

FARMÁCIAS & DROGARIAS

Visibilidade e reputação online das redes de farmácia e drogaria brasileiras

2023 UPDATE



Índice

■ Benchmark: Farmácias & Drogarias

- Os números da pesquisa
- As marcas analisadas
- Tendências do Google nas pesquisas locais

■ Fatores de posicionamento on-line

- Pontuação das fichas do Google
- Importância da informação
- O aumento das avaliações no Google

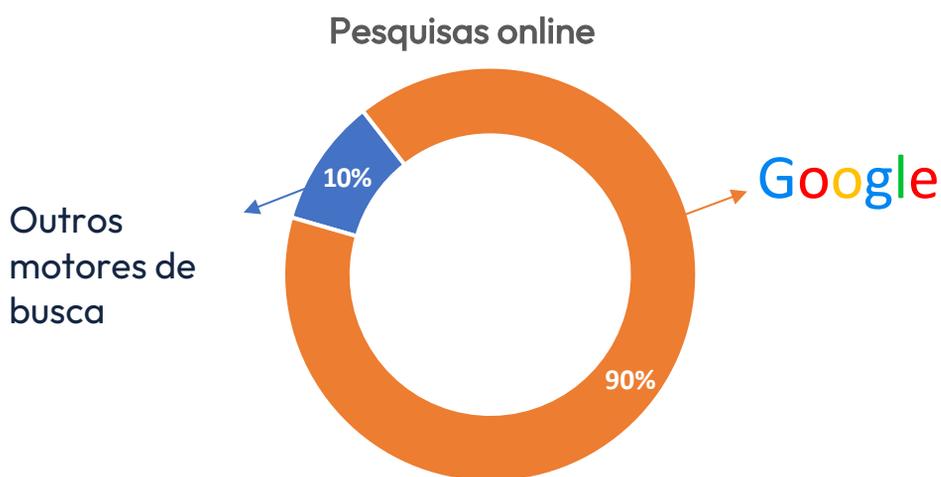
■ Conselhos da Partoo

- Estudo de caso
- Nossos produtos
- Contato



Introdução

Hoje em dia estar presente no Google é um fator indispensável para fazer crescer negócios na Internet e atrair novos clientes para as lojas. Além disso, **90% das pesquisas na Internet são feitas no Google**, e destas, metade são pesquisas locais: é aí que os seus futuros clientes estão à sua procura!



Por esta razão, os Gestores de Marketing de todas as empresas e setores estão a aproximar-se do mundo do Marketing Local Online. No entanto, melhorar a sua visibilidade não é fácil: especialmente no setor de farmácias e drogarias, a concorrência é cada vez mais elevada, especialmente nas grandes cidades.

Vamos aos números No Brasil

A quem se destina este Guia?

Este estudo da Partoo nasceu com o objetivo de analisar a presença e reputação online de uma seleção de redes de farmácias e drogarias e destina-se aos profissionais de Marketing, Vendas ou gestão alocados no setor farmacêutico e cosmético.

Através da nossa plataforma cruzamos informações das fichas Google Business Profile (Perfil de Empresa Google) de cada marca e, em seguida, e rodamos uma análise.

Se está curioso(a) para saber:

- ✓ Que marcas têm a melhor reputação online?
- ✓ Quem não reporta as informações básicas para se posicionar online?
- ✓ Como estruturar uma estratégia digital eficaz

Então este guia é para você!

Os números da pesquisa

11



Marcas analisadas

2,7K



Lojas analisadas

+88K



Avaliações extraídas do GBP analisadas

3,9



Nota média

2.749 lojas analisadas



63



262



58



189



261



111



132



204



493



732



244

Marcas Analisadas

Google Trends:

Se compararmos os dados de **5 anos** atrás com os deste ano, veremos que a busca orgânicas pelo termo «**farmácia**» aumentou sua notoriedade, tendo um crescimento percentual* de

+ 400%

Pesquisas diretas

À procura de uma localização específica, um bom indicador da sua notoriedade.

“Farmácia Eusébio”

Pesquisas indiretas

A procura de uma categoria ou atividade, mais um indicador para ver se está otimizado.

«Drogaria próximo a mim»



As pesquisas indiretas representam **80%** de todas as pesquisas realizadas no Google. Por esta razão é importante ter uma estratégia eficaz de SEO que lhe permita posicionar-se nos primeiros resultados da pesquisa.

*Fonte: [Google Trends](#).

Fatores de posicionamento



A nota de uma ficha do Google é o fator de posicionamento mais importante

As farmácias e drogarias no Brasil tiveram uma nota média de avaliações de **3,9/5**



Google preocupa-se se o seu serviço é de qualidade, e é por isso que direciona os seus usuários para marcas e negócios locais que provavelmente irão satisfazê-los. O algoritmo da Google mostra nos primeiros resultados as empresas que têm uma boa reputação online, com base na classificação média de avaliações, taxas e tempos de resposta. **87% dos usuários acreditam que uma classificação inferior a 3 estrelas é inaceitável.**

Importância da informação

A maioria das pessoas escolhe um concessionário entre aqueles que o Google oferece no Local Pack.

