

1. Cómo se da uno de alta en la plataforma.

Respuesta: Poner aquí la respuesta

2. Quien factura al cliente la farmacia o Welnia

Respuesta: Poner aquí la respuesta

3. Puedo subir mi stock a welnia para venderlo por la plataforma.

Respuesta: Poner aquí la respuesta

4. Como encuentra el cliente mi farmacia en Welnia?

Respuesta: Poner aquí la respuesta

5. Puedo realizar compras en welnia para vender en mi farmacia

Respuesta: Poner aquí la respuesta

6. Que puedo hacer si el cliente al recoger el producto en la farmacia quiere una unidad adicional y el precio en mi farmacia es superior?

Respuesta: Poner aquí la respuesta

7. Como se gestionan las devoluciones de productos, que sucede si un cliente viene a mi farmacia a realizar una devolución de un producto de Welnia

Respuesta: Poner aquí la respuesta

8. Me gustaría preguntar que sucede cuando el precio del producto que yo tengo en la farmacia es MENOR al que se vende en Welnia?

Respuesta: Poner aquí la respuesta

9. Parece ser que la farmacia se lleva un 20% o un 50% del margen de la venta según sea recogida en farmacia o envío directo....pero de qué márgenes estamos hablando? Va por categorías? Es general? Depende de cada producto?

Respuesta: Poner aquí la respuesta

10. Cómo se entiende que en algunos productos el PVP que vende Welnia sea menor que PVF al que se lo vende Cofares a la farmacia? En ese caso, si el cliente elige a mi farmacia para esa venta, varía el PVF para mí? Cómo se come esto?

Respuesta: Poner aquí la respuesta

11. Por que en lugar de que cofares me envíe el producto a mi farmacia, directamente no se coge de mi stock, y así reduzco las unidades que ya tengo en mi farmacia? Si el precio es diferente, que sucede con ello?

Respuesta: Poner aquí la respuesta

12. Me gustaría saber cómo se van a enterar nuestros clientes de la web Welnia? Se lo contamos nosotros cuando entren a la farmacia o Cofares va a poner carteles en las farmacias que se adhieran? Y en las furgonetas de reparto como hace Sensafarma?
Y también saber si es necesario pertenecer a Nexo

Respuesta: Poner aquí la respuesta

13. - En uno de los apartados (10.2) indica la farmacia consiente que tranquilamente Cofares puede ceder el contrato marco o cualquier de sus partes a un tercero con sólo 5 días de antelación, por lo que es de suponer que pueden vender el ecosistema o cualquier parte sin importar la opinión de los cooperativistas. Esto es así?

Respuesta: Poner aquí la respuesta

14. - Márgenes de productos: deberíamos conocer los mismos para evaluar costo de nuestra propia operatoria

Respuesta: Poner aquí la respuesta

15. - En un apartado informan que debemos dar el 10% de alta del total de clientes. De qué total hablan?

Respuesta: Poner aquí la respuesta

16. - Hay copia de la Cesión de datos que hace el cliente para entregarle la misma al cliente? Un resguardo?

Respuesta: Poner aquí la respuesta

17. - Cómo es la comunicación entre el ERP y Welnia? Continúa? Ralentiza los ordenadores? Hay que tener en cuenta algún aspecto técnico que implique alguna inversión como ser memoria, etc?

Respuesta: Poner aquí la respuesta

18. - Cómo es la facturación a los fines impositivos? Si Welnia factura por cuenta y orden de la farmacia, la farmacia debería tener un costo asociado a dicho ingreso. Cómo se plasma en la facturación a la farmacia?

Respuesta: Poner aquí la respuesta

19. - Según el jefe de proyecto de Welnia, en cuánto estima que aumente la facturación de la farmacia?

Respuesta: Poner aquí la respuesta

20. Van a crear un dominio para cada farmacia adherida como hace fmasonline? O es una sola web en la que simplemente eliges farmacia donde recoges producto?
Y en caso de que haya un dominio para cada farmacia, se puede hacer modificaciones en esa web?

Respuesta: Poner aquí la respuesta

21. Dicen más arriba que en la primera fase el producto vendrá siempre de cofares y más adelantepodra ser tb de la farmacia. Esto me parece interesante. Si te llega un email avisando que hay un pedido nuevo, sería genial poder tener la opción con un tiempo limitado (para que no ralentice el proceso) de que la farmacia pueda decidir si prefiere sacar el producto de su stock o si continúa con el stock de cofares.

Respuesta: Poner aquí la respuesta

22. Por último, me parece fundamental que explique bien cofares su política de precios y si a las farmacias adheridas, o al resto, se les va a reducir el PC de compra de parafarmacia. No se puede explicar si no, el que los precios a cliente final Sean tan bajos. Necesitamos que hagan fuerza para conseguir mejores precios de los laboratorios desde la primera unidad para los socios. Si no, llegará un momento en que no merezca la pena ser socio y aportar capital

Respuesta: Poner aquí la respuesta

23. buenas tardes!
Sería una buena idea, que a esos clientes que hemos perdido pero que eligen mi farmacia (por cercanía o como favorita) para que les envíen los productos a su casa, welnia les mandara emails con los servicios que proporcionamos en nuestras farmacias, para así de una forma intentar acercarlos de alguna forma .

Respuesta: Poner aquí la respuesta

24. Yo les pediría explicaciones porque han actuado al margen de los cooperativistas y con nuestra financiación y encima nos quieren hacer la competencia y utilizarnos para poder facturar ya que ellos no pueden.
Si se dedican a la distribucion no pueden vender, no se puede estar en misa y repicando.

Respuesta: Poner aquí la respuesta

25. - Sobre la facturación, veo que es un problema facturar un porcentaje sobre un margen que por lo que dicen es variable según producto. Es decir el margen real varía según el producto, lo que a la hora de fiscalizar no se si será fácil. Vamos que si se te pasa y facturas con el margen normal de la farmacia al final pierdes dinero en la venta.
Por otro lado el porcentaje que se queda cofares (welnia en este caso) podrían ponerlo como gastos logísticos y así deducirlos.
La factura suponiendo que sea un éxito sería individual por venta o agrupada.

Respuesta: Poner aquí la respuesta

26. - La posibilidad de poder vender welnia y crear un promofarma versión dos no parece lo mas normal

Respuesta: Poner aquí la respuesta

27. - Los beneficios recaen directamente sobre los cooperadores o sobre la empresa satélite que controla welnia

Respuesta: Poner aquí la respuesta

28. - Incongruente que el precio de venta de welnia sea mas bajo que nuestro propio PVF

Respuesta: Poner aquí la respuesta

