

# LA CHECKLIST DELLE TUE PROSSIME AZIONI.

Your progress, your choice: let's shape it together.



**EP25**  
EUROPEAN  
PHARMACY  
PLUS 2025

Questo documento fornisce uno schema delle azioni pratiche da intraprendere per ogni percorso di EP+25 al fine di aiutare le farmacie a rispondere alle tendenze che impattano sul loro business e sfruttare le opportunità che si prospettano. Quali sono le aree di miglioramento per la tua farmacia? **Scopri di più!**



# HUB DI SERVIZI SANITARI PER LA COMUNITÀ

## Qual è il potenziale di crescita della tua farmacia?

- Formazione dello staff sui servizi sanitari**  
Formare il proprio staff per integrare al meglio i servizi con l'attività di consulenza al banco
- Centro di assistenza sanitaria digitale**  
Utilizzare strumenti digitali per facilitare l'interazione con i pazienti, comunicare i propri servizi e diventare il primo presidio sanitario del territorio
- Maggiore centralità del paziente**  
Conoscere i bisogni dei propri pazienti per offrire esperienze personalizzate legate alla salute e al benessere
- Sviluppo di una rete interattiva**  
Comunicare continuamente con la comunità attraverso siti web e social media, offrendo ai pazienti un servizio interattivo per condividere interessi e bisogni
- Servizi di consulenza presso le farmacie**  
Trasformare l'area vendita della farmacia in cabine di consulenza per offrire ai clienti servizi specialistici legati alla cura, alla prevenzione e al benessere in collaborazione con altri operatori sanitari
- Acquisizione e utilizzo dei dati elettronici dei pazienti**  
Oltre ad utilizzare le prescrizioni elettroniche è fondamentale acquisire le informazioni sanitarie personali dei pazienti, per garantire un'offerta di servizi e prodotti personalizzata

---

**Appunti:**

Contattaci e fissa un appuntamento con noi:  
**info@pharmacyclinic.it | +39 353 413698**

Dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 18:00

Oppure visita [www.ep25.info](http://www.ep25.info)





# ESPERIENZA DI ACQUISTO

## Qual è il potenziale di crescita della tua farmacia?

- Estensione del ruolo del farmacista oltre la prescrizione**  
Il farmacista diventa un consulente di fiducia per i clienti, attraverso l'offerta di servizi sanitari specialistici, della gestione farmacologica, della consulenza personalizzata su aree specifiche come igiene dentale, nutrizione, cura della persona, cura dei neonati ecc...
- Cross-merchandising di prodotti complementari**  
Esporre prodotti di altre categorie per aiutare i clienti a trovare tutto quello di cui hanno bisogno
- Mappatura del customer journey**  
Esaminare l'intero percorso dei clienti prima di implementare modifiche con lo scopo di ottimizzare l'esperienza dei consumatori e renderla unica
- Ogni interazione con la farmacia è un'occasione di esperienza e comunicazione**  
Invogliare i clienti a trascorrere più tempo in farmacia, trasformando ogni visita in un'esperienza gratificante, informando e comunicando
- Design modulare degli ambienti e dell'arredo**  
Adattare l'assortimento dell'area espositiva alle esigenze dei clienti, con strutture espositive flessibile e ricomponibili, in grado di interagire con la tecnologia

---

**Appunti:**

Contattaci e fissa un appuntamento con noi:

**info@mobil-m.it | +39 02 36515095**

Dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 18:00

Oppure visita [www.ep25.info](http://www.ep25.info)





# OTTIMIZZAZIONE AZIENDALE

## Qual è il potenziale di crescita della tua farmacia?

- Ottimizzazione dell'offerta dei prodotti e maggiore efficienza nella supply chain**  
Identificare la combinazione ideale di prodotti e implementare processi ottimali per la supply chain al fine di raggiungere la massima competitività nel mercato e una maggiore fidelizzazione della clientela
- Analisi delle competenze**  
Richiedere un feedback regolare a clienti e partner commerciali, per identificare le carenze nei processi al fine di razionalizzarli e migliorare i risultati
- Analisi dei sistemi di gestione qualità**  
Analizzare e migliorare le procedure organizzative attraverso sistemi di gestione e controllo della qualità che aumentano l'efficienza e la trasparenza dei processi lavorativi
- Valutazione del software per la razionalizzazione del magazzino**  
Utilizzare insight basati sull'intelligenza artificiale, sfruttare software per la gestione di scorte e magazzino in modo da aumentare al massimo l'utile netto e diminuire l'immobilizzazione di capitale
- Automatizzare le attività ripetitive**  
Favorire l'adozione di sistemi di automazione, con lo scopo di sostituire le attività ripetitive a basso valore aggiunto
- Sviluppo di un piano di miglioramento del business**  
Creare un piano di miglioramento del business per rafforzare il profilo della farmacia

