ClinicaRx

COMO FAZER A MELHOR BLACK FRIDAY PARA SUA FARMÁCIA

SUMÁRIO

Saiba como aproveitar as campanhas da Black Friday 2021	03
O que esperar da Black Friday 2021?	04
Tendências para 2021	05
Quais produtos devo vender na BF?	07
Serviços farmacêuticos	10
Clinicarx, sua plataforma gratuita para serviços farmacêuticos	12

Saiba como aproveitar as campanhas da Black Friday 2021

Um dia inteiro com o consumidor pronto para comprar produtos por um bom preço. Esta é a promessa da *Black Friday*, evento que surgiu nos Estados Unidos e ganhou popularidade no Brasil há alguns anos.

Com este cenário, nada melhor que preparar sua farmácia para atender os clientes com campanhas vencedoras, divulgar seus serviços, sem prejudicar ou superlotar a rotina de trabalho de sua equipe.

Sendo assim, preparamos este eBook para a sua farmácia obter os melhores resultados. Está pronto?

O que esperar da Black Friday 2021?

Ano após ano, o evento atinge cada vez mais números surpreendentes! Em um levantamento da Ebit/Nielson sobre o ano de 2020, só o *e-commerce* fechou mais de **R$ 4 bilhões em vendas**, um **aumento de 25% em relação ao ano de 2019.**

Em 2021, devido à pandemia em um levantamento da Neotrust/ Compre&Confie, no primeiro trimestre percebeu-se um **crescimento de 31% nas vendas feitas pela internet** em relação ao mesmo período de 2020. Em pesquisa da *Future Shopper Report* 2021, 72% dos entrevistados afirmaram que pretendem continuar comprando pela internet, mesmo com a reabertura total do comércio físico.

Então a segunda dica por aqui, é para você **estar presente e preparado para fazer vendas pelos canais digitais como sites, redes sociais, WhatsApp, etc.**

Especialmente em 2021, com o avanço da vacina e mais de 50% da população com duas doses tomadas, espera-se que o consumidor, até como forma de alívio, adote hábitos cada vez mais consumistas. Com um planejamento sólido para o pré e pós venda, **pode ser o cenário perfeito para sua farmácia ter o melhor período de faturamento do ano!**

Tendências para 2021

Omnichannel

Com o cenário do fim do ano cada vez mais positivo, a tendência é que o mercado se equilibre, o consumidor volte a fazer compras presenciais, mas sem abandonar o online, por isso **é preciso que sua farmácia esteja presente na maior quantidade de canais possíveis e de forma integrada.**

Essa integração entre os mais diversos canais, estoque e caixa é conhecida como *Omnichannel*, que parte do princípio que o consumidor antes de fazer a compra pesquisa nos mais diversos meios. Então a pesquisa pode ser *online* e a compra *offline* e vice-versa.

Nesta *Black Friday*, ofereça a melhor experiência integrada para seu consumidor, unindo **Google, redes sociais, WhatsApp, loja física, entrega.**

Dica: Você pode se cadastrar gratuitamente na **Clinicarx**, uma plataforma para serviços farmacêuticos. Você pode implementar e oferecer Testes Rápidos, procedimentos, entre outros serviços de saúde, na sua farmácia de forma profissional sem pagar nada mais por isso. Assim, você pode se preparar para oferecer serviços de saúde sem se preocupar com os custos da plataforma.

Posicione sua farmácia no mercado, destaque-se e eleve sua farmácia ao próximo nível!

Cashback

Uma das operações mais procuradas do evento no ano passado pode ser um fator decisório para seu cliente na hora de fazer a compra. Se você ainda não está familiarizado com o termo, cashback significa “dinheiro de volta”, isso **quer dizer que você vai oferecer uma parte do valor da compra de volta ao cliente para gastar em sua farmácia**, parece bom? E é!

Esta é uma **excelente estratégia para atrair e fidelizar clientes**, já que pode fazê-los virem à loja para comprar por receber cashback e voltar a fazer compras para usar o saldo conquistado.

E se você desenvolver uma estratégia especial para a data passando a oferecer cashback ou mesmo aumentando a porcentagem do dinheiro de volta? Se você não tem o know-how de como fazer isso, **existem empresas como a Meliuz que são especializadas em impulsionar ações de cashback**. É importante também ressaltar alguns pontos:

- Cuidado ao calcular o retorno a seu consumidor, já que ele precisa se basear na margem de lucro;
- Estabeleça um prazo de validade para uso do benefício, assim você garante que ele vai retornar;

Formas de pagamento

Este ano consolidou novas e mais modernas formas de pagamento como o Pix e algumas plataformas como PicPay e MercadoPago.

