

# Estrategia competitiva en el negocio OTC: FAES FARMA

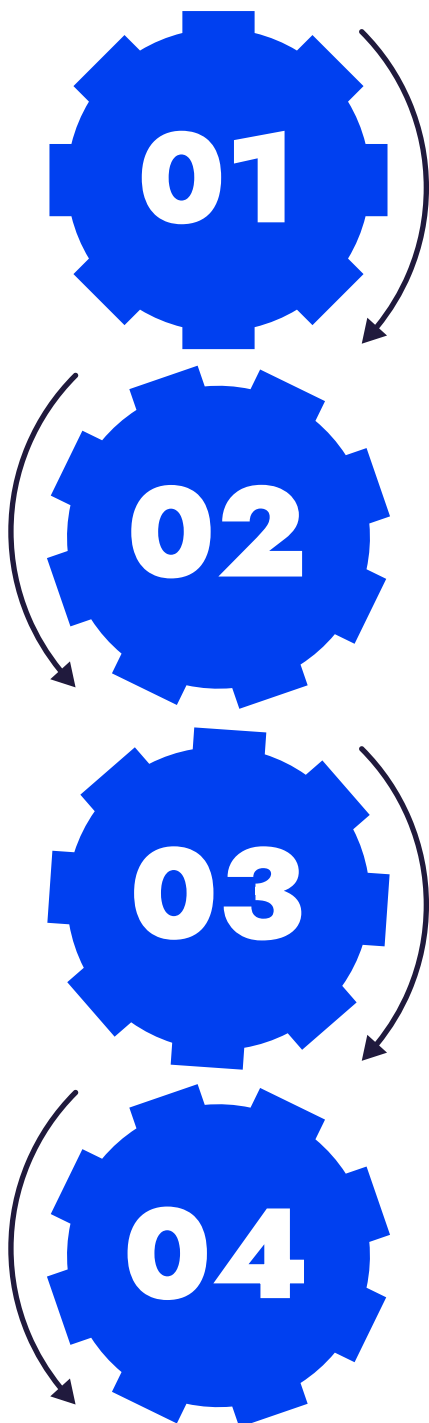
/ Caso de éxito —



## Reto

Acercar el crecimiento de FAES FARMA en el negocio OTC. Definición de la estrategia competitiva de la unidad de negocio de Healthcare y orientación del portafolio de productos hacia las categorías con mayor potencial de crecimiento y rentabilidad.

# Metodología



## **METODOLOGÍA Y PROCESO DE TRABAJO**

Creación de un Equipo de Alto Rendimiento. Integramos en el proceso metodológico y las dinámicas de trabajo a distintos directivos de las áreas de ventas, marketing y desarrollo de producto e I+D para alinear los objetivos, definir las hipótesis y acelerar la toma de decisiones durante el proyecto.

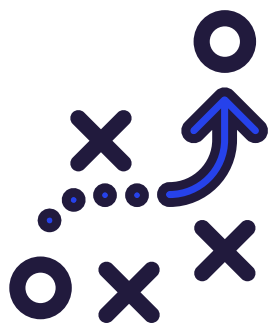
## **ESTUDIOS DE MERCADO Y ANÁLISIS**

Investigación cualitativa en canal profesional: Entrevistas directas, focus group y encuestas a líderes de opinión del sector y otros profesionales de los canales de farmacia y parafarmacia. Comprensión de las dinámicas y tendencias del mercado, e identificación de oportunidades y barreras para FAES FARMA.

Investigación cualitativa de consumidor: Entrevistas directas y encuestas a consumidores. Identificación de los elementos y factores clave de compra en la categoría. Identificación de aspectos tácticos para reorientar y optimizar el marketing mix y la experiencia de compra.

