

Apoteca Natura, una farmacia más cerca del individuo

APOTECA NATURA ES UNA RED INTERNACIONAL DE FARMACIAS CAPACES DE ESCUCHAR Y GUIAR A LA PERSONA EN SU PROCESO DE SALUD CONSCIENTE, GRACIAS A LA ESPECIALIZACIÓN EN LAS PRINCIPALES NECESIDADES DE CUIDADO Y PREVENCIÓN.

Estas farmacias, además, realizan la precisa selección de la oferta con un enfoque específico en el producto natural. En el centro de este recorrido está la persona, el respeto por su organismo y el ambiente en el que vive.

La red de farmacias Apoteca Natura estuvo presente en Infarma, y allí hablamos con sus principales responsables, **Pilar García**

Delgado, *global marketing coordinator*, y

Gianluca Canali, *key account manager de*

Apoteca Natura, sobre lo que representa

para una farmacia entrar a formar parte de

este equipo. "Hay dos caminos que puede

seguir la farmacia independiente hoy en día,

uno es el de la hiper especialización, aquí la

única variable donde se puede enfocar el far-

macéutico es fundamentalmente el precio,

es decir transformarse en un supermercado

de la salud. Otro camino es el que propone

Apoteca Natura, es decir lo de la *Clinical*

Pharmacy, con la automedicación como

primera especialización y el consejo natural

del Grupo Aboca que va a ser el motor de la

rentabilidad, poniendo la automedicación

como categoría destino, con alta rotación

y altos márgenes. La verdadera distinción

debe ser la profesionalidad, construida con

la formación continuada de todo el personal,

y un mensaje coherente, esto más que la fi-

delización del cliente comprador, genera de

hecho la de la persona. Se trata de conjugar

por un lado la profesionalidad, y por otro la

rentabilidad", explica Canali.

momento, además, están abriendo mercado en Portugal. Para los próximos años proyectan introducirse también en Francia y Alemania.

Gianluca Canali nos explica que Apoteca Natura viene de un modelo de red de farmacias consolidado en Italia, en el que se hace un seguimiento personalizado. "Contamos con un medio

**NO SE TRATA DE VENDER PARA CREAR VALOR
SINO DE CREAR VALOR PARA VENDER.
APOTECA NATURA: UNA NUEVA MANERA
DE HACER FARMACIA**



De izq. a dcha. Pilar García Delgado y Gianluca Canali

54 Farmacias | Expansión

García nos ofrece las principales cifras de la red Apoteca Natura, que ya cuenta con unas 620 farmacias en Italia y 333 en España, cerca de mil a nivel europeo. En este

muy importante, los productos naturales avanzados, hijos de la investigación del Grupo Aboca, pero estos no son el fin de la filosofía y la misión que tiene el proyecto sino un medio para que a través de la personalidad del farmacéutico podamos seguir y guiar la persona para mejorar su salud”.

Apoteca Natura no acaba en especialización de productos naturales sino que ofrece mucho más: servicios y campañas de prevención para una completa integración con la cadena sanitaria.

El objetivo no es que Apoteca Natura esté en un número elevado de farmacias sino que prefieren estar en menos pudiendo ofrecer así un servicio más personalizado. En palabras del manager, *“La farmacia que se adhiere al proyecto comparte con nosotros valores y les ofrecemos servicios de apoyo garantizando con cierta exclusividad en el territorio. Para nosotros es clave que el farmacéutico se especialice en acompañar al individuo en su autocuidado, ya que los productos naturales avanzados pueden ser la primera respuesta para intervenir en la homeostasis como en las patologías leves”.*

Modelo propio

En Apoteca Natura siguen específicamente un modelo, la Clinical Pharmacy, una farmacia centrada en el seguimiento de las personas y los servicios de farmacia asistencial: *“Por un lado los servicios de prevención, exclusivos de nuestra red y creados en colaboración con asociaciones médicas nacionales, que utilizan también instrumentos validados por la OMS o a nivel europeo por el IIS, como en el caso del servicio cardiovascular. Además del cardiovascular la farmacia Apoteca Natura puede gestionar permanentemente otros servicios específicos como el del sueño, el del gastrointestinal, el del sobrepeso y obesidad, osteoporosis, menopausia y salud de las vías respiratorias. Por otro lado los otros servicios de estilos de vida: uno específicamente para ver cómo el*

“LA MISIÓN QUE TIENE EL PROYECTO ES LA SALUD CONSCIENTE, LLEVADA A LA PERSONA Y SU SEGUIMIENTO A TRAVÉS DE LA PROFESIONALIDAD DEL FARMACÉUTICO”

ambiente influye en la salud de las personas, otro que valora cómo las relaciones sociales influyen también en la salud de las personas, y otro servicio para el movimiento, promover estilos de vida saludables”.

Pilar García DelGado dice que podríamos definir el servicio que ofrece Apoteca Natura al paciente como un servicio de guía, que coge a la persona de la mano y la acompaña en un recorrido del camino. *“No es vender para crear valor, sino crear valor para vender. Es un poco el lema que sintetiza el camino de formarse, de realizar todas estas campañas, etc. Se trata de prevención, de educación... ahora por ejemplo estamos organizando una actividad donde los propios farmacéuticos van a los colegios y dan clase a los niños de salud medioambiental. Es también una misión social la de Apoteca Natura y nuestras farmacias comparten esta misión con nosotros. El hecho de crear valor para poder vender es sensibilizar a las personas sobre la importancia de su salud, su implicación pasa por la relación con el profesional de la farmacia porque sin esta relación no se puede trabajar de forma correcta en el autocuidado. El acto de venta es solamente el principio de nuestra relación porque el farmacéutico Apoteca Natura es un guía de automedicación”*, manifiesta Canali.

Vademecum exclusivo

Como su visión del proyecto está basada en el consejo personalizado, la red Apoteca Natura cuenta con productos exclusivos. García nos cuenta que, en su origen, los productos Apoteca Natura nacieron justa-



mente de muchas sugerencias que tenían los farmacéuticos a la hora de aconsejar, y luego fueron evolucionando hasta tener líneas más destacadas. Es una herramienta más, es el consejo que se hace producto pero es solo uno de los muchos aspectos que hace diferente la Farmacia Apoteca Natura. Apoteca Natura: una nueva manera de hacer farmacia. +

“EL HECHO DE CREAR VALOR PARA PODER VENDER ES SENSIBILIZAR A LAS PERSONAS SOBRE LA IMPORTANCIA DE SU SALUD, LA IMPLICACIÓN”

Mirar el video de Infarma aquí:

