



Développer

Conseil en agencement

avec cahier des charges d'expression des besoins
et recommandation d'implantation de l'offre

“ Anticiper son projet d'agencement pour
un retour sur investissement optimum ”

Face à l'évolution du marché de la santé, fort des valeurs éthiques portées par la profession, il est important que chaque pharmacie exploite ses atouts pour donner une image d'ouverture, de dynamisme, rassurante et valorisante. Toute modernisation des aménagements doit conduire à une meilleure perception de la qualité de service, à une image plus professionnelle, mais aussi et surtout à renforcer sa commercialité et consolider sa performance économique.

Les pharmacies sont le lieu de convergence de la demande du médicament, de médecines alternatives, de produits de santé naturelle ou de beauté bien-être mais également de conseil, de confiance et lieu d'écoute. Des spécialistes qui se retrouvent confrontés à une patientèle de mieux en mieux informée, de plus en plus exigeante et qui parfois peut se tourner vers d'autres points de vente lorsqu'elle se trouve face à une banalisation de l'offre en terme de services, d'assortiment et de présentation des produits qui n'engendre pas chez le patient une réelle motivation de choix.

L'enjeu est désormais d'adapter son offre, sa surface de vente aux nouvelles exigences de la profession et de sa patientèle.

Être dans une démarche de création, de reprise ou transformation d'une officine est une décision importante qui vous engage sur plusieurs années. Vous assurer du bon retour sur investissement des travaux entrepris, son impact sur la qualité de votre assortiment, la fidélisation et la séduction de nouveaux clients est primordial.



Un objectif :

**Réussir votre projet d'agencement
en augmentant sa pertinence,
sa commercialité et en optimisant
sa performance économique.**

Les principaux ingrédients pour la mise en œuvre de votre projet d'agencement sont :

- 1 Un entretien personnalisé avec le(s) titulaire(s) pour définir son ADN, ses valeurs, sa vision du métier, son ambition, ses orientations et objectifs.
- 2 Un Audit opérationnel à 360° de l'officine complété par un relevé de situation de l'existant comme point de départ et une identification de la typologie de clientèle ou « shopper » de l'officine.
- 3 Un cahier des charges précis de l'expression des besoins en terme de commercialité de l'officine.
- 4 Une recommandation d'implantation des univers de consommation et familles de produits par zoning pour l'agenceur.
- 5 Un accompagnement personnalisé dans les choix de Category Management et d'implantation merchandising de l'officine.

Modalités opérationnelles :

- ▶ 1/2 journée d'intervention sur site avec entretien avec le titulaire et rencontre avec l'équipe.
- ▶ 1 Scan'Officine intégrant les facteurs clés de réussite et points d'amélioration de l'officine concernant sa perception, sa chalandise, son agencement actuel, sa commercialité, son assortiment, ses services et son équipe.
- ▶ 1 cahier des charges d'expression des besoins à l'attention des agenceurs consultés (avant décision d'agencement).
- ▶ 1 recommandation d'implantation générale par zoning (dans la limite de 2 plans d'agencements)
- ▶ 2 à 3 réunions de coordination par visioconférence avec le titulaire avec 2 propositions d'implantation par famille de produit et par meuble sur plan.

Prix Hors Frais de déplacement : **1 650€ HT**



Nous contacter :
PharmaSynergie / What Health SARL

Fixe : 04 42 22 98 41

Mobile : 06 61 57 08 56

Fax : 09 72 28 45 42

contact@pharmasynergie.fr

What Health Sarl - 3 rue Roumanille - F-13480 Calas

Développer