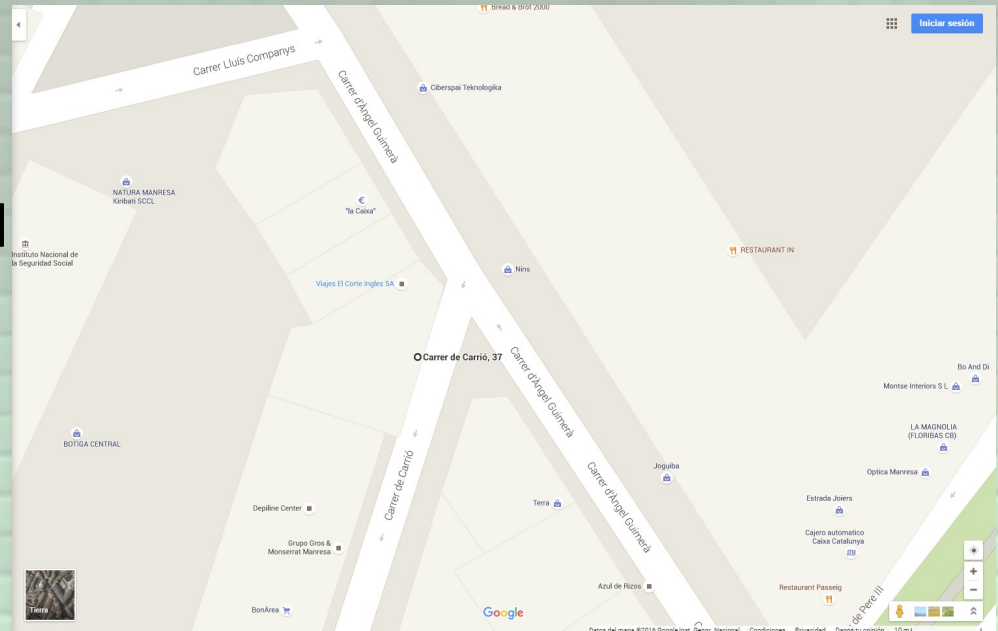




Parafarmàcia Pipum Aparicio

Les necessitats del negoci

- **Identificació:**
- **Situació:** la parafarmàcia estarà situada en la cantonada dels carrers Àngel de Guimerà i Carrió, que és una de les zones més cèntriques de Manresa. Estaria orientada a la venda de productes homeopàtics i els remeis naturals.



Les necessitats del negoci

- **Productes:** La venda de productes homeopàtics seria la principal font d'ingressos, per això miraria de tenir les següents marques en la botiga: Boiron, DHU, HEEL, Heliosar, Homeolab, Labo-Life i Arkopharma.



Les necessitats del negoci

- **Anticipació:**
 - Al haver-hi una farmàcia a prop, oferiré millors preus i descomptes de temporada als productes que cregui convenients per atreure més clientela. Procuraré també oferir un servei de dietètica per aquells clients que ho necessitin cosa que l'altre farmàcia, ho ofereix quan demana ajuda a una persona exterior.

Les necessitats del negoci

- **Satisfacció:**

- L'objectiu serà oferir els millors productes amb el preu més competitiu possible per tal que el client marxi content i amb ganes de tornar (fidelització). Això ho aconseguirem com he dit anteriorment oferint les millors marques del mercat i el millor servei de cara al public possible.

Les necessitats del negoci

- **Client:**

- El nostre public objectiu serà la població adulta d'entre 25-60 anys que precisi cuidar-se la salut, però sense oblidar els infants i aquells amb problemes de salut específics.

Les necessitats del negoci

- **Efectiva, eficient:**
 - Com hem dit anteriorment, mirarem d'oferir les millors marques als preus més competitius possibles i amb la màxima professionalitat possible per la nostra part.

Les necessitats del negoci

- **Rentable:**
 - Per mirar que el negoci sigui rentable, buscaré els proveïdors que millors condicions i productes em puguin oferir pel menor preu possible, maximitzant així els meus beneficis i reduint costos.

Les necessitats del negoci

- **Competència:**

- Negocis de parafarmàcia similars al nostre.
- Farmàcies que incloguin articles naturals (homeopatia, infusions...).
- Herboristeria.
- Grans superfícies, que tenen una zona dedicada a aquest tipus de productes.

La publicitat

- Primerament faria servir l'ús de les xarxes socials (Facebook i Twitter principalment) per promocionar-la entre els meus contactes i que aquests mitjançant el boca a boca anessin divulgant que hi ha una nova parafarmàcia a la ciutat. Seguidament, i si el pressupost ho permet, l'anunciaria en la revista Tot Oci (Bages), a la radio local i utilitzant la empresa Movierecord, també als cinemes.



La clientela

- La parafarmàcia Pipum Aparicio, servirà a tot el rang de clients possible (des de infants fins a gent gran) però sempre amb el públic objectiu esmentat anteriorment.
- El negoci es centrarà en la venda de homeopatia, herboristeria i dietètica natural. Així el client més habitual que trobarem serà aquell qui prefereixi els remeis naturals abans que els medicaments tradicionals.

El negoci

- Investigació:
 - La parafarmàcia estarà situada en la cantonada dels carrers Carrió i Àngel de Guimerà, que és una de les zones més cèntriques i transitades de Manresa. Al donar a dos carrers, l'aparador serà visible per a molta gent, augmentant així l'afluència de clients cap a aquesta. La competència més directa seria la de la farmàcia Buxó, però aquesta està més orientada cap els productes de bellesa més que a la homeopatia.

