

inFarmaclub

MAGAZINE DI INFORMAZIONE DELLA INFARMA
-GRUPPO MACROSOFT HOLDING-

Speciale Sophia



Sophia

THE **NEW**
PHARMACY
SOFTWARE

Seguici anche su 
www.inFarmaclub.it



Farmacisti in cerca di novità: Sophia conquista il Cosmofarma.



> **D.ssa Susanna Mariani**
Responsabile comunicazione e marketing InFarma

Che il mercato del farmaco viva una fase di importante mutamento è un fatto appurato, discusso e sviscerato ormai da anni; che i farmacisti sentano realmente la necessità di un cambiamento lo ha dimostrato il Cosmofarma 2017.

La ventunesima edizione della più importante kermesse dedicata al mondo del farmaco ha infatti registrato il maggior tasso di interesse nei confronti delle novità proposte.

Le esigenze si evolvono e divengono sempre più sofisticate, gli utenti di qualsivoglia servizio sono ormai abituati ad un livello di efficienza tale per cui risulta molto difficile poter tollerare un rallentamento, una mancata risposta, una tecnologia non al passo con i tempi. L'evoluzione tecnologica, in particolare, scandisce con ritmi impressionanti le abitudini ed i comportamenti in ogni ambito, sia privato che professionale, condizionando le aspettative ed il giudizio degli utenti nei confronti sia dei prodotti che dei servizi.

In sintesi, siamo abituati ad un confort tecnologico molto elevato e non riusciamo più a farne a meno. Questo è emerso in fiera lo scorso maggio: i farmacisti cercano il nuovo, stanchi di doversi adattare a qualcosa che non tiene più il passo e li costringe ad un metodo di lavoro obsoleto rispetto alle abitudini quotidiane... **perché, per esempio, il gestionale di farmacia non dovrebbe essere usato da tablet?**

Sophia, il nuovissimo gestionale per la farmacia presentato dalla InFarma, ha attratto centinaia di visitatori in fiera, particolarmente interessati alle nuove logiche di gestione introdotte dal software di ultima generazione. Utenti dei molteplici e noti software di farmacia hanno riempito lo stand InFarma, accomunati dal bisogno di uno strumento realmente innovativo, partecipando con attenzione alle demo ed apprezzando il nuovo approccio introdotto da Sophia.

Cloud computing, disaster recovery, interfaccia responsive e soprattutto, integrazione.

Sophia nasce intorno al nuovo protocollo **Farmaclck 2.0** introducendo il concetto di **bidirezionalità**: le informazioni, linfa vitale di ogni ambito gestionale e manageriale, arrivano dritte al gestionale di farmacia, senza interrogazioni, già integrate nel sistema.

Quando il grossista farmaceutico ha un'informazione da comunicare alle farmacie - pensiamo ad un listino - non deve più attendere che siano queste a richiederlo, ma lo può inviare direttamente, con evidenti benefici in termini di qualità del servizio offerto.

Nuova tecnologia per un nuovo gestionale dunque, personalizzabile, intuitivo, utilizzabile su più dispositivi e integrato a noti portali di e-commerce come Pharmaweb.

In occasione del Cosmofarma, InFarma ha dunque dimostrato di essere pronta per essere ancora una volta il punto di riferimento tecnologico per il mercato: **ecco perché è nata Sophia, qualcosa che non esisteva e che introduce logiche di gestione nuove.**



FINALMENTE "RETAIL"

Sistema integrato per la gestione di catene di farmacie di proprietà o affiliate, realizzate da grossisti o da gruppi di farmacie.

- Marketing centralizzato
- Category prodotti
- Programmi fidelizzazione
- Centralizzazione Acquisti
- Scambio merce tra farmacie
- Delega acquisto merce
- Servizi contabili
- Registrazione automatica fatture e tanto altro...



Una gestione che prevede un utilizzo semplificato, degno dell'era tecnologica in cui viviamo, predisposta per le maturate esigenze di gestione in ottica Retail. Sophia si colloca sul mercato come il primo, e per ora unico, gestionale sviluppato intorno alle esigenze di farmacie che vogliono fare aggregazione, pur garantendo tutte le funzionalità utili alla farmacia singola.

