



Proposez
une nouvelle
expérience
d'achat
à vos clients:
un levier
pour dynamiser
votre officine

Comment optimiser l'efficacité de votre officine et répondre aux nouvelles attentes des consommateurs ?

La pharmacie d'officine entre dans une nouvelle phase, celle qui projette sa croissance, qui laisse la place à une expérience client source d'une fidélité d'achat et de recommandation.

Parce que le point de vente est au cœur de cette évolution, MEDIA6 Pharmacie, à travers son parcours client, vous apporte les clés pour offrir à vos clients une nouvelle expérience d'achat et dynamiser de façon durable votre officine.

A propos, qu'est-ce que le parcours client ?

En ces instants de mutations où l'officine doit s'adapter au multicanal, à l'hyper connectivité de sa clientèle et renforcer ses compétences de commerçants de proximité, il faut recentrer l'organisation sur la réalité des clients.

Le parcours client est l'ensemble des étapes et points d'interaction entre un client et l'officine depuis le début du processus d'achat jusqu'à la consommation du produit.

Pourquoi et comment intégrer le parcours client en pharmacie ?

Parce que la pharmacie doit se réinventer, recréer ce qui fait sa spécificité, le conseil, tout en intégrant le fait que le commerce physique est influencé par le digital. Parce que le consommateur est de plus en plus averti, informé, les modes d'échanges avec les pharmaciens et leurs équipes doivent se renouveler et il faut repenser le lieu physique.

C'est pourquoi **MEDIA6 Pharmacie a scénarisé le parcours client en pharmacie et créé toutes les étapes de ce parcours pour répondre aux attentes du client.** Avec un audit systématique de chaque projet, **MEDIA6 Pharmacie** cherche à définir de façon efficace et pertinente les actions à mettre en œuvre pour fluidifier le parcours client et générer de l'enchantement, en ajustant sa réflexion et ses propositions à chaque officine.

Les moments clés du parcours client de votre pharmacie

1

// Votre identité La vitrine

Espace de communication, la vitrine est la carte de visite de votre officine, c'est aussi le premier point de contact avec votre client.



2

// La première impression L'accueil

La différenciation de l'officine passe avant tout par l'accueil et les conseils.



3

// L'attractivité Favoriser l'achat d'impulsion

Faciliter la lisibilité favorise la vente et l'achat d'impulsion.



4

// Votre expertise 3.0 La digitalisation

L'avenir de la pharmacie passe par la création de services clients.



5

// Le shop in shop Théâtraliser votre spécialisation

Le point de vente devient un lieu d'expériences, il a besoin d'évoluer pour correspondre aux attentes des clients.



6

// La confidentialité Des cabines dédiées

Dans le cadre de la loi HPST la création d'espaces confidentiels est systématique.



7

// Votre métier La dispensation

Le comptoir est un lieu d'accueil, de conseil et de prise de congé.





Zoom sur

La création du logo dont les couleurs définissent les univers et qui est décliné dans l'officine, permet aux clients de se repérer facilement à travers les différents espaces.



// Pharmacie Pôle Sud à Basse Goulaine (44)

RÉNOVATION

Un agencement vieillissant, un manque d'exposition produits et une gestion de l'attente difficile ont poussés les titulaires de cette officine de centre commercial à rénover leur point de vente. MEDIA6 a tout de suite présenté un projet abouti : implantation, design et logo

correspondaient aux souhaits des titulaires et à l'environnement de l'officine.

BILAN

Maintenant plus fluide, la circulation se fait beaucoup mieux et l'attente se gère plus facilement.

Titulaire :

Madame JUBÉ - Madame MARY - Monsieur RAIMBAULT

Surface public : 174 m²

Mobilier : ECOMETAL

Comptoirs : CONFIDENTIEL



// Pharmacie des Arcanes à Val de Reuil (27)

TRANSFERT AVEC CONSTRUCTION

Le titulaire a saisi l'opportunité d'un terrain placé sur une artère passante pour y construire un bâtiment aux lignes contemporaines. La proposition architecturale de MEDIA6 a plu tout de suite à Monsieur Mannlein et à la mairie.



Zoom sur

Le Pharma drive.

