

FARMACIA I+



01

Nuestras cifras 3 - 4

02

Lo que somos 5 - 6

03

Nuestra filosofía 7 - 8

04

Nuestro compromiso 9 - 10

05

Nuestra metodología 11 - 12

06

Lo que hacemos 15 - 22

06.1 Compras 14

06.2 Formación 15 - 16

06.3 Servicios sanitarios 17 - 18

06.4 Marketing y Comunicación 19 - 20

06.5 Consultoría 21

Índice





01

Nuestras cifras

01

Nuestras cifras

Nuestras cifras

Más de
700
trabajadores

Más de
120M
de € en ventas

Más de
150
laboratorios

Más de
12.000
referencias

Más de
300
promociones anuales al
consumidor

Más del
40%
de incremento de ventas en las
campañas comerciales

Hasta el
34%
de disminución de stock
en el primer año

Un 95% de nuestros equipos recomendaría Farmacia I+ a una farmacia que esté buscando mejorar su rentabilidad y crecer profesionalmente.

Más de
7.000
ejemplares Revista Farmacia I+

Hasta el
8%
de disminución de costes
sobre el total de las compras

Más de
280.000
registros de clientes
en nuestra BBDD

3,3h/mes
de media formativa por trabajador

70%
de tests formativos superados

Crecimiento de categorías en torno al 15%-20% tras la realización de los protocolos

02

FARMACIA I+

FARMACIA I+

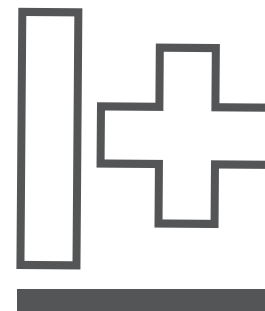
Lo que somos

Llevamos **más de una década trabajando por mejorar la gestión de las compras de las farmacias** y poniendo valor en la atención sanitaria de los clientes.

Presencia en Andalucía, Comunidad Valenciana, Comunidad de Madrid, País Vasco, Castilla y León, Región de Murcia y las Islas Canarias.

Más de
700
trabajadores

Más de
120M
de € en ventas



03

Nuestra filosofía



Reducción de costes

Tu stock será la exposición que tengas en tu farmacia.

Profesionalidad, cercanía y excelencia

Buscamos mejorar la calidad de vida de los clientes.

El cliente final es lo primero

Son la única y verdadera razón por la que nos dedicamos a esto.

No solo vendemos, fidelizamos clientes

El cliente es el centro de atención de nuestro negocio, convertimos las ventas en clientes.

04

Nuestro compromiso



Nuestro compromiso

Mantendrás la independencia de tu farmacia en cuanto a gestión.

Imagen de marca

A pesar de no ser un requisito imprescindible, contarás con un asesoramiento personalizado en el caso de querer unirse a la marca I+.

Incremento de las ventas

Contarás con campañas comerciales totalmente diferenciadoras con el objetivo de satisfacer todas las necesidades de los clientes.

Establecimiento de sinergias

Todas con un único objetivo: seguir creciendo.

Mejora de tu calidad de vida

Podrás dedicarte exclusivamente a tu equipo y a tus clientes.

Motivación plena

Entendemos la escucha y motivación de los equipos como herramienta fundamental para conseguir su plena implicación en el día a día de la farmacia. ¡Te ayudamos a conseguirlo!

10



05

FARMACIA I+
HASTA LAS 2400 H.

Nuestra metodología



Asesoramiento, gestión y control en la implementación de los procesos

- ✚ Respaldo de un completo equipo de profesionales pertenecientes a distintas disciplinas.
- ✚ Análisis exhaustivo del 'estado de salud' de tu farmacia.
- ✚ Proceso de control y seguimiento totalmente personalizado.

