

Agencement pharmacie : 7 idées efficaces pour dynamiser vos ventes

Vous souhaitez moderniser votre espace de vente afin d'optimiser la performance de votre officine ? Cet article vous aide à répondre aux défis à venir. Découvrez les différents leviers à activer en matière d'agencement de pharmacie pour maximiser vos chances de réussir et vous démarquer de la concurrence. Gardez une longueur d'avance...

Le dernier article vous présentait [nos conseils pour renforcer votre visibilité extérieure](#). Aujourd'hui, place à l'aménagement intérieur !

1/ Agencement pharmacie : passer à l'étiquetage digital pour renforcer votre performance

C'est un fait, les étiquettes et les réglattes classiques manquent souvent de lisibilité. De plus, elles nécessitent des mises à jour fréquentes et contraignantes, surtout en cette période de forte fluctuation. Vous risquez de commettre des erreurs et de détourner vos clients d'un achat... C'est un manque à gagner sur le chiffre d'affaires de votre officine !

Le double bénéfice de l'étiquetage électronique

Tellement pratique. L'[étiquette électronique](#) fiabilise et simplifie l'affichage de vos prix. De plus, elle libère du temps pour votre équipe officinale qui peut se concentrer sur ses missions : délivrer ses conseils et être à l'écoute de la

patientèle... Découvrez ici [comment passer à l'affichage digital](#).



L'étiquette électronique améliore la lisibilité et fiabilise les prix

Prenez dès maintenant conseil auprès de nos experts

[JE PRENDS CONTACT >](#)

Demande sans engagement !

2/ S'adapter aux nouvelles attentes des patients grâce à la signalétique pharmacie

C'est le moment ou jamais ! La signalétique intérieure est un excellent moyen d'optimiser le parcours client et de déclencher l'achat d'impulsion. Vous organiserez votre espace de vente selon les thèmes coïncidant avec les besoins actuels de la patientèle sans oublier de mettre en valeur vos spécialités : Soins & Beauté, Espace bien-être, Santé au naturel, Espace bébé, Médication familiale, Armoire à pharmacie, Matériel médicalisé, Espace de confidentialité,

Soin vétérinaire...

Haut les cœurs ! On rafraîchit les hauts de rayon !

Pour faire gagner du temps à votre clientèle, nous vous conseillons donc d'organiser les rayons par univers, et par catégorie de produits, plutôt que par marque. Équipez-vous de [hauts de rayon et de séparateurs de linéaire](#) bien visibles, ainsi le patient repèrera plus vite le produit recherché.

Haut de rayon en panneaux dibond

Haut de rayon lettres découpées PVC

Haut de rayon en panneaux pvc

Précédent

Suivant

Quelle signalétique adaptée à votre budget et votre identité visuelle ?

[JE PRENDS CONTACT >](#)

Demande sans engagement !

3/ Réduire la sensation d'attente à la caisse : 2 leviers à activer en priorité

Ne négligez pas la zone d'attente car c'est un point stratégique dans l'officine qui permet d'augmenter le panier moyen grâce aux achats de dernière minute. C'est l'occasion d'optimiser la circulation dans l'officine. Là encore, misez sur la signalétique visuelle et pensez à l'affichage digital. C'est un véritable levier pour doper votre chiffre d'affaires (+24% de ventes estimées). 75% des personnes exposées à un message s'en souviennent.⁽¹⁾

Exploitez au mieux l'affichage digital dans la pharmacie

[Les écrans dynamiques](#) permettent de valoriser vos conseils en santé et vos différents domaines d'intervention : vaccination saisonnière, campagnes de santé publique, dépistages des maladies, entretien du pharmacien, etc.). Bien sûr, ils mettent aussi en avant les produits de saison et les promotions du moment.



Capter l'attention de votre clientèle avec un écran d'affichage dynamique
Nous vous accompagnons de A à Z pour installer vos écrans digitaux

[JE PRENDS CONTACT >](#)

Demande sans engagement !

4/ Décoration végétale pour

développer vos ventes sur le rayon naturalité

Les Français ont besoin de se reconnecter à la nature, et la tendance est à la santé naturelle. Ainsi, pour embellir l'**agencement pharmacie**, vous pourriez jouer le jeu à 100% en misant sur la décoration végétale... Dans la continuité, la présence de plantes contribuera à créer un environnement frais et naturel. Allez-y par petites touches, c'est une façon efficace de faire rentrer la nature en pharmacie pour mieux accueillir vos patients.

