Guía sobre todo lo que necesita una **farmacia** para **vender online**

MC Dilo.

Es una realidad que internet ha cambiado la forma de interactuar con los consumidores. Y por eso, cada vez más empresas del sector salud están incorporando diferentes acciones online en su actividad comercial. Cabe señalar, que el sector farmacéutico es uno de los más regulados del mercado. Y por eso queremos compartir contigo, una guía con los pasos que debes tener en cuenta antes de implementar la venta online a distancia en tu farmacia.

- Antes de iniciar la actividad de venta a distancia, deberás realizar una comunicación previa a las autoridades competentes de tu comunidad autónoma, al menos 15 días antes del inicio de dicha actividad.

- Para realizar la comunicación previa de dicha actividad es indispensable que cuentes con un certificado Digital Clase 2 CA para personas físicas.

- ¿Cómo obtener este certificado? Siguiendo el procedimiento que se indica en este enlace: https://www.sede.fnmt.gob.es/certificados/persona-fisica

MC Dilo.

- Una vez obtenido este certificado digital, debes acceder a la aplicación electrónica diseñada para gestionar estas comunicaciones en https://distafarma.aemps.es/farmacom/faces/inicio.xhtml y a continuación sigue los siguientes pasos:

  - Selecciona en el mapa tu Comunidad Autónoma desde este enlace
  - Busca tu provincia y cumplimenta la casilla de tu localidad
  - Pulsa en la opción “Comunicación Previa”
  - Cumplimenta el formulario de notificación, aportando la siguiente información:

    - Nombre y apellidos del farmacéutico o farmacéuticos titulares o, en su caso, del farmacéutico regente, y dirección de la farmacia desde la que se dispensarán dichos medicamentos no sujetos a prescripción.
    - Fecha de comienzo de las actividades de oferta al público de medicamentos por venta a distancia a través de la página web.
    - Dirección del sitio web utilizado para este fin.
    - Información sobre los procedimientos de envío de los medicamentos al público.
    - Declaración del/ de los responsable/s de sitios web que realizan venta a distancia al público.

MC **Dilo.**

- Una vez que hayas realizado la correspondiente notificación recibirás las credenciales de acceso (usuario y contraseña) con los que podrás acceder a la aplicación y consultar el estado del expediente así como notificar una modificación de los datos o bien el cese de la actividad.

- Luego de que la comunicación haya sido aceptada por la autoridad competente, podrás acceder a la aplicación para descargar el logotipo común el cual deberá ser insertado, de manera que esté claramente visible, en cada una de las páginas del sitio web que realice la venta a distancia de los medicamentos.

MC Dilo.

En relación a la normativa es importante que tengas claro que:

- Sólo está permitida la venta online de medicamentos sin prescripción médica, según lo establecido en el Real Decreto 870/2013, de 8 de noviembre.
- La venta de medicamentos no sujetos a prescripción médica a través de Internet únicamente la pueden realizar aquellas farmacias abiertas al público, legalmente autorizadas y que figuren en el listado publicado por la autoridad competente.
- La venta debe ser directa desde la farmacia, con intervención de un farmacéutico responsable de la dispensación y sin intermediarios.
- La actuación profesional del farmacéutico es requisito inexcusable para la dispensación al público de medicamentos también a través de sitios web.
- No se pueden realizar regalos, premios, obsequios, concursos, y bonificaciones como medios vinculados a la promoción o venta al público de medicamentos mediante sítios web.

MC Dilo.

- Los pedidos se deben realizar directamente a la oficina de farmacia, a través del sitio web habilitado al efecto por ésta.
- Para ser válido el pedido debe incluir los siguientes datos del comprador: nombre, apellidos, teléfono, correo electrónico y dirección postal, para permitir que el farmacéutico contacte con el comprador si fuera necesario.
- El farmacéutico debe valorar la pertinencia o no de la dispensación, especialmente ante solicitudes de cantidades que excedan las empleadas en los tratamientos habituales, peticiones frecuentes o reiteradas, que indiquen la posibilidad de que se realice un mal uso o abuso de los medicamentos objeto de venta.
- La farmacia puede aceptar devoluciones solo en los casos en los que se haya suministrado el medicamento por error, no se correspondan con el pedido o hayan sido dañados durante el transporte. Los medicamentos devueltos irán siempre destinados a su destrucción.
- Cuando el comprador se encuentre en otro Estado Miembro, la venta a distancia mediante sitios web debe realizarse de acuerdo con los requisitos establecidos en la normativa española, así como los exigibles en el país de destino desde donde el comprador realiza su pedido, tanto respecto a los medicamentos, incluyendo etiquetado y prospecto y clasificación, como a las condiciones de su dispensación.

¿Quieres implementar u optimizar la estrategia de marketing digital de tu Farmacia?

¡Recibe una auditoría gratis ahora!

¡Quiero mi auditoría gratis!

MC **Dilo.**

mcdilo.es | 913533845 - 625362653

MC **Dilo.**

¿Por qué MC Dilo? ¿Qué nos hace diferentes?

En **MC Dilo** colaboramos en el crecimiento de nuestros clientes a través de un conocimiento profundo y de la utilización de las técnicas más vanguardistas, adaptadas a cada momento a las tendencias de su público objetivo.

¿Cómo enfocamos nuestros proyectos?

Desde hace 20 años nuestro trabajo es ayudar a nuestros clientes a dar a conocer quiénes son, cómo trabajan, qué productos y qué servicios ofrecen. Nuestro compromiso es que sean conocidos por su público objetivo, posicionándose en el mercado con la reputación que les corresponde.

Hacemos comunicación

- Redes sociales
- Marketing de contenidos – Blog
- Posicionamiento SEO
- SEM (campañas publicitarias)
- Email Marketing
- Diseño y desarrollo web
- Ecommerce
- Inbound Marketing

mcdilo.es | 913533845 - 625362653

En relación al envío de e-mails (e-mail marketing y newsletters), podrás mapear los resultados, realizar envíos de SMS, confirmación de compras, campañas de mensajes de voz y notificaciones push.

Además, permite la creación y la gestión de tu lista de contactos: importar, eliminar y añadir contactos, crear formularios para aumentar tu base de datos y crear campañas con plantillas gratuitas listas para usar con un editor muy simple.

E-goi es una plataforma multicanal entre cuyas funcionalidades podemos destacar el e-mail marketing. Esto significa que son varias herramientas en una sola. El usuario puede tener a su disposición servicios que van desde la captura de leads a la relación completa y automática en todos etapas del embudo de ventas – ya sea por e-mail, notificaciones push, mensaje de voz o SMS.

Y lo mejor: es una herramienta en español, que pone a tu disposición las formas de pago más usadas y seguras, siendo un gran diferencial en relación a otras empresas internacionales. Para quien desea potenciar todavía más las ganancias de su e-commerce, ¡E-goi es la herramienta ideal para implementar nuevas estrategias y crear campañas de marketing digital!