Nella ridefinizione dei ruoli di tutti gli attori della filiera, è imprescindibile dotarsi di nuovi strumenti, tecnologicamente adeguati, che supportino il cambiamento e ne consentano un concreto beneficio. Non si può affrontare un cambiamento organizzativo così importante con strumenti nati con logiche differenti, strumenti riadattati, interfacciati, che non potranno mai, per connotata struttura tecnica, offrire l'immediatezza e l'organizzazione integrata delle informazioni necessaria alla gestione di una rete di farmacie, sia essa autonoma, sia essa affiliata ad un polo centrale.

InFarma, tramite Sophia ed altri strumenti appositamente sviluppati come Phare (Pharmaceutical Retail) risponde alle nuove esigenze **costruendo il nuovo per il nuovo**, forte non solo della propria competenza, ma anche dell'esperienza di professionisti appositamente coinvolti nei nuovi progetti.

Un grosso investimento, una soluzione definitiva, completa, concreta che ha spiccato in fiera dimostrando l'adeguatezza della proposta e confermando senza dubbio le maturate esigenze delle farmacie.

Dopo l'indiscutibile successo del **Cosmofarma**, **Sophia sarà anche al Pharmevolution di Catania il 6-7-8 ottobre ed al Pharma Expò di Napoli il 24-25-26 novembre.** In agenda anche delle serate di presentazione del prodotto in varie regioni italiane; si parte dalla Sicilia nel mese di giugno.

Seguitemi su infarmaclub.it, troverete il calendario degli eventi.

A proposito di gestione fiscale...



> **Luigi Maria Gallo**
Amministratore Far.Med Sicilia

Dai primi anni Novanta mi occupo di consulenza fiscale alle farmacie, in passato ho sempre ascoltato con interesse i farmacisti che, tornati dalla fiera, mi raccontavano le novità, le notizie ed i rumors che avevano destato la loro curiosità. Quest'anno, anche alla luce delle novità legislative (Capitale, catene ...), ho ritenuto opportuno recarmi personalmente a Cosmofarma. Già da qualche anno, i clienti hanno cominciato, anche inconsciamente, a manifestare la necessità di un supporto che li aiutasse nella gestione commerciale della loro farmacia. L'essersi rinchiusi nel loro mondo, li ha fatti arrivare impreparati rispetto a quelle logiche commerciali che in altri settori permettono ad altre attività di stare sul mercato, soddisfacendo il cliente senza necessariamente dovere snaturare la propria identità. Tra le novità presentate mi ha decisamente colpito la presentazione del gestionale Sophia. "Sophia" è uno strumento pensato proprio nell'ottica di portare le farmacie ad un livello di gestione più evoluto, fondendo l'esperienza della grande distribuzione alle logiche della "vendita" in farmacia.

Il software, in buona sostanza, ha degli automatismi che permettono al farmacista una pronta soddisfazione della clientela, la fidelizzazione del cliente passa così attraverso il consiglio piuttosto che da un'operazione commerciale. "Sophia", consente anche la possibilità di scambiare i dati con il proprio consulente, cosa che dal mio punto di vista è sicuramente molto importante.

La difficoltà di reperire i documenti spesso riduce gli incontri con i nostri clienti a mere verifiche contabili precludendoci la possibilità di fare i consulenti.

Gli automatismi introdotti dal nuovo gestionale semplificano la vita del farmacista, rendono sicuro lo scambio dei documenti e consentono al commercialista di offrire il plus professionale all'impresa farmacia.

Oggi poter conoscere i dati della propria farmacia in tempo reale è diventato quanto mai necessario non soltanto per le banche che continuano a chiedere bilanci sempre più aggiornati ma per poter attuare quei correttivi che man mano si rendono necessari per farsi trovare preparati a cogliere le opportunità che un mercato in continua evoluzione è in grado di offrire.

