

APPROX: la App de tu farmacia en el teléfono de tus clientes

SU OBJETIVO ES HACER FÁCIL Y SENCILLA LA COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE OMNICANAL, SIN NECESIDAD DE TECNOLOGÍA, INVERSIÓN, NI CONOCIMIENTOS, NORMALIZANDO ESTA FIGURA EN EL DÍA A DÍA DE LA FARMACIA.



En vídeo:
no te pierdas
este caso
de éxito



En marzo de 2020, el mundo se paró. La Covid-19 llegó para poner patas arriba todo lo establecido hasta el momento. Los confinamientos contribuyeron al aislamiento social y familiar, creció el miedo a relacionarnos y las rutinas más básicas cambiaron para siempre. Por ende, las farmacias se vieron obligadas a incorporar sistemas de prevención e instaurar nuevas formas de trabajo para adecuarse a la situación. También, por supuesto, tuvieron que dar respuesta a las nuevas demandas de los clientes.

En este contexto, la venta de especialidades por vía online resultó anecdótica, pero se incrementó muchísimo la venta de parafarmacia online. El auge de Amazon preocupó seriamente al pequeño comercio y nacieron plataformas privadas como Promofarma o Ludafarma. Mientras tanto, muchas farmacias decidieron invertir en tiendas online propias y las distribuidoras presentaron plataformas a modo de markets. La relación cliente-farmacia empezó a cambiar (en la distancia o en el menor tiempo posible), por lo que fue imprescindible establecer un sistema de comunicación. Un sistema en el que la farmacia pudiera dar

respuesta a sus clientes sin perder su esencia (servicio, cercanía...), de forma sencilla (que no simple) y sin convertirse en una tienda online. También tenía que hacerlo sin grandes cambios ni inversiones, pero con herramientas prácticas y eficaces.

Esta forma de relación llegó para quedarse: nació, así, el cliente omnicanal y la experiencia phygital. Había que 'alargar el mostrador', mostrar la personalidad de la farmacia, sus características, el barrio en el que se encuentra... Conscientes de ello, desde Consoft (empresa desarrolladora de Farmatic y perteneciente al grupo empresarial Glintt) empezaron a trabajar en una solución de comunicación entre los clientes y la farmacia: APPROX. APPROX permite que la farmacia pueda tener una App fácil y práctica, que no haga necesario invertir en tecnología (basta con Farmatic), que sea escalable en objetivos y sencilla de mantener, con un bajo coste para la farmacia.

Alargar el mostrador

APPROX, en definitiva, es capaz de 'alargar el mostrador', el concepto de que hablábamos más arriba. Es un canal de comunicación interactivo que permite comunicar con el cliente desde la farmacia de su barrio, de su confianza, con naturalidad y con la capacidad de responder de forma activa. Permite a la farmacia poner solución a la omnicanalidad, pero sin perder su personalidad.

Con APPROX, la farmacia consigue conectar con sus clientes, ofrecer una solución brillante, llegar en el momento oportuno, diferenciarse de otras farmacias y aportar valor. Además, facilita la generación de nuevos servicios y permite cubrir nuevas necesidades de forma fácil, poniendo la farmacia al día. Es una forma de comunicación imprescindible, una solución desde la independencia y de la libertad de cada farmacia, sin la intervención de terceros.

¿Pero, qué diferencia APPROX del resto de opciones disponibles en el mercado? Su independencia. Como Farmatic, que es un programa independiente no ligado a marcas ni a firmas, APPROX es una App de la farmacia que no requiere ceder datos ni compartir nada con terceros.

Y es que Consoft no depende de firmas ni de marcas, y sus 35 años de historia están marcados por un buen número de hitos (contabilidad, Windows, SQL, gestión comparativa de compras, gestión por categorías, autoupdate, analyzer...), que lo han hecho llegar donde otros no pueden hacerlo.

