Una PYME llamada

OFICINA DE FARMACIA

e-farma Online
Soluciones e-marketing

La farmacia es una actividad que aglutina tres valores fundamentales: el sanitario, el empresarial y el deontológico. Del equilibrio depende su éxito.

La farmacia dentro del sistema sanitario es el servicio más cercano al ciudadano, estamos abiertos 24 horas al día en grandes ciudades y pequeñas poblaciones , para él.

e-farmaonline

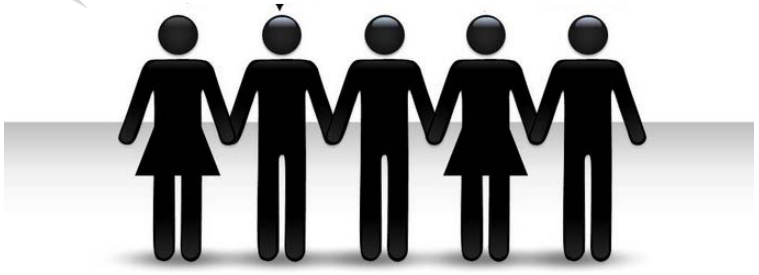
Una PYME llamada OFICINA DE FARMACIA

La **Oficina de Farmacia es una Pyme** con un nivel de ventas de

69% productos de SNS

31% E.F.P. Homeopáticos y parafarmacia

Y una media de 2,8 trabajadores + el propio Titular

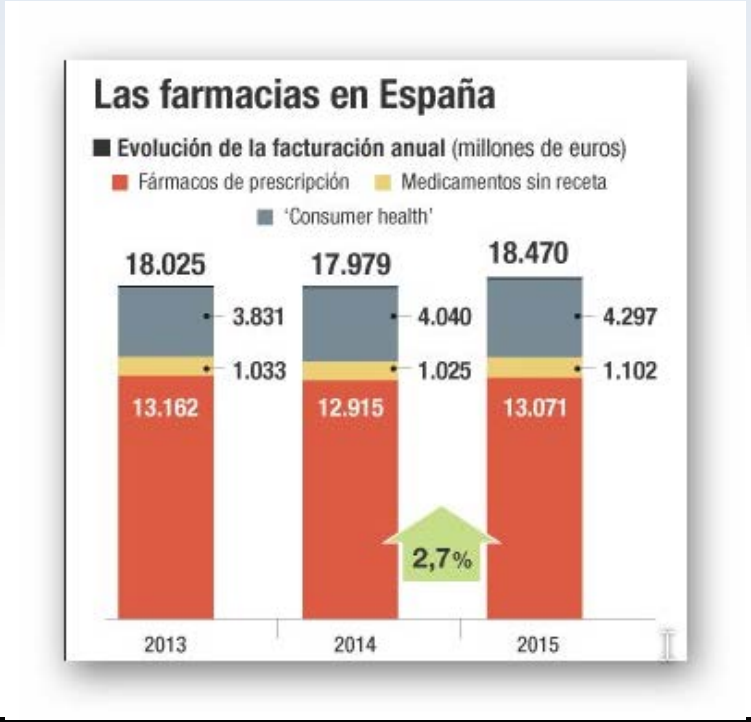


La farmacia es una actividad que aglutina tres valores fundamentales: el sanitario, el empresarial y el deontológico. Del equilibrio depende su éxito.

La farmacia dentro del sistema sanitario es el servicio más cercano al ciudadano, estamos abiertos 24 horas al día en grandes ciudades y pequeñas poblaciones , para él.

Una PYME llamada OFICINA DE FARMACIA

La **facturación española en 2015**, se encuentra en estos parámetros:



La farmacia es una actividad que aglutina tres valores fundamentales: el sanitario, el empresarial y el deontológico. Del equilibrio depende su éxito.

La farmacia dentro del sistema sanitario es el servicio más cercano al ciudadano, estamos abiertos 24 horas al día en grandes ciudades y pequeñas poblaciones , para él.

e-farmaonline

Una PYME llamada OFICINA DE FARMACIA

¿Qué debe hacer el Titular de una Oficina de Farmacia en el 2016 ?

INNOVAR,
ADAPTARSE A UN NUEVO PLAN DE MARKETING,
FIDELIZAR A SU CLIENTELA,
Y MEJORAR SU MARGEN ECONÓMICO.

