

# RETAIL4PHARMA

## COME SARÀ LA FARMACIA DEL FUTURO?

Edizione 2022

# IL PROGETTO

Il mondo del **Pharma Retail** negli ultimi anni ha subito una profonda trasformazione nel modo di gestire il business . Il farmacista , oltre alla sua specifica competenza sanitaria, deve dedicare tempo alla gestione commerciale del punto vendita, deve prendere confidenza con le principali leve del Retailing Mix e deve quindi sempre più acquisire competenze su temi quali il posizionamento, la gestione dell'assortimento, il CRM, il visual merchandising , ...

**COME SARA' LA FARMACIA DEL FUTURO ?**

# LA PARTNERSHIP



A fronte di questo scenario in profonda evoluzione , **IKN e Retail Institute** uniscono le proprie competenze per sviluppare, a partire da Dicembre 2020, una serie di iniziative fisiche e virtuali con l'obiettivo di colmare un gap formativo e informativo presente attualmente nel settore, in merito ai temi della customer experience , dell'e-commerce, del category management , del branding e della comunicazione digitale.

[www.retailinstitute.it](http://www.retailinstitute.it)

[www.ikn.it](http://www.ikn.it)

# ADVISORY BOARD

- **Roberto Adrower - Professore Scienze Farmaceutiche Applicate, Sapienza Università Roma**
- **Matteo Cazzani – Direttore Vendite Canale Farmacia, Artsana**
- **Maria Rosaria Colazzo - Head of Trade Marketing, Bayer**
- **Marco Di Filippo – Consigliere di Amministrazione, Farmaè**
- **Gianluca Ferri - Country Head of Business Operations & Support, Sanofi**
- **Federico Fini - Marketing Manager, Apoteca Natura**
- **Massimiliano Grigolini - Country Head Italy & Switzerland, Shop Apoteke**
- **Maria Antonietta Iacovaccio - Responsabile Retail, CEF**
- **Michele Pellegrini Calace, Tesoriere, Federfarma**
- **Gianluigi Pertusi - Direttore BU Consumer Healthcare, Chiesi Italia**
- **Vito Pisano – Direttore Retail & Business Development, L'Oréal**
- **Francesco Zaccariello - Amministratore Delegato, Efarma.com**

# Retail4Pharma 2021

19 marzo - 7 maggio - 6 luglio

3 EVENTI  
47 SPEAKER

458 PARTECIPANTI

**FREE WEBINAR**

## CLIENTE, FARMACISTA E INDUSTRIA

Il valore della prossimità e la spinta all'on-line

SCOPRI DI PIÙ

19 MARZO 2021 | dalle 10.00 alle 12.00

Evento realizzato da **ikn ITALY** & **RI Retail Institute ITALY**

**RETAIL4PHARMA**

DIGITAL EVENT

**FREE WEBINAR**

## DIGITAL INNOVATION E PERSONALIZZAZIONE

Per una migliore customer experience

SCOPRI DI PIÙ

07 MAGGIO 2021 | dalle 10.00 alle 12.00

Evento realizzato da **ikn ITALY** & **RI Retail Institute ITALY**

**RETAIL4PHARMA**

DIGITAL EVENT

**EVENTO IBRIDO**

## RETAIL4PHARMA DAY

Pharma Retail tra customer experience, e-commerce, branding e comunicazione digitale

