



Campañas

GUÍA BÁSICA DE IMPLEMENTACIÓN


conocer

Planifica tus campañas de 2018



Enero


1. Felicita el año nuevo
7 - 8. Bienvenidas Rebajas



- Nutrición y adelgazamiento
- Deshabituación tabáquica

Febrero


4. Día Mundial contra el cáncer
14. San Valentín



- Salud deportiva
- Campaña de prevención (parámetros bioquímicos)

Marzo

8. Día de la mujer
19. Día del padre



- Prevención de alergias
- Sueño y estrés

Abril


6. Día Internacional del deporte
7. Día Mundial de la salud



- Mamá y bebé
- Anticelulíticos

Mayo

6. Día de la madre
23. Día Mundial del melanoma
28. Día de la nutrición
31. Día Mundial sin tabaco



- Operación Bikini

Junio


5. Día Mundial medioambiente



- Fotoprotección
- Prepara tus vacaciones

Julio


1. Primer día de rebajas de verano
8. Día Mundial de las alergias



- Campaña Ortopedia

Agosto


12. Día Mundial de la juventud
7. Día Internacional de la Solidaridad



- Actívate

Septiembre

21. Día Mundial del Alzheimer
29. Día Mundial del corazón



- Vuelta al cole
- Revive tu pelo

Octubre

4. Día Internacional de los animales
11. Día Mundial de la visión
19. Día Internacional cáncer de mama
29. Día Mundial de la Psoriasis



- Regenera tu piel
- Otoño natural

Noviembre


20. Día de la infancia
23. Black Friday
26. Cyber Monday
27. Día de la Dermatitis Atópica



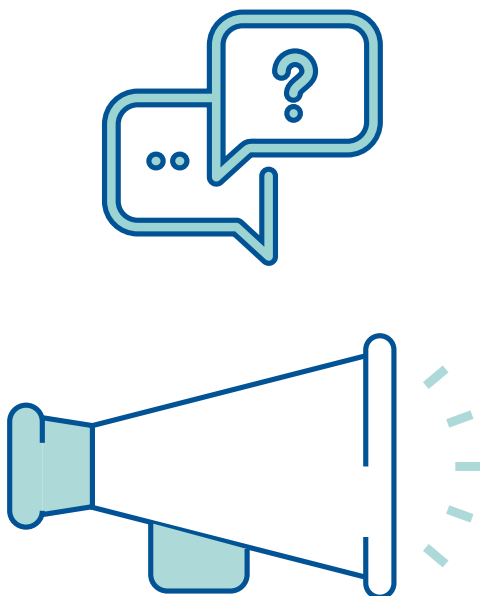
- Mama y bebé
- Salud bucal

Diciembre

1. Día lucha contra el sida
25. Navidad



- Regala belleza
- Prepárate para el invierno



• ¿Qué es una campaña?

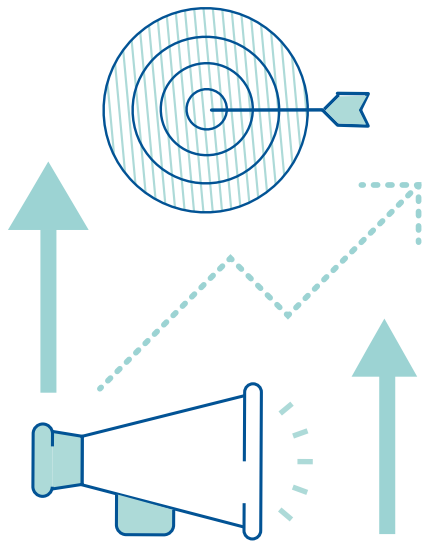
Una acción de comunicación comercial orientada a nuestro cliente y ejecutada con un objetivo claro y conciso.

• ¿Qué beneficios aporta a la farmacia?

- ▶ **Dinamización.** El espacio de venta y el entorno online deben ser cambiantes.
- ▶ **Valor añadido.** Ofrecemos al cliente más de lo que espera.
- ▶ **Rendimiento.** Ayuda al negocio a seguir una estrategia y lograr sus objetivos.
- ▶ **Contacto.** Nos permite una mayor interacción con los clientes.

• ¿Cómo realizar una campaña de manera eficiente?

Para elaborar correctamente una campaña, es esencial definir de manera ordenada los siguientes puntos:



01

• **Objetivos**

Fijar unos objetivos concretos y medibles (en base al posicionamiento de la farmacia, el público objetivo, la estacionalidad), para poder evaluar a posterior la efectividad de la campaña.

02

• **Tipología**

Determinar el tipo de campaña a trabajar y cual va a ser su horizonte temporal.

03

• **Claim**

Desarrollar un eslogan creativo que sintetice de forma clara el contexto comercial de la campaña.

04

• **Materiales**

Detallar qué tipo de materiales se van a utilizar para la campaña (expositores, vinilos, tótems, pantallas, folletos).

Guía básica de implementación



- **¿Cómo implementar la campaña en el espacio de venta?**

Debemos tener en cuenta que cada zona de la farmacia trabaja la comunicación con el cliente de una manera distinta:



• ¿Cómo comunicar la campaña al cliente?



- ▶ El **Equipo de Ventas:** debe estar correctamente informado y alineado con el objetivo y la estrategia que persigue la campaña.
- ▶ **La Multicanalidad:** La campaña ya no puede resumirse en una simple acción física dentro del punto de venta, sino que debe ampliarse al resto de canales de comunicación con el cliente (redes sociales, blogs).
- ▶ El **empleo de la Base de datos:** utilizar la información que tenemos recopilada acerca de nuestros clientes (fidelización), para reforzar la acción comunicativa mediante envíos SMS, postales, mailings; al target objetivo de la campaña.



¿Quieres que te ayudemos a implementar tus campañas con éxito?

Llévate una campaña totalmente gratuita contratando nuestro plan antes del 25 de mayo

Llámanos y te informaremos sin compromiso
www.concep.es | 902 565 247 | gesco@concep.es



Especialistas en
transformar farmacias

conceri