É uma boa ideia se preparar para a data **oferecendo todas as formas de pagamento na sua farmácia e treinar seus funcionários, caso necessário, para não perder a venda.**

Quais produtos devo vender na BF?

Essa é talvez a pergunta mais difícil a se fazer quando vamos planejar o evento. **O primeiro passo é entender como vai seu estoque**. O fim de ano está bem próximo e o volume de vendas tende a crescer daí pra frente, então é uma **excelente oportunidade de "esvaziar" suas prateleiras para a chegada do verão**. Também é o momento de checar se aquele produto campeão de vendas está com bons estoques para não perder venda por falta de produto.

O segundo passo é entender quais produtos podem realmente ter uma margem de desconto menor - e NUNCA aumentar o preço antes para baixar na data, este é um tiro no pé. Confira e analise como foram as buscas por produtos em sua loja nos anos anteriores e prepare-se!

Com dados em mãos, crie possibilidades para os produtos que fazem mais sentido separando-os em:

Itens desejados: aqueles campeões de venda que vão ser mais buscados no período. Que tal oferecer o melhor preço de seu bairro, cidade, estado ou até do Brasil?

Itens parados: Sabe aquele produto que pareceu uma boa ideia comprar mas não sai de seu estoque ou que ainda faz parte da coleção passada? É uma excelente oportunidade de colocá-los para jogo oferecendo margens maiores de desconto e vagando espaço para, por exemplo, produtos de cuidados com a pele, afinal o verão está aí.

Itens diferentes: São aqueles produtos que não fazem parte da rotina de seu cliente, mas poderiam fazer se você souber divulgá-los da melhor forma.

Sabe aquele aparelho de escova facial, o barbeador elétrico com muitas lâminas ou mesmo o removedor de cravos que não tem muita saída? Aliado à estratégia de *cashback* que falamos acima, você pode gerar uma venda e trazer o cliente de volta para comprar mais produtos, por exemplo.

Se é sua primeira *Black Friday* e você não tem esse levantamento de como foram as vendas no ano passado, que tal perguntar a seu público?

Invista em redes sociais e converse com seu público, crie enquetes, pergunte para clientes mais engajados no *inbox*, afinal ele é a melhor "pessoa" para te dizer o que quer comprar! Não tenha medo de se arriscar.

Trabalhe duro na divulgação

De nada adianta criar um nome incrível, colocar os melhores produtos do mercado com preços jamais vistos, se você não planejou sua divulgação. Trabalhe seu **marketing digital**, crie conteúdos visuais claros na sua farmácia, pense na possibilidade de fazer materiais impressos e mãos-à-obra.

Veja aqui como criar, planejar e aplicar estratégias de Marketing Digital na sua farmácia!

ACESSAR ARTIGO COMPLETO

Vale lembrar que trazer quem já é cliente é bem mais fácil e barato, então **que tal aproveitar seu banco de contatos e avisá-los que você vai ter uma data especial?** Você pode fazer isso através de **e-mail marketing, *WhatsApp* e telefone, por exemplo. Comece sua campanha com pelo menos 20 dias de antecedência** e intensifique quando faltarem 10 enviando mensagens, notificações e avisos.

Dica: Para suas redes sociais, deixe bem claro que sua empresa toda está trabalhando para fazer a maior Black Friday de todos os tempos. Então **mude seu avatar nas redes, faça chamadas e contagens regressivas.**

Negocie com seus fornecedores

O primeiro passo para vender seus produtos a preços atrativos, é adquirí-los com preços atraentes, afinal você não quer ficar no prejuízo. Então com antecedência, **negocie valores com todos os fornecedores e ofereça vantagens para ele**. Que tal colocar os produtos em uma posição especial em troca de um valor mais atrativo? Seja criativo na negociação que você vai conseguir o sucesso.

Tudo pela metade do dobro

NÃO cometa o erro de "enganar" seu cliente, então faça uma estratégia justa de precificação, afinal com todos os sites de busca, é fácil saber quanto custava seu produto dias atrás ou mesmo qual o valor médio dele.

Criar uma Black Fraude vai fazer mal para seu negócio, gerar uma reputação negativa, um monte de reclamações no reclameaqui e gerar multas e danos que podem até mesmo ser irreversíveis. Ficamos combinados que não vai ter black fraude então, ok?

Se um dia é bom, 7 são incríveis!

Lembre que assim como você, todo mundo está pensando na data, então que tal se antecipar? Muita gente está esperando ansioso pela data para comprar produtos, e se você começar na segunda-feira e não na sexta? Lembre-se: **a fórmula preparação + atendimento + preço + vantagens + diferenciação vão fazer sua farmácia decolar as vendas nessa BF.**

Serviços farmacêuticos

Durante a pandemia, os **serviços farmacêuticos cresceram mais de 500%** fazendo que as farmácias ganhassem ainda mais o papel de protagonista na vida do paciente, **então se você já oferece serviços como vacinas, TLR, aplicação de brincos e outros mais, é uma excelente oportunidade de apresentar isso para seu cliente oferecendo combos especiais durante a data.** A *Black Friday* acontece em Novembro, mês do novembro azul, então que tal oferecer um combo de cuidados com a saúde do homem ou combos para casais?