SCOPRI DI PIÙ

6 LUGLIO 2021 | dalle 8.30 alle 17.00

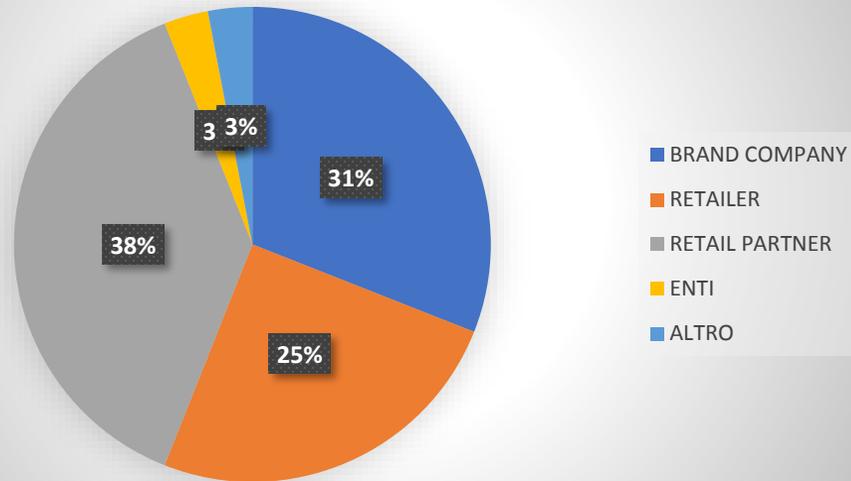
Evento realizzato da **ikn ITALY** & **RI Retail Institute ITALY**

**RETAIL4PHARMA**

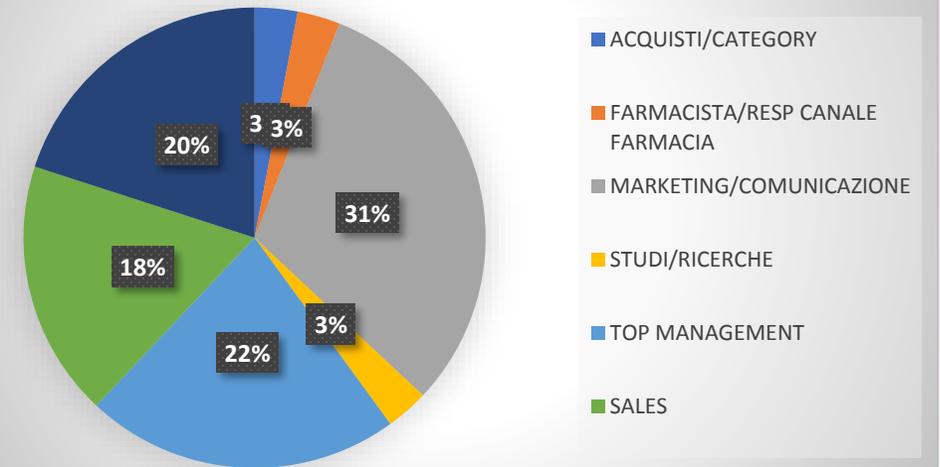
On site & Live Streaming

# AUDIENCE 2021

## Categorie Aziende



## Area funzione



# ATTIVITÀ di COMUNICAZIONE 2021

## SITO DEDICATO AL PROGETTO

<https://www.retail4pharma.com/>

## +30K contatti MAILING

- +100 DEM DEDICATE
- 8 NEWSLETTER

## +45K views SOCIAL

- +90 POST SOCIAL

## MEDIA PARTNER

2 MAIN MEDIA PARTNER

11 MEDIA PARTNER

2 MAIN MEDIA PARTNER >

**Largo  
Consumo**

<sup>Ph</sup>R | PharmaRetail

11 MEDIA PARTNER >

AN SHOPFITTING MAGAZINE, BUSINESS COMMUNITY, BY INNOVATION, DISTRIBUZIONE MODERNA, FARMACIAVIRTUALE.IT, INDUSTRY CHEMISTRY, TECHNORETAIL, LA MIA FINANZA, TRASPORTARE OGGI IN EUROPA, TRASPORTI WEB, ZEROVENTIQUATTRO.IT

# Retail4Pharma 2022

## Appuntamenti

2 DIGITAL TALK

3 febbraio & 22 marzo 2022

1 EVENTO IN PRESENZA

5 luglio 2022

L'evento **RETAIL4PHARMA** del **5 luglio 2022** sarà in presenza e darà l'opportunità di:

- Incontrare leads di alto livello: C-Level e Top Manager delle Aziende Pharma , Cosmetica & Farmacie
- Intrattenere una relazione personale e stretta con i decision maker della community
- Essere protagonista nelle **Tavole Rotonde** e avere un confronto peer-to-peer con i Manager del Settore
- Ascoltare i risultati della survey condotta su un campione di farmacie con la collaborazione di Ipsos

## Topics

*Dai il tuo contributo al dibattito sui main topics di Retail4Pharma2022*

Quale sarà il ruolo della farmacia nello scenario post covid  
e alla luce delle risorse stanziare dal PNRR?

