



e-farma Online  
Soluciones e-marketing

***Cuando más tarde empiece a vender por Internet, más le costará después ponerse a la altura de su competencia,*** y de poder estudiar a sus clientes además de crear su propia marca para tener una tienda de confianza, dentro de la gran nube de Internet.

Toda **Oficina de farmacia** (negocio) que pretenda vender productos, hoy en día tiene la oportunidad de crearse una **tienda virtual /"Mostrador Online"**. Dicha tienda le va a dar una serie de ventajas competitivas respecto a la tienda física, como, por ejemplo:

- 1- La expansión a nivel local, regional o nacional que se desee, así como su internacionalización.
- 2- No requiere contratar a ningún dependiente, ya que la puede llevar una persona sola. (Claro, siempre que el éxito no le desborde y deba contratar a más empleados).
- 3- No hay que decorar o readaptar físicamente un local, sino que sólo se debe diseñar un excelente desarrollo de programación web, sobre plataformas tecnológicas que sean robustas y permitan que con agilidad y facilidad, los usuarios localicen las más de 2.000 referencias que podemos disponer en ella. Así pues, los esfuerzos se tienen que dirigir a que se mantenga con este nivel de excelencia, incorporando toda nueva tecnología que beneficie a nuestro **"Mostrador Online"**
- 4- No se tienen los temas burocráticos y legales que implica abrir una tienda física. Aunque ten en cuenta que también se debe cumplir con la legislación vigente referente a las tiendas virtuales. Ya que, aunque electrónico, no deja de ser comercio.
- 5- Su negocio **abierto las 24 horas**. ¿Cuánto le cuesta mantener su negocio abierto las 24 horas del día durante todo un año? Teniendo una tienda online muy poco. Una de las grandes ventajas de tener su tienda online es poder competir durante todo el día con negocios similares al suyo.
- 6- **Reducción de gastos**. Con una tienda online los gastos serán mínimos y solo deberá de preocuparse de la buena atención al cliente y el correcto envío de los pedidos.
- 7- **Estudiar mejor al cliente**, mediante las tiendas online y la analítica web podremos saber las preferencias de nuestro cliente de forma estadística con el fin de poder ofrecer nuestros mejores productos al cliente indicado.
- 8- **No tiene limitaciones geográficas**. Mediante su tienda online podrá vender a todo el mundo sin limitaciones de zonas como podría ocurrir en una ciudad.
- 9- **Si tiene un buen producto, tendrá unas muy buenas ventas**. Así es, cuando un producto gusta y la gente lo aprecia, su negocio será recomendado y podrá

experimentar un **crecimiento muy superior al de una tienda física**. Sin límites ni fronteras.

- 10- **Rapidez en los pedidos**. Con su tienda online solamente le molestarán cuando hayan realizado un pedido, es el cliente el que crea su pedido y usted solo se preocupa de ver el correcto pago y posterior envío.
- 11- **No necesitamos tener Stock** de grandes cantidades. Si sabemos elegir nuestros distribuidores de una forma correcta, no necesitaremos comprar stock por adelantado para servirlo insitu al cliente sino que podremos reducir ahorros en la compra de stock hasta que el cliente no nos haya efectuado el pago.
- 12- **Aumento de compras por internet**. Cada día hay más personas que compran en tiendas online, o lo que es lo mismo: por internet. El tiempo es uno de los factores principales que hacen que el consumidor efectúe de una forma fácil e intuitiva una compra, ahorrándose desplazamientos al centro comercial.
- 13- La mejor de las razones es la inversión. Para montar una tienda física la inversión es muy alta, con “Mostrador Online” su inversión independientemente que no será alta, **es rentable** pues le garantizamos las ventas online.
- 14- Plataforma desarrollada para interactuar **en equipos domésticos o de oficina, portátiles, smartphone y tablets**.
- 15- **Blog incorporado**.
- 16- **Alta en Redes sociales**, Facebook, Twitter.....

**Nuestro Grupo, especializado en e-marketing** para el **sector farmacéutico** tiene claro cuáles son los objetivos que deben cumplirse para disponer de un “Mostrador Online” de calidad. De todas formas debemos tener claro que montar una **tienda virtual** también tiene su trabajo de atención, diseño, y mantenimiento, accesible al Cliente y con todos sus artículos bien etiquetados y catalogados, así como crear las pasarelas de pago y la logística de transporte que nos van a hacer las entregas de nuestros productos. Además, hay que contar con la gestión de los pedidos que nos entran y la gestión de las post-ventas.

Ha día de hoy, las Oficinas de Farmacia disponen de autorización exclusiva para la venta telemática de productos de Parafarmacia y Productos de Salud.

Contamos con el inmejorable apoyo del CGOCF, de ANEFP Asociación Nacional para el Autocuidado de la Salud, y de UBM Medica Spain, estos tres partners tecnológicos nos permiten disponer actualmente de la mayor base de datos para este segmento de ventas “Parafarmacia”.