Se você ainda não oferece serviços farmacêuticos mas pretende, a **Clinicarx** pode te ajudar!

Temos uma série de dicas e uma **Consultoria de implantação de Serviços Farmacêuticos**, com suporte durante todo o processo de implantação e estruturação. Se você já oferece e não conhece nossa plataforma, não perca tempo, **cadastre-se agora na nossa plataforma e torne tudo mais profissional de forma gratuita!**

Como eu posso te ajudar?

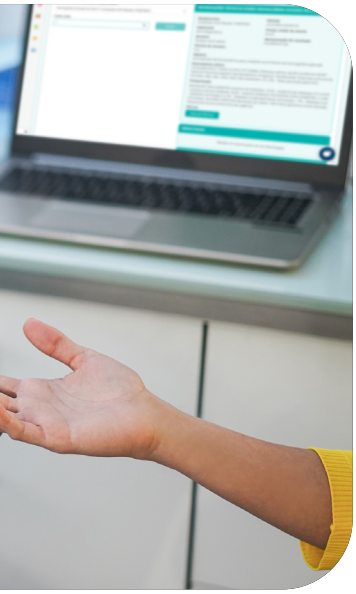
Fazer sua campanha ir de dentro pra fora pode ser a chave do sucesso. Então **prepare seu time de atendimento conversando sobre a importância daquela data. Que tal criar uma campanha de incentivo?**

O atendimento nem inicia quando o cliente chega na sua farmácia nem termina quando ele sai, então invista no pré, no durante e no pós venda. Mostrar que você se importa enviando notificações avisando que aquele medicamento está acabando e você está disponível é um grande diferencial.

A clinicarx por exemplo oferece a possibilidade de reagendar um novo exame enquanto o paciente é atendido mostrando que você se importa coma saúde dele e garantindo os atendimentos posteriores.

Outra dica importante se você está começando agora, **é ter um cadastro de seus pacientes**, assim você consegue comunicá-los de suas novas ações e campanhas. Ou seja, tenha sua agenda lotada de contatinhos.

Demonstre que se importa com seu paciente que ele vai retribuir mostrando que se importa com você. Preparados para voar?



Como a Clinicarx pode ajudar sua farmácia a oferecer uma melhor experiência?

A Clinicarx oferece e organiza tudo o que você precisa para começar a oferecer os principais serviços de saúde! Com o plano gratuito, é possível começar a entregar mais aos seus clientes, sabendo que os serviços cumprem a legislação vigente e têm todas as orientações necessárias para um atendimento diferenciado.
Veja mais neste artigo.

Leve sua farmácia ao nível mais alto da assistência farmacêutica e transforme o seu faturamento.

CLINICARX, SEU SOFTWARE GRATUITO PARA SERVIÇOS FARMACÊUTICOS.

Utilize a plataforma de atendimento referência em saúde do Brasil gratuitamente por tempo ilimitado.

**Você não precisa cadastrar nenhum cartão de crédito e nem pagar taxa de assinatura.*

CLINICARX FREE

Já são mais de 15.000 farmacêuticos faturando com serviços e seguimos evoluindo!

- Principais testes rápidos padronizados (Covid-19, Perfil Lipídico, Hemoglobina Glicada, Dengue e muito mais);
- Principais serviços em saúde com análise de custos (pressão arterial, glicemia, aplicação de injetáveis, colocação de brincos);
- Cadastro com prontuário eletrônico de pacientes;
- Laboratório especializado com selo PNCQ;
- Emissão de laudos clínicos;
- Prescrição farmacêutica orientada;
- Declaração de Serviços Farmacêuticos conforme normas exigidas pela RDC 44/2009 da ANVISA;
- Cursos e treinamentos para profissionais.

Acesse e utilize gratuitamente

ClinicaRx

Nossa missão é promover serviços de saúde acessíveis, convenientes, contínuos e de qualidade a todos, de forma integrada ao sistema de saúde, tendo **o paciente no centro de todo processo**.

Desenvolvemos uma plataforma para esses locais e profissionais, que padroniza os processos de como implantar e gerir **serviços de saúde inovadores**, atuando como um hub de conexões entre fornecedores, indústria, estabelecimentos, profissionais da saúde e pacientes.

SAIBA MAIS

@clinicarx

/company/clinicarx

fb.com/clinicarx

youtube.com/clinicarx

clinicarx.com.br/blog

ClinicaRx University