

12 ETAPAS PARA ESTRUTURAR O CARTÃO FIDELIDADE DA SUA FARMÁCIA

Aumente a recorrência do seu cliente e blinde sua rede contra a concorrência das grandes redes.

ALGORIX

SUMÁRIO

03	ALGORIX em Números
04	Introdução
05	Entenda o comportamento de compra
06	Escolha: crédito ou benefício
07	Estruture parcerias B2B com empresas
08	Compliance com PAT e Ministério do Trabalho
09	Defina categorias autorizadas (MCC)
10	Transforme cada visita em margem extra
11	Crie o benefício crônico-friendly
12	Histórico de compras no app
13	Parceria com médicos e clínicas locais
14	Política de crédito para o público idoso
15	Treine o balconista como vendedor
16	Monitore indicadores específicos do setor
17	Fale com um especialista

ALGORIX em Números

A ALGORIX é uma processadora de cartões com mais de 20 anos de atuação no mercado de meios de pagamento eletrônico. Operamos 98% do workload em IBM Cloud, com arquitetura resiliente distribuída em datacenters de duas regiões diferentes. Atendemos administradoras, varejistas, fintechs e instituições financeiras em todo o Brasil.

3 MI

Transações processadas mensalmente

5 MI

Beneficiários em nossa base

+200 MIL

Estabelecimentos homologados

Introdução

Farmácia é o varejo da **recorrência pura**. Cliente com tratamento contínuo volta de **2 a 4 vezes ao mês**, e é justamente essa previsibilidade que um cartão próprio transforma em fidelidade mensurável e margem adicional. Este material organiza as **12 etapas críticas** para estruturar um cartão fidelidade de farmácia com **compliance regulatório completo** e política de crédito adequada ao perfil do seu cliente.

Cada etapa foi organizada para ser lida em ordem, mas você pode usar o sumário como índice de consulta. Ao final, você encontra o contato direto com um **especialista ALGORIX** para tirar dúvidas ou iniciar o processo.

Entenda o comportamento de compra do seu cliente

Farmácia é **recorrência pura**: cliente crônico volta **2 a 4 vezes por mês**. Levante o **ticket médio por visita** e **% de clientes recorrentes** — esses são os que o cartão vai fidelizar.

01

Escolha: crédito ou benefício

Cartão crédito próprio (seu cliente paga em até 40 dias).

Cartão benefício farmácia (convênio empresarial, recorrência garantida via RH).

02

Estruture parcerias B2B com empresas da região

O cartão benefício farmácia vive de **contratos com RHs locais**: indústrias, prefeituras, hospitais. Uma rede de farmácia com cartão benefício próprio captura margem dos **4 a 8%** que hoje vai para Alelo/Sodexo/VR.

03

Prepare-se para o PAT e regras do Ministério do Trabalho

Cartão benefício alimentação e medicamentos tem regulamentação específica (**PAT**, limites de uso, restrições a remédios controlados). Processadora parceira precisa garantir **compliance automático** — não é você que vai configurar isso.

04

Defina a lista de categorias autorizadas

Medicamentos, higiene, beleza, conveniência, perfumaria. ○ cartão precisa bloquear categorias proibidas por regulamentação (ex: bebida alcoólica em cartão benefício) e autorizar o resto. **MCC (Merchant Category Code)** bem configurado evita passivos legais.

05

Transforme cada visita em margem extra

O cartão da sua rede captura margem que hoje vaza para **convênios e bandeiras de terceiros**. Cliente fidelizado paga com seu cartão, gera **receita financeira recorrente** e libera espaço para **cross-sell de marca própria** — cada visita vira margem extra que antes ia para fora.

06

Crie o benefício crônico-friendly

Desconto progressivo por recorrência, clube do idoso, programa de adesão a tratamento. 40% do faturamento de uma farmácia vem de clientes com uso contínuo — o cartão precisa recompensar isso.

07

Histórico de compras no app

O cartão vira porta de entrada para um relacionamento digital de longo prazo.

08

Estruture parceria com médicos e clínicas locais

Convênios médicos, clínicas de vacinação, planos odontológicos populares — bundle com o cartão fideliza muito mais que desconto. Farmácia + rede de saúde = **ecossistema de recorrência**.

09

Defina política de crédito para o público idoso

35% da base recorrente de farmácia é **60+**. Política de crédito precisa ser sensível à **aposentadoria, benefícios do INSS** e **limitações digitais**. Processadora precisa suportar emissão física de extrato impresso e atendimento presencial.

10

Treine o balconista como vendedor do cartão

O balconista de farmácia já tem **relação de confiança** com o cliente — ele vende o cartão melhor que qualquer canal digital.

Script de oferta no momento da compra + incentivo por cartão aprovado.

11

Monitore indicadores específicos do setor

Ticket médio do portador, recorrência mensal, % do faturamento via cartão próprio, adesão ao convênio empresarial, inadimplência por faixa etária. Farmácia tem padrões de consumo muito diferentes do varejo geral — métricas genéricas enganam.

12

Fale com um especialista

A ALGORIX opera **cartões benefício e private label para farmácias** há mais de **15 anos**, com **compliance automático ao PAT**, configuração granular por **MCC** e **integração com os principais PBMs** do mercado. Fale com um especialista e coloque o cartão da sua rede no mercado em semanas.

TELEFONE

(21) 97101-0806

E-MAIL

vendas@algorix.com

ENDEREÇO

Rua Uruguaiana, 10 - gr. 406
Rio de Janeiro – RJ

SITE

algorix.com/farmacia