

7 Step per Analizzare le Performance della Tua Farmacia in 15 Minuti



TELARO



**AUMENTA IL FATTURATO E SMETTI DI
REGALARE CLIENTI ALLA
CONCORRENZA**



7 STEP PER ANALIZZARE LE PERFORMANCE DELLA TUA FARMACIA IN 15 MINUTI

1. CONOSCENZA DEL TUO CLIENTE TIPO

- Conosci perfettamente il profilo del tuo cliente tipo, le sue caratteristiche e ciò che si aspetta di trovare nella tua farmacia.
- Analizzi periodicamente i dati relativi al venduto per capire meglio cosa acquistano i tuoi clienti e creare delle offerte irresistibili.
- Hai fatto una indagine di mercato e di geomarketing e proponi di conseguenza prodotti e servizi che rispondono alle esigenze del territorio.

2. ASPETTO DELLA TUA FARMACIA

- Se fossi tu il cliente, ti piacerebbe entrare, chiedere consigli ed acquistare nella tua farmacia.
- L'ambiente è accogliente, pulito, ordinato o la tua farmacia ha l'aspetto di uno spazio caotico magari poco illuminato.
- I prodotti esposti sono visibili invitanti ben collocati sugli scaffali.
- Offri un servizio di attesa per le persone anziane, per i tuoi clienti è facile arrivare in farmacia grazie a strutture quali porta biciclette, parcheggi dedicati eccetera.

3. FLUSSO E TRAFFICO DEGLI UTENTI

- Comunichi ai clienti la tua professionalità e che cosa offri. Hai predisposto dei punti che informino il cliente sulle attività, le promozioni, gli eventi ed i servizi della tua farmacia.
- I settori sono ben identificati e le informazioni relative al prezzo e alle offerte chiaramente visibili. I ripiani sono ben forniti e gli utenti non hanno mai l'impressione che l'assortimento sia scarso.
- Le aree della tua farmacia sono facilmente frequentabili e identificate.
- Hai previsto quali sono i flussi che i tuoi clienti dovrebbero idealmente seguire per condurli verso i settori con più alta marginalità.
- Il banco di vendita è posizionato in modo corretto e favorisce il dialogo tra farmacista-cliente. È inoltre dotato di accorgimenti per migliorare l'esperienza di acquisto (poggia borse porta ombrelli o bastoni per gli anziani).
- Il flusso di traffico degli utenti in farmacia non crea problemi e non si formano code. Per i clienti è facile ottenere attenzione e supporto da parte tua o dei tuoi collaboratori.

4. VISUAL MERCHANDISING

- L'esposizione è organizzata in modo tale che le adiacenze e sequenze dei comparti siano in linea con le dinamiche di acquisto e favoriscano il cross selling.
- I prodotti stagionali o le promozioni sono correttamente esposti e facilmente individuabili grazie ad espositori appropriate (e non i dispenser cartonati delle aziende).
- Gli espositori sono organizzati in modo che i prodotti più interessanti per te e per la clientela siano i più evidenti.
- Il cliente riesce ad orientarsi all'interno dello spazio vendita e ne comprende l'organizzazione attraverso sistemi di comunicazione che lo rendono in parte autonomo nelle scelte.

- Tieni traccia della rotazione del prodotto nel punto vendita in modo distinto per settore e scaffale ed hai individuato le zone più calde della tua farmacia.
- Utilizzi sistemi multimediali per interagire con i tuoi clienti.
- Utilizzi i social network per promuovere la tua attività e sai che così facendo si raggiungono clienti al di fuori della propria cerchia urbana.

5. FARMACIA DEI SERVIZI

- Oltre al farmaco e al parafarmaco, offri servizi aggiuntivi per dare maggior valore e attenzione alla clientela e aumentare le opportunità di frequentazione della tua farmacia.
- I servizi aggiuntivi a più alto margine sono promossi e segnalati in maniera efficace.

6. FARMACI CON RICETTA

- L'evasione delle richieste di farmaci con prescrizione è efficiente e non perdi molto tempo nella gestione del farmaco a bassa marginalità.
- Hai un sistema di automazione (robot) che ti aiuta nella gestione della dispensazione del farmaco.

7. TEAM

- Hai un team di collaboratori che condivide i tuoi obiettivi e si impegna per dare sempre il miglior servizio possibile ai clienti.
- I tuoi collaboratori sono soddisfatti di lavorare nella tua farmacia, avete tempo per costruire un rapporto proficuo di collaborazione tra voi e con i clienti con l'obiettivo di perfezionare i punti di forza o correggere quelli più critici.
- Organizzi un incontro periodico per ascoltare i tuoi collaboratori e stabilire delle linee di azione strategiche.

Hai bisogno di aiuto per migliorare le performance della tua farmacia?

Dal 1953, aiutiamo con successo farmacie come la tua ad ottenere più visibilità, profitti e tempo da dedicare alle relazioni con i propri clienti.

Se sei alla ricerca di un partner esperto che possa aiutarti a ristrutturare la tua farmacia, realizzarne una da zero o renderla più efficiente, Telaro S.r.l. è esattamente quello che stai cercando.

Richiedi subito una consulenza gratuita e porta la tua farmacia ad un livello superiore!

www.telaro.it/consulenza-gratuita



Francesco Telaro è CEO di Telaro S.r.l. e, insieme ai suoi collaboratori, aiuta farmacisti di tutta Italia a migliorare le performance della propria farmacia da oltre 20 anni. Si occupa personalmente della gestione di ogni singolo progetto, coordinando tutte le figure che ne prendono parte e mantenendo un costante rapporto umano con i committenti che si affidano alla sua azienda.

VIA E.H. GRIEG 46, 21047 SARONNO (VA) | TELEFONO: 02 9603020
WWW.TELARO.IT