

Solaire en pharmacie : 5 clés indispensables d'un été réussi !

À l'approche de l'été, vos patients vous demandent conseil quand vient le temps de choisir un écran solaire. Plus que jamais, prendre soin de sa peau, c'est capital... À la fois pour éviter les risques de cancer et préserver la jeunesse de la peau. Quelles sont les nouvelles attentes en termes de naturalité et d'écologie de votre clientèle et comment y répondre ? Anticipez ce temps fort d'animation en pharmacie et découvrez comment booster vos ventes estivales. En panne d'inspiration ? Laissez entrer le soleil dans votre officine grâce à nos idées.

1/ Animer votre pharmacie pour l'été, un jeu d'enfant !

Créer une animation en pharmacie et jouer sur la saisonnalité est capital pour attirer l'attention sur votre pharmacie. Votre objectif est clair : mieux présenter pour mieux vendre. De la vitrine au comptoir, la mise en place d'une PLV (publicité sur le lieu de vente) est à privilégier pour promouvoir vos produits.

Voici ses trois vertus principales :

- attirer l'œil sur votre officine pour accroître votre trafic ;
- augmenter le panier d'achat moyen de vos clients ;
- vous différencier de la concurrence...

Le kit solaire complet pour animer votre pharmacie cet été.

2/ Mettre en scène une vitrine estivale !

Usez et abusez de votre créativité pour réenchanter l'atmosphère ! Votre vitrine est l'un des outils d'avant-vente les plus puissant en pharmacie. L'ambiance qu'elle dégage est un facteur essentiel d'attractivité pour votre officine. Vous consacrer à la décoration de votre vitrine, c'est aussi l'occasion d'exprimer vos talents de décorateur !

Inspirez-vous de la pharmacie de Montgiscard ! Regardez la vidéo ci-dessous :

Vitrine tropicale à la pharmacie de Montgiscard été 2021.

Déco esprit tropical en pharmacie

Pour vous inspirer, voici des idées sur le thème tropical pour aménager votre vitrine :

- pensez à tapisser des vases de sable ou des bocaux remplis de coquillages ou de faux coraux ;
- décorez le fond avec des grandes feuilles exotiques comme le palmier ou le bananier ;
- placez des animaux tropicaux en peluche comme une tortue ou des poissons colorés ;
- Enrichissez avec des faux fruits des îles comme l'ananas, la mangue ou la noix de coco qui rappellent le parfum de vos cosmétiques !

Il ne vous reste qu'à partir à l'affût de petits trésors glanés sur la plage, dans les boutiques d'objets déco ou même dans les magasins de jouets pour dénicher une belle peluche.

Piquez la curiosité avec une vitrine de pharmacie acidulée

Vous avez plutôt envie d'une vitrine aux couleurs peps ?

- pensez aux rosaces de papier dans les tons jaune, rose ou orange, qui font penser au soleil et aux parasols sur la plage.
- ajoutez des chapeaux de paille, des galets, des lunettes de soleil...
- pensez aussi aux agrumes pour ajouter une touche fruitée : citron, pamplemousse, orange.



Vitrine fruitée à la pharmacie de Saint-Étienne par Créa Vision.

3/ Organiser vos linéaires : coup de soleil dans les rayons !

Votre challenge en tant que pharmacien, c'est d'avoir un mix produit cohérent. Le rayon solaire est donc à valoriser. Organisez votre rayon solaire de façon à soigner votre assortiment et alterner :

- les marques leaders du marché, idéales pour capter la clientèle et répondre à une demande spontanée ;
- les produits plus confidentiels (ou de niche) qui servent à fidéliser votre clientèle, ou à vous différencier de la concurrence.

Bronzer écologique, c'est possible ?

En plus de la combi anti-UV, du chapeau et des lunettes de soleil, la protection solaire est essentielle pour protéger les enfants. Bien conscient des risques pour leur petit, les parents donnent **la priorité aux [produits d'origine naturelle et bio](#)**.

C'est un fait, les produits cosmétiques bio ont la cote. Une tendance de consommation actuelle forte qui peut devenir un atout pour booster l'activité de votre pharmacie. Pour séduire vos clients, privilégiez la mise en avant des cosmétiques bio, fabriqués dans le respect de la nature et de la biodiversité.