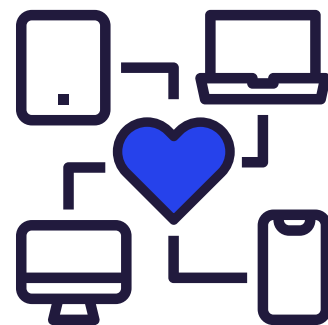
Estudio del potencial de categorías de producto: Proceso de cuantificación y evaluación de las categorías en base a su crecimiento y evolución. Selección de categorías con mayor potencial para los intereses de FAES FARMA.

# Solución



Definición de la propuesta de valor y posicionamiento de la unidad de negocio FAES FARMA *healthcare consumer*.

Estrategia competitiva y plan de penetración en las categorías seleccionadas. Optimización del catálogo para adquirir efectividad comercial y eficiencia en los distintos canales de venta.



Planes de despliegue: Iniciativas concretas para las áreas comercial, marketing y de desarrollo de producto. Sugerencias para impulsar proyectos transversales y facilitar la evolución de la organización en el negocio de OTC.

# Resultados

El mercado de los medicamentos OTC (venta libre) crece alrededor del 6% anual en todo el mundo y representa una de las mayores oportunidades de negocio para los laboratorios que buscan diversificar su negocio e impulsar nuevas fuentes de ingresos a través de la entrada en nuevos canales de venta y maximizando sus capacidades de I+D y desarrollo de producto.

**6%**

*es el crecimiento anual del mercado de los medicamentos OTC a nivel mundial*

## HITOS CONSEGUIDOS:



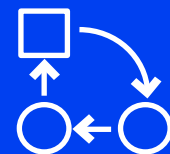
01/

**CREACIÓN DE  
UN PROPÓSITO  
CLARO COMO  
ORGANIZACIÓN**



02/

**ESTRATEGIA  
COMPETITIVA**



03/

**PLANES DE  
DESPLIEGUE**

## **SOBRE THE FLASH CO:**

THE FLASH CO es una consultora estratégica enfocada en el desarrollo de negocio y es experta en entornos de incertidumbre económica. Sus principales áreas de acción comprenden la **digitalización**, la **estrategia** y la **innovación**.

Sus fundadores: Julio Castrillo y Francisco Vera, cuentan con una experiencia superior a 25 años en el sector de la consultoría.

Los reconocidos casos de éxito de THE FLASH CO. entre los que se encuentran Grupo Mahou San Miguel, Faes Farma, Eroski e Iberdrola han posicionado a esta consultora como una de las más sólidas y competentes a nivel nacional durante los últimos años.

THE FLASH CO cuenta con oficinas en Barcelona, Madrid y Guipúzcoa.

Tel.: 93 678 93 44



Sobre /

### **JULIO CASTRILLO**

Co-fundador y Customer Relationship Director en THE FLASH CO, responsable de forjar relaciones a largo plazo con los clientes. Con un fuerte gen emprendedor, dentro del equipo es considerado como el ojo del cliente de THE FLASH CO. Su experiencia se ha forjado trabajando durante más de 25 años como consejero en los sectores de gestión, innovación y tecnología dentro los más importantes grupos empresariales a nivel nacional.

E-mail: [jcastrillo@theflashco.com](mailto:jcastrillo@theflashco.com)

Sobre /

### **FRANCISCO VERA**

Es ingeniero industrial de formación y executive MBA en transformación digital por ESADE. Tiene un carácter netamente emprendedor habiendo participado en la fundación de varias empresas y siendo consejero en otras, siempre con un marcado sesgo hacia la estrategia de negocio, la innovación y la transformación digital. Actualmente es fundador y CEO de la consultora de negocio THE FLASH CO, que ayuda a sus clientes a evolucionar, crecer y competir en entornos de incertidumbre económica, social y tecnológica.

E-mail: [fvera@theflashco.com](mailto:fvera@theflashco.com)





## **CONTACTO:**

The Flash Consulting, SL  
Madrid - Barcelona - Guipúzcoa  
93 678 93 44  
[www.theflashco.com](http://www.theflashco.com)

