



WEBSITE “HOME FARMACY”: POTENCIALIZANDO A RELAÇÃO DE CONSUMO ON-LINE ENTRE AS FARMÁCIAS E SEUS CLIENTES

*“Home Farmacy” website: enhanced the consumption relationship
Online between pharmacies and their customers*

*Sitio web “home farmacy”: mejora la relación de consumo
En línea entre las farmacias y sus clientes*

Alline Oliveira Vargas

ORCID: <https://orcid.org/0009-0001-0915-5792>

Faculdade Adventista da Bahia

E-mail: allinevargas6@hotmail.com

Lhuytza Maikally da Hora Pereira

ORCID: <https://orcid.org/0009-0007-9580-6179>

Faculdade Adventista da Bahia

E-mail: pereiramaikally@gmail.com

Adriell Amaral da Silva Rocha

ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-1959-245X>

Faculdade Adventista da Bahia

E-mail: adriellrocha@hotmail.com

Marcos Silva Santos

ORCID: <https://orcid.org/0009-0009-6236-0769>

Faculdade Adventista da Bahia

E-mail: marcos_adventos@hotmail.com

Gabriel Maciel Ferreira

ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-6057-9573>

Faculdade Adventista da Bahia

E-mail: macielgabriel2002@gmail.com

Jó Santos da Silva

ORCID: <https://orcid.org/0009-0005-9511-4549>

Faculdade Adventista da Bahia

E-mail: jo.santos@adventista.edu.br

Eixo temático: Ciências sociais aplicadas.



PRODUÇÃO TÉCNICA E TECNOLÓGICA

Introdução

A crescente tendência da utilização de produtos de farmácia, juntamente com o surgimento de empresas de tecnologia no setor farmacêutico, motivou a criação de um website que aprimora as relações de consumo entre farmácias e clientes.

De acordo com a Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (Abihpec), a indústria farmacêutica cresceu 5,8% em 2020 em relação a 2019, com os maiores aumentos sendo observados nos produtos de cuidados com a pele (21,9%), perfumaria (8,4%) e shampoo (7,9%) ⁽¹⁾.

O mercado tem impulsionado o surgimento de empresas de tecnologia no setor farmacêutico. Devido à alta regulamentação do setor, a tecnologia se tornou indispensável, trazendo inovações contínuas, maior assertividade para a pesquisa e desenvolvimento de medicamentos e oferecendo informações sobre todo o processo de fabricação dos produtos farmacêuticos, incluindo a cadeia de fornecimento, vendas, finanças e outras questões relacionadas ao negócio. ⁽²⁾

Objetivos

Desenvolver o produto tecnológico digital “Home Pharmacy” (Website) para fins de oportunizar dentro do ambiente online a escolha do produto ofertado pelo melhor preço.

Método

Este é um projeto que visa desenvolver um produto mercadológico para permitir que farmácias e clientes possam “se encontrar” em um ambiente on-line através de um website. Para alcançar esse objetivo, foi utilizado um processo de ordenação de ideias para modelar o negócio e construir o website. Durante o processo de modelagem do projeto, utilizou-se o processo "G-Canvas" da "Hub Genesis". Essa ferramenta é usada para desenvolver ideias de modelos de negócios para novas



empresas ou organizações já existentes. O G-Canvas tem sete ciclos de maturidade: ideação, descrição do negócio, ideário estratégico, avaliação estratégica, gestão da inovação, ações gerenciais e indicadores-chave de performance.

Para o desenvolvimento do website foram utilizadas a linguagem de BackEnd, PHP, para o FrontEnd, HTML, JavaScript., CSS e para o banco de dados foi utilizado MYSQL. Para o designer do WebSite utilizou-se a plataforma *Figma*®. Trata-se ferramenta *online* que permite desenvolver a interface e protótipos.

Resultados

Para uma melhor compreensão dos resultados deste projeto, serão apresentados em duas etapas distintas: modelagem de negócio e apresentação do website.

Modelagem de negócio

A modelagem envolve principalmente a ideação do projeto, seu ideário e avaliação estratégico. Observar figuras apresentadas nas páginas seguintes do desenvolvimento da modelagem: apresenta-se no quadro abaixo o direcionamento estratégico desenvolvido pela “Home Pharmacy”.

