

E-COMMERCE FARMACIA



Registrati | Accedi | Carrello (0) | Lista dei desideri (0)

Shopping Cart
No items added.
PayPal | Visa | MasterCard

Home Page | Chi Siamo | Servizi | Cellachia | Centro Benessere | Privilege Card | Contattaci | Il Mio Profilo



Cerca

Cerca

**MIGLIAIA di persone soddisfatte parlano di noi.
Guarda i nostri Feed.**



Categorie

Alimenti
Alimenti senza Glutine
Atto
Articoli Sanitari
Bambini
Dispositivo Medico
Erboristeria e Fitoterapia
Farmaci
Igiene e Cosmetici
Materiali Prima
Ortopedico
Varie
Veterinari
Prodotti Centro Benessere

Prodotti in Vetrina

Chicco Babypappa 20615
Delonghi Blu Robot da
Cucina



HoMedics Lampada
Ultrasuoni Aml 100 My Eu



Omron Misuratore
Pressione Automatico M6
Comfort Mod. 7223



ACCUMULA
PUNTI CON LA
PRIVILEGE CARD



FARMACIA LORETO GALLO

Abbiamo intervistato Umberto Gallo della Farmacia Loreto Gallo di Napoli, che gestisce il portale www.farmacialoreto.it.

I segreti dell'e-commerce farmacia

Afonso Di Stasio

La farmacia è un'attività alla ricerca di nuove opportunità, sono molte infatti le farmacie che investono nell'apertura di un e-commerce con la speranza di poter contrastare il trend negativo sui fatturati. Molti investimenti ma anche molti errori da parte di colleghi intenzionati a cavalcare la moda dell'e-commerce farmacia.

Abbiamo intervistato Umberto Gallo della Farmacia Loreto Gallo di Napoli, che gestisce il portale www.farmacialoreto.it.

Umberto in che anno sei partito?

“Nel lontano 2002, con un portale informativo per i clienti con nozioni su salute, benessere, stili di vita corretti, poi la rete si è popolata di portali specializzati

e capii che dovevo sfruttare diversamente le risorse online. Decisi di cambiare direzione cominciando a puntare sulle vendite online e così aprii un e-commerce farmacia.”

Come sta andando l'e-commerce in Italia?

“L'Italia cresce a grande numeri, come sempre meglio il nord rispetto al sud.”

Quali sono le zone d'Italia che acquistano maggiormente online?

“Sicilia e Sardegna, che probabilmente non hanno accesso ad un'alta variabilità di prodotti sul mercato e quindi ricorrono all'e-commerce, ma anche le comunità montane. In tutti i casi al primo posto per gli acquisti online abbiamo la Lombardia, Regione ove la

cultura dell'acquisto online è molto radicata.”

Quali sono le prospettive dell'e-commerce in farmacia?

“Si percepisce un po' di saturazione del mercato. La crescita dell'e-commerce farmacia attualmente è direttamente proporzionale alla crescita dell'utilizzo dell'e-commerce in Italia.”

Con l'e-commerce si può compensare la diminuzione dei fatturati della farmacia?

“Si può certamente aumentare il fatturato, ma non gli utili. Bisogna fare attenzione a non avventurarsi per evitare disastri finanziari e maggiori costi legati a risorse umane e logistiche.”

Auspichi in una deregulation che preveda la vendibilità dei farmaci online?

“Il farmaco va dispensato sul territorio con il supporto dell’attività consulenziale del farmacista.”

Quali sono gli aspetti principali per partire e quali i prerequisiti per poter avviare un e-commerce farmacia?

“Per chi comincia il consiglio è quello di non affidarsi immediatamente ad un soggetto esterno. Utilizzare le risorse presenti in farmacia: tutte le fasi devono essere eseguite dal titolare o dai collaboratori. Preferire soluzioni open source anziché pagare per software proprietari ed evitare di regalare margini preziosi già in fase di avvio. Mai avviare un e-commerce farmacia generando immediatamente costi. Passato il periodo iniziale si procede col fare piccoli investimenti nell’interfaccia grafica, nell’infrastruttura, nella pubblicità ad-hoc.”

Quali sono i consigli che dai a chi ha già un e-commerce?

“Innovare la piattaforma: il pubblico ha bisogno di vedere cose nuove. Rinnovare il layout almeno ogni due anni. Se il business si consolida è consigliabile investire nell’infrastruttura interna per migliorare la propria organizzazione. Seguire il mercato e gestire le campagne prezzi dinamicamente, variando i prezzi in base alle necessità del periodo, evitare di abituare il cliente allo stesso prezzo. Avere tutti i prodotti a prezzo scontato è uno degli errori più grandi che si possano fare.”

