

Aumentar las ventas con la nueva solución de Evolufarma: EvoCross

EVOCROSS ES UNA HERRAMIENTA, RECIÉN PRESENTADA POR EVOLUFARMA, DE RECOMENDACIONES EN EL PUNTO DE VENTA DONDE EL EQUIPO DE LA FARMACIA VERÁ MENSAJES VISUALES CON SUGERENCIAS PARA OFRECER AL CLIENTE SEGÚN EL PRODUCTO QUE ÉSTE PIDA.

recomendará al equipo de la farmacia ofrecer unas toallitas para limpiar correctamente la zona afectada.

Visual y configurable

El sistema EvoCross es visual y totalmente configurable, tanto a nivel de productos que se pretenden promocionar como por su grado de intrusividad. Brinda asimismo multitud de posibilidades para cubrir las necesidades puntuales de marketing que surjan. En ese sentido, es configurable a las necesidades de marketing puntuales. Recomienda un aftersun con los protectores solares en verano. Promociona un producto de baja rotación y potencia los servicios de la farmacia. Si se dispensa medicamentos para la tensión, aconseja usar el servicio de control, seguimiento y toma de tensión.

En resumen, son tres las ventajas que aporta:

Si alguien compra un antibiótico ¿por qué no aconsejarle que se lleve un probiótico? Evolufarma presenta EvoCross. Esta nueva solución de venta cruzada actúa como una guía para que el equipo de la farmacia recuerde en todo momento qué productos, recomendaciones sanitarias, servicios y eventos puede aconsejar para dar una mejor atención farmacéutica y poder realizar una correcta venta con consejo.

Es totalmente compatible con cualquier sistema de gestión y está dirigida además a aumentar las ventas. Cuando se escanea un producto, automáticamente aparecerá una imagen sobre la pantalla de venta. Por ejemplo, al escanear un antibiótico dispara, de una forma muy visual, a través de una pantalla emergente, la imagen y marca del probiótico que sería conveniente recomendar. Si se compra un producto para las hemorroides,

recuerda en el punto de venta lo que se quiere que el equipo haga, el cliente recibirá mejor servicio y se aumentará su fidelización y el equipo estará bien formado y ejecutará las estrategias marcadas, obteniendo mayor productividad. Así, todo esto se traduce en más ventas, en clientes más fidelizados, en empleados más formados y en mejores acuerdos con los laboratorios. Es decir, este producto lleva las ventas cruzadas de la farmacia al siguiente nivel.

El objetivo de Evolufarma, como expertos en marketing farmacéutico, es ayudar a las farmacias a incrementar ventas y a ser más rentables a través del uso de las nuevas tecnologías. Lleva a la farmacia el Marketing web 2.0, consiguiendo que el farmacéutico sólo tenga que preocuparse por su negocio, incrementando las ventas mediante la fidelización de los clientes con la que conseguir dar nuevos servicios. +