Pour se démarquer le titulaire de cette officine a décidé d'implanter un drive, désormais connu dans toute la ville, il sert d'identification et de reconnaissance.

Véritable poste de vente «le drive donne sur un comptoir de sorte que je puisse servir aussi bien un client au comptoir qu'au drive», précise M. Mannlein.

Qui se sert du pharma drive ?

Les personnes à mobilité réduite et les jeunes mamans, certains clients utilisent également ce service pour déposer leur ordonnance et revenir la récupérer plus tard. C'est aussi le guichet de garde et pourquoi pas, bientôt le point de retrait d'un nouveau service de Click & Collect.

BILAN

Une augmentation de 50% de la fréquentation, le développement des ventes de matériel médical et un accroissement du fond de clients ordonnances.

Titulaire : Monsieur MANNLEIN

Surface public : 135 m²

Mobilier : CONCEPT EVOLUPHARM

Comptoirs : CONCEPT EVOLUPHARM

A découvrir...

LA TABLE MARCHANDE

MEDIA6 Pharmacie a développé de nouveaux mobiliers destinés à promouvoir l'offre et à développer l'attractivité en pharmacie.



Télécharger le catalogue mobilier



TABLES MARCHANDES, TABLES PROMO, ET BACS SOLDEURS facilitent la lisibilité, favorisent les ventes et les achats d'impulsion.

Parce que plus de 50% des achats se décident sur le lieu de vente



Zoom sur

La communication visuelle qui rappelle la volonté des titulaires de cette pharmacie de quartier sensible de s'inscrire dans un lieu. L'utilisation d'un code ludique à travers la signalétique permet la retransmission de ces valeurs.

// Pharmacie des Frances à Montigny les Corneilles (95)

TRANSFERT AVEC AMÉNAGEMENT
D'UNE CELLULE NEUVE

Transférée à 80 mètres dans le cadre d'une opération globale de réhabilitation d'un quartier, les titulaires de cette officine félicitent la fonctionnalité de ce nouvel agencement.

BILAN

La fréquentation a augmentée notamment grâce à la visibilité apportée par la signalétique extérieure qui attire une nouvelle clientèle.

Titulaire :

Madame et Monsieur LE BECHENNEC

Surface public : 58 m²

Mobilier : FLEXI WALL et 805

Comptoirs : HARMONIE



Zoom sur

Lieu d'accueil, de conseil et de prise de congé, le comptoir Confidential privilégie la confidentialité, le rapport humain, la vente et le confort.

// Pharmacie du Bois du Roy à Avrillé (49)

TRANSFERT AVEC AMÉNAGEMENT
D'UNE CELLULE NEUVE

Dans cette officine de prescription, les univers créés apportent de la chaleur, la circulation est fluide et l'équipe officinale bénéficie d'un meilleur confort de travail.

BILAN

« MEDIA6 a fait la différence avec l'implantation et surtout l'écoute qui a permis une compréhension immédiate de ce que je voulais et surtout de ce que je ne voulais pas. » Mr Hardouin

Titulaire :

Monsieur HARDOUIN

Surface public : 106 m²

Mobilier : ECOMETAL

Comptoirs : CONFIDENTIEL



Zoom sur

La couleur orange choisie pour faciliter la lisibilité des zones promo, libre accès et favoriser les ventes et les achats d'impulsion.

// Pharmacie Autissier à Déols (36)

TRANSFERT AVEC CONSTRUCTION

MEDIA6 a conçu le bâtiment, l'agencement et réalisé l'intégralité des travaux de cette officine. Désormais mieux placée et plus visible, avec une surface de vente et de back-office adaptée au besoin de la pharmacie.

BILAN

L'exposition des produits génère plus d'achats d'impulsion.

Titulaire :

Monsieur AUTISSIER

Surface public : 78 m²

Mobilier : FLEXI WALL

Comptoirs : MATISSE

MEDIA6 Pharmacie
TRAVAUX - AGENCEMENT - MERCHANDISING

Vous souhaitez avoir votre article dans notre journal ?

Tél. : 02 51 70 50 50

info@media6pharmacie.com

MEDIA6 Pharmacie

5 av. des Bertaudières

44680 Ste Pazanne

www.media6pharmacie.com