

Publicidad

CÓMO CONVERTIR TU FARMACIA EN UN SUPER PROYECTO


NOTICIAS NOVEDADES FARMACOLOGÍA PUNTO DE MIRA IMFARMACIAS NEWSLETTER

Seleccionar idioma ▼
Google+

NOTICIAS >> NACIONAL

Publicidad

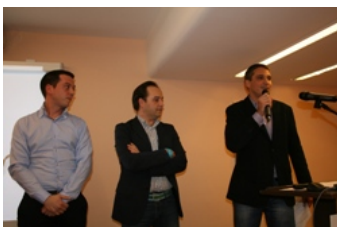
Con equinácea, propóleo, extracto de pomelo, macerados de yemas vegetales y aceites esenciales



Publicidad

Evolufarma pretende ser el nexo de unión entre la farmacia y el cliente

20 DE FEBRERO DE 2013



Ayer se presentó una nueva empresa tecnológica cuyo objetivo es ayudar a la farmacia a competir con las grandes empresas: Evolufarma. En ese sentido, pretende ser el nexo de unión entre la farmacia y el cliente

En el estreno de Evolufarma, en Madrid, **Luis Arimany** su CEO, recordó que *“la farmacia comunitaria tiene que ser rentable para dar el mejor servicio al ciudadano”*. En el evento, estuvo acompañado por sus socios **Daniel Garzón**, CTO de la compañía, e **Iván Rivera**, responsable de Desarrollo, y por otros integrantes del proyecto. En palabras de Arimany, la misión de Evolufarma, constituida con un capital social de 250.000 euros, es permitir *“a la farmacia individual competir con las grandes empresas con las mismas herramientas”*. Ahora se compete con las grandes superficies. La idea es que, entre otras cosas, se incrementen las ventas, que haya un mayor *“engagement”* (fidelización) a los clientes y usar las tecnologías para dar nuevos servicios. Arimany señaló que el sector está viviendo un cambio y que su empresa puede ayudar a los farmacéuticos a adaptarse a la nueva situación. *“Democratizamos el marketing. Lo conseguimos a través de una solución tecnológica”*, aseguró. A su juicio, el sector farmacéutico no se está adaptando a las nuevas tecnologías y quien lo haga tendrá una posición competitiva dominante sobre su competencia. *“Hay que ser proactivos y atraer nuevos clientes”*, defendió. Evolufarma pone al cliente en el centro, porque *“el que realmente importa es el cliente y hacer una conexión entre farmacia y cliente”*. Estamos en una situación en la que hay dos opciones: *“O hacemos la técnica del avestruz y nos lamentamos por lo bien que se vivía en el pasado o nos adaptamos”*, añadió Arimany. Evolufarma ofrece una herramienta para adaptarse al cambio y para que las farmacias se introduzcan en el mundo digital. *“Hacemos marketing multicanal. El cliente puede comunicarse con nosotros. El cliente es de la farmacia las 24 horas del día. Como cliente, tenemos necesidades las 24 horas del día y tenemos que pensar en él y envolverle en todo momento”*, expresó.

Riera matizó que cualquier dato que maneja Evolufarma cumple con la Ley Orgánica de Protección de Datos. Garzón aseveró que dan *“valor”* al cliente de la farmacia. *“Que éste tenga en la farmacia experiencia de servicios, y valore la marca de la farmacia. Se mostrarán los datos para ayudarles en el proceso de venta”*, dijo. Su solución facilita información del cliente en el momento de venta. Con la tarjeta de fidelización se sabe qué familias compra más, cuánto se gasta de ticket medio, cuándo fue la última vez que compró, qué productos compra, etcétera. Son datos que ayudan a enriquecer la experiencia de compra.

Con todo, Evolufarma dispone de una solución de marketing multicanal al alcance de la mano de cualquier farmacéutico. Ésta se compone de: segmentación de clientes, de campañas de marketing, de página web y blog, de servicios web, de ecommerce, de redes sociales, de aplicación móvil, de servicios al paciente, de ayudas técnicas y de cuadro de mando. Además, analiza el éxito de las campañas, de las acciones de marketing, de toda la estrategia digital y de la evolución de toda la farmacia.

Pie de foto Izquierda a derecha: **Iván Rivera**, responsable de Desarrollo de Evolufarma; **Daniel Garzón**, CTO, y **Luis Arimany**, CEO

Tweet 5

Publicidad

Mobiliario y equipamiento comercial

Publicidad

FARMATIC Windows

Publicidad

BIODERMA LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE PRESENTA...

Publicidad

APOTHEKA

Publicidad

Nestlé NAN expert

Publicidad

¿Son competitivos mis precios?

Publicidad

www.interapothek.es para tus clientes, para ti.



Lo más leído

Sanidad quita 7,5 millones a las farmacias para devolver el copago

Solo las farmacias con sede física podrán vender medicinas 'online'

Novedades en los concursos de oficinas de farmacia de Madrid y Andalucía

Sanidad podría incrementar el copago de los medicamentos para los pensionistas

La mejor alternativa al tampón desembarca en las farmacias

La Generalitat Valenciana abonará la deuda a las farmacias

"El APL no aporta ventajas en un entorno de precios regulados del medicamento"

Aspirinas con GPS

 [Página rss](#)

Últimas noticias

Evolufarma pretende ser el nexo de unión entre la farmacia y el cliente

Wednesday, 20 de February del 2013

Crema hidratante Vital-Age de MartiDerm

Wednesday, 20 de February del 2013

Tratamientos Lierac Homme

Wednesday, 20 de February del 2013

Upgrade de Sensilis

Wednesday, 20 de February del 2013

El futuro de la neumología supondrá un cambio en la forma de ejercitarla

Wednesday, 20 de February del 2013

Edimicros S.L RSS © 1996, 2000, 2006, 2011

Acerca de

[Noticias Electrodomésticos](#)

[Noticias Cocinas y Baños](#)

[Noticias Farmacia, Sector Farmacéutico](#)

[Noticias Energía y Medioambiente](#)

[Noticias Cad Cam](#)

[GRUPO Edimicros](#)

[Actualidad Farmacias y farmacología](#) | [Noticias Nacionales Sector Farmacias](#) | [Noticias Internacionales Farmacia](#) | [Noticias Económicas en Farmacias](#) | [Noticias y Comunicados Industria Farmacéutica](#) | [Novedades Productos OTC y Medicamentos](#) | [Novedades farmacéuticas](#) | [Quién hace las Noticias Farmacia](#) | [Suscripción Revista Farmacias](#) | [Suscripción newsletter sector farmacéutico](#) | [Biblioteca revistas farmacia](#)

Site Info imfarmacias.es Feb 19, 2013	Traffic Rank: 131,209	Links in: 119	Powered by 
--	--	--------------------------------	---