

3 SERVICIOS

para rentabilizar tu farmacia

Descubre cómo analizar tu modelo de negocio a través de los datos



farmatechie

3 SERVICIOS PARA RENTABILIZAR TU FARMACIA

1

Mejora del negocio

2

Campañas y promociones



3

Análisis del cliente



Analiza

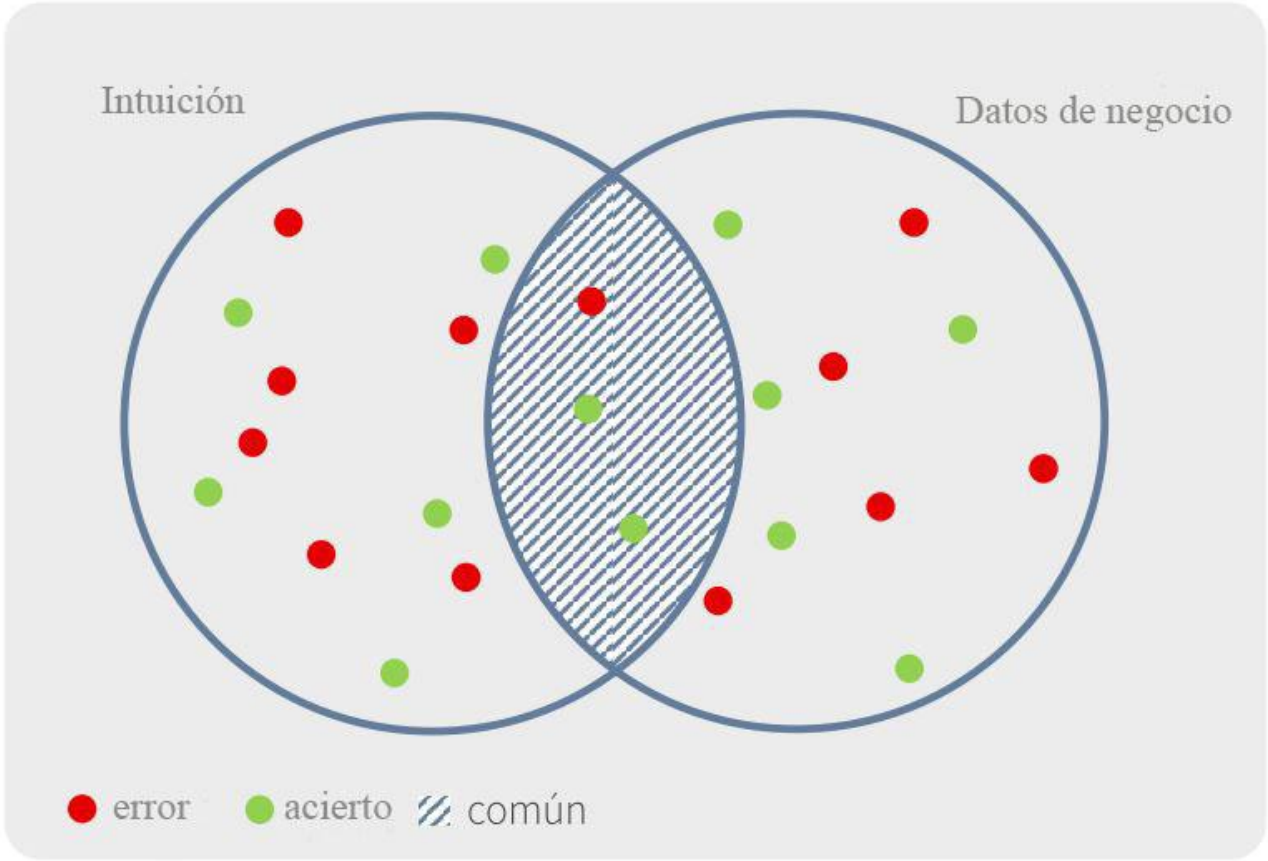
Antes de tomar decisiones es importante que estén fundamentadas en datos.

¡Toma el control!



Mejora del negocio

Conecta con las necesidades de la farmacia, las intuiciones no deben tomar las decisiones del negocio, si no conectas las intuiciones con los datos, no sabrás si esas decisiones son BUENAS.

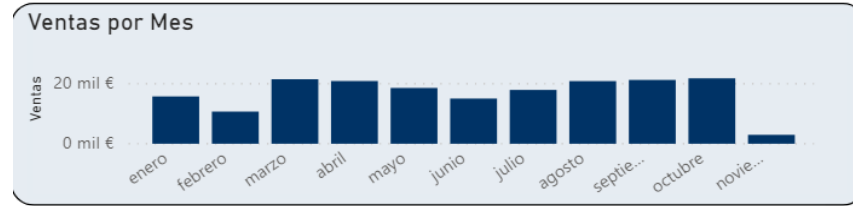


Mejora del negocio

¿En qué consiste?

- ✓ Implementación de la herramienta.
- ✓ Gestión de la calidad de los datos.
- ✓ Creación de informes de rentabilidad de stock, ventas y empleados.
- ✓ Recomendaciones de estrategias de ventas.