Pharmadoc

Pharmadoc è la nuova piattaforma tecnologica per la gestione dei flussi documentali della farmacia. Una soluzione appositamente progettata per aziende che erogano servizi alle farmacie come studi commerciali, reti di farmacie o retailer che, al tempo stesso, si adatta anche alle esigenze della singola farmacia. Pharmadoc permette di centralizzare in un unico ambiente i documenti del ciclo attivo e passivo della farmacia e di metterli a disposizione delle aziende di servizi - che la farmacia

stessa ha autorizzato - in modo da ottimizzarne la successiva gestione. Basato su prodotti standard di mercato e consolidati da anni di utilizzo, come REDOC e FarmaClick, PharmaDoc consente di automatizzare le operazioni meccaniche e ripetitive, come la registrazione dei documenti, ricavando tutti i dati necessari alle registrazioni contabili direttamente dai documenti PDF o da appositi flussi di dati (es: XML fattura PA/B2B). L'utilizzo del protocollo FarmaClick permette inoltre ai

software gestionali di farmacia di inviare in Pharmadoc i dati prelevati dai registratori fiscali, nonché tutte le fatture attive, le presenze dei dipendenti, le movimentazioni di magazzino, etc: dati fondamentali per erogare servizi efficienti ed innovativi alle farmacie come, ad esempio, la quadratura automatica delle fatture passive con gli ordini e i ddt ed il controllo di gestione: attività ormai imprescindibili per una realtà aziendale complessa come risulta essere la farmacia del nuovo millennio.



> **Dott. Giampiero Toselli**
Segretario Federfarma Milano,
Lodi e Monza Brianza

Sophia e le soluzioni per le farmacie in rete hanno destato l'interesse di molti al Cosmofarma, un'edizione in cui l'approvazione al Senato del DDL concorrenza era notizia fresca.

Il Dott. Toselli, farmacista di Milano e segretario dell'Associazione Chimica Farmaceutica lombarda fra Titolari di Farmacia, ha approfondito la conoscenza del nuovo gestionale InFarma, apprezzando le logiche innovative da questo introdotte. Ce lo racconta in questa intervista.

Tre domande a chi ha conosciuto Sophia

Dati i mutamenti che sta vivendo il mercato della farmacia, con quali aspettative è venuto al Cosmofarma 2017?

Cosmofarma è un momento di grande incontro per la nostra categoria, dai report che ho avuto risulta che l'affluenza sia stata anche maggiore dello scorso anno che già era stato un record.

In fiera abbiamo tutte le aziende ed una grande quantità di seminari, una preziosa opportunità di confronto per i farmacisti.

Quest'anno l'evento fieristico è stato molto sentito in particolare per ciò che concerne il punto di vista normativo, con il DDL concorrenza che iniziava a far parlare l'anno scorso ed a maggior ragione ha fatto riflettere quest'anno. Conoscevo InFarma per il suo protocollo Farmaclick e per il coinvolgimento passato dell'azienda nei software gestionali di farmacia.

Sono venuto a trovarvi allo stand interessato sia dal nuovo prodotto dedicato alle farmacie, Sophia, sia per il software dedicato alle reti, sperando di trovare qualcosa

di veramente nuovo. **Da due anni che sto cercando delle novità sul mercato e la mia percezione è che ci siano dei prodotti sviluppati con linguaggi molto vecchi, con logiche decisamente superate, non consone alle opportunità che i nuovi linguaggi e le nuove tecnologie possono offrire. La farmacia ha bisogno di novità, specializzazione e concretezza.**

Quali novità introdotte da Sophia ha trovato interessanti e utili alla farmacia moderna?

Durante la dimostrazione del prodotto ho analizzato con attenzione la gestione della vendita, la gestione degli ordini, abbiamo approfondito le potenzialità della carta fedeltà, funzioni ben fatte, usabili con immediatezza e pensate con un approccio moderno. Ho trovato in Sophia sicuramente una risposta pragmatica e pratica alle abitudini ed alle manualità dei farmacisti, nello svolgere determinate operazioni, **ma soprattutto ho trovato quei contenuti**

di innovazione che mi aspettavo di trovare in un prodotto nuovo. Cloud Computing facoltativo, personalizzazione spinta, velocità ed immediatezza, visualizzazione su più dispositivi...

Il fatto di poter gestire con familiarità, facilità e flessibilità le sessioni di vendita su più device che non siano per forza dei pc fissi ma possano essere tablet o smartphone, quindi device molto più maneggevoli, secondo me è una grande innovazione.

Sono molte le situazioni in cui il farmacista deve lasciare il banco e la possibilità di accedere al gestionale non solamente dalla postazione di vendita è una grande opportunità. Sia nelle farmacie grandi che in quelle di medie dimensioni, le postazioni di vendita non sono più solo i classici banconi; spesso si trovano singoli banchi distribuiti per la farmacia e spesso il farmacista si trova ad accompagnare il cliente allo scaffale per una vendita assistita.

