



19 Luglio 2021

ore 21.00







[TASSAZIONE] [SOCIETÀ]

Lo so che più paghi più vuol dire che sei in salute, però francamente mi sono rotto il Ca.

Ho pagato una cifra improponibile in questa tornata.

Ho una proposta:

sarebbe possibile dedicare un Q&A o un principio esclusivamente alla questione societaria e fiscale?con numeri pratici di una farmacia diciamo media e il parere di un commercialista/fiscalista?

Differenza tra SNC ed SRL, consigli su come e quanto prelevare (SNC) e come e quanto accantonare (SRL), come gestire interessi passivi e mutui

Consigli sulla gestione di eventuali parenti, farmacisti e non e loro inquadramento

Ammortamenti

Magazzino

E tutto il resto

Insomma una consulenza indipendente scevra delle "comodità" tipica dei commercialisti di settore

Nel frattempo si accettano serie riflessioni su quello che state mettendo in campo voi

Al momento più che mettere giù una SNC 40/30/30 con ammortamento dell'avviamento e vari altri ammortamenti sulle attrezzature, non ho trovato altre soluzioni







#### Giuseppe Minacori

Basta una semplice domanda utilizzando il ricettario per suscitare interesse, del tipo:

lo utilizza un integratore per proteggere la sua pelle in estate?

**%** · Mi piace · Rispondi · 1 h





#### Angelo Labrozzi

Giuseppe la domanda giusta è: lei l'estate si scotta al sole ?

♦ · Mi piace · Rispondi · 20 m





#### Giuseppe Minacori

Angelo Labrozzi bella e più semplice e diretta.

Grazie maestro

♦ Mi piace · Rispondi · 19 m





#### Giuseppe Minacori

Angelo Labrozzi però, sai volevo estendere la domanda, in modo generico, anche a chi non si scotta. A chi ha le macchie, a chi vuole mantenere l'abbronzatura o a chi vuol fare prevenzione! E ce ne sono...

♦ · Mi piace · Rispondi · 15 m





#### Angelo Labrozzi

Giuseppe con Damiano ne parleremo bene nel prossimo domande e risposte 😏

Mi piace · Rispondi · 9 m







# Lidia Macrì

•••

### #incomparabili #ritiro

Buon pomeriggio primi!

Ho un piccolo grande problema da risolvere e magari non sono l'unica a trovarmi in questa situazione.

A seguito della forzata sospensione della vendita dei prodotti contenenti garcinia cambogia, mi ritrovo ad avere delle richieste pressanti da parte di clienti che vorrebbero riacquistare snellfast (acfp). lo al momento ho scaricato la responsabilità sul fornitore dicendo che non sta consegnando perché non vorrei che il cliente perdesse fiducia nel prodotto e in generale nelle linee consigliate da noi. Ma le richieste aumentano, addirittura qualche cliente mi ha detto che lo sta cercando su Internet e in altre farmacie.. insomma devo trovare una soluzione:

- -1- fregarmene dei ritiri, e vendere lo snellifast solo a chi lo richiede (ma mi sembra molto rischioso)
- -2- spiegare cosa sta succedendo e cercare di switchare su un altro prodotto (che tra l'altro non ho)

Non è colpa di nessuno, lo so, ma stavo facendo un buon lavoro, i clienti erano molto soddisfatti, e mi dispiace perché non so bene come gestire questa cosa.







E quindi è iniziato il fenomeno del "Cherry Picking". I fondi arrivano, praticamente non trattano e dal cesto scelgono le farmacie che vogliono. Il COVID ha solo rallentato di 1 anno (e favorito) il fenomeno. Ora, una cosa che non avevo considerato è la emulazione e... non saprei come definirla/o. "Vendo al fondo perché di sicuro mi darà del collega, senza manco trattare". (anche perché da pollo ha firmata la clausola di riservatezza e prelazione... 100k alla firma...). "E poi, potrò fare lo sborone coi colleghi dicendo che mi hanno fatto una offerta che non potevo rifiutare (cit. .......)!".

E concludo dicendo: MONE! (Trad. STUPIDI!).







