

## Introdução à Matriz de Aderência Inova Farma

Para cada farmácia, existem regras próprias de negócio, ou seja, o modo de trabalhar, como são executadas as rotinas do dia-a-dia, a política de compra e venda, a forma de atuação dos colaboradores, o público alvo, o mix de produtos, as estratégias de venda, enfim, cada processo pode ser diferente em cada estabelecimento. Dessa forma, o ideal é que *software* de automação atenda todas essas regras de negócio, mas nem sempre isso ocorre, pois na maioria das farmácias, existem processos muitos específicos.

Desenvolver um *software* que atenda as especificidades de uma única farmácia seria inviável, do ponto de vista técnico e comercial. Por isso é muito importante a correta análise antes de efetuar a implantação do *software* comercial.

Na maioria das vezes, os *softwares* comerciais atendem processos genéricos que estão presentes em qualquer estabelecimento do mesmo ramo de atividade, mas que podem possuir diferenciais competitivos, como por exemplo a facilidade de utilização, integração com outros *softwares*, ou melhorias de processos.

A principal ferramenta para detectar se o *software* irá atender os processos da farmácia, é através da Matriz de Aderência. É ela que norteia a implantação do sistema nas farmácias, sendo uma ferramenta analítica que permite identificar se os processos realizados, podem ser transferidos para o sistema.

Podemos então classificar a Matriz de Aderência como sendo fundamental na fase de venda do Inova Farma, onde o vendedor assume o papel de consultor de tecnologia, garantindo que a farmácia tenha aderência aos recursos disponíveis no sistema.

Perceba que o sucesso da implantação do Inova Farma, depende diretamente da aderência da farmácia ao sistema.

Ao contratar o sistema InovaFarma, a farmácia espera que suas rotinas e processos tenham melhor desempenho, e para assegurar que isso ocorra, é preciso verificar todos os requisitos exigidos para o pleno funcionamento do sistema, evitando causar problemas e prejuízo ao cliente. Assim é necessário que haja aplicação do processo da Matriz de Aderência antes de fechar o contrato com o cliente.

Esse processo é constituído da seguinte forma: O Consultor de tecnologia Inova Farma seguirá um *checklist* para analisar a infraestrutura técnica do ambiente, se os computadores, internet, impressoras, e demais periféricos atendem os requisitos mínimos do sistema. Se a farmácia possui integrações com *software* de terceiros como: Programas de Benefícios de Medicamentos (PBM's), Web Convênios, Programa de Fidelidade, Pedido de Compra Eletrônico, Tele Entregas, entre outros.

Além disso, o gestor da farmácia deve ser entrevistado, a fim de que o implantador possa compreender todos os processos e a gestão que é aplicada no estabelecimento, identificando como funciona cada setor e como é a comunicação entre colaboradores e clientes.

Ao final do processo de análise, o vendedor deve ser capaz de identificar qual o modelo de gestão que a farmácia utiliza, e validar se o sistema Inova Farma adere ao modelo. Após todo esse levantamento, é possível traçar com segurança a Matriz de Aderência da farmácia, e afirmar com propriedade ao cliente, que o sistema Inova Farma irá atender suas necessidades e expectativas.

Garantir que as rotinas da farmácia sejam melhoradas e automatizadas com a implantação do Inova Farma, é o principal propósito da Matriz de Aderência.