



20 Settembre 2021

ore 21.00

The logo for 'PRIMAFILE' features a stylized caduceus symbol above the word 'PRIMAFILE' in blue capital letters. Below it, the tagline 'LA COMUNITÀ DEI TITOLARI INDIPENDENTI' is written in white capital letters on a blue rectangular background.

PRIMAFILE
LA COMUNITÀ DEI TITOLARI INDIPENDENTI



Giuseppe Minacori

4 min · 🗨️

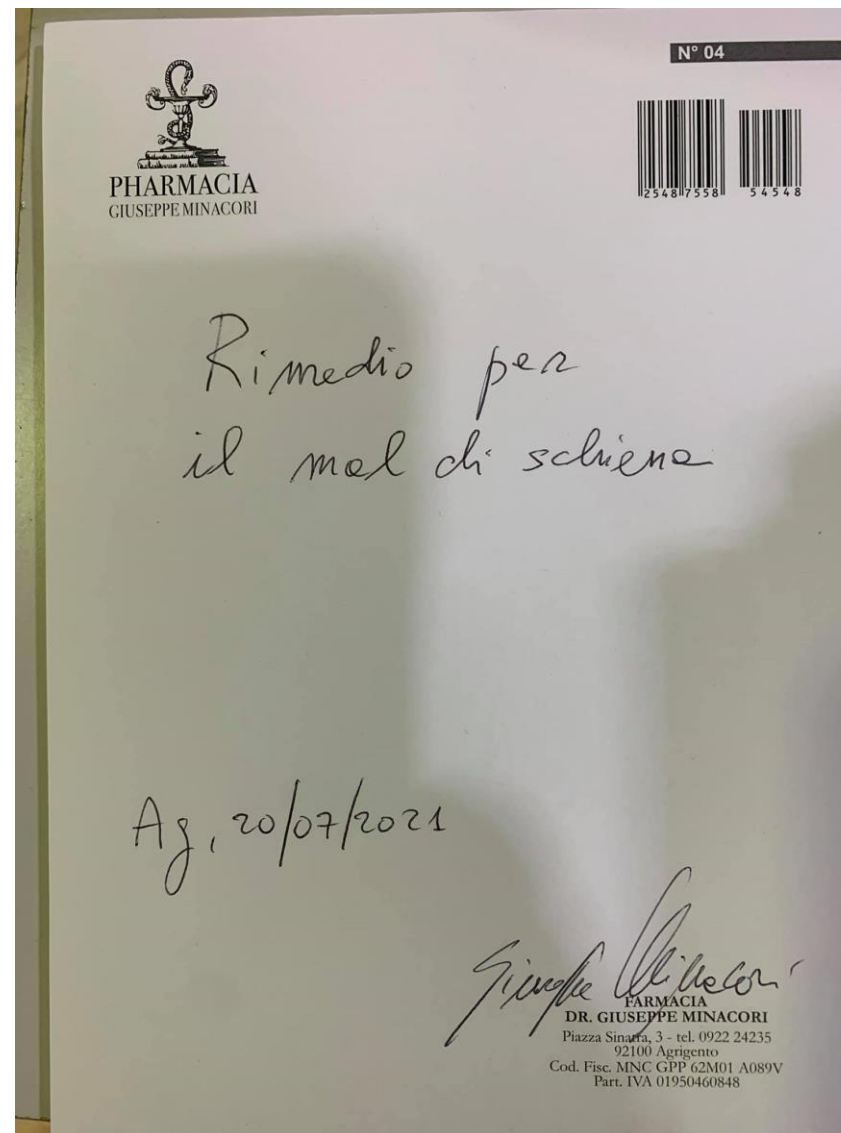


Riflessione sul ricettario:

se in prima battuta, durante l'intervista con la persona, il farmacista scrivesse "rimedio per il mal di..." senza indicare il nome dell'incomparabile, che al paziente non direbbe niente, sarebbe una azione più efficace?

In questo modo, se la persona non fosse interessata a continuare l'intervista con il farmacista avrebbe comunque un pezzo della farmacia con un riferimento chiaro di quello di cui si è parlato.

Naturalmente, se l'interesse dovesse continuare, dopo avere acquisito più informazioni, il farmacista scriverà quei due o tre incomparabili utili al paziente. **Mostra meno**





Serenina Aimonetto

Alberto Bosio Ste Trotta Damiano

Marinelli Angelo Labrozzi ma non viene

meno poi io discorso de farmacista

prescrittore? È davvero necessario che un

farmacista oltre alla prescrizione in fondo al

ricettario ci sia la scritta "è da considerarsi solo

un consiglio salutistico e non una

prescrizione medica"?