# Francesco Cazzato ha fatto una domanda 🔞 .



30 giugno alle ore 13:35 · 😁

Buongiorno a tutti,

è appena entrato nella nostra farmacia un cliente anziano con una ricetta, mai venuto prima nella nostra farmacia, desideroso di parlare con il titolare avente una domanda che nessuno ci ha mai fatto: "Dottore, se io vengo sempre qui e vi porto le ricette, se prendo qualcosa a pagamento mi fate almeno il 10% di sconto? In altre 2 farmacie (mi ha detto quali) della zona quando vado me lo fanno. Mi dica o si o no, altrimenti vado dove mi conviene." lo ho spiegato, insieme a mio padre, la politica commerciale della nostra farmacia, dicendo che se uno sconto è fattibile lo si fa a tutti e alcune volte è anche maggiore del 10% ; domani tornerà a prendere un pezzo mancante della ricetta. Secondo voi questo cliente è da gestire meglio? Domani mattina potrei correggere il tiro se mi è sfuggito qualcosa che non ho colto sul momento.



Grazie 😊





#procedure #checklist

Buongiorno cari colleghi evoluti.

Vi chiedo un riscontro relativamente alle tanto amate procedure.

Per anni ho avuto nuovi collaboratori a "rotazione" ma mai ricambi importanti di tante persone come quest anno, perciò mi pongo a maggior ragione il problema, che non so se avrete anche voi, dal momento che forse i vostri collaboratori sanno tutti i "passaggi" a memoria.

#### Come sono organizzata io:

 regolamento e procedure stampate e firmate (ogni 4 mesi circa), inserite in un quaderno ad anelli facilmente sfogliatine, davanti agli spogliatoi e caricato sulla cartella condivisa di DROPBOX

2)sempre nei pressi della zona cambio sono appesi a muro 3 fogli , Copie di ciò che è già nel mansionario di cui al punto 1:

- -tabella dei compiti settimanali
- -tabella dei compiti mensili
- -check list delle operazioni di apertura e chiusura della farmacia

#### PROBLEMA CHE AVEVO:

IN FASE di chiusura i presenti continuavano a chiedersi tra loro: "hai fatto tu questo è quest altro etc etc..?" E si perdeva del tempo, poi magari nessuno chiudeva la cassa !!!!

#### COSA HO FATTO:

Con riferimento particolare all'ultima tabella, quella delle operazioni di apertura e chiusura, visto che per effettuarle bisogna "girare" per tutta la farmacia e fare diverse cose, ho pensato di stamparne altre 3 copie e le ho messe negli altri 3 punti più accessibili a loro, così mentre le eseguono le possono ri-controllare.

Inoltre dopo numerosissimi tentativi diversi, a causa del continuo cambio turni, copertura assenze etc etc, dimenticanze varie-a volte non di cose non banali- 10 giorni fa ho diviso le operazioni di apertura e chiusura in 2 "gruppi" di oprazioni, J e S: ogni sera i farmacisti in turno sanno che delle operazioni J è responsabile il farmacista più giovane (dal punto di vista lavorativo) presente, mentre il farmacista più Senior firma le operazioni dell'altra colonna. (Anche se dovesse aiutare come è scontato una terza persona a fare alcune cose es. Chiudere la porta, si tratta di una presa di responsabilità).

Ad oggi sono abbastanza contenta di questa ultima soluzione.. cerco di capire meglio nelle prossime settimane..

Sopra il banco di carico sono invece stampate le procedure dei carichi/carichi ditta/resi/sospesi etc ma non tutte, le altre restano sempre nel quadernone..

#### CHE ESPERIENZA AVETE IN MERITO?

Dove le tenete scritte di modo che si riduca lo spreco di energie/tempo e stress da parte delle persone che le devono seguire , nostri clienti interni?

Un grazie anticipato per il vostro prezioso contributo e scambio di idee!!