Año: 2020 Empleado: LUCIA



187,49
PVP Acumulado

Mes	Ventas
enero	
febrero	
marzo	
abril	
mayo	
junio	
julio	
agosto	
septiembre	
octubre	
noviembre	
Total	

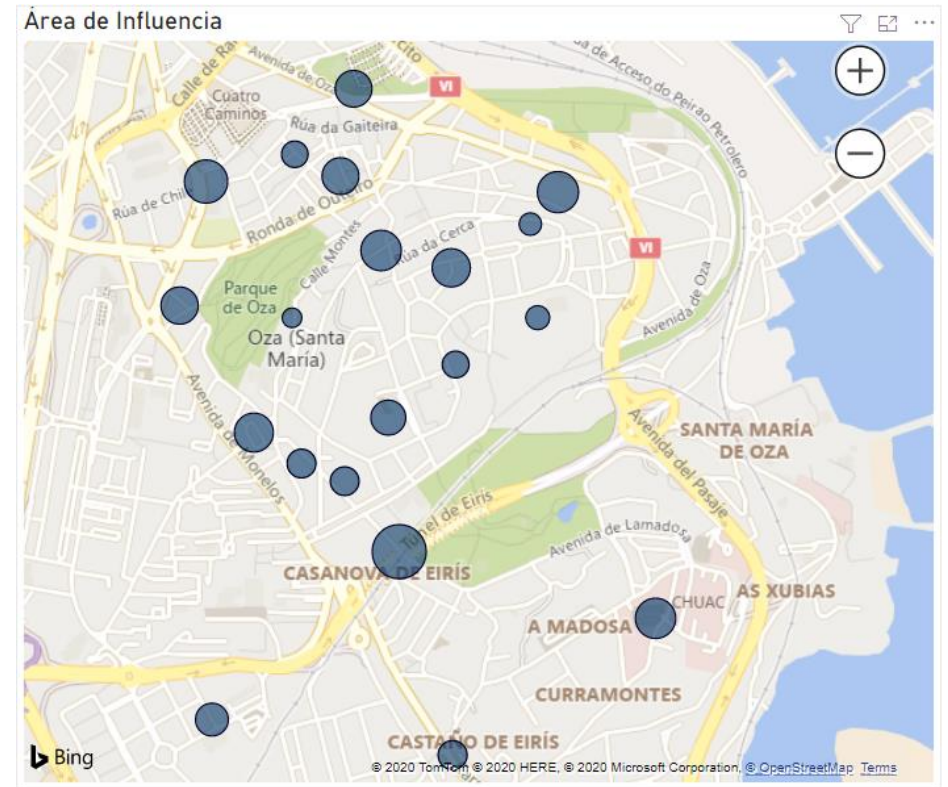
Familia	Ventas
ESPECIALIDADES	
PRIMEROS AUXILIOS	
EFFECT.Y ACCES.	
ORTOPEDIA	
DIETETICA Y NUTRICION	
PARAFARMACIA	
HIGIENE FACIAL	
FORM.MAGISTRAL	
HIGIENE CORPORAL	
DENTAL	
VITAMINAS Y PROBIOTICOS	
OPTICA	
Total	

Subfamilia	Ventas
Envase clínico	
Especialidad genérica	
Especialidad publicitaria	
RDL 8/2010	
RDL 8/2010 15%	
RDL 8/2010 Huérfanos	
PIOJOS	
AGUA OXIGENADA	
ALCOHOL	
ALGODON	
APLICACION FRIO-CALOR	
APÓSITOS	
Total	

Mejora del negocio

¿Qué realizaremos?

- ✓ Análisis ventas y posición del producto en la farmacia.
- ✓ Conexión con el área de influencia de población, datos climatológicos y meteorológico.
- ✓ Conexión con datos de redes sociales y tienda online.





Oferta Especial

Antes de crear ofertas o promociones analiza los datos.

¿Sabrías cual sería la más conveniente?