Podemos también incorporar a nuestra venta online “**la venta a distancia al público de medicamentos sin receta**”, y la “**venta a distancia al público de medicamentos veterinarios**” no sujetos a prescripción veterinaria, considerando como ejes fundamentales:

- enfatizar la vertiente profesional del Farmacéutico.
- disponer de la actualización de todos los medicamentos disponibles para la venta telemática, con información y prospecto online.
- disponer de canales directos de comunicación entre paciente/oficina de farmacia, formularios, chat, llamada telefónica vía web, videoconferencia, Whatsaap, diferenciar forma de pago con recogida del medicamento en farmacia, etc.
- nos encargarnos de todas las vertientes legales para que la Oficina de Farmacia que disponga de “Mostrador Online” cumpla con todos los requisitos legales impuestos por el Ministerio de Sanidad y la obtención del sello europeo o certificado oficial, que la acredite como Farmacia responsable de dispensación.
- crear un registro informático de los pedidos suministrados por la Oficina de Farmacia con los datos del usuario comprador.
- limitación de compra directa online para según qué medicamentos, pudiendo solicitarse telemáticamente, pero recogidos en farmacia para verificar la mayoría de edad del usuario.
- que los ciudadanos puedan poner **reclamaciones por mal servicio**; y, por otro, que incluya los datos relativos al precio de venta al público legalmente establecido del medicamento para evitar fraudes.

En Europa llevan años con este sistema implementado, el Ministerio de Sanidad prevé que unas 5.500 Oficinas de Farmacia abrirán este nuevo canal de ventas, inicialmente.

Eso sí, una vez creada la tienda virtual “Mostrador Online”, nos tendremos que preocupar de mantenerla día a día, disponer de la actualización de los miles de medicamentos y productos de salud que expondremos, contando con nuestros partners.

Además de todo lo dicho, debemos pensar en incorporar los **SERVICIOS QUE PROPORCIONEN UNA MEJOR FIDELIZACIÓN DE NUESTROS ACTUALES CLIENTES, de nuestra población, de nuestro entorno**, crear campañas mensuales, por temporada, captar un nuevo cliente es importante pero mantenerlo fiel es 10 veces más importante. No debemos esperar que la competencia lo fidelice.....

## **NOSOTROS YA ESTAMOS PREPARADOS.... Y TÚ NEGOCIO.**

Si queremos que **nos encuentren**, deberemos hacer alguna campaña publicitaria con técnicas **SEM** (por ejemplo con AdWords de Google) y trabajar el posicionamiento **SEO**, (es decir, hacer posible que cuando alguien nos busque por Internet nos encuentre).

El objetivo principal de nuestra tienda virtual, es que los usuarios nos encuentren, nos compren y queden satisfechos para que vuelvan a comprar con posterioridad. Esto conlleva que debemos realizar una tienda lo más fácil y accesible posible, para que el cliente que nos llegue encuentre con facilidad lo que está buscando, así como brindarle toda la información sobre el producto por el cual está interesado.

***De todo esto nos encargamos nosotros***, que la Oficina de Farmacia se ocupe de atender con excelencia a sus Clientes, a incorporar nuestros servicios rentables, y a dispensar los pedidos que lleguen desde su “**Mostrador Online**”.

Experiencia



**Bot PLUS 2.0**  
base de datos del medicamento,  
**pionera** (30 años) en España,  
recomendada por la **Agencia**  
**Europea del Medicamento**

es **TU base**

**medicamentos:** 22.000

**productos de salud**  
(dermofarmacia, productos  
sanitarios, dietoterápicos,  
**alimentación...):** 38.000

**interacciones:** 15.000  
**documentos**  
**multimedia:** 18.000

Conocimiento



asociaciones de principios activos;  
información farmacológica;  
también **interacciones**,  
**dosificación**  
y código ATC específico

inclusión de **pictogramas**  
y **alertas** (lactancia, conducción...)  
de **ayuda** a la **dispensación**

**consejos** al paciente,  
con mensajes de advertencia

indicaciones sobre  
**agrupaciones**,  
**precios máximos**  
en los diferentes **productos**  
**de salud** (efectos y  
accesorios, dietoterápicos...)

amplia base de datos  
de **medicamentos**  
**extranjeros**, con  
ayuda a la selección  
de sus similares en España

**legislación** sobre  
el medicamento

Información



actualización  
**optimizada y diaria**  
via web de la información

**nueva interfaz,**  
más práctica e intuitiva,  
más dinámica

**versatilidad, agilidad,**  
capacidad de integración  
al **nuevo entorno**  
virtual y tecnológico

**adaptación** a los diferentes  
tamaños de pantalla,  
(**smartphones**, tabletas...)

compatible con los sistemas  
**operativos** de **última**  
**generación** acceso:  
más de 5 ordenadores  
en **red**

**F**nnovación

punto



punto

experiencia  
**innovación**  
conocimiento  
**seguridad**  
accesibilidad  
**futuro**

**compromiso**



Eficiencia

agrupaciones de medicamentos  
con **precios nacionales**  
y **autonómicos**,  
rigurosamente actualizados

cambios previstos de los precios:  
posibilidad de **consultar** los  
**anunciados** y su entrada en vigor

capacidad de **seguimiento**  
de los **cambios** de **nombre**  
o **Código** de un medicamento

**listados exportables**, con posibilidad  
de personalizarlos para el posterior  
**trabajo** y análisis

**máximo rigor científico:**  
todas las **fuentes** oficiales de información  
acerca del medicamento están presentes

se **nutre** de la **información** procedente  
del **Ministerio de Sanidad**, **Agencia**  
**Española de Medicamentos** y  
**Productos Sanitarios**, laboratorios,  
empresas comercializadoras, distribución y  
**fuentes** de información **científicas**  
de carácter nacional e **internacional**



Seguridad