

Experiencia Evolufarma – Marketing digital para Farmacias

En el Blog de Pablo Martínez el 15 julio 2014



Buen Proyecto el que comparto hoy en este artículo. Luis Arimany es el Emprendedor responsable de **Evolufarma**, una solución integral para que las farmacias mejoren su negocio, así de fácil.

Internet ha aportado mucho a sectores tradicionales y creo que el de las Farmacias es uno en el que va a aportar muchísimo. Ciertamente es que hemos hablado en varias ocasiones de portales eCommerce de productos parafarmacéuticos pero en pocas ocasiones lo hemos hecho de una plataforma como esta.

Evolufarma ofrece a las farmacias todo lo necesario para posicionarse en Internet, captar más clientes y por supuesto, fidelizarlos.

Si el sector en el que desarrollas tu negocio está copado y saturado, una de las pocas opciones que te quedan para seguir creciendo es diferenciándote de tu competencia y ahí es donde aporta valor Evolufarma.

Luis lo ha hecho muy bien lanzando la Startup y no lo digo por el excelente equipo que ha sido capaz de reunir para el Proyecto sino, sobre todo, por los 322.000 euros que ha conseguido de financiación, ahí es nada ...

Luis, muchas gracias por haber compartido tu experiencia con nosotros y enhorabuena por el Proyecto. Os dejo con la Experiencia Evolufarma:

Evolufarma quiere aportar valor en esa línea a las farmacias y creo que lo van a conseguir.

¿Cómo se te ocurrió la idea para poner en marcha tu empresa?

¡Vaya pregunta! Por un lado, vi una necesidad de mercado en la cual las farmacias no estaban entrando en el entorno digital ni dando un valor añadido a su cliente. Todo ello sucedió en un momento especial en mi vida privada, con cambios drásticos que me hicieron ver que había llegado el momento de trabajar por cuenta propia y dejar de hacerlo para terceros

¿Con qué apoyo personal y profesional contaste?

Al principio descartaba rotundamente la entrada de socios e inversores en el proyecto más allá de los célebres "Friends, Family and Fools", de ahí que arrancara con fondos propios. Sin embargo, al poco tiempo se fueron incorporando mis actuales compañeros de viaje, con quienes había coincidido en anteriores etapas profesionales y formativas.

¿Con qué capital inicial contaste? ¿Cuánta financiación has conseguido en total para tu proyecto? ¿Quiénes son tus socios actuales?

El capital inicial ascendió a 250.000€, y fue suscrito entre los primeros socios, familiares y amigos. A los pocos meses hicimos una ampliación de capital con la entrada de nuevos socios, quedando en 322.000€.

Actualmente nos encontramos tramitando un préstamo ENISA y otro ICO por importe de 300 y 200.000 euros, respectivamente. El panel directivo de socios está compuesto actualmente por Luis Arimany, CEO; Daniel Garzón, CTO; Iván Rivera, responsable de Desarrollo, y Rafael de Federico, que ocupa el cargo de CCO (Director Comercial y Marketing).

¿Nos puedes dar algunas cifras interesantes de tu empresa (clientes, usuarios ...)?

Ahora mismo tenemos medio centenar de clientes, todos ellos oficinas de farmacias. Cerramos 2013 con una facturación estimada de 160.000€, y las previsiones para 2014 son muy optimistas, ya que hemos rebasado esa cifra en el primer semestre del año en curso.

¿Hiciste un plan de empresa antes de empezar o te formaste de alguna forma?

No hice ningún plan de empresa, ya que consideré que mi experiencia como director general en dos organizaciones me capacitaba para ello. Curiosamente, el plan de empresa lo estamos elaborando ahora coincidiendo con la ampliación de nuestras fuentes de financiación.

¿Qué es lo que más te costó al arrancar tu proyecto?

Al desarrollar tecnológicamente el producto "in house" existen unos plazos en los que mi labor como CEO no me permiten intervenir de manera más activa. El estar ajeno al desarrollo de producto y el poder salir a venderlo fue lo más complicado y duro para mí.

¿Qué tecnología usáis para el desarrollo de vuestro portal?, ¿Y Para comunicaros con vuestros clientes?

Nos basamos en tecnología LAMP (Linux, Apache, Mysql y PHP), todas ellas open source con gran respaldo de la comunidad, y, sobretodo, muy flexibles, lo que nos ha servido para construir nuestra propia solución tecnológica.

Por otro lado, en cuanto a la comunicación somos bastante tradicionales: teléfono, email, Skype y visitas "físicas". Con nuestros potenciales clientes, además, nos servimos de newsletters y medios sociales, principalmente.

Si volvieras a empezar, ¿Cambiarías algo?

Hubiera cambiado el sistema de comercialización. Hemos tardado mucho tiempo en paquetizar el producto y encontrar un sistema de distribución que fuera adecuado para un mercado no maduro para nuestras tecnologías.

Quizás también me hubiera planteado montar la empresa con un capital menor y haber dado entrada a socios privados que nos hubieran "obligado" a tener una estrategia formal mucho antes, lo que hubiera repercutido en la necesidad de pensar más en los recursos y en la escalabilidad del proyecto desde mucho antes.