



Perché scegliere Komar by AFK?

Un **partner solido e affidabile**, l'esperienza di un'azienda attiva da **45 anni nel settore**.

Un alleato prezioso per **soluzioni ad hoc**, non standardizzate
e la sicurezza di una **garanzia nel tempo**.



www.afkfarmacie.com



info@afkfarmacie.it



Seguici sui Social!



APOTECA NATURA

IL PAZIENTE E IL FARMACISTA AL CENTRO DELLA RETE

Gia da diversi anni, all'interno della categoria dei farmacisti si parla della necessità di fare rete.

Ormai questa idea rappresenta una risposta condivisa ad una serie di necessità ed urgenze che riguardano la farmacia italiana, alle prese da un lato con la rivoluzione rappresentata dall'ingresso dei capitali nelle proprietà delle farmacie, dall'altro lato con la necessità di ottimizzare le risorse per offrire ai cittadini servizi sempre più qualificanti.

Abbiamo voluto confrontarci con un'azienda che, a detta di molti osservatori, rappresenta il migliore esempio di come, ad oggi, si sia messo in pratica il concetto di rete tra farmacie. Attraverso Apoteca Natura, Aboca ha infatti consolidato negli anni un modello al quale guardare con ammirazione per i risultati ottenuti e come riferimento per il futuro della categoria. Questo scambio di opinioni con Gianluca Strata, direttore generale di Apoteca Natura, vuole rappresentare uno spunto di riflessione per tutti i farmacisti che si stanno confrontando con l'evoluzione di un settore da anni in grande fermento ma mai come oggi alle prese con una chiara presa di coscienza, ovvero che il futuro è arrivato.

Dottor Strata, quando mi capita di parlare di Aboca con i miei colleghi o con aziende vostre concorrenti, mi sento spesso ripetere queste parole: "Eh, ma Aboca è avanti!". Senza dubbio il network Apoteca Natura che lei dirige contribuisce a questa diffusa percezione dell'azienda. Lei si riconosce in questa definizione?

Per essere avanti bisogna fare innovazione e Apoteca Natura segue questa direzione. Si focalizza sulle esigenze di salute della persona, garantisce un supporto professionale e gestionale a tutte le farmacie e valorizza la figura del farmacista. Apoteca Natura non è né un gruppo di acquisto né un distributore, ma un modello organizzativo completamente nuovo che sostiene la professionalità del farmacista e la cosiddetta "care" del paziente. Cerca infatti di fornire tutti gli strumenti di formazione professionale al farmacista e ai suoi collaboratori da un lato e prende per mano il consumatore dall'altro, per una salute più consapevole.

Ci sono mille possibili modi per fare rete farmacie. Prima di chiederle qualche opinione a riguardo, ci può descrivere come opera e quali sono i valori del network Apoteca Natura?



DI **ALESSANDRO FORNARO**
GIORNALISTA E FARMACISTA

Apoteca natura ha deciso di differenziarsi dal classico modo di fare farmacia. Il modello su cui si basa questa rete verte sulla specializzazione in salute, sulla costante ricerca di una piena integrazione nella filiera sanitaria e sull'accurata selezione dell'offerta con un particolare focus sui prodotti naturali, non dimenticando mai che al centro del nostro percorso c'è la persona, il rispetto del suo organismo e dell'ambiente in cui vive.

I valori del nostro network si riflettono sul tema della formazione con corsi residenziali, in farmacia ed in modalità e-learning, focalizzati sia sull'ambito tecnico-professionale che gestionale.

Come valuta l'idea condivisa all'interno della categoria che occorra "fare rete"? Quali opportunità per le farmacie italiane?

Credo che fare rete oggi diventa più fondamentale che mai e Apoteca Natura è rete e fa rete.

Con un team di professionisti specializzati in differenti aree, marketing, formazione, category management, un team di "key account manager" sul territorio, punti di riferimento per la farmacia affiliata, e un team di "tutor della formazione" che rispondono alle esigenze formative di tutto lo staff della farma-

cia: una struttura organizzativa numerosa e specializzata, inserita all'interno del Gruppo Aboca.

Apoteca Natura si distingue per una fortissima specializzazione in alcuni settori centrali nel campo del consiglio in farmacia. Qual è, a suo avviso, il valore aggiunto per la singola farmacia nell'essere riconosciuta come competente e specializzata?

