

# Dynamisez votre activité grâce à l'affichage digital !

Face à l'augmentation des achats sur Internet, comment générer de la valeur et satisfaire au mieux les nouvelles exigences de votre clientèle ? Découvrez nos idées pour exploiter au mieux l'affichage digital en pharmacie, pour capter de nouveaux clients et développer vos ventes.

L'émergence du commerce électronique, facile d'accès et disponible à toute heure, conquiert toutes les tranches d'âge, y compris les personnes âgées en perte d'autonomie. Certes, la digitalisation de votre officine passe par [la création de votre site web](#), nous l'avons déjà vu, mais pas uniquement !

94% des personnes exposées à un message s'en souviennent

## Pourquoi utiliser les écrans d'affichage digitaux ?

Que penser de l'affichage digital en pharmacie ? Précurseurs en la matière, les grands acteurs du retail (parfum, mode) l'ont compris depuis longtemps, ça vaut donc la peine d'étudier la question ! Cette vidéo explique en deux temps trois images l'intérêt de l'affichage dynamique en pharmacie.

Au-delà du fait, que l'écran permet de limiter la perception du temps d'attente, une étude récente menée par [Opinion Way](#) démontre l'intérêt et l'efficacité des écrans digitaux en officine :

- Les patients apprécient les écrans digitaux car ils les trouvent distrayants et informatifs
- Le taux d'intérêt d'un écran TV est de 80% alors qu'il tombe à 59% concernant les flyers

- Leur taux de mémorisation excellent : 94% des personnes exposées à un message s'en souviennent.

## Quelle solution d'affichage dynamique adopter ?

Comment s'y retrouver parmi toutes les solutions proposées sur Internet ? Les supports d'affichage peuvent être variés : écrans de télévision ou d'ordinateur mais aussi tablettes ou bornes interactive... Un métier qui ne s'improvise pas !

## Ecran d'affichage en vitrine pour générer du trafic

Une vitrine lumineuse et percutante stimulera l'intérêt des passants. Installez un écran numérique dans votre vitrine bien en évidence : c'est le media le plus efficace pour booster votre trafic naturel et de capter de nouveaux clients.



Ecran Vitrine Haute luminosité

## Ecran dynamique à l'intérieur pour relayer la vitrine

A l'intérieur de votre pharmacie, disposez des écrans

dynamiques à des points stratégiques selon vos communications : en hauteur, au niveau du comptoir et en rayon.



Ecran intérieur orientation paysage

## **Ecrans tactiles en rayon pour aider à la recherche**

Grâce à une tablette tactile, la patientèle a accès à tout votre catalogue produit. Aux heures d'affluence, c'est un service bien pratique pour la clientèle pressée.



Affichage dynamique en pharmacie, Pharmacie de Trappes (78)

## **Quel contenu afficher sur les écrans numériques ?**

Donnez vie à vos histoires, c'est le meilleur moyen de sensibiliser votre patientèle ! Une stratégie de contenu efficace consiste à structurer vos messages selon trois axes : information, promotion, conseil.

L'idée est de nourrir votre actualité du moment, développer la prévention santé et répondre aux attentes de la patientèle pour mieux la satisfaire. Mais encore ?



L'actualité : météo locale.

## Informier en direct en temps de crise

Pendant la crise du COVID, un écran d'affichage dynamique permettait d'informer efficacement et rapidement. Cela a de l'intérêt pour les informations et conseils santé (ex : règles de distanciation, port du masque...) mais également pour la disponibilité produits (masques, gels...). Cela évite les flux et questions inutiles dans une période où la distanciation et de rigueur.

**Votre pharmacie vous informe**

Pharmacie Courteille  
Tél. 02 31 96 41 94

**CORONAVIRUS, POUR SE PROTÉGER ET PROTÉGER LES AUTRES**

- Lavez-vous très régulièrement les mains**
- Utilisez un mouchoir à usage unique et jetez-le**
- Toussez ou éternuez dans votre coude**
- SI VOUS ÊTES MALADE Portez un masque chirurgical jetable**

**Vous avez des questions sur le coronavirus ?  
Demandez-nous conseil**

La prévention grâce aux écrans digitaux : les précautions à

prendre contre le coronavirus.

## Afficher vos infos pratiques permanentes

Prévoyez d'afficher des informations pratiques sur votre officine (horaires d'ouverture, spécialités, matériel médical), sans oublier des animations utiles pour la file d'attente : la météo du jour et l'horoscope et le saint du jour.

