

pymelup

Especialistas en proyectos online para farmacias

Pyme UP es una empresa fundada en el año 2010 con sede en la Universidad de Alicante.

Visión

Ayudar al sector farmacéutico a expandir su negocio a través de Internet.

Misión

Poner a disposición del cliente un equipo de especialistas en desarrollo web, marketing online y formación para trazar un servicio completo y personalizado para cada negocio.

IDEAS CLAVE

- El mercado global de las farmacias online o ePharmacies superará los 35 BILLONES DE EUROS ANUALES a finales de 2017.
- La penetración del uso y la compra por internet AUMENTARÁ en los próximos años.
- La REGULACIÓN del mercado de la farmacia online será CLAVE para dar confianza y seguridad a los clientes online.
- El 10% de las ventas de parafarmacia y medicamentos sin receta que se realiza en farmacias FÍSICAS SE VA A TRASLADAR AL MUNDO ONLINE.
- El nuevo consumidor online es un CLIENTE MULTICANAL.



CONTEXTO

FARMACIA PURAMENTE ONLINE



FARMACIA ONLINE
DE GRANDES MAYORISTAS



FARMACIA FÍSICA
QUE COMIENZA SU AVENTURA ONLINE



Los dos primeros grupos suelen tener un apoyo económico muy fuerte detrás, ya sea de inversores que apuestan por este nuevo canal o bien por el propio poder de las distribuidoras o cadenas de farmacias.

En el tercer caso, la farmacia que se adentra en el mundo online,

se encuentran farmacias pioneras que aportan su visión local a un mundo global.

La multicanalidad del consumidor 2.0 favorece que se consuma más a través de diferentes medios, por lo que apostar por este canal puede ofrecer grandes resultados

Los aspectos indispensables que busca el usuario de una farmacia tanto para la presencia offline como la online y en su e-commerce son:

1. *La variedad de producto*
2. *Programas de fidelización*
3. *El servicio prestado*
4. *La confianza*



Se espera que en los próximos tres años, Internet consiga una cuota del 10% de las ventas de parafarmacia y medicamentos sin receta.

Por tanto, una estrategia de *marketing online*, un buen *posicionamiento* y presencia en *redes sociales* son fundamentales.

VENTAJAS DEL MUNDO ONLINE

Para el farmacéutico

EFICIENCIA

- Ahorro en costes de INSTALACIONES Y SU MANTENIMIENTO
- Reducción de los costos de PROCESAMIENTO de pedidos que se harán de forma AUTOMÁTICA
- Puede mejorar sus ofertas con los DATOS recogidos durante el seguimiento de los hábitos de compra de sus clientes
- Su tienda online también servirá como CATÁLOGO y estará a disposición de todos sus clientes

CLIENTES A NIVEL GLOBAL

- Tendrá a su alcance a clientes potenciales A NIVEL GLOBAL, multiplicando así las oportunidades de venta
- ATRAE a los CLIENTES que normalmente no conocen su negocio por no residir en las cercanías de su establecimiento

FARMACIA 24 HORAS

- Su Tienda online estará OPERATIVA y ABIERTA al público las 24 horas del día, los 365 días del año
- El PAGO se efectuará de forma rápida mediante las TRANSACCIONES EN LÍNEA
- Puedes atender clientes ya sea a través de la WEB o REDES SOCIALES

VENTAJAS DEL MUNDO ONLINE

Para el cliente

AMPLÍA EL PÚBLICO OBJETIVO

- Se pueden realizar compras desde CUALQUIER DISPOSITIVO, pudiendo RECOGERLO en la farmacia o A DOMICILIO
- Ofrece facilidades a responsables de personas de EDAD AVANZADA y DISCAPACITADOS al comprar y recibir los productos sin necesidad de desplazarse
- Atrae a los CLIENTES MÁS JÓVENES acostumbrados a la compra online
- Acerca los productos farmacéuticos a PERSONAS EN ZONAS RURALES O ALEJADAS
- Muestra un AMPLIO CATÁLOGO de productos que atraen a todos aquellos que en su farmacia habitual no tienen acceso a ellos