È importante saperlo.

Mi sembra strano visto che siamo prescrittori

di salute e anche nel ruolo e nei compiti ci sta

la prescrizione, non di medicinali ma di

integratori.

Oltre al fatto che potrebbe benissimo essere

inteso come memento di nome con la

posologia.. ma anche fosse....



· Mi piace · Rispondi · 1 h · Modificato





Paola Viappiani ha fatto una domanda ? .

47 min · 🌐



#musica

Sto valutando come inserire la musica in farmacia.

Una mia amica, che gestisce uno studio di Pilates, è abbonata a Jamando, una piattaforma che, a suo dire, non necessita di pagamento di SIAE perché artisti sconosciuti/emergenti vendono i diritti d'autore a questa Jamando. C'è musica di ogni tipo: jazz, rock, fusion, pop...., la caratteristica è che è musica sconosciuta/non commerciale. Io che l'ascolto durante la lezione di pilates, la trovo molto gradevole. L'abbonamento costa circa € 100,00 all'anno, il vantaggio è che se si hanno più punti vendita si paga 1 sola volta. La mia amica utilizza casse bluetooth che collega a un portatile e dice che così è tutto a norma.

Qualcuno di voi utilizza questo sistema? È più conveniente del pagamento della SIAE (io non mi sono ancora interessata dei costi)? Potrebbe essere una buona soluzione per la farmacia?





Grazia Grazia

1 h · 🌐

NO PANIC ma il vicino venduto a NEO Apotek!
[Damiano Marinelli](#) e [Angelo Labrozzi](#), se non fossimo in Primafila saremmo più spaesati ma ... ora spiego meglio!

Il nostro vicino ha venduto a Neo Apotek che subentrerà dal 1 settembre. Ha venduto proprio tutto. Non rimarrà neanche come direttore.

Ci troviamo in un momento molto difficile: ad ottobre eravamo in ridondanza (le due dipendenti storiche, una neolaureata assunta in apprendistato, un laureando che faceva il magazziniere).

Oggi ci troviamo così : una dipendente storica in maternità anticipata non ancora annunciata ma sappiamo bene che sarà così vista la pandemia, la neolaureata che se n'è andata, il laureando che verrà solo il sabato mattina. Ci rimane la storica prima assunta a 40 ore.

Quindi il difetto di personale per espletare le normali funzioni e per andare avanti con la strategia. Anche se stiamo cercando.

E di conseguenza molti pensieri girano per la testa...

...

1) Considerando che la farmacia concorrente ha due farmaciste storiche part time che faranno le direttrici e due più giovani, sarebbe un azzardo come avevamo pensato fare un colloquio a queste due ? Un boomerang con offerta a rialzo da parte di Neo Apotek dopo un po' di mesi e quindi acquisizione di strategia nostra?

2) Sicuramente staranno aperti anche di sabato pomeriggio (nelle nostre zone la quasi totalità e' chiuso, non c'è gente neanche quando si è di turno aperti), sarebbe da anticiparli ? Ma pensiamo sempre che non abbiamo personale, quindi da rimandare.

3) Con tutte le vicissitudini che abbiamo avuto non abbiamo potuto fissare obiettivi, metterci in regola con il premio dipendente, nominare lo store manager (senza personale a cosa serve) e a quella che lavora di più, il pilastro della farmacia, se lo capisce la nuova società, magari potrebbe un'offerta economica o una posizione vantaggiosa per portarcela via. E' vero che non si devono comprare i dipendenti ma un qualcosa dobbiamo darglielo, lei ce l'ha fatto capire in tutte le salse, solo che prima eravamo più forti dal punto di vista del personale. Che fare? Per non passare da deboli?


4) Noi per fortuna siamo avanti con gli incomparabili e siamo avanti anche con la scala della vendita, dovremmo pensare solo di allinearci ai prezzi della farmacia concorrente?


Grazie per le eventuali opinioni di tutti!

No panic ma ... 😊😊😊





Serenina Aimonetto ha fatto una domanda  .

2 h · 






Altro dilemma.

A settembre starò chiusa 3 sabati: 2 perché mi sposo (farò due cerimonie) e il terzo perché farò inventario.

Potrei distribuire un volantino rendendo partecipi i clienti della cosa e lasciando uno sconto di 5€ per il lunedì?

Da un lato mi sembra sensato perché le persone sono contente se coinvolte per occasioni del genere.

