

**CONTRATTO DI CONSULENZA ORGANIZZATIVA GESTIONALE FARMACIE COMUNALI
POMEZIA SPA - PROGETTAZIONE MARKETING - ANNO 2018**

Contratto di Consulenza marketing e gestione farmacia 2018 tra gruppo FARMACIE COMUNALI POMEZIA SPA sita in Via Pontina Km 31,400 P.iva 05275911005 nella figura del suo amministratore Dr. Nicola Spinelli

E

Servizi farmacia italia srl (operatore) sita in Via Lucilio 15 Napoli P.iva 07336661215 rappresentata dal suo amm.unico Dr.Giuseppe Tura CF. TRUGPP72S12F839A

CONVENGONO QUANTO SEGUE

La Servizi farmacia italia srl in relazione alla richiesta effettuata in data 13/ 12/2017 da parte dell'amministratore Farmacie comunali pomezia Dr. Nicola Spinelli provvederà alla realizzazione del progetto come descritto

PROGETTUALITA' INTERVENTO STEP CONSULENZA

Il progetto proposto , mira ad eliminare le criticità evidenziate sia nel personale umano che nei processi organizzativi della struttura stessa creando un ponte di comunicazione tra la struttura " farmacie comunali pomezia spa " le ditte, i grossisti , i fornitori di servizio ma soprattutto mirerà ad ottimizzare il lavoro

DESCRIZIONE E STRUTTURA STEP OPERATIVO

- FORMAZIONE RISORSE UMANE IN BASE ALLE ESIGENZE DEL SINGOLO (per ruolo e responsabilità)
- OTTIMIZZAZIONE GESTIONALE PROCESSI CONTROLLI-ACQUISTI DELLE 6 SEDI FARMACEUTICHE
- OTTIMIZZAZIONE GESTIONE MAGAZZINO (rimanenze e resi)
- OTTIMIZZAZIONE DELLE RISORSE UMANE
- OTTIMIZZAZIONE DEGLI ACQUISTI
- AUMENTO DEI BRAND IN VENDITA CON SCELTA SULLE REALI ESIGENZE DI POSIZIONAMENTO FARMACIA
- ROTAZIONE DEI BRAND NELLE 6 SEDI
- COORDINAMENTO SERVIZI ED EVENTI MARKETING STAGIONALI
- CREAZIONE DI UN BUDGET ACQUISTI MIRATO "PERSONALIZZATO " CHE MIRERA' AL CONTENIMENTO DELLE SPESE DI GESTIONE
- CREAZIONE DI OPERAZIONE MARKETING DIFFERENZIATE SU TUTTE LE SEDI
- CREAZIONE DI UN REPORT DI ANDAMENTO PER OGNI SINGOLA SEDE DIVISO IN 4 AREE DI TEST MUTUA - SERVIZI - CONTANTE - N. INGRESSO CLIENTI con analisi dei risultati per ogni trimestre

OPERATIVITA' STEP BY STEP

- **FORMAZIONE RISORSE UMANE IN BASE ALLE ESIGENZE DEL SINGOLO**

Sarà costruito un percorso formativo in numero di 5 incontri attraverso i nostri docenti interni e con collaborazioni esterne, che vedranno la suddivisione del personale in 2 gruppi:

A) Farmacisti B) Non farmacisti

Focalizzeremo la formazione in relazione alle criticità evidenziate nel 2017 del personale farmacista e non farmacista per migliorare le attitudini interne e la capacità al lavoro in TEAM

- **OTTIMIZZAZIONE GESTIONALE PROCESSI CONTROLLI-ACQUISTI DELLE 6 SEDI FARMACEUTICHE**

Si andrà a costruire un processo di controllo che mirerà al rapportare gli acquisti con i fatturati di ogni singola farmacia e del gruppo in toto per verificare la corretta esecuzione di tale processo.

