

Socios clave

Nuestros socios clave serán los laboratorios, a los que realizaremos pedidos y encargos, (Avene, La Roche Posay, Isdin...) las industrias farmacéuticas, que serán las encargadas de suministrarnos medicamentos y productos de parafarmacia y con las que pactaremos horarios y precios de distribución, (Safa, Cofares...) otras farmacias, con las que realizaremos pactos comerciales para evitar el desabastecimiento, (farmacias cercanas a la nuestra) algún medio de comunicación como el periódico local con el que trabajaremos para campañas y promociones puntuales y dietistas y expertas en tratamientos capilares y dermocosmética que vendrán una vez por semana/mes.

Avene nos suministrará productos parafarmacéuticos de su línea dermocosmética, Isdin hará exactamente lo mismo y La Roche Posay también.

Safa y Cofares se encargarán de hacernos llegar diariamente los medicamentos y productos de parafarmacia en falta, haciendo nosotros previamente un pedido.

Con las otras farmacias realizaremos un pacto para evitar el desabastecimiento, así si nosotros no tenemos un producto podemos pedirselo a ellas y haciendo con que el cliente no se marche con las manos vacías.

En el periódico como ya hemos dicho antes, habrá campañas y promociones puntuales para que nuestros posibles clientes estén al día de todo lo que ocurre en nuestra farmacia.

Tendremos en nómina a un/a dietista que vendrá 2 veces por semana

para llevar un seguimiento de nuestros clientes, se le realizará un pago por las horas trabajadas aparte de una comisión por producto vendido.

También habrá una experta en el tratamiento capilar que vendrá 2 veces al mes para llevar un seguimiento de nuestros clientes y al igual que a la dietista, se le pagará por las horas trabajadas y por comisión de los productos vendidos.