O Local Pack é o bloco de informações geolocalizadas que inclui todos os negócios locais nas proximidades do utilizador, capaz de atender às suas necessidades de forma direcionada. Hoje, o Google Local Pack também é conhecido como 3-Pack local, porque mostra apenas os três primeiros resultados classificados como mais relevantes.



65% dos usuários param nos 3 primeiros resultados no local pack

Como conseguir um lugar privilegiado no Local Pack?

É necessário fornecer ao Google as informações corretas da sua loja, e é importante que este seja o mesmo em todas as outras plataformas (Facebook, Waze, Instagram etc).

Aqui estão os passos básicos a seguir:

- ✓ **Reinvidique a ficha.** Se a ficha do Google não for gerida pelo proprietário, qualquer utilizador pode editar as informações, correndo o risco de inserir informações errôneas).
- ✓ **Insira o horário de funcionamento.** Atualizar o horário de funcionamento, bem como horários extraordinários (feriados, feriados, etc.) é muito importante para evitar que os clientes estejam desapontados por chegarem em frente a uma loja fechada.
- ✓ **Especifique categorias/atributos.** A adição de categorias é essencial para garantir a relevância das pesquisas. Cada ficha do Google pode conter até 10 categorias: 1 primária e 9 secundárias.
- ✓ **Adicione fotos da sua loja.** As fichas com fotos têm cerca de 35% mais cliques do que aquelas que não têm. Além disso, se não enviar nenhuma fotografia para a sua ficha do Google, o Google o fará por si; e a sua localização será qualquer imagem do Google Street View ou uma foto adicionada por um utilizador.

Quantas avaliações recebem as lojas de farmácia no Brasil?

As lojas e drogarias no Brasil têm, em média, **27,88** Avaliações / loja



Para obter o estudo completo, agende uma consultoria gratuita com um dos nossos consultores.

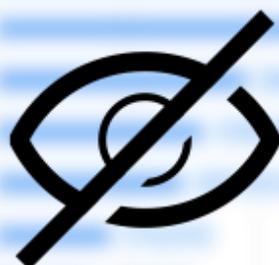
TIPS!



Quanto mais críticas positivas sua marca receber, mais a sua posição nos resultados sobe. Além disso, isto permite-nos receber mais feedback sobre o que acontece nos estabelecimentos e contribuir para que outro utilizador nos escolha. **85% dos consumidores consultam entre 1 e 10 avaliações online antes de escolher.** Para obter mais comentários, não hesite em pedi-lo aos seus clientes, muitos deles estão dispostos a fazê-lo. Para facilitar a ação, pode utilizar uma plataforma como o Partoo que lhe permite enviar convites num instante por SMS ou solicitá-los através do código QR.



Drogarias e farmácias com notas inferiores a 3* no Google



Para obter o estudo completo, agende uma consultoria gratuita com um dos nossos consultores.

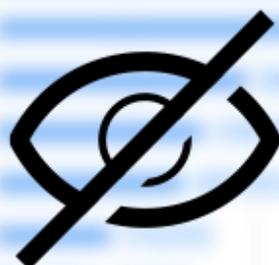
TIPS!



87% dos usuários afirmam que não visitariam uma loja cuja nota seja inferior a 3*. Além de um mero número, a nota que a sua ficha recebe pode impactar diretamente na sua estratégia web-to-store e, conseqüentemente, na sua receita. Cuidado!



Drogarias e farmácias com nota superior a 4,5* no Google



Para obter o estudo completo, agende uma consultoria gratuita com um dos nossos consultores.

TIPS!



Você sabia que a sua reputação online, incluindo a sua nota no Google, é o seu principal fator de conversão? As notas da sua ficha do Google, junto a outros indicadores reputacionais, estão no top 5 dos fatores de conversão local, segundo a agência MOZ.

Os nossos produtos

Get found!



Presence Management

Atualize as informações da sua loja com um único clique



Store Locator

Otimizar o seu website



Social media

Poste as suas publicações num clique

Get chosen!



Review Management

Responda a avaliações num piscar de olhos



Review Booster

Obtenha comentários positivos facilmente



Messages

Converse diretamente com os seus clientes

Get clients!



Pagos

Oferta de pagamento on-line ou por código QR



Click & collect

Permite que os seus clientes comprem produtos online e os recolham no ponto de venda



Entrega

Ofertas de entrega ao domicílio

Contato



Lucas Pinto

International Account
Executive

Lucas.pinto@partoo.co

Jéssica Carneiro

Marketing Manager
Portugal & Brazil

Jessica.carneiro@partoo.es

