

MEDICAMENTOS Y SALUD A UN CLICK



Por: David Luna
Exministro TIC
Presidente de Alianza In

Hace un año, cuando todo el comercio empezó a cerrar, cuando nos tuvimos que quedar en casa y teníamos más incertidumbre que ahora porque no sabíamos qué pasaría con nuestra economía, con nuestros trabajos o con la pandemia, hubo un gremio que siguió en pie, al lado del cañón: el de nuestros droguistas detallistas, los del barrio. Esos que nos saludan con nombre propio, que saben cuándo uno llega enfermo y nos dan lo justo cuando no se necesita prescripción.

Pero esta coyuntura también nos obligó a cambiar hábitos de consumo. Los domicilios se llevaron el primer lugar de uso y los que no tenían el teléfono de su droguería, empezaron a buscar sus medicinas a través de la tecnología. Rápidamente los almacenes, los supermercados y los restaurantes empezaron a trabajar con domicilio, pero esta vez a través de aplicaciones móviles.

Actualmente presido Alianza In, el primer gremio de aplicaciones móviles e innovación de América Latina, y he visto de primera mano cómo esta revolución digital nos ha llegado de una manera tan vertiginosa que, a pesar de que no nos hemos dado ni cuenta, nos hemos adaptado más rápido que ninguna otra generación. Incluso, los que no somos nativos digitales, es decir, los que nacimos en el siglo pasado.

Y los droguistas no se pueden quedar atrás. Dentro de nuestros asociados, justamente, existe una aplicación que reúne a distintos droguistas. Sí, a usted, al del barrio. ¿Eso en qué puede beneficiarle? Resulta que cuando uno trabaja de la mano con otros, se teje una red de apoyo y surge la economía colaborativa. Todos estamos y todos ganamos.

Cuando usted usa la tecnología junto a otros, los clientes de ellos pueden conocerlo a usted y usted a ellos. Puede, por ejemplo, que un cliente esté de paso por su barrio, pida el domicilio y por georreferenciación le indique que es más rápido comprar en su droguería. Es como tener una vitrina de productos sin cargarla a todas partes.

El portal dinero.com reveló que, para finales del 2020, el canal de las droguerías en Colombia tuvo un crecimiento en valor del 44%, según el último estudio Nielsen. No obstante, Cristian Arce, el líder vertical de retail de Nielsen Colombia, indicó que “el secreto que le ha permitido a estos negocios ganar terreno, sin estrategia de marca propia ni un portafolio en el que predominen productos de alto costo, es que han entendido la identidad de su canal, han logrado profundo conocimiento de su cliente y evolución del formato hacia dos modalidades”.

Ahora unamos estos dos panoramas: la tecnología junto a un profundo conocimiento de su clientela, y una proximidad y confianza envidiables. Con una App de economía colaborativa como esta, los beneficios se potencializan: pueden tener horarios extendidos sin abrir la droguería, georreferenciación, pueden conocer mejor el consumo de sus clientes, crear promociones que sus clientes puedan ver de forma atractiva a través de ese canal de distribución, incluso, pueden incorporar dinámicas propias de las cadenas como promociones de temporada.

Con esta aplicación, que ya existe en Colombia, pueden atender las 24 horas del día, hacer envíos a todo el país, trabajar claramente con productos avalados por el In-vima y esperar su pago el cual es realizado a través de plataformas digitales 100% seguras.

Incluso las redes sociales, que son gratuitas, pueden funcionar para exponer sus promociones, productos, beneficios y si el tema que le preocupa es de los pagos, los bancos también se han modernizado con pasarelas de pagos avalados y vigilados por la Superintendencia Financiera.

En resumidas cuentas, la invitación que les extiendo a todos los amigos droguistas detallistas es a que no se queden atrás. La tecnología llegó para quedarse y no sólo son los clientes los que acceden, los comerciantes se deben poner al corriente y entrar en la dinámica. La innovación está a la vuelta de la esquina y debemos subirnos a ese tren para seguir avanzando.