



www.bloodbuzzmarketing.com

OFICINA

“PLANEJAMENTO ESTRATÉGICO DE MARKETING PARA VAREJO FARMACÊUTICO”

A OFICINA:

A oficina mostra a aplicação estratégica dos produtos e serviços oferecidos em Farmácias e Drogarias e como o marketing pode otimizar a comunicação em toda cadeia do segmento.

OBJETIVO:

Proporcionar uma visão geral das estratégias de marketing aplicadas a farmácias e drogarias, com foco na criação de ações no ponto de venda e construção do Calendário Promocional Anual.

METODOLOGIA:

Apresentação dos conceitos de Marketing e as ferramentas que auxiliam os serviços no ponto de venda, oficinas para prática de plano estratégico e construção de campanhas, apresentação de cases de marketing no ponto de venda e de serviços farmacêuticos.

CONTEÚDO PROGRAMÁTICO:

- Introdução ao marketing de serviços
- Estrutura do Canal Farma: Ponto de Venda, Delivery e E-commerce
- Comportamento do Consumidor e Shopper
- Oficina I: Identificação do Consumidor X Shopper
- 4Ps: Product | Promotion | Price | Place
- Layoutização como estratégia de vendas
- Exposição de Produtos – a importância do gerenciamento de categorias
- Montagem de Planograma



www.bloodbuzzmarketing.com

- Oficina 2: Erros e Acertos na Layoutização | Ponto de Venda | Exposição de Loja
- Calendário Promocional Tradicional do Varejo
- 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
- Regras padronizadas para eventos
- Oficina 3: Roteiro para elaborar Calendário Promocional

Para agendar a Oficina para um grupo exclusivo de participantes e/ou *in company*, envie sua solicitação para: [**contato@bloodbuzzmarketing.com**](mailto:contato@bloodbuzzmarketing.com)