

BEM-VINDO(A) A INTRODUÇÃO DO NOSSO E-BOOK

Escolher o ponto comercial certo é crucial para o **sucesso** de qualquer negócio, especialmente para uma farmácia de manipulação.



Neste ebook, abordaremos a **importância** de estar próximo a **clínicas médicas**, a influência desse fator no fluxo de clientes e como ele pode impactar diretamente suas vendas e a satisfação do cliente. Este é o primeiro de uma série de quatro ebooks que ajudarão você a planejar, abrir e gerir sua farmácia de manipulação com **sucesso**.

CAPÍTULO 1: A IMPORTÂNCIA DA LOCALIZAÇÃO

Proximidade com Clínicas Médicas: Estar perto de clínicas médicas pode aumentar **significativamente** o fluxo de clientes. Pacientes que saem de consultas médicas frequentemente precisam de medicamentos manipulados e é conveniente para eles buscar esses medicamentos **próximo** ao local da consulta.



Acessibilidade e Conveniência: A **facilidade** de acesso é um fator **determinante** na escolha do local. Proximidade a transporte público, estacionamentos e facilidade de acesso para pessoas com mobilidade reduzida são aspectos a serem considerados.

CAPÍTULO 2: ANÁLISE DO PÚBLICO-ALVO

Entendendo o Perfil dos Clientes: Farmácias de manipulação atendem um público específico que busca **medicamentos personalizados**. Conheça o perfil desses clientes, suas necessidades e preferências.



Estatísticas Relevantes: Segundo a ANVISA, 70% dos pacientes preferem farmácias **próximas** às suas clínicas de atendimento. Além disso, farmácias localizadas em áreas com **alta densidade** de clínicas médicas tendem a ter um **aumento de 40%** no número de receitas manipuladas.

CAPÍTULO 3: CASOS DE SUCESSO

História de Sucesso: Conheça a história de Maria, uma farmacêutica que escolheu abrir sua farmácia de manipulação ao lado de um **centro médico** renomado. Em apenas um ano, ela viu suas vendas **aumentarem em 50%** e conquistou uma base fiel de clientes. Sua estratégia de localização foi um dos principais fatores para esse **sucesso**.

CAPÍTULO 4: ESPECIALISTAS RECOMENDAM



Referências de Especialistas: Dr. João Silva, especialista em marketing farmacêutico, afirma que “a localização é um dos **principais** fatores de **sucesso** para uma farmácia de manipulação. Estar perto de clínicas médicas facilita a vida dos pacientes e **aumenta** a visibilidade da farmácia.”

CAPÍTULO 5: PLANEJANDO O SEU PONTO COMERCIAL



Passo a Passo para Escolher o Local Ideal:

Guia prático com passos detalhados para a escolha do ponto comercial, considerando fatores como concorrência, fluxo de pessoas, e infraestrutura local.

Checklist de Verificação: Uma lista de verificação para garantir que você não esqueça nenhum detalhe importante ao selecionar seu ponto comercial

AQUI CONCLUIMOS NOSSO E-BOOK FIQUE POR DENTRO DAS NOVIDADES

Escolher o ponto comercial certo pode ser o diferencial entre o **sucesso** e o fracasso da sua farmácia de manipulação. Utilize as dicas e estratégias apresentadas neste e-book para tomar decisões informadas e **maximizar** suas chances de **sucesso**.

Próximos Passos: Fique **atento** ao próximo ebook da série, onde abordaremos estratégias de marketing **eficazes** para atrair e reter clientes em sua farmácia de manipulação.

NOSSO CONTATO

Se você está **interessado** em abrir uma franquia Phitofarma, entre em contato conosco. Nossa equipe está pronta para ajudá-lo a encontrar o ponto comercial perfeito e a garantir o **sucesso do seu negócio**.

SEJA UM FRANQUEADO PHITOFARMA

 franquia@phitofarma.com.br

 (11) 91006-1157