Puesta en marcha

Es muy fácil para la farmacia: los datos necesarios se introducen en APProx, pudiéndose utilizar la información ya disponible en Farmatic (artículos, su clasificación, ofertas y promociones, etc.). Una vez instalado, los clientes de la farmacia podrán descargar la App muy fácilmente, mediante la lectura de un código QR que APProx genera automáticamente y que la farmacia puede tener visible y accesible para su lectura, ya sea en el propio local, en sus redes sociales, comunicados, etc. (se incluye

flyer publicitario predefinido a tal efecto). Además, la apariencia de la App se puede personalizar: elección de paleta de colores, logos personalizados, imagen de farmacia...

Parametrización y opciones

- Contacto por WhatsApp con los clientes (opcional).
- Activación parametrizable del servicio de mensajes del cliente a la farmacia.
- Notificaciones masivas o particularizadas a un cliente o clientes en concreto.
- Posibilidad de asociar cliente App con cliente Farmatic (manual o automáticamente).
- Fácil identificación del cliente en mostrador mediante lectura de su código QR identificativo incluido en la App.
- Fácil manejo de la App por parte del cliente, que podrá consultar sus fechas de próxima dispensación previstas según sus tratamientos activos, estado de sus encargos, saldo de puntos/euros promocionales, etc.
- Acceso a datos del cliente protegido mediante login (usuario y contraseña). Completo cumplimiento de la normativa R.G.P.D. de protección de datos.
- Visibilidad o no en la App del catálogo de productos de la farmacia. Posibilidad de excluir artículos, bien por listas o familias.
- Facilidad de clasificación de los productos en la App para facilitar la búsqueda, haciendo uso de las familias y súper familias ya definidas en Farmatic. Posibilidad de clasificaciones específicas para la App.
- Visualización o no de imágenes de producto en la App. Pueden utilizarse imágenes propias de la farmacia o hacer uso del extenso banco de imágenes de artículos que incluye APProx (repositorio de Repofarma), con lo que su visualización en la App no implicará

**APPROX PERMITE
A LA FARMACIA
PONER SOLUCIÓN
A LA OMNICALIDAD,
PERO SIN PERDER
SU PERSONALIDAD**

inconveniente alguno sobre derechos de uso.

- La visibilidad o no de los precios de los productos en la App es opcional. Sólo será obligatorio en el caso de que se vaya a vender online a través de la App.

La venta online es opcional

- Es totalmente opcional incluir o no en la App la venta online. Puede activarse o desactivarse fácilmente en cualquier momento según se estime oportuno.
- Aplicación de promociones. Las mismas que en la farmacia y/o específicas para la App. Definición y gestión desde Farmatic.
- Definición de opciones de envío por zonas: forma de envío (recogida en tienda, mensajero, etc.), importes mínimos de compra requeridos para cada zona, importes a partir de los que el envío es gratuito...
- Definición de formas de pago por zonas. Se incluye soporte de pago electrónico mediante pasarela Redsys.
- Libre definición de estados posibles de un pedido y acciones automáticas asociadas.
- Las ventas vía App se recogen automáticamente en Farmatic para su total explotación en el resto de entornos (inventarios, estadísticas, historiales). +

¿Qué no es APProx?

- **No es un e-commerce.** Es una herramienta de comunicación con el cliente, aunque opcionalmente se pueda vender a través de ella.
- **No es una vía para entrar en competición** con plataformas online, ni con otras farmacias, ni para intentar captar más clientes. Simplemente servirá para dar un mejor servicio a los clientes habituales, acercándoles la farmacia allá donde se encuentren.
- **No es 'complicarse la vida'** con un sistema complejo, caro y difícil de implementar y mantener... Es un sistema sencillo (que no simple), integrado con Farmatic, que requiere una inversión mínima.

APProx



FACILITA LA COMUNICACIÓN

El cliente accederá a la farmacia y recibirá sus notificaciones mediante una App.



ATENCIÓN PERSONALIZADA

El cliente podrá consultar su historial de consumos, fechas de próxima dispensación, encargos, promociones, etc.



AGILIZA LA VENTA

Gestión de las compras de los clientes a través de Farmatic.



SIN INVERSIONES NI TRABAJO EXTRA

Sin necesidad de invertir en una web, dominio en Internet ni software adicional. Y aprovechando los recursos de Farmatic.

CONSOFT
by qinitt