VALOR AÑADIDO AL SERVICIO TRADICIONAL

- Aporta CONFIDENCIALIDAD y ANONIMATO para compras con las que el cliente pueda sentirse incómodo
- Ahorro de TIEMPO DE ESPERA En el establecimiento, pudiendo realizar la compra desde casa
- Comodidad para GRANDES COMPRAS, ya que en solo unos segundos puede adquirir muchos productos de una forma sencilla y con refuerzos como envío gratuito a partir determinada cantidad de dinero
- Posibilidad de mostrar DESCUENTOS Y PROMOCIONES, lo que resulta muy atractivo para cualquier usuario que compra online.
- Permite que los clientes puedan HACER CONSULTAS a través de redes sociales o en un  espacio destinado a ello



*Especialistas en proyectos online
para farmacias*

Muchas farmacias optan por hacer su propia web como respuesta a las **NECESIDADES DE SU PÚBLICO.**

Búsquedas a través de Google a nivel nacional

Farmacia

Medicamentos sin receta

Productos de Parafarmacia

Keyword	Vol. Búsqueda	Competencia
farmacia online	40500	0,67
farmacia	18100	0,06
parafarmacia online	9900	0,84
farmacia en casa	2900	0,07
farmacia online barata	1900	0,85
farmacia en casa online	1600	0,04
parafarmacias online	1600	0,64
farmacia 24 horas	1600	0,54
farmaciaonline	1000	0,27
parafarmacia de confianza	880	0,88
la farmacia online	390	0,59
farmacias online seguras	260	0,78
comprar farmacia online	170	0,87
farmacia por internet	140	0,88

Keyword	Vol. Búsqueda	Competencia
ibuprofeno	33100	0,02
paracetamol	33100	0
dalsy	14800	0
frenadol	12100	0,13
dormidina	9900	0,14
aspirina	6600	0,13
gelocatil	6600	0,01
aerored	5400	0
agua oxigenada	5400	0,12
fluimucil	5400	0
vaselina	5400	0,08
bisolvon	4400	0
iberogast	4400	0,25
mucosan	4400	0,01
voltadol	4400	0
strepsils	3600	0,03
termalgin	3600	0
fenistil	2400	0
nicorette	1000	0,23
supositorios glicerina	720	0,31
tantum	480	0,01
viruderm	210	0

Keyword	Vol. Búsqueda	Competencia
ortopedia	6600	0,8
chupetes	3600	1
pañales	2900	1
suplementos online	2400	0,86
biberones	1900	0,87
antimosquitos	1600	0,89
cepillo de dientes	1000	0,37
desodorante sin aluminio	1000	0,86
hilo dental	1000	0,77
papilla de frutas	1000	0,3
cremas para la cara	720	1
protectores solares	590	0,94
productos para bebés	480	0,93
anticaida pelo	390	1
cosmetica de farmacia	170	0,57



CASOS DE ÉXITO

WWW.PROMOFARMA.COM SITIO WEB

Se trata del primer portal de venta de productos de parafarmacia PURAMENTE ONLINE que nació en España y junto a Cofares, tiene una alianza estratégica de venta a través de internet con recogida en las farmacias del grupo que se han adherido a esta acción.

¿QUÉ LLAMA LA ATENCIÓN?

- Más de 3200 farmacias adheridas al servicio
- Más de 700.000 usuarios registrados
- Buena categorización de productos y subcategorías
- Apartado de Top Ventas
- Acciones de e-marketing muy trabajadas con el fin de fidelizar al cliente online
- Blog activo en el que cada entrada se asocia con un producto relacionado de venta en el portal
- Recogida en el punto de venta gratuita

REDES SOCIALES

¿QUÉ LLAMA LA ATENCIÓN?

- Más de 160.000 fans en redes sociales
- Concursos de solo un día para incentivar la compra inmediata
- Concursos de periodo de tiempo más largo para premiar la compra de los usuarios
- Conceptos como unidades limitadas o un reloj que marca la cuenta atrás de la oferta son algunas de las herramientas utilizadas para dar la sensación de comprar de inmediato



SITIO WEB

Este portal madrileño que comenzó su trayectoria en la red en 2012, ofrece productos de calidad a un buen precio, llevándolos al domicilio o trabajo del cliente.