ORARIO	OPERATORE J (JUNIOR)	OPERATORE S (SENIOR)
8,20	ACCENDERE CROCE FRATTI (LUNEDI MATTINA)	Mettere fuori carello e pattumi vari
	Accendere tutti i PC entrando in Wingesfar	Accendere Robot, pc e stampante + radio !
	Accendere strumenti stanzino cup (+pc)	Disporre a banco i 3 POS e 1 telefono
	Accendere Vmotion	Mettere cellulare su banco carico (dove deve rimanere)
	Accendere e-code	Mettere fuori carello e pattumi vari
	Archiviare chiusure di cassa E biglietti pos in ufficio	Accendere luci
		Aprire porte (attenzione chiavi, metterle subito via!), prima Fratti e poi Mentana

ORARIO	OPERATORE J (JUNIOR)	OPERATORE S (SENIOR)
18,20	VERIFICA STATO ORDINI WhattApp	CONTROLLO RICETTE SSN: prime le rosse, DPC, RNR
	CONTEGGIO FONDO CASSA (tranne cassetto principale) segnalare se serve moneta in banca	CONTROLLO "FOGLI REGISTRO"
19,20	ARCHIVIARE CONTANTI	
19,25	SPEGNIMENTO V	tirare dentro casse,
	MOTION, STANZINO CUP,	pattume e carrello cartoni.
	TERMINALE COSMESI ed i 2	CHIUDERE LE PORTE
	ELIMINACODE.	□ MARTEDI E
	Girare Ti	VENERDI: raccolta
	mbri a banco.	differenziata
		SPEGNERE LE LUCI
		SPEGNERE POMPA CALORE
	ARCHIVIARE cordless e	
	CONTARE moneta cassetto principale	
	CHIUDERE LA CASSA	SPEGNERE 3 PC A BANCO
		VERIFICA ORDINE generale
	VENERDI: Accertarsi che sia esposto cartello turni	







Giannandrea Nava ha fatto una domanda 😰 in Farmamico PRIMA FILA®.

2 h · 😂

Vi rendete conto che potremmo essere la più grande catena di farmacie italiana? 300 Farmacie Prima Fila...siamo omologati per mission, vision, formazione del personale, lay out, assortimento...quanti progetti si potrebbero sviluppare...







## Lucia Roberti ha fatto una domanda 💡 .

18 h ⋅ 🕰

#magazzino

#logistica e anche #logica comprensibile per tutti!

Sono ancora io, scusate :-))

Mi ha colpito ,tra le varie cose, la frase di Angelo del video sul magazzino "ogni cosa ha un posto (massimo due, per cose di cui ci deve essere scorta cospicua).

Scontato? no per nulla!!!!

Sto pensando in particolare ai sospesi (mi è rimasta impresso l "alveare" In zona carico di Angelo Labrozzi ) e ai prodotti su mensole nel retro (quelli di cui hai uno o due pezzi massimo per capirci):

Con quale criterio scegliere l'iniziale del nome? La ditta? Il nome di fantasia del prodotto?

Es.

Rilastil olio Xerolact ? (R o x?) Eucerin hyaluron filler siero xzq?? (E o H?) Cemon tintura madre di propoli? C o P?

Se si avesse un solo pezzo di Avene solare ? Va insieme a Cicalfate di Avene? (Parlo sempre del retro farmacia-magazzino)

Scusate, per voi sarà forse una domanda idiota ma ho qualche difficoltà, sempre per il fatto che sono 13 anni che lavoro così e poi cmq la roba si trova (prima o poi!) ma mi sto rompendo di perdere quei minuti in più ogni volta che cerco

. .O che devo sistemare..!

Come risolverei il problema:

Usere la prima lettera con cui descrive il prodotto il gestionale.

Troppo macchinoso? Altra perdita di tempo?







#### IL MIO PRIMO FRONTEND

Come promesso oggi posto la mia prima esposizione di #frontend. Per ora è proprio di fronte alla porta di ingresso, come si può vedere dalla prima foto.

Non sono sicura sia la posizione migliore ma, da come si vede nell'ultima foto, la farmacia è lunga e stretta e per ora le gondole mi servono o come separatori o come esposizione di solari e non vedo altra posizione disponibile.

Prossimamente esporrò Autan e fialette Libenar ( anche se non ho ancora deciso dove).

