



9 DICAS PARA
AUMENTAR AS VENDAS
da sua farmácia
com uso do Telegram

Após o aumento do uso do WhatsApp para relacionamento e vendas, especialmente por meio dos novos recursos criados após a pandemia e os acessos online, o **Telegram tem sido um canal complementar de atendimento e vendas e pode ser um reforço para as vendas** da sua farmácia magistral.

Se você ainda não conhece ou não utiliza, este post é pra você. Listamos aqui 9 dicas para que você possa usar este novo canal, sem deixar de usar aqueles que já lhe dão resultado. Neste artigo, falaremos também sobre **as vantagens e como começar a vender pelo Telegram**.

Se a sua farmácia magistral já tem um e-commerce ou você pretende encontrar canais mais eficientes de venda para aumentar as vendas explorando novos modelos, continue lendo este artigo.

Vamos lá para as novidades. **Podemos chamá-la de Dica 0 ou dica preliminar:**

Dica preliminar: Softwares modernos de gestão de farmácias já integram o Telegram

Após o uso cada vez maior do WhatsApp - que todos amamos e queremos manter - o Telegram é uma realidade e tem se tornado um canal de relacionamento e vendas para as farmácias.

Em consequência disso, alguns softwares de gestão para farmácias magistrais já se adaptaram e integram o WhatsApp, o Facebook e o Telegram, garantindo, dessa forma, um atendimento multicanal.

Atendimento multicanal é o futuro do atendimento excelente: O omnichannel, como é também chamado este tipo de atendimento por multicanais, possibilita unificar os atendimentos em uma única plataforma e atender mais rápido um maior volume de usuários. Isso quer dizer que, com essa plataforma, o atendimento aos seus clientes passam a ter mais qualidade.

O mobyPharma é um exemplo disso, pois integra também as mensagens enviadas via Telegram, para que as farmácias magistrais brasileiras, especialmente aquelas menores, não dependam somente do WhatsApp para vender.

Já as farmácias grandes, que possuem ou não aplicativo próprio, também se beneficiam com este tipo de integração e padronização do atendimento, aumentando consideravelmente suas vendas.

WhatsApp é o aplicativo mais usado do mundo : Sabemos que o WhatsApp é, hoje, o queridinho. Porque é o aplicativo mais usado do mundo, mas é preciso estar em todos os canais, para que seu cliente escolha por qual deles ele quer falar com a sua farmácia.

Aliás, a parte boa disso é que o Telegram tem uma funcionalidade bem parecida com o WhatsApp, então não há muito problema quanto a essa adaptação por parte da sua equipe.

SAS melhora experiência digital com seus clientes : Partindo deste princípio, de estar em todos os canais, os softwares em nuvens (SAS) oferecem uma experiência digital que melhora, em muito, essa relação com os seus clientes. Sem automação e tecnologia, fica difícil aumentar as vendas, atendendo com excelência.

Se você concorda com isso é porque já testou fazer isso de forma orgânica.

Aliás, a sua farmácia já utiliza o Telegram? Se ainda não, vamos começar com as dicas falando um pouco sobre as vantagens de usar este app também na sua farmácia.

Confira também as dicas simples que criamos para você começar a vender pelo Telegram.

Dica 1:

Conheça quais as vantagens e como começar a vender pelo Telegram

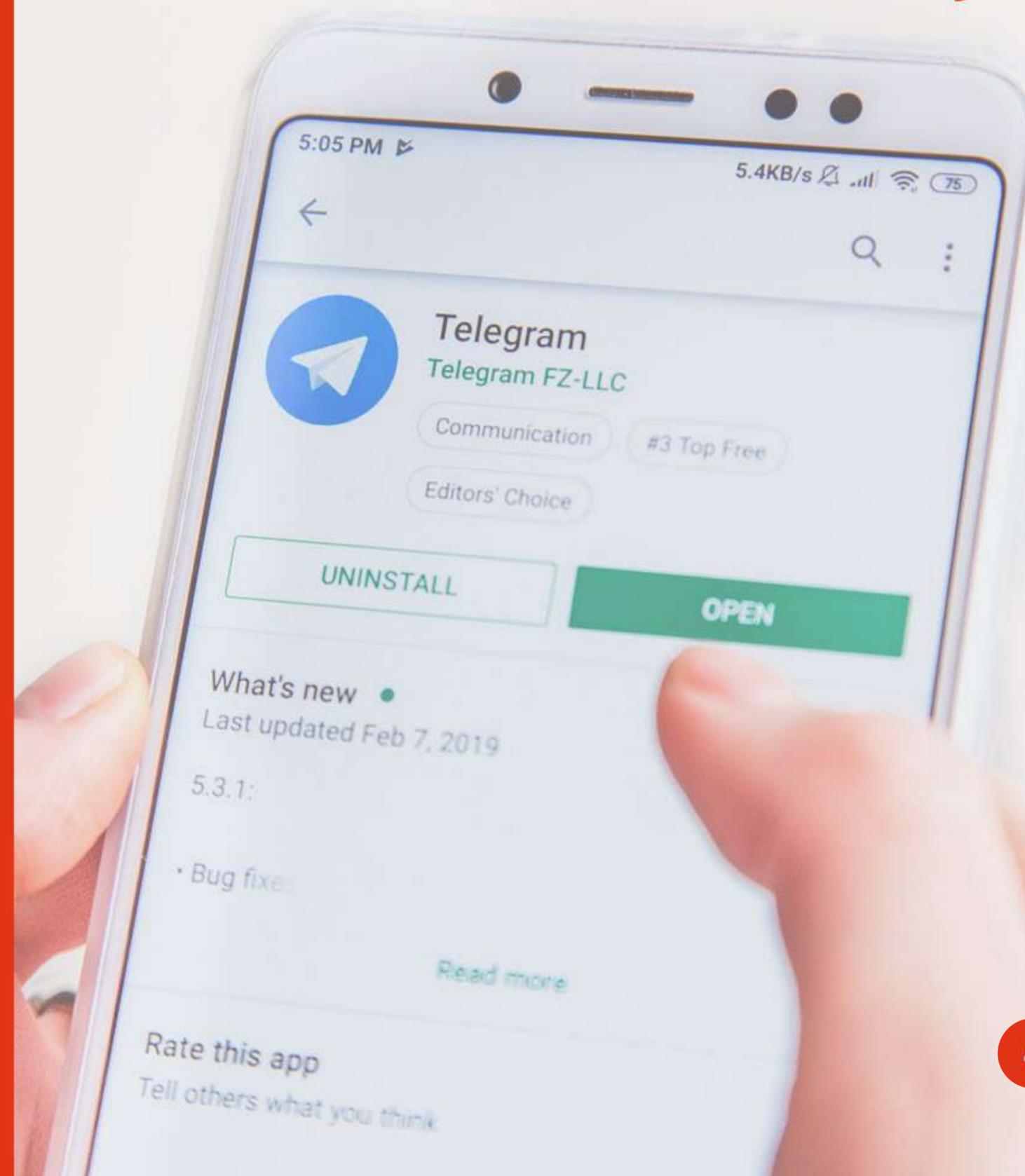
O Telegram é um aplicativo de chat muito semelhante ao WhatsApp, com uma popularidade que vem crescendo no Brasil e no mundo todo.

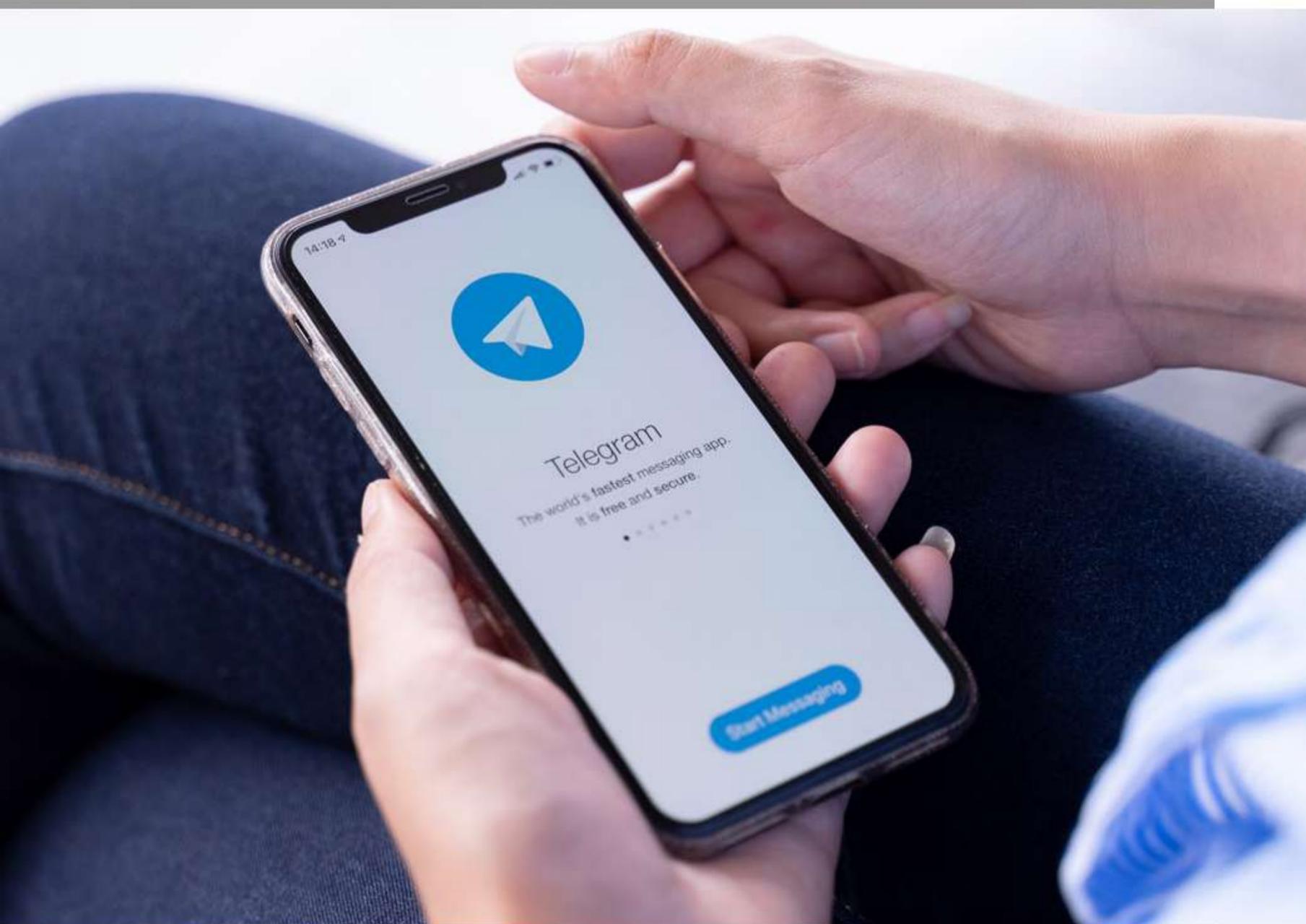
Sem contar que o Telegram tem como vantagem os canais e grupos, sendo possível enviar arquivos maiores e também um maior foco em privacidade.

Dica 2:

Conheça as boas práticas para vender pelo Telegram

Como em qualquer aplicativo, a maior forma de ter sucesso ao usá-lo para vender é dominar suas ferramentas e particularidades. Assim, é possível entregar a melhor experiência para o público.





Dica 3:

Pra começar, crie um canal de Telegram

Uma das melhores ferramentas do Telegram são os canais. Eles são semelhantes aos grupos, com a diferença que apenas os administradores da conta podem enviar mensagens.

Além disso, os canais podem ser tanto públicos quanto privados, em que o acesso é apenas por um link de convite.

Com esse recurso, você tem um meio direto de se comunicar com muitos usuários, que são automaticamente notificados de novas mensagens. Você também pode ter diversos administradores, mas as mensagens sempre são assinadas pela sua marca.

Dica 4: Personalize sua página de forma profissional

O Telegram pode ser uma ótima forma de gerar contato com a sua marca. Existem ações simples e eficazes, como criar uma conta no Telegram e compartilhar o link para que os usuários entrem em contato.

Mas, para isso, não esqueça de que antes você precisa personalizar a sua página para ser imediatamente reconhecida, com seu nome e logo, sempre respeitando a identidade visual da sua farmácia.

Dica 5:

Defina o público que será foco deste canal

Definir o público do canal é extremamente importante. Mais importante ainda é focar em engajamento e o público ter interesse naquilo que você fala e, conseqüentemente, naquilo que você vende.

Por meio do telegram, dá para falar e fazer grupos fechados para enviar novidades aos clientes (como promoções e descontos para quem entrar no grupo do Telegram). Você pode também mandar informações da farmácia, como horário de funcionamento, um produto novo que eles começaram a vender.

Dica 6:

Distribua conteúdo de qualidade para seu público

O Telegram é um canal mobile, ou seja, acessado via smartphone. Isso significa que o seu público pode estar fora de casa no momento em que for interagir com você.

Portanto, cuidado com o jeito de se comunicar. Ela deve ser clara e assertiva.

É, também, uma ferramenta informal. Apesar de se tratar de farmácias e área da saúde, você pode criar stickers, usar memes e diversos outros meios para deixar a conversa mais divertida.

Se for produzir algum conteúdo, pense em mensagens inteligentes e sem grande volume. Aposte em algo curto e direto, com ótimas imagens. Você também pode usar o Telegram para promover blog posts e divulgar o marketing de conteúdo da sua farmácia.

Dica 7:

Use as funcionalidades de conversa que o Telegram oferece

Para facilitar a conversa no app, existem diversas funcionalidades, assim como no WhatsApp Business. Pode fazer menções, caso queira enviar mensagens diretamente para uma pessoa.

Além disso, a notificação das menções garante que a pessoa verá a mensagem, mesmo dentro de um grupo.

Outra função interessante são as hashtags, que permitem agrupar mensagens por assunto, facilitando muito a organização na plataforma.

Dica 8:

Adicione o Telegram nas suas plataformas

Se você tem um canal no Telegram, precisa divulgá-lo. Portanto, garanta que você coloque o seu link no site e em todas as redes sociais que usa, como Facebook e Instagram. Uma plataforma ajuda a divulgar a outra.





Dica 9:

Utilize suas mensagens para divulgar sua marca

Existem muitos grupos e canais no Telegram. Por isso, sempre inclua sua logomarca e identidade visual nos conteúdos que produzir, para fortalecer o branding. Assim, se um conteúdo for muito compartilhado ajudará a atrair novas pessoas para o seu grupo. Também vale a pena colocar o link do seu canal em cada post.

Você gostou deste artigo? Esperamos que o ajude a se comunicar melhor e aumentar as vendas da sua farmácia.

SOFTWARES DE GESTÃO COMPLETOS PARA FARMÁCIAS

**Confira outros materiais que
fizemos para o Gestor de Farmácias.**

Lá você pode baixá-los gratuitamente:

Acesse agora

