



 **farmacity**

Brief

Farmacity es sinónimo de conveniencia, ofreciendo oportunidades todos los días del año: descuentos, promociones, 2x1 y marcas propias a precios accesibles. El objetivo es seguir fortaleciendo este territorio que la marca ha construido.

Desafío:

Identifica 3 insights o hallazgos del consumidor/a que puedan servirnos para conectar con ellos/as.

Te dejo algunas preguntas disparadoras:

¿Qué le pasa al consumidor/a cuando va a Farmacity?
¿Cuál es la percepción de los descuentos, precios y productos?
¿Cuál es el diferencial de Farmacity respecto a la conveniencia, qué se destaca o qué se puede destacar?

Recomendá 3 pilares de contenido que pueda trabajar la marca en sus canales de redes sociales para atacar estos insights o hallazgos.

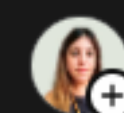
**Recordá apoyarte en las conversaciones de las redes sociales, y contarnos un poco cómo fue el proceso de research y pensamiento detrás.*

Insight 1

**Entrás por lo necesario,
salís con lo inesperado.**

Insight: Cuando el consumidor/a va a Farmacity, busca un producto en particular pero termina llevándose más.

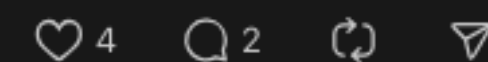
Farmacity logra transformar compras planificadas en descubrimientos, gracias a su amplia variedad de productos, precios competitivos, promociones, descuentos y diferentes opciones de pago que ofrece.

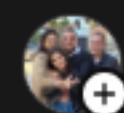


malvaviscodigital 06/12/2024

Respondiendo a @conecta.faceless

Es como ir a Farmacity a comprar un shampoo y terminar paseando una hora cargando el canasto con cosas que no querías jajajaja

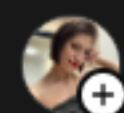




rocalandria 16/10/2024

Nota mental:
Nunca ir a Farmacity cuando hay 2x1
NUNCA!

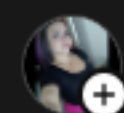
3 1 1 1



soffcarolinaa 09/09/2024

Acabo de dejar medio sueldo en Farmacity, no me pude controlar 😭

1 1 1 1



karem_arabelaa 25/12/2024

Me enamoré de un perfume que mañana me voy corriendo a farmacity a comprarlo

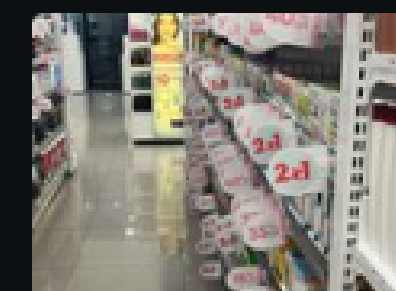
1 1 1 1



r/argentina · 10mo ago

Tremendo el farmacity. Vieron algo así antes?

1.2K votes · 423 comments



Pilares de contenido para redes sociales

1. De lo necesario a lo irresistible.

Historias destacadas con "Top descubrimientos de la semana", mostrando promociones y productos que sorprenden por su utilidad o precio.

2. Usá tu superpoder: el 2x1 no es solo un descuento.

Posteos: ¿Un 2x1? No, un superpoder. ¿Lo activaste ya?

3. Farmacity resuelve

Encuestas en historias: ¿Qué te falta para el verano?, ¿Tenés todo para tu bebé?

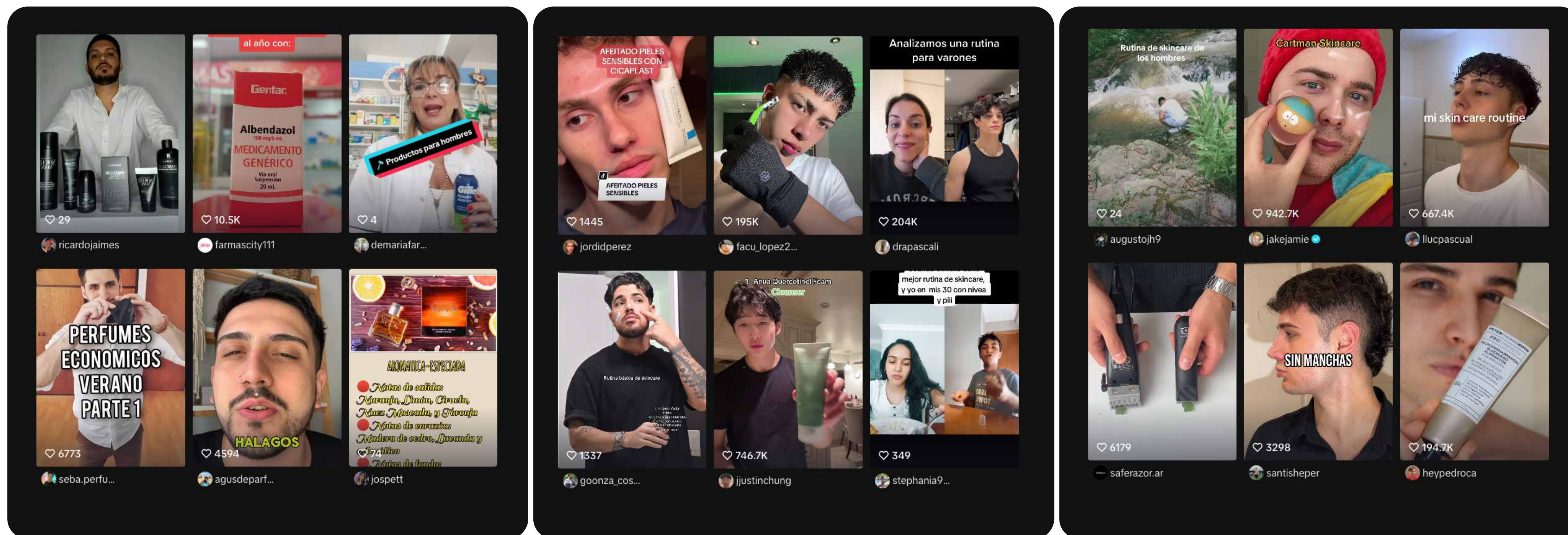
Insight 2

Cuidado Pro, Hombres Pro.