In questi casi, poter accedere allo scaffale con dei device che di fatto possano essere un'alternativa



a quelli che sono stati presentati come "scaffali virtuali" apre spazi di possibilità notevoli. Tutto ciò significa non solo poter portare con sé la funzione della vendita del proprio gestionale o dematerializzare il supporto cartaceo che può essere una ricetta o le note della spesa, ma può essere anche uno strumento informativo. Questo genere di innovazione è consentita solo grazie al fatto di aver scritto un software su sistemi moderni e non aver cercato di adeguare l'esistente alle necessità che nel tempo si presentano.

Ha trovato in InFarma una risposta alle sue esigenze e/o, più in generale, alle esigenze più sentite dalle farmacie?

Le esigenze della farmacia sono soprattutto **ottimizzare il lavoro e le proprie risorse.** Non parlo del classico lavoro di farmacia, della spedizione di una ricetta o della vendita di un cosmetico, che sia che avvenga fisicamente o che avvenga on line, prevede sempre determinati passaggi. C'è invece l'aspetto organizzativo di impresa su cui si può e si deve intervenire.

E qui entra in gioco il software, lo strumento che consente certe azioni. Le economie di scala in farmacia non si fanno sulle risorse umane e non possono essere fatte sui costi fissi come gli affitti. Le economie di scala si fanno ottimizzando gli acquisti alle aziende che comportano comunque più fatture, più contabilizzazioni...chiaramente se tutto viaggia in cartaceo senza tante possibilità di integrazione i tempi si dilatano.

Anche questo aspetto è molto evoluto in **Sophia, che prevede una gestione dei documenti fiscali che snellisce notevolmente le attività in farmacia.**

Le economie si fanno anche sul lato marketing e comunicazione e l'integrazione con Phare mi sembra essere un passo importante in questa direzione.

Ciò che a mio avviso distingue maggiormente il nuovo gestionale Sophia sono le possibilità che offre nella gestione di farmacie in rete. La mia situazione, ad

esempio, è quella di avere due farmacie, della stessa ragione sociale e non distanti tra loro, che vengono gestite centralmente: gli ordini, gli scambi di prodotti e a volte lo stesso invio del cliente da una farmacia all'altra in base alla disponibilità della merce.

Conosco diverse farmacie che lavorano creando delle reti tra loro non formalizzate e che decidono di condividere dati e risorse, scambiando prodotti e facendo acquisti in comune. In queste situazioni, **l'interrogazione rapida dei magazzini delle varie farmacie, la visibilità delle disponibilità pensata in modo completo ed integrato, fanno la differenza.**

Le risposte alle interrogazioni sulle disponibilità che offrono i sistemi in circolazione si limitano a dare un "numero", senza considerare elementi importanti come potrebbero essere eventuali prenotazioni sul prodotto, il trend di vendita ecc, elementi importanti per poter decidere se scambiare o ordinare o meno un prodotto. Mi sono documentato anche sulle soluzioni che InFarma propone nell'ambito retail ed effettivamente il software Phare - pharmaceutical retail - può fare molto in termini di integrazione tra il software del polo centrale di un network, dove confluiscono i dati relativi alle azioni da intraprendere per la rete, con il software gestionale di farmacia. Ci possono essere molte attività che vengono di fatto rese disponibili sul gestionale di farmacia ma gestite dal polo centrale e distribuite su tutti i punti. Anche nei casi in cui la farmacia non "dipenda" da poli aggregativi ma si creino dei network o aggregazioni spontanee tra farmacie che vogliono condividere delle attività di comunicazione, **avere a disposizione uno strumento che consente il coordinamento delle stesse azioni, informazioni e promozioni è un'agevolazione importante, è qui che occorre centralizzare e ottimizzare. Indubbiamente penso che questa sia la strada verso il futuro.**



> **Alessandro Bottaioli**
Responsabile progetti tecnici
InFarma

“Mi fa vedere cosa c'è di nuovo in questa Sophia?”

Molte dimostrazioni sono iniziate così, con una domanda assolutamente legittima ma con un leggero tono provocatorio, alimentato anche dalle grandi aspettative generate dalle azioni di marketing che hanno preceduto il Cosmofarma.

