FORMMA FARMA

Guia do Consultor

Formação de vendedores e afiliados — do produto à venda

Instituto Wallace · Educação · Saúde · Qualidade de Vida

Florianópolis/SC · outubro de 2026 · versão 1.4

Material de uso exclusivo de consultores credenciados

Sumário

No Word, clique com o botão direito no sumário e escolha "Atualizar campo" para ver os números de página.

Como usar este guia

Este guia forma **dois perfis de consultor**: o **vendedor**, que visita a farmácia, faz a demonstração e acompanha o cliente, e o **afiliado**, que indica farmácias e deixa o fechamento com a equipe. A formação é a mesma — o que muda é até onde cada um vai na venda.

Ele está dividido em três partes. Leia na ordem: quem não domina o produto não consegue fazer a demonstração, e a demonstração é o que fecha a venda.

Parte	O que você aprende	Tempo estimado
1 — Entender o produto	O protocolo, o site de vendas, a plataforma, o portal, o curso e o contrato	2 h + atividades
2 — Vender	Cliente ideal, primeiro contato, demonstração, objeções, fechamento e pós-venda	1h30 + atividades
3 — Regras do jogo	O que pode e não pode ser dito, código do consultor e comissão	30 min

A dinâmica de cada capítulo

Bloco	Para quê
🎯 Objetivo	O que você deve saber fazer ao final do capítulo
📖 Conteúdo	A explicação, com as telas reais do site, da plataforma e do curso
🛠️ Faça você mesmo	Uma tarefa prática. Não pule: é ela que dá segurança na frente do cliente
✅ Checklist	O que precisa estar claro antes de seguir
❓ Revise	Três perguntas rápidas; as respostas estão no Apêndice A

Suas ferramentas de trabalho

Ferramenta	Endereço / acesso	Para que serve
Site de vendas	formmafarma.com.br	Apresentar o produto e assinar
Seu link pessoal	formmafarma.com.br/?c=SEU-CÓDIGO	Toda farmácia que entra por ele já chega com o seu código preenchido
Área do Consultor	formmafarma.com.br/area-consultor.html Acesso com a sua senha pessoal	Link pessoal e QR, apresentação de vendas, demonstração da plataforma, simulador, prova de certificação e materiais
Seja consultor	formmafarma.com.br/consultor.html	Cadastro e Termo de Parceria online (para indicar novos consultores)
Contrato online	formmafarma.com.br/contrato.html	Enviado à farmácia pela administração, após o pagamento
Suporte e administração	WhatsApp (41) 99880-6059 contato@institutowallace.com.br	Dúvidas, liberação de acesso, comissões

> 🔒 **Sigilo**
>
> A sua **senha da Área do Consultor** e o botão **Demonstração** são só seus. Não os envie a farmácias nem publique em redes sociais: a farmácia recebe o próprio código de acesso depois de assinar.

Credenciamento online

Etapa	Onde	O que acontece
1 · Cadastro e Termo de Parceria	Página Seja consultor	Você preenche os dados, lê o termo e dá o aceite eletrônico. O termo sai em PDF e o aceite fica registrado.
2 · Senha da Área do Consultor	WhatsApp ou e-mail do Instituto	A administração confere o cadastro e envia a sua senha pessoal e o seu código (VND ou AFL).
3 · Formação	Área do Consultor	Este Guia, o curso FFF e a prova de certificação: 20 questões, aprovação com 16 acertos.
4 · Certificado e link pessoal	Área do Consultor	Aprovado, você emite o certificado de consultor e passa a usar o seu link pessoal e o QR Code.

PARTE 1 — ENTENDER O PRODUTO

Seis capítulos para você dominar o que vende: o porquê, o protocolo, o site, a plataforma, o portal com o curso e as condições de contratação.

1. O que é o FORMMA FARMA e por que a farmácia precisa dele

> 🎯 **Objetivo do capítulo**
>
> Explicar, em menos de um minuto, o que é o FORMMA FARMA, o que a farmácia ganha com ele e o que ele **não** é.

O FORMMA FARMA é um **screening (rastreamento) de saúde física** que a farmácia aplica na sua sala de serviços farmacêuticos. Em cerca de 20 minutos, o cliente passa por cinco medidas simples e sai com:

- um **Índice de Saúde Física (ISF)**, de 0 a 100%;
- a **qualificação e o código** de cada fator pela CIF/OMS, a mesma linguagem usada internacionalmente para descrever funcionalidade;
- um **parecer em PDF** com a logo e o rodapé da farmácia;
- quando necessário, uma **guia de encaminhamento** ao serviço adequado (Nutrição, Fisioterapia, Cardiologia, Educação Física).



Abertura do site de vendas — a promessa central do produto

Por que a farmácia compra

Antes	Com o FORMMA FARMA
A farmácia atua quando a doença já se instalou: vende o remédio.	A farmácia antecipa riscos: avalia, orienta e encaminha.
Compete em preço com a farmácia ao lado.	Oferece um serviço que a concorrência não tem, com a marca dela no documento.
O cliente vem, compra e vai embora.	O cliente volta para reavaliar e acompanhar a evolução do ISF.

Antes	Com o FORMMA FARMA
A sala de serviços fica ociosa boa parte do dia.	A sala vira fonte de receita própria.

Base que sustenta o serviço

A Resolução CFF nº 585/2013, que regulamenta as atribuições clínicas do farmacêutico, prevê no Art. 7º as ações de **rastreamento em saúde** (inciso XXVIII) e o cuidado em colaboração com a equipe de saúde. O FORMMA FARMA se encaixa aí. A RDC Anvisa nº 44/2009 pede que os serviços farmacêuticos sejam feitos em **ambiente próprio**, separado da área de dispensação — por isso falamos sempre em "sala de serviços farmacêuticos", nunca em "balcão".

⚠️ O que o FORMMA FARMA não é

Não é diagnóstico, não substitui avaliação profissional e não é "exame médico". Resultados alterados indicam **encaminhamento** ao serviço adequado. Repita isso em toda conversa: é o que dá segurança ao farmacêutico responsável.

💬 A frase-mestra (decore)

"Sua farmácia passa a oferecer o **Check-up de Saúde Física**: em cerca de 20 minutos, o cliente sai com um índice, um parecer com a sua marca e o encaminhamento certo — e volta para reavaliar."

🛠️ Faça você mesmo

Abra o site de vendas e leia a primeira tela em voz alta.

Depois, sem olhar, explique o FORMMA FARMA em voz alta para alguém (ou para o gravador do celular) em até 60 segundos. Repita até sair natural.

✅ Checklist — marque antes de seguir

- ☐ Sei dizer o que o cliente da farmácia recebe ao final do screening.
- ☐ Sei dizer o que o FORMMA FARMA não é.
- ☐ Uso "sala de serviços farmacêuticos", e não "balcão".

❓ Revise (respostas no Apêndice A)

1. O FORMMA FARMA faz diagnóstico? O que acontece quando o resultado é alterado?
2. Qual norma do CFF prevê o rastreamento em saúde como atribuição do farmacêutico?
3. Cite três coisas que o cliente da farmácia leva para casa.

2. O protocolo: 5 fatores, ISF e régua da CIF

> 🎯 **Objetivo do capítulo**
>
> Explicar o que é medido, como a plataforma chega ao ISF e como ler a régua da CIF — em linguagem de vendedor, sem jargão desnecessário.

FORMMA é um acróstico dos cinco fatores avaliados. Para cada um, a plataforma compara o valor encontrado com uma referência por **sexo e idade** e calcula um percentual de **deficiência** (0 a 100%).



Os cinco fatores e a fórmula do ISF, como aparecem no site

Fator	O que indica	Como é coletado	Código CIF
F — Força Geral	Força muscular global, um marcador de saúde e de independência	Dinamômetro de preensão manual (Kit FORMMA), nas duas mãos	b7300
O — Obesidade / Magreza	Percentual de gordura acima ou abaixo do adequado	Fita métrica: cintura, quadril, abdômen e pescoço	b530
R — Risco Cardiometabólico	Gordura abdominal em relação à estatura	Fita métrica: perímetro abdominal	b5408
M — Muscularidade	Massa muscular estimada	Calculada pela plataforma a partir de peso, estatura, idade, sexo e padrão étnico	s7702
MA — Mobilidade Articular	Flexibilidade global	Distância que falta para tocar os pés, em relação à medida joelho–tornozelo	b7101

Como nasce o ISF

> 📐 **A conta**
>
> **ISF = 100% − a deficiência média dos 5 fatores**
>
> Exemplo: deficiências de 90,9% · 33,1% · 100% · 0% · 11,5% → média de 47,1% → **ISF de 52,9%.**

A régua da CIF

Deficiência	Qualificação CIF	Como falar com o cliente
0 – 4,9%	Nenhuma	"Esse fator está dentro do esperado."

Deficiência	Qualificação CIF	Como falar com o cliente
5 – 24,9%	Leve	"Pequena diferença em relação ao ideal; vale acompanhar."
25 – 49,9%	Moderada	"Diferença importante; vale procurar orientação."
50 – 95,9%	Grave	"Diferença grande; o encaminhamento é recomendado."
96 – 100%	Completa	"Diferença máxima em relação à referência; encaminhamento recomendado."

Quando a plataforma recomenda encaminhamento

Fator	Encaminha quando a deficiência passa de	Serviço sugerido
Força Geral	50%	Nutrição e Fisioterapia
Obesidade ou Magreza	25%	Nutrição
Risco Cardiometabólico	50%	Cardiologia
Muscularidade	50%	Nutrição e Fisioterapia
Mobilidade Articular Geral	50%	Fisioterapia / Educação Física

💡 Atenção à palavra

A perda funcional se chama **deficiência**, não "déficit". É a terminologia da CIF e é a que aparece em todo o material FORMMA.

