

# **Noël en pharmacie : les 7 règles d'or pour créer la surprise**

Noël se prépare bien avant l'heure en pharmacie ! Ce temps fort annuel est le meilleur moyen de faire barrage à la morosité ambiante en réalisant une animation festive. Rien de tel pour se donner le sourire et booster vos ventes au mois de décembre. Faut-il faire appel à un merchandiser ou installer vous-même vos décorations ? On a trouvé la solution qu'il vous faut...

Depuis le déconfinement, les clients reprennent plaisir à flâner dans les rayons. L'achat d'impulsion en pharmacie est de retour. Noël est d'ailleurs la période idéale pour renforcer vos liens avec la patientèle et dynamiser vos ventes. Soyez au rendez-vous ! Et si vous n'avez pas les talents d'un décorateur professionnel, votre vitrine doit être à la hauteur de l'enjeu. On vous donne un coup de main ?

## **1/ Vitrophanie de Noël : une bonne solution pour votre vitrine**

Devant une jolie vitrine illuminée, les enfants s'émerveillent, et si la plupart de vos clients ne croient plus au Père Noël, « la magie de Noël » opère toujours. Quelle est la tendance actuelle ? Avant de décorer vos vitrines, inspirez-vous ! Pinterest est truffé de bonnes idées d'aménagement... Une belle vitrine de Noël améliore l'attractivité de votre officine : elle donne aux passants l'envie de s'attarder, de rentrer pour offrir un petit cadeau... Pour capter l'attention dès le premier regard, il est important de théâtraliser votre vitrine. Jouez sur les couleurs, les formes, l'éclairage.



flocons de neige, étoiles, paillettes... elles apportent une touche décorative originale à votre vitrine. L'installation de [la vitrophanie de Noël](#) sur les vitrines est un jeu d'enfant : nul besoin de retirer les bulles d'air, aucun adhésif, elles sont repositionnables à volonté.

## 2/ Déco de Noël en pharmacie : balisez votre parcours clients

De [la décoration de la vitrine](#) jusqu'au comptoir, on a souvent tendance à oublier qu'une opération de Noël réussie doit investir tout le parcours client. L'idée est d'imaginer une expérience féérique qui marquera les esprits : ponctuez le chemin de clins d'œil (stickers au sol, guirlandes, ...), chevalets, stop-rayons visibles dès la vitrine jusqu'aux linéaires. Aussi, pensez à animer [vos écrans digitaux](#), aux meubles rétro-éclairés...



### La chasse au trésor : une animation originale

Pour animer votre officine et renforcer vos liens avec la patientèle à l'occasion de Noël, invitez-la à trouver l'objet

caché, le nombre de Pères Noël, ou de petits cadeaux cachés dans la vitrine. Prévoyez un bulletin à remettre dans une urne. Le(s) gagnant(s) remportera un lot à l'issue d'un tirage au sort à la fin du mois de décembre.

### **3/ Les coffrets cadeaux : déclenchez l'achat d'impulsion !**

Sortez les paillettes ! Le coffret cadeau est la star de Noël en pharmacie : il en existe pour tous les goûts et tous les budgets. Très apprécié des clients friands de belles marques, ils sauvent bien des gens en panne d'idées à la veille des fêtes. Nuxe, Biotherm, Darphin, Caudalie rivalisent d'idées pour proposer des coffrets tous plus chics les uns que les autres...



Le coffret culte de Nuxe mariant Huile Prodigieuse®, Rêve de Miel® Baume lèvres, Bougie Prodigieuse® et la crème mains et ongles.



Le coffret Caudalie Vinosource 2020 contient une mousse nettoyante à la fleur de vigne, un sérum désaltérant, un masque crème hydratant.

## Notre conseil

Donnez un maximum de visibilité aux coffrets cadeaux. Pour impacter vos ventes, on vous conseille de les mettre à l'honneur en vitrine et/ou en pole position (tête de gondole, comptoir). Là encore, tout est question de mise en scène !

## 4/ Boostez vos ventes grâce aux opérations commerciales

En ces périodes de fêtes, on vous recommande de décliner une ou plusieurs offres exceptionnelles pour dynamiser vos ventes : les clients sont plus enclins à acheter un cadeau si vous leur donnez un avantage en contrepartie.

Pourquoi ne pas opter pour un partenariat avec un laboratoire ? Tous proposent des dispositifs commerciaux clés en main que vous pourriez articuler autour d'offres spéciales

associées aux coffrets cadeaux :

- un coffret acheté d'une valeur de 50€ et plus = un produit gratuit offert ;
- un ou plusieurs produits achetés = un cadeau (trousse, montre, foulard...)
- deux produits de parapharmacie achetés = une jolie pochette cadeau offerte ;
- une pochette cadeau personnalisée offerte à partir de 30€ d'achat ;
- une remise de 5 à 10% pour un second produit acheté.

## Notre conseil

Misez de préférence sur l'exclusivité et donnez de la visibilité à vos opérations spéciales sur la *home page* de [votre site internet](#).

## 5/ Des cadeaux de Noël « bien-être » pour chouchouter vos clientes

Noël approche. On a dégotté pour votre officine trois idées de cadeaux dans l'air du temps, qui favorisent le bien-être et la bonne forme physique en cadeau. Alternative aux coffrets traditionnels, ils feront la différence dans le cœur de votre clientèle. Une façon astucieuse de vous différencier de vos concurrents et de créer la surprise.



Pour un cadeau beauté à l'approche de Noël, le calendrier de l'Avent beauté de NUXE est de retour en édition limitée



Le coussin chauffant spécial nuque « Cherry Cervico », aux noyaux de cerises : une idée de cadeau originale à mettre sous le sapin.



Infusions à composer soi-même (8 plantes bio) dans la tradition des herboristes (vu chez Nature & Découvertes)

## 6/ Des cadeaux personnalisés pour marquer des points !

Une autre approche gratifiante pour vos clients les plus fidèles est de leur offrir un petit cadeau de Noël, sans rien attendre en retour. Ce geste gratuit contient à lui seul une véritable charge émotionnelle.

Optez de préférence pour des objets publicitaires personnalisés et utiles au quotidien : calendrier de l'avent, agenda 2021, pilulier personnalisé, joli porte-clé, bougie décorative, tote bag, mug, stylo, pochette à masques, etc.).



Les petits cadeaux gratuits : un geste fort pour fidéliser vos clients.

## **7/ Des ateliers thématiques pour créer l'animation !**

Prévoir une animation commerciale en pharmacie à l'occasion des fêtes, c'est une autre façon de créer la surprise. Effet trois en un assuré :

- offrir une nouvelle expérience à vos clients au sein de votre officine motivante ;
- doper votre chiffre d'affaires sur la période de Noël où les attentes sont les plus fortes ;
- renforcer votre valeur ajoutée : la pharmacie comme lieu d'échange, de conseil, de confiance entre le patient et le pharmacien.

Le choix du thème dépendra de vos envies et de votre cible. Autant rester proche de vos spécialités et des centres

d'intérêt de votre cible : aromathérapie, cosmétique... Pour éviter d'improviser, il existe [des formations d'animateur clés-en-main](#) destinées aux pharmaciens.

A vous d'imaginer la suite !

### **Lire aussi :**

- [5 clés pour fidéliser vos clients grâce à l'objet publicitaire](#)
- [8 idées efficaces pour booster l'animation de votre officine](#)
- [6 clés pour une pharmacie plus verte avec la transition écologique](#)