Voici par exemple des produits solaires qui répondent à cette nouvelle attente de vos clients : le lait solaire en spray peau parfaite protection FPS 50+ de [Yves Rocher](#), l'eau solaire très haute protection non grasse [Caudalie](#), ou encore la collection [Nuxe Sun](#) fabriquée en France.

Votre présence sur les réseaux sociaux !

Développer votre [présence sur les réseaux sociaux](#) permet de créer une relation conviviale avec vos patients. C'est aussi l'occasion d'annoncer vos nouveautés au rayon solaire. Voici un bel exemple de [mise en avant sur Instagram](#) du rayon solaire : les produits cultes, les solaires Bio, les crèmes anti-âge...

Le petit plus

Comme la pharmacie de Penmarch, réalisez un petit teaser avant l'été ! Filmez-vous en train de mettre en place votre rayon solaire, un bon moyen de susciter la curiosité de vos abonnés

et favoriser le trafic en officine.



[Voir cette publication sur Instagram](#)

Une publication partagée par Pharmacie de Penmarc'h (@pharmaciedepenmarch)

La pharmacie de Penmarch dévoile son rayon solaire 2022 sur instagram

4/ Baliser votre parcours clients : sous les pavés, la plage

Le balisage en mer, vous connaissez ? C'est l'équivalent des panneaux de signalisation sur la route. Il en va de même pour l'animation en pharmacie. L'idée est de **redynamiser vos ventes** par la mise en avant de produits saisonniers et de nouveautés. Les crèmes solaires en spray, stick et lait certifiés bio et *Made in France* ont la cote !

La tête de gondole pharmacie : vos produits phares

L'outil phare du balisage est **la tête de gondole**. Visible dès l'entrée en pharmacie ou proche du comptoir d'achat, elle favorise l'achat d'impulsion et elle apporte un maximum de **visibilité à vos produits solaires**.

5/ Orienter vos clients sur choix d'une crème solaire

La complexité du choix d'une crème solaire rend indispensable **le conseil du pharmacien** : selon le type de peau, les habitudes, les usages et les envies de chacun. Aujourd'hui, de plus en plus de pharmacie voudraient **s'engager vers une démarche éco-responsable**. Du côté du patient-consommateur

également, une nouvelle tendance se dessine, véritable prise de conscience sur le contenu des cosmétiques et leur **impact écologique**.



Proposez à vos clients de tester vos produits.

Valoriser votre rôle de conseil en officine

Dans contexte, la complexité du choix d'une crème solaire rend indispensable le conseil du pharmacien : selon le type de peau, les habitudes, les usages et les envies de chacun. À ce sujet, les questions se bousculent au portillon : Quel est le meilleur produit solaire ? Comment choisir son écran solaire ? Quelles sont les crèmes sans produits chimiques ?

Créez **un comptoir dédié au conseil** et proposez à vos clients de tester vos produits. Il aura bien plus de chance d'être vendu. C'est avantage concurrentiel sur les enseignes de vente

classiques !

L'objet publicitaire pour créer une relation de proximité

La fidélité, ça ne tombe pas du ciel ! Elle s'acquiert par une relation de confiance, de proximité et de transparence que vous aurez su établir dans le temps avec vos clients. La période estivale est idéale pour rester présent dans le cœur de vos clients sur le point de partir en vacances : pensez à offrir un sac de plage, une trousse de voyage, un chapeau de paille, des accessoires pour lunettes de soleil, une serviette de bain personnalisée ...



chapeau de paille personnalisable



fouta de plage personnalisable

Vous avez à présent toutes les clés en main et quelques idées pour animer votre officine à la belle saison. Laissez parler votre imagination et n'oubliez pas de gâter vos clients pour gagner la fidélité de vos patients.

Lire aussi :

- [5 clés pour fidéliser vos clients grâce à l'objet publicitaire](#)
- [8 idées efficaces pour booster l'animation de votre officine](#)

– Rayon bébé : la jeune génération carbure au bio !