

Pharmafin – Enemmän kuin verkkoapteekki

07-11-2024



TAUSTAA



Lentoaseman palvelupisteet

2018 – 2024 Apteekkiplus –pisteet

Kiinalaiset matkailijat

2019 - WeChat -Miniprogram



Apteekin verkkokauppa

2014 – *apteekkiplus.fi*

2022 – Pharmafin T-Mall myymälä

2024 – *pharmafin.com*



Private Label - tuotteet

2023 – Xylifin

2024 – Xylifin Kids

2025 – ???

Mission & Vision



apteekkiplus

- Perustettu 2014
- Suurin yksityinen apteekin verkkokauppa Suomessa
- Täyden palvelun verkkoapteekki
- Osa Pharmafin Oy:tä 01/2025 alkaen
- Markkinoinnissa vaikutteita Kauko-Idästä
- *pharmafin.com -lanseeraus*



BRÄNDIYHTEISTYÖ



YHTEISTYÖKUMPPANEITA

Pharmafin tekee yhteistyötä useimpien suomalaisten johtavien tuotemerkkien kanssa ravintolisien ja superfoodien alalla.



Branditietoisuuden kasvattaminen & Brandista huolehtiminen

Pharmafinin strategian tavoitteena on lisätä brändin tunnettua ja brändin vaikutusta ja imagoa laajemmalle yleisölle.

Pharmafin yhdessä kiinalaisten yhteistyöyritysten ja T-Mallin kanssa suojelevat brandin omistajien oikeuksia



Terveempi elämäntapa

Pharmafin tarjoaa kiinalaisille kuluttajille korkealaatuisia tuotteita, jotka auttavat heitä saavuttamaan terveemmän elämän.

Tuoteteksteistä ja kuluttajakysymyksistä vastaa koulutettu ravitsemusterapeutti Kiinan kielellä



PHARMAFIN OY MESSUILLA

HNC Shanghai 2023



I Love Me Helsinki 2023



T-MALL Official Flagship Store

T-MALL on Kiinan suurin sähköisen kaupankäynnin alusta. Flagship storen hyväksymisprosessi on erittäin tiukka, ja se tarjoaa tuotteille aidon tuotetakuupalvelun. Kiinalaiset kuluttajat luottavat T-MALL flagship storeen, sillä tuotteet toimitetaan tullivarastoista jäljitettävillä QR-koodeilla, jotka takaavat tuotteiden aitouden ja luotettavuuden. Alibaba valvoo koko logistiikkaketjua, jotta väärennetyt tuotteet eivät pääse markkinoille.



Live Streaming

COVID vauhditti striimauksen kasvua uutena myyntityökaluna sähköisessä kaupankäynnissä. Uusi myyntitekniikka tarjosi mahdollisuuden tehokkaaseen vuorovaikutukseen brändin ja kuluttajan välillä, tiiviimmän suhteen rakentamiseen ja brändikuvan nostamiseen.

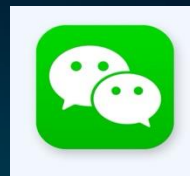
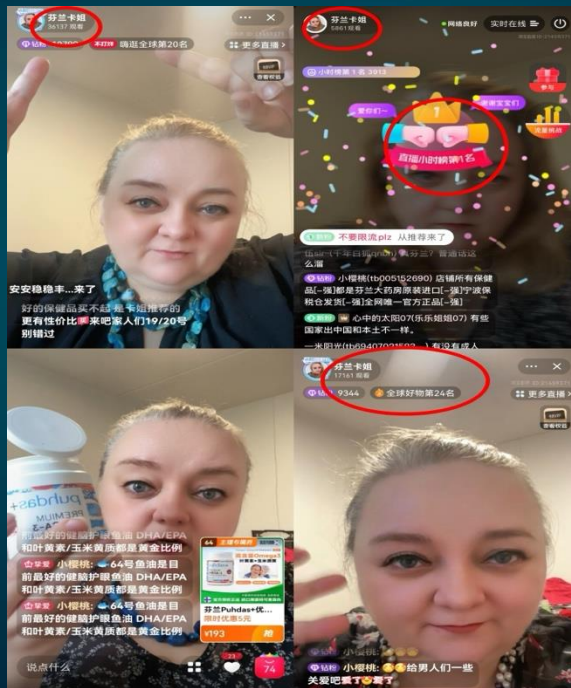
MONIKANAVAISUUS

Online Platforms



Pharmafin Flagship Store on TMALL-alustalla.

