

8 Bonnes raisons de créer un site web pour la pharmacie

La révolution digitale est en route ! Créer votre site web pharmacie est devenu indispensable pour élargir votre clientèle. Comment obtenir un site internet adapté à votre activité ? Découvrez les clés pour mettre en place une stratégie digitale efficace.

A l'heure où les sites fleurissent à tous les coins de la toile, peut-on se targuer de l'ignorer ? **10% des e-acheteurs achètent leurs médicaments sans ordonnance sur internet en 2019** ⁽¹⁾. De plus, le succès des supermarchés de la santé expose de plein fouet les pharmacies à la pression de la concurrence. Prix discount, marketing agressif... Vous avez tout à gagner à créer votre site web ! L'enjeu est de taille pour les pharmacies des quartiers : visibilité, ventes additionnelles, nouvelle clientèle, conseils et services numériques...

80% des français ont recours à internet pour se renseigner avant de se déplacer en pharmacie et 38% utilisent la réservation de produits en ligne

1/ Capter une nouvelle clientèle grâce au référencement local

Aujourd'hui, **80% des français ont recours à internet pour se renseigner avant de se déplacer en pharmacie et 38% utilisent la réservation de produits en ligne** ⁽²⁾. Le référencement de votre site web sur la ville, est donc essentiel pour capter une nouvelle clientèle. D'où l'importance d'être bien référencé sur Google Map qui vous rend visible auprès d'une clientèle de proximité ! **L'inscription à l'annuaire Google est**

gratuite...

Sur Google, notamment, les sites web les mieux référencés sont les rois de la piste ! Ainsi, quand un internaute recherche une pharmacie le nez rivé sur son smartphone, le moteur de recherche propose par défaut la pharmacie la plus proche (« à moins de 400m »), et la pharmacie de garde (« ouverte actuellement »).

Big Brother vous dit tout ou presque (distance, adresse, horaires d'ouverture...) ainsi que le plus court chemin pour s'y rendre. Encore faut-il que vos informations soient bien renseignées et que votre pharmacie soit référencée. La cerise sur le gâteau ? L'accès à votre site web bien sûr !

2/ Élargir vos horaires d'ouverture grâce à votre site web

Le site web est incontournable pour accroître votre notoriété, recruter de nouveaux clients et développer vos ventes. Vous en doutez encore ?

- **Consultable sans interruption 24h/24 et 7j/7...** Quand votre officine est fermée, certains de vos services essentiels restent assurés.
- Visible et lisible, il permet à vos clients de trouver des informations importantes : horaires d'ouverture, adresse de votre officine, les produits et services que vous proposez.

Faut-il être présent aussi sur les réseaux sociaux ?

En animant votre communauté sur Facebook et Instagram, vous donnez vos conseils, vous répondez aux questions, vous créez de l'interaction... C'est indispensable pour **entretenir vos relations avec vos clients à l'avenir et donner de la**

visibilité à vos actions. Ainsi Facebook vous permet de prévenir du lancement d'une campagne de vaccination contre la grippe saisonnière. Invitez vos patients à venir se faire vacciner à la pharmacie !

85 % des internautes utilisent les sites e-commerce pour préparer leur achat en magasin

3/ Simplifier vos échanges et gagnez du temps au quotidien

Gagner du temps en coulisse pour mieux servir vos clients, c'est un rêve ou une réalité chez vous ? **Aujourd'hui 85 % des internautes utilisent les sites e-commerce pour préparer leur achat en magasin** ⁽²⁾. La digitalisation a du bon pour simplifier vos échanges !

Si la vente en ligne de vos produits est loin d'être une priorité pour vous, sachez que vous pouvez activer sur votre site web des services numériques qui permettent de réduire le temps d'attente, d'anticiper les commandes de vos clients et donc d'optimiser la gestion de vos flux :

- Le service « Click & Collect » (proche du retrait en magasin) permet au client de réserver en ligne ses produits sur votre site web pour ensuite retirer ses articles
- La fonction « Scan ordonnance » lui permet d'envoyer directement la photo de l'ordonnance avec son smartphone ou d'un ordinateur, en la scannant chez lui

De votre côté, **vous anticipez la préparation des commandes sur les plages horaires les plus calme de la journée.** Certes, cela implique un minimum de réorganisation mais vous gagnez du temps et la satisfaction de vos clients !

4/ Renforcez la satisfaction de votre clientèle

Ainsi, en précisant sur votre site web le jour et l'heure à laquelle il compte passer récupérer ses médicaments et/ou ses produits en parapharmacie, il évite les longues files au comptoir. Le règlement étant réalisé en pharmacie, il économise aussi les frais de port.

Imaginez-donc ! Certes, votre officine n'est pas un McDrive™ mais pour des parents pressés, c'est une contrainte de moins à gérer que d'éviter les détours intempestifs par la pharmacie...

Un client satisfait en vaut deux, ça veut dire quoi au juste ? Vous gagnez des points sur les deux tableaux : Une file d'attente écourtée aux heures d'affluence, c'est un temps précieux gagné pour être à plus l'écoute des besoins de votre clientèle...

5/ Développer votre activité de conseil en pharmacie

A chaque saison son lot de petits et gros tracas (rhumes à répétition, vaccination contre la grippe...). Vos clients étant constamment en demande d'infos, vos équipes doivent assurer sur tous les tableaux !

Au-delà de la délivrance des médicaments, la qualité du conseil prodigué à votre clientèle joue un rôle de premier plan pour fidéliser vos clients et renforcer la relation de confiance instaurée avec le patient.