🛠️ Faça você mesmo

Refaça a conta do exemplo à mão: some as cinco deficiências, divida por 5 e subtraia de 100.

Em seguida, explique a régua da CIF para alguém usando só a coluna "Como falar com o cliente".

✅ Checklist — marque antes de seguir

- ☐ Sei o que significa cada letra de FORMMA.
- ☐ Sei calcular o ISF a partir das cinco deficiências.
- ☐ Sei os cinco níveis da régua da CIF e quando há encaminhamento.

❓ Revise (respostas no Apêndice A)

1. O que significa a letra R em FORMMA?
2. Se a deficiência média for 30%, qual é o ISF?
3. A partir de quanto de deficiência o fator Obesidade gera encaminhamento?

3. O site de vendas: o roteiro natural da conversa

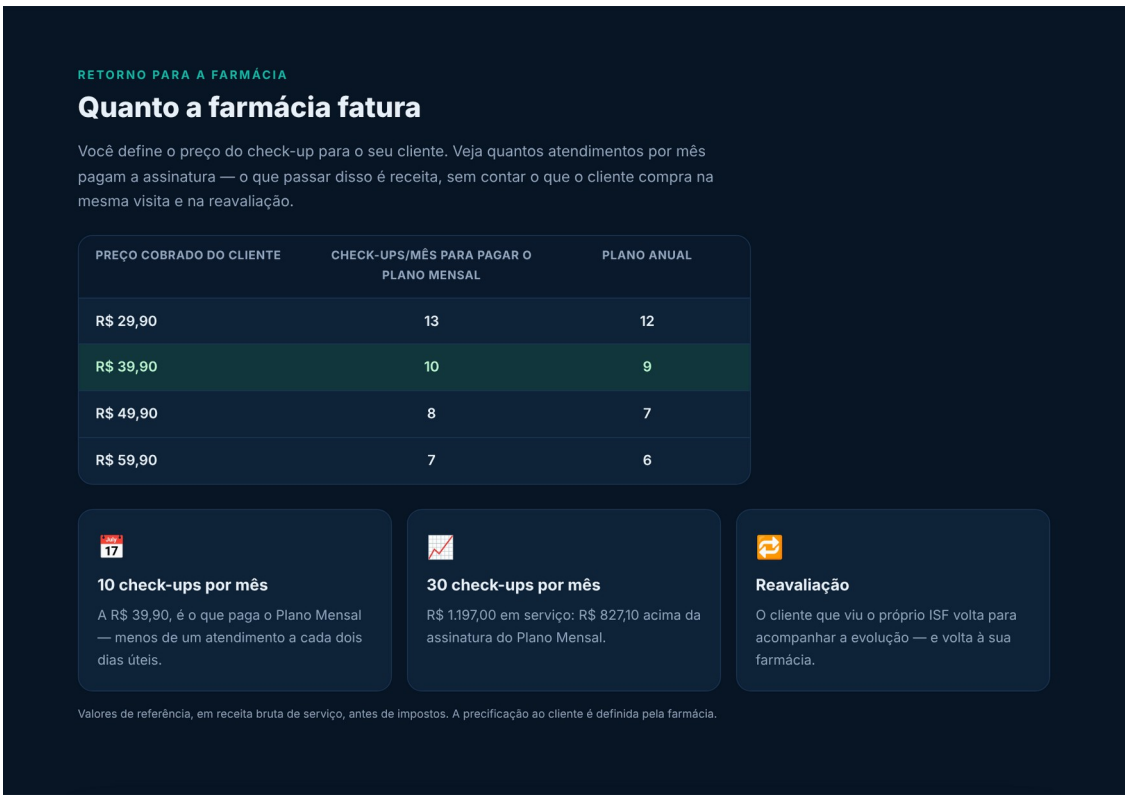
> 🎯 **Objetivo do capítulo**
>
> Usar o site como roteiro de apresentação: saber o que mostrar em cada seção e conduzir a farmácia até a assinatura.

O site foi montado na ordem em que a decisão acontece: **por quê → como → quanto rende → quanto custa → como contratar**. Se você seguir essa ordem na conversa, a farmácia chega ao preço já convencida do valor.

Seção do site	O que mostrar	Frase de apoio
Abertura	A promessa: farmácia como posto de saúde preditiva	"Isso aqui transforma a sua sala de serviços em fonte de receita."
Por que FORMMA FARMA	A base na Resolução CFF nº 585/2013 e os seis benefícios	"É rastreamento em saúde, atribuição prevista para o farmacêutico."
Exemplos	O parecer e a guia de encaminhamento	"É isso que o seu cliente leva para casa — com a sua logo."
O protocolo / Como funciona	Os 5 fatores e os 5 passos	"Do atendimento ao PDF, em minutos."
Quanto a farmácia fatura	A tabela de ponto de equilíbrio	"Com 10 check-ups por mês a R$ 39,90, a assinatura está paga."
Planos	Mensal e Anual, fidelidade e o que está incluído	"O anual sai por R$ 333 por mês."
Contratar / Depois do pagamento	O caminho até o acesso e o campo do código do consultor	"Eu te acompanho em cada passo."



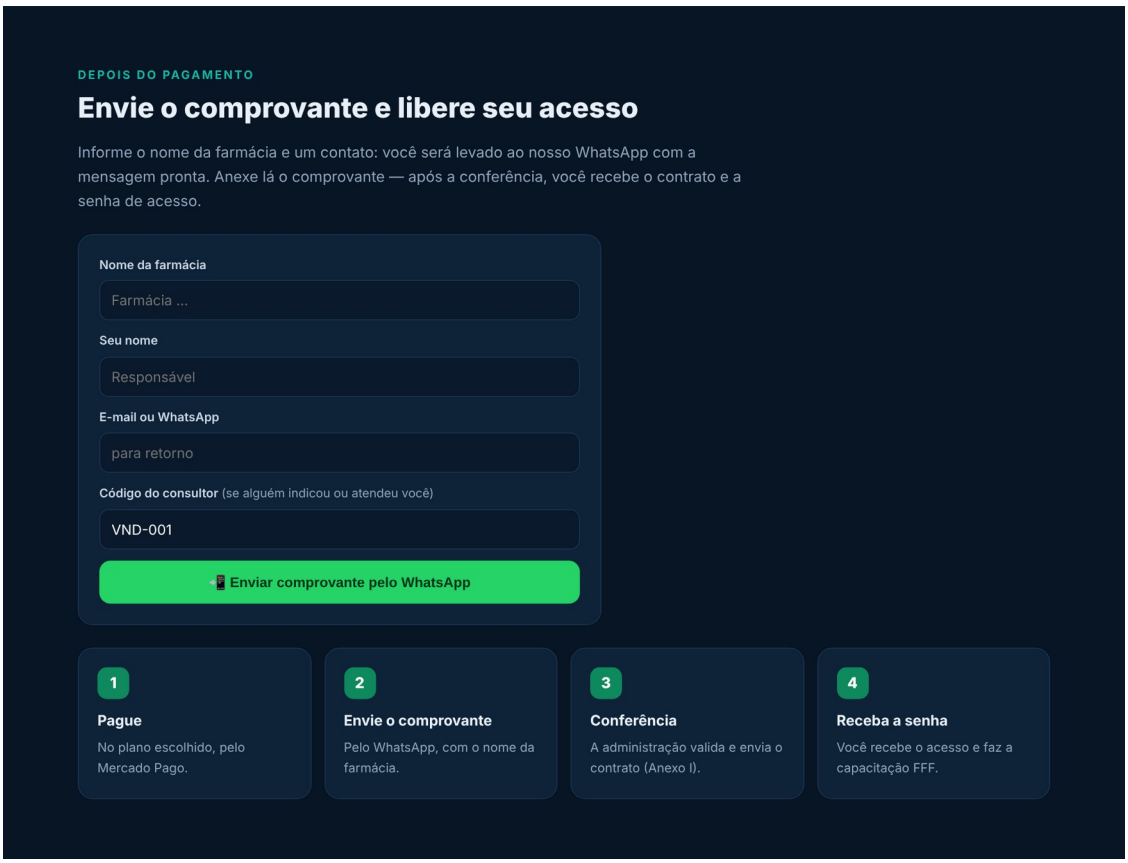
Seção "Por que FORMMA FARMA": base normativa e benefícios



Seção "Quanto a farmácia fatura" — o argumento econômico

O caminho da contratação (7 passos do site)

1. **Escolha do plano** — Mensal ou Anual.
2. **Assinatura** — pagamento pelo Mercado Pago, nos botões da seção de planos.
3. **Comprovante** — a farmácia preenche nome, contato e **código do consultor** e envia pelo WhatsApp.
4. **Contrato + Anexo I** — a administração confere e envia o contrato online; a farmácia preenche o Anexo I e dá o aceite.
5. **Kit FORMMA** — enviado de Florianópolis, sem custo de frete.
6. **Capacitação FFF** — curso de 2 horas com certificado.
7. **Acesso liberado** — a farmácia recebe o código do portal e começa a atender.



Envio do comprovante: o campo "Código do consultor" é o que garante a sua comissão

🛠️ Faça você mesmo

Abra o site no celular e no computador e percorra todas as seções na ordem da tabela.

Pratique a apresentação inteira, seção por seção, em até 10 minutos.

Abra o seu link pessoal (?c=SEU-CÓDIGO) e confira que o campo "Código do consultor" aparece preenchido.

✅ Checklist — marque antes de seguir

☐ Conheço a ordem das seções e o que mostrar em cada uma.

