

› 5 Soluções  
para melhorar  
a gestão da sua  
farmácia de  
manipulação!

Conheça medidas simples que  
podem alavancar o seu resultado  
e melhorar a sua produtividade!

# Índice:

Introdução . . . . .	3
1) Aumente o controle das Finanças e otimize seu Fluxo de Caixa . . . . .	4
2) Controle de forma inteligente as Compras e Otimize seu Estoque . . . . .	6
3) Dupla de sucesso: Gestão de pessoas e processos . . . . .	8
4) Marketing e Vendas: Unidas para aumentar os resultados . . . . .	10
5) Empresas que investem no melhor Software de Gestão crescem! . . . . .	12

## Introdução:

Gerir o seu negócio, cuidar da parte técnica da farmácia, estudar, treinar equipe, relacionar-se com prescritores, preocupar-se com as finanças e se conectar com as mudanças aceleradas que acontecem no mundo, parecem demandas demais para tempo de menos, não é mesmo? Porém, se você não conseguir administrar corretamente todas essas tarefas, com certeza sofrerá severas consequências e isso poderá comprometer a saúde financeira do seu estabelecimento. Por isso, neste e-book preparamos valiosas dicas para te ajudar a implementar táticas eficientes para aumentar as vendas e melhorar a gestão da farmácia, ter mais assertividade no gerenciamento de indicadores, controlar melhor o seu estoque e fidelizar o seu cliente.

Conheça agora os 5 pilares que podem melhorar a sua produtividade, o seu controle, e tornar a sua farmácia ainda mais rentável:

## 01. Aumente o controle das finanças e otimize seu fluxo de caixa

As farmácias de manipulação, assim como outros tipos de negócio, possuem um grande fluxo de caixa devido às várias transações realizadas com os clientes no balcão e ou pela internet. E a movimentação não se limita apenas aos consumidores, mas envolve também fornecedores, despesas internas, salários e impostos. Além de gerir as cifras da empresa, é necessário também classificar os clientes, saber calcular descontos para clientes e parceiros, avaliar a lucratividade, reduzir custos e identificar oportunidades no mercado das matérias-primas.

Para realizar o controle de todos esses processos de forma simples, você pode:



A) Ter o auxílio de um software para te ajudar na administração, pois fica mais fácil identificar problemas e novas possibilidades. O funcionamento intuitivo destes programas abre caminho para a equipe controlar tudo de forma simples, necessitando apenas de um treinamento introdutório. Além disso, você pode automatizar o sistema da farmácia e fazer a gestão tributária com a ajuda de um software especializado e desenvolvido para essa finalidade. Com certeza você terá o aumento da produtividade e redução de custos.



B) Fazer acompanhamento mensal através de relatórios: crie uma rotina de acompanhar mensalmente a situação do resultado tributável, financeiro e de vendas com projeção estabelecida por períodos (3 meses, 6 meses e 1 ano). Essa análise vai te ajudar a ter o controle do seu cenário econômico, planejar melhor as despesas, reduzir pagamento de impostos e identificar novas oportunidades de negócios.



C) Estabelecer como meta fazer uma análise detalhada no fechamento dos balancetes mensais e definir um plano de ação para cada atividade, atribuindo as responsabilidade e datas para os envolvidos em cada processo.

## 02. Controle de forma inteligente as compras e otimize seu estoque

Como conseguir a adesão dos possíveis clientes?

A compra de um produto está ligada por dois pilares repletos de ramificações: problema e desejo. No caso, o “problema” do setor magistral é a grande diversidade de fornecedores, mas como avaliar e comprar com convicção? Um erro comum é comprar os ativos e substâncias em excesso ou sem buscar a opção mais vantajosa, já que em um mercado tão vasto, fica difícil coletar todos os orçamentos sem a ajuda de um software. Essa incerteza gera instabilidade nos preços e cria a necessidade de um serviço que auxilie no monitoramento do mercado, método mais indicado para evitar prejuízos.

O farmacêutico não deve ser apenas um profissional da área da saúde, mas também um empresário. Suas habilidades de comunicação e gestão vão aproximá-lo dos fornecedores e criar parcerias.



## Dicas do que fazer para melhorar a gestão de suas compras imediatamente:

A) Conhecer a demanda de cada classe de ativo dentro da sua farmácia. Em alguns estabelecimentos esse processo de gestão é tão ineficiente que, muitas vezes, se tem capital de giro parado e ninguém percebe.

B) Uma outra maneira de minimizar o problema e ter um controle mais preciso é priorizar a compra por demanda. Dessa forma, é preciso conhecer a curva ABC de insumos, levar em consideração o comportamento de saída de cada categoria em época sazonalidade e mapear o que tem alto giro. Além disso, é fundamental conferir e registrar as entregas feitas pelo distribuidor, ter o controle de lotes e vencimento e realizar uma contagem periódica de estoque. Lembre-se que ter uma gestão precisa é fundamental para disponibilizar diversas possibilidades de tratamento aos clientes e criar soluções e alternativas para os prescritores.

**Aqui, novamente você pode ter acesso a todas essas informações de forma acessível e rápida no seu software de gestão.**

### 3) Dupla de sucesso: Gestão de pessoas e processos.

Gerir o material humano do seu empreendimento precisa ser uma prioridade, especialmente em um setor como o magistral, onde a confiança e a parceria entre as partes é sinônimo de negócio fechado. Ajudar as pessoas deve ser o maior objetivo do empresário, já que o lucro vem com o trabalho bem feito.

O gestor deve ser um líder, não um chefe perante os funcionários.

Em um ramo tão competitivo, esse profissional precisa ser uma referência e treinar sua equipe para oferecer aos clientes o melhor suporte. Esse processo inclui também instruções sobre produtos, procedimentos operacionais padrão (POP's), técnicas de venda e até o atendimento no balcão, principal fonte de fidelização do cliente nas farmácias. O sucesso das vendas depende de um serviço que satisfaça o cliente, desde a recepção até entrega do produto/medicamento.



## Ações simples para colocar em prática já e fazer o seu faturamento aumentar:



A) Tenha uma equipe de pós-venda: muitos gestores utilizam a capacidade básica do seu software para farmácia, deixando de usufruir os benefícios de diversas funcionalidades extremamente úteis para seu negócio. É o caso, por exemplo, do pós-venda. As farmácias têm chances de aumentarem a receita com implementação de estratégias de pós vendas.



B) Incluir o cliente num sistema de relacionamento e segmentar os pacientes que fazem uso de tratamentos contínuos, pode ser um enorme aliado para continuar vendendo e estreitando relacionamento com esse cliente, por exemplo. Basta incluí-lo no sistema e treinar um funcionário para entrar em contato com ele quando o tratamento estiver próximo do fim. Ele pode aproveitar para fazer uma ação direta de pós venda, como perguntar se o cliente deseja que o medicamento seja entregue em sua casa ou escritório, por exemplo.



C) O ideal é sempre associar a estratégia de venda com valor agregados, já que o cliente pode precisar comprar outros produtos também. Se você conseguir fazer isso algumas vezes ao dia, por exemplo, com certeza você já perceberá aumento na receita, além de fidelizar o cliente.

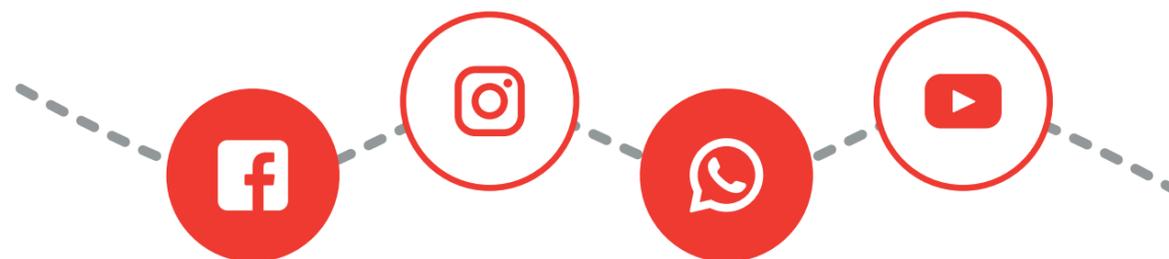
## 4) Marketing e vendas: Unidas para aumentar os resultados

Como e onde divulgar meu serviço?

A área de marketing é muitas vezes sujeita às políticas da empresa e podem variar de equipe para equipe, e no setor magistral não é diferente. Saber se comunicar com os clientes estreita a relação entre as partes e é uma garantia de melhora nos rendimentos, assim como inovar no modo de divulgar. Se banners e uma bela vitrine ainda funcionam, aliados ao marketing digital eles podem ser uma ferramenta fundamental para alavancar um negócio nos tempos atuais.

Para isso, é preciso treinar a equipe e agregar membros capacitados para impulsionar sua marca sem grandes gastos. Para ter sucesso e gerar demanda, conhecer seu público-alvo é a primeira etapa, além de fazer de forma eficiente a comunicação entre vendedor e cliente. Ter um propósito claro e falar com propriedade são comportamentos simples que fazem sua empresa crescer e seu produto ganhar visibilidade. Soluções rápidas e inteligentes que vão agradar os atuais clientes e atrair novos, afinal, se seu serviço é de fato bom, não faltará demanda.





## Para colocar em prática já:

A) Conheça o seu cliente e defina a sua persona (público alvo detalhado): a partir do momento que você conhece o perfil e desejo dos seus clientes, fica mais fácil montar a sua árvore de decisão de compra, positivar o seu ponto de venda e criar ações que impactem diretamente o seu cliente. Ter um PUV (posicionamento único de vendas) também pode te ajudar bastante. Por exemplo: você pode se posicionar como uma farmácia especialista em nutrição, cosmetologia; pode também optar por atender prioritariamente um público premium ou classe C e D. Isso vai te ajudar muito a definir a sua linha de comunicação e ser mais assertivo ao impactar o cliente.

B) Faça um planejamento mensal e defina uma linha editorial para impactar o seu cliente: defina os canais de comunicação que deseja explorar e desenvolva uma estratégia coerente para divulgar os seus produtos. O ideal é que todos os envolvidos estejam treinados e saibam qual o foco de trabalho da farmácia na período estabelecido: balconistas, propagandistas e toda a equipe devem estar engajados e conectados com a campanha. Explore fundamentalmente algumas ações: faça visitação médica, positive o seu PDV, explore as mídias sociais: Facebook, Instagram, E-mail marketing e WhatsApp.

C) Nas redes sociais, pensem prioritariamente em inspirar, educar e engajar o seu público através de conteúdo atraente, consistente e útil. Seja rápido nas respostas para surpreender e fidelizar o seu cliente.

## 5) Empresas que investem no melhor software de gestão crescem!

Como vimos, uma gestão completa e segura de sua farmácia, abrange mais do que controle financeiro e cadastro de clientes. É necessário atender as exigências da Anvisa, integrar lojas, ter acesso ao estoque, analisar hábitos dos consumidores para planejar adequadamente o estoque, controlar validade dos ativos, entre outras atividades rotineiras específicas do segmento.

A Fagron Technologies oferece os melhores softwares do mercado para o segmento, com atendimento em todo o Brasil. São ferramentas de fácil utilização e implementação, que unem todas as necessidades de gestão da farmácia e permitem a operacionalização de estabelecimentos únicos ou redes com filiais.

Melhore a sua margem de lucro e aumente as suas vendas com os recursos e segurança que somente a Fagron Technologies pode te oferecer.





Nosso DNA  
é facilitar o  
seu Negócio!

Entre em Contato Conosco:  
(11) 2152.8100

Acesse Nossos Conteúdos:

[Clique Aqui!](#)

