

Solaire en pharmacie : Cet été, faites rayonner votre officine !

Avec l'arrivée des beaux jours, votre officine devient un point clé de conseil pour les patients en quête de protection solaire. Mais face à des attentes en pleine évolution comme la recherche de produits naturels, l'engagement écologique, la protection adaptée à chaque type de peau – comment adapter votre communication et votre offre ? Découvrez les meilleures stratégies pour dynamiser vos ventes estivales et attirer plus de patients consommateurs en pharmacie.

1/ Attirez les patients en pharmacie grâce à une vitrine estivale !

Mettre en place une animation saisonnière en officine est essentiel pour capter l'attention et dynamiser vos ventes. L'objectif ? Valoriser votre offre solaire pour mieux conseiller et vendre. De la vitrine au comptoir, la PLV (publicité sur le lieu de vente) est un atout clé pour mettre en avant vos produits et maximiser leur visibilité.

Pourquoi adopter une communication estivale efficace ?

- **Attirer l'attention** et générer plus de passage en officine
- **Augmenter le panier moyen** en incitant à l'achat complémentaire
- **Se démarquer de la concurrence** avec une mise en scène percutante
- **Faciliter le parcours d'achat** : un agencement clair guide le patient-consommateur et accélère sa décision

Un kit d'animation solaire pour booster votre officine en été

Gagnez du temps avec des [kits d'animation](#) complets, conçus pour mettre en avant votre offre solaire sans effort. En créant un espace estival attractif, vous captez l'attention des patients, renforcez votre rôle de conseil et maximisez vos ventes sur cette période stratégique.





Le kit solaire complet pour animer votre pharmacie cet été.

Boostez vos ventes en officine cet été avec notre Kit d'animation

Clé en Main

[Commandez votre kit](#)

Tout est pensé pour offrir à votre clientèle un prélude à l'été. Un kit varié qui vous propose un large éventail de choix : le **stop rayon** pour guider vos clients vers les protections solaires, les **mobiles à suspendre**, l'**adhésif vitrine ou mural** pour capter l'attention dès l'extérieur, le [sac de pharmacie](#) élégant et pratique pour vos ventes premium,

et pour finir une collection de sacs et sachets papier “spécial été” pour harmoniser votre communication.

Le stop rayon : un incontournable de l'été

Visible et impactant, **le stop rayon** attire immédiatement l'œil des clients et les guide vers votre offre solaire. En période estivale, il facilite l'identification des protections indispensables et booste les ventes en mettant en avant vos produits phares. Un outil simple et efficace pour dynamiser votre espace et optimiser l'expérience d'achat en officine !



2/ Une vitrine solaire qui capte tous les regards !

En période estivale, la vitrine de votre officine joue un rôle stratégique : elle attire le regard, met en avant votre expertise et valorise votre offre solaire. Un agencement soigné et une signalétique efficace permettent de capter l'attention des passants et de les inciter à l'achat.

Pour maximiser l'impact, misez sur une mise en scène

cohérente. Intégrez des éléments visuels forts et des marques de référence comme la gamme solaire Anthelios de La [Roche-Posay](#).

Profitez de cette occasion pour laisser libre cours à votre créativité et faire de votre vitrine un élément clé de votre communication. Optez pour des teintes vives et estivales ! Disposez des rosaces en papier dans des nuances de jaune, rose ou orange, rappelant le soleil et les parasols de plage.

Ajoutez des accessoires comme des chapeaux de paille, des galets ou des lunettes de soleil pour renforcer l'ambiance vacances. Pour une touche fruitée et rafraîchissante, misez sur des agrumes : citrons, pamplemousses et oranges dynamiseront votre mise en scène.

Vitrine tropicale à la pharmacie de Montgiscard.

Plongez la vitrine de votre officine au cœur des tropiques !

Offrez à votre vitrine une ambiance exotique et captivante en jouant sur les couleurs chaudes et les éléments naturels.

- **Créez un décor évocateur** : sable fin, coquillages, galets et grandes feuilles exotiques (palmier, bananier) pour une touche bord de mer
- **Ajoutez une note sensorielle** : faux fruits tropicaux (ananas, mangue, noix de coco) rappelant les senteurs estivales de vos produits solaires
- **Rendez l'espace attractif** : lunettes de soleil, chapeaux de paille et sacs de plage floqués aux couleurs de votre pharmacie

Une vitrine immersive et différenciante capte l'attention et valorise votre expertise en prévention solaire.

Notre idée complémentaire : **Apportez une touche interactive** dans votre vitrine. Un écran d'affichage dynamique ou une

mini-tablette avec vidéo pédagogique pour prodiguer vos conseils experts.



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

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 ?

Au-delà des vêtements anti-UV, du chapeau et des lunettes de soleil, une protection solaire efficace reste essentielle, notamment pour les enfants. De plus en plus sensibilisés aux risques liés à l'exposition, les parents privilégient désormais des [soins d'origine naturelle et écoresponsables](#).

Les protections solaires bio et respectueux de l'environnement séduisent une patientèle soucieuse de son impact écologique. Une opportunité à saisir pour valoriser votre offre solaire en pharmacie et répondre aux nouvelles attentes des consommateurs cet été.

[Garancia](#), experte en dermocosmétique naturelle, propose la **Brume Solaire Corps & Cheveux SPF 50+**, une protection invisible et sensorielle. [SVR](#), reconnue pour ses soins dermatologiques haute tolérance, mise sur le **Fluide Sun Secure SPF 50+**, léger et sans traces blanches. [Uriage](#), spécialiste de l'eau thermale, offre le **Spray Bariésun SPF 50+**, hydratant et respectueux du milieu marin.

3/ Orienter vos clients sur le choix d'une crème solaire

Dans ce 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 un avantage concurrentiel sur la vente en grande surface.



Proposez à vos clients de tester vos produits.

4/ Votre chance de briller sur les réseaux sociaux, c'est maintenant !

Renforcer votre présence digitale est un atout majeur pour capter l'attention de votre patientèle et dynamiser votre offre solaire. En exploitant les réseaux sociaux et des supports digitaux stratégiques, vous multipliez vos points de contact avec vos clients et optimisez votre visibilité.

Mettez en avant votre offre solaire avec une stratégie digitale efficace :

- **Réseaux sociaux** : Partagez régulièrement des conseils, mises en avant produit et témoignages pour engager votre communauté
 - **Page dédiée sur votre site** : Créez un espace spécifique à la protection solaire avec vos recommandations et votre sélection de produits comme sur le site de la pharmacie polygone
 - **Bannière de saison** : Affichez une bannière percutante sur la page d'accueil de votre site
- En combinant ces leviers, vous assurez une communication fluide et impactante, tout en valorisant votre expertise. Cet été, faites rayonner votre offre solaire sur tous les canaux !

Le petit plus

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.

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, un sac isotherme, un chapeau de paille, un éventail, une serviette de bain personnalisée ...



Thermomètre en bois personnalisable – motif natura



Étui à lunettes de soleil avec scratch de fermeture



Gourde métal personnalisable pharmacie – Argent

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.

Boostez vos ventes en officine cet été avec notre Kit d'animation

Clé en Main

[Commandez votre kit](#)

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 !](#)