

01

VENTA DIRECTA Y PROMOCIÓN

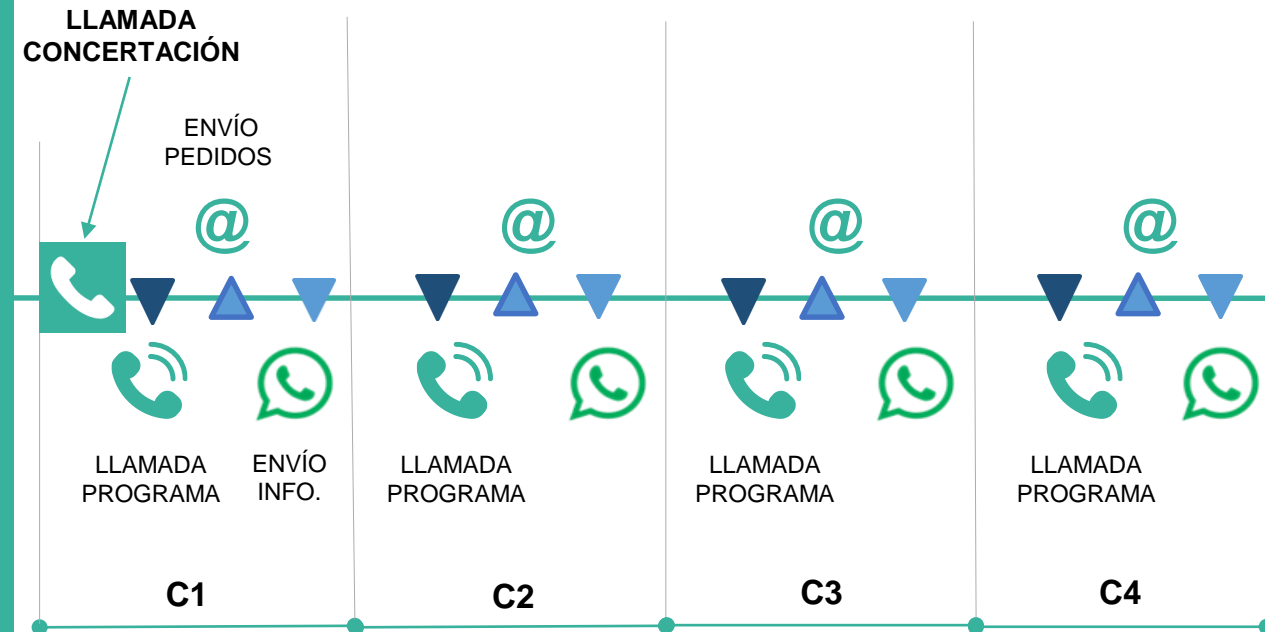
INCREMENTAR LA COBERTURA DIRECTA
PRESENTACIÓN PRODUCTO Y VENTA DIRECTA
ACTIVIDADES PROMOCIONALES
VISITA TRIMESTRAL
SERVICIO REGULAR A LA FARMACIA
COMPLEMENTO DEL EQUIPO PROPIO

Cómo lo hacemos

- A través de cualquier canal no presencial:



- Planificación de mensajes programados
- Seguimiento continuo de los KPIs vs objetivos