### **Prossimità, partnership e innovazione.**

In questo quadro la farmacia, come presidio di salute di prossimità per eccellenza grazie alla sua capillarità sul territorio nazionale, andrà ad assumere un ruolo sempre più centrale nella direzione della farmacia di relazione.

# Retail4Pharma 2022

## Aree di intervento

### *Divulga i tuoi contenuti e la tua vision sui main topics di Retail4Pharma*

#### **Prossimità: verso un modello di farmacia di relazione**

Analisi post covid e il ruolo della farmacia oggi: specializzata o centro polivalente?

Trend ed evoluzione dell'e-commerce: il concetto di prossimità omnicanale e come sta cambiando il mercato adattandosi con l'E-Commerce (oggi 6% del mercato)

Servizi aggiuntivi alla vendita, quali telemedicina e teleconsulto: quale struttura organizzazione dei processi decisionali?

#### **Partnership: l'evoluzione del rapporto tra industria e farmacia**

Il ruolo dell'azienda oggi: come servire al meglio i farmacisti e sviluppare il business di nuovi prodotti? Dalle leve di sell-out tradizionale all'evoluzione dei canali, come rinnovare l'offerta al consumatore

La farmacia glocal e il rapporto con le industry: come raccogliere informazioni sul consumatore a livello globale e veicolarle personalizzate sulle singole esigenze

Punti di forza della sinergia pubblico-privato come paradigma strutturale di risoluzione dei problemi, e non soltanto approdo di carattere emergenziale

# Retail4Pharma 2022

## Le opportunità

RETAIL4PHARMA Day è un'esperienza completa per soddisfare diversi obiettivi

Talk

Engagement

Audience

Meet

Networking

Lead Generation

Communication

Visibility

Brand Awareness

Per raggiungere i vostri preferiti si può scegliere fra le due proposte dettagliate nella pagina seguente, e personalizzarle ulteriormente selezionando le soluzioni migliori illustrate nelle slides successive. A vostro supporto ci saranno sempre le competenze e i mezzi di comunicazione di IKN e di Retail Institute .

**Una partnership importante al servizio dei Partner del progetto!**

Main Media Partner : **Largo Consumo**

# Retail4Pharma 2022

## Comunicazione & Visibilita'

- PIANO DI COMUNICAZIONE CONGIUNTA SUI MEDIA RI + IKN
  - MAIN MEDIA PARTNER **Largo Consumo**
- 

### ATTIVITÀ PRE-EVENTO

- Azioni di invito mirate ai partecipanti
- Social Media Marketing
- Web Marketing: sito web dedicato
- Newsletter bimestrale con news, interviste, ricerche

### ATTIVITÀ DURANTE EVENTO

- Social Media Marketing
- Interviste

### ATTIVITÀ POST-EVENTO

- Ringraziamento ai partecipanti
- Social Media Marketing

# Retail4Pharma 2022

## Sponsorship FEE

### MAIN PARTNER

- #1 Speech (format tbd) nell'agenda dell'evento fisico del 5 luglio 2022 *(con possibilità di coinvolgere un cliente)*
- #1 Speech nell'agenda dei Web Talk di ottobre 2022 *(con possibilità di coinvolgere un cliente)*
- Desk personalizzato
- Partecipazione Advisory Board
- Intervista inserita nella newsletter bimestrale
- #1 Intervista on site condivisa via social IKN/RI
- Logo e Company profile in tutta la comunicazione online e offline dell'evento
- Elenco contatti partecipanti fisici e digitali (GDPR Compliant)
- #3 pass Clienti end user + #4 pass staff