CRM propio

- ✚ Tecnología más avanzada del sector, con el objetivo de simplificar todos los procesos
- ✚ Integración en una única plataforma de todas las herramientas de uso en la oficina de farmacia: realización de pedidos, intercambio de mercancía, gestión de incentivos, ventas cruzadas...
- ✚ BBDD integrada por más de **280.000 registros de clientes.**

Formación y motivación

- ✚ Piedras angulares a la hora de ofrecer un consejo farmacéutico de excelencia.
- ✚ El trabajo en equipo como clave del éxito de todos los proyectos que se ponen en marcha.
- ✚ Revisión constante de todos los procesos puestos en marcha con el objetivo de corregir desviaciones y alcanzar los objetivos marcados.



06

2

3

LA NATURALEZA
COMO FUENTE DE SALUD

Lo que hacemos





06.1

Compras

Lo que hacemos / Compras

- ✚ **Trabajamos con más de 150 laboratorios.**
- ✚ **Surtido muy amplio.**
Casi 12.000 referencias.
- ✚ **Compras por cooperativas en el día a día.**
Máximos descuentos desde la primera unidad.
- ✚ **Más de 300 promociones ofertadas en 2021.**
Crecimiento anual. Crecimiento del 12% en el primer cuatrimestre de 2022.
- ✚ **Condiciones lineales durante todo el año.**
- ✚ **Disminución de stock.**
Hasta el 34%
- ✚ **Análisis de costes de compras al entrar a formar parte del Grupo.**
Disminución de costes entre el 4% y el 8% sobre el total de las compras.
- ✚ **Disminución de facturas y de proveedores.**
- ✚ **Crecimiento en el activo disponible de la farmacia al comprar de 1 en 1 con los descuentos pactados.**
Mejora significativa de la tesorería.
- ✚ **Disminución en el número de facturas recepcionadas.**





06.2

Lo que hacemos / Formación

Formación

Constituye la piedra angular sobre la que entendemos se sustenta una atención sanitaria de excelencia, algo que constituye nuestro principal valor diferencial

✚ **Plan de Formación con carácter anual**

✚ **Formadores de alto nivel y vanguardia**

✚ **Plataforma online de formación propia: I+ Academy**

- + Interfaz intuitiva y sencilla.
- + Diferentes niveles formativos según categorías
- + Formaciones orientadas a los Servicios Sanitarios
- + Formaciones de apoyo a las campañas comerciales.
- + Itinerarios de formación personalizados para los usuarios.
- + Controles de realización.
- + Exámenes
- + Informes y varios niveles de supervisión.
- + Emisión de certificados.
- + Posibilidad de realizar las formaciones en dispositivos móviles a través de una versión de web app.

15

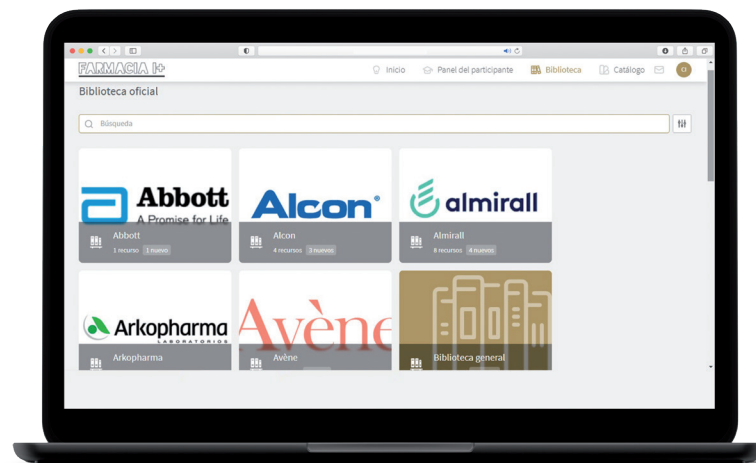
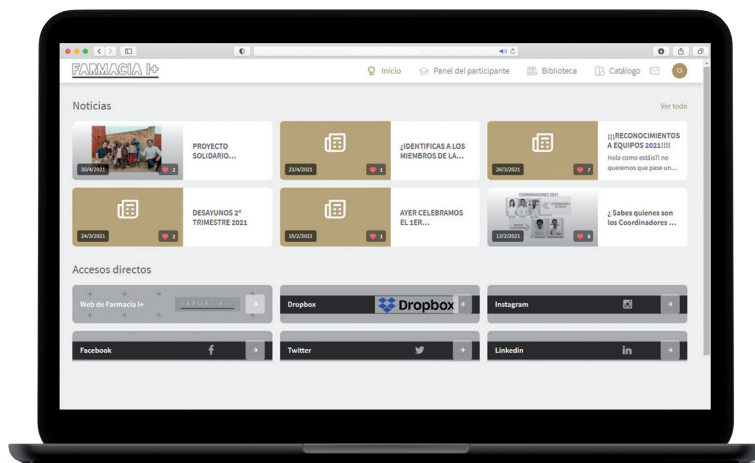




