

# “La misión de Pharma Nord es ofrecer salud preventiva, rigor científico y bienestar a la farmacia, el médico y el paciente”

EL LABORATORIO DANÉS, DESPUÉS DE 18 AÑOS CON SUBSIDIARIA PROPIA EN ESPAÑA, APUESTA MUY FUERTE EN ESTE INFARMA 2017, Y CONTARÁ CON UN STAND PARA PRESENTAR SU PROYECTO DE COMPROMISO A LARGO PLAZO A LAS OFICINAS DE FARMACIA, ADEMÁS DE OFRECER DOS CONFERENCIAS EN EL MARCO DEL EVENTO.

Inicialmente, Pharma Nord centró más su misión en la oficina de farmacia, y en los últimos años han ampliado sus objetivos al médico y al paciente, y eso es lo que están intentando transmitir a todo el sector. Pharma Nord España en el 2016 experimentó un crecimiento importante, de dos dígitos, del cual la farmacia es el principal actor. En 2017 tienen como objetivo incrementar de nuevo sus ventas el mismo porcentaje.

Conversamos con **Carles Deulofeu Schilt**, *Country Manager de Pharma Nord España*, quien nos habla del presente y el futuro del laboratorio y los proyectos con la farmacia, además de ofrecernos los detalles de su próxima participación en Infarma 2017 en Barcelona. *“La misión de Pharma Nord no es ni más ni menos que ofrecer salud preventiva, rigor científico y bienestar para la farmacia, el médico y el paciente, dentro de lo que sería la medicina natural con base científica. Porque al final si ganas en calidad de vida, ganas en bienestar. De alguna manera la farmacia está avanzando, en un porcentaje alto, hacia un enfoque más relacionado con la recomendación del producto, la cartera de servicios, y esto se cruza mucho con productos que nosotros ofrecemos, y con esa base científica que requiere el farmacéutico, documentación y seguridad del producto.”*

Este nuevo enfoque de farmacia se orienta hacia la venta del producto, no tanto hacia la compra, y por tanto esta tipología de farmacias, que supone alrededor de un 20% del mercado, es en hacia la cual Pharma Nord está dirigiendo todos sus esfuerzos. *“A partir de aquí”*, sostiene Deulofeu, “se-



Carles Deulofeu

guimos apostando por el crecimiento de este perfil de farmacia para nuestro portfolio, apoyándola en todo lo que requiere, que forma parte del win to win, para que la farmacia pueda tener una serie de herramientas que le permitan crecer conjuntamente con nosotros, y por tanto nuestro objetivo sigue siendo estar cerca de estas farmacias con un compromiso firme, que es dar todas aquellas herramientas y actividades que permitan a la farmacia incrementar su negocio de venta libre creando fidelidad mediante la recomendación de un producto más que documentado, tenemos claro que estamos en el **segmento alto** en nuestra categoría, y no queremos movernos del segmento alto, no nos interesa ir a precio bajo”.

## Club VIP Pharma Nord y Club VIP Online

Son varias las herramientas que el laboratorio ofrece a las farmacias, y de hecho en este Infarma 2017 presentan su Club VIP Pharma Nord, con el cual quieren dar una serie de herramientas exclusivas para aquellas farmacias que quieren trabajar el producto Pharma Nord de forma proactiva.

“Lo que queremos con el Club VIP Pharma Nord es priorizar a la farmacia con la que adquirimos un compromiso firme. Y concierne a todo, desde eventos de formación, hasta ofrecer bonos y descuentos especiales y permanentes en todas las compras de la farmacia, regular de forma permanente ofertas especiales de temporada, de las cuales únicamente se beneficiarán aquellas farmacias que estén dentro del Club, con formatos especiales enfocados al consumidor final, proteger el PVPR en internet y PdV, ofrecer material de marketing en el punto de venta constantemente, y especialmente todo aquello que tenga relación con las campañas que se pueden hacer en la farmacia, y los más importante, protocolizar formaciones destinadas a incrementar el sell-out de la farmacia, queremos seducir a la farmacia, queremos apasionarla con lo que recomienda”, explica el gerente. Pharma Nord también se ofrece a incluir a aquellas farmacias del Club VIP Pharma Nord como farmacias recomendadas en el localizador de la página web de Pharma Nord; y se compromete a invitar a las farmacias que estén dentro del Club VIP a visitar la fábrica en un viaje organizado una vez al año, para que puedan ver las bondades del producto, el rigor científico y farmacéutico que hay detrás, la documentación y la seguridad en definitiva. Además Pharma Nord asegurará que las farmacias socias del Club VIP sean las primeras en ser informadas de nuevos productos, campañas, y en general noticias del laboratorio que puedan ser de su interés. También se compromete a incentivar el sell-out dentro de la oficina de

farmacia que pertenece al Club VIP exclusivo para la farmacia.

