



#ExpertosDigital: Redes sociales en la industria farmacéutica.

Entrevista a Juan Merodi ★: 0

[in](#) 16 [Tweet](#) [g+](#) 1 [f](#) 108 [p](#) 0

Empiezo la serie de entrevistas de #ExpertosDigital con una figura de peso en el mundo del social media: [Juan Merodio](#).

Seguramente habréis oído hablar de él o habréis leído algunos de sus libros o posts. Es uno de los más grandes expertos en Marketing Digital, social media y webs 2.0. Es un ponente de reconocido prestigio (IE, ESADE, Les Roche entre otras escuelas de negocio), emprendedor, profesor y ganador de numerosos premios relacionados con el mundo digital. [Aquí](#) podréis ampliar información sobre él.



- **Juan como sabes en el sector farmacéutico hay una importante limitación en lo relacionado con el uso de las redes sociales. A pesar de esto ¿consideras realmente importante que los laboratorios farmacéuticos apuesten por estrategias en social media? ¿por qué?**

Sí, totalmente, Social Media es comunicación, ya sea con el médico, el paciente, o con las asociaciones. ★ Es importante que las empresas farmacéuticas sean conscientes de los beneficios de estas nuevas tecnologías en sus negocios a distintos niveles ya que, aunque tengan fuertes restricciones legales que les impidan hacer ciertas acciones, sí pueden hacer otras muchas y deberían aprovecharlo.

- **¿Qué valor añadido aportaría el uso de redes sociales en farma? ¿Destacarías alguna red social concreta?**

Son muchos, como segmentar determinadas comunicaciones a determinados nichos, mejorar las conversaciones con sus prescriptores y clientes, conocer mejor el mercado y la competencia... creo que lo importante es que se establezcan un primer proyecto piloto que permita testar los beneficios fijando un objetivo concreto y, una vez comprobado, irlo escalando poco a poco

- **En líneas generales, ¿cómo nos recomendarías enfocar cada uno de estos canales: twitter, Facebook, Google+ y YouTube?**

Creo que no hay que estar en todos ellos, sino en aquellos para los que tengan recursos para gestionar excelentemente, es decir, si no se cuenta con personal para generar contenido frecuente de calidad en video, ¿para qué tener **YouTube**? Por lo que, primero, hay que definir objetivos en base a recursos y con ello analizar qué canales son más aptos. Donde **Twitter** es excelente como comunicación y viralizador de noticias, **Facebook**, como canal de comunicación y datos, **Google+** no lo tendría en cuenta a día de hoy en mercado español y **YouTube** excelente para generar contenidos visuales, cada vez más consumidos por los usuarios.

- **¿Puedes listarnos algunos consejos a la hora de poner en marcha redes sociales en el sector farmacéutico?**

En primer lugar y antes de hacer nada, crear un plan estratégico seguido de un plan táctico y, para ello, rodearse de profesionales espertos que ayuden a crear un plan adaptado realmente a sus necesidades.

En segundo lugar, contar con un equipo táctico que esté adecuadamente formado para asegurar el buen hacer de las acciones y la consecución de resultados.

En tercer lugar, definir un protocolo de medición basado en un dashboard de indicadores cuantitativos y cualitativos, para medir paso a paso los resultados de cada acción.

#ExpertosDigitales @JuanMerodio: antes de empezar con un plan en redes sociales crear un plan...

CLICK TO TWEET 

- **Sé que has trabajado ya con algún laboratorio farmacéutico, aún estamos en los inicios del proceso de transformación digital ¿qué recomendación darías a personas de mi perfil (que apuestan por estrategias digitales) para “vender” este tipo de proyectos a dirección?**

Yo sugeriría no intentar ir más rápido de lo que el propio sector va, es decir, a veces intentamos implantar proyectos en primera fase que por distintas razones son inviables, por lo que lo mejor es hacer pequeños proyectos muy localizados y que requieran de inversiones mínimas, que permitan detectar que realmente ofrece buenos resultados y, sobre ello, poder hacer previsionalmente un proyecto mayor con datos reales que demuestren la rentabilidad de la inversión que se va a realizar.

Juan Merodio, muchas gracias por tus sabias recomendaciones, estoy segura que tomaremos buena nota de las mismas en la industria farmacéutica.