



# Pharmacy Data Management

Davide Pellegrini,  
Università degli Studi di Parma





## Una case history

*case history\_ il lancio di un prodotto in farmacia*



## I 3 insegnamenti di questa storia?

1. per lanciare un prodotto a una convention fate precedere il lancio da un intervento sul controllo di gestione, questo esalterà la presentazione che segue
2. il farmacista è un uomo di prodotto
3. il farmacista è «tendenzialmente» allergico al controllo di gestione



# so what? il pharmacy manager, questo sconosciuto



Mestiere e competenze  
Esperienza - Tecnica - Azioni  
DO | MUSCOLI



Intelligenza emotiva  
Attitudini - Talento - Carattere  
FEEL | CUORE



Propensione analitica  
Processi - Numeri - Metodo  
LEARN | CERVELLO





# La complessità delle people company

1. le farmacie sono “people company” cioè imprese in cui gli investimenti sulla crescita delle persone sono fondamentali per non perdere valore
2. In queste imprese il ruolo del capitale e delle nuove tecnologie è centrale ma l'innovazione è di natura incrementale perché è sempre mediata dal fattore umano
3. In queste imprese la formazione è fondamentale non solo come momento di apprendimento ma anche come elemento motivazionale



# La sfida: people + data: «pharmacy data management»





**test**

Se nel 2022 avete fatto almeno una volta fare almeno “6” di queste cose non siete un farmacista “normale”; siete un Pharmacy Manager😊.



## Le 10 azioni:

1. Analizzare lo storico degli scontrini 2022 in vista del budget 2023
2. Analizzare i dati delle carte fedeltà per capire se nella vs. piazza potete ancora crescere
3. Analizzare il potenziale e/o le performance di una pagina di e-commerce
4. Analizzare le categorie e i prodotti per simulare nuovi mix di vendite e/o margine
5. Analizzare le giacenze per capire gli spazi di ottimizzazione
6. Analizzare una promo per capire se è andata bene o male e/o se stiamo facendo troppe promo
7. Analizzare le performance dello spazio per capire se quel reparto o quella categoria è equilibrata
8. Analizzare il nastro orario di una settimana tipo per capire se è calibrato sulla produttività oraria
9. Analizzare nel dettaglio il costo del lavoro per capire se il px. anno posso assumere una persona in più
10. Analizzare un processo delicato, per esempio la gestione dei tamponi, per capirne l'impatto economico.



## Se il risultato è inferiore a 6 avete 3 possibilità:

- 1.cercare un commercialista che ci capisca di controllo di gestione;
- 2.aderire a una catena che abbia uno staff dedicato al controllo;
- 3.individuare un collaboratore di fiducia e iniziarlo a un percorso di specializzazione sul **pharmacy management**



**Individuare un collaboratore di fiducia e iniziarlo a un percorso di specializzazione sul pharmacy management**

Come si diventa pharmacy manager?



# 15 aree di conoscenza ( powered by Unipr)

powered by T-each

START  
inizia a giocare

- 1 Scomposizione del fatturato
- 2 Conto economico
- 3 Totale PdV e Reparti
- 4 Geomarketing
- 5 CRM
- 6 Organizzazione del lavoro
- 7 Baseline price
- 8 Cut price
- 9 Other promo
- 10 E-commerce
- 11 Advertising
- 12 Albero della redditività
- 13 Negoziazione
- 14 Olio EVO
- 15 Spazio e Scorte



# I serious game Unipr per trasformare le conoscenze in competenze

*“Se ascolto dimentico, se vedo ricordo, se faccio capisco, se gioco imparo”*

CONO DI DALE

Dopo 2 settimane di solito ricordiamo...



- E. Dale (1946) | Cone of experience
- E. Mazur (1997) | Peer instruction
- J. Bergmann, A. Sams (2001) | Flipped classroom
- Ivanov (2011) | Social Forecasting
- McDermott (2013) | Inquiry base Learning



**Grazie**



**DAVIDE.PELLEGRINI@UNIPR.IT**