Para entrar en el Club han fijado como criterio un mínimo de facturación con ellos, “básicamente un criterio de intenciones para separar la farmacia proactiva de la reactiva. Y tenemos un claro objetivo de llegar a las 2000 farmacias, al menos 1500 en los próximos tres años. Estamos apostando fuerte y seguimos trabajando en ello, y lo daremos a conocer a través de este Infarma 2017 en Barcelona”.

## Diferenciación

Pharma Nord fabrica sus complementos alimenticios como si fuese medicamentos por una sencilla razón, en palabras del gerente. “Tenemos productos que sí son medicamentos en varios países europeos. Somos fabricantes, entre ellos, de la coenzima Q10, que es medicamento en Hungría, próximamente lo será en Noruega para la insuficiencia cardíaca, y recientemente ha sido aprobada como medicamento huérfano a nivel de la UE, para el déficit primario de CoQ10. Por tanto todo esto requiere que haya un control de la fabricación como si fuese un cualquier medicamento que hay en una farmacia. Nos diferenciamos de la competencia por varias razones: por la eficacia del producto, la seguridad, la documentación y el rigor científico. Estas son las cuatro patas que reúne el producto Pharma Nord frente al resto de la competencia. La diferenciación es muy importante, y la eficacia del producto, si lo que queremos es crear fidelidad en el paciente”.

**“LO QUE QUEREMOS  
CON EL CLUB VIP  
ES PRIORIZAR A LA  
FARMACIA CON LA  
QUE ADQUIRIMOS UN  
COMPROMISO”**

En definitiva, el laboratorio ofrece a los farmacéuticos un producto de segmento alto altísimo nivel y calidad, con un apoyo comercial constante por parte del equipo comercial de Pharma Nord, y la singularidad de ofrecer un producto que además tiene una altísima rentabilidad para la oficina de farmacia dentro de lo que serían las categorías de venta libre.

Además, su aula de farmacia online permite a la farmacia adaptarse de una forma muy simple a la formación que quiere recibir. “Lo único que necesita es una aplicación y un móvil, una tablet o un ordenador, se puede tener acceso a visualizar y seguir la formación online, a preguntar en vivo o por escrito las dudas al formador, y nadie sabe que estás conectado. Esto permite una discreción, y una dinámica como si fuese en vivo y muy adaptada a las singularidades de lo que puede ser pasar en una farmacia, un/a titular, un/a técnico o un/a auxiliar que tiene poca disponibilidad horaria”.+

## ¿Sabes cómo diferenciarte?

Pharma Nord quiere preguntar al farmacéutico si sabe cómo diferenciarse en la oficina de farmacia. “Nosotros somos un laboratorio diferente, creemos en la diferencia dentro de la oficina de farmacia, con un producto que es diferente en varios aspectos y en todas varias de sus singularidades”, sostiene Deulofeu.

Por ello Pharma Nord en este Infarma apuesta muy fuerte y decididamente. Van a realizar dos conferencias, una sobre los protocolos de actuación más allá del medicamento, y otra complementaria sobre ejemplos prácticos de consejo farmacéutico con complementos alimenticios.

Además de esto, Pharma Nord ha creado un pequeño espacio VIP en el stand F-44, en el cual se ofrece a la farmacia, con cita previa, la posibilidad de explicarle qué hay detrás del proyecto de compromiso a largo plazo que Pharma Nord quiere ofrecer a la oficina de farmacia. “En esta cita se le va a hacer un planteamiento muy directo de lo que sería el proyecto en farmacia, protocolos de actuación, cómo recomendar el producto y en qué casos, y tener un apoyo constante por parte de Pharma Nord. Sí es cierto que Pharma Nord tiene una prioridad, que son los clientes que quieren formar parte de este Club VIP Pharma Nord, y sobre esta base nuestra orientación y dedicación será total!”.

