

Las plataformas de venta *online* para la farmacia: una opción «win to win»

Luis de la Fuente
CEO Mediformplus

La **revolución digital** en la que nos encontramos, unida a un ritmo de vida más rápido y a una creciente falta de tiempo, está modificando la forma de consumo, tanto por parte del cliente final como por las propias boticas.

La oficina de farmacia se encuentra en un proceso de adaptación a estos cambios digitales, buscando formas más fáciles, rápidas y económicas de **gestionar su proceso de compra-venta**, de forma que se facilite el acceso de sus productos a su cliente final, mientras agiliza su propio proceso de pedidos con los laboratorios.

En este contexto han surgido las **plataformas de venta *online* a farmacias**, que ofrecen a la farmacia la posibilidad de realizar todos sus pedidos en un mismo espacio y *online*, generando un gran ahorro en tiempo, esfuerzo y dinero al farmacéutico; tiempo y dedicación que puede orientar a la gestión de su negocio y la atención de su paciente/cliente.

Estas plataformas de venta *online*, que forman parte de la necesidad de modernización del canal, también **facilitan la relación entre farmacia y laboratorios**, simplificando el proceso y ofreciendo gran cantidad de ventajas para ambas partes.

¿Qué ventajas ofrece a la farmacia?

Los **pedidos *online*** pueden ser una gran opción para las farmacias que buscan agilizar su proceso de compra, uno de los ejercicios que conllevan más tiempo por parte del farmacéutico, y también del laboratorio.

Además del obvio ahorro de tiempo y energía, también podemos destacar **otras ventajas** reseñables para las farmacias:

- Accesibilidad a un **amplio catálogo de productos**, tanto de medicamentos como de parafarmacia, en una misma web.
- **Conocer las ofertas y promociones** de los laboratorios de forma inmediata.
- **Compra directa** de productos sin intermediarios, siempre teniendo en cuenta que no existan mínimos de compra elevados.
- **Tiempos de entrega ágiles** y de forma directa en la farmacia.
- **Descuentos en pedidos** por volumen de compra o por programa de fidelización que mejoren, o al menos igualen, los acuerdos de compra particulares entre la farmacia y el laboratorio.
- **Accesibilidad total**, los 7 días a la semana y durante 24 h.
- Mayor **control sobre los pedidos** al tenerlos en una única plataforma, con la posibilidad de automatizarlos.
- **Mejora de la gestión de la farmacia** gracias a la capacidad de realizar pedidos sin la necesidad de esperar a un delegado comercial, pero con más rentabilidad que la compra a través del distribuidor.



Además, muchas plataformas, como **Proxfarma** de Sanofi, ofrecen gran cantidad de servicios extra como Medios *Sell Out* de formación de producto o materiales de *merchandising*.

¿Qué ventajas ofrecen a los laboratorios?

Como **laboratorio**, las plataformas de venta *online* también ofrecen gran cantidad de beneficios que repercutirán en un ahorro económico, una menor dedicación de activos y un aumento de clientes.

Algunas de las más destacables son:

- Llegar a **gran cantidad de farmacias** desde una única plataforma.
- **Ahorro económico** en desplazamientos y tiempo dedicado de los comerciales.
- Gran **capacidad de oferta** de productos desde una misma web.
- **Comunicar ofertas y promociones** de forma inmediata y masiva a todas las farmacias de la plataforma.
- Ofrecer **publicidad activa** y directa en internet.

Es importante señalar que estas plataformas nunca se deben dirigir al cliente final, ya que su público objetivo son las farmacias. Teniendo esto en cuenta, estos canales de venta *online* son un medio que ofrece una **solución eficaz** a uno de los procesos que más trabajo genera a los titulares o gerentes de farmacia: la gestión y control de pedidos.

Estas plataformas son una opción interesante que **conecta de forma directa a los laboratorios y las farmacias** ofreciendo ventas rápidas con condiciones ventajosas para ambas partes, contribuyendo a maximizar la rentabilidad de las farmacias y el beneficio de los laboratorios.