

## Mercados de Cataluña y Barcelona

Empresas de Bcn y alrededores



## Una ayuda para las farmacias catalanas



Los datos son claros. Las farmacias catalanas tienen que esperar dos meses para cobrar las facturas de los medicamentos que dispensan. Una consecuencia más de la crisis tremenda que está sufriendo este sector. Las farmacias catalanas tienen que reinventarse para ver la luz y la mejor forma es que toman ejemplo de **Evolufarma**, un concepto que está revolucionando el sector, y que seguro que les ayuda a llegar mucho mejor a fin de mes.

Para resumirlo se trata de un novedoso sistema de **marketing farmacéutico**, que provoca que aumenten las ventas y la presencia social de las farmacias, gracias sobre todo a las nuevas tecnologías y a las nuevas formas de **gestión de farmacia**.

- ▶ En su página web deja muy claro sus objetivos: esta empresa entra en escena, ofreciendo al profesional farmacéutico una completa **solución de marketing** para conseguir sus metas. Es decir, conocer y fidelizar mejor a tu paciente, llegar a más público, **prestar mejor servicio**, incrementar las ventas, tomar mayor valor de marca de la farmacia y **posicionarse en buscadores** y en la mente del consumidor. Sin duda, todos estos conceptos harán que tu farmacia recupere la estabilidad. Hasta hace muy poco, la **publicidad de farmacias** era la gran olvidada, pero ahora, se han dado cuenta de que si no estás en el mercado publicitario no existes.
- ▶ Sobre todo gran importancia al **marketing de farmacia** que se puede hacer desde las redes sociales. Pero claro, hay muchas, cada una cumple objetivos distintos y el lenguaje en ellas es diferente. Hacerlo es fácil, pero lleva mucho tiempo y requiere conocimientos si queremos obtener unos resultados. Ellos te promocionan y realizan la **gestión de las redes sociales** como **Facebook, Twitter, Youtube, Pinterest, etc.** Además, hacen una definición de estrategias y medición de resultados y por ejemplo monitorizaran todas las publicaciones y novedades de su sector.
- ▶ Otro ejemplo de su estrategia es usar el famoso **Google 3D** para **promocionar tu farmacia!** A veces, las fotos no son suficientes. Un modelo 3D puede mostrar tu farmacia en su entorno de forma interactiva.
- ▶ Está claro que la **gestión de una farmacia** no es fácil. Por eso, esta empresa te proporciona un cuadro de mando, desde el que, a grandes rasgos, puedes gestionar todo aquello que consideres oportuno, como por ejemplo el ticket medio de venta, qué proporción de las mismas corresponden a la venta libre, segmentar éstas por categorías, rendimiento y facturación por empleado.
- ▶ Y por supuesto, la venta del futuro, o mejor dicho, ya del presente, la venta **on line**. Actualmente hay una gran demanda de e-commerce en la farmacia debido a una tendencia/moda, por la posible legalización de venta de EFP en la red o la necesidad de venta por otro canal, pero la mayoría de los **e-commerce de farmacia** son deficitarios por errores de pos conocimiento tecnológico, etc. Una manera muy sencilla de vender más es haciendo una farmacia on line, no es fácil, pero para eso están empresa como Evolufarma que te lo gestionan.
- ▶ Además, si deseas destacar de tu competencia, **Evolufarma** diseña tu tarjeta de fidelización con una imagen actual y diseño profesional en materiales de alta durabilidad y fácil manejo. Como puedes comprobar todo enfocado a un efectivo **marketing para farmacias**.

Está claro que todas las empresas y sectores se tienen que amoldar a las **nuevas reglas del mercado**, y una de ellas es el marketing. Eso de que el farmacéutico se quedaba esperando de brazos cruzados a que todos los clientes llegaran a su tienda se ha acabado