciente, orientando la especialización hacia aquello que demandan.

Durante todo el recorrido, los participantes han contado con apoyo y acompañamiento de especialistas en retail, quienes les han ayudado a detectar y analizar conceptos innovadores adaptables y aplicables a la oficina de farmacia.

Fedefarma ha contado con la colaboración de Mediform en la organización de esta actividad, cuyo recorrido ha llevado a visitar en Gavà la Farmacia de la Remei, y en Barcelona la Farmàcia Provenza 156, Kiehl's, flagship store y Veritas, tienda y espacio Terra Veritas.

Fedefarma ha desarrollado esta iniciativa para seguir aportando formación innovadora a la oficina de farmacia, y que ha sido concebida como complemento del servicio de asesoramiento en retail que acerca a las farmacias. Este servicio se centra en ayudar a la oficina de farmacia a mejorar la gestión integral del negocio, la organización interna y el marketing para impulsar las ventas y maximizar los beneficios, gracias al acompañamiento de profesionales de la farmacia y el marketing.

Más información: [Laura Baeza](mailto:lbaeza@fedefarma.com) | [lbaeza@fedefarma.com](mailto:lbaeza@fedefarma.com) | 663 23 00 08

[www.fedefarma.com/actualitat](http://www.fedefarma.com/actualitat)



.....

Fedefarma es la cooperativa de farmacéuticos que ofrece servicios integrales a la farmacia para su desarrollo comercial y empresarial, líder en distribución de productos farmacéuticos en Cataluña y Castellón. A través de sus 7 almacenes robotizados y estratégicamente ubicados, distribuye a sus cerca de 3.000 socios de Cataluña y la Comunidad Valenciana el vademécum más amplio de todo el Estado con 110.000 referencias. Su liderazgo se basa en su amplio portfolio de soluciones para mejorar la rentabilidad de la farmacia y posicionarla como centro de salud y bienestar, su amplia oferta formativa y sus servicios complementarios para potenciar la competitividad de la farmacia.