06.2

Formación I+ Academy

Lo que hacemos / Formación





06.3

Servicios Sanitarios

Lo que hacemos / Servicios Sanitarios

- ✚ **Interrelación entre el ámbito hospitalario y farmacéutico.**
- ✚ **Diferenciación del mercado farmacéutico español, aportando valor añadido en la dispensación mediante servicios protocolizados.**
- ✚ **Clara estrategia de diferenciación con relación al resto de farmacias del sector**
- ✚ **Estandarización de los servicios sanitarios:**
 - + Protocolos de actuación claros para otorgar el mismo servicio, con independencia de lugar geográfico en el que se encuentre la farmacia.
 - + Servicios enfocados a la prevención de patologías.
- ✚ **Realización de estudios epidemiológicos poblacionales y publicaciones científicas**



06.3

Servicios Sanitarios

Lo que hacemos / Servicios Sanitarios

+ Campañas sanitarias perfectamente articuladas para conseguir la implementación de los servicios y la fidelización de los clientes:

Objetivo claro: prevención de la enfermedad y promoción de la salud.

Ejecución de todas las piezas de comunicación y materiales para la zona de atención al paciente.





06.4

Marketing y Comunicación

Lo que hacemos / Marketing y Comunicación

Área totalmente profesionalizada con un enfoque claro a potenciar el sell-out de las farmacias.

✚ **La estrategia de marketing se centra en cuatro acciones perfectamente diferenciadas:**

- + Campañas comerciales multimarca de periodicidad bimensual
- + I+ Precios
- + I+ Recomendado
- + I+ Vendido
- + I+ Novedad

✚ **En su desarrollo, contarás con:**

- + Materiales de comunicación y visibilidad.

✚ **Con estas acciones se persigue:**

- + Oportunidad de crecimiento y de implementación de nuevas líneas con éxito.
- + Mayor rotación de productos.
- + Disminución del stock de determinadas referencias.
- + Impulso a las ventas.
- + Aumentar la rentabilidad de determinadas gamas/marcas.
- + Facilitar la decisión del cliente y favorecer la autoventa.
- + Captación y fidelización de clientes.
- + Incremento del ticket medio.



06.4

Marketing y Comunicación

+ Comunicación

- + Revista de elaboración propia orientada al cliente final (Tirada de 7500 ejemplares)
- + Página web.
- + Presencia en perfiles sociales.
- + Estrategia de contenidos de valor.
- + Newsletter.
- + Gestión de la presencia del Grupo en los medios de comunicación.



Lo que hacemos / Marketing y Comunicación





06.5

Consultoría

Lo que hacemos / Consultoría

Área orientada a implementar todas las herramientas necesarias para que las farmacias se adapten de adecuada al modelo de negocio de Farmacia I+, una vez que pasan a formar parte del Grupo.

Su interacción con titulares y equipos posibilita que las farmacias sean más ágiles y eficientes en el funcionamiento interno y que, por lo tanto, consigan alcanzar los objetivos marcados desde el Grupo.

+ Áreas de actuación:

- + Estudio de mercado.
- + Auditoría interna de procesos.
- + Análisis de equipos.
- + Superficie de venta.
- + Revisión de protocolos de trabajo.
- + Control y comunicación trimestral de los principales KPI de todas las farmacias del Grupo.
- + Seguimiento y asesoramiento en imagen, reformas, planogramas, retail.
- + I+D+i: Desarrollo de negocio.





VV

FARMA





FARMACIA I+



