

Nos 5 clés pour préparer une rentrée positive en officine

La rentrée s'annonce stressante ? Entre les retours de vacances, la rentrée scolaire et les contraintes liées au pass sanitaire, les sujets pour animer sa pharmacie ne manquent pas ! De même sur les thématiques saisonnières que sont la vaccination, les poux, la nutrition, l'hygiène dentaire... à relayer dans vos communications auprès de la cible familiale ou dans vos actions de fidélisation en pharmacie. On vous donne les clés pour préparer votre rentrée en toute sérénité.

Comment rester efficace à la rentrée avec la crise sanitaire ?

De la vitrine au point de vente, ce n'est pas le moment de baisser la garde sur le sujet de la crise sanitaire ! A l'ordre du jour de cette rentrée : le dépistage et la vaccination ne devraient plus être source de stress pour votre clientèle. Pour satisfaire une clientèle parfois exigeante et calmer les choses, vous devez être présent sur le terrain de la communication.

1/ Mettre l'accent sur la vitrine avec les vitrophanies temporaires

Votre vitrine est un espace de communication à moindre coût, idéale pour gagner en visibilité. Les adhésifs vitrines ou les vitrophanies temporaires sont là pour susciter la curiosité sur le passage, vous démarquer de vos confrères et faire connaître vos activités de dépistage et de vaccination par exemple. L'idée est d'attirer l'attention sur votre actualité du moment.



Communiquez sur la mise en place de la vaccination contre la Covid-19.

– Vitrophanie 40 x 40 cm –

[Découvrir >](#)



Communiquez sur la mise en place de tests antigénique en pharmacie.

– Vitrophanie. 70 x 70 cm –

[Découvrir >](#)

2/ Adapter la signalétique au sol pour

indiquer le sens fil d'attente

Avec la crise sanitaire, les officines ont dû adapter l'accueil des patients et gérer l'affluence. D'après une enquête Pharmed'Insight menée en 2020, 93% d'entre elles ont pris des mesures de gestion de flux¹. Parmi les actions à mettre en place, nous vous conseillons d'adopter un dispositif de marquage au sol clair.

Les stickers au sol (ou adhésifs de sol) sont conçus pour améliorer le balisage du parcours client : posés au sol, ils indiquent le sens de la file à vos patients.



Vous assurez le respect des distances à l'aide d'adhésifs.

– Sticker de sol 40cm de diamètre –

[Découvrir >](#)



Ces adhésifs posés au sol balisent le parcours client.

[Découvrir >](#)

3/ Animer la pharmacie à l'aide des écrans digitaux

[Les écrans numériques](#) dynamisent l'animation en officine. Ils sont très efficaces pour capter l'attention de la patientèle : 94% des personnes exposées à un message s'en souviennent selon une étude réalisée par Opinion Way en 2019.

Nous vous conseillons de les disposer à des points stratégiques, en hauteur, au niveau du comptoir et en rayon. Tout en apportant une information utile, ils limitent la perception de l'attente et permettent d'optimiser le flux en pharmacie.

Des idées de contenus à diffuser sur vos écrans ?

- Si vous vaccinez contre la Covid-19, vous pouvez inciter votre patientèle à s'inscrire sur la liste d'attente par e-mail ;
- Si vous réalisez des tests antigéniques, c'est l'occasion d'afficher vos jours et horaires d'accès au service ;
- Rappelez que les tests ou la vaccination est rapide – « en 15 minutes chrono » et qu'il faut penser à apporter la carte Vitale.

Comment optimiser vos ventes en pharmacie à la rentrée ?

La relation client est au cœur de l'activité de vente en pharmacie. Or, la rentrée scolaire est un moment propice pour animer votre pharmacie et renouer le dialogue avec les

familles. Vos actions de fidélisation doivent relayer les thématiques saisonnières : poux, hygiène buccodentaire, sommeil, nutrition sont quelques-uns des sujets d'actualités au moment.

4/ Augmenter vos ventes grâce à la tête de gondole

Jouer la saisonnalité en pharmacie est capital pour attirer l'attention de vos clients. De la vitrine au comptoir, l'idée est de mieux présenter pour mieux vendre. La tête de gondole n'a rien d'une barque vénitienne : c'est un outil de vente très efficace pour augmenter le panier d'achat moyen de vos clients.



Vos produits placés à cet emplacement stratégique peuvent de doubler leur chiffre d'affaire. Non négligeable !

Comment faire en sorte que ça marche ?

Soignez votre décor, tout est question de mise en scène !

Située aux emplacements stratégiques de votre officine, elle peut générer 3 à 5 fois plus de ventes pour un produit² :

- Jouez sur la visibilité pour capter l'attention (par la couleur, par la position, par la dimension des produits, par le rapport qualité/prix) ;
- Diversifiez vos thématiques (nouveau produit, promotion, saisonnalité), c'est une autre façon de tirer parti de ses avantages ;
- Trouvez le juste équilibre entre le « ni trop, ni pas assez » pour éviter de décourager votre patientèle pressée ou rétive aux promotions ;
- Utilisez les jeux des lumières et des couleurs sans tomber dans le syndrome du « sapin de Noël » où tout est coloré et plus rien n'est visible.

5/ Offrir un kit de rentrée pour fidéliser vos clients

Dynamiser l'activité de votre pharmacie, c'est aussi faire positiver votre patientèle en proposant des petits cadeaux qui les fidélisent et les touchent au cœur. Avant de vous lancer, pensez à la cible visée et joignez l'utile à l'agréable. C'est l'intention qui compte ! Pour vos kits de rentrée, l'idée est de proposer des objets en lien avec les conseils demandés et/ou les produits achetés.

Imaginez un kit de rentrée original

La rentrée des classes s'accompagne souvent de son lot de réjouissances avec le retour poux, des boutons d'acné à traiter... Pour d'autres c'est le temps des soucis qui revient avec les troubles du sommeil, les chutes de cheveux, avant-coureuses de celle des feuilles d'automne !

Voici des objets originaux pour animer la pharmacie et fidéliser vos clients :

- Sur le thème de l'hygiène buccodentaire des enfants, composez un kit constitué d'une trousse de toilette de pharmacie et/ou une brosse à dent et un échantillon de dentifrice ;



La trousse transparente « Mon bazar à bobos » est personnalisable : un joli cadeau de rentrée !

- Sur le thème de la prévention sanitaire, offrez des pochette à masques, un lot de masques gratuits ou un flacon de gel hydroalcoolique ;



Les petites pochettes à masque pratiques, ludiques et personnalisable.

[Découvrir >](#)



Le présentoir transparent pour valoriser les pochettes à masques sur votre comptoir.

[Découvrir >](#)

- Pensez à [la pochette Pass Sanitaire](#) pour ranger son attestation, la protéger et pouvoir la présenter sans la sortir de son étuis.



Pochette de protection transparente pour le Pass sanitaire : plus besoin de sortir la feuille !

¹ Réseau hospital. Publié le 24 avril 2020. [Les pharmaciens face au Covid-19](#)

² Mayence|PLV. [10 conseils pour booster les ventes et dynamiser votre magasin.](#)

Lire aussi :

- [Parole de pharmacienne : faire face à la crise sanitaire](#)
- [8 idées efficaces pour booster l'animation de votre officine](#)
- [Comment dynamiser votre activité grâce à l'affichage digital](#)