Quali sono i fattori principali su cui puntare per ottenere successo?

“Il fattore tempo: vi è bisogno di tempo, dedizione e perché no, di notti passate a capire come migliorare la propria piattaforma.”

I social network possono facilitare il processo di vendita online?

“Certamente, a patto che vengano seguiti costantemente. Aggiornare e mantenere vivi i social network ed evitare l’errore di trascurarli.”

Quali sono gli errori da non fare per un e-commerce farmacia?

“Lavorare sul venduto, cioè mettere online prodotti che non si trovano in

magazzino. L’asset principale di un e-commerce farmacia vincente è quello di non far attendere i clienti. Se il cliente subisce ritardi nella consegna non ordinerà più. Chi acquista online lo fa per risparmiare soldi ma soprattutto tempo. E’ questo il bello di Internet.”

Evitare di basare l’e-commerce sul prezzo vantaggioso?

“Se si avvia un e-commerce farmacia con la guerra dei prezzi si parte col piede sbagliato. L’e-commerce deve essere un’opportunità per recuperare marginalità. Fidelizzare il cliente attraverso la qualità del servizio offerto, velocità nella consegna ed assistenza post-vendita.”

Altri errori da evitare?

“La politica del tutto gratis, nel caso di spedizioni gratuite. Fare attenzione agli acquisti in farmacia: non approvvigionarsi più del necessario. In mercato online è legato alla pubblicità e alle mode del momento. Evitare di investire grandi cifre in pubblicità senza che vi sia un riscontro pratico. Evitare di partire con un e-commerce generando costi, come il caso di canoni di abbonamento a servizi, difficilmente ammortizzabili in fase iniziale.”

Investi molto in comunicazione e pubblicità?

“Investo il necessario affinché le persone entrino in contatto con la piattaforma e riescano a toccare con mano la qualità del servizio offerto.”

Fare tutto in casa o farsi aiutare da un’azienda specializzata?

“Inizialmente fare tutto in casa, successivamente, quando si cresce, si può reinvestire con il supporto di aziende specializzate.”

Quali sono le difficoltà che incontri quotidianamente?

“Alcuni portali online acquistano dall’estero e rivendono prodotti non destinati al mercato italiano, riuscendo ad offrire un prezzo inferiore al cliente. In questo caso il cliente crede di acquistare un prodotto italiano ma riceve a casa un prodotto estero.”

Come i sono i rapporti con i produttori?

“Alcuni produttori fanno cartello per non intaccare le reti vendita sul territorio, minacciano la farmacia riducendo le quantità consegnate o chiudendo il rapporto, se il prodotto dovesse essere venduto online.

Pretendono che il loro prodotto venga messo online a prezzo pieno o addirittura rimosso.”

Come è organizzata la piattaforma?

“La piattaforma è basata su NOP Commerce, soluzione di negozio online di e-commerce basata su ASP.NET. Per l’hosting mi supporta una società del posto che utilizza i servizi del cloud Microsoft Windows Azure. Uno dei punti di forza del nostro e-commerce è l’integrazione col gestionale della farmacia. Con questo software riesco a gestire le vendite online come se fossero vendite al banco e quindi a monitorare tutto il processo di preparazione e allestimento della merce da inviare. Le funzionalità avanzate del gestionale mi consentono di analizzare i dati della farmacia separatamente da quelli dell’e-commerce. Il software mi consente di applicare direttamente sul prodotto le politiche di prezzo praticare online.”

Credi che l’integrazione col gestionale farmacia sia fondamentale per il successo dell’e-commerce farmacia?

“E’ l’aspetto chiave per il successo di un e-commerce in farmacia. Avere un solo universo consente di ottenere una maggiore efficienza. Altro aspetto chiave dell’integrazione col gestionale è quello della migliore vendibilità dei prodotti: il sito Internet, se integrato col gestionale, aiuta a migliorare l’indice di rotazione dei prodotti basso rotanti in farmacia.”

Cosa consigli ai farmacisti che vogliono aprire un e-commerce?

“Non partire regalando soldi a società esterne. Prima di avviare un e-commerce bisogna dedicarsi al perfezionamento dell’offerta in farmacia, quindi far crescere la farmacia sul territorio. Dopo aver perfezionato tutti i processi in farmacia, solo allora ci si può dedicare all’apertura di un portale e-commerce farmacia.”