☐ Sei os 7 passos da contratação.

☐ Meu link pessoal preenche o meu código.

❓ Revise (respostas no Apêndice A)

1. Em que ordem o site conduz a decisão da farmácia?
2. Onde a farmácia informa o código do consultor?
3. Quantos check-ups a R$ 39,90 pagam o Plano Mensal?

4. A plataforma de screening, passo a passo

> 🎯 **Objetivo do capítulo**
>
> Fazer um screening completo na plataforma, do cadastro ao parecer em PDF, e mostrar a reavaliação com o Parecer de Evolução, com segurança para demonstrar diante do dono da farmácia.

A plataforma abre pelo portal (capítulo 5) e **pede o código de acesso da farmácia** — o mesmo do portal. Você não precisa de código: na **Área do Consultor**, aba **Demonstração**, o botão abre a plataforma já em **modo demonstração**, com dados fictícios, um paciente de exemplo com duas avaliações e um histórico separado do das farmácias. Ela funciona no navegador do computador ou do celular e **não guarda os dados do avaliado em servidor**: tudo é processado no próprio aparelho da farmácia. Esse é um bom argumento de LGPD.

Passo 1 — Configure "Minha Farmácia"

No botão ⚙️ **Minha Farmácia**, no topo, informe nome, CNPJ, endereço, WhatsApp e logo da farmácia. Esses dados aparecem no rodapé de todos os pareceres. *Dica de demonstração: antes da visita, configure com o nome e a logo da farmácia que você vai visitar.*

Passo 2 — Dados do avaliado e consentimento

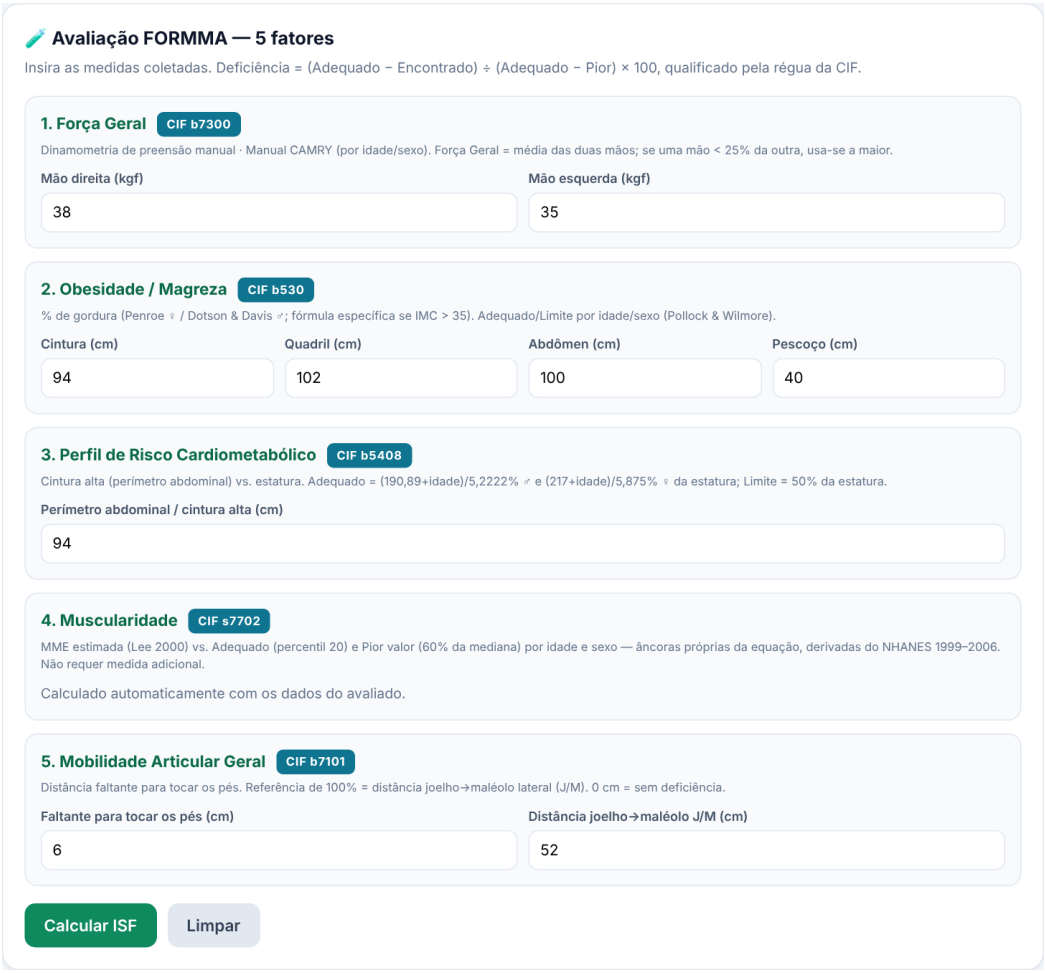
Preencha nome, WhatsApp, sexo, idade, estatura, massa corporal e padrão étnico. Depois marque as duas caixas de consentimento: a primeira é obrigatória para calcular; a segunda, para enviar o resultado por WhatsApp.



Cartão "Dados do avaliado", com as duas caixas de consentimento (LGPD)

Passo 3 — Medidas dos 5 fatores

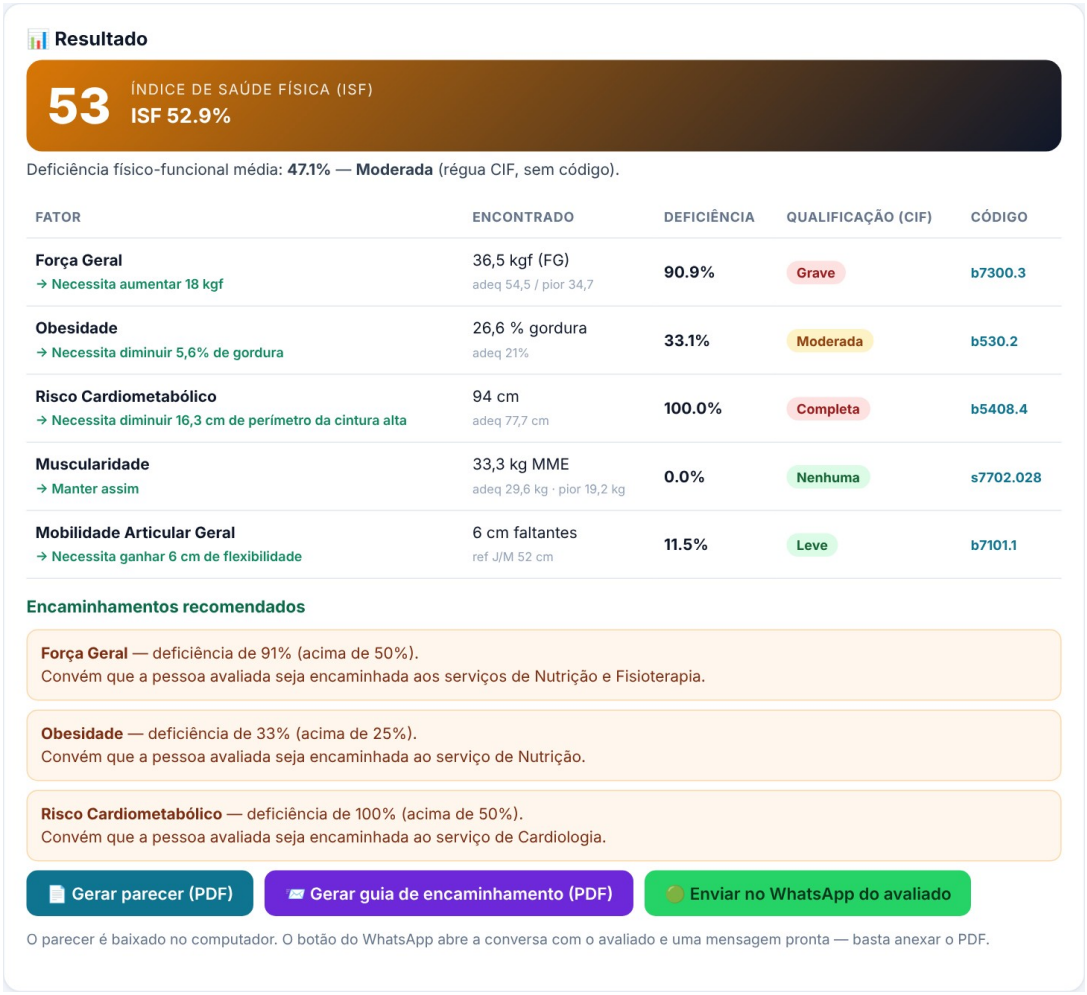
Lance as medidas coletadas com o Kit: preensão nas duas mãos, perímetros (cintura, quadril, abdômen, pescoço), perímetro abdominal e a distância para tocar os pés. A Muscularidade é calculada sozinha.



Cartão de medidas, com o código CIF de cada fator

Passo 4 — Calcular e ler o resultado

Clique em **Calcular ISF**. A plataforma mostra o índice, a deficiência média, a tabela por fator (valor encontrado, deficiência, qualificação CIF e código) e uma orientação curta para cada fator, como "Necessita aumentar 18 kgf".



