



HAZ QUE EL ESPACIO VENDA POR TI

¿Sabes que el 70% de las decisiones de compra en Parafarmacia se realizan en el propio espacio de venta?

El objetivo del punto de venta es muy simple: vender. Por ello, hemos creado un plan de trabajo que actúa sobre todas las variables clave de tu espacio, las cuáles intervienen a la hora de desarrollar una experiencia de consumo efectiva, fomentando así una mayor compra por impulso.

+35%

COMPRA
IMPULSIVA

-20%

COSTES
DE STOCK

+28%

RENDIMIENTO
DEL EQUIPO

¿EN QUÉ CONSISTE NUESTRO PACK?

SELECCIÓN SURTIDO Y MARCAS ESTRATÉGICAS

Te ayudaremos con la selección del surtido, y buscaremos esas marcas estratégicas que puedan posicionarte y diferenciarte respecto a las otras farmacias.



Análisis cuantitativo y cualitativo del surtido actual de la farmacia.



Diagnóstico y nueva propuesta de surtido ajustada a la estrategia y posicionamiento definidos para la farmacia.



Validación de la propuesta y documento de apoyo para aprender a optimizar el rendimiento de cada categoría.

CATEGORIZACIÓN DEL ESPACIO DE VENTA

Nos aseguraremos de distribuir correctamente las categorías de producto dentro del espacio de venta, y determinar las necesidades de exposición de cada una.



A partir de los objetivos de venta, se determinan las necesidades de exposición de cada categoría.



Distribución óptima de las categorías dentro del espacio de venta y su correcta distribución por el espacio.



Definición de cada una de las familias, bajando el detalle módulo a módulo, producto a producto.

MERCHANDISING Y UBICACIÓN DE PRODUCTO

Realizaremos una formación en la farmacia, para dotar al equipo de las reglas fundamentales y aprender como potenciar las ventas a través de la exposición.



Formación teórica al equipo de venta, sobre las reglas del merchandising y las técnicas de ubicación.



Formación práctica, aplicando en el propio espacio de venta los conceptos aprendidos.



Apoyo directo en la colocación de producto de dos categorías estratégicas en tu farmacia.