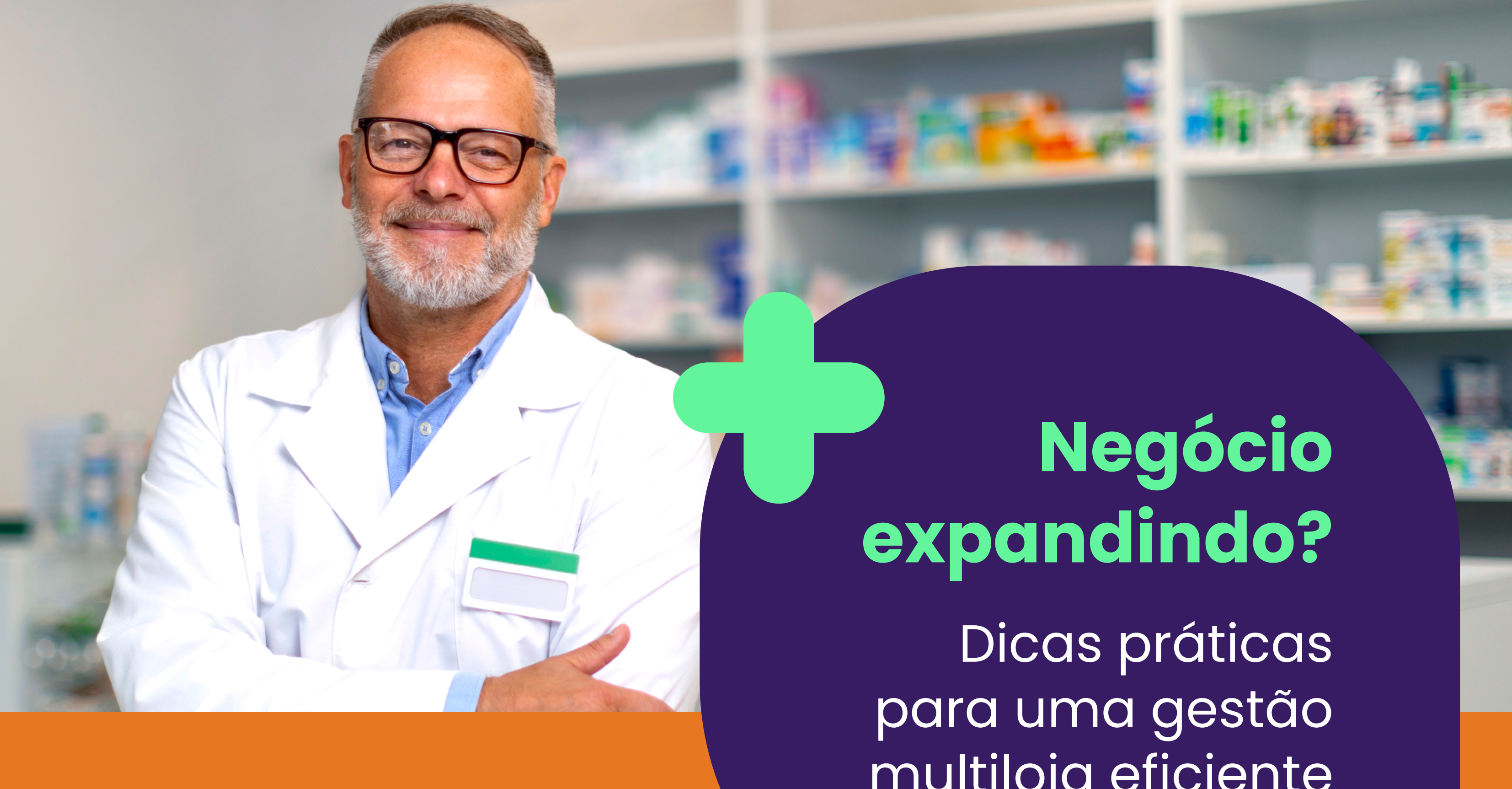




Negócio expandindo?

Dicas práticas para uma gestão multiloja eficiente na farmácia.

A sua farmácia está crescendo e você quer dar o próximo passo? O **Papo de Farmácia** preparou um **guia prático** para ajudar você a expandir seu negócio de forma eficiente e sustentável. Acompanhe o passo a passo e veja como fazer uma gestão multiloja de sucesso.¹⁻⁷



Como saber se é hora de abrir novas lojas da sua farmácia?