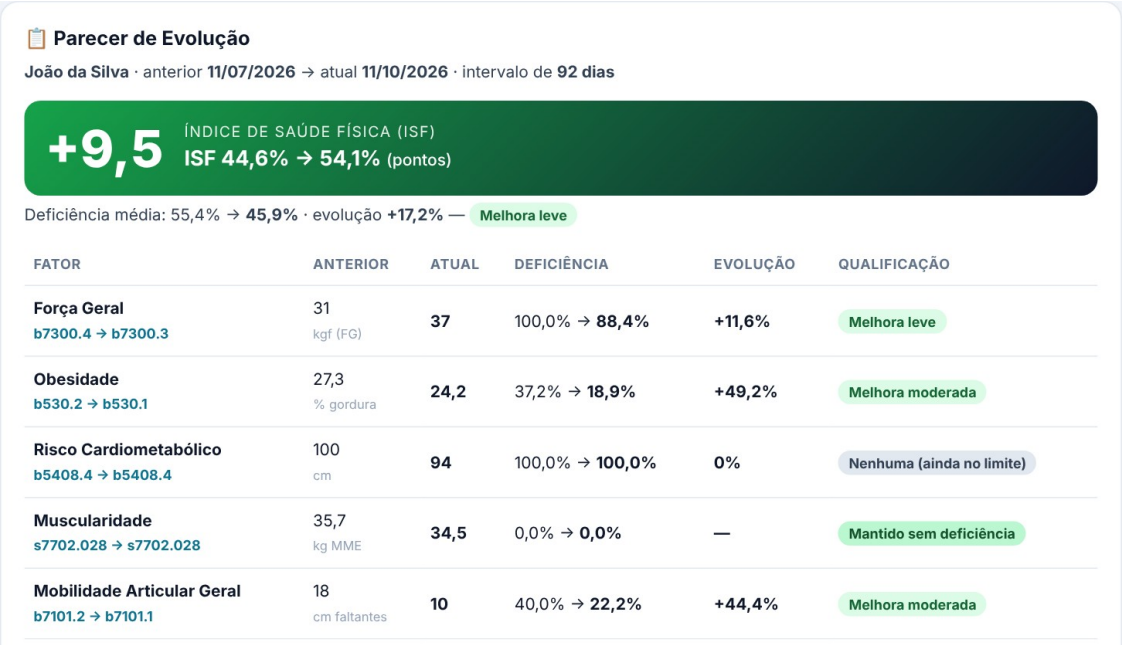
Resultado: ISF, tabela por fator e encaminhamentos recomendados

Passo 5 — Parecer, guia e WhatsApp

Botão	O que faz
📄 Gerar parecer (PDF)	Baixa o parecer com o ISF, a tabela e o rodapé da farmácia
📨 Gerar guia de encaminhamento (PDF)	Baixa a guia com os serviços recomendados
🟢 Enviar no WhatsApp do avaliado	Abre a conversa com a mensagem pronta e baixa o PDF. O arquivo precisa ser anexado à mão — o WhatsApp não permite anexo automático por link

Passo 6 — Reavaliação e Parecer de Evolução

Toda avaliação calculada fica guardada no **histórico do próprio navegador da farmácia** (nada vai para servidor). Na reavaliação, a farmácia faz um novo screening com o **nome escrito da mesma forma** e abre a aba 📈 **Evolução**: escolhe a avaliação anterior e a atual, e a plataforma monta o **Parecer de Evolução**, com o mesmo visual do parecer inicial.



Aba Evolução: ISF antes e depois, evolução e qualificação por fator, código CIF antes → depois

Como se calcula. Para cada fator: evolução = (deficiência anterior − deficiência atual) ÷ deficiência anterior × 100. Positiva é melhora; negativa é piora. Exemplo: deficiência de 60% que cai para 45% = +25%, melhora moderada. O ISF é comparado em **pontos** (de 44,6% para 54,1% = +9,5 pontos).

Evolução	Melhora	Piora
Menos de 5%	Nenhuma	Nenhuma
5% a 24,9%	Leve	Leve
25% a 49,9%	Moderada	Moderada
50% ou mais	Ótima	Grave

Recurso	Para que serve
✍️ Digitar avaliação anterior	Para cliente avaliado antes da plataforma: copia-se do parecer antigo o valor encontrado e a deficiência de cada fator
Data da avaliação (aba Nova avaliação)	Para lançar uma avaliação antiga a partir das medidas brutas
💾 Exportar / 📂 Importar	Cópia de segurança do avaliado, ou levar o histórico a outro computador. Limpar os dados do navegador apaga o histórico
📄 PDF e 🟢 WhatsApp	O Parecer de Evolução sai com a marca da farmácia; o envio por WhatsApp segue a autorização do avaliado

> 💡 **Por que isso vende**
>
> A reavaliação transforma um atendimento único em **acompanhamento**: o cliente volta para ver o próprio resultado em números, e cada volta é uma nova cobrança e uma nova visita à loja. Mostre isso na demonstração.

🛠️ Faça você mesmo

Na Área do Consultor, aba Demonstração, toque em "Abrir a plataforma em modo demonstração".

Configure "Minha Farmácia" com um nome fictício.

Faça um screening completo **em você mesmo** (se tiver o Kit) ou com os dados do exemplo deste guia.

Gere o parecer e a guia em PDF e envie para o seu próprio WhatsApp.

Lance uma avaliação antiga sua (campo "Data da avaliação" com uma data passada e outras medidas), abra a aba 📈 Evolução e gere o Parecer de Evolução.

Exporte o arquivo do avaliado e importe de volta.

✅ Checklist — marque antes de seguir

☐ Sei que a plataforma pede o código da farmácia e que farmácia cancelada perde o acesso.

☐ Sei configurar "Minha Farmácia".

☐ Sei que sem consentimento a plataforma não calcula.

☐ Sei gerar parecer e guia e enviar pelo WhatsApp.

☐ Sei explicar que os dados do avaliado ficam no aparelho da farmácia.

☐ Sei gerar o Parecer de Evolução e explicar a fórmula da evolução.

☐ Sei por que a farmácia deve exportar uma cópia do histórico.

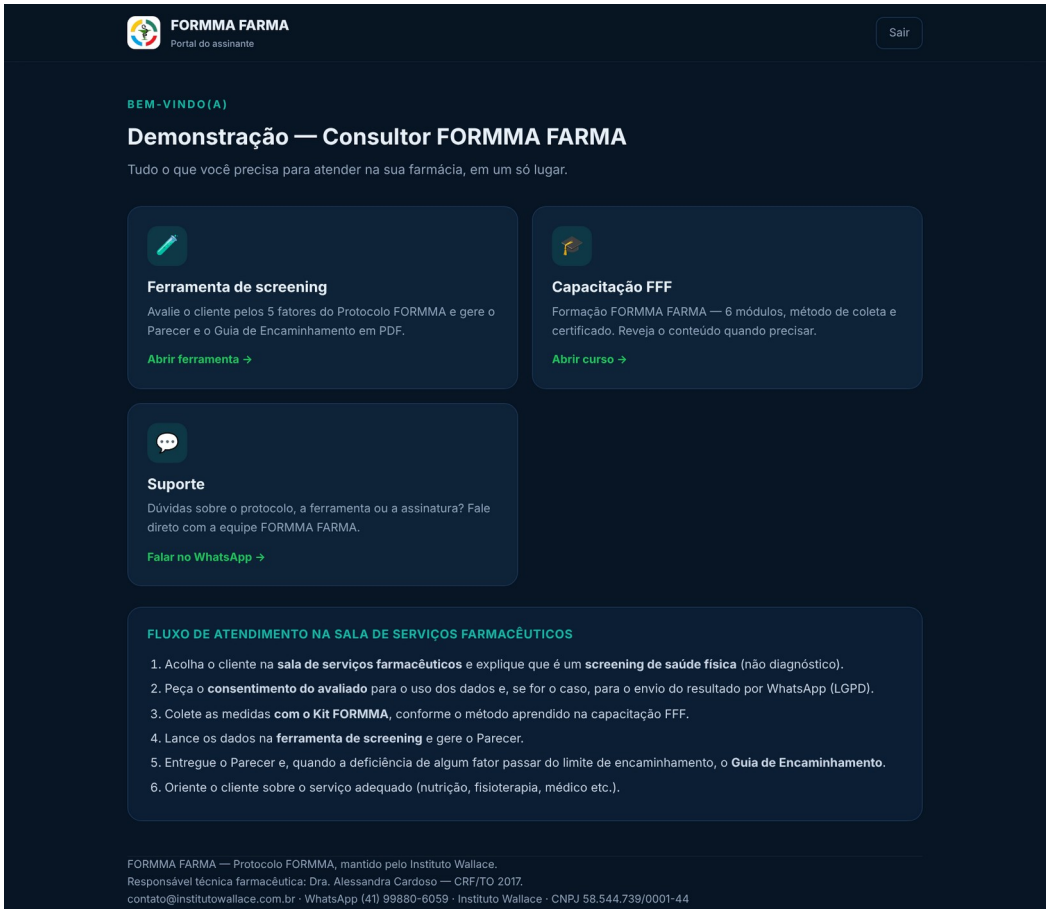
❓ Revise (respostas no Apêndice A)

1. Onde a farmácia coloca a logo que aparece no parecer?
2. Qual caixa de consentimento é obrigatória para calcular o ISF?
3. Por que o PDF precisa ser anexado à mão no WhatsApp?
4. A deficiência de um fator caiu de 40% para 30%. Qual é a evolução e a qualificação?

5. O portal e o curso FFF

> 🎯 **Objetivo do capítulo**
>
> Mostrar à farmácia o que ela recebe depois de assinar: o portal com a ferramenta, a capacitação certificada e o suporte.

Depois de assinar, a farmácia recebe um **código de acesso** ao portal. É a central dela: de lá abre a ferramenta, o curso e o suporte, e consulta o fluxo de atendimento.



