

BIENVENIDOS A  
BIENVENIDOS A

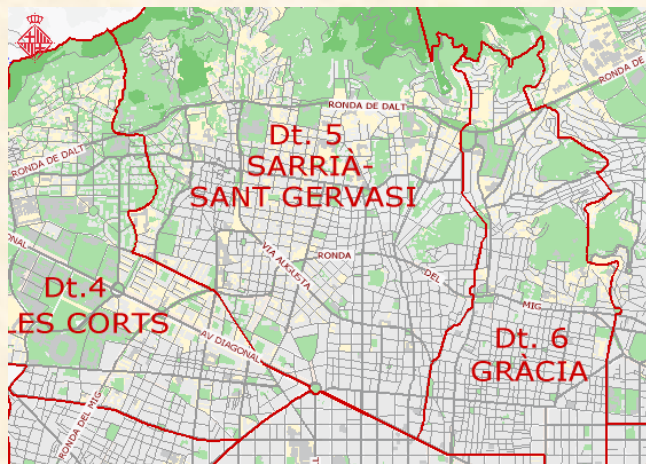


PARAFARMACIA NATURCARE

PARAFARMACIA NATURCARE  
PARAFARMACIA NATURCARE

# PARAFARMACIA NATURCARE

*LO QUE IMPORTA ES TU SALUD*



Zona geográfica / dirección:  
Distrito Sarrià – Sant Gervasi, Barcelona.



# DETECCIÓN DE MERCADOS

**En la sociedad, sobretodo en la alta sociedad, cada vez más personas prefieren rendirse a la tendencia de comprar en mercados ecológicos y orgánicos, usar productos de marcas de calidad y cuidar su salud recurriendo cada vez más a productos naturales que a medicamentos químicos.**



# NUESTROS PRODUCTOS

- ❖ Nutrición e higiene infantil
- ❖ Herboristería
- ❖ Homeopatía
- ❖ Dietética
- ❖ Cosmética
- ❖ Dermofarmacia
- ❖ Complementos nutricionales
- ❖ Productos Naturcare
- ❖ Etc...



**PRODUCTOS RESPETUOSOS CON EL MEDIO AMBIENTE**  
**SIN QUÍMICOS PERJUDICIALES PARA LA SALUD**  
**NO EXPERIMENTACIÓN CON ANIMALES**

# NUESTROS SERVICIOS

## **Conferencias y charlas:**

De forma semanal o mensual vendrán un equipo de profesionales de cada sector para ofrecer servicios de homeopatía, dietética natural, fisioterapia, naturología, deporte...

## **Cabinas dermatológicas y talleres:**

Se ofrecerá a los clientes un servicio con profesionales para probar nuestros productos dermatológicos y análisis de la piel.

## **Promociones, ofertas y regalos:**

Promociones de productos con regalo de muestras de productos que se venderán en la parafarmacia para que los puedan probar en casa.



# NUESTROS CLIENTES

**público objetivo:** personas con alto poder adquisitivo.

- **sector infantil** (suelen tener más de un descendiente; muchos productos irán enfocados en este sector: alimentación, cuidado de la piel, higiene, etc.)
- **Madres jóvenes y mujeres y hombres** en general que se **cuidan** (Dermofarmacia y cosmética, dietética...)
- clientes con **problemas de salud** o con regímenes específicos. (Personas mayores)
- **población en general** que precisa **cuidar la salud** (complementos nutricionales, vitaminas, polen, ginseng, etc., herboristería, dermofarmacia, cosmética, etc.)