O setor farmacêutico continua em expansão. Só em 2024, mais de 15 mil novas farmácias foram abertas no Brasil, 63% delas independentes.¹

Esse movimento reforça o protagonismo das pequenas e médias farmácias, que **hoje representam 55% do total de unidades no país.**¹

Os dados apontam oportunidades concretas para quem quer crescer de forma estruturada, **aliando confiança no crescimento e foco nos principais desafios que afetam a gestão:** a conexão entre o planejamento estratégico e a operação/execução, a cultura organizacional, a disciplina no controle da implementação dos planos, o acompanhamento e a verificação dos resultados alcançados, além da gestão da cadeia de suprimentos.²

Está pronto para esse novo desafio?

Veja agora **9 passos essenciais** para expandir sua farmácia com segurança e eficiência:



1. Planejamento estratégico



Ele estabelece as metas e as diretrizes para o crescimento.³ Com um plano bem estruturado, é possível alinhar as unidades com os objetivos estabelecidos e otimizar os resultados da operação.³

2. Entendimento mercadológico



Adotar boas estratégias pode colaborar com o entendimento mercadológico, organização financeira e tomada de decisões assertivas baseadas em pesquisa minuciosa do mercado.⁴

3. Organização financeira



Manter uma boa saúde financeira exige alinhamento de todas as unidades da rede e uso de ferramentas adequadas para acompanhar indicadores de lucro e gastos.^{3,5} A organização financeira sólida abrange gestão de compras com controle de estoque, precificação baseada em pesquisa de mercado e monitoramento de indicadores de performance.^{3,5}

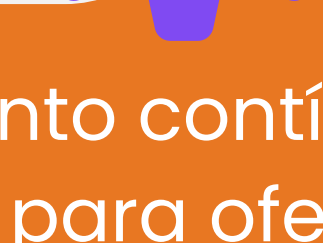
4. Padronização de processos



A gestão multiloja exige procedimentos padronizados para garantir uniformidade operacional entre as unidades.³ Essa padronização impacta diretamente o layout, o atendimento, o controle de estoque e o fluxo de trabalho, permitindo identificar falhas e otimizar demandas.³

Processos essenciais incluem gestão de pessoas (organogramas, POPs), gestão de compras (método FIFO, controle de estoque), precificação e acompanhamento de indicadores.³

5. Treinamento de equipe



Investir em treinamento contínuo permite que os colaboradores estejam preparados para oferecer um atendimento de qualidade e alinhado ao posicionamento da marca, sempre priorizando as necessidades de cada unidade.^{3,5}

6. Controle de estoque



Além de evitar a falta de produtos, gerir o estoque de forma correta aumenta o fluxo de vendas da loja e evita desperdícios de produtos.^{3,5} Para gerenciar o estoque da farmácia com eficiência, muitos empresários se guiam pela Curva ABC, que possibilita categorizar todos os itens e fazer um controle preciso sobre a demanda deles por parte do consumidor.^{3,5}

7. Automação e tecnologia



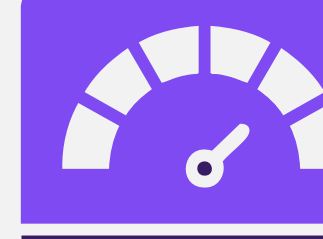
Ferramentas tecnológicas, como sistemas de gestão de farmácia, agilizam o atendimento, aumentam a produtividade e ampliam o acesso a dados que podem ser usados na organização e otimização de processos internos.^{2,5}

8. Monitoramento de resultados



O monitoramento constante e a análise de dados são cruciais para o sucesso da gestão multiloja. Coletar e analisar indicadores permite identificar padrões de comportamento do consumidor, avaliar o desempenho dos produtos e detectar áreas que precisam de melhorias, assegurando um crescimento sustentável.⁷

9. Avaliação dos indicadores de desempenho



Definir um conjunto eficiente de indicadores de desempenho é fundamental para atingir os melhores resultados. Esses indicadores devem atender a três critérios essenciais: funcionar como índice de performance, estar alinhados com as metas da loja e possuir limites de tolerância bem definidos.⁷

Conheça cada um desses critérios:

- **Índice:** o indicador deve demonstrar a performance de um processo ou estratégia do negócio;⁷
- **Meta:** o indicador precisa, necessariamente, estar relacionado com a meta estabelecida;⁷
- **Limite de tolerância:** é a característica relacionada ao percentual de variação da métrica analisada, ou seja, a margem de erro aceitável.⁷

DICA DE OURO!