Portal do assinante (aqui, no acesso de demonstração do consultor)

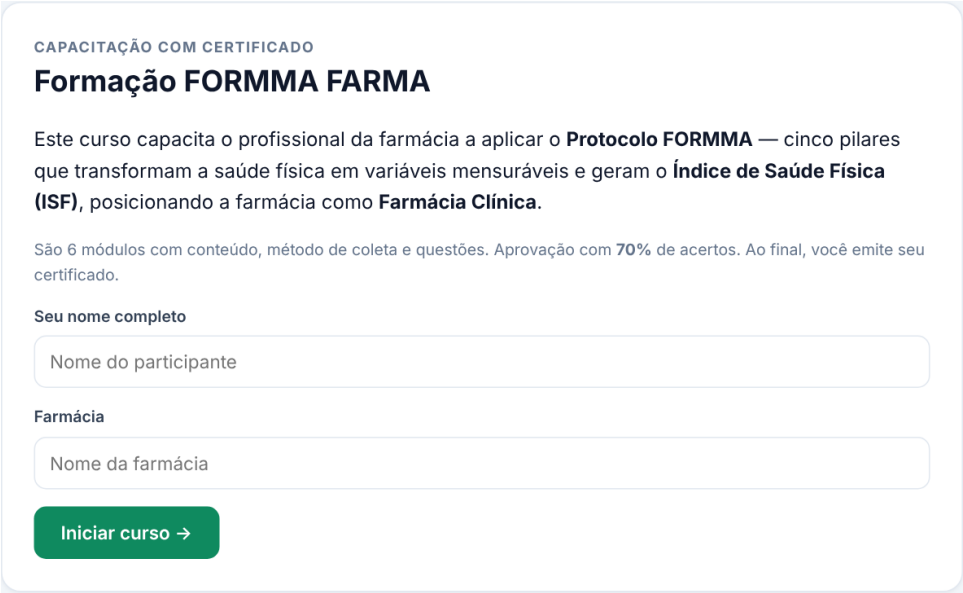
O fluxo de atendimento que a farmácia segue

1. Acolher o cliente na sala de serviços farmacêuticos e explicar que é um screening, não diagnóstico.
2. Pedir o consentimento do avaliado (LGPD).
3. Coletar as medidas com o Kit FORMMA, pelo método do curso FFF.
4. Lançar os dados na ferramenta e gerar o parecer.
5. Entregar o parecer e, se algum fator passar do limite, a guia de encaminhamento.
6. Orientar o cliente sobre o serviço adequado.
7. Agendar a reavaliação e, nela, entregar o Parecer de Evolução.

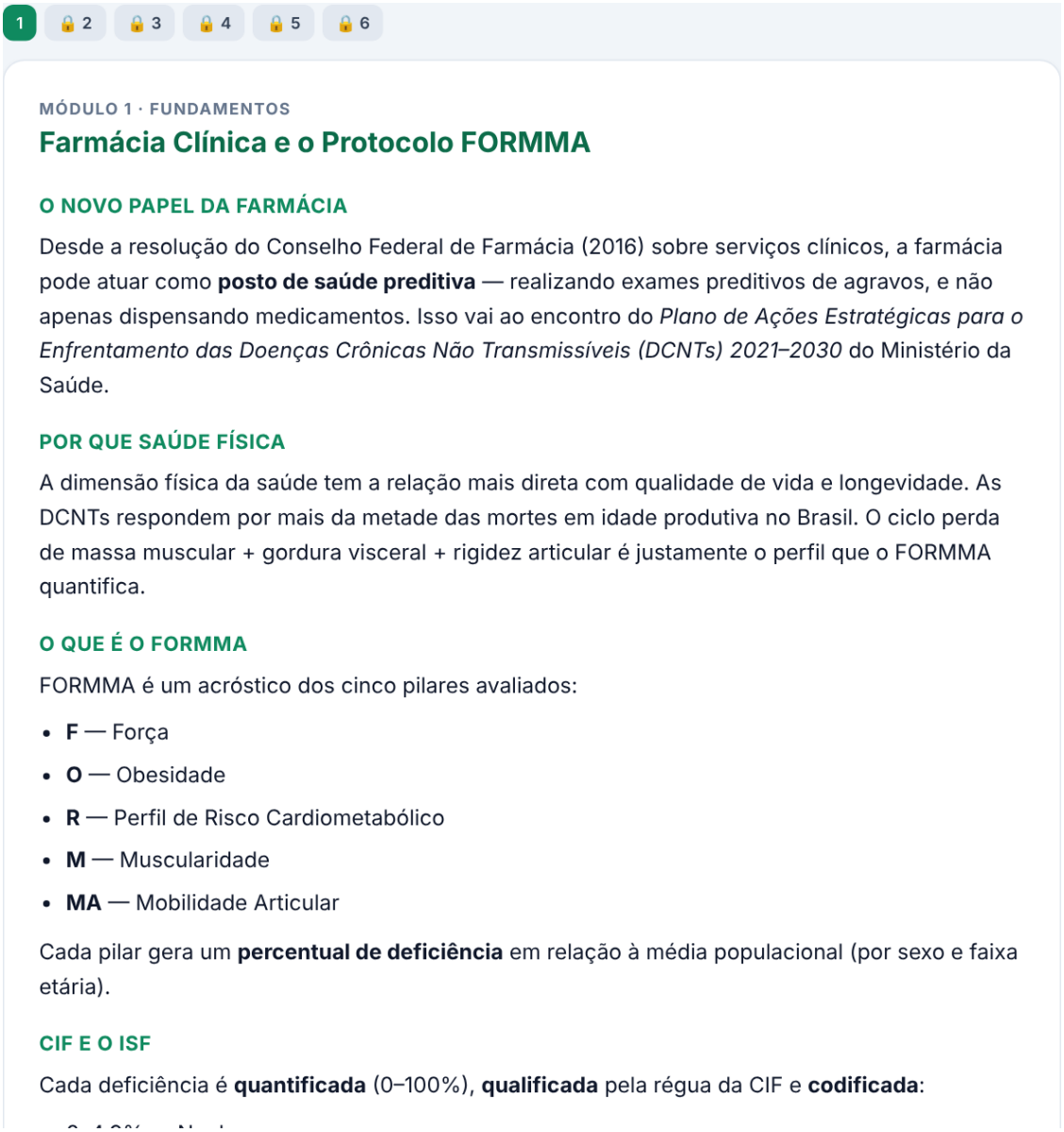
A capacitação FFF — Formação FORMMA FARMA

Item	Como é
Formato	Curso online, no próprio navegador

Item	Como é
Conteúdo	8 módulos: fundamentos, um módulo por fator (com o método de coleta), reavaliação com Parecer de Evolução e o passo a passo do atendimento na plataforma (fluxograma, telas reais, modo Reels e cartão de conferência)
Avaliação	Questões ao fim de cada módulo; é preciso acertar todas para avançar ao seguinte
Certificado	Emitido em PDF ao final, para cada profissional da equipe
Carga horária	2 horas



Tela inicial do curso FFF



Navegação por módulos: cada um só libera depois do anterior

🛠️ Faça você mesmo

Faça o curso FFF inteiro, como se fosse o farmacêutico, e emita o seu certificado.

Anote as duas dúvidas que um farmacêutico provavelmente teria em cada módulo.

✅ Checklist — marque antes de seguir

- ☐ Sei o que a farmácia encontra no portal.
- ☐ Fiz o curso FFF e tenho o certificado.
- ☐ Sei explicar o fluxo de atendimento em 7 passos.

> ❓ **Revise (respostas no Apêndice A)**
>
> 1. Quantos módulos tem o curso FFF e qual é o critério para avançar?
> 2. Qual é o segundo passo do fluxo de atendimento?
> 3. O que a farmácia recebe para entrar no portal?

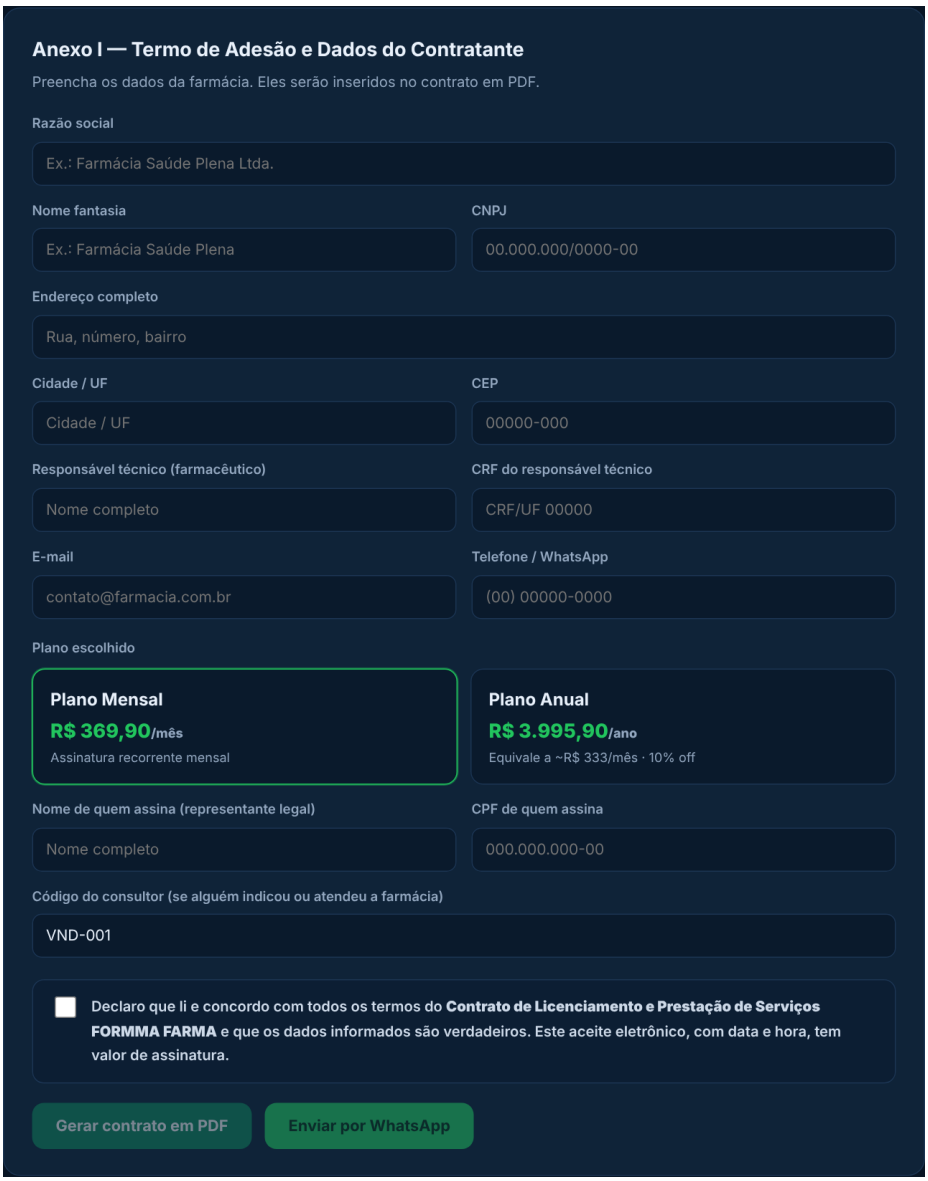
6. Planos, contrato, Kit e LGPD — sem juridiquês

> 🎯 **Objetivo do capítulo**
>
> Responder com precisão às perguntas sobre preço, fidelidade, multa, Kit e proteção de dados — sem prometer nada que não esteja no contrato.

	Plano Mensal	Plano Anual
Valor	R$ 369,90 por mês	R$ 3.995,90 por ano (equivale a R$ 333,00/mês)
Pagamento	Assinatura recorrente no Mercado Pago	Parcela única no Mercado Pago
Fidelidade	12 meses	O próprio período anual
Saída antecipada	Multa de 30% sobre as mensalidades restantes até completar 12 meses	—
Inclui	Kit, capacitação FFF, plataforma, atualizações e suporte	Tudo do mensal + prioridade no suporte

O que o contrato diz, em linguagem simples

Tema	Em resumo
Natureza	Screening de saúde física. Não faz diagnóstico. A farmácia informa isso ao cliente.
Kit FORMMA	Entregue em comodato: continua sendo do Instituto Wallace. Frete de envio grátis. Se ficar inservível, é trocado a cada 12 meses. Dano, perda ou extravio antes disso são responsabilidade da farmácia.
Devolução do Kit	Ao fim do contrato, em até 15 dias, com frete pago pela farmácia, para o Responsável Técnico Dr. Ricardo Wallace das Chagas Lucas — Rodovia Jornalista Maurício Sirotsky Sobrinho, 6040/46, Florianópolis/SC, CEP 88053-700.
LGPD	A farmácia é a controladora dos dados e colhe o consentimento do avaliado. A ferramenta não armazena dados do avaliado em servidor do Instituto.
Responsável técnico	A farmácia precisa manter farmacêutico habilitado.
Inadimplência	Suspende o acesso à plataforma.



Anexo I do contrato: dados da farmácia, plano e código do consultor

🚫 Nunca prometa

Desconto, carência, isenção de multa ou qualquer condição que não esteja no contrato. Se a farmácia pedir algo diferente, diga que vai levar à administração — e leve.

🛠️ Faça você mesmo

Leia o contrato completo no endereço contrato.html.

Responda por escrito, em uma linha cada: "Posso cancelar quando quiser?", "O Kit é meu?", "E os dados dos meus clientes?"

✅ Checklist — marque antes de seguir

- ☐ Sei os valores e a diferença entre os planos.
- ☐ Sei explicar fidelidade e multa sem rodeios.
- ☐ Sei que o Kit é comodato e como é a devolução.
- ☐ Sei responder sobre LGPD.

❓ Revise (respostas no Apêndice A)

1. Qual é a multa por sair do Plano Mensal antes de 12 meses?
2. De quem é o Kit FORMMA durante o contrato?
3. Quem paga o frete de devolução do Kit?

PARTE 2 — VENDER

Cinco capítulos com o caminho completo: escolher a farmácia certa, abrir a conversa, demonstrar, responder às objeções, fechar e acompanhar.

Etapa	Vendedor	Afiliado
Escolher farmácias (cap. 7)	✔️	✔️
Primeiro contato (cap. 8)	✔️	✔️ — script de indicação
Demonstração (cap. 9)	✔️	— (a equipe faz)
Objeções (cap. 10)	✔️	As três principais
Fechamento e pós-venda (cap. 11)	✔️	— (a equipe faz)

7. Quem é o cliente ideal e como montar sua lista

> 🎯 **Objetivo do capítulo**
>
> Escolher as farmácias com maior chance de comprar **e de continuar usando** — porque a sua comissão é recorrente e depende de a farmácia ficar.

Prioridade	Perfil	Por quê
1ª	Farmácia independente com farmacêutico clínico atuante e sala de serviços	Precisa de diferencial contra as redes e decide rápido: o dono é o decisor
2ª	Rede associativista regional (bandeira que reúne independentes)	Um "sim" da central pode abrir dezenas de lojas
3ª	Farmácia de manipulação com foco em saúde, esporte e emagrecimento	Público interessado em composição corporal e força
Depois	Grandes redes	Ciclo longo e compra centralizada; só com casos prontos

Sinais de boa candidata

- Já oferece aferição de pressão, glicemia ou vacinação.
- Tem farmacêutico em tempo integral.
- Atende muitos idosos ou dispensa muitos medicamentos para obesidade (GLP-1).
- Publica conteúdo de saúde nas redes sociais.

Sinais de alerta (não insista agora)

- Não tem farmacêutico presente na maior parte do horário.
- Não tem espaço separado da área de dispensação.
- O dono só fala em preço e desconto, nunca em serviço.

Como montar sua lista

Monte uma planilha simples com: nome da farmácia, bairro/cidade, nome do dono ou do farmacêutico, WhatsApp, serviços que já oferece, classificação (A, B ou C) e data do próximo contato. Classifique **A** quem tem todos os sinais de boa candidata, **B** quem tem parte deles e **C** quem tem algum sinal de alerta.

> 🛠️ **Faça você mesmo**
>
> Liste 20 farmácias da sua região e classifique-as em A, B ou C.
>
> Para as cinco "A", descubra o nome do decisor antes do primeiro contato.

> ✅ **Checklist — marque antes de seguir**
>
> ☐ Tenho uma lista de 20 farmácias classificadas.
>
> ☐ Sei por que a farmácia "que vai usar" vale mais que a "que só compra".

❓ Revise (respostas no Apêndice A)

1. Qual é o perfil de prioridade número 1?
2. Cite dois sinais de alerta.
3. Por que a retenção da farmácia importa para a sua comissão?

8. O primeiro contato

> 🎯 **Objetivo do capítulo**
>
> Abrir a conversa por WhatsApp ou pessoalmente e conseguir o próximo passo: a demonstração (vendedor) ou o contato com a equipe (afiliado).

Vendedor — WhatsApp de abertura

> **Mensagem 1 (dia 0)**
>
> Olá, [nome]! Sou [seu nome], consultor do FORMMA FARMA, do Instituto Wallace, de Florianópolis.
>
> Estamos levando para farmácias selecionadas um **check-up de saúde física em 5 fatores** que a sua farmácia faz em cerca de 20 minutos e entrega ao cliente um parecer com a **sua marca** e a guia de encaminhamento.
>
> Com 10 atendimentos por mês a R$ 39,90 ele já se paga. Posso te mostrar um exemplo do parecer?

> **Mensagem 2 (dia 3)**
>
> [Nome], separei o exemplo de parecer que o seu cliente receberia (anexo). Que tal eu passar aí 15 minutos e fazer o check-up em você? Você recebe o resultado no celular na hora.

> **Mensagem 3 (dia 7)**
>
> [Nome], estou organizando a agenda de demonstrações na sua região nesta semana. Qual o melhor dia e horário para você?

Vendedor — visita sem agendamento

1. Peça para falar com o dono ou com o farmacêutico responsável — não apresente para o atendente.
2. Abra com uma pergunta: "Quantos clientes entram aqui por dia que você sabe que estão sedentários, acima do peso ou perdendo força?"
3. Mostre o parecer de exemplo no celular.
4. Se houver interesse, faça a demonstração na hora (capítulo 9) ou marque dia e horário.

Afiliado — script de indicação

> **Para quem você conhece**
>
> [Nome], conheci um serviço que pode render para a sua farmácia: um check-up de saúde física que a farmácia faz em 20 minutos e entrega com a marca dela. Dá uma olhada: **formmafarma.com.br/?c=SEU-CÓDIGO**
>
> Se fizer sentido, eu peço para a equipe te chamar e fazer uma demonstração.

Passagem para a equipe: quando a farmácia demonstrar interesse, envie ao suporte — WhatsApp (41) 99880-6059 — o nome da farmácia, o contato do decisor e o **seu código**. A partir daí, a equipe conduz.

🛠️ Faça você mesmo

Adapte a Mensagem 1 com o seu nome e o seu link pessoal.

Envie para três farmácias "A" da sua lista e registre as respostas.

✅ Checklist — marque antes de seguir

☐ Tenho as três mensagens salvas no celular.

☐ Uso sempre o meu link pessoal.

☐ (Afiliado) Sei como passar a indicação para a equipe.

❓ Revise (respostas no Apêndice A)

1. Para quem você nunca deve apresentar o produto na visita?
2. O que vai no link que o afiliado envia?
3. Qual é o objetivo da Mensagem 2?

9. A demonstração de 15 minutos

> 🎯 **Objetivo do capítulo**
>
> Conduzir a demonstração que fecha a venda: o decisor vive o check-up e recebe o próprio parecer no celular, com a logo da farmácia dele.

Antes de sair de casa

> ✅ **Checklist — marque antes de seguir**
>
> ☐ Kit FORMMA de demonstração carregado e conferido (dinamômetro e fitas).
> ☐ "Minha Farmácia" configurada com o **nome e a logo da farmácia visitada**.
> ☐ Área do Consultor aberta na aba Demonstração e internet funcionando.
> ☐ Parecer de exemplo e um Parecer de Evolução de exemplo salvos no celular.
> ☐ Tabela do ponto de equilíbrio à mão (capítulo 10).

O roteiro

Tempo	O que fazer	O que dizer
0–2 min	Pergunta de abertura	"Quantos clientes entram aqui por dia que hoje só saem com o remédio?"
2–10 min	Check-up no próprio decisor: consentimento, preensão, medidas, mobilidade. Deixe a plataforma calcular na frente dele.	"Repare: são medidas simples, com o Kit que vem incluído."
10–12 min	Entregue o parecer no WhatsApp dele, com a logo da farmácia	"Esse é o documento que o seu cliente vai levar para casa."
12–14 min	Mostre um Parecer de Evolução de exemplo, a conta e uma oferta pronta (GLP-1, 60+ ou campanha)	"Na reavaliação, o cliente volta para ver a evolução. Com 10 check-ups por mês, a assinatura está paga."
14–15 min	Feche	"Posso reservar a vaga da sua farmácia?"

> ⚠️ **Demonstração é demonstração**
>
> O check-up é feito **só no decisor**, para mostrar como funciona. Nunca atenda clientes da farmácia nem entregue resultado como se fosse um serviço prestado por você.

> 🛠️ **Faça você mesmo**
>
> Grave em vídeo uma demonstração completa (pode ser com um amigo no papel de dono da farmácia).
>
> Envie à administração pelo WhatsApp do suporte para receber o retorno.

✅ Checklist — marque antes de seguir

☐ Fiz pelo menos três demonstrações de treino.

☐ Termino em 15 minutos.

☐ Entrego o parecer com a logo da farmácia visitada.

❓ Revise (respostas no Apêndice A)

1. Em quem o check-up é feito durante a demonstração?
2. O que deve estar configurado antes da visita para causar impacto?
3. Qual é a frase de fechamento?

10. A conta da farmácia e as objeções

> 🎯 **Objetivo do capítulo**
>
> Mostrar o retorno com números e responder às objeções mais comuns com calma e precisão.

Ponto de equilíbrio

Preço cobrado do cliente	Check-ups/mês para pagar o Plano Mensal	Plano Anual
R$ 29,90	13	12
R$ 39,90	10	9
R$ 49,90	8	7
R$ 59,90	7	6

Valores de referência, em receita bruta de serviço. A farmácia define o preço ao cliente — você sugere, nunca garante faturamento.

Ofertas prontas para a farmácia vender

Oferta	Para quem	Mensagem ao cliente
Check-up de Saúde Física	Adultos em geral	"Descubra seu Índice de Saúde Física em 20 minutos."
Emagrecer sem perder músculo	Quem usa medicamento para obesidade (GLP-1) ou faz dieta	"Acompanhe sua força e sua massa muscular durante o tratamento."
Força 60+	Pessoas idosas e familiares	"Força é independência. Avalie e acompanhe."
Pacote avaliação + reavaliação	Quem começou exercício físico, dieta ou tratamento	"Avalie hoje e reavalie em 90 dias: veja sua evolução em números."
Campanhas	Novembro Azul, março, verão	"Cuide do que você não vê: força, gordura e coração."

Objeções e respostas

Objeção	Resposta
"Já faço bioimpedância."	Ótimo, o público já existe. A bioimpedância mede composição; o FORMMA mede força, risco cardiometabólico, muscularidade e mobilidade, gera um índice com código CIF e um documento com a sua marca. Os dois se somam num pacote.
"Não tenho tempo nem equipe."	São cerca de 20 minutos, com hora marcada, nos horários de menor movimento. A capacitação leva 2 horas.
"Cliente não paga por serviço."	Comece com uma campanha gratuita para os 30 primeiros e depois passe ao preço cheio. Quem viu o próprio ISF quer reavaliar.
"É caro."	A R$ 39,90, dez check-ups por mês pagam a assinatura. O resto é receita, sem contar o que o cliente compra na visita.
"Isso é permitido para farmácia?"	A Resolução CFF nº 585/2013 prevê o rastreamento em saúde entre as atribuições clínicas do farmacêutico. O serviço é feito na sala de serviços farmacêuticos e não tem finalidade diagnóstica.

Objeção	Resposta
"E se eu quiser sair?"	No Plano Mensal há fidelidade de 12 meses; a saída antes disso tem multa de 30% sobre as mensalidades restantes, e o Kit é devolvido. O Plano Anual cobre o próprio período.
"O cliente faz uma vez e não volta."	É para isso que existe a reavaliação. Na entrega do primeiro parecer, a farmácia já agenda a volta; na reavaliação, entrega o Parecer de Evolução, com o ISF antes e depois e a melhora ou piora de cada fator. O cliente volta para ver o próprio resultado.
"E os dados dos meus clientes?"	A farmácia é a controladora e colhe o consentimento. A ferramenta processa os dados no aparelho da farmácia, sem guardar em servidor do Instituto.

🛠️ Faça você mesmo

Peça a alguém para fazer as oito objeções, em ordem aleatória, e responda sem olhar o guia.

Calcule o ponto de equilíbrio para um preço de R$ 34,90 (dica: divida R$ 369,90 pelo preço e arredonde para cima).

✅ Checklist — marque antes de seguir

- ☐ Sei a tabela de ponto de equilíbrio de cor.
- ☐ Respondo às oito objeções sem consultar.
- ☐ Não prometo faturamento garantido.

❓ Revise (respostas no Apêndice A)

1. Quantos check-ups a R$ 49,90 pagam o Plano Mensal?
2. Como responder a "Já faço bioimpedância"?
3. O consultor pode garantir faturamento à farmácia?

11. Fechamento e os primeiros 30 dias

> 🎯 **Objetivo do capítulo**
>
> Levar a farmácia do "sim" ao primeiro check-up — e garantir que ela continue usando, porque é isso que sustenta a sua comissão recorrente.

Fechamento, passo a passo

1. Confirme o plano escolhido (Mensal ou Anual).
2. Envie o seu **link pessoal**, ou abra o site já com o seu código, e acompanhe o pagamento no Mercado Pago.
3. Peça que a farmácia envie o comprovante pelo formulário do site, **conferindo o seu código** no campo "Código do consultor".
4. Avise o suporte pelo WhatsApp: nome da farmácia + seu código.
5. Quando o contrato chegar, ajude a preencher o Anexo I — o campo do código aparece de novo; confira.

Acompanhamento dos primeiros 30 dias (vendedor)

Quando	O que verificar
Dia 3	O Kit chegou? Está completo?
Dia 7	A equipe concluiu o curso FFF e emitiu os certificados?
Dia 15	Já foram feitos os primeiros 10 check-ups? A campanha de lançamento começou?
Dia 30	Conversa de balanço: quantos atendimentos, quantas reavaliações agendadas, o que travou.

> 📌 **Regra de ouro**
>
> Farmácia que passa 15 dias sem atender está a um passo de cancelar. Ligue, descubra o que travou e ajude a destravar.

> 🛠️ **Faça você mesmo**
>
> Simule um fechamento completo com o seu link pessoal, até a mensagem de comprovante (sem pagar).
>
> Monte no seu calendário os lembretes dos dias 3, 7, 15 e 30 para o seu primeiro cliente.

> ✅ **Checklist — marque antes de seguir**
>
> ☐ Sei conferir o código no comprovante e no Anexo I.
>
> ☐ Tenho a rotina dos 30 dias no calendário.

> ❓ **Revise (respostas no Apêndice A)**
>
> 1. Em quais dois lugares a farmácia informa o código do consultor?
> 2. O que verificar no dia 7?
> 3. O que fazer se a farmácia ficar 15 dias sem atender?

PARTE 3 — REGRAS DO JOGO

Dois capítulos curtos e obrigatórios: o que se pode dizer e como funciona a sua remuneração.

12. O que o consultor pode e não pode dizer

> 🎯 **Objetivo do capítulo**
>
> Vender com segurança para você, para a farmácia e para a marca FORMMA FARMA.

✔️ Pode	✘ Não pode
Dizer que é um screening (rastreamento) de saúde física	Dizer que faz diagnóstico ou que "detecta doença"
Dizer que resultados alterados levam a encaminhamento	Prometer melhora de saúde ou resultado clínico
Mostrar a tabela de ponto de equilíbrio como referência	Garantir faturamento ou lucro à farmácia
Citar a Resolução CFF nº 585/2013 e a RDC Anvisa nº 44/2009	Falar em nome do CFF, de CRF ou da Anvisa, ou dizer que o produto é "aprovado" por eles
Fazer o check-up no decisor, como demonstração	Atender clientes da farmácia ou entregar resultado como serviço seu
Usar o site, este guia e os materiais oficiais	Criar material próprio com logo, preço ou promessa sem aprovação
Explicar o contrato como está escrito	Oferecer desconto, carência ou isenção de multa não autorizados
Explicar a regra de LGPD da plataforma	Coletar ou guardar dados dos clientes da farmácia
Usar o modo demonstração no seu trabalho	Compartilhar a senha da Área do Consultor ou o acesso de demonstração com farmácias ou terceiros

Em caso de dúvida

Se não souber responder, diga: "Vou confirmar com a equipe técnica e te retorno ainda hoje." E retorne.

✅ Checklist — marque antes de seguir

☐ Li a tabela inteira e concordo com ela.

☐ Sei a quem recorrer em caso de dúvida.

❓ Revise (respostas no Apêndice A)

1. O consultor pode dizer que o FORMMA "detecta doença"?
2. Pode oferecer um mês grátis por conta própria?
3. Pode compartilhar o acesso de demonstração com a farmácia?

13. Código do consultor e comissão

> 🎯 **Objetivo do capítulo**
>
> Saber exatamente como a sua venda é identificada e como é calculada a sua comissão.

Os dois perfis

	Vendedor	Afiliado
O que faz	Prospecta, demonstra, fecha e acompanha a farmácia	Indica a farmácia; a equipe demonstra e fecha
Código	VND-000 (ex.: VND-001)	AFL-000 (ex.: AFL-001)
Comissão	20% recorrente	10% recorrente
Plano Mensal	R$ 73,98 por mês, por farmácia ativa	R$ 36,99 por mês, por farmácia ativa
Plano Anual	R$ 799,18 por ano, por farmácia ativa	R$ 399,59 por ano, por farmácia ativa

Recorrente quer dizer: você recebe enquanto a farmácia estiver ativa e em dia com a assinatura. Se ela cancelar ou ficar inadimplente, a comissão daquela farmácia para. Por isso o acompanhamento dos primeiros 30 dias vale dinheiro para você.

Como a venda é identificada

1. Você recebe o seu código ao ser credenciado.
2. Seu **link pessoal** é formmafarma.com.br/**?c=SEU-CÓDIGO**. Quem entra por ele já encontra o seu código preenchido no envio do comprovante — e, se usar o mesmo navegador, também no Anexo I do contrato.
3. A farmácia também pode digitar o código à mão nos dois lugares.
4. A administração registra o código ao conferir o comprovante e o contrato.

> ⚠️ **Sem código, sem comissão**
>
> A comissão é atribuída pelo código informado no comprovante ou no Anexo I do contrato. Confira sempre — antes do envio, não depois.

Simulação

Carteira do vendedor	Comissão mensal
5 farmácias no Plano Mensal	5 × R$ 73,98 = R$ 369,90
15 farmácias no Plano Mensal	15 × R$ 73,98 = R$ 1.109,70
30 farmácias no Plano Mensal	30 × R$ 73,98 = R$ 2.219,40

A carteira se soma mês a mês enquanto as farmácias seguirem ativas. As condições de pagamento das comissões seguem o termo de parceria firmado com o Instituto Wallace.

🛠️ Faça você mesmo

Abra o seu link pessoal, vá até "Depois do pagamento" e confira o seu código no campo.

Calcule quantas farmácias ativas você precisa para chegar à sua meta de renda mensal.

✅ Checklist — marque antes de seguir

☐ Sei o meu código e o meu link pessoal.

☐ Sei os percentuais e o que significa "recorrente".

☐ Confiro o código antes de a farmácia enviar o comprovante.

❓ Revise (respostas no Apêndice A)

1. Qual é a comissão do vendedor por farmácia ativa no Plano Mensal?
2. O que acontece com a comissão se a farmácia cancelar?
3. Onde a farmácia informa o código do consultor?

Apêndice A — Respostas das revisões

Cap.	Respostas
1	1. Não. Resultados alterados indicam encaminhamento ao serviço adequado. 2. A Resolução CFF nº 585/2013 (Art. 7º, inciso XXVIII). 3. O ISF, a qualificação e o código CIF por fator, o parecer em PDF com a marca da farmácia e, se necessário, a guia de encaminhamento.
2	1. Perfil de Risco Cardiometabólico. 2. 70% (100% − 30%). 3. Quando passa de 25%.
3	1. Por quê → como → quanto rende → quanto custa → como contratar. 2. No formulário de envio do comprovante e no Anexo I do contrato. 3. 10 check-ups.
4	1. Em "Minha Farmácia". 2. A primeira (consentimento para o uso dos dados de saúde). 3. Porque o WhatsApp não permite anexo automático por link. 4. +25%: (40 − 30) ÷ 40 × 100 — melhora moderada.
5	1. 8 módulos; é preciso acertar todas as questões de cada módulo. 2. Pedir o consentimento do avaliado (LGPD). 3. Um código de acesso ao portal.
6	1. 30% sobre as mensalidades restantes até completar 12 meses. 2. Do Instituto Wallace (comodato). 3. A farmácia.
7	1. Farmácia independente com farmacêutico clínico atuante e sala de serviços. 2. Sem farmacêutico na maior parte do horário; sem espaço separado; foco só em preço. 3. Porque a comissão é paga enquanto a farmácia estiver ativa.
8	1. Para o atendente — fale com o dono ou o farmacêutico responsável. 2. O link pessoal com o código do afiliado. 3. Marcar a demonstração.
9	1. Só no decisor (dono ou farmacêutico). 2. "Minha Farmácia" com o nome e a logo da farmácia visitada. 3. "Posso reservar a vaga da sua farmácia?"
10	1. 8 check-ups. 2. O público já existe; o FORMMA mede outros fatores, gera índice com CIF e documento com a marca; os dois se somam. 3. Não. Os valores são de referência.
11	1. No envio do comprovante e no Anexo I do contrato. 2. Se a equipe concluiu o curso FFF. 3. Ligar, descobrir o que travou e ajudar a destravar.
12	1. Não. É rastreamento, não diagnóstico. 2. Não. Condições fora do contrato só com a administração. 3. Não.
13	1. R$ 73,98 por mês (20%). 2. Para, a partir do cancelamento ou da inadimplência. 3. No envio do comprovante e no Anexo I do contrato.

Apêndice B — Glossário

Termo	Significado
CIF	Classificação Internacional de Funcionalidade, Incapacidade e Saúde (OMS). Dá a régua e os códigos usados no parecer.
Comodato	Empréstimo gratuito de um bem que deve ser devolvido. É o regime do Kit FORMMA.
Deficiência	Percentual de perda em relação à referência, por fator. Termo da CIF; não usar "déficit".
Evolução	Variação da deficiência entre duas avaliações: (anterior − atual) ÷ anterior × 100. Positiva = melhora; negativa = piora.
Encaminhamento	Orientação para que o avaliado procure o serviço de saúde adequado.
FFF	Formação FORMMA FARMA: a capacitação certificada da equipe da farmácia.
Fidelidade	Prazo mínimo de 12 meses do Plano Mensal.
ISF	Índice de Saúde Física: 100% menos a deficiência média dos 5 fatores.
LGPD	Lei Geral de Proteção de Dados (Lei nº 13.709/2018).
Link pessoal	Endereço do site com o seu código (?c=SEU-CÓDIGO).
Parecer de Evolução	Documento que compara duas avaliações do mesmo avaliado, com o ISF antes e depois e a evolução por fator.
Screening (rastreamento)	Avaliação para identificar riscos e encaminhar. Não é diagnóstico.
Sala de serviços farmacêuticos	Ambiente da farmácia separado da área de dispensação, exigido pela RDC Anvisa nº 44/2009.

Apêndice C — Mapa do FORMMA FARMA

O cenário completo, com fluxogramas de cada etapa, o inventário dos materiais e as pendências, está na página interna **Mapa do FORMMA FARMA**: https://claude.ai/artifact/5L8WtD4txA8e1xQUKRJPQj (acesso pela equipe do Instituto). Abaixo, o resumo das etapas e onde cada uma aparece neste guia.

Etapa	O que acontece	Neste guia
A · Divulgação	Instagram @formmafarma, Grupo Wallace e o link pessoal do consultor levam à página de venda	Caps. 7 e 8
B · Venda	Plano → Mercado Pago → comprovante com o código do consultor → contrato + Anexo I	Caps. 3, 6 e 11
C · Ativação	Código de acesso, Kit FORMMA, curso FFF (8 módulos) e "Minha Farmácia"	Caps. 5 e 11
D · Atendimento	Consentimento → medidas → ISF → parecer e guia → WhatsApp	Caps. 2 e 4
E · Reavaliação	Nova avaliação → aba Evolução → Parecer de Evolução	Cap. 4, passo 6
F · Consultores	Termo de Parceria online, Área do Consultor (senha), prova, código pessoal, venda, acompanhamento de 30 dias e comissão recorrente	Como usar este guia; caps. 11, 12 e 13
G · Fase 2	Rede de Referência de profissionais e teleconsulta (ainda não oferecida)	—

A Rede de Referência e a teleconsulta ainda NÃO fazem parte da oferta. Não as mencione às farmácias até o anúncio oficial.

Protocolo FORMMA — Responsável técnico pela plataforma: Prof. Dr. Ricardo Wallace das Chagas Lucas, perito fisioterapeuta (Resolução COFFITO nº 466/2016), CREFITO 10 e 8 / 14.404-F · CBO 2041-10. Responsável técnica farmacêutica: Dra. Alessandra Cardoso, CRF/TO 2017. Instituto Wallace · CNPJ 58.544.739/0001-44.