Renforcer votre rôle de conseil

Or, sachez qu'un site web pharmacie est le lieu idéal, pour **mettre en avant vos prestations de conseils et faire connaître vos missions** :

- Participer au dépistage des maladies infectieuses
- Contribuer aux soins de premier recours
- Promouvoir la [téléconsultation en officine](#)
- Effectuer certaines vaccinations...



Quels sont les bienfaits de l'aromathérapie ?

Les plantes recèlent d'innombrables bienfaits pour notre santé. En effet, les huiles essentielles et les produits d'aromathérapie peuvent être très efficaces pour :

- Combattre l'insomnie et le stress
- Combattre les maux de tête et les migraines légères
- Reviver la concentration
- Diminuer l'anxiété
- Diminuer les démangeaisons causées par l'hémodialyse...

L'aromathérapie est à but préventif et curatif !

Page conseils aromathérapie du site de la pharmacie du cours

6/ Valoriser vos offres et vos produits en parapharmacie

Face au succès des hypermarchés et des distributeurs spécialisés en parapharmacie, vous devez développer l'attractivité de votre officine et réenchanter le parcours client... pour répondre aux attentes de consommateurs aussi volatiles que des bulles de savon.

Prévoyez un calendrier de l'actualité pour définir les contenus à publier sur votre site web et les réseaux sociaux en fonction de votre plan promotionnel annuel que :

- mise en avant de vos produits phares et des marques
- promotions du moment sur les produits de parapharmacie
- proposer une prise de rendez-vous « conseil » à votre patientèle
- sensibiliser le public pour promouvoir la prévention et le dépistage

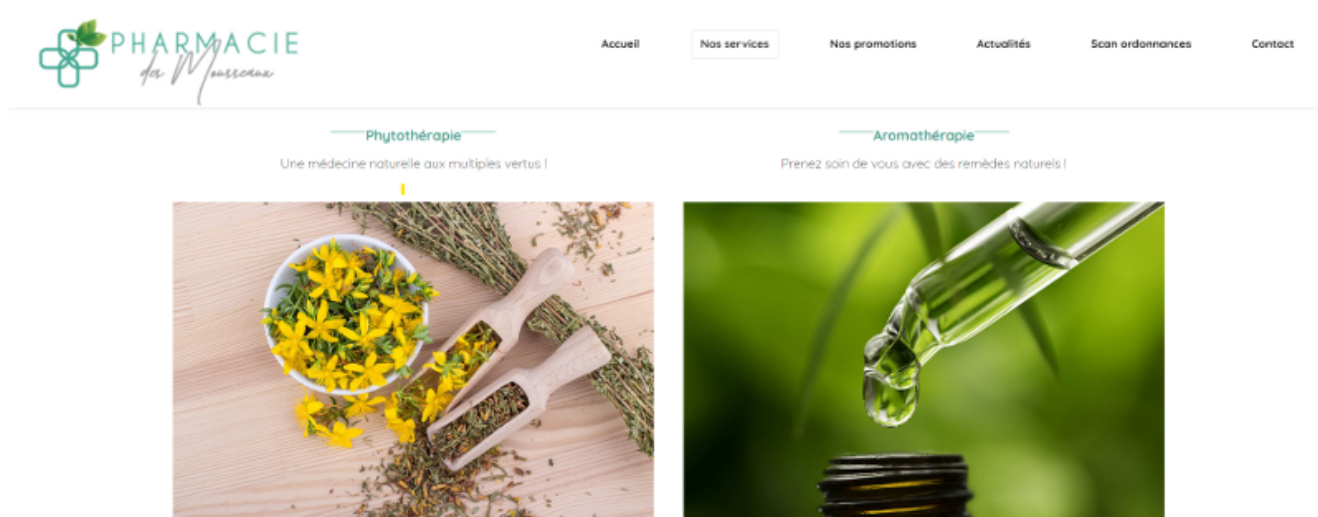
Faites preuve d'ingéniosité pour rester dans le cœur de vos clients toujours plus connectés. **Considérez votre site internet comme la vitrine de votre officine** sur le web et poussez vos meilleures offres et vos promotions sur leurs marques et leurs produits préférés !

7/ Créer un site web personnalisé pour votre pharmacie

L'idée est de concevoir pour vous un site sur mesure, véritable [vitrine de votre officine](#), qui valorise votre activité. Vous n'êtes ni fleuriste, ni boulanger : identité visuelle, structure, contenus (textes et images), votre site web doit refléter au mieux votre activité !

Faire connaître vos spécialités

Si vous êtes plutôt spécialisé en aromathérapie et huiles essentielles, en homéopathie, ou matériel orthopédique... Selon la clientèle ciblée votre site web doit clarifier votre positionnement en tant que [pharmacie éco-responsable](#).



Page spécialités de la pharmacie des mousseaux à Villepinte



Page matériel médical site de la pharmacie des grèves à Colombes

8/ Comment lancer votre site web facilement ?

Prêt à créer votre site web ? Si vous recherchez un prestataire capable réaliser votre site de A à Z, nous vous recommandons de **faire appel à une agence web qualifiée**. [Pharmweb, agence web](#) spécialiste du secteur pharmaceutique, connaît bien vos problématiques et vos contraintes.

Un chef de projet, votre interlocuteur unique, vous accompagnera à chaque étape de la réalisation :

- La création graphique et la gestion de vos contenus
- L'actualisation de vos informations
- L'intégration des services digitaux (Scan ordonnance...)
- L'adaptation mobile de votre site (« mobile responsive »)
- L'optimisation du référencement (SEO = Search Engine Optimisation)
- La maintenance et de l'hébergement de votre site.

Références :

(1) Chiffres clés 2019 de la Fédération Française E-commerce et Vente à Distance.

(2) Source : DI MART