# NUESTROS CLIENTES: FIDELIZACIÓN

## FICHA DE CLIENTES:



The screenshot shows a software window titled 'DataReport1' with a toolbar containing a printer icon and a zoom dropdown set to '100%'. The main content area displays a customer profile for 'Id de Ficha 35'. The profile is divided into two sections: 'Datos principales' and 'Otros Datos'. The 'Datos principales' section includes fields for 'Nombre' (carlos), 'Apellido' (peres), and 'Telefono' (4578454), along with a placeholder for an 'Imagen'. The 'Otros Datos' section includes fields for 'Email' (carlos@gmail.com), 'Dni' (36951475), 'Direccion' (36 n 698), and 'Obra social' (IOMA). The bottom of the window shows a pagination bar with 'Páginas: 1' and navigation controls.

| Datos principales |         | Imagen                                                                             |
|-------------------|---------|------------------------------------------------------------------------------------|
| Nombre:           | carlos  |  |
| Apellido:         | peres   |                                                                                    |
| Telefono:         | 4578454 |                                                                                    |

| Otros Datos |                  |
|-------------|------------------|
| Email:      | carlos@gmail.com |
| Dni         | 36951475         |
| Direccion   | 36 n 698         |
| Obra social | IOMA             |

- ✓ **TRATAR CON EXCLUSIVIDAD AL CLIENTE.**
- ✓ **SABER QUÉ PRODUCTOS COMPRA.**
- ✓ **AVISARLE DE LAS OFERTAS.**
- ✓ **APUNTARLO A CONFERENCIAS Y CHARLAS DE SU INTERÉS.**

# PUBLICIDAD





# ANÁLISIS EXTERNO

**Entorno natural o físico:** avenida comercial amplia, donde transiten muchas personas y haya cerca algún centro comercial, colegios, etc.

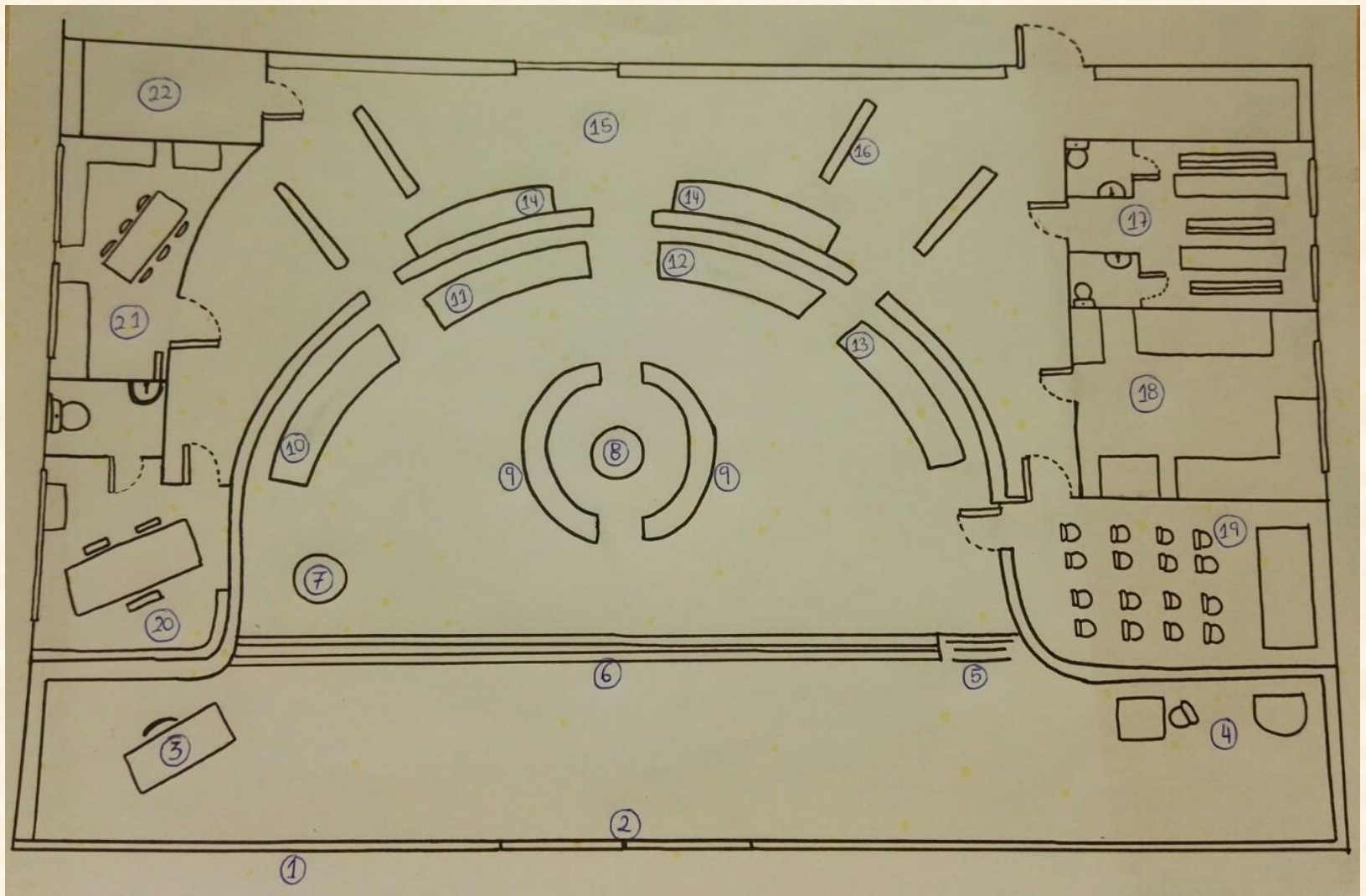
**Entorno demográfico:** En Barcelona, concretamente en el distrito de Sarriá – San Gervasi.