**Notre astuce** : profitez-en pour faire connaître votre équipe officinale, cela renforce vos liens de proximité avec la patientèle qui saura mieux à qui s'adresser.

*Les écrans digitaux pour afficher les informations pratiques, valoriser vos conseils auprès des jeunes mamans. Pharmacie Carré-Diderot.*

[source.proebo.fr/promoplast-pharmacie/](https://source.proebo.fr/promoplast-pharmacie/)

## Valoriser vos spécialités pharmaceutiques

Pour développer votre activité de conseil, n'hésitez pas à indiquer vos spécialités et vos méthodes thérapeutiques : accompagnement en oncologie, en homéopathie, sportif de haut niveau, nutrition et remise en forme...

**Notre conseil** : adaptez vos messages à la cible visée pour mieux toucher votre public « notre équipe de pharmacien spécialisé en diététique saura vous accompagner pour... ».

- Après des jeunes mamans en quête de conseils sur l'allaitement, la location de tire-lait, les soins quotidiens du bébé.
- Après de sportifs, proposez un accompagnement spécifique : perte de poids, remise en forme, amélioration des performances.

## Promouvoir vos prestations de service

Au-delà de l'achat de médicament, les gens ignorent qu'ils peuvent effectuer certaines démarches indispensables en pharmacie. Faire connaître vos prestations et vos nouvelles missions, c'est un service à rendre pour favoriser la bonne santé de tous :

- L'ouverture du dossier pharmaceutique
- La consultation de la borne Carte Vitale
- La téléconsultation en officine
- Les rendez-vous en entretien thérapeutiques...

**Notre conseil :** personnalisez vos écrans au travers de votre identité unique (graphique, digitale, contenu) reflète de votre image. Cela permet de vous différencier de la concurrence.

## Optimiser vos ventes de produits

Une nouvelle crème solaire, un remède naturel contre le rhume ou la toux ? Donner de la visibilité à vos produits sur les écrans numériques, c'est l'opportunité de maximiser vos ventes :

- promouvoir vos produits phares et les remèdes saisonniers ;
- afficher vos offres du moment pour fidéliser vos clients ;
- mettre en avant vos coffrets cadeaux pour les fêtes ;
- valoriser des produits qui gagneraient à être connus...

**Notre astuce :** un jour par mois mettez en avant une animation de santé en magasin (ou cosmétique, aromathérapie...) et jouez sur la saisonnalité des produits.



Vente produits : mise en avant produit

## Valoriser votre rôle de conseil en santé

De nombreux maux pourraient être évités si l'on vous sollicitait plus souvent ! Or, l'éducation pour la santé est une mission majeure du pharmacien... Valorisez vos domaines d'intervention afin que la patientèle pense à vous consulter :

- La vaccination en officine contre la grippe saisonnière ;
- Les actions de prévention de santé prioritaire ;
- Le dépistage des maladies infectieuses ou transmissibles ;...
- Les maladies et autres gênes saisonnières (rhume, stress, allergie...).

**Notre astuce** : proposez sur vos écrans la prise de rendez-vous en officine !





*Conseils : thèmes santé, bien-être*

## **Comment mettre en place l'affichage digital en pharmacie ?**

Vous n'avez ni le temps ni les compétences pour réaliser ce projet ambitieux ? Privilégiez un prestataire capable de vous accompagner de A à Z.

Voici une « to do list » avant de vous lancer :

- 1/ Evaluer votre besoin pour trouver la solution technique adaptée à votre budget
- 2/ Opter pour un matériel performant, prévoir l'installation et la maintenance
- 3/ Créer les contenus dynamiques en fonction de votre actualité, planifiés chaque mois
- 4/ Prévoir la mise à jour automatique des écrans à distance grâce au réseau WI FI
- 3/ Estimer le budget nécessaire à ce projet et trouver la bonne solution de financement.

les tarifs démarrent souvent à 99€ par mois, soit un coût journalier d'environ 3€

## **Quel budget prévoir pour ce projet ?**

Deux options s'offrent à vous, soit l'achat du matériel définitif, soit la location avec abonnement. Sur abonnement, les tarifs démarrent souvent à 99€ par mois, soit un coût journalier d'environ 3€. Un investissement profitable...