El negoci

- Innovació i creació de nous productes i serveis:
 - A més de vendre de la manera tradicional, crearia una pàgina web des d'on poder vendre els productes durant les 24h del dia i arreu del món. El temps d'entrega variaria segons si és la comanda a nivell peninsular o la resta d'Europa amb el consegüent recàrrec en el transport.
- Determinació del preu:
 - Pipum Aparicio miraria d'obtindre un marge de entre el 31 i el 35% sobre el preu de cost del producte.

El negoci

- Intermediació o distribució dels productes i serveis:
 - Per obtindre els meus productes comptaria amb els distribuïdors següents: Dsinco parafarmàcia i Feliubadaló per als productes de nutrició e higiene infantil, cosmètica, dietètica, dermofarmàcia i complements nutricionals. I Biodisnat per als productes de homeopatia i com a reforç dels altres dos, ja que el plaç d'entrega d'aquest és d'entre 24 a 48 hores.

El negoci

- Marketing intern:
 - Un mes després d'obrir la botiga aproximadament, amb l'ajuda dels dos empleats podré esbrinar quines seran les preferències del client i ajustar-me a elles. Amb la nova informació adequaré el meu estoc i dure a terme noves llistes e inventaris.

Planificació

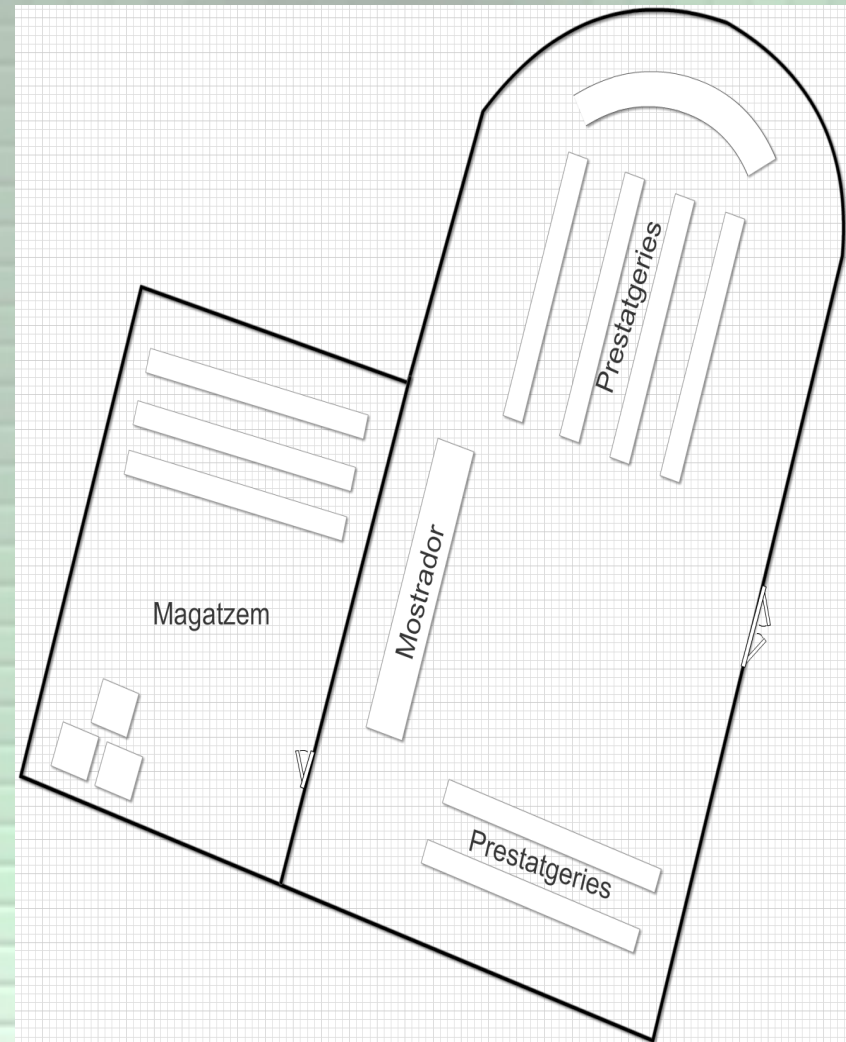
- A part de comptar amb els meus estalvis, demanaria un préstec a CaixaBank per fer les primeres comandes, compra de mobles i remodelació del local si s'escau. Per dur la feina correctament contractaria a dues persones més amb formació en l'àmbit de la parafarmàcia, a ser possible un d'ells amb coneixements d'herboristeria i l'altre amb coneixements de dietètica per poder abastar més mercat.

Planificació

- Personal
 - En aquest projecte, seria ideal contractar a dues persones més (a part d'un mateix) per poder ampliar l'oferta horària.
 - El gerent (jo en aquest cas), s'encarregarà de tota la gestió del negoci, comercial i comptable-administrativa. A més en les hores que no és dediqui a això, atindrà públic en el punt de venda, i supervisarà el treball del dependent.

Planificació

- Amb aquestes dues persones es podrien generar dos torns (un de matí i un de tarda). Deuran d'estar perfectament preparades per atendre als clients, tan als entesos, com a aquells que entren per assessorar-se, demanar consell.



Valors de l'empresa i focus

- El meu focus seria les vendes, ja que els altres focus s'allunyen del que seria el més adequat per a aquest tipus de negoci.

