

MÓDULO 4



► ***Categorización de la Nutricosmética***



Mira aquí el video resumen del Módulo 4

4

Categorización de la Nutricosmética

► ¿Por qué debemos gestionar bien esta categoría?

- Creciente interés social por la salud y belleza (deporte, estilo de vida saludable, buena alimentación, etc).
- Cada vez encontramos más información, no siempre de fuentes fiables, al alcance de los pacientes (principalmente en internet, foros).
- La farmacia es el canal idóneo para la recomendación de complementos alimenticios.
- Aumento de la oferta de suplementos nutricionales en el mercado farmacéutico, no todos son iguales, debemos informarnos e informar. Conocerlos, hacer una buena selección de los productos, diferenciarlos y saber sus indicaciones principales.
- El paciente/cliente busca consejo para elegir el nutricosmético más adecuado a sus necesidades.
- Completar nuestro consejo farmacéutico en Dermofarmacia para conseguir una mayor eficacia de resultados en los tratamientos (Twincosmética).
- Seguimiento y asesoramiento personalizado: fidelización al paciente mediante nuestro consejo.

► **Claves para la correcta gestión de la nutricosmética en la farmacia**

1 Selección del surtido: en función de si ofrecemos otros servicios relacionados, del tipo de farmacia y del grado de especialización que tengamos en esta categoría.

Para realizar una correcta y adecuada selección del surtido debemos tener en cuenta:

- Amplitud: número de agrupaciones de productos (marcas/laboratorios) que decidimos trabajar, dentro de una categoría concreta.
- Profundidad: número de referencias dentro de cada agrupación de productos (dentro de cada marca/de cada laboratorio).

Por tanto; debemos hacer una selección de NUTRICOSMÉTICOS que cubran las necesidades de nuestros pacientes para fidelizarlos, atendiendo al perfil de nuestros consumidores-pacientes-clientes, estudiando las tendencias del mercado y precios. Además, dicha selección debe ser coherente y rentable.

2 Formación especializada: en Dermofarmacia y Nutricosmética.

Conociendo, como hemos visto en el bloque 1 de este curso, cuáles son los nutrientes imprescindibles para la piel y sus funciones, diferenciando las necesidades y elaborando protocolos.

Todo el equipo de la farmacia debe tener unos conocimientos mínimos (aunque haya personas especializadas en la categoría) y conocer dichos protocolos para estandarizar el consejo farmacéutico.

3 Stock y rentabilidad: realizar revisión, altas, bajas, novedades y actualización, roturas de stock y nutricosméticos estacionales.

4 **Exposición y comunicación:** el lugar de ubicación de esta categoría y la comunicación que ofrezcamos al paciente son fundamentales.

En el caso de tratarse de una farmacia muy especializada en Dermofarmacia y Nutricosmética, dispondremos de una zona especializada para su exposición. Otra opción, si no es el caso o tenemos el espacio limitado, es integrar esta categoría con la Dermofarmacia.

En casos, en los que contemos con un alto nivel de especialización, mucho espacio, o un amplio surtido, podemos optar por una doble exposición. Por tanto, **adaptaremos la exposición y la comunicación a nuestra farmacia según sus características, surtido, nivel de especialización y espacio disponible.**