Dall'altra, non vorrei peccare anche in questo caso di fantasia   



Altro dilemma: cosa dire ?

Signora le lascio questo volantino per ricordarle che la prossima settimana la farmacia è in ferie. Allo stesso tempo sul retro c'è uno sconto di 5€ che potrà usufruire nella modalità indicata la settimana che viene subito dopo.

Farlo senza dire niente non va bene, ne va del significato credo.





Alberto Di Muria

Francesco Cammi super top ma.....c'è un grande MA che proprio non riesco a spiegarmi .Da un calcolo codificato da statistiche -----meno è meglio ----- per essere chiaro --- sotto i 350 ingressi indice di conversione 14-15% tra 350e 395 indice 12% sopra 395 indice 11% .
Mi aiutate **Damiano Marinelli** e **Angelo Labrozzi** o dovro dare la valeriana a tutti me compreso ????????

 · **Mi piace** · **Rispondi** · 9 h





Gianni Grillo ha fatto una domanda ? .

15 agosto alle ore 15:48 · 🌐



[TAMPONI E INDICE CONVERSIONE]

Mi è venuto un dubbio....premetto di esser poco lucido dopo la notte di Ferragosto ma.....faccio lo stesso la domanda anche sapendo essere a rischio comizio.

PUÒ LA GESTIONE TAMPONI ANNACQUARE IL DATO DELL'I.C.?

Esempio: sabato 14 effettuati circa 75 tamponi (record). Abbiamo cominciato alle 7.30 e fino alle 9 (ora apertura farmacia al sabato) eravamo solo in 2 nello studio di fronte alla farmacia.

Dalle 7 alle 7.30 ho stampato circa 25 scontrini da rilasciare nell'orario di chiusura farmacia (so che nn si può fare ma nn c'era altro modo x ottimizzare i tempi) a coloro che tamponavamo fino alle 9. Dopo le 9 e fino alle 11.30 si scontrinava in farmacia.

Su 162 clienti ben 75 sono venuti per tampone alcuni solo allo studio altri (quelli dopo le 9) sia in studio sia in farmacia.

A coloro che vengono in farmacia solo per pagare il tampone lo scontrino lo rilascia spesso un "non farmacista" ma con badge mio o di altri farmacisti andando in tal modo ad annacquare il dato.

Il mio dubbio qual'e' ? Non è che è il caso di attribuire la vendita "esecuzione tampone" ad un operatore x (tipo assistente tamponi") piuttosto che a me oppure al farmacista assente in quel momento ?

Ha senso creare un badge " pagamento tampone" per tutti in questo caso anche per distinguere ? Voi come vi comportate ?

In percentuale su 100 "scontrini tampone" il 50% è fatto effettivamente da Farmacisti al banco (che potrebbero avere appigli da sfruttare) ma un restante 50% è fatto dal magazziniere o dalla ragazza dei tamponi che chiamo nei momenti in cui siamo ingolfati a banco.

Grazie e buin ferragosto a tutti

farmagrillo.ddns.net [totali]

Descrizione	Numero	Media Lorda
Numero Clienti	162	19,05
Numero Vendite	175	17,63
Numero Ricette	18	12,56

Descrizione	Numero
GG. Lav. nel Mese	13

Pz. Vend.	Val. Vend. Lib.	Val. Ricavi	Cassa Virtuale

	Pezzi	Pz. / Cli	Incid. %
Farmaci	79	0,49	23,65%
OTC	27	0,17	8,08%
SOP	7	0,04	2,10%
Omeopatici	2	0,01	0,60%
Parafarmaci	219	1,35	65,57%
TOTALI	334	2,06	100,00%





Alberto Bosio ha fatto una domanda  .

Ieri alle 13:42 · 



[#ricerca](#) personale

Buongiorno Primi!

Stavo pensando di fare un po' di ricerca sui siti Universitari pubblicando un post del genere:

"La Antica Farmacia Briata offre percorso di lavoro formativo regolarmente contrattualizzato e retribuito di un anno per valutazione inserimento in organico.

Si richiede:

- Abnegazione
- Puntualità
- Metodo

Troppo strette le maglie del primo setaccio? io ho sta sensazione





Modestino Minervini ha fatto una domanda  .

16 h · 



Buongiorno Primi, penso di avere un problema, non sono convinto che le nostre procedure circa la gestione del telefono siano corrette.

Per cui mi rimetto al vostro consiglio.

Attualmente:

Il telefono ha la segreteria quindi chi vuole può lasciare un messaggio.

