

# Vista su farmacia de etiqueta



## Los nuevos retos de la Farmacia

Uno de los grandes retos a los que se enfrenta la Oficina de Farmacia es mantener la rentabilidad como negocio para seguir ofreciendo a los clientes y pacientes servicios de calidad que ayuden a mejorar la salud de los ciudadanos. Pero este reto se enfrenta a una realidad donde los márgenes de los medicamentos son cada día más reducidos, lo que junto a las políticas de las Administraciones Públicas de contención del gasto farmacéutico obligan a que la farmacia deba compensar esta pérdida de ingresos, aumentando las ventas de otros productos, como es el caso de la parafarmacia.

Algunos farmacéuticos plantean la venta de la parafarmacia de una forma diferente, sin limitarse a exponer el producto y esperar que el cliente lo adquiera, sino que creen necesario "llevar el producto al consumidor" de una forma activa. Y esto es marketing.

Ante esta necesidad de acercar el producto al cliente, la farmacia ha establecido diversas estrategias, como son espacios de exposición abiertos y modernos, señalética y una buena iluminación, pero todo esto no es suficiente si no disponen de herramientas que permitan al farmacéutico adaptar la oferta a la demanda de sus clientes y a la competencia cada vez mayor de otros canales.



## Puletiq una solución eficaz

**Puletiq** es un sistema de gestión electrónica de precios, que usando las tecnologías de radiofrecuencia, reemplaza las tradicionales etiquetas adhesivas de papel por etiquetas electrónicas que se colocan en las estanterías de la sala de ventas de la Oficina de Farmacia, permitiendo gestionar los precios de forma automática.

- Se recepciona un pedido en **Nixfarma**.
- Hay cambios en los precios de compra.
- **Nixfarma** calcula el nuevo PVP.
- Usted indica que se actualicen los precios.
- Se cambia el precio en **Nixfarma**.
- El nuevo precio aparece en la etiqueta electrónica.
- El cliente conoce el nuevo precio.

**Y todo ello automáticamente.**



**Puletiq**  
integrado con  
**Nixfarma**

- Al recepcionar un pedido.
- Al actualizar el catálogo de un proveedor.
- Al calcular un PVP.
- Al modificar el PVP desde la ficha de almacén o desde la ficha de parafarmacia.
- Al aplicar cambios de precios por ubicación, laboratorio, grupo terapéutico, tipo de artículo...

## Ventajas para sus clientes

Precios claros y fáciles de leer.

Mayor confianza en la farmacia ya que el precio del producto siempre está a la vista.  
Seguridad de que su farmacia cumple con sus obligaciones legales en cuanto al etiquetado de productos.

Mayor transparencia ya que los precios se presentan de forma única y uniforme.

## Ventajas para su personal

Eliminación de procesos poco motivadores.

Más tiempo para poder atender a sus clientes, y por lo tanto aumentar sus cifras de ventas.  
Se reduce la complejidad de algunos trabajos.

Cambio de precios en el momento de la recepción del producto.

Sin esfuerzo para cambiar el precio de un producto, de varios, de una estantería, de un laboratorio, etc...

## Ventajas para usted

Disminuir los costes operativos de la farmacia, eliminando gastos en materiales y en manipulación.

Facilitar al cliente la consulta del precio del producto, aumenta las ventas.

Mayor inversión en procesos de valor añadido, como es la atención al cliente.

El producto del proveedor a la sala de ventas, sin excusas.

Cumplir con la obligación legal de etiquetar los productos en exposición.

Fidelizar al cliente, haciendo el acto de la compra más sencillo y agradable.

Adaptar sus precios a las características de sus clientes o de su competencia.

