



Concep. *express*

Zonas para tu farmacia

Infantil, dermo,
natural, óptica...

El món dels petits



Farmacia Xenia Juan
(Gerona, Catalunya)

Infantil: el paraíso de los peques

Diseñar una zona infantil para tu farmacia puede ser una excelente manera de mejorar la experiencia del cliente, incrementar el tiempo que los clientes pasan en la farmacia y, potencialmente, aumentar las ventas.

Te dejamos unos cuantos aspectos básicos a tener en cuenta:

Ubicación y Espacio:

Elige un área visible desde la mayoría de la farmacia para que los padres puedan vigilar a sus hijos mientras compran. Asegúrate de que sea lo suficientemente espaciosa para que varios niños puedan jugar cómodamente.

Seguridad:

Usa muebles sin bordes afilados. Coloca alfombras o pisos acolchados para prevenir lesiones en caso de caídas y sobre todo asegúrate de que los juguetes y materiales sean no tóxicos y adecuados para las edades que esperas recibir.

Mobiliario y Decoración:

Incluye mesas y sillas de tamaño infantil. Utiliza colores brillantes y decoraciones atractivas, como murales de personajes infantiles o temas educativos. Proporciona almacenamiento adecuado para mantener el área ordenada y segura.

¿Porqué poner una zona infantil

Los padres pueden hacer sus compras con más tranquilidad si saben que sus hijos están entretenidos y seguros. La farmacia se percibe como un lugar amigable y considerado con las necesidades de las familias.

Al tener una zona infantil, es probable que los padres también compren más productos relacionados con el cuidado infantil, medicamentos para niños, y juguetes o productos educativos. Contribuir al bienestar de la comunidad ofreciendo un espacio seguro y agradable para los niños mejora la imagen de la farmacia y su relación con la comunidad local.

No todas las farmacias ofrecen una zona infantil, por lo que esto puede ser un factor diferenciador que atraiga a más clientes. Si los niños están ocupados y contentos, los padres tienden a pasar más tiempo en la tienda, lo que puede llevar a un aumento en las ventas.



Nutri

Higiene

Consejo

Vigor

Fitoterapia

Farmacología

Inmunología

Neurología

4 Natural

Farmacia Congosto
(Madrid)

DERMOCOSMÉTICA



Derma cosmética: una categoría en auge

Los productos dermo-cosméticos suelen tener márgenes de beneficio más altos que otros productos farmacéuticos. Al ofrecer una amplia gama de productos y asesoramiento especializado, puedes aumentar el ticket promedio de compra.

Una zona dermo-cosmética bien diseñada puede atraer a clientes que normalmente no visitarían una farmacia, especialmente aquellos interesados en el cuidado de la piel y la belleza. La oferta de productos exclusivos y servicios especializados puede atraer a un público más amplio.

Tener una zona dedicada a la dermo-cosmética mejora la percepción de tu farmacia como un lugar de salud y bienestar integral. Aumenta la confianza de los clientes en tu farmacia al saber que pueden recibir asesoramiento experto en cuidado de la piel.

Farmacia Gonzalez Ponce
(Huelva)

Diseño de una zona dermo para tu farmacia

Ubicación y Espacio:

- Elige un área prominente y visible cerca de la entrada o en una zona central de la farmacia.
- Asegúrate de que el espacio sea lo suficientemente amplio para mostrar una variedad de productos y permitir la comodidad del cliente.

Selección de productos:

- Ofrece una variedad de productos de alta calidad, incluyendo marcas reconocidas y productos dermatológicos recomendados por profesionales.
- Categoriza los productos por tipo de piel, necesidades específicas (anti-envejecimiento, hidratación, acné, etc.), y marcas para facilitar la búsqueda.

Mobiliario y Decoración:

- Utiliza una decoración elegante y moderna que transmita una sensación de lujo y cuidado.
- Emplea una iluminación adecuada, preferiblemente luces LED suaves, que resalten los productos sin generar sombras duras.
- Colores neutros y relajantes, como blancos, grises y tonos pastel, pueden ayudar a crear una atmósfera agradable y sofisticada.





Incluir la óptica en tu farmacia

Diseñar una zona de óptica en tu farmacia puede proporcionar un valor añadido significativo a tus clientes y generar ingresos adicionales. A continuación, te ofrecemos unos cuantos consejos sobre cómo diseñar esta área y los beneficios que puede traer.