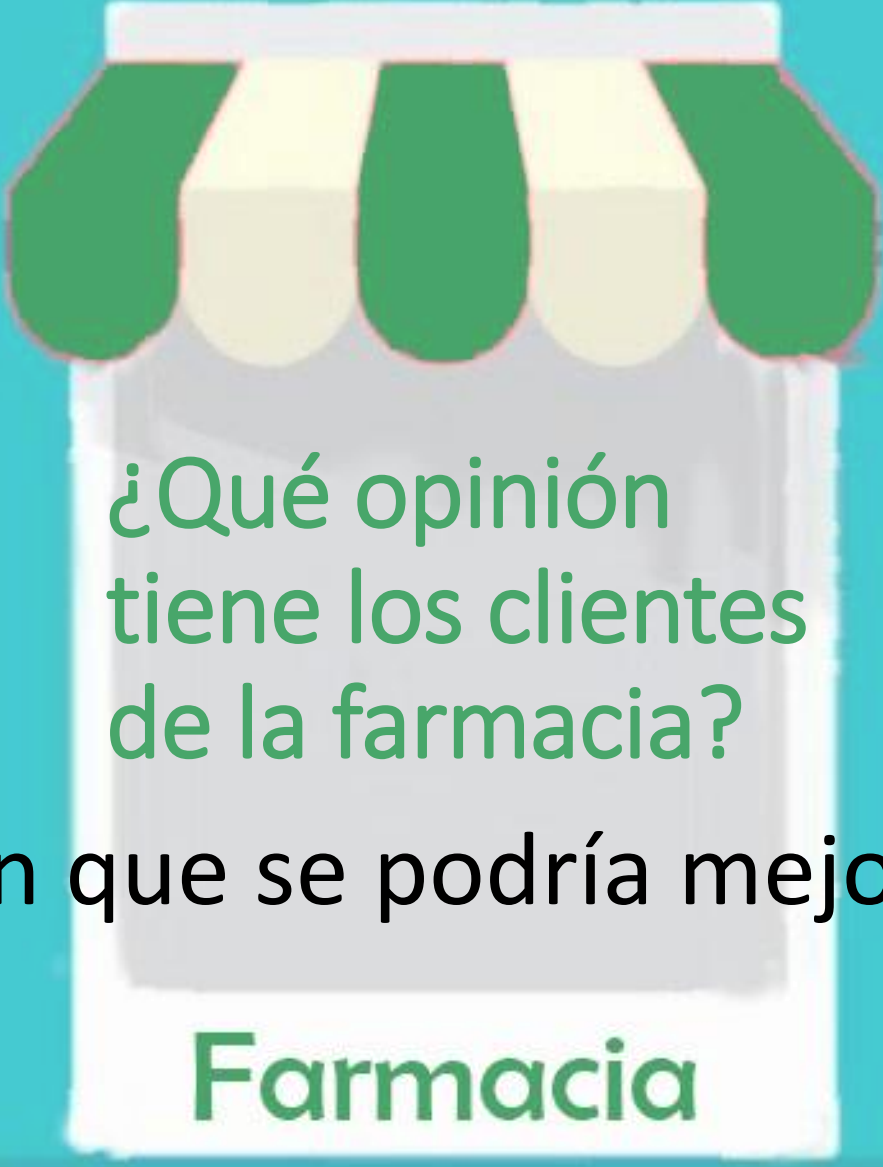
Gestión de campañas

Desarrollo de informes

- **Productos estacionales:** analizar cuando empiezan a descender las ventas para realizar ofertas.
- **Productos nuevos:** promocionar los productos y realizar seguimiento de ventas.
- **Productos con poca rotación:** liberar stock de productos no vendidos

Promoción de marketing/ posicionamiento de producto

- **Cartelería:** creación de carteles personalizados con las campañas activas.
- **Apoyo redes sociales:** Publicitar los productos de ofertas y promocionados con imágenes personalizadas.



¿Qué opinión
tiene los clientes
de la farmacia?

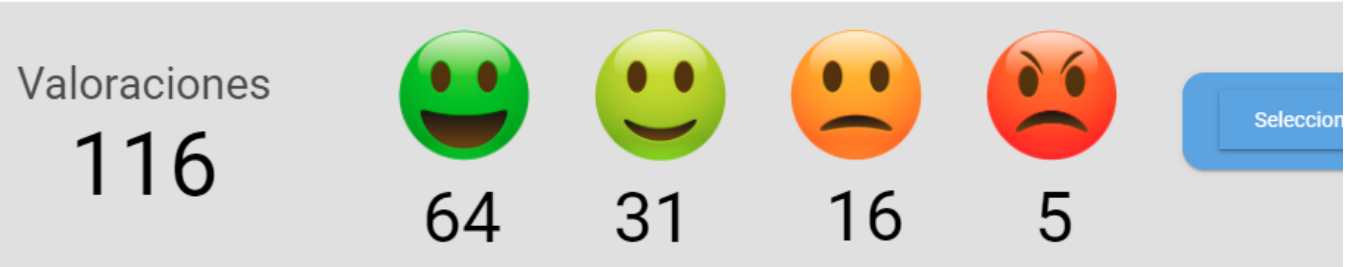
¿En que se podría mejorar?



Satisfacción del cliente

Experiencia en la compra

- **Valoración del servicio:** los usuarios valorarán la experiencia de compra.



Satisfacción	Valoraciones
very happy	55,17 %
happy	26,72 %
sad	13,79 %
very sad	4,31 %

¿Qué valoración tienen los clientes del servicio?

Satisfacción del cliente

Experiencia en la compra

- **Mejoras:** podremos conocer los espacios de mejora en la experiencia de compra.

Los clientes que nos han valorado con "Very Happy" nos dice de mejorar



Mejoras	Valoraciones	Valoraciones %
Tiempo de espera	12	52,17 %
Asesoramiento farmacéutico	4	17,39 %
Variedad de producto	4	17,39 %
Algo más	3	13,04 %

DAMOS POTENCIA A TUS DATOS

1 Optimización del negocio

2 Campañas y promociones

3 Análisis del cliente

¿Estás dispuesto a tomar el control?