

## CIRCULAR N° 6.1

PARA: TODOS LOS PROVEEDORES  
DE: DIRECCION DE E-COMMERCE Y GERENCIA COMERCIAL  
ASUNTO: Actividad CyberWeek Farmaexpress 2023

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 **CyberWeek**, 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 una semana, cuatro (4) veces en el año, en simultaneo con los eventos digitales generales del mercado en Colombia como lo son Cyberlunes, Hotsale y Blackfriday.

### 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 facilitará la información relacionada con inventarios disponibles y precios de las droguerías participantes al inicio de la actividad.
- 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 (impresiones, clics) 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](http://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 les 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.
- Top bar header general de la campaña (barra estática de texto que se visualizará en la parte superior durante toda la navegación de la página).
- 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.
- Los productos aparecerán en la colección de ofertas visible desde el menú del home cuando hay vinculación por líneas/categorías.

### 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 tres millones de pesos (\$3'000.000) + 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

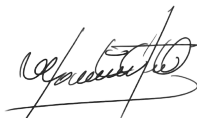
inscripción se puede realizar en el departamento de Compras en la sede principal. Los descuentos otorgados en las droguerías serán cobrados por nota crédito.

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](http://www.farmaexpress.com).

Cordialmente,



**JHONATHAN CAMILO TORRES**  
Director Depto e-commerce



**MAURICIO QUINTERO GUARIN**  
Gerente Comercial

### Inscripción CyberWeek Farmaexpress 2023

Proveedor:

Representante / KAM:

Móvil y teléfono fijo:

E- mail Corporativo:

### Condiciones de Participación

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

X	Fecha 2023
	Marzo 20-26
	Abril 10-16
	Julio 31 - Agosto 6
	Noviembre 23-29

### 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](mailto:a.jimenez@coopidrogas.com.co) y [rc.bermudez@coopidrogas.com.co](mailto:rc.bermudez@coopidrogas.com.co).

**Inversión:** \$3'000.000 – tres millones de 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: \_\_\_\_ / \_\_\_\_ / 2023

Recibido para aprobación Coopidrogas