Desarrolla muchas acciones interesantes a nivel de e-commerce.

¿QUÉ LLAMA LA ATENCIÓN?

- Posibilidad de ver los productos en 360°
- Se pueden comparar productos entre sí
- Espacio para ofertas y descuentos
- Visión internacional
- Posibilidad de leer la web en 6 idiomas
- Apartado solo para regalos, en los que se muestran los artículos promocionales que acompañan a los productos

REDES SOCIALES

¿QUÉ LLAMA LA ATENCIÓN?

- Trabajan principalmente con Facebook, Twitter y Google+
- Más de 80.000 fans
- Realizan publicaciones diarias
- Las publicaciones relativas a ofertas especiales tienen un gran éxito
- Todos los comentarios y dudas de los clientes son respondidos a través de estas vías



WWW.FARMACIAMARTINZAMORA.COM

Este caso es el de una farmacia con más de 21 años de experiencia ubicados físicamente en San Vicente del Raspeig y que recientemente dió el paso de crear un e-commerce, con el objetivo de ampliar sus ventas a nivel nacional.

¿QUÉ LLAMA LA ATENCIÓN?

- Se trata de un establecimiento local que busca expandirse en busca de nuevos horizontes
- Gran variedad de productos y banner de productos sugeridos
- Presentación de sus productos con una banda lateral que los clasifica como productos populares
- Marcas destacadas
- Tiene un comprador de productos personalizable
- Da la opción de hacer el seguimiento de los pedidos
- Facilidad de navegación e intuición
- Blog de contenido de salud escrito con calidad y profesionalidad

Comprar Por

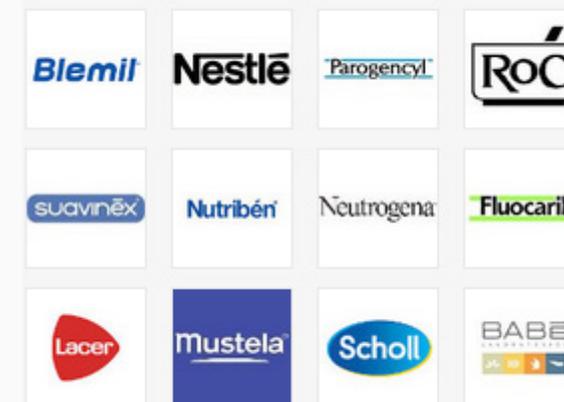
Precio

- > 0,00 € - 9,99 € (24)
- > 10,00 € - 19,99 € (13)
- > 20,00 € - 29,99 € (9)
- > 30,00 € y superior (3)

Marcas

- > Abbot (7)
- > Alter (2)
- > angelini (1)
- > avene (4)
- > Bayer (1)
- > Control (1)
- > Jhonson&Jhonson (2)
- > Kin (1)
- > Lácer (4)
- > Leti (2)
- > Nestlé (3)
- > Novartis (1)
- > Numil nutrición (1)
- > Omega Pharma (5)
- > Procter & Gamble (4)
- > Rekit Benkiser (2)
- > Sanofi (1)
- > Vitis (1)

También Puede Comprar...



EFFECTOS DE LA OLA DE CALOR EN LA SALUD.

Las altas temperaturas pueden constituir un grave problema para nuestra salud. Uno de los efectos directos en nuestro organismo sería



ALIMENTOS PARA UN BRONCEADO SANO.