Quadro 1 – Direcionamento estratégico da Edtech Hub Gênesis Ltda.

DIRECIONAMENTO ESTRATÉGICO		
MISSÃO	VISÃO	VALORES
Facilitar o acesso aos produtos de saúde e bem-estar através da conexão entre farmácias e seus clientes	Ser uma empresa de referência no Recôncavo Baiano, em estabelecer a conexão entre as farmácias e as pessoas que precisam ter facilidade em adquirir os seus produtos e os serviços farmacêuticos.	Agilidade. Responsabilidade. Comprometimento com o cuidado da saúde das famílias.

Fonte: Desenvolvido pelo autor, (2022).

A avaliação estratégica da modelagem tem como base a análise de matriz SWOT, útil para a elaboração de estratégias ao cruzar as forças com as oportunidades e ameaças, bem como as fraquezas com as mesmas oportunidades e ameaças ⁽³⁾. Observe o quadro abaixo:



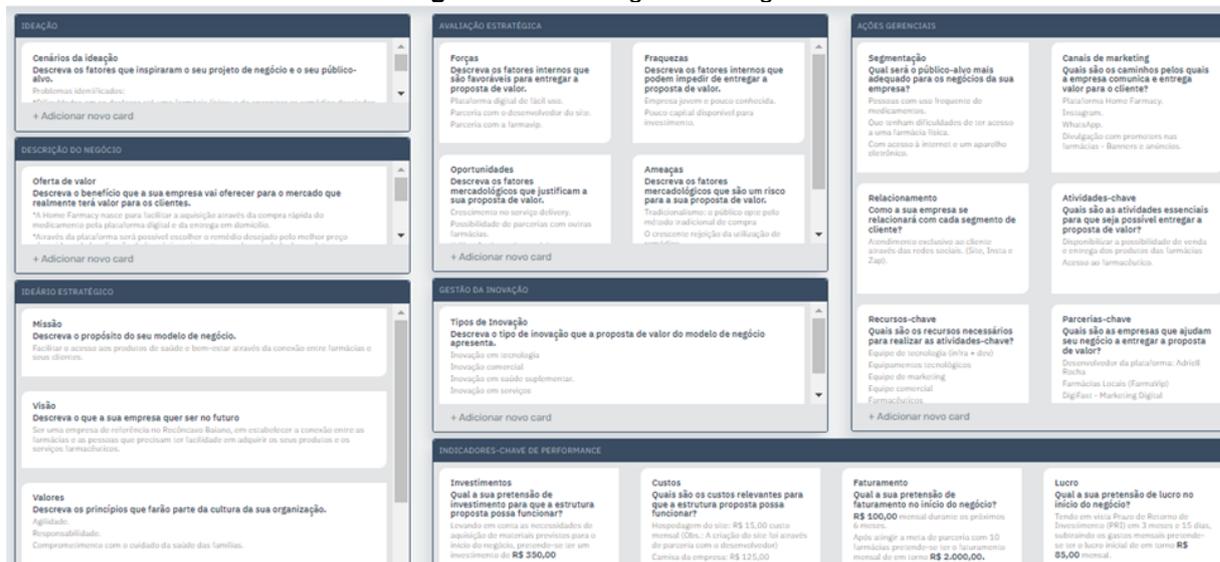
Quadro 2 – Avaliação estratégica da Edtech Hub Gênesis Ltda.

Fatores Internos	Fatores externos
<p>Forças:</p> <p>Plataforma digital de fácil uso; Parceria com o desenvolvedor do site; Parceria com a farmácia FarmaVip.</p>	<p>Oportunidades:</p> <p>Crescimento no serviço delivery; Possibilidade de parcerias com outras farmácias; Utilização das redes sociais.</p>
<p>Fraquezas:</p> <p>Empresa jovem e pouco conhecida; Pouco capital disponível para investimento.</p>	<p>Ameaças:</p> <p>Tradicionalismo, o público que opte pelo método tradicional de compra; A crescente rejeição da utilização de remédios; Concorrência, existência de outras plataformas. Ex.: Farmácias App</p>

Fonte: Desenvolvido pelo autor, (2022)

Essas ideias estratégicas bem como as demais desenvolvidas no ambiente do G-Canvas, podem ser observadas de forma geral na figura a seguir:

Figura 1 – Modelagem de Negócio



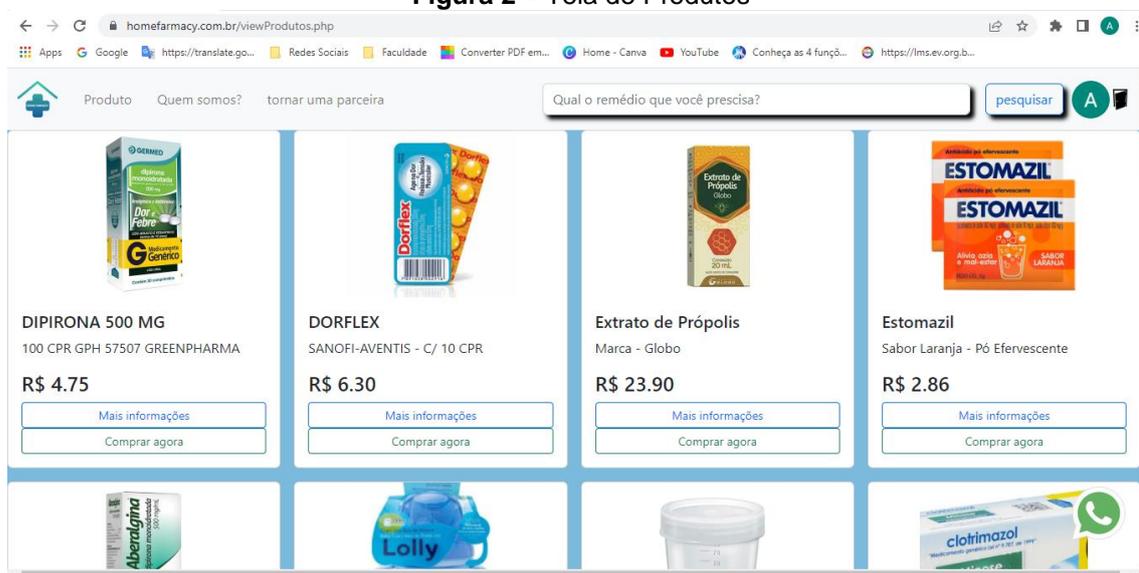


Fonte: <https://g-canvas.com/project/canvas/89/edit>

Apresentação do website

O site da Home Farmacy é de fácil navegação, com uma plataforma simples, prática e didática, que permite que o novo usuário encontre todas as informações necessárias. O propósito da empresa e seus serviços são apresentados logo no início, evitando que o cliente precise procurar muito pelo que deseja. Observar imagem abaixo:

Figura 2 – Tela de Produtos



Fonte: <https://homefarmacy.com.br>

Considerações finais

O projeto foi bem-sucedido com a criação e publicação do website, alcançando os objetivos iniciais. Todos os passos foram executados de maneira conjunta e por fim validados para o bom funcionamento da empresa desenvolvida, podendo desfrutar dos benefícios do site e alcançar seus objetivos de negócios.

Descritores: Setor farmacêutico, Website, Relações de consumo.



Referências

1. ABIHPEC. Setor de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos fecha 2020 com crescimento de 5,8% [Internet]. [citado em 4 de maio de 2023]. Disponível em: <https://abihpec.org.br/comunicado/setor-de-higiene-pessoal-perfumaria-e-cosmeticos-fecha-2020-com-crescimento-de-58/>
2. Caldeira E. Tecnologia acompanha o desenvolvimento da indústria farmacêutica [Internet]. Portal Intelectual. 2016 [citado em 4 de maio de 2023]. Disponível em: <https://www.portalintelectual.com.br/tecnologia-acompanha-o-desenvolvimento-da-industria-farmaceutica>
3. FERNANDES, D. R. Uma Visão Sobre a Análise da Matriz SWOT como Ferramenta para Elaboração da Estratégia. Revista de Ciências Jurídicas e Empresariais, [S. l.], v. 13, n. 2, 2015. DOI: 10.17921/2448-2129.2012v13n2p%p. Disponível em: <https://revistajuridicas.pgsscogna.com.br/juridicas/article/view/720>. Acesso em: 8 maio. 2023