Nel nuovo scenario socio culturale che stiamo vivendo essere riconosciuti come competenti e specializzati può dare alla farmacia un elevato valore aggiunto. Il farmacista, grazie all'intensa formazione, sviluppa un'innovativa capacità di consiglio, afferma il suo ruolo professionale e fidelizza il cliente, elementi su cui la farmacia può puntare per ottimizzare la performance del punto vendita.

Health&Loyalty System, il vostro innovativo sistema costruito per migliorare la gestione della salute dei pazienti è risultato vincitore della competizione promossa da Marketing Community di SDA Bocconi nella sezione Customer Experience. Ci può descrivere il progetto e le sue finalità?

Health&Loyalty System è l'innovativo sistema creato per migliorare la gestione della salute dei pazienti e allo stesso tempo valorizzare il lavoro del farmacista.



Io sono la forza, la sicurezza, il futuro, il prestigio.



Le **casce automatiche X-Pay** di SCUDO sono le più veloci in assoluto sul mercato.

Ricevono il pagamento in qualunque taglio, **verificano la validità** delle banconote ed **erogano il resto esatto** senza alcun intervento del cassiere.

Tutti gli **incassi** sono registrati e **protetti** da ben **cinque livelli di accessibilità** progressiva, e solo il più alto, documentato e autorizzato, consente l'accesso al denaro.

Lo **stato di cassa** è **istantaneo** e storico, con accesso diretto o **remoto** da **App** dedicata.

Le **X-Pay** si interfacciano in modo semplice e automatico con tutti i software gestionali.

La colonna si inserisce in prossimità del banco della farmacia senza interventi particolari. La gamma di soluzioni è completa, da **terra, banco** e **incasso**.



SCUDO® soluzioni innovative per il Retail

tel. +39 02 48842953
info@scudo-lbm.com
www.scudo-lbm.com

INTERVISTA

IL NETWORK HA UN RUOLO CENTRALE NELLA FORMAZIONE DEL FARMACISTA, INFATTI I FARMACISTI VENGONO CONTINUAMENTE STIMOLATI NELL'AGGIORNAMENTO PROFESSIONALE, GRAZIE ALL'AMPIA OFFERTA CHE POSSIAMO PROPORGLI IN TERMINI DI FORMAZIONE

In un unico strumento sono inclusi tutti gli aspetti relativi alla salute: referti diagnostici, terapie, servizi di prevenzione e miglioramento dello stile di vita. Il sistema è stato sviluppato in ottica paziente-centrica utilizzando l'approccio Design Thinking in collaborazione con IBM. Il fulcro del H&LS per il consumatore è la nuova APP che permette di avere la propria salute e quella dei familiari a portata di click. Grazie ad essa il paziente rimane sempre collegato con il proprio farmacista di fiducia, per avere il consiglio giusto per ogni esigenza di salute. Il farmacista può gestire il sistema H&LS tramite una Dashboard che gli consente sia di visualizzare il Profilo Salute completo dei propri pazienti durante il consiglio, sia di analizzare i dati aggregati della farmacia in termini di sell out, di parco clienti e di servizi (autodiagnosi e telemedicina).

Specializzazione e servizi sono le parole chiave per il futuro della farmacia. Il tutto legato dalla professionalità e, quindi, dalle competenze individuali. Quale valore ha il network in termini di formazione individuale?

Il network ha un ruolo centrale nella formazione del farmacista, infatti i farmacisti vengono continuamente stimolati nell'aggiornamento professionale, grazie all'ampia offerta che possiamo proporli in termini di formazione. I temi trattati sia mediante incontri frontali (corsi in farmacia, corsi di alta formazione residenziali, seminari territoriali) che attraverso piattaforme interattive (video corsi e il sistema PhAN, una piattaforma interattiva di allenamento al consiglio che riproduce la realtà operativa di una farmacia), approfondiscono la fisiopatologia di alcune esigenze di salute e riguardano lo sviluppo di capacità comunicative, quali quelle di fornire i consigli più adatti in termini di miglioramento dello stile di vita, attività di prevenzione e prodotti selezionati in funzione del miglior rapporto sicurezza/efficacia.