

# Nos 6 conseils pour faire connaître votre nouvelle pharmacie

Simple constat, aujourd'hui encore, trop d'enseignes se ressemblent et c'est un tort pour l'attractivité de l'officine. Vous envisagez de reprendre une pharmacie ou de la transmettre ? Comment se faire connaître, se démarquer de la concurrence et renforcer la visibilité de votre nouvelle pharmacie ? Cet article fait le point et vous aide à poser les bases de votre communication extérieure. De quoi vous sentir pousser des ailes !

## Établissez la nouvelle identité graphique de la pharmacie

Quelle est la promesse de votre pharmacie pour vos patients ? Avoir votre propre image de marque, en cohérence avec l'ambiance de l'officine, vous singularise et vous valorise. Au-delà de l'offre produit, elle traduit vos valeurs, votre gestion d'entreprise, ce qui vous rend unique : vos spécialités, vos services, vos produits ou bien votre proximité ? Comme tout commerce de proximité, la pharmacie doit se démarquer de la concurrence : votre identité de marque est donc un aspect à clarifier d'entrée de jeu.

## Opter pour un badge personnalisé afin de vous faire connaître

En outre, le [badge de pharmacien personnalisé](#) est un vecteur d'identité et de confiance essentiel, surtout si votre équipe se renouvelle. Peu onéreux, il est toujours efficace pour créer des liens avec votre patientèle et découvrir les spécialités de chacun.



*Un badge personnalisé établit un lien avec votre clientèle.*

## Choisir un logo impactant pour refléter votre image

Commencez par afficher votre nouveau positionnement au travers du choix du logo. En quelque sorte il est votre marque de fabrique : retrouvez ici nos conseils pour [trouver une identité graphique](#) qui vous démarquera. Voici quelques exemples d'inspiration.







*Dynamiser le commerce de proximité*







*Agir pour une pharmacie éco-responsable*

## **Installation de pharmacie : adoptez les bons outils de communication**

Une chose étonnante, les enquêtes révèlent l'absence de notoriété des grandes enseignes de pharmacie...Toutes se ressemblent ou presque malheureusement. Mais quel patient ne connaît pas le nom de son pharmacien ? Bien souvent, le nom patronymique est plus utilisé pour désigner une officine que son propre nom commercial. Dans ce contexte, la carte de visite tient toujours une place importante dans les outils de communication externes : elle véhicule votre image de marque et vous fait connaître auprès de vos clients et fournisseurs. Sans oublier qu'elle facilite grandement la mémorisation.



**PHARMACIE du CENTRE**

59450 - SIN-LE-NOBLE

**Martin Dubourg**

*Pharmacien*

Centre Commercial Les Epis

59450 Sin-Le-Noble

Tél. / Fax. : 03.27.96.50.48

contact@pharma-du-centre.com

Parapharmacie - Herboristerie - Orthopédie

<http://www.pharma-du-centre.com>



### ***Modèle de carte de visite pharmacie personnalisable***

Bon à savoir

Avec la digitalisation, vous pouvez y associer un QR code ou encore utiliser une carte de visite NFT\*. Un simple geste et toutes vos coordonnées sont dans le mobile de votre contact ! C'est futé.

## **Les indispensables en pharmacie : pochette ordonnance et carte vitale**

De même, le [porte ordonnance et l'étui carte vitale](#) restent deux objets incontournables pour faire connaître votre pharmacie. Utile pour vos clients, c'est un excellent support de communication pour votre officine qui permet aussi de

fidéliser votre patientèle. Pensez à personnaliser votre étui carte pour vous donner un maximum de visibilité et créer la préférence chez vos clients.





PHARMACIE



DE L'AVENIR

259 rue Auguste Chevallier

38000 COSTA

Tél. 02 40 01 02 03

phie.avenir@gmail.com

lotte DUPUIS  
ienne

SON ÉQUIPE

TENT LA BIENVENUE

armacie

STOP



***Pochettes pour ordonnance et carte vitale personnalisées disponibles sur devis.***

## **Le sac de pharmacie s'affiche au-delà des murs de votre officine**

« Trompette de la renommée, vous êtes bien embouchée. À toute exhibition, ma nature est rétive...» chantait Brassens. Et c'est bien là, la contrainte (ou plainte) du pharmacien, interdit de publicité au-delà de ses murs. Dans ce contexte, le sac de

pharmacie tombe à point nommé : autre support de choix, idéal pour colporter l'image de votre officine. [Sac indispensable à la bonne observance](#) des traitements : imaginez si votre client sortait de votre officine sans son sac de médicaments à la main, comment pourriez-vous garantir la confidentialité du traitement ? Pensez-donc !