La soddisfazione arrivava alla fine di una dimostrazione - che non durava mai meno di trenta minuti - con la risposta affermativa alla mia, altrettanto provocatoria, domanda: “Allora, le è piaciuta questa Sophia?”.

Tra queste due domande c'è stato di tutto, ma soprattutto c'è stato l'interesse verso qualcosa di nuovo, che non fosse solo più bello perché - come dico in ogni dimostrazione - *Sophia è bella*, ma perché le novità e la tecnologia hanno senso solo se migliorano il nostro modo di lavorare.

Quando abbiamo avviato il progetto “Sophia”, il mio “chiodo fisso” è stato un libro intitolato la “Caffettiera del masochista” di Donald A. Norman. Nella presentazione del libro si legge: “A chi non è mai capitato di spingere una porta invece di tirarla o di rinunciare a lavarsi le mani perché non riesce ad azionare il rubinetto?”

In questi casi la sensazione di incapacità personale è molto forte: eppure la colpa non è dell'utente, bensì di chi ha progettato questi oggetti d'uso comune senza considerare le normali attività mentali, la cui conoscenza è essenziale per la progettazione di un ambiente ben organizzato e rispondente alle esigenze della mente”.

Sophia non doveva essere l'ennesima caffettiera per masochisti. Così, ad esempio, quando abbiamo implementato funzioni apparentemente elementari come la **ricerca dei prodotti**, abbiamo fatto in modo che l'utente non dovesse digitare delle complicate *stringhe alfanumeriche, districandosi tra sigle tipo CPR EFF - sicuramente note, ma oggettivamente poco chiare* - ma potesse digitare semplicemente quello che c'è scritto sulla confezione “prodotto X compresse orosolubili”.



Da questo semplice ragionamento è nato l'algoritmo di ricerca prodotti di Sophia, liberando finalmente il farmacista da una descrizione prodotto, nata chissà quanti anni fa, quando era importante risparmiare qualche bytes.

Analogamente il cloud è semplicemente una moda se non porta dei benefici nel lavoro quotidiano; con Sophia abbiamo dimostrato come si possano utilizzare dei servizi **cloud** per migliorare l'operatività della farmacia, **dalla gestione della ricetta elettronica alla preparazione di particolari ordini**.

Perché le farmacie dovrebbero preoccuparsi di ordinare quello che hanno venduto, senza gestire in modo efficiente quello che *si sarebbe potuto vendere* se solo fosse stato presente in farmacia? Così è nato l'**algoritmo di riordino** di Sophia che non solo tiene in considerazione le mancate vendite, ma anche il numero di utenti che sono andati via senza trovare quello che cercavano. Molto interesse ha suscitato anche **la nuova versione di Farmaclick**, integrata in Sophia, che libera finalmente il farmacista dall'onere quotidiano di prelevare dai propri fornitori i listini aggiornati o i documenti elettronici: **sono i fornitori ad inviare direttamente i dati al gestionale, nel momento stesso in cui sono disponibili**.

Le persone che hanno visitato il nostro stand cercando una soluzione per la loro piccola o grande rete di farmacie, non solo hanno trovato strumenti pensati per **gestire il riordino automatico e centralizzato della merce, la definizione dei prezzi di vendita e delle offerte al pubblico, ma hanno sentito parlare di concetti nuovi come il planning degli eventi in farmacia, la quadratura della cassa, la normalizzazione delle anagrafiche prodotto/clienti/fornitori, la comunicazione con il commercialista, il piano dei conti... il tutto già integrato in un gestionale per farmacie che poteva anche “cambiare vestito” ed adattarsi graficamente alle esigenze di personalizzazione di qualsiasi catena di Retail**.

Sono stati tre giorni importanti di confronto, nei quali Sophia ha anche recepito molte nuove idee, con l'enfasi e la voglia di imparare di chi sta crescendo in fretta.

“Allora, le è piaciuta questa Sophia?”