La farmacia es una actividad que aglutina tres valores fundamentales: el sanitario, el empresarial y el deontológico. Del equilibrio depende su éxito.

La farmacia dentro del sistema sanitario es el servicio más cercano al ciudadano, estamos abiertos 24 horas al día en grandes ciudades y pequeñas poblaciones , para él.

e-farmaonline

Una nueva OFICINA DE FARMACIA

Objetivos:

- Dar a conocer **la farmacia y los servicios de valor añadido a sus Clientes actuales, a su entorno cercano y a la población de ubicación.**

“ CREAR MARCA “

- Aumentar la **cadena de servicios y productos libres.**
- **Obtener mayor rentabilidad**

La farmacia es una actividad que aglutina tres valores fundamentales: el sanitario, el empresarial y el deontológico. Del equilibrio depende su éxito.

La farmacia dentro del sistema sanitario es el servicio más cercano al ciudadano, estamos abiertos 24 horas al día en grandes ciudades y pequeñas poblaciones , para él.

e-farmaonline

Una nueva OFICINA DE FARMACIA

Objetivos:

1. No se deben trabajar estos productos como un producto de venta que el cliente coge del lineal y ya está.

2. A todos los clientes se les debe realizar un verdadero seguimiento, empezando por identificar cuales son sus verdaderas necesidades.

3. Salas/zonas de atención, se darán consejos de salud y se explicará como utilizar el producto.

4. La aceptación de estos servicios ha destacado por ser un verdadero avance o mejora respecto al servicio que se venía dando, conocemos que la mujer es la CLIENTA habitual de la Oficina de Farmacia, hagamos que se sienta segura, a gusto y cómoda.

La farmacia es una actividad que aglutina tres valores fundamentales: el sanitario, el empresarial y el deontológico. Del equilibrio depende su éxito.

La farmacia dentro del sistema sanitario es el servicio más cercano al ciudadano, estamos abiertos 24 horas al día en grandes ciudades y pequeñas poblaciones , para él.

Una nueva OFICINA DE FARMACIA

5. La combinación de **una correcta atención** con una más que extensa agenda de eventos (involucrando a los laboratorios proveedores) hace que los consumidores sientan que pertenecer a esta Farmacia, **es realmente una experiencia diferente y personalizada**.

6. A los eventos que se organizan de manera periódica, **no** se invitará masivamente a la gente, sino que se buscarán clientes que realmente puedan aprovechar el evento y que salgan satisfechos de haber asistido.

7. **El papel esencial del marketing -** un marketing adecuado juega un papel esencial en todo el desarrollo de la estrategia de la nueva Oficina de Farmacia.

Debemos lograr instaurar un verdadero

"Plan de fidelidad"

La farmacia es una actividad que aglutina tres valores fundamentales: el sanitario, el empresarial y el deontológico. Del equilibrio depende su éxito.

La farmacia dentro del sistema sanitario es el servicio más cercano al ciudadano, estamos abiertos 24 horas al día en grandes ciudades y pequeñas poblaciones , para él.

Una nueva OFICINA DE FARMACIA

Los pilares estratégicos desarrollados, han sido los siguientes:

- **Contar Por fin**, con una base de datos de clientes, categorizados.
- **Segmentación por consumo**: Plan VIP para clientes especiales.
- **Segmentación por marcas**: Acercamiento de las principales acciones o animaciones del/los laboratorio/s a sus principales clientes.

Y no olvidemos tampoco:

- ✓ Animaciones en el punto de venta, infantiles.
- ✓ Buena comunicación en los lineales.
- ✓ Calendario de eventos del año.
- ✓ Plan programado de escaparates por temporada.

Siempre se ha defendido: el servicio al paciente. Ese es el objetivo principal y por el que se trabaja día a día.

La Atención Farmacéutica, a los pacientes /clientes debe ser excelente, el equipo de personal debe lograr que el paciente tenga la sensación de ser atendido como se merece.

1.896

Hace poco más de un siglo, un avance tecnológico revolucionó las estructuras industriales, sociales y humanas del mundo occidental: **la introducción y popularización de la electricidad** como fuente de energía popular, barata y accesible a todos.