---

**Appunti:**

Contattaci e fissa un appuntamento con noi:  
**customerservice@farvima.it | +39 800983711**  
Dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 18:00  
Oppure visita [www.ep25.info](http://www.ep25.info)





# SUPPORTO DIGITALE

## Qual è il potenziale di crescita della tua farmacia?

- Creazione di una rete sanitaria connessa**  
Integrare servizi sanitari digitali per connettere le farmacie territoriali con tutto il sistema sanitario, promuovendo la condivisione delle informazioni, l'analisi dei dati, la telemedicina e l'assistenza sanitaria virtuale, migliorando la collaborazione tra gli operatori
- Sviluppo di canali per la presenza online**  
Sviluppare canali online per la vendita dei prodotti più richiesti e aumentare i profitti attraverso nuove opportunità di business per le farmacie territoriali
- Ottimizzazione dell'esperienza del cliente**  
Offrire un'esperienza phygital (physical and digital) accurata, che consente di unire l'esperienza di acquisto vissuta in negozio all'online
- Automatizzazione della vendita**  
Dotarsi di soluzioni digitali per la comunicazione e l'erogazione di prodotti e servizi, di ricette elettroniche e sistemi di confezionamento automatico dei farmaci per dedicare più tempo all'assistenza dei pazienti e migliorare l'immagine della farmacia
- Interconnessione delle piattaforme digitali**  
Utilizzare soluzioni in cloud in grado di orchestrare tutte le piattaforme digitali in uso



---

**Appunti:**

Contattaci e fissa un appuntamento con Rif Raf:  
**info@rifraf.it | +39 081 5780673**  
Dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 18:00  
Oppure visita [www.ep25.info](http://www.ep25.info)





# SERVIZI SANITARI

**Qual è il potenziale di crescita della tua farmacia?**



**Estensione del ruolo del farmacista oltre la prescrizione**

Trasformare il ruolo del farmacista in consulente di fiducia per i clienti e sviluppare la farmacia come una destinazione con un'offerta sanitaria integrata (ad es. con servizi di gestione farmacologica, di vaccinazione, di consulenze sanitarie specialistiche direttamente presso la farmacia)



**Offerta di consulenze online**

Offrire orari di "consulenza" online 1:1, attraverso una piattaforma digitale e monitoraggio da remoto dei servizi offerti ai pazienti



**Creazione di una rete sanitaria connessa**

Associazione e collaborazione con altre reti di operatori sanitari



**Offerta di servizi di screening preventivo**

Offerta di servizi per la prevenzione dei problemi di salute, attraverso la collaborazione con gli operatori sanitari locali

---

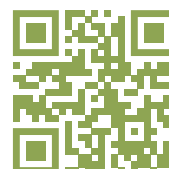
**Appunti:**

Contattaci e fissa un appuntamento con noi:

**informa@unicospa.it | +39 02 93793500**

Dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 18:00

Oppure visita [www.ep25.info](http://www.ep25.info)





# ASSISTENZA DOMICILIARE

**Qual è il potenziale di crescita della tua farmacia?**



**Consegna a domicilio dei prodotti**

Fornire il servizio di consegna a domicilio dei prodotti, fruibile attraverso una piattaforma digitale dedicata alla farmacia e un'app e un sito web dedicati agli utenti



**Maggiore aderenza alla terapia farmacologica**

Offrire farmaci in dosi unitarie o combinate in base al piano terapeutico a case di cura per anziani e pazienti a domicilio, in aggiunta alle altre soluzioni, come app, dispenser domestici ecc ...



**Collaborazione con startup tecnologiche e altri operatori sanitari**

Collaborare con potenziali startup tecnologiche e con assistenti sanitari, industria farmaceutica e grossisti per i pazienti che necessitano prodotti e servizi sanitari a domicilio, assistenza intensiva o un cambio di terapia

---

**Appunti:**

Contattaci e fissa un appuntamento con noi:

**[contactus@pharmap.it](mailto:contactus@pharmap.it)**

**+39 392 257 2952 | +39 329 478 1900**

Dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 18:00

Oppure visita [www.ep25.info](http://www.ep25.info)





# CATEGORY MANAGEMENT:

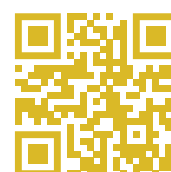
## Qual è il potenziale di crescita della tua farmacia?