Accetto volentieri consigli e correzioni ma....per favore siate buoni











#### #incomparabili #consigliatoio #report

Cercando di creare una statistica di più facile consultazione (da Formamico 2020 ormai controllo i dati tutte le sere 2, ora il gestionale ha implementato una nuova possibilità di raggruppamento) e con le dovute premesse espongo quanto segue:

- Essendo il nostro consigliatoio la mecca dove i nostri soldati trovano le uniche munizioni disponibili (cosmesi a parte)
- Essendo il nostro indice di conversione arrivato al 30% in crescita (15% prima di Formamico 2020)
- Desiderando incrementare ancora di più il nostro focus

Avrebbe senso considerare nel report mensile non solo i prodotti nostri (ACFP, Unifarco, Lab interno) ma anche quelli che si trovano nel consigliatoio perché la categoria di esigenza è al momento priva di incomparabili?

(Penso alla lavanda e al Ear drop GSE, o al Brufen analgesico da consiglio, Diclofenac cerotti, laluset Plus o al Nexium Control, nostro consiglio come inibitore)

Per lo meno finché non recupero incomparabili che comprano tutte le esigenze...

Ovviamente questo incrementerebbe nuovamente il nostro indice di conversione (meno male che mi sono trattenuto dal dare incentivi)

(Al momento non lo sto facendo)

(In foto una parte del consigliatoio)









# Sasà Cazzato ha fatto una domanda 🔞 .



2 min · 🕾

Buon giorno, stamattina riunione con mamma, vedevo un po' di conti, bilancio 2020 che conoscevo già , bilancio trimestrale etc, tasse da pagare ( 😭) e futuri investimenti da fare ovviamente con numeri alla mano.

Considerando le tasse e tutto che a malincuore pagheremo come singole e come farmacia, mi chiedevo se non sia necessario prendere un consulente finanziario.

Angelo Labrozzi questo c'entra con il rendiconto finanziario ? Sto a fare un casino? È una cazzata ?! Illuminatemi please







Roberto Boscia ha fatto una domanda 🚱 .



21 min · 🕾

Ho una domanda, più che altro vorrei capire se voi vedete altre criticità che io non vedo.

Cercherò di essere breve.

Per via di un'ispezione poco amichevole, alcuni anni fa sono stato costretto ad allargarmi: la mia farmacia prevedeva un piano terra e un piano ammezzato dove avevo un piccolo ufficio e il magazzino.

Per via di quella ispezione ho dovuto prendere un appartamento nel palazzo della farmacia (sopra di me) e mettere un ascensore.

in questo secondo piano avevo messo il reparto di celiachia (un reparto molto ben funzionante, tanti clienti ricorrenti).

In seguito tra pandemia, restrizioni e concorrenza "sleale" ho riportato tutto il reparto al piano terra e il reparto non solo si è mantenuto bene ma è tornato a crescere.

Insomma, per farla breve, ho il secondo piano vuoto (ci sono giusto due uffici, per me è per i collaboratori che si occupano delle burocrazie).

Pensavo di riempirlo con il baby food.

idea del piffero?

le criticità sono le stesse di prima ovviamente, cioè se ci metto un banco è un terminale si riduce lo spazio disponibile, è al secondo piano e qualcuno ha paura del'ascensore, dei contagi, ecc... e non saprei quanfo le mamme sarebbero disposte poi a venire, prendere l'ascensore, ecc...

considerate che a 30 metri dalla farmacia ho un negozio specializzato per bambini (non è un toys center ma come se lo fosse ).

Ditemi qualcosa, io vorrei attirare le mamme, ma sono perplesso per via di queste cose che ci ho raccontato.

Fate voi:

va bene anche un comizio... 😅 😅 😅







# Blasi Alessandro

25 m ⋅ 😂

#sconto dipendenti

Buongiorno Primi. Vedendo il video di Angelo Labrozzi e Damiano Marinellisul regolamento interno ad un certo punto si parla di sconto per i nostri clienti interni cioè per i dipendenti e Angelo applica il 20%. Quello che non ho capito è la parte finale del discorso, cioè applicarlo anche ai conoscenti dei dipendenti che non sono clienti abituali della Farmacia. Quindi per esempio cugini, fidanzate e mogli degli stessi? Ricordo che in un altro master Live a questa domanda mi sembra che era venuta fuori il discorso che lo sconto da dipendenti si applicava solo ai parenti stretti degli stessi e basta.

Forse ho capito male io ma vorrei un chiarimento. Grazie a tutti.







## Enrico Traballi ha fatto una domanda 🔞 .

Esperto del gruppo · 20 h · 🕾

#frontend #kukident

Ciao Primi! POST MOLTO SEMPLICE, ma che richiede una riflessione.