1.990

WWW

e-farma Online
Soluciones e-marketing

Hace apenas 20 años un nuevo avance tecnológico **llamado internet inició su desarrollo, y en los últimos 5 estamos viendo su poderosa influencia en la industria, el comercio, entorno laboral, la sociedad y desarrollo del ser humano.**
Sí, es otra revolución industrial como la de la electricidad, pero su efecto va a ser mucho más disruptivo, rápido y global.

Siempre se ha defendido: el servicio al paciente. Ese es el objetivo principal y por el que se trabaja día a día.

La Atención Farmacéutica, a los pacientes /clientes debe ser excelente, el equipo de personal debe lograr que el paciente tenga la sensación de ser atendido como se merece.

Internet cuenta con poderosos aliados: **toda una nueva generación de nativos digitales** que ya han olvidado que existía un mundo sin internet. **Actualmente la generación de 23 a 55 años está totalmente integrada** y adaptada a internet en su vida personal y familiar.

Internet esta presente en toda actividad de negocio, educativa, redes sociales, hoy y "más mañana" con la entrada de nuevas generaciones es impensable no contar con internet para cualquier actividad.

No es una época de cambios.

Es un cambio de época.

e-farma Online
Soluciones e-marketing

Siempre se ha defendido: el servicio al paciente. Ese es el objetivo principal y por el que se trabaja día a día.

La Atención Farmacéutica, a los pacientes /clientes debe ser excelente, el equipo de personal debe lograr que el paciente tenga la sensación de ser atendido como se merece.

fidelización

comercio en red

comunicación

e-mails

catálogos online

atención farmacéutica

24 horas 365 días

consultas

smartphone, móviles

Ipad, tablets

Ordenadores domésticos, oficina, portátiles

CREE SU MARCA

e-farma Online
Soluciones e-marketing

- Siempre se ha defendido: **el servicio al paciente**. Ese es el objetivo principal y por el que se trabaja día a día.

- **La Atención Farmacéutica,** a los pacientes /clientes debe ser excelente, el equipo de personal debe lograr que el paciente tenga la sensación de ser atendido como se merece.

e-farmaonline

- ✓ Proximidad.
- ✓ Mayor Atención Personal.
- ✓ Obtener datos importantes.
- ✓ Ofertar producto a medida.
- ✓ El Cliente se siente bien atendido.
- ✓ Recibir a nuevos Clientes que no nos conocían.

- ✓ Disponer de un Catálogo al día de nuestros productos.
- ✓ Compra por impulso.
- ✓ El rincón del farmacéutico, consultas, charlas, consejos, artículos de interés
- ✓ Tenernos disponibles 24h. los 365 días del año y desde su casa, oficina….

Que aporta a la Oficina de Farmacia y al Cliente

Ventas a través de Internet	Volumen de crecimiento	Crecimiento en Europa el m-commerce
1 En 2016 en España alcanzará los **24,700 mill. de €uros** en e-commerce	2 **En cinco años el volumen de ventas creció un 179%.**	3 El Móvil commerce **crece un 54% en 2015.**

Farmacia tradicional

Siglo XX, trato personal, menor índice de referencias, acción de compra + que de venta, consejo farmacéutico…
Medicamento tradicional.

Farmacia siglo XXI

Siglo XXI, nos exige un trato persona - lizado, mayor índice de referencias, competencia = fidelización, promover la venta, el consejo farmacéutico…
Medicamento tradicional + Productos y Servicios de Salud…..

¿Oportunidad o Fracaso?

¿Renovarse o ir desapareciendo?

2016, trato fidelizado por sectores, un mayor índice de referencias en productos, la competencia = nos persigue, promover la venta con distintas acciones, el consejo farmacéutico personalizado…
Medicamento tradicional + Productos y Servicios de Salud…..

e-farma Online
Soluciones e-marketing

Oficina de Farmacia Siglo XXI

Siglo XXI, hemos invertido y renovado por dentro, adaptándonos a la demanda.

catálogos online

24 horas 365 días

atención farmacéutica

comprar desde casa

consultas

2016, hemos de dar un nuevo paso **dispongamos de un "Mostrador Online"** en Internet, ofrezcamos al Cliente lo que nos pide ahora y que nos exigirá en el futuro próximo…..

