

ANDREA INTROINI, DIRECTOR GENERAL Y FUNDADOR DE MEDYBOX

“MedyBox representa una nueva vía de ingresos para la farmacia y un nuevo servicio para los clientes”

TODAS LAS MÁQUINAS EXPENDEDORAS PARA LA FARMACIA DE LA EMPRESA ITALIANA ESTÁN DISEÑADAS PARA SER MUY FLEXIBLES, CON SOLUCIONES QUE SE ADAPTAN A CUALQUIER ESPACIO Y SON MUY FÁCILES DE USAR, TANTO PARA EL FARMACÉUTICO COMO PARA EL CLIENTE QUE REALIZA LA COMPRA.



Veinte años de experiencia comercial y técnica en el sector de las farmacias y las máquinas expendedoras, combinados con una visión tecnológica en constante evolución, han creado MedyBox, la empresa líder en el mercado de los distribuidores automáticos para las farmacias. Cerca de Milán se encuentra la planta de producción de esa empresa italiana, que ofrece soluciones a medida a las farmacias. Sin embargo, tal y como afirma **Andrea Introini**, director general y fundador de la empresa, “el mercado español nos interesa desde hace tiempo”. El año pasado, finalmente, definieron las primeras instalaciones importantes y, desde entonces, “hemos ido sentando las bases para el establecimiento de nuestra filial española”, adelanta Introini.

La expansión de MedyBox por España

En este sentido, el director general de MedyBox especifica cuántas instalaciones tienen en España y qué características presentan las máquinas expendedoras en las farmacias de nuestro país en comparación con las de otros países. En concreto, detalla, *“en Ibiza instalamos las primeras máquinas, que están teniendo un éxito increíble gracias a la óptima ubicación y al trabajo de los farmacéuticos”*. *“Estas dos instalaciones fueron fundamentales para nosotros”*, asegura Andrea Introini, *“ya que nos permitieron testear el mercado, identificando posibles puntos críticos y destacando, en cambio, las ventajas que nuestras máquinas expendedoras aportan a la farmacia”*. Posteriormente, instalaron otras en farmacias de la zona de Madrid que, como señala su fundador, *“para nosotros es el centro neurálgico”*.

Preguntado por el motivo para elegir las máquinas expendedoras MedyBox, el directivo responde de forma clara y concisa: en principio, la mayor ventaja es económica. No en vano, *“la máquina expendedora MedyBox representa un nuevo servicio para los clientes y una nueva vía de ingresos para la farmacia”*, insiste.

MedyBox Top, MedyBox Mini, MedyBox Medium, MedyLocker y MedyLocker Refrigerated son las soluciones que ofrece la empresa a las farmacias. Su fundador detalla al respecto que existen tres modelos principales: un modelo mini, un modelo mediano y un modelo top. Asimismo, Introini apunta que *“parten de una capacidad de unos 50/60 productos hasta 100/110 en el modelo más grande”*. De hecho, subraya que *“nuestras máquinas expendedoras están diseñadas para ser muy flexibles, hasta el punto de que se han ideado soluciones que se adaptan a cualquier espacio”*. Además de las máquinas expendedoras, MedyBox ha diseñado las taquillas MedyLocker. *“Se trata de una columna de cajones que permite recoger los productos fuera del horario de apertura de la farmacia. Nuestras taquillas están disponibles en versiones refrigeradas y no refrigeradas y tienen varios tamaños, así como configuraciones de cajones personalizables”*, desarrolla Andrea Introini. La característica que tienen todos los productos de MedyBox es que son todas ellas soluciones de pago rápidas y sencillas, lo cual ofrece importantes ventajas a los usuarios y al farmacéutico. En palabras del directivo, *“nuestras máquinas expendedoras están equipadas con todos los sistemas de pago posibles, desde el pago clásico con billetes y monedas hasta los pagos sin efectivo (tarjetas de crédito, Apple Pay, Samsug Pay, etc.)”*.

Esto, por tanto, *“permite ofrecer al usuario todas las herramientas para poder realizar el pago de la forma que prefiera”*. Tanto es así que *“siempre aconsejamos a las farmacias que dispongan de soluciones tanto de pago en efectivo como con tarjeta de crédito para ofrecer un servicio realmente para todos”*, asegura Introini.

La importancia del servicio posventa para MedyBox

Además de los beneficios ya detallados que proporciona MedyBox, hay que destacar también el servicio de atención al farmacéutico, tanto en el momento anterior como posterior a la venta. Y es que *“el objetivo de MedyBox es la farmacia, nuestro cliente, que siempre está en el centro. Contamos con un servicio de atención muy bien formado y con asistencia técnica in situ y remota siempre disponible”*, reitera el fundador de la compañía italiana. De la misma forma, asegura que *“nuestras máquinas están diseñadas para ser muy fáciles de usar, tanto para el farmacéutico como para el cliente que realiza la compra”*.

Y, por lo que a la farmacia se refiere, apunta el directivo de MedyBox que *“nuestros dispensadores se venden con una garantía de cinco años en todas sus piezas”*, puesto que *“el proyecto MedyBox se basa en el principio de la responsabilidad posventa”*. Esto, bajo su punto de vista, se consigue en la fase de diseño: *“Diseñamos para que la máquina dé pocos problemas, lo que nos permite ser rápidos y eficaces cada vez que esto ocurre”*, incide. De hecho, hace hincapié en que *“nuestras máquinas, a diferencia de las de nuestros competidores, están diseñadas para minimizar los problemas y las intervenciones de nuestros técnicos”*. *“Esto nos permite, en primer lugar, garantizar la continuidad de las ventas a la farmacia y, en segundo lugar, reducir el gasto de nuestros recursos”*, asevera.

No obstante, a la hora de ayudar a implementar la farmacia digital, el director general de la compañía deja claro que *“nuestra farmacia no pretende en absoluto sustituir el papel del farmacéutico, que sigue siendo una figura fundamental dentro de la comunidad”*. Nada más lejos de la realidad, ya que *“se trata de un servicio que se adapta perfectamente a todas las farmacias, incluso a las más avanzadas tecnológicamente (por ejemplo, farmacias con robots para la gestión de existencias)”*.

En resumidas cuentas, el experto apunta que *“hemos observado que el interés por las máquinas expendedoras en España se está consolidando cada vez más”*. Así pues, concluye, *“nuestra participación en ferias del sector, así como las actividades que estamos llevando a cabo en la zona, nos han permitido conocer las mejores estrategias para iniciar un proyecto a largo plazo que estamos seguros llevará a MedyBox a convertirse en líder del mercado también en España”*. +