Striimaus on yksi alustan tärkeimmistä myyntityökaluista, joka tuo potentiaalisia asiakkaita kauppaan. Striimausten avulla asiakkaat ymmärtävät paremmin tuotteitamme ja palveluitamme. KOL-yhteistyö on elintärkeää, sillä KOL:t käyttävät usein henkilökohtaisia kokemuksia rakentaakseen asiakkaiden luottamusta.



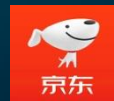
小红书

SOMEn käyttö

Pharmafin käyttää aktiivisesti sosiaalista mediaa kumppaniensa mainostamiseen. Sosiaalisen median markkinointi on elintärkeää, kun rakennetaan brändikuvaa ja vaikutusvaltaa Kiinan markkinoilla. Little Red Book ja muut alustat sopivat erinomaisesti mainostamiseen.

Eri applikaatioiden käyttö

Digitaalisella aikakaudella syntyy jatkuvasti uusia synergiaetuja. Yhteistyö eri sovellusten välillä kasvaa ja tarjoaa Pharmafinille uusia mahdollisuuksia myyntikanavien kasvattamiseen.



微店



视频号小店

2021



2023



2024



2024 - HAKU



MENESTYSTEKIJÖITÄ



T-MALL Menestystarinoita

Xylifin #7 terveystakeinen –kategoriassa
Minisun Luusto Pehmofantti #17 lasten
kalsiumtabletti -kategoriassa



Oma Private label

Xylitoli aikuisille – hampaat + raikas
hengitys
Xylitoli lapsille – hampaat + hyvä maku



Asiakasyhteistyö

Runsaasti positiivista palautetta – lisää
myyntiä, koska muiden mielipide
vaikuttaa uusiin ostajiin. Vrt. 30 päivän
myynti-informaatio

UUDET TEKNOLOGIAT

Big Data

Digitaalisen markkinoinnin aikakaudella voimme paikantaa tarkasti markkinoiden tarpeet käyttämällä uusimpia innovatiivisia teknologisia keinoja; optimoida markkinointistrategiamme, logistiikan, jakelun, myynnin jälkeisen myynnin ; perustaa tehokkaan asiakaspalvelujärjestelmän; vastata nopeasti asiakkaiden ongelmiin ja ratkaista ne. Digitaalinen teknologia voi vahvistaa terveydenhuollon vähittäiskauppaa; tuoda yksilölliset palvelut ja tehokkaan toiminnan uudelle aikakaudelle.



Tekoälyn käyttö

Tekoälyn soveltaminen muuttaa liiketoimintaympäristöä. Pharmafin käyttää näitä keinoja asiakaskokemuksen optimointiin ja esittelee tulevaisuuteen suuntautuvaa teknologiaintegroitua markkinointia. Pharmafin on 2023 ottanut käyttöön 24 tunnin koko päivän tekoälyn suoratoistojärjestelmän, mikä johtaa terveydenhuoltoalan uuteen älykkäiden palveluiden aikakauteen.



天猫双11 2024

¥103,561

战报

实时支付金额

¥261

生意参谋 Pharmafin海...

首页 动态 客户 流量 商品 内容

亲爱的用户，请填写生意参谋商品/品类模块功能升级需求调研问卷，有效反馈用户将获得内测机会~

数据概览

支付金额

105,202.75

同行同层平均

同行同层优秀

店铺客户数

1,796

同行同层平均

同行同层优秀

平均停留时间

24

同行同层平均

同行同层优秀

同行同层平均

同行同层优秀

同行同层平均

同行同层优秀

同行同层平均

同行同层优秀

同行同层平均

同行同层优秀

老客复购人数

66

同行同层平均

同行同层优秀

老客复购金额

84,375.80

同行同层平均

同行同层优秀

本店 同行同层平均 同行同层优秀

2,200

1,650

1,100

550

24年10月营销新风潮-天猫

目标达成

活动累计支付金额
破10万!

分享喜悦

数据作战日程表

分阶段报告，重点活动数据一目了然

日程报告

每日专属优化策略

天天必看，优化店铺

优化店铺

猜你想问:

生意参谋热点问题

市场调研运营攻略

流量纵横运营攻略

万象提醒

自助服务

查看详情

返回旧版

商家 我的

分析

更多

11-03 日 周 月 自定义 图表 表格 退出全屏

激活 Windows
转到“设置”以激活 Windows。



感谢观看