Sophia
PHARMACY SOFTWARE



> **Dott. Roberto Dominici**
Farmacia Dessi - Roma

Arrivo a Cosmofarma 2017 con la curiosità di vedere cosa hanno costruito gli specialisti di InFarma, gruppo Macrosoft, per la gestione del retail in farmacia. InFarma ha ormai una lunga storia nel software di gestione dei distributori di farmaco, il protocollo Farmaclick nasce dalle loro mani e su di esso passa buona parte dell'operatività delle farmacie italiane quando fanno l'ordine quotidiano.

Disponibilità, ordini, mancanti, offerte, listini, T.O. sono funzionalità importanti, tanto che quasi nessuno degli operatori ci fa più caso perchè è scontato che un collegamento funzioni e funzioni bene; oggi, nella barabanda di comodità e servizi via internet, ricetta dematerializzata inclusa, chi usa un qualunque gestionale non si preoccupa dei collegamenti con la distribuzione: funzionano.

Non solo in InFarma producono software che funzionano ma sono sempre pronti all'innovazione (cosa che in pochi fanno visti i costi connessi): GEO, la dematerializzazione documentale, la bolla elettronica, il tracking delle consegne, e-commerce.

Non è piaggeria, in più di una occasione mi è capitato di avere confronti "energici" ma devo riconoscere pubblicamente che quando era necessario esserci una soluzione l'hanno sempre presentata.

Anzi, in certi casi hanno fatto scommesse su un mercato che qualche volta non li ha seguiti, non sempre il distributore si appassiona a sfide di efficienza e produttività (e ne avrebbe certamente bisogno) ma ha ottica che definire miope è poco.

Sopravvivono prime versioni del protocollo Farmaclick ("tanto fino a che va..."), si è affezionati ad una interfaccia a caratteri verdi che ormai appartiene ad altra era geologica (il punto è che anche il televideo funziona ma ci sono modi molto migliori per lavorare), si insegue ancora il mito del sorgente di proprietà (e che ci

Un primo contatto con Sophia

fai dopo senza capacità di svilupparlo?!) dimenticando che nell'informatica attuale l'ergonomia è il cuore del problema. E questo ci fa tornare a Sophia: come scelta di progetto lo schermo di lavoro ha una risoluzione nel rapporto 16:9 non usuale in farmacia ma comune in altri mondi (chi ha ancora a casa un televisore 4:3, e il vostro tablet funzionerebbe altrettanto bene con quelle risoluzioni?).

La schermata di base non ha il corollario della miriade di finestre sovrapposte che i nostri gestionali mostrano, la situazione è presentata in maniera chiara usando il sistema delle notifiche, abituale con i nostri telefonini.

Le cose sono chiare, messe nel posto dove uno si aspetta di averle, l'introduzione dei dati è unica e reagisce in funzione del dato.

Ho provato a metterla in crisi sovrapponendo più dati ma si è comportata in maniera corretta.

La trattazione della vendita è virtuale fino alla conferma finale, i dati introdotti: ricette DEM, rosse, vendita libera assumono significato solo al momento finale della conferma.

Quello che facciamo tiene conto in tempo reale delle variazioni che il centro di controllo di un eventuale gruppo cui si appartiene introduce.

Vengono aggiornati prezzi, necessità, ordini, previsioni di vendita, promozioni in maniera trasparente ma

sempre coerente con la posizione commerciale che il gruppo intende promuovere.

All'operatore queste variazioni vengono costantemente notificate, non ci sono operazioni manuali da compiere per essere certi di avere la versione corrente di un listino, di una promozione, di un prezzo di vendita. Il tutto scorre in maniera naturale.

Se vogliamo, credo possa essere migliorato il comparto delle comunicazioni/informazioni che l'operatore ha sul prodotto e che lo possono aiutare nell'interazione con l'utenza del punto retail.

La critica è però sospesa perchè non ho avuto tempo di approfondire l'argomento.

Comunque grazie a InFarma per avere dimostrato che essere specialisti di distribuzione non vincola la mente ma può aiutare nella visione di soluzioni per mondi nuovi come il retail in farmacia.



Il gestionale socievole



**Una nuova generazione
di gestionale in farmacia.**

- Perfetto in una gestione Retail
- Nuova user experience
- Grafica personalizzabile
- Cloud ready
- Comunicazione bidirezionale con il grossista
- Nativamente integrato a Farmaclick e a DiFarm
- Gestione completa dei documenti contabili fino al commercialista
- E-commerce integrato

Sophia
PHARMACY SOFTWARE