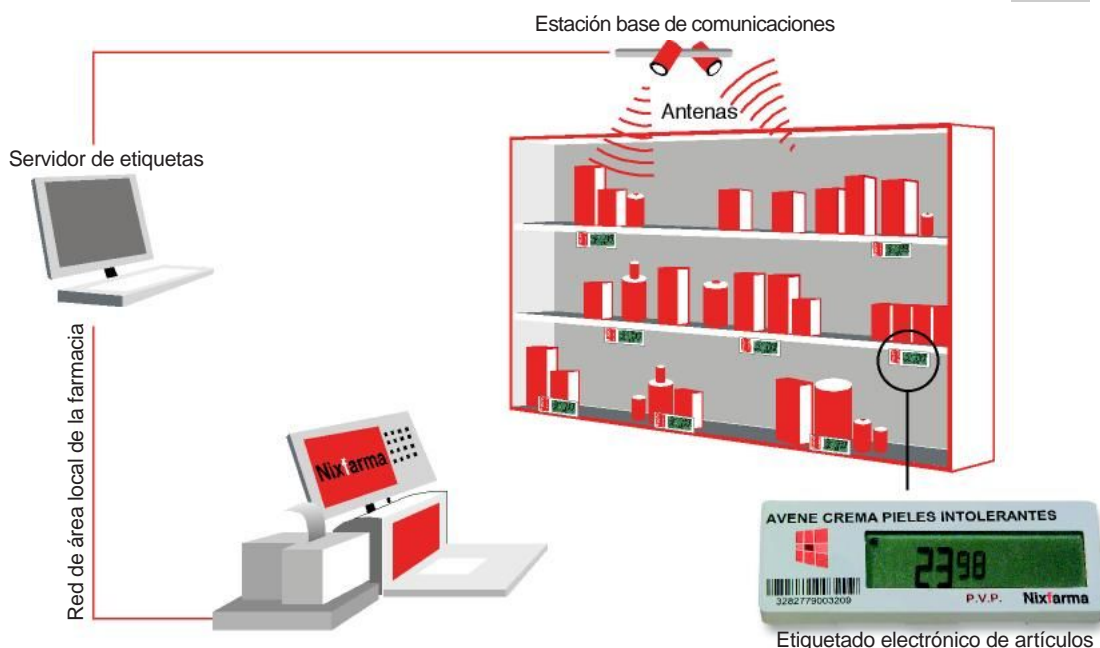
Flexibilidad para aumentar o disminuir sus tarifas según su estrategia comercial.

Poder planificar sus precios y ponerlos en vigor sin esperas y en el momento que a usted le interese.

Para los productos de alta rotación mensual y para los estacionales.

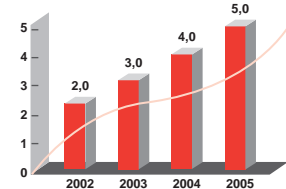
Animar la venta de determinados productos mediante ofertas o promociones.

## Sin cables: transmisión de la información por radiofrecuencia



## Y todo ello por una inversión razonable

**Puletiq** es una solución que actúa directamente sobre su cuenta de resultados, ya que aumenta sus ingresos y reduce sus gastos. Además al ser una inversión en tecnología, se amortiza en 5 años, con un ahorro fiscal del 35% del total de la inversión y con las desgravaciones fiscales existentes para las inversiones en Tecnologías de la Información.



**PULSO**  
INFORMÁTICA  
S.L.  
Colón, 86 • 46004 Valencia  
Tel. 963529192 • Fax 963520078  
info@pulsoinformatica.es  
[www.pulsoinformatica.es](http://www.pulsoinformatica.es)

## Línea de productos para la Farmacia.



### Nixfarma

Gestión empresarial y profesional de la Farmacia.



### Nixdieta

Dietética y Nutrición.



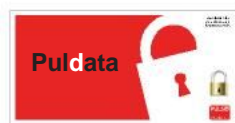
### CuentaPul

Contabilidad para la Farmacia.



### Nixherbo

Fitoterapia.



### Puldata

Protección de datos de carácter personal.



### Nixarma DIRECTO

De persona a persona.