Cadre végétal stabilisé : une idée déco 100% écologique

Original et décoratif, découvrez [les avantages du cadre végétal stabilisé](#) : il s'accroche au mur, cloisonne un espace, habille une colonne ou un haut de rayonnage. De plus, le cadre végétal donne vie à une vitrine, il valorise l'identité visuelle d'une pharmacie naturelle.



Les cadres végétaux stabilisés : la touche nature de l'officine

Nous vous accompagnons pour créer une composition végétale à votre mesure

Demande sans engagement !

5/ La santé au naturel : un rayon à fort potentiel sur le parcours clients

Phytothérapie, aromathérapie, herboristerie, probiotiques enregistrent de belles progressions à l'officine. Positionnez sur le chemin de vos clients les rayons à fort potentiel d'achat de façon à les rendre incontournables :

- Souvent en achat d'impulsion, [le rayon « Santé au naturel »](#) mérite une place de choix, à proximité du comptoir, ainsi vos patients pourront bénéficier de vos conseils plus facilement.
- La médication familiale représente un fort potentiel d'achat en dernière minute : à placer derrière les comptoirs, ou en libre-accès au fil de la zone d'attente, dans un espace bien différencié.

Entre 2021 et 2022, le marché de la naturalité a progressé de 14% et sa part sur le marché de l'automédication est passée à 19%. Les Echos Etudes



**GRANDE
PHARMACIE**

Marc LACANO

36, route de Toulouse
33800 BORDEAUX
Tél. 05 56 33 22 33
Fax 05 56 33 22 34

Sac cabas pharmacie personnalisable – Motif Nature



Tote bag coton liège – Natura Romantique



Sac non tissé laminé – Natura Romantique

6/ Rayon Bébé : misez sur le conseil et la qualité pour fidéliser votre patientèle

De même, le rayon bébé a le vent en poupe, boosté par le retour au naturel. [Exigeants et fans de produits bio](#), les jeunes parents viennent chercher en pharmacie vos bons conseils. En outre, en matière d'alimentation, d'hygiène et de soins bébés, ils sont prêt à payer pour la qualité.

Sélectionnez donc avec attention les produits adaptés aux nouvelles attentes et veillez à [chouchouter les jeunes mamans](#) sensibles à vos petites attentions.

Communiquer auprès des mamans : le kit rayon bébé

Pour attirer la jeune génération et maximiser la visibilité du rayon bébé à l'intérieur et en vitrine, nous avons conçu un joyeux [kit rayon bébé en pharmacie](#) à découvrir ici. Et si vous preniez l'avantage en soignant l'agencement pharmacie de l'espace enfant en créant un coin jeux sympathique ?



Nouvelle animation 2023 : kit bébé renard

7/ La vente de matériel médical en officine : une opportunité à l'avenir

Du fait de l'augmentation du maintien à domicile des patients, les dispositifs médicaux représenteront à l'avenir une part importante du chiffre d'affaires des pharmaciens. [Découvrez](#)

[ici les atouts du MAD en pharmacie](#) . En général, le matériel médical fait l'objet d'un espace à part en pharmacie : il est souvent à l'écart (achat d'obligation). Pourtant il mérite d'être annoncé. Ce que vous devez savoir :

« Le panier mensuel du MAD d'une pharmacie urbaine est d'environ 500 euros et de 1 400 euros pour une pharmacie rurale. » ⁽²⁾

De la vitrine au comptoir : le kit matériel médical

Pour mettre en visibilité cette activité sur une période voici de quoi booster vos ventes en pharmacie : [un dispositif complet à découvrir ici](#) (vitrophanie, PLV au comptoir, un totem, des sacs estampillés...).



Un kit de matériel médical efficace pour booster votre communication

Lire aussi :

- [L'étiquette électronique révolutionne l'affichage des prix en pharmacie](#)
- [Nos 6 conseils pour faire connaître votre nouvelle pharmacie](#)
- [Transition écologique : 6 clés pour une pharmacie plus verte](#)

(1) Proébo Promoplast. [L'écran d'affichage dynamique pour pharmacie.](#)

(2) La Revue Pharma. 9 avril 2020. [Le marché des dispositifs médicaux.](#)

© Crédits photo :

Photo de couverture – pharmacie Martin Granizo, [Tecnifarma](#)