Introduzione del Badge verifica fatturato / settore vendite banc

- **OTTIMIZZAZIONE GESTIONE MAGAZZINO (rimanenze e resi)**

Con l'eliminazione di un magazzino centralizzato ogni farmacia godrà di una sua indipendenza organizzativa che se lasciata da sola potrebbe sfociare in una criticità da non sottovalutare. La corretta esecuzione di tale punto sarà fondamentale sia nel contesto della sede farmaceutica SINGOLA che del gruppo

- **OTTIMIZZAZIONE DELLE RISORSE UMANE**

La costruzione di una squadra di lavoro ben bilanciata e senza tensioni interne è fondamentale per costruire un clima aziendale di lavoro che produca quello che desideriamo. Questo step sarà eseguito dai nostri psicologi che hanno già effettuato una scansione dell'intero personale del gruppo e che di certo interverranno per ottimizzare le risorse

- **OTTIMIZZAZIONE DEGLI ACQUISTI**

Il compito di questo step è alla base dell'aumento di fatturato che desideriamo ottenere nel 2018. Tale aumento previsto sarà tra il 5 - 7,5 % sul fatturato del gruppo. Per ottenere questo aumento dobbiamo lavorare day by day sulla modalità di acquisti quotidiani (GROSSISTA) e straordinari (DITTE DIRETTE) oltre che sulla reale necessità delle singole sede nonché sulla potenzialità di ogni singola sede

- **AUMENTO DEI BRAND IN VENDITA CON SCELTA SULLE REALI ESIGENZE DI POSIZIONAMENTO FARMACIA**

E' stato notata una scarsa varietà di prodotti nei settori merceologici fondamentali del comparto " vendita libera ". I nostri esperti selezioneranno i migliori brand nei settori : cosmesi - fitoterapia - erboristeria - private label - ortho - calzature anziani - puericultura da introdurre nelle sedi per aumentare la scelta commerciale

- **ROTAZIONE DEI BRAND NELLE 6 SEDI**

Avendo a disposizione 6 sedi andremo ad operare una rotazione di prodotti in relazione alle vendite differenziate da sede a sede ed in base alla stagionalità per evitare congestioni di magazzino

- **COORDINAMENTO SERVIZI ED EVENTI MARKETING STAGIONALI**

Come evidenziato nei mesi del 2017, dove abbiamo operato con grande successo evento BLACK FRIDAY e NATALE , costruire degli eventi stagionali con l'ausilio della stampa locale, dei volantini e delle vetrofanie è di fondamentale per il fatturato di ogni singola sede. Come predisporre delle giornate salute per ogni singola sede. Nel 2018 introdurremo per ogni sede una calendario fisso di eventi mese per mese rispettando le caratteristiche di clienti di ogni singola sede.

- **CREAZIONE DI UN BUDGET ACQUISTI MIRATO "PERSONALIZZATO " CHE MIRERA' AL CONTENIMENTO DELLE SPESE DI GESTIONE**

Nell'ottica di un miglioramento del lavoro all'interno delle farmacie struttureremo un budget personalizzato per ogni farmacia che potrà essere usato dalla stessa per focalizzare e tipicizzare la farmacia secondo l'orientamento della farmacia stessa. Fitoterapia - omeopatia - veterinaria. Tale budget sarà diverso da farmacia a farmacia e varierà in base al fatturato ed in base alle potenzialità - Questo sarà analizzato ogni 3 mesi dal gruppo di gestione

- **CREAZIONE DI OPERAZIONE MARKETING DIFFERENZIATE SU TUTTE LE SEDI**

Oltre agli eventi di gruppo , che quindi coinvolgerà tutte le sedi produrremo degli eventi singoli per ogni singola sede che renderanno quella sede il punto di riferimento di quartiere per quell'evento.