## **Rechercher 10 idées inspirantes pour vos sacs de pharmacie**

Papier, kraft ou plastique, sac réutilisable, en toile de coton, jute... Ne vous embarrassez pas à parcourir le Web. Vous avez l'embarras du choix ici et pour vous inspirer, découvrez notre sélection de 8 sacs et cabas de pharmacie.



Sac jute personnalisable – Natural Floral



Sac jute personnalisable – Caramel



Sac papier poignées torsadées – Doré



Sac coton personnalisable – Peps bleu



Tote bag personnalisable – Coton recyclé



Sac pliable réutilisable – Bleu



Sac cabas personnalisable – Colorfeel flash



Sac papier cordelette personnalisable – Mania

## **La signalétique extérieure repérable dès le premier regard**

Par ailleurs, l'enjeu principal d'une reprise est souvent de **redynamiser le commerce**. Reprendre une pharmacie est donc l'occasion idéale d'investir dans votre visibilité extérieure. La croix de pharmacie est le porte-drapeau de votre pharmacie : on doit pouvoir vous identifier en un clin d'œil, de loin et à tous les coins de rue. À ce propos, dans la phase de

conception de votre projet de rénovation, enseigne lumineuse, signalétique et croix, habillage vitrine, haut-de-rayon forment un tout à mettre en cohérence.

[https://www.leblogdupharmacien.fr/wp-content/uploads/2023/02/Enseignes\\_proebo-promoplast.mp4](https://www.leblogdupharmacien.fr/wp-content/uploads/2023/02/Enseignes_proebo-promoplast.mp4)

***L'enseigne commerciale est le premier élément visible de votre officine.***

## **Trouver un expert pour votre nouvelle signalétique**

En quête d'inspiration et de conseils experts ? L'idée est de trouver une solution efficace à budget maîtrisé et d'être bien accompagné tout au long de votre projet. On vous donne des clés pour avancer dans votre réflexion. Voici quelques liens utiles :

- Un [rendez-vous pour un diagnostic gratuit](#),
- un [témoignage de pharmacienne éclairée](#),
- et tous [nos conseils pratiques pour y arriver](#) !

## **Réveiller votre vitrine de pharmacie : la vitrophanie**

Les vitrophanies, idéales pour gagner en visibilité, portent bien leur nom tiré du grec « phanos » qui signifie « clair, lumineux, brillant ». Adapté aux grandes surfaces vitrées, ce type d'adhésif habille vos vitrines à moindre coût et se renouvellent au gré des saisons.

[https://www.leblogdupharmacien.fr/wp-content/uploads/2023/02/Habillage\\_vitrine\\_pharmacie\\_proebo-promoplast.mp4](https://www.leblogdupharmacien.fr/wp-content/uploads/2023/02/Habillage_vitrine_pharmacie_proebo-promoplast.mp4)

***Un excellent moyen de vous démarquer de vos confrères...***

# Un bel exemple d'installation de pharmacie à Kergoix

Une petite histoire qui en dit long, celle d'une rencontre avec un couple très complémentaire : Monsieur Schreiner, pharmacien et Madame, architecte. Pharmacien à Hennebont, il a la conviction que le commerce de proximité a encore de « belles heures » devant lui et que son métier a un véritable rôle social à jouer. Faute de trouver un espace en centre-ville, son projet aboutit dans un centre commercial en pleine rénovation, situé dans le quartier de Kergoix. C'est décidé, sa **nouvelle pharmacie** portera ce nom !



***Bois et design épuré pour la pharmacie de Kergoix. Des ronds dans l'eau.***

*\*La technologie NFC – signifiant communication dans un champ proche ou Near Field Communication – permet d'échanger*

*facilement des données à distance.*

## **Lire aussi :**

- [L'étiquette électronique révolutionne l'affichage des prix en pharmacie](#)
- [Les 5 pièges à éviter pour réaliser une vitrine de pharmacie attractive](#)
- [Sac écologique : greenwashing ou démarche éco-responsable ?](#)