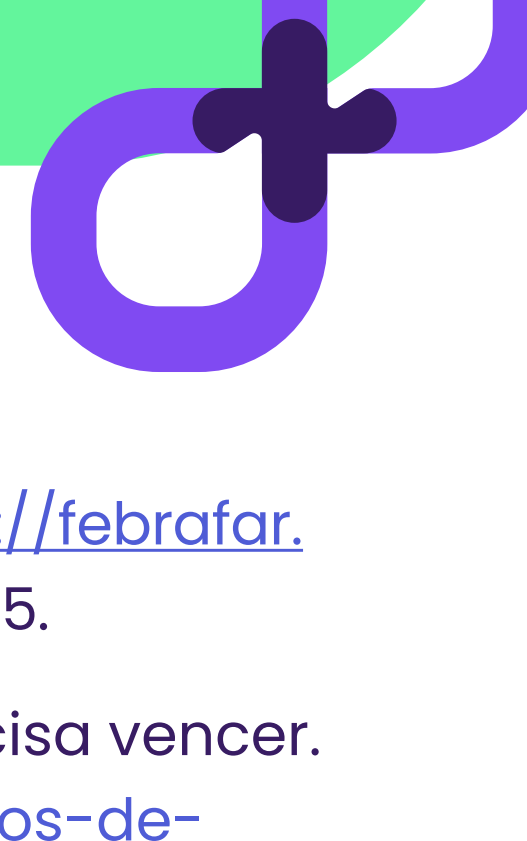
Pense omnichannel: estratégias para conquistar novos clientes por onde você for!

Como agora não é só o cliente que vai até a loja, mas também a loja que vai até o cliente, é preciso criar alternativas para buscar o consumidor fora do PDV.⁶ Para implementar estratégias omnichannel com sucesso:⁶

- + Conheça seu próprio negócio e seu público, enxergando a jornada do cliente como única, seja no e-commerce, WhatsApp, telefone ou loja física;⁶
- + Avalie no que vale investir primeiro.⁶ Farmácias pequenas, com público consolidado ou localizadas em regiões remotas, podem focar em ações que conversem mais com seus próprios clientes, como suporte por telefone;⁶
- + Utilize programas de incentivo (pontos) de fidelidade e descontos, que funcionam em todos os perfis e portes de empresa.⁶

Com essas estratégias, a sua farmácia estará preparada para crescer de forma segura e equilibrada.^{1,7}

Conte com o Papo de Farmácia como seu parceiro de conteúdo para a gestão eficiente do seu negócio. Continue acompanhando nossos materiais e desejamos sucesso na sua jornada multiloja!



Referências

1. **FEBRAFAR.** Expansão de farmácias no Brasil acelera em 2024. Disponível em: <https://febrafar.com.br/expansao-de-farmacias-no-brasil-acelera-em-2024/>. Acesso em: jun. 2025.
2. **ABRADILAN.** Veja quais são os desafios de gestão que o setor farmacêutico precisa vencer. Disponível em: <https://www.abradilan.com.br/mercado/veja-quais-sao-os-desafios-de-gestao-que-o-setor-farmacautico-precisa-vencer/>. Acesso em: jun. 2025.
3. **FARMACAS.** 10 estratégias de gestão para a sua farmácia. Disponível em: <https://www.farmacas.com.br/10-estrategias-de-gestao-para-a-sua-farmacia/>. Acesso em: jun. 2025.
4. **FARMACAS.** Como se preparar para um projeto de expansão de farmácias? Disponível em: <https://www.farmacas.com.br/como-se-preparar-para-projeto-expansao-farmacias/>. Acesso em: jun. 2025.
5. **FARMACAS.** 5 dicas para ser um gestor farmacêutico ainda mais eficiente. Disponível em: <https://www.farmacas.com.br/5-dicas-para-ser-um-gestor-farmacautico-ainda-mais-eficiente/>. Acesso em: jun. 2025.
6. **SINDUSFARMA.** Artigo: Omnichannel no varejo farmacêutico: diferencial para o futuro da saúde. Disponível em: <https://sindusfarma.org.br/noticias/empresas-foco/exibir/20115-artigo-omnichannel-no-varejo-farmacautico-diferencial-para-o-futuro-da-saude>. Acesso em: jun. 2025.
7. **FARMACAS.** Saiba como analisar os indicadores de desempenho da farmácia e ter melhores resultados. Disponível em: <https://www.farmacas.com.br/saiba-como-analisar-os-indicadores-de-desempenho-da-farmacia-e-melhores-resultados/>. Acesso em: jun. 2025.