- **CREAZIONE DI UN REPORT DI ANDAMENTO PER OGNI SINGOLA SEDE DIVISO IN 4 AREE DI TEST (MUTUA - SERVIZI - CONTANTE - N. INGRESSO CLIENTI con analisi dei risultati per ogni trimestre)**

Step di controllo fondamentale sarà il controllo di flusso delle sedi farmaceutiche che andremo ad analizzare prendendo come riferimento 4 VARIABILI FONDAMENTALI:

- NUMERO DI RICETTE SPEDITE / MESE
- FATTURATO CONTANTE / MESE
- FATTURATO CONTANTE DERIVANTE DA SERVIZI HEALTH DAY
- INGRESSI CLIENTI / MESE

Dalla analisi di queste 4 variabili utilizzando degli schemi da noi costruiti per l'andamento delle farmacie private che gestiamo in Italia capiremo ogni mese gli aggiustamenti da fare nella fase organizzativa-gestionale

FIGURE PROFESSIONALI IMPEGNATE NEL PROGETTO

La servizi farmacia italia srl, ha selezionato per questo 1°Step , n.3 figure professionali che lavoreranno in stretta comunicazione tra loro e creando un team di supporto per i team delle 6 SEDI FARMACIE COMUNALI :

- **Dr. Giuseppe Tura** (farmacista titolare, laureato in farmacia con specializzazione in tecnica delle piante officinali presso Università Federico II di Napoli, specializzato in marketing gestionale presso Università Parthenope di Napoli e marketing innovativo della farmacia, docente ecm Ministero della Salute, facilitatore workshop metodologia LEGO SERIOUS PLAY ITALIA)
- **Dr. Paolo Morelli** (farmacista titolare, laureato in farmacia ,Facoltà di Farmacia presso Università di Firenze, amm. Unico di MAPY SNC, società di formazione ECM settore medico – farmaceutico accreditata presso Min. Salute -, AGENAS , esperto in comunicazione e PNL)
- **Dr. Ssa Ulrica De Georgio** (Laureata in Psicologia presso SUN di Caserta , psicoterapeuta specializzata in team building , leadership e gestione delle risorse umane)
- **Dr. Innocenzo Chiacchio** (commercialista, revisore dei conti, consulente esterno Agenzie dell'entrate)
- **Dr. Nicola Mancini** (farmacista, ex-director manager Boeringher Ingheleim , attualmente consulente scientifico per 7 Ordini professionali farmacisti in Italia e membro dei 12 officers ministeriali di riferimento per il progetto EDUCAZIONE CONTINUA IN MEDICINA)

COSTO CONSULENZA 2018

Costo consulenza per l'intero 2018 (12 mesi) è di **22.228,00 euro + iva** che sarà saldato in 4 fatture trimestrali (Marzo 2018 – Giugno 2018 – Settembre 2018 – Dicembre 2018). Ogni fattura sarà di importo pari a **5.556,75 euro + iva**

DURATA CONTRATTO

La durata contrattuale sarà di 12 mensilità (1 gennaio 2018 – 31 dicembre 2018).



FORO COMPETENTE

Per qualsiasi controversia si indica il Foro di Napoli come foro competente.

ACCETTAZIONE PROGETTO

Siglando la proposta descritta nelle pagine precedenti la Servizi Farmacia Italia SRL nella figura del suo rappresentante legale ed il gruppo FARMACIE COMUNALI POMEZIA SPA nella figura del suo rappresentante legale Dr. Nicola Spinelli sottoscrivono ed accettano reciprocamente il piano progettuale presentato. Si invita a firmare ogni singola pagina e ad inviare il contratto firmato via PEC a servizifarmaciaitalia@pec.it o via fax all 081.19305316

PRIVACY

Ai fini e per gli effetti del presente Contratto FARMACIE COMUNALI POMEZIA S.p.A. nomina il dr. Giuseppe Tura quale amministratore unico di Servizi Farmacia Italia Srl, che con la firma del Contratto accetta tale nomina, Responsabile esterno, ai sensi del D.Lgs.196/03 "Codice in materia di protezione dei dati personali", del Trattamento dati di cui la Società è Titolare. Tali dati verranno trattati da Servizi Farmacia Italia Srl esclusivamente e limitatamente alle esigenze e per il tempo necessario all'espletamento delle attività oggetto del presente Contratto. Non si acconsente alla divulgazione di tali dati a terzi."

Napoli, 10/01/2018

**SERVIZI FARMACIA
ITALIA
Amministratore Unico**

FARMACIE COMUNALI POMEZIA S.p.A.
Amministratore Unico
Dott. Spinelli Nicola