sercómex
FARMACIA

02

FORMACIÓN FARMACIAS

FORMACIÓN TÉCNICA Y CIENTÍFICA DE UN PRODUCTO O CATEGORÍA

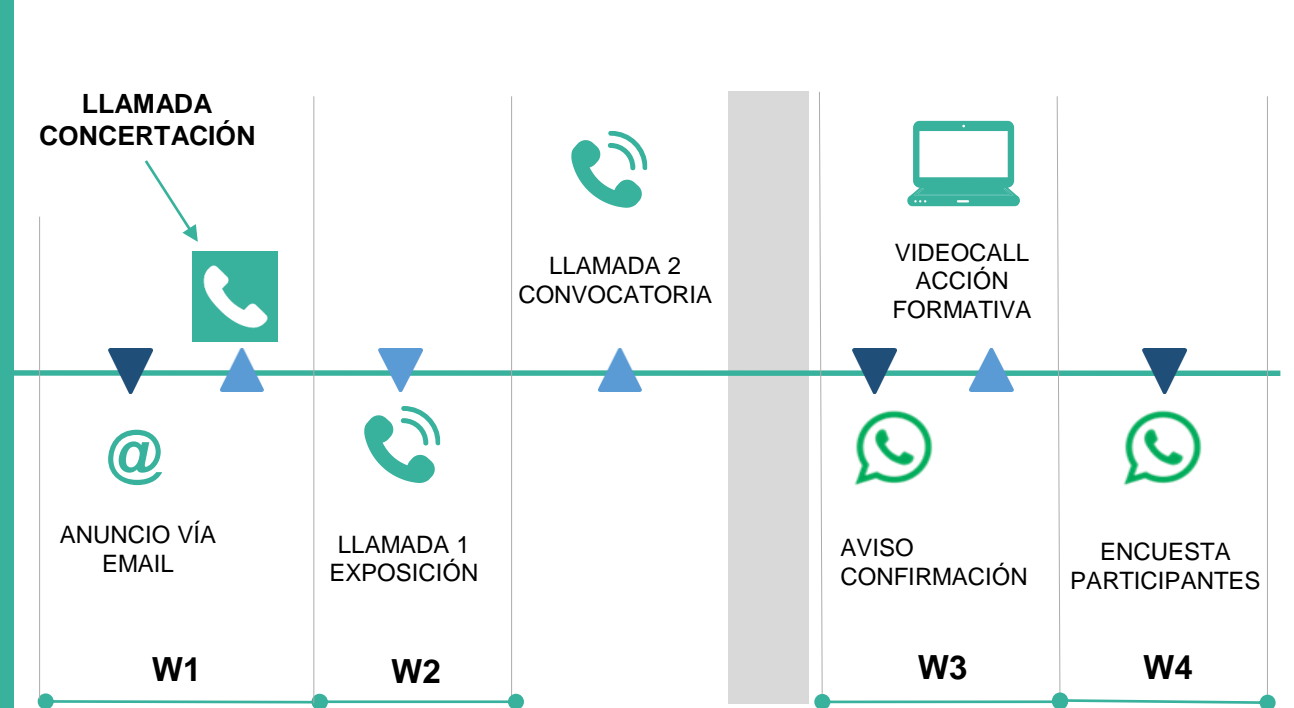
FORMACIÓN COMERCIAL DIRIGIDA AL SELL-OUT (CROSS SELLING, UP-SELLING...)

FORMACIÓN/DIVULGACIÓN SOBRE PRODUCTO, POSOLOGÍA, ACTIVIDAD, EFECTOS SECUNDARIOS...

FORMACIÓN TÉCNICO-DIVULGATIVA SOBRE PATOLOGÍAS, ESTACIONALIDAD, PREVENCIÓN...

Cómo lo hacemos

- Online o a través de herramientas (Video, podcast...)
- Formación por farmacia o por grupos de farmacias
- Modelo Sercómex de interactividad



sercómex
FARMACIA

03

CAMPAÑAS ESPECIALES

PREVENTAS EN CAMPAÑAS ESTACIONALES:
PRODUCTOS DE INVIERNO, DE VERANO, DE
PRIMAVERA

FARMACIAS DE COSTA

REFUERZO CAMPAÑA ESPECÍFICA

CAMPAÑAS AD HOC

Cómo lo hacemos

- A través de cualquier canal no presencial:

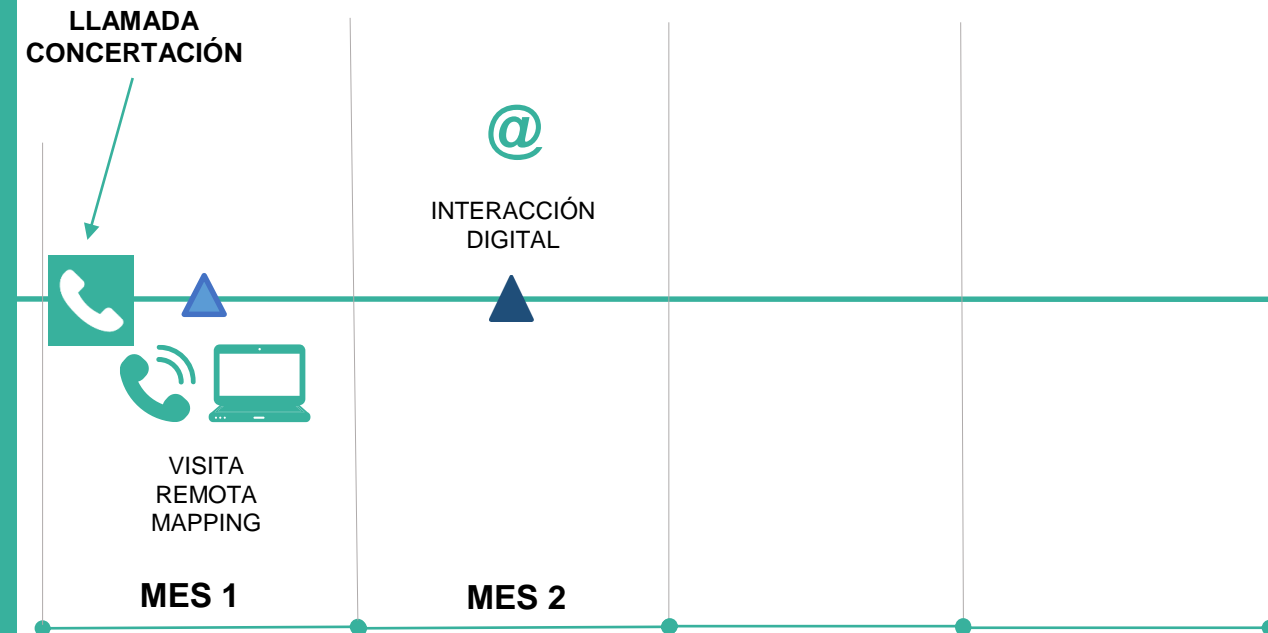


- Periodo controlado

- Planificación de contactos para implementar PREVENTAS
en caso necesario

- Gestión de los pedidos en su momento

- Seguimiento continuo de los KPIs vs objetivos



sercómex
FARMACIA

04

GESTIÓN DE VACANTES

SUSTITUCIONES TEMPORALES DE CORTA
LARGA DURACIÓN
RAPIDEZ DE PROCESO

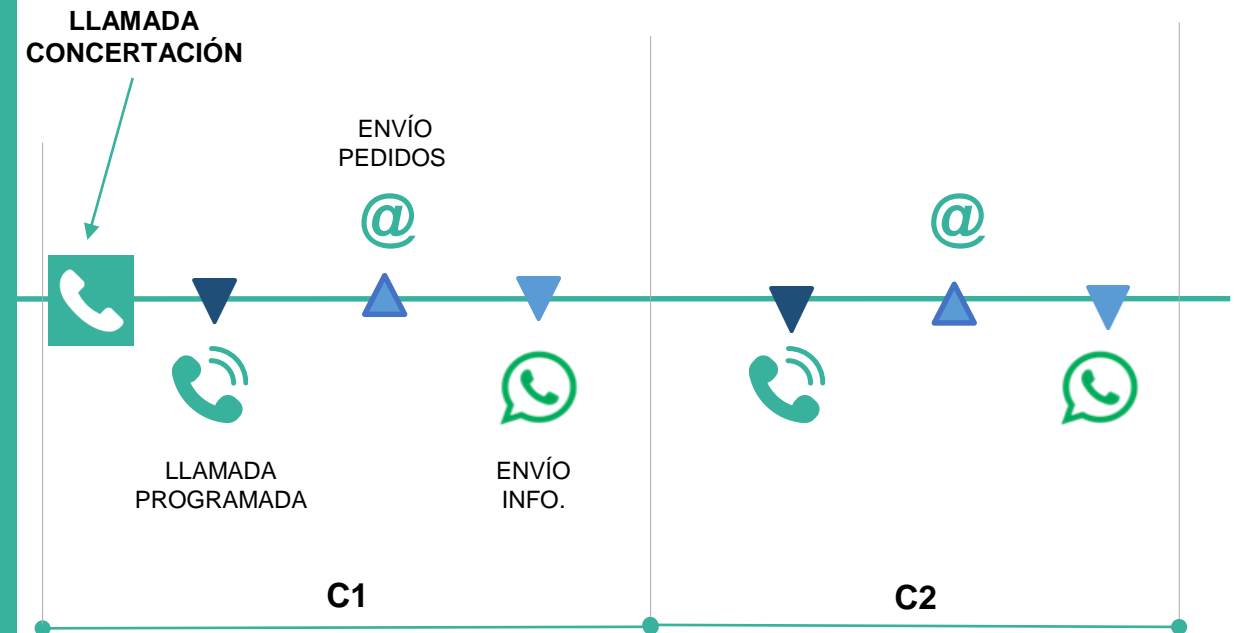
EFICACIA

ATENCIÓN A LAS FARMACIAS:

Calidad percibida
Calidad de proceso

Cómo lo hacemos

- Selección en menos de una semana
- Formación y disponibilidad en pocos días
- Gestión comercial personalizada durante el tiempo necesario
- Punto de contacto ante cualquier tipo de incidencia
- Seguimiento continuo de los KPIs vs objetivos



sercómex
FARMACIA