EPHEDRA
FORMACIÓN

Abordaje

En la farmacia

Helena Aliberch Valldeoriola

Septiembre 2021

Qué preparamos para el cliente?

1. Un lema de campaña potente, corto y entendedor
2. Propaganda sobre la campaña:
   - Posters para los escaparates
   - Posters más pequeños delante de los mostradores
   - Espacio donde mostrar los productos
   - Folletos para meter en las bolsas
3. Frases introductorias para concienciar
4. Redes sociales
5. Medios comunicación locales
6. Charla sobre el dolor

Lema potente corto y que los conecte

- Es el “gancho” que va a hacer que la gente siga leyendo o le preste atención a lo que le estás diciendo. Si no le engancha la imagen o el lema, no vas a acaparar su atención.
- Te tiene que permitir conectar rápidamente a nivel emocional con la gente, que se sienta identificado.
- Podemos usar referencias locales, alguna frase típica de la zona, inventar de nuevos…



Puntos donde voy a poner la información

Para que el material preparado entre por los ojos y sea efectivo el cliente lo ha de ver al menos 3 veces desde que entra hasta que se va.

- Posters para los escaparates
- Posters más pequeños delante de los mostradores
- Espacio donde mostrar los productos
- Folletos para meter en las bolsas: Un recordatorio por si no se ha “fijado” en los posters con menos imágenes y más información

EPHEDRA
FORMACIÓN

No escuchas a tu cuerpo pidiéndote Ayuda?



CAMPAÑA CONTRA EL DOLOR

Frases introductorias para concienciar

Son pequeñas dosis de información que daremos los trabajadores de la farmacia para reforzar la publicidad visual.

- Si vienen con receta y vemos analgésicos recetados, podemos introducir el tema. Igualmente si nos vienen a pedir cremas, parches…
- Sabes que el dolor te está queriendo decir que algo no va bien?
- Sabes que el estrés empeora la sensación de dolor?
- Si vemos que encima es diabético, ofrécele información sobre la repercusión que tiene en el dolor
- Si es un deportista, cuéntale que genera más radicales libres y ofrécele antioxidantes, un detox…
- Sabes que los analgésicos paran el dolor pero no su causa?

Redes sociales y medios de comunicación sociales

1. Hazte visible en las redes.
2. No las utilices solamente para las ofertas y productos. Tenemos que ir más allá.
3. Convierte tus páginas en un punto de información, cuelga carteles diferentes, se diferente
4. Recuerda que si una campaña es para abuelos, la vía de las redes sociales no es importante. Mejor acércate a los centros de gente mayor y ofréceles charlas.
5. Hazte visible en asociaciones, en grupos excursionistas, ofréceles la charla. Si no vienen ellos a la farmacia, ve tu a buscarlos.

EPHEDRA
FORMACIÓN

El test

Evaluemos a la persona

Helena Aliberch Valldeoriola

Septiembre 2021

SUPLEMENTACIÓN, FITOTERAIA...

EDAD: .....

MEDICAMENTOS QUE TOMA:

MOVIMIENTO, EJERCICIO:

SEDENTARIO — DEPORTISTA

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

CALIDAD DEL SUEÑO:

TENGO SUEÑO POCO PRODUNDO
ME DESPIERTO VARIAS VECES POR LA NOCHES

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

- Abortos espontáneos 1r trimestre
- TG altos o en franja alta
- Hígado graso
- Como bollería, galletas, ensaimadas, dulces casi cada día
- Estreñimiento
- Grasa abdominal

No tomo verdura a diario

Bebo alcohol semanal mente

Bollería, madalenas, galletas casi cada día

Bebo muy poca agua

Pan, pasta, arroz, tortitas maíz... a diario

Carne a diario: frankfurts, cerdo, ternera..

DIETA

Como < 2 r/sem. De pescado

Verruguitas en cuello i axilas

Sobrepeso u obesidad y o sedentarismo

Familiares diabéticos

Dolores herráti-cos

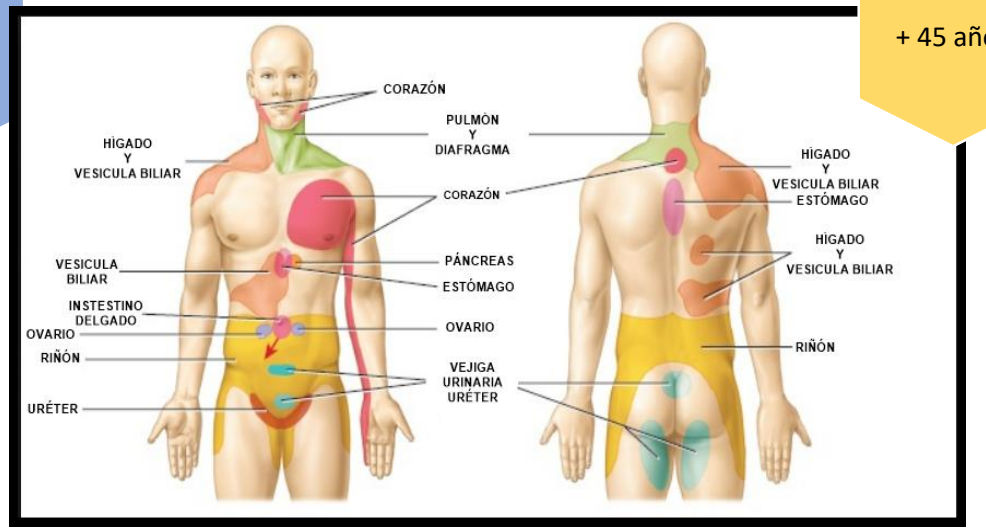
Ansiedad por comer a la tarde

Fatiga general

+ 45 años

GLICACIÓN

Antes de comer, mal humor, temblores



Autorizo a ..... a utilizar mis datos personales con el fin de poder hacer un seguimiento vía wattsap, teléfono o mail.
Firma:

Halitosis, boca seca

Sudor fuerte de olor que mancha

Caries (desminera-lización)

Dolor articular con el movimiento

Tendinitis/ calambres Sin lesión

ACIDOSIS

Orina oscura y espumosa

Las cicatrizes tardan en curarse

+ 5 cigarros/ día

Encías que sangran

Psoriasis eczemas

Barriga hinchada

Sobre-peso/ obesidad

LDL bajo I HDL alto

INFLAMA-CIÓN º

Problems genito-urinarios

Dolores erráticos

INTENSIDAD DEL DOLOR:

DURACIÓN DEL DOLOR:

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

NIVEL DE STRESS:

DURACIÓN:

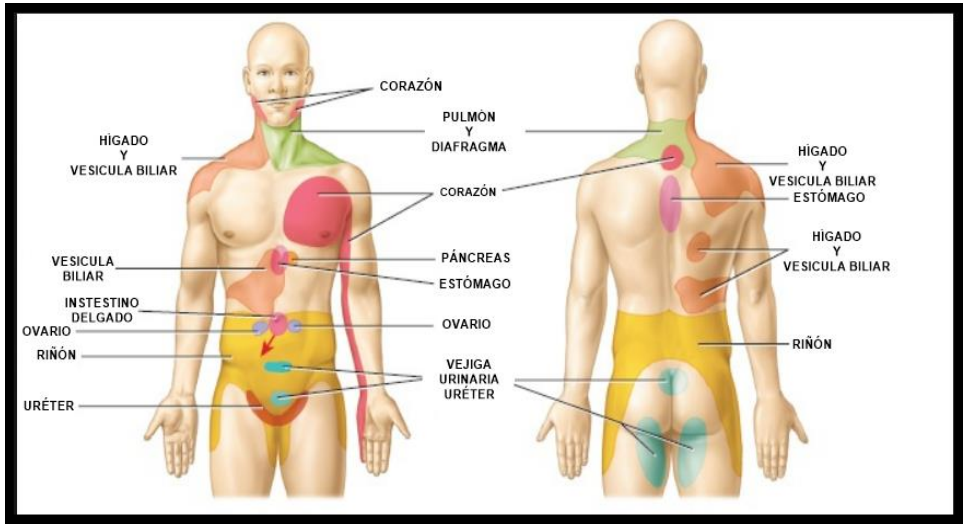
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10

- Come carne y/o embutido a diario
- Bebe 1 o más refrescos casi cada día
- Come pan, pastas, ensaimadas, dulces cada día
- Come queso y /o café cada día?

PROTOCOLO:

FASE I: Imprescindible regular la dieta específica durante 1 mes. Si el dolor referido coincide con la disfunción principal perfecto. Si no coincide, valorar. **+** tto con dos, máximo tres productos para la principal disfunción. Añadir crema local, calor, taping, etc. si fuese necesario

FASE II: Valorar el estado del paciente. Ir arreglando disfunciones según su evolución. Si el dolor ha cesado, pasar a la dieta mediterránea normal y seguir con la suplementación si es necesario o cambiarla si el problema ya está resuelto.



ORDEN DE IMPORTANCIA

DIETA

Dieta según disfunción. Mantenerla 1 mes i si evoluciona positivamente, pasar a dieta mediterránea

ACIDOSIS

Dieta para la acidosis. Recomendaciones específicas + suplementación de los productos elegidos (no podemos poner ejemplos de laboratorios)

INFLAMA-CIÓN º

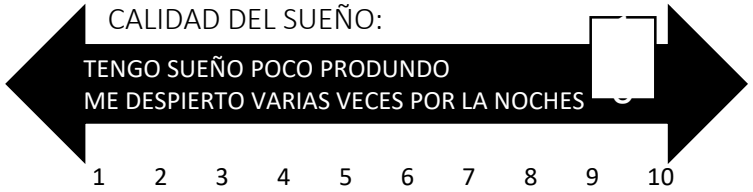
Antes de hacer el test o la campaña, ya se han preparado las especificaciones de las diferentes dietas a dar. Recordemos que las farmacias no podemos dar menús pero sí recomendaciones, grupos de alimentos, decir què comer y qué no…

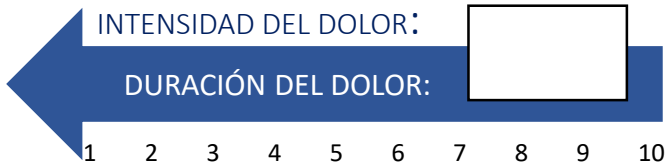
La suplementación, dependiendo con los laboratorios que trabajéis, ya estará estudiada y sabremos cuando dar una o la otra. Sabiendo los principios activos y cómo actúan, elegir el producto que sepáis que le funcionará

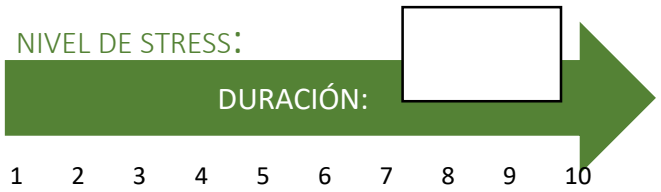
GLICACIÓN

IMPORTANTE MANTENER EL CONTACTO VIA WATTS O EN LA FARMACIA PARA SABER SU EVOLUCIÓN. Que se sientan acompañados, comprendidos. Sin presionar. El watts va muy bien porqué si no quieren mantener el contacto, no contestan.









EPHEDRA
FORMACIÓN

Gracias ;)

Y hasta aquí hemos llegado!