La procedura prevede che entro la fine del turno (9-14 e 16 -21) si ascoltino i messaggi e si richiamino le persone, anche dovendosi trattenere dopo l'orario di chiusura.

Chi sta svolgendo carico nota o rimpiazzì magazzino può rispondere al telefono, il quale non va mai a banco.

Però 17 chiamate non risposte e solo 2 messaggi in segreteria mi sembrano numeri non positivi.

Suggerimenti?





Anna Bobo Broccia ha caricato un file.

23 agosto alle ore 16:14 · 🌐



#gestione prima nota .Condivido con voi il file che uso per la quadratura della cassa e banca ,fondamentale nella gestione della farmacia.

Inserisco :

1) i corrispettivi del giorno in contanti ,

2) i Pos

3) eventuali pagamenti di ft in contanti

4) i versamenti effettuati in banca

È un foglio Excel molto semplice che mi sono costruita io partendo dalle esigenze di avere tutto sotto controllo in maniera semplice.

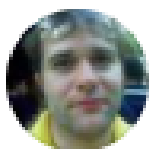
Voi come siete organizzati ?



FOGLIO DI CALCOLO

Prima_nota_cassa_e_banca.xls DICEMBRE 2019.xls ·
versione 1





Luigi Emmanuele Pelizzoni

10 h · 🌐



Faccio una domanda visto che ho cercato, ma sembra non sia stata tratta! Io mi sto trovando con un numero esorbitante di tamponi che portano viva un sacco di tempo ed energia visto che li faccio tutti io, viaggio sui 40 tamponi al giorno, stavo pensando di prendere un infermiera almeno per alleggerire il carico di lavoro! Qualcuno di voi lo fa? Ho paura che questo significhi costruire su fondamenta non tue e per questo è più di un mese che rimando, ma questo mi permetterebbe di liberare tempo e in vista delle vaccinazioni che farei fare ad un collaboratore di aumentare il numero visto che in Emilia avranno un costo sui 6 euro e poterne fare di più! Prevedete che caleranno i tamponi Angelo Labrozzi ? Si va comunque verso l'inverno anche se saranno tutti vaccinati ?!





Eliana Noto

6 h · 🌐



**Per selezionare il magazziniere
vale la stessa procedura di
selezione dei farmacisti?breve
video, test psicologico ecc...**





Liborio Firetto ▶ Farmamico PRIMA FILA®



2 h · 🌐

Gestione sospesi e prenotazioni.

Finalmente questa settimana mi sono deciso a fare l'esercizio che da tempo avevo in mente e cioè verificare numeri alla mano il numero dei sospesi per valutare cosa ci manca, a quante persone chiediamo di tornare e quindi in ultima analisi l'inserimento del buono cortesia.

I risultati sono non belli.

In una sede abbiamo il 13% di sospesi prenotati ed in un'altra il 10%

Ma la cosa che mi fa pensare di più è all'interno di queste percentuali l'80% sono integratori che non hanno rotazione (3/4 pezzi anno) e che quindi non giustificano la giacenza.

Posto che non abbiamo spazio fisico anche per pensare di aumentare le scorte dei prodotti di questa settimana, come si può gestire questa situazione?

Ad oggi non ho una ipotetica soluzione e so che nel gruppo è prevista almeno una idea da condividere da parte mia ma stavolta sono veramente a corto di risorse.





Alberto Di Muria

6 h · 🌐

...

LA FORMICHINA, IL LAMANTINO ED IL LEONE

Tu sai ma non lo sai che questo post di Damiano secondo la mia stima vale per me almeno 1000 euro di margine a collaboratore al mese e se ce la fai a seguirmi nei prossimi mesi posterò il risultato ed il calcolo della mia stima fra 3 mesi

Ciao a tutti sarò in piena forma fra mercoledì 22 ma questo post fantastico di Damiano vale tanti euro per tutti noi ed allora non posso sottrarmi nel commentarlo.

Domani lunedì 20 settembre farò l'allenatore con i miei dipendenti declinando queste POTENTI parole di Damiano alla mia farmacia.

Ovviamente per chi mi conosce parto da lontano e vi racconto una storia

Chiamo in questa storia per comodità i miei collaboratori la formichina, il lamantino (più conosciuto come mucca di mare) ed il leone.

La formichina è una farmacista di 45 anni non sposata molto attenta, con una voglia di lavorare pari quasi alla mia, contenta e soddisfatta di fare il proprio lavoro. E' la responsabile del reparto dermocosmetico ...per favore non mi lanciate tuoni e fulmini contro la funzione di questa dottoressa perchè questa cuba nel suo reparto PERO'

Il lamantino è un farmacista di quasi 65 anni un poco scoglionato di tutto quello che la vita gli ha riservato ed in farmacia è abbastanza meticoloso ma molto lento e un pò indolente

Il Leone è un Nuovo Farmacista di 34 anni con un'altezza al di sopra della media una stazza di oltre 1,95 con una veduta internazionale poiché ha lavorato per circa 8 anni in Olanda assunto con un contratto a 4 mesi. E' molto sveglio si presenta bene ai clienti e con una discreta autorità.

I tutti bravi, disponibili etc hanno un problema pero non cubano questo che devono cubare e loro sanno che io so che l'obiettivo è cubare il 15% degli incomparabili

Formichina I.C. 5.35 pz. venduti 24

Lamantino I.C. 4.55 pz. venduti 11

Leone I.C. 6.85 pz. venduti 17

ed allora domani colloquio con le potenti parole di Damiano declinate alla mia farmacia

TU SULLA CARTA SAI FARE: hai studiato sei un farmacista hai tutte le informazioni tecniche

SAI COME FARE: devi seguire il nostro modello, sguardo sorriso saluto e concentrarti sull'unico tuo obiettivo sempre in modo etico: la vendita degli incomparabili

IO TI HO DATO QUELLO CHE TI SERVE PER FARE: schede tecniche, formazione, mie dritte sul consiglio fitoterapici, scala della vendita e ricettario per aumentare la tua autorità

NON TI ROMPO LE SCATOLE se non fai errori

Quindi

FAI COME MEGLIO CREDI MA FAI COME TI HO DETTO DI FARE

PERCHE TU SAI ED IO SO CHE TU SAI QUELLO CHE POI GENERALMENTE SUCCEDA

Ovviamente loro devono dare ed io darò ANCORA: è la legge del setaccio di prima fila. Per questo ho previsto ancora 5 incontri di formazione di un'ora ognuno per metterli nella condizione di dare ed io darò e controllerò ogni settimana il mio ed il loro obiettivo pari ad almeno il 12% di I.C. entro 2 mesi.

PERCHE TU SAI ED IO SO CHE TU SAI QUELLO CHE POI GENERALMENTE SUCCEDA !!!

Bene Primi vi invito ad utilizzare con le vostre parole e la vostra musica il regalo che Damiano ci fatto:

TU SULLA CARTA SAI FARE, SAI COME FARE, IO TI HO DATO QUELLO CHE TI SERVE PER FARE, NON TI ROMPO LE SCATOLE, FAI COME MEGLIO CREDI MA FAI COME TI HO DETTO DI FARE





Giuseppe Minacori

Angelo Labrozzi scusa Angelo, si può essere così diretti con i nostri collaboratori senza suscitare una reazione negativa? È un po' come dare loro un out out.

Li vedo recettivi e l'impegno non manca da parte loro...

Sentirsi giudicati mi pare che li pone sulla difensiva: nei colloqui che faccio settimanalmente cercano una giustificazione perché non abbiamo raggiunto gli obiettivi.

Anche se non lo manifestano la critica potrebbe ferire il loro orgoglio e suscitare risentimento.

Mi chiedo se c'è un modo più costruttivo per addestrarli.

Mi piace · Rispondi · 2 h





Daniela Giannoni

2 h · 🌐



Cari primi, ho una domanda sui prezzi dei tamponi nasali rapidi
Francamente ammetto il prezzo calmierato a 15 euro mi sembrava più
che ragionevole, però alcuni clienti vorrebbero venire da me ma con
un pacchetto di 30 tamponi a 10 euro che un'altra farmacia fa a circa
10 km di distanza
È bene che li accontenti ?
Grazie mille per l'aiuto





Matteo Franchini

Ovviamente non possiamo darlo al commercialista e dirgli "riempilo" quindi chiediamo i singoli dati e lo compiliamo

Noi 😊

Mi piace · Rispondi · 3 g



Ernesto Puteri

Vorrei inserire un domanda per il 20 settembre :in base alla vostra esperienza quali piani di accantonamento sono da preferire per il Tfr anche hai fini del bilancio? Sarebbe meglio che i dipendenti abbiano un loro fondo dedicato su cui fare i versamenti mensili?

Mi piace · Rispondi · 2 g



Ci vediamo il

11 OTTOBRE

per il prossimo

Master & Live

