

El auge del canal digital en la comercialización de productos de Parafarmacia

El sector de la parafarmacia goza de buena salud, impulsado por las nuevas tecnologías, por canales como mifarmaciamadrid.es y su tienda física en el barrio de Salamanca, quienes desarrollan una labor informativa de los beneficios de estos productos

La venta de productos de parafarmacia a través del canal digital ha experimentado un gran crecimiento en los últimos tres años. Gran parte del éxito de este crecimiento se debe a que los profesionales del sector han trascendido las evidentes limitaciones de una tienda física, donde resulta complicado vender más allá de la propia ubicación geográfica, ampliando su radio de acción, llegando a más clientes potenciales y lográndose ofrecer mejoras significativas en forma de precio, disponibilidad de producto, facilidad del proceso de compra, etc.

Según datos de Stanpa, el canal de farmacia y dermofarmacia ha crecido más de un 5,5% en 2016 y mantiene una evolución positiva durante este 2017, lo que augura muy buenos resultados para el sector.

La comercialización de productos de parafarmacia por internet goza de muy buena aceptación por parte de los consumidores, ya que facilita el proceso de compra pudiendo hacerse desde su domicilio, lo reciben en la dirección de su elección (normalmente, sin cargo adicional) entre 24 y 48 horas y disfrutan de mejores precios y ofertas promocionales, que no suelen estar disponibles en los establecimientos tradicionales.

A los múltiples beneficios que ofrecen los ecommerce de parafarmacia, cabe destacar que los usuarios tienen acceso a un amplio catálogo de productos, con miles de referencias clasificadas en diferentes secciones: belleza, maternidad, depilación, protección solar, etc. Este catálogo se complementa con avanzadas herramientas de búsqueda, especificaciones completas de productos, valoraciones de clientes y recomendaciones, de forma que las descripciones de los productos no se limitan a una simple frase detallada con una foto, sino que presentan completas especificaciones y detalles de los productos comercializados, informándose de sus posibles contraindicaciones, posologías, formas de aplicación y toda aquella información que pueda ser relevante para el consumidor.

Este auge de la venta online y sus ventajas, presenta el interrogante sobre el futuro de los establecimientos tradicionales de parafarmacia: ¿Resulta evidente que una parte del mercado se va a desviar hacia canales de venta online, pero el trato humano y la profesionalidad de un servicio de atención personal solo la pueden dispensar desde una parafarmacia tradicional. Además, especialmente para este tipo de productos resulta valioso dejarse asesorar por un profesional cualificado quien nos prescribirá las mejores soluciones para nuestras dolencias o tratamientos específicos. Este trato cercano y profesional aporta un valor añadido que no es posible conseguir en plataformas de venta digitales. Además, la extensa variedad de marcas y productos para un mismo tratamiento aconseja contar con el asesoramiento de un experto en la materia, máxime cuando

estamos hablando de nuestra salud' aseguran desde MiFarmaciaMadrid, tienda de parafarmacia ubicada en el barrio de Salamanca de Madrid que en el 2016 se aventuró a lanzar su oferta de productos desde su plataforma de venta online.

Más información en: <https://www.mifarmaciamadrid.es>

Datos de contacto:

Mifarmaciamadrid.es

<https://www.mifarmaciamadrid.es>

915 616 415

Nota de prensa publicada en: [Madrid](#)

Categorías: [Industria Farmacéutica](#) [E-Commerce](#) [Medicina alternativa](#) [Consumo](#)

NotasdePrensa

<https://www.notasdeprensa.es>