### PREMIUM PARTNER

- #1 Speech (format tbd) nell'agenda dell'evento fisico *(con possibilità di coinvolgere un cliente)*
- Desk personalizzato
- #1 Intervista on site condivisa via social IKN/RI
- Logo e Company profile in tutta la comunicazione online e offline dell'evento
- Elenco contatti partecipanti fisici e digitali (GDPR Compliant)
- #3 pass Clienti end user + #3 pass staff

### PARTNER

Desk personalizzato

- Logo e Company profile in tutta la comunicazione online e offline dell'evento
- Elenco contatti partecipanti fisici e digitali (GDPR Compliant)
- #2 pass Clienti end user + #2 pass staff

## Sponsorship FEE

Massimizza i risultati della tua partecipazione aggiungendo  
**i servizi più adatti al raggiungimento dei tuoi target.**

Scegli tra le soluzioni presentate nelle pagine successive catalogate in base ai tuoi obiettivi di Meet, Brand Awareness e Comunicazione «Add On».

# Retail4Pharma 2022

## Meet

I SERVIZI	OBIETTIVO	COME FUNZIONA	
<b>BUSINESS MATCHING</b>	Organizza <b>meeting</b> con i tuoi prospect con il supporto dello staff IKN & RI	Gli staff di IKN e RI condivideranno con lo sponsor la lista dei partecipanti all'evento e si attiveranno per organizzare dei meeting con la sua selezione da tenersi in forma <u>fisica</u> durante la giornata del 5 luglio. Numero minimo di incontri garantiti: #7	
<b>BUSINESS LUNCH</b>	Condividi un momento informale come il lunch break con i tuoi prospects con il supporto dello staff IKN & RI	Gli staff di IKN e RI si attiveranno per organizzare un business lunch con 2 delegati sponsor ed una selezione di 6-7 prospects selezionati dallo sponsor dall'elenco dei partecipanti. Il business lunch si terrà in forma <u>fisica</u> durante la giornata del 5 luglio.	

## Brand Awareness

I SERVIZI	OBIETTIVO	COME FUNZIONA	
LAYNARDS E BADGE PERSONALIZZATI (1 disponibile)	Aumenta la tua visibilità e afferma la tua brand identity all'interno della community Pharma Retail	Personalizzazione grafica di tutti i laynards e badges dei delegati presenti fisicamente	
BAGS EVENTO PERSONALIZZATE (1 disponibile)	Aumenta la tua visibilità e afferma la tua brand identity all'interno della community Pharma Retail	Personalizzazione grafica delle bags ufficiali dell'evento distribuite a tutti partecipanti all'accredito in evento: possibilità di inserire all'interno materiale informativo dello sponsor	
DISTRIBUZIONE BROCHURE (2 DISPONIBILI)	Aumenta la tua visibilità e condividi i tuoi materiali all'interno della community Pharma Retail	Brochure o altro materiale informativo dello sponsor distribuito ai partecipanti fisici dell'evento	
LOGO SU BACKDROP foto/interviste	Aumenta la tua visibilità e afferma la tua brand identity all'interno della community Pharma Retail	Logo sponsor riprodotto sul backdrop foto/interviste ufficiale dell'evento.	

## Comunicazione «Add On»

I SERVIZI	OBIETTIVO	COME FUNZIONA	
<b>BANNER IN HOME PAGE del sito web Retail 4 Pharma</b> (1 DISPONIBILE)	Aumenta la tua visibilità all'interno della community Pharma Retail	Banner (con link) nella home page dell'evento (con report delle analytics dei click). <i>Dimensioni 1024 x 300 Pixel</i>	
<b>SLIDER IN HOME PAGE del sito web Retail 4 Pharma</b> (3 DISPONIBILI)	Metti in evidenza il tuo intervento in agenda	Slider (con link) presente sulla home page dell'evento con informazioni relative all'intervento.	



**RETAIL4 PHARMA**

GRAZIE !

**iKN** ITALY®  
YOUR KNOWLEDGE NETWORK

&

**RI** Retail Institute  
ITALY