- Formazione del personale sui nuovi brand**  
Formare il personale sui nuovi brand farmaceutici ad alto potenziale, con lo scopo di fornire consigli specialistici più efficaci ai clienti
- Identificazione di combinazioni redditizie**  
Una combinazione di prodotti ottimale consente di incrementare le vendite, il numero dei clienti e, di conseguenza, i profitti
- Creazione di category consolidati**  
Consolidare determinate categorie come prodotti per neonati e per la cura della pelle, analgesici e altri prodotti per la salute e il benessere che possono aumentare le visite in farmacia e aiutare a fidelizzare i clienti
- Organizzazione del layout della farmacia in funzione dei servizi offerti**  
Allineare l'area espositiva della farmacia con l'offerta di prodotti e servizi
- Scelta dei prodotti e gestione del magazzino basate sui dati**  
Utilizzare i dati per esaminare e sostituire i prodotti in modo dinamico, quando vengono osservati risultati positivi o negativi

---

**Appunti:**

Contattaci e fissa un appuntamento con noi:  
**xt.office@xtretail.com | +39 051 649 3542**  
Dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 18:00  
Oppure visita [www.ep25.info](http://www.ep25.info)



8



# AUTOMAZIONE

## Qual è il potenziale di crescita della tua farmacia?



### **Automazione dello stoccaggio e della dispensazione dei farmaci**

Valutare la possibilità di installare sistemi robotizzati all'interno della farmacia per razionalizzare il magazzino e demandare alla macchina attività manuali a basso valore aggiunto



### **Servizi di collegamento da remoto con i pazienti**

Offrire servizi che includono la segnalazione automatica della disponibilità delle ricette per il ritiro, seguita dal monitoraggio dello stato di salute e consulenze tramite app per smartphone. Possibilità di utilizzare tablet per accedere alle informazioni sui pazienti in qualunque momento



### **Valutazione del software per la razionalizzazione del magazzino**

Ricerca software che ottimizzino la gestione del magazzino, degli ordini, delle scorte e dei prezzi



### **Guadagno di tempo grazie all'automazione e riallocazione delle risorse ad attività di assistenza ai pazienti**

Approccio di gestione lean: Calcolo del tempo dedicato dal personale alle attività ripetitive e efficientamento dei processi



### **Gestione automatica di stipendi e risorse umane**

Valutare della possibilità di automatizzare la gestione di stipendi e risorse umane



### **Digitalizzazione dei programmi fedeltà per i clienti**

Valutare della possibilità di automatizzare le comunicazioni per i clienti che partecipano ai programmi fedeltà



---

**Appunti:**

\*

Contattaci e fissa un appuntamento con noi:  
**rowa.italy@bd.com | +39 02 99990120**  
Dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 18:00  
Oppure visita [www.ep25.info](http://www.ep25.info)



9



# CREAZIONE E DIFFUSIONE DEL BRAND

**Qual è il potenziale di crescita della tua farmacia?**

- Formazione del personale alla vendita di brand di farmaci ad alto potenziale**  
Effettuare investimenti nel personale, che costituisce l'asset più prezioso per il miglioramento del business
- Analisi delle linee di prodotti e dell'esposizione**  
Analizzare le linee di prodotti e della relativa presentazione in farmacia
- Identificazione di opportunità di vendere congiuntamente prodotti e servizi sanitari**  
Creare un piano per la vendita combinata di prodotti e servizi
- Richiesta di feedback regolare ai clienti**  
Utilizzare insight basati sui dati per comprendere le esigenze dei clienti
- Sviluppo di partnership di marketing efficaci**  
Collaborare con partner di successo, per la pianificazione della strategia di marketing
- Servizi ai pazienti come elemento distintivo del brand**  
Pubblicizzare i servizi offerti ai pazienti, per invogliare i clienti a utilizzarli
- Promozione di prodotti con il brand della farmacia**  
Eseguire analisi e migliorare i metodi di promozione del brand della farmacia

---

**Appunti:**

\*

Contattaci e fissa un appuntamento con noi:

**info@unifarco.it | +39 0437 806192**

Dal lunedì al venerdì dalle 9:00 alle 18:00

Oppure visita [www.ep25.info](http://www.ep25.info)





Becton Dickinson Rowa Italy Srl  
Via Enrico Cialdini, 16  
20161 Milano (MI)  
**t: +39 02 99990120**

