

Protocolo de actuación para farmacias en la Campaña 'Frena el sol, frena el lupus' en Murcia

Pasos a seguir en el proceso de venta a pacientes con lupus

1. La subscripción a la Campaña se realiza a través del siguiente formulario: [Subscripción](#). En el siguiente enlace, encontrarás indicaciones para ayudarte a darte de alta e información sobre la gestión de las ventas: [Darse de alta y gestión de ventas](#).
2. Los productos incluidos en el proyecto son exclusivamente:

CN 158462.5	PROTEXTREM ATOPIC KIDS 50+ 150 ml - Precio PVP Campaña 10,45€ + IVA = 12.65€
CN 170979.0	PROTEXTREM Natural 50+ 50ml - Precio PVP Campaña 9,25€+IVA = 11.20€
CN 170980.6	PROTEXTREM SUBLIME 50+ 50ml - Precio PVP Campaña 9,25€+IVA = 11.20€
CN 179035.4	PROTEXTREM ZERO% 50 + 50ml – Precio PVP Campaña 9,12€ +IVA = 11€
3. Identificarlo como enfermo de lupus: solicitarle que muestre el DNI y un documento que acredite que es socio de la Asociación Murciana de Lupus y otras Enfermedades Afines, AMLEA.
4. Tomar nota de: número de socio, asociación a la que pertenece, código y cantidad de los productos (más adelante necesitaremos estos datos).
5. Puede solicitar hasta dos productos por compra del listado, exclusivamente para su uso personal. Hay que informarle de que tendrá a su disposición el/los producto/s en un plazo de 24-48 horas, según los repartos.
6. Hacer un pedido ordinario a Hefame, Alliance Healthcare o Bidafarma. No es necesario disponer previamente de los productos en stock. La distribuidora los facturará normalmente, al precio de distribuidor, PVF + IVA.
7. Cuando el paciente vaya a recogerlos, hay que venderlos al precio indicado en el punto 2 de esta nota.
8. Registrar la venta en la web de la campaña: <http://www.frenalupus.com>, clicando sobre 'Acceso farmacias' situado en la parte superior derecha de la web. Solicitará el nombre de usuario y contraseña utilizado por la farmacia a la hora de darse de alta en la campaña, así como: 1) El código y número de unidades (máximo 2) de los productos dispensados, 2) El número de asociado a la Asociación de pacientes y 3) El nombre de la Asociación a la que pertenece.
9. Hefame, Alliance Healthcare o Bidafarma abonarán periódicamente a cada farmacia la diferencia entre el precio facturado en el momento de servirlo (el del punto 6) y el precio cobrado al cliente de la campaña (el del punto 2), exclusivamente de los productos registrados en la web por parte de la farmacia. De esta manera, la farmacia ni pierde ni gana dinero con esta transacción.

Ante cualquier duda, contactar con FEFAC (Tel. 93 323 24 22 / fefac@fefac.cat)