Il Kukident lo mettiamo a cestone? Domando a voi per 3 motivi:

- è l'articolo più RUBATO nei supermercati quindi mi chiedo se messo a cestone possa rendere l'uomo ladro...
- in un recente pellegrinaggio (Angelo Labrozzi) ho visto che lo tieni a retro banco.... Hai fatto anche tu questo ragionamento?
- NON ho evidenziato il prezzo, l'ho lasciato nascosto e nonostante ciò, in 6 mesi ho raggiunto le quantità dell'anno scorso.

Voi dove lo mettete?

Grazie, sempre vostro,

Enrico.







Alberto Bosio ha fatto una domanda 😰 .

Ieri alle 16:10 · ❸

#### #regolamento

Buongiorno Primi!

Faticosamente stesa l'ossatura del regolamento (si mi sono attorcigliato parecchie volte), ascolto il "pilastro" appena postato e mi sorgono due questioni:

 Formazione... si è detto di favorire la formazione dei collaboratori per cose utili alla Farmacia in modo da assorbirne i contenuti ed usarli... Però in realtà della MIA formazione (specie tutta la strategia nata dagli spunti nati a PG e dai confronti con i colleghi) sono gelosissimo, al punto di aver pensato di inserire nel regolamento un qualcosa riguardante alla riservatezza dei contenuti appresi e la non diffusione a terzi... Opinioni?

2) Possibile inserire nel regolamento un qualcosa che vieti o limiti le attività personali (abbiamo già visto per es sui social promozioni a ditte fatte in maniera privata) che siano in netto contrasto e /o lesive alle attività della Farmacia? Possibile?

L'obbligo di fedeltà è tutelato dall'art. 2105 c.c. secondo cui "il prestatore di lavoro non deve trattare affari, per conto proprio o di terzi, in concorrenza con l'imprenditore, né divulgare notizie attinenti all'organizzazione e ai metodi di produzione dell'impresa, o farne uso in modo da poter recare ad essa pregiudizio."





Io invece del solito regolamento aziendale valuterei I idea di un Codice Etico Aziendale

L etica rappresenta maggiormente la concisione di intenti

In particolare, il presente Codice Etico Aziendale definisce:

- regole di comportamento, nei rapporti con gli operatori esterni, i collaboratori, i consulenti, il mercato
- e l'ambiente, ai quali l'Azienda fornisce informazioni circa le proprie attività (interne ed esterne),
- esigendone il rispetto da parte di tutti gli attori coinvolti (soci, dipendenti, collaboratori, consulenti e –

per quanto di competenza - gli operatori esterni);

- regole di organizzazione e gestione dell'attività professionale, allo scopo di ottenere un sistema
- efficace ed efficiente, finalizzato alla programmazione, all'esecuzione ed al controllo delle attività,
- capace di assicurare il costante rispetto delle regole di comportamento prevenendone la violazione
- da parte di un qualsiasi soggetto che operi per conto dell'Azienda.
- Questo documento non intende rappresentare uno strumento per la soluzione di controversie di
- qualsiasi genere, ma vuole essere un punto di riferimento per ciascun operatore ed un richiamo ad
- attenersi a principi etici di base nella conduzione quotidiana del proprio lavoro.







Cristina Fanni ha fatto una domanda 👂 .

Esperto del gruppo · 10 luglio alle ore 22:43 · 😂

Domanda sul video del regolamento.

Ho ascoltato tutto più volte e sto procedendo alla stesura del regolamento stesso.

Dovendo inserirlo in corsa come ci si comporta?

- lo si consegna e illustra in riunione plenaria
- lo si consegna e illustra in riunione a due?
- lo si preannuncia nelle tasche?
- lo si lascia fruibile in farma e lo si fa firmare per presa visione?

Per quanto riguarda la punizioni vanno esplicitate, nel senso chiarito bene a cosa si va incontro se si fanno determinate cose?

Mi ricordo che Angelo ha un tetto per gli errori dei dipendenti, anche questo va messo in regolamento?

Quando vi è necessità di modificare il regolamento si consegna la variazione e si fa firmare per presa visione?





# Ci vediamo il

# 13 SETTEMBRE

per il prossimo





