



Ri-partire per essere competitivi

I cambiamenti degli ultimi anni, segnati anche dal difficile periodo pandemico, l'accelerazione verso il digitale, impongono alla farmacia nuove sfide. Il farmacista titolare è chiamato a rivedere il proprio ruolo in una chiave sempre più imprenditoriale per promuovere attivamente quel cambio di passo necessario per rendere la propria farmacia un'azienda di qualità, altamente performante, in un mercato sempre più dinamico e sfidante. La formazione manageriale di alto livello gioca, in questo, un ruolo determinante. Dalla sinergia tra Ekofarma e Pharmaway nasce Re-Starting, un percorso consulenziale dedicato al titolare o al direttore di farmacia che vuole passare all'azione implementando quelle dinamiche che migliorano la propria gestione e fanno crescere l'azienda. Ne abbiamo parlato con Lorenzo Lani, amministratore delegato

Sfida del digitale e nuovi scenari commerciali richiedono un cambio di passo, con una gestione sempre più imprenditoriale. La formazione è lo strumento necessario alla svolta

Ekofarma, azienda di riferimento nel panorama nazionale del settore arredo farmacie su misura.

Una farmacia che cambia, quella dell'era post-Covid?

La pandemia ha avuto un impatto significativo sulla farmacia che ora, nella maggior parte dei casi, si vede costretta a riorganizzarsi a fronte di un cambiamento in atto che stravolge le vecchie modalità di gestione. Sicuramente, il presidio farmacia si è trasformato in un vero e proprio punto di ascolto del paziente aprendo un varco che, fino a pochi anni fa, era

stato precluso. Mi sento di dire che oggi il farmacista è tornato a "nuova vita". La sua disponibilità e la sua presenza, proprio nel periodo Covid, hanno generato una fidelizzazione nei confronti del proprio consumatore e, di conseguenza, aperto un "vaso di Pandora" di opportunità.

Opportunità di che tipo?

In particolare, tutti i servizi che il Ssn oggi eroga con grande difficoltà e tempi lunghi. Si parla da tanto tempo di farmacia dei servizi, ma oggettivamente solo nell'ultimo periodo ho visto presidi attrezzati per questa nuova opportunità in termini di struttura, tecnologie e formazione. Il primo mercato della farmacia dovrà essere quello dei sani, con una forte attenzione alla presa in carico del malato cronico. Per questo servono protocolli ben studiati in base al proprio bacino di utenza, attrezzature e strumentazioni all'avanguardia e personale formato e specializzato. Chiaramente non possiamo tralasciare la gamma dei prodotti. Anch'essi dovranno essere selezionati e, al tempo stesso, ogni farmacia dovrà offrire l'opportunità di una gamma più mirata che, a seconda del reparto di appartenenza, potrà coinvolgere il consumatore in maniera differente.

La formazione manageriale del titolare è la chiave di volta del cambiamento, perché?

Qualsiasi bravo pilota ha necessità di un'automobile perfetta, ma non per questo può permettersi di smettere di allenarsi. Una similitudine, da appassionato del mondo automobilistico, per sottolineare che la formazione

gioca un ruolo determinante nel successo di qualsiasi attività. I consulenti aziendali affermati sostengono che alla formazione dovrebbe essere assegnato non meno del 2% del fatturato annuo.

Re-Starting è un progetto formativo dedicato al titolare o al direttore. Di che cosa si tratta?

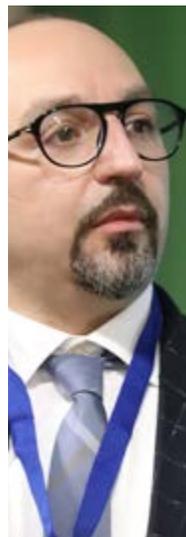
Il corso Re-Starting è un progetto esclusivo di Pharmaway, azienda che da anni si occupa di consulenza in farmacia, ma anche in altri *retail*. Abbiamo deciso, come Ekofarma, di essere *main sponsor* di questo progetto, per la quarta edizione consecutiva, perché crediamo fermamente che non si “finisca mai di imparare”.

Entriamo nel vivo del corso?

Re-Starting analizza i “quattro pilastri” di una buona gestione, fondamentali per garantire alla farmacia solidità e crescita del *business*:

- Organizzare la squadra e il tempo;
- Analisi e Controllo dei dati;
- Retail Farmacia: un mondo da riprogettare;
- La gestione profittevole del cliente.

I partecipanti apprenderanno le strategie per sviluppare le grandi potenzialità che questo tipo di attività riserva a chi è attento all'evoluzione del mercato. Il corso sarà preceduto da un *check-up* delle farmacie partecipanti realizzato a cura dell'organizzazione, il quale consentirà di mettere a fuoco criticità e potenzialità delle farmacie partecipanti, per approfondire le reali esigenze



**LORENZO LANI,
AMMINISTRATORE
DELEGATO
EKOFARMA**

e fornire strumenti concreti da mettere in pratica subito e raccogliere risultati tangibili. Anche l'analisi del bacino d'utenza, successiva al *check-up*, servirà per identificare in modo ancor più dettagliato le caratteristiche e le potenzialità della singola farmacia.

All'interno del percorso sono previsti due *bonus* molto importanti, possiamo anticiparli?

Prima della sessione relativa al controllo di gestione, ogni farmacia avrà l'opportunità di inviare il proprio bilancio, per riclassificarlo. Questo servizio molto interessante permetterà di visionare, attraverso una *dashboard*, gli indici di *performance* economico-finanziari della propria azienda. Il secondo *bonus*, invece, riguarda l'analisi dei dati per bacino d'utenza: un *report* formulato da New Line che permetterà alla farmacia di comprendere come performi rispetto ad altre realtà con caratteristiche simili. La prima rendicontazione sarà comparata con le due che seguiranno dopo 6 e 12 mesi, anch'esse comprese nel *bonus*.

Perché scegliere proprio Re-Starting?

Il confronto e le esercitazioni collettive che vengono effettuate sia in aula sia nelle proprie farmacie, riportando in *call online* i risultati a tutto il gruppo, è sicuramente un significativo punto di forza di Re-Starting, un programma formativo che annovera tra i docenti professionisti affermati e di riferimento per il canale farmacia. Un particolare che mi

ha positivamente stupito fin dalla prima edizione è stato l'affinità che si è creata all'interno del gruppo di lavoro. Farmacisti provenienti da tutt'Italia interagiscono con enorme facilità e trovano grande soddisfazione nel confrontarsi senza nascondere nulla.

Resettare, quindi, per ripartire?

Resettare significa identificare le nuove esigenze per essere conformi alle richieste. Questo corso porterà gli imprenditori farmacisti ad anticipare le richieste del mercato oppure, addirittura, a innescare nuove esigenze nel consumatore, diventando così il punto di riferimento per la salute della propria comunità.

Come vede il futuro della farmacia?

Ricco di opportunità come non mai. La farmacia è oggi sempre più il luogo dove cercare risposte. Il farmacista indipendente, in particolare, è molto più forte e pronto a rispondere al mercato e, sicuramente, più vicino ai propri pazienti. Credo che in futuro ci sarà un'importante crescita per gestire le esigenze dei sani e il farmacista, mi auguro, possa farsi trovare pronto ad affrontare questa sfida anche con il nostro aiuto.

Appuntamento, quindi?

A Bologna il 6-7 ottobre con il primo dei quattro moduli del corso. I successivi sono previsti il 3-4 novembre, l'1-2 dicembre e il 12-13 gennaio 2023. Per informazioni, è possibile consultare il sito del corso www.re-starting.it. ■