En las redes sociales de Farmacity predominan los comentarios y contenidos dirigidos a mujeres jóvenes, con consejos sobre cuidado personal y belleza, promociones exclusivas, descuentos atractivos y opciones de pago flexibles.

Insight: Hemos identificado que el público masculino también está interesado en el cuidado de la piel y utiliza productos relacionados, compartiendo sus experiencias en distintas redes sociales.

Esto representa una oportunidad para que Farmacity conecte con este segmento masculino joven, ofreciéndoles todo lo necesario para su rutina de cuidado personal de manera atractiva y adaptada a sus necesidades.



Pilares de contenido para redes sociales

1. Desatá tu potencial.

Posteos: proponer un desafío mensual de cuidado personal con una lista de hábitos a adoptar.

Interacción: crear hashtags para que los usuarios compartan sus progresos y resultados.

2. Cuidate como un Pro.

Dirigido a jóvenes que aún no han incorporado el hábito del cuidado personal.

Posteo/Reel: Podríamos mostrar el antes y el después de un joven que comienza a cuidarse, destacando los beneficios de esta transformación.

Además, es importante demostrar por qué el cuidado personal es esencial, por ejemplo, dando a conocer que la limpieza facial también es fundamental para los hombres.

3. Descuentos que rinden

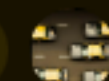
TikTok Challenge: ¿Cuánto podés ahorrar mientras te cuidás? Los usuarios pueden compartir su experiencia comprando en Farmacity y recomendar productos.

Insight 3

La confianza es el primer paso para la comodidad.

Insight: Farmacity ofrece un sitio web para compras online, algunos usuarios sienten dudas o no se animan a usarlo debido al desconocimiento sobre los tiempos de entrega y otros aspectos del proceso de compra.

Oportunidad: A través de Farmacity Academy, podemos eliminar esas barreras, resolviendo consultas y educando a los usuarios sobre cómo comprar online de forma simple y segura.



r/BuenosAires • 2 yr. ago
Loose-Air-3215

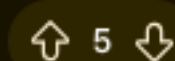


Comprar online en farmacity

Hola mi gente, alguno ha hecho alguna compra online en farmacity para retirar en sucursal? Cuanto tiempo paso desde que realizaron el pedido hasta que el mismo estaba pronto para retirar?

Porque voy desde uy de paso 2 dias y quiero calcular cuanto tiempo antes hacerlo para ir a retirarlo y que ya este pronto.

Gracias :3



5



11



Share



nan1ta • 2y ago

Cuando compras online, primero tenés que esperar unos días para que manden el pedido a la sucursal (o por lo menos en mi caso creo que no todo lo que había pedido estaba en la sucursal que elegí)

Después te dan un tiempo para pasar a buscar la compra. No me acuerdo cuánto, pero yo no fui inmediatamente. En la página está toda esta info y te llega por mail también.

Edit: autocorrect



4



Reply



Award



Share



Loose-Air-3215 OP • 2y ago

Recién llame y demoran de 5 a 7 días hábiles 🤔👉 ni ahí llevo Gracias a todos por sus respuestas 🙏



3



Reply



Award



Share



Dami_10 • 2y ago

3 días hábiles antes está perfecto



3



Reply



Award



Share



Classroom-95f • 2y ago

Yo justo compre el otro día. Lo pedí el lunes a la noche, y ya lo pude retirar el jueves a la mañana. Igualmente creo que tenés 3 días hábiles después de que te llega el mail de que ya está listo para poder retirarlo tmb.



1



Reply



Award



Share



Podria_Ser_Peor • 2y ago

En general no lo traen rapido, puede ser entre 3 y 5 dias habiles depende de la zona de la sucursal



2



Reply



Award



Share



gafored • 2y ago

Compré un par de veces. Tardaron una semana en todas las ocasiones.



2



Reply



Award



Share



Pilares de contenido para redes sociales

1. Confianza en cada clic, claridad a cada paso.

Reels: con tutoriales, consejos y demostraciones en vivo que enseñan paso a paso cómo comprar online.

Al ser interactiva y cercana, no solo informa, sino que genera transparencia y confianza.

2. El 2x1 y el 3x2 sin hacer fila.

Stories interactivas: ¿Sabías que el 2x1 también está online? Seguido de un enlace directo a la web.

3. Promos que te encuentran donde estés.

Scroll sorpresa: una promo aparece en la pantalla como si fuera una sorpresa: Las promos no te buscan, te encuentran ¡Así de fácil!

Proceso de research

Para llevar a cabo el análisis de Farmacity, investigué su ecosistema digital para comprender y analizar el comportamiento del público objetivo y su relación con la marca.

Redes sociales: Facebook, Instagram, X, Reddit, Threads, TikTok y Spotify: para comprender el tipo de contenido que la marca genera, cómo interactúan los usuarios y qué tipo de conversaciones crean los usuarios. Búsquedas con #Hashtag.

Esto me permitió identificar tendencias, percepciones y posibles oportunidades para la comunicación digital.

Búsquedas en Google Search: cómo los usuarios encuentran información sobre la marca.

Sitio web: información, experiencias de compra y acceso a información que ofrece.



¡Muchas gracias!

Federico Enriquez