- 1.** Elige un área visible y de fácil acceso dentro de la farmacia, preferiblemente cerca de la entrada o en un espacio con buen flujo de clientes.
- 2.** Asegúrate de que el espacio sea lo suficientemente amplio para mostrar una variedad de productos y permitir la comodidad del cliente.
- 3.** Emplea una iluminación adecuada, preferiblemente luces LED que eviten reflejos molestos y destaquen los productos.
- 4.** Incluye espejos y estaciones de prueba para que los clientes puedan probarse las gafas cómodamente.
- 5.** Considera incluir productos complementarios como soluciones para lentes de contacto, estuches para gafas y productos de limpieza.
- 6.** Considera la posibilidad de tener un optometrista disponible ciertos días para exámenes de la vista y consultas especializadas.


Farmacia La Estación
(San Roque, Cádiz)



Forma tu equipo para una **atención de calidad**

CONSIGUE LAS HERRAMIENTAS NECESARIAS
PARA MARCAR LA **DIRECCIÓN DE TUS OBJETIVOS**

¡Contáctanos si quieres llevar
tu farmacia a otro nivel!

hola@concep.es 
648 214 678 
902 565 247 



Categoría natural: farmacias más sanas

Diseñar una zona de productos naturales en tu farmacia puede atraer a clientes interesados en opciones de salud y bienestar más naturales y sostenibles.

Es importante seleccionar un área visible y accesible dentro de la farmacia, preferiblemente cerca de la entrada o en una zona de alto tráfico. Asegúrate de que el espacio sea lo suficientemente amplio para mostrar una variedad de productos y permitir una navegación cómoda.

Utiliza una decoración que evoque naturaleza y salud, con materiales naturales como madera y colores como verdes, blancos y tonos tierra. Emplea una iluminación suave y natural que resalte los productos sin ser abrumadora. Considera el uso de plantas y elementos decorativos que refuercen el concepto de naturalidad y bienestar.





Exponer producto:

Usa estanterías abiertas y vitrinas de madera o materiales reciclables que permitan una buena visualización de los productos y proporciona etiquetas claras y descriptivas que informen sobre los beneficios y usos de los productos naturales.

Margen de beneficio:

Los productos naturales suelen tener márgenes de beneficio más altos que los productos farmacéuticos convencionales. Al ofrecer una amplia gama de productos naturales, puedes atraer a un segmento de clientes que buscan opciones de salud alternativas y sostenibles.

Categorización:

Una zona de productos naturales bien diseñada puede atraer a clientes que normalmente no visitarían una farmacia, especialmente aquellos interesados en salud y bienestar natural.

Natural



Hacia una farmacia más sostenible

Tener una farmacia sostenible implica implementar prácticas que reduzcan el impacto ambiental, promuevan la salud comunitaria y sean económicamente viables.

Iluminación: Instala luces LED y sensores de movimiento para reducir el consumo de energía.

Equipos: Utiliza equipos energéticamente eficientes y realiza mantenimientos regulares.

Energía Renovable: Considera la instalación de paneles solares o compra de energía de fuentes renovables.

Reciclaje y Reutilización: Implementa programas de reciclaje para papel, plástico, vidrio y metales.

Selección de Productos: Ofrece productos naturales y orgánicos, y aquellos con empaques sostenibles.

Proveedores Locales: Trabaja con proveedores locales para reducir la huella de carbono asociada con el transporte.

Crear un córner de productos naturales

Crear un corner de productos farmacéuticos naturales en tu farmacia puede ser una excelente estrategia para atraer a clientes interesados en opciones más saludables y sostenibles.

Coloca el corner en una zona visible y accesible dentro de la farmacia y considera la entrada principal o cerca de áreas de espera para maximizar la visibilidad.

Utiliza colores y materiales naturales en la decoración (madera, plantas, etc.) para crear una atmósfera acogedora e instala estanterías y mostradores que faciliten el acceso y la visualización de los productos.

Incluye una amplia gama de productos naturales: suplementos alimenticios, vitaminas, té, aceites esenciales, productos de cuidado personal (cremas, champús, jabones), y remedios herbales. Ofrece opciones para diferentes necesidades: bienestar general, inmunidad, salud digestiva, cuidado de la piel, etc.







Zona de ortopedia: una categoría creciente

Crear una zona dedicada a productos de ortopedia en tu farmacia puede atraer a una clientela específica y ofrecer un servicio adicional que diferencia tu negocio.

Exponer producto:

Elige una ubicación accesible y visible dentro de la farmacia, preferiblemente en una zona tranquila para que los clientes puedan probar los productos cómodamente. Asegúrate de que haya suficiente espacio para exponer los productos y permitir que los clientes se muevan