**Entorno socioeconómico:** el distrito con un nivel de renta más elevado y en el que sus habitantes disfrutan de más bienes de consumo.

**Competencias:** no hay otra parafarmacia en la zona; Hay una herboristería cerca y también dos oficinas de farmacia en la zona.

**Entorno político – legal:** alquiler muy elevado y se requieren ciertos permisos.

# EL LOCAL



# EL LOCAL

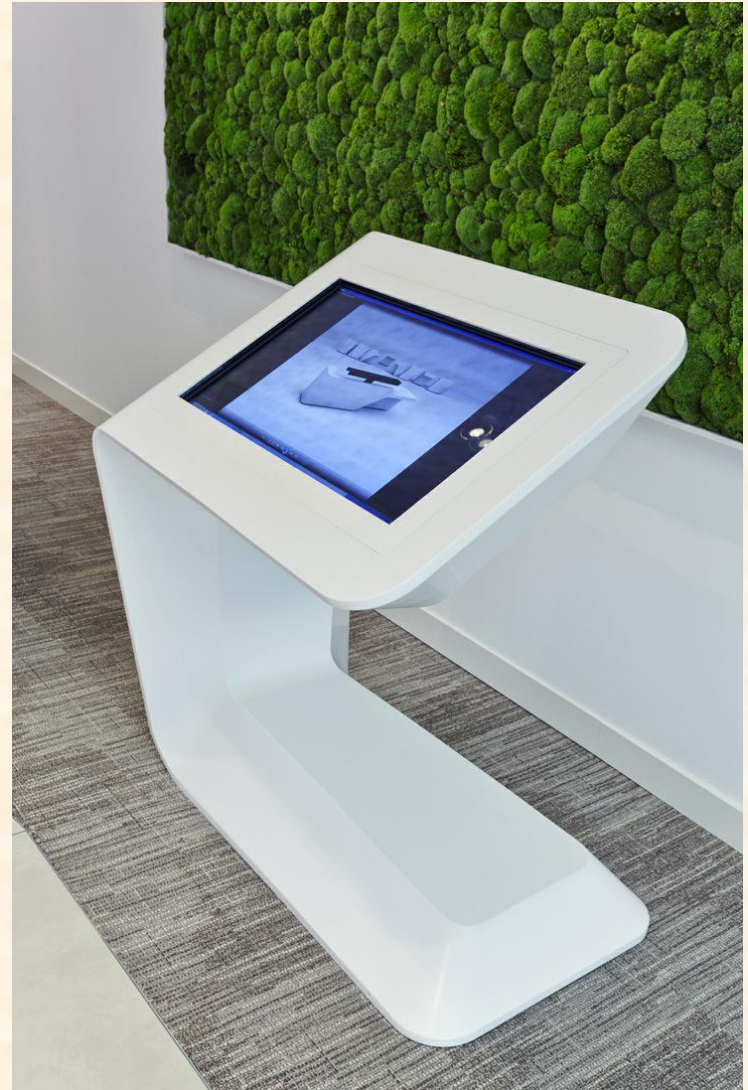
## ZONA DE EXPOSICIÓN Y VENTA AL PÚBLICO







