

CIRCULAR N° 6.3

PARA: TODOS LOS PROVEEDORES
DE: DIRECCION DE E-COMMERCE Y GERENCIA COMERCIAL
ASUNTO: **Actividad FarmaWeek Farmaexpress 2024**

Con el fin de mejorar la rotación de los productos en los puntos de venta vinculados a Farmaexpress (Marketplace administrado por Coopidrogas), y aprovechar las nuevas tendencias de consumo en el canal de comercio online, se ha desarrollado la actividad comercial digital **FarmaWeek**, buscando desde el portal de contacto **Farmaexpress**, llevar a cabo diferentes campañas digitales que fortalezcan la confianza del shopper (consumidor) a través de comercio electrónico por medio de ofertas y descuentos en diferentes productos y categorías.

Esta actividad consiste en dar un descuento adicional al shopper, sobre los productos que tienen cada una de las droguerías vinculadas a Farmaexpress. El plan es de alcance nacional y tienen vigencia de dos semanas, tres (3) veces en el año.

Condiciones

- Desde el departamento de e-commerce se realizará la configuración del descuento dentro de la plataforma de Farmaexpress, con las condiciones establecidas por el proveedor, el cual se aplicará sobre todas las droguerías vinculadas al portal.
- El proveedor deberá definir el descuento que va a otorgar, este será de tipo porcentual y debe corresponder como mínimo al diez por ciento (10%) calculado sobre el precio de venta de cada droguería.
- Los porcentajes de descuentos pueden ser diferentes y dados a nivel de producto o categorías.
- Los productos participantes deberán ser de venta libre, por lo tanto, no deben requerir fórmula médica.
- El descuento será aplicado por defecto sobre el valor de venta al público que cada droguería maneja en su punto de venta.
- El proveedor podrá participar con el total de su portafolio, línea o productos específicos.
- Coopidrogas tendrá definidas condiciones con las droguerías para evitar que estas trasladen los descuentos a otros canales o para subdistribución, en cuyo caso el proveedor podrá reportar la novedad.
- La actividad se liquidará por medio de nota crédito a cada droguería, correspondiente al descuento otorgado sobre las ventas realizadas durante la campaña, valor que será cobrado por nota al proveedor.
- Al final la campaña se compartirá con los proveedores las métricas digitales generales y ventas de cada producto participante por droguería.

Comunicación de la actividad por parte de Farmaexpress

Esta actividad es dirigida específicamente al shopper y será divulgada en las fechas correspondientes a cada evento mediante el portal de contacto www.farmaexpress.com y los canales de comunicación con los que Farmaexpress cuenta como Página web, redes sociales (Facebook, Instagram y Youtube), WhatsApp, SMS, mailing y push notifications. Coopidrogas le facilitará a las droguerías imágenes alusivas a la campaña y las respectivas URL de productos y colecciones para el direccionamiento de tráfico por medio de sus redes sociales y a las bases de clientes que estas poseen. La campaña contará con los siguientes espacios de difusión en la página de Farmaexpress:

- Banner principal general de la campaña en el home.
- Banner top vitrina general de la campaña en el home.
- Banners generales de la campaña en los correos transaccionales enviados a los clientes.
- Creación de landing general del evento.
- Tag de descuento en los productos participantes de la campaña.
- Precio descontado mostrando el antes y el después.

Apoyo esperado del proveedor en la campaña

Coopidrogas le facilitará al proveedor las imágenes alusivas a la campaña y las respectivas URL de productos y colecciones para el direccionamiento de tráfico por medio de:

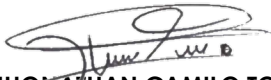
- Redes sociales (Facebook, Instagram, YouTube, Tik Tok, etc.)
- Blogs
- E-mail marketing
- Push notifications
- Páginas web
- SMS (Mensajes de texto)

Inversión

El valor de la inscripción es de dos millones quinientos mil pesos (\$2'500.000) + IVA por cada una de las fechas participantes en este plan, que cubre los gastos de publicidad y comunicación de la actividad y se cobrará por medio de factura. La inscripción se puede realizar en el departamento de Compras en la sede principal. Los descuentos otorgados en las droguerías serán cobrados por nota crédito.

Al autorizar la participación en esta actividad comercial, también está permitiendo el uso de su logo, imágenes de productos y toda la comunicación que se realice hacia el cliente final. Su vinculación a esta actividad traerá una posición favorable de compra de sus productos en el portal de contacto www.farmaexpress.com.

Cordialmente,



JHONATHAN CAMILO TORRES
Director Depto E-commerce



MAURICIO QUINTERO GUARIN
Gerente Comercial

Inscripción FarmaWeek Farmaexpress 2024

Proveedor:

Representante / KAM:

Móvil y teléfono fijo:

E- mail Corporativo:

Condiciones de Participación

Mes de participación: (Marque con una "x")

X	Fecha 2024
<input type="checkbox"/>	Febrero 1-14
<input type="checkbox"/>	Agosto 1 - 15
<input type="checkbox"/>	Septiembre 1 - 15

Productos vinculados

Cod. Material	Nombre de producto	Descuento (%)

La relación completa debe adicionalmente ser enviada en un archivo Excel a los e-mails:

a.jimenez@coopidrogas.com.co, p.garcia@coopidrogas.com.co, d.lozada@coopidrogas.com.co y ma.gonzalez@coopidrogas.com.co.

Inversión: \$2'500.000 – dos millones quinientos mil pesos + IVA más descuentos otorgados en las droguerías

Notas: Si la participación es con todo el portafolio, los productos serán tomados de la base de Coopidrogas, a la fecha de corte. Si a la fecha límite de inscripción (20 días de antelación al inicio de la actividad), no se ha recibido la base de productos participantes se dará por entendido que cancela la actividad. El formato será archivado de manera digital por el año en curso.

Nombre y Firma de quien autoriza
Fecha: ____ / ____ / 2024

Recibido para aprobación Coopidrogas