ClinicaR

A JORNADA DO CLIENTE NA FARMÁCIA

O maior valor que uma farmácia pode entregar é seus clientes não são medicamentos ou produtos de higiene e beleza.

A simples venda de produtos tem se tornado uma commodity, o que leva a uma guerra de preços e torna mais difícil se diferenciar da concorrência.

O maior valor que uma farmácia pode entregar é o cuidado com a saúde, com o bem-estar e com a qualidade de vida daqueles que buscam seus produtos e serviços. Esses são benefícios dos serviços em saúde que mudam a experiência do cliente e aumentam a rentabilidade da negócio.

Neste infográfico você vai ver:

- Como otimizar e deixar a jornada do seu cliente perfeita;
- Como solucionar os GAPS do seu serviço;
- O que sua farmácia comunica ao cliente.

A JORNADA DO SEU CLIENTE

A jornada do seu cliente começa muito antes de ele chegar à farmácia e se aproximar no balcão. Quer saber como deixar esse processo mais simples e sem pedras no meio do caminho?

A gente mostra como entender **aspectos importantes após a implementação dos serviços**.

Se você tem uma farmácia ou uma grande rede de filiais, independente de quantas lojas, é preciso criar um **padrão de atendimento** entre os funcionários e que ele atenda aos desejos seus clientes. Para além da implementação, é preciso pensar na **comunicação e abordagem**.

A padronização deste processo facilita o trabalho de todos e, principalmente, ajuda a manter a qualidade e a humanização que você certamente prezou no seu negócio de saúde.

Isso define como sua farmácia será reconhecida entre os clientes e na comunidade.

É preciso estruturar processos.
Como fazer isso? Nós mostramos!

Isso pode ser facilitado ao criar procedimentos operacionais e fazer treinamentos com seus funcionários. É simples, mas não é fácil.

Para que isso aconteça de forma eficaz, é preciso que todos os funcionários estejam alinhados e que a farmácia ofereça um atendimento personalizado e de qualidade. Para alcançar tal feito, é preciso que a farmácia ofereça um atendimento personalizado e de qualidade. Para alcançar tal feito, é preciso que a farmácia ofereça um atendimento personalizado e de qualidade.