

FARMACIA 2017

¿Es necesario que mi farmacia esté en Internet?



¿Debo iniciar la andadura de mi FARMACIA en INTERNET y con ello aprender todo lo que necesito para **crear una web, una tienda online, un blog** o cómo **gestionar las redes sociales o el envío de información a los pacientes / clientes?**

Contestando a la pregunta, la respuesta genérica “**DEBES ESTAR EN INTERNET - ES SÍ** –”, pero eso no quiere decir que sea una respuesta válida para todos. Sin embargo, vamos a analizar pros y contras de la situación planteada.

La primera reflexión, la realizaría desde el punto de analizar que es realmente imprescindible en nuestra farmacia:

- + La cruz luminosa de la calle, es un indicativo de la ubicación, **¿pero es imprescindible?**
- + A alguien se le plantearía la opción de no rotular la fachada, con como mínimo, un cartel con el nombre de **+farmacia.**
- + También podríamos plantearnos el por qué, **dar servicios que nadie nos obliga**, porque tenemos: **báscula, toma de tensión, glucemia, etc...**

Esta breve introducción, sólo sirve para que veamos que todas las acciones que no son meramente el ejercicio de la profesión y la dispensación de los fármacos, **son acciones de comunicación, promoción y servicio. Y es ahí, donde entra la razón de ESTAR PRESENTES EN INTERNET.**

Muchas de las acciones que hemos realizado para dar a conocer nuestra farmacia, están dirigidas a atraer a nuestros vecinos a que eligiesen nuestra farmacia respecto a otra, o más recientemente que eligieran nuestro establecimiento versus otras opciones donde comprar el producto deseado.

Sin embargo, los tiempos cambian y actualmente nos hallamos frente a una doble situación muy diferente a lo que ocurría en el pasado; las calles ya no son el mayor escaparate comercial y en muchos casos los clientes no vienen a ti, si no que tú debes ir a por ellos, desgraciadamente hoy por hoy, tener una farmacia ya no es sinónimo de ser un centro de referencia para la adquisición de multitud de los productos que dispensamos.



Y ahora llega la pregunta incómoda, si la gente, sobre todo ese público menor de 50/55 años, no ha desaparecido, **¿Dónde está?** Pues la respuesta por más que nos pueda disgustar, es que se halla comprando o como mínimo buscando información en Internet, con lo que no estar allí, es sinónimo de dejar de estar presentes en su cotidianidad.

Actualmente, una persona, con un móvil en sus MANOS, y desde cualquier lugar, cuando busca la ubicación de algún establecimiento o servicio, lo coge y le pregunta:

-La Farmacia cerca de mí- A lo cual, el dispositivo gracias a la multitud de aplicaciones de (búsqueda a mi alrededor sobre todo Google), le lanza una respuesta e incluso la ruta más corta para llegar a ella.

Pero también preguntan por un producto, un servicio,... es ahí donde empieza a ser importante, que **además de informar que existimos y donde estamos**, deja de serlo pues necesitamos lanzar a la red toda la información posible de nuestra farmacia: **qué hacemos, qué vendemos, qué servicios prestamos, etc...**

Y es que, en un futuro próximo, quizás muy próximo, sólo tenemos que ver la actitud de la gente más joven respecto a las nuevas tecnologías, el no estar en Internet podría dar pie a la famosa frase de **si no estás no existes**. De hecho, lo sabéis, pues prácticamente todas las farmacias disponéis de **Facebook**, aunque muchas lo hacen de manera incorrecta, incumpliendo normativas.

Tal como ocurre en la mayoría de países de nuestro entorno europeo, el disponer de una correcta presencia en Internet, **será equiparable a tener bien rotulada la farmacia, disponer de una cruz señalizadora, cuidar al máximo el establecimiento y su escaparate** o prestar especial atención a la publicidad de la oficina de farmacia.

¿Os acordáis de la aparición de los móviles? Cuantos de vosotros en su inicio realizasteis la afirmación de – yo no voy a tener uno, ya solo me falta que me puedan localizar a todas horas- **¿Os suena?** ¿Cuántos de vostr@s no dispone de móvil? ¿Cuántos no lo usáis para buscar, ver redes sociales, whatsapp, ...? Hoy en **España tenemos 51 millones de terminales**, sin contar tabletas u ordenadores (en casa, en la oficina.....).

¿Es rentable tener una Web o llegar a la tienda online de farmacia?

La respuesta es: A corto plazo (si valoramos la inversión **129€/mes**) con los posibles ingresos que se generen mensualmente **SEGURO** (Farmacias que han iniciado su andadura online **obtienen beneficios entre 4/6 veces la cuota/inversión mensual** a través de la veta online). Las que han tenido la oportunidad de generar unos interesantes ingresos han sido los que se lanzaron ya hace tiempo y con la falta de competencia, tuvieron todo el mercado para ellos. Actualmente, los inicios de una tienda pueden llegar a ser más difíciles, sin embargo, a medio / largo plazo es siempre rentable.

¿Por qué? Pues por lo mismo que hemos comentado al principio, porque **se convierte en el mejor y mayor escaparate de nuestra farmacia, en medio de la avenida comercial más transitada en la actualidad y nos ponemos en el lugar de la competencia: nuestras farmacias cercanas, los portales de parafarmacia y grandes centros comerciales, que sí están**. Si en estos momentos desde mi casa busco: Comprar el producto X en la población donde estás tú ¿Voy a hallar algún resultado? Y si lo encuentro, **¿ese resultado es tu farmacia?** Posiblemente lo compre desde internet y en cualquier rincón de España.



c·ncep^o

Partner media de

La segunda pregunta y más rápida de contestar. **¿Cuánto tiempo le tengo que dedicar?**

Y digo rápida, pues normalmente el tiempo es igual a rentabilidad y resultados, cuanto más tiempo y recursos inviertas más rendimiento conseguirás, ahora bien, siempre y cuando hagas lo que hagas, lo hagas de la manera correcta. Y es que, si sabes, utilizando muchos menos recursos de los que piensas, tanto en tiempo como en dinero, puedes conseguir óptimos resultados, acuérdate, en un plazo razonable de tiempo.

Somos conocedores del sector y sabemos las prioridades de las boticas, por ello todo nuestro trabajo ha ido encaminado a que **LA FARMACIA SÓLO TENGA QUE RECIBIR LOS PEDIDOS Y SERVIRLOS A SUS CLIENTES.**

DE LO DEMÁS NOS ENCARGAMOS NOSOTROS

El mejor ejercicio es pensar y luego actuar, sin embargo, muchos sólo se quedan pensando y luego siempre llegan tarde.

Os suena la frase de: – Eso ya lo había pensado yo - Pero luego llegó otro y lo hizo antes que tú.



e-farma Online
Soluciones e-marketing

c·ncep^o

Partner tecnológico de



932.932.473 - 638.441.898
comercial@e-farmaonline.com

tener un mostrador online
en tu farmacia

Nunca fue tan fácil

sin compromiso de permanencia
SIN RIESGO POR TU PARTE