Es la genética la que sin duda predispone a que el tono de piel de unas personas sea más moreno



ABOCA, VIVE TU SALUD

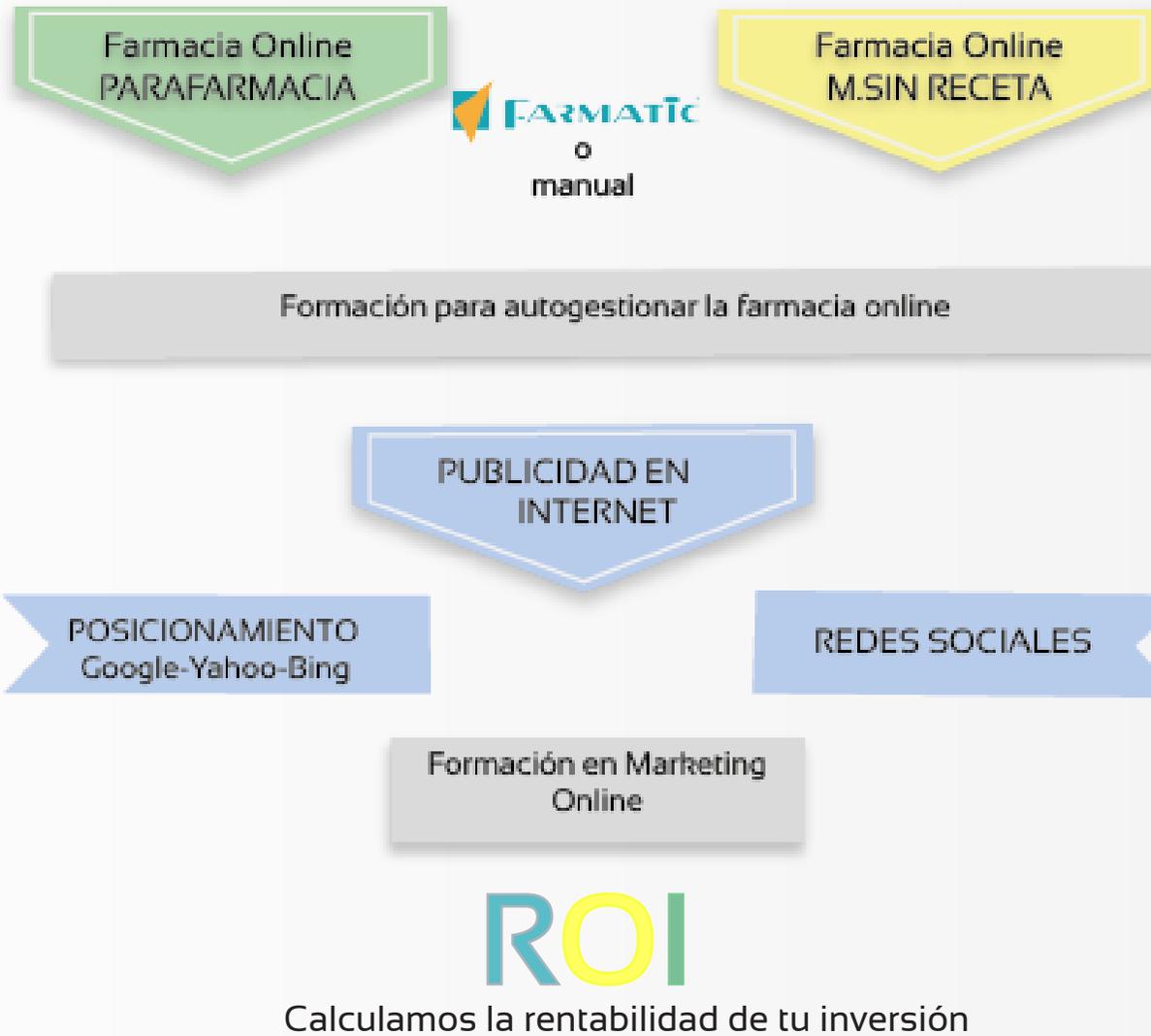
Cuando se fundó AboCa, la convicción era que el humano no podía privarse de las sustancias vegetales para su salud y



ENFERMEDADES CAUSADAS POR EL SOL

Las lesiones oculares pueden ir desde una conjuntivitis, hinchazón, enrojecimiento... Quemaduras solares se producen a causa de una sobreexposición a los rayos ultravioletas, se

SERVICIOS



METODOLOGÍA

En Pyme Up seguimos una metodología de trabajo estructurada para obtener resultados y mantener una relación fluida y agradable con nuestros clientes.



ALGUNOS CLIENTES

MACALI
FORMACIÓN
PELUQUERÍA Y ESTÉTICA

