



CURSO “COMO ELABORAR CALENDÁRIO PROMOCIONAL ESTRATÉGICO NO VAREJO FARMACÊUTICO” elaborado pela **BloodBuzz Marketing**

OBJETIVO: Passo a passo de como elaborar um calendário promocional estratégico que estruture a criação de ações no ponto de venda e nos canais digitais do varejo farmacêutico de maneira inteligente e multidisciplinar, com propósito de aumentar o faturamento de acordo com as oportunidades sazonais, datas especiais do segmento e de geolocalização.

CARGA HORÁRIA: 6 horas – divididas em 3 encontros de 2 horas.

METODOLOGIA: Apresentação dos conceitos de Marketing e as ferramentas que auxiliam os serviços de saúde no ponto de venda para prática da construção estratégica do Calendário Promocional e das oportunidades de ações no decorrer do ano.

REFERÊNCIAS BIBLIOGRÁFICAS:

Merchandising Farma – A Farmácia do Futuro, da Regina Blessa
O Grande Livro do Marketing, do Francisco Alberto Madia

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

Aula 1: Introdução

Introdução ao marketing de serviços

Estrutura do Canal Farma: Ponto de Venda, Delivery e E-commerce

Comportamento do Consumidor e Shopper

Oficina: Identificação do Consumidor X Shopper

4Ps: Product | Promotion | Price | Place

Aula 2: Imersão

Calendário Promocional Tradicional do Varejo

A importância do departamento de Compras e de Marketing para desenvolvimento de ações pontuais com a indústria.

Como elaborar Calendário para o Varejo Farmacêutico: Sazonalidade | Semana na Íntegra | Feriados Prolongados | Semana dias úteis para eventos | Feriados Nacionais e Locais | Datas Específicas do Setor | Canal de Venda envolvido | Tipo de Ação por Marca e/ou Serviço | Filial

Aula 3: Prática

Roteiro para elaborar o Calendário Promocional

Estratégias para inserir eventos no Calendário Promocional

Estratégias para alinhar comunicação digital e Calendário Promocional

Cases de Sucesso

Salas para Exercícios

Para agendar o Curso individual, para um grupo exclusivo de participantes e/ou *in company*, envie sua solicitação para: contato@bloodbuzzmarketing.com
