

Protocolo de actuación de actuación de la campaña 'Frena el sol, frena el lupus'

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

1. Los productos incluidos en el proyecto son exclusivamente:

CN 158457.1	PROTEXTREM GEL-CREMA FPS 50+ 50ml - Precio PVP Campaña 6.45€ + IVA = 7.80€
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€

2. Identificarlo como enfermo de lupus: solicitarle que muestre el DNI y un documento que certifique que es socio de la Asociación de Enfermos de Lupus de Aragón (Alada).
3. Tomar nota de: número de socio, asociación a la que pertenece, código y cantidad de los productos (más adelante necesitaremos estos datos).
4. Puede solicitar hasta dos productos 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.
5. Realizar un pedido ordinario a Novaltia o Alliance Healthcare, es decir, no es necesario disponer previamente de los productos en stock. La distribuidora los facturará normalmente, al precio de distribuidor, PVF + IVA.
6. Cuando el paciente venga a recogerlos, hay que venderlos al precio que hemos indicado en el punto 1 de esta nota.
7. Registrar la venta en la web de la campaña: www.fefac.cat/frenaellupus/ESP/, clicando sobre '[Acceso farmacias](#)' situado en la parte inferior derecha de la web. Os solicitará el nombre de usuario y contraseña que utilizasteis para daros de alta en la campaña, así como:

El código y número de unidades (máximo 2) de los productos dispensados.

El número de asociado a Alada del paciente.

El nombre de la Asociación a la que pertenece (Alada).

8. Novaltia y Alliance Healthcare abonarán periódicamente a cada farmacia la diferencia entre el precio facturado en el momento de servirlo (el del punto 5) y el precio cobrado al cliente de la campaña (el del punto 1), 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, ponerse en contacto con FEFAC (Tel. 93 323 24 22 / fefac@fefac.cat)