

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.

Informé 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/

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...