# EL LOCAL





# EL LOCAL

## ALMACÉN:



## VESTUARIOS Y ASEOS PARA LOS TRABAJADORES:

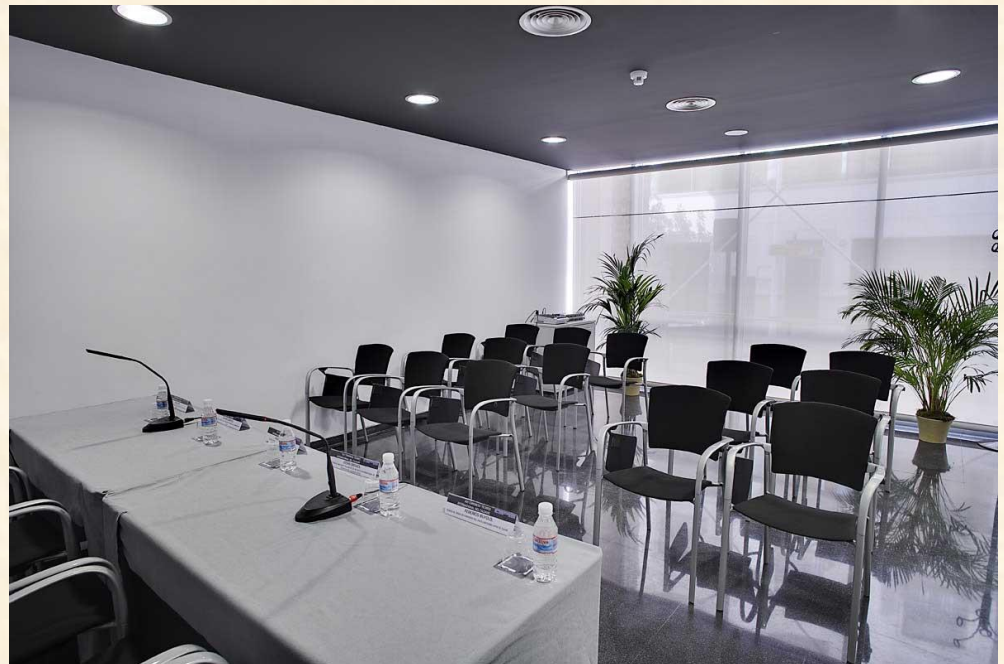




# EL LOCAL



## LABORATORIO



## SALA DE CONFERENCIAS

# TRABAJADORES

1.- TFP; especialización en dietética y nutrición.



2.- TFP; especialización en cosmética y dermatología.



3.- TFP; especialización en homeopatía y herboristería.



4.- TFP; especialización en parafarmacia. (Refuerzo)

5.- TFP; especialización en parafarmacia y gerencia administrativa (propietario)

6.- Personal contratado para actividades periódicas:  
gerente asesor en ventas/ administrativo;  
informático ; servicio de limpieza del establecimiento.



7.- Personal voluntario / alquiler de servicios de profesionales sanitarios.

# LOS VALORES DE LA EMPRESA

- LA SATISFACCIÓN DEL CLIENTE
- EL BUEN AMBIENTE DE TRABAJO ENTRE EMPLEADOS
- LOS INTERESES DE LA SOCIEDAD
- OBTENCIÓN DE BENEFICIOS E INTERESES DE LA EMPRESA