CREE SU MARCA

e-farma Online
Soluciones e-marketing

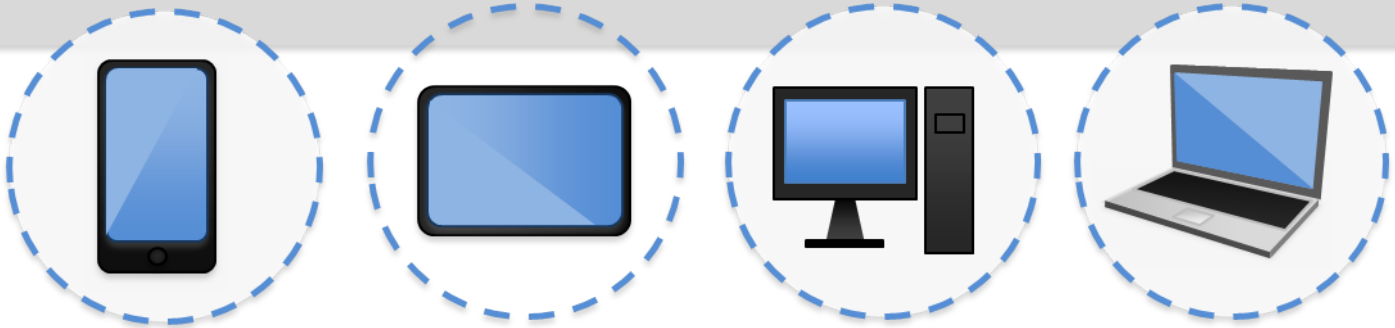
Oficina de Farmacia Siglo XXI

CREAR MARCA

Es habitual que una población concentre todas las Oficinas de Farmacia en el centro.
Ejemplo: Barberà del Vallès 32.033 habitantes
5 Oficinas de Farmacia = 6.407 hab. x Farmacia

¿Cómo elige el Cliente su Farmacia?
¿Es fiel a ella, o tal vez dispersa su compra?
¿Recibe un trato diferencial?
¿Conoce nuestro catálogo de productos?
¿Conoce los servicios que le ofrecemos?
¿Si esta en un barrio periférico, debe recorrer 2 o 3 Km. hasta el centro, tiene fácil acceso?
¿Cuál elije, *la misma siempre*?
¿Tiene el Cliente información especifica o Consulta Farmacéutica?
¿El Cliente identifica nuestra MARCA y el Valor Añadido que le ofrecemos?

Nuestro **"Mostrador Online** permite al Cliente recibir todo esto**, cuando y como quiere,** sin desplazamientos.



e-farma Online
Soluciones e-marketing

www.mifarmaciaonline.es, es un modelo de referencia que en tan solo cuatro años ha servido mas de 196.900 pedidos. Mensualmente envía un catálogo personalizado, Promociona sus productos, y ha conseguido una base de datos de 26.000 clientes fidelizados.

De el salto al **MOSTRADOR ONLINE**

Preste los mejores servicios a su clientela.

Venda más y sobre todo **fidelice a los Clientes actuales y futuros.**

e-farmaonline

Estreche lazos con su clientela, no lo dude internet debe estar en su Plan de Marketing, **diferénciese**, preste mejor servicio ahora y prepárese para el futuro próximo, que entramos AHORA

No se olvide, es una PYME, **otras como la suya ya están posicionadas en el camino.**

- De el salto al **MOSTRADOR ONLINE**
- **Preste mejores servicios a su clientela.**
- Venda más y sobre todo **fidelice a los Clientes actuales y futuros.**

e-farmaonline

www. e-farmaonline.com

e-farma Online

Soluciones e-marketing

93.293.24.73

conradhoms@e-farmaonline.com

La farmacia es una actividad que aglutina tres valores fundamentales: el sanitario, el empresarial y el deontológico. Del equilibrio depende su éxito.

La farmacia dentro del sistema sanitario es el servicio más cercano al ciudadano, estamos abiertos 24 horas al día en grandes ciudades y pequeñas poblaciones , para él.

Una PYME llamada

OFICINA DE FARMACIA

e-farma Online
Soluciones e-marketing

La farmacia es una actividad que aglutina tres valores fundamentales: el sanitario, el empresarial y el deontológico. Del equilibrio depende su éxito.

La farmacia dentro del sistema sanitario es el servicio más cercano al ciudadano, estamos abiertos 24 horas al día en grandes ciudades y pequeñas poblaciones , para él.

e-farmaonline