

E-COMMERCE E FARMACIA



a cura della **Redazione Utifar**

Il commercio elettronico è in piena espansione a livello globale.

Ma come si sta muovendo la farmacia italiana in questo settore?

E quali le prospettive di sviluppo nel prossimo futuro?

Ne abbiamo parlato con Riccardo Salvo di Migliorshop.

Com'è stato il trend dell'e-commerce nel 2018?

L'e-commerce è stato negli ultimi anni l'unico settore in Italia a registrare una crescita a due cifre. Il numero di persone che accede ad Internet nel mondo ha superato nel 2018 i 4 miliardi, con un aumento del 10% rispetto all'anno precedente.

Lo scorso anno 1,79 miliardi di persone nel mondo hanno effettuato almeno un acquisto online.

In Italia la diffusione dell'online ha raggiunto, sempre nel 2018, l'89,9% della popolazione tra gli 11 e i 74 anni, con 43 milioni di italiani che dichiarano di poter accedere a internet da location fisse o da mobile.

Il mercato e-commerce in Italia ha generato fatturati superiori ai 35 miliardi crescendo complessivamente dell'11% rispetto all'anno precedente. In particolare si registra la crescita maggiore nei settori alimentari (+43%) e salute e bellezza (+47%).

(Fonte Rapporto e-commerce in Italia 2018 - Casaleggio Associati)

L'avvento di Amazon e di altri giganti e-commerce hanno influito positivamente o negativamente nella crescita?

Senz'altro colossi come Amazon, E-Price ed altri hanno aiutato l'e-commerce a crescere più rapidamente perché hanno insegnato alle aziende un tipo di servizio che fino a qualche tempo fa era impensabile si potesse offrire a distanza. Al contempo hanno "educato" le persone ad acquistare con più sicurezza online eliminando gran parte della diffidenza che era radicata in molti di noi. Se da una parte questo ha avvantaggiato le aziende che vendono nel mercato e-commerce è chiaro che al tempo stesso ha danneggiato le aziende offline come le farmacie tradizionali. Infine è importante sottolineare che nei confronti dei colossi mondiali dell'e-commerce il legislatore ha voluto mettere le farmacie e parafarmacie in una importante situazione di vantaggio competitivo: sono le uniche infatti che possono vendere in rete farmaci senza obbligo di ricetta.

Oltre ad essere le uniche a poter vendere online i farmaci da banco OTC-SOP, quali sono gli altri i punti di forza della farmacia in questo settore ?"

La farmacia ha la possibilità di poter attingere ad uno spettro molto ampio di prodotti sia attraverso l'approvvigionamento diretto che tramite i distributori/grossisti a cui può rivolgersi per ottenere in brevissimo tempo anche milioni di referenze che spaziano dagli integratori, ai cosmetici, ai prodotti veterinari, agli alimentari, ai farmaci e molto altro ancora. Agli occhi di un consumatore che si appresta a fare acquisti la farmacia rimane anche online sinonimo di garanzia e affidabilità

Prospettiva per il 2019?

Le previsioni ci indicano che la crescita dell'e-commerce continuerà in doppia cifra anche per il 2019. Dalla nascita dell'e-commerce ad oggi, l'evoluzione è stata rapida e, grazie alle nuove tecnologie e alla diffusione dell'intelligenza artificiale, la crescita che registreremo nel prossimo decennio sarà sempre più rapida e significativa.

Cosa offre la vostra azienda per aiutare la farmacia in questo settore?

Migliorshop, specializzata dal 2006 nel settore e-commerce farmacia, è in grado di offrire una ampia gamma di servizi e di strumenti per portare una farmacia tradizionale verso una farmacia web oriented di successo.

Migliorshop dispone infatti di una rete di consulenti esperti in grado di accompagnare la farmacia in tutte le fasi cruciali: la creazione del brand, lo startup, il monitoraggio dei risultati, la definizione degli obiettivi e la strategie necessarie per raggiungerli. Migliorshop offre due banche dati: la banca dati di Farmadati con oltre 2 milioni di referenze e la banca dati di Farmabank - in esclusiva solo per i clienti Migliorshop - l'unica in Italia creata appositamente per internet con oltre 30.000 schede prodotto con immagini e descrizioni estese. La nostra azienda dispone anche di un gestionale proprietario in cloud attraverso il quale è possibile gestire in toto l'attività e-commerce interfacciandosi con qualsiasi gestionale di farmacie per l'allineamento del magazzino e di una vetrina e-commerce al passo con le più recenti tecnologie per garantire un flusso di acquisto semplice, veloce e fruibile da qualsiasi dispositivo. Infine disponiamo di accordi con farmacisti iscritti all'albo e specialisti nel settore a cui la farmacia può rivolgersi per delegare parte del lavoro che una attività e-commerce comporta o per attivare collaborazioni o consulenze specifiche.

Ricordiamo cosa dovrebbe fare una farmacia per aprire un'e-commerce.

Per prima cosa individuare un partner esperto che possa guidarli nel passaggio da una farmacia tradizionale ad una web-oriented. I dati raccolti negli ultimi anni dimostrano che oltre tre farmacie su quattro che si affidano ad agenzie non specializzate o a piattaforme e-commerce standard (come OpenCart, Magento, Prestashop, ecc.) non raggiungono i risultati sperati. Da un punto di vista invece burocratico sono necessari pochi passaggi piuttosto semplici, sul nostro sito www.migliorshop.it è possibile reperire una lista di tutti i passi necessari.

Migliorshop sarà presente al prossimo Cosmofarma dal 12 al 14 aprile, al Padiglione 30, stand C7-D8, i farmacisti interessati ad approfondire l'argomento saranno i benvenuti.