

# PLAN DE ACCIÓN

COVID-19 Y LA “NUEVA NORMALIDAD”

**Jordi Rovirosa Nin**

Director de la Oficina de Proyectos CONCEP.  
Arquitecto – MBA –Especialista en Retail de Farmacias

concep

PLAN DE ACCIÓN / **NUEVA NORMALIDAD**

**Renovar la confianza del consumidor** es uno de los aspectos más relevantes en esta **nueva normalidad**.

Al menos en una primera fase, nos acostumbraremos a vivir con el coronavirus entre nosotros.

**La oficina de Farmacia**  
**debe estar a la altura de lo**  
**que quiere el consumidor.**

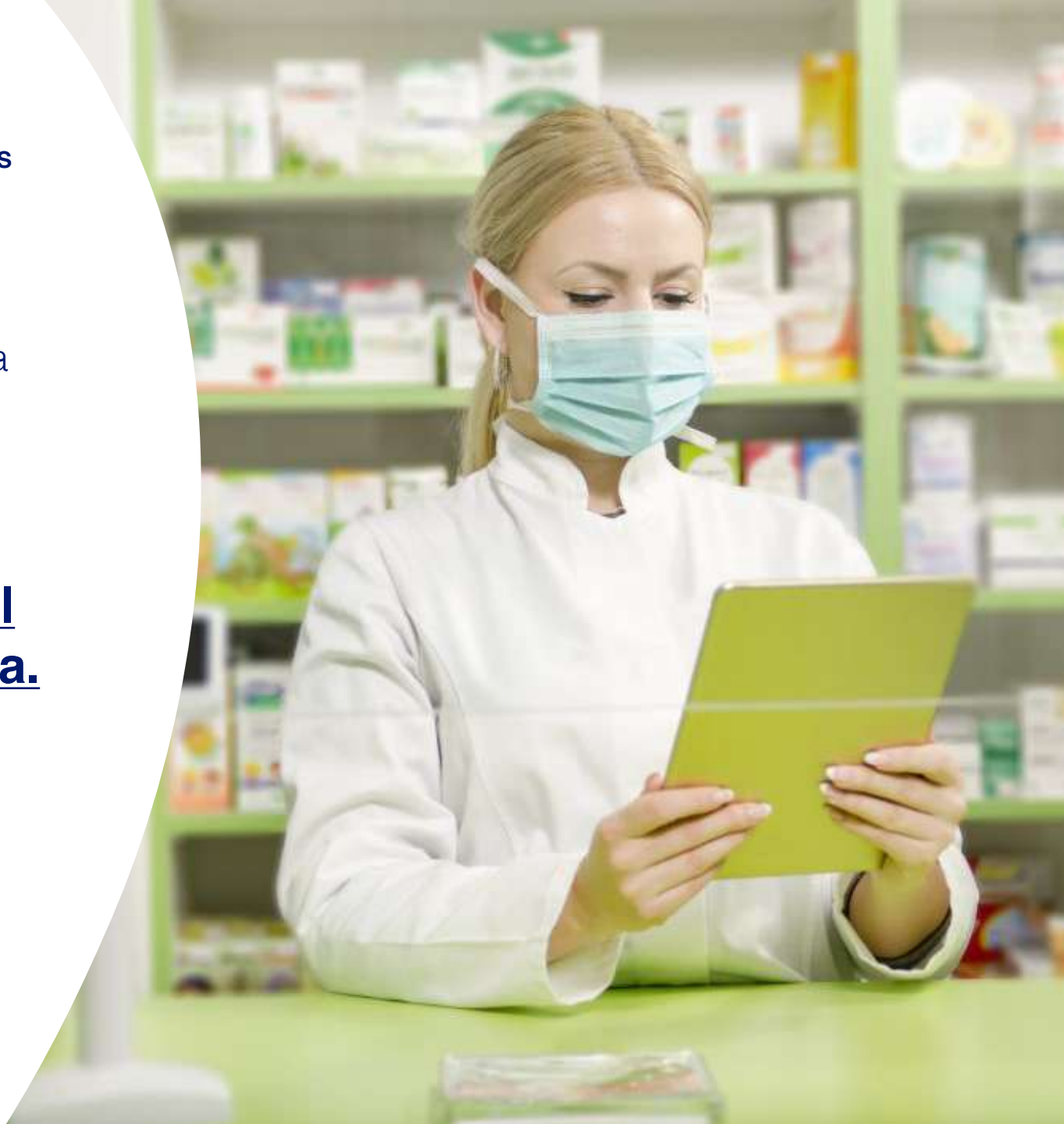
Fuente: <https://www.palco23.com/entorno/jose-luis-nueno-iese-las-marcas-no-han-sido-utiles-y-no-han-estado-a-la-altura-de-lo-que-quiere-el-consumidor.html>



PLAN DE ACCIÓN / **DÓNDE PONER EL FOCO EN LOS PRÓXIMOS MESES**

Las farmacias que sepan gestionar la nueva normalidad dando la mejor respuesta ante esta complejidad **saldrán reforzadas.**

Se exponen a continuación algunas **propuestas destinadas a mejorar la confianza del consumidor en el espacio de venta de una Farmacia.**





PLAN DE ACCIÓN / **DÓNDE PONER EL FOCO EN LOS PRÓXIMOS MESES**

## 2. CAMPAÑAS Y PROMOCIONES

**Las campañas promocionales deben estar bien orientadas, diseñadas y dispuestas en el punto de venta para facilitar la compra.**

El producto tiene que estar al alcance del cliente y para que llame su atención tiene que estar muy **bien ordenado y categorizado**.

“Elementos publicitarios estratégicamente dispuestos, permitirán llamar la atención del paciente/cliente sobre los lineales o anunciar las ventajas promocionales que se ofrecen en la farmacia.”

Links: (Ebook 3): merchandising <https://portal.concep.es/5>  
(Ebook 4): ¿Sabes como seducir a los clientes de tu farmacia? <https://portal.concep.es/detail-app/45>



## **JORDI ROVIROSA NIN**

Director de Proyectos en CONCEP·



### **Arquitecto**

Escuela Superior de Arquitectura del Vallès (UPC)

### **MBA**

ESIC Marketing&Business School

### **Especialista en Retail Management**

EADA Business School

- Desde 1995 hasta 2008 trabajó en **A Arquitectura**, estudio centrado en el desarrollo de proyectos de edificación. Especialización en Arquitectura Legal y patologías de la edificación.
- Desde 2008 empezó su colaboración en **CONCEP·**, primero como Asesor Comercial y posteriormente como Director de Proyectos.
- Desde 2012 colabora con **Aunagroup** como responsable de Arquitectura. Ha trabajado en soluciones de Retail para empresas como: LÉKUÉ, DINGONATURA, MIQUELRIUS, APLI, PASSION BEAUTÉ, CEBADO, COARCO, THETEASHOP.
- Desde 2015 colabora con **It's Singular** en Investigación y Desarrollo de estrategias para Retail para pequeño comercio y PYME. Design Thinking, elaboración de Retail Tours y formación.

Visita las historias  
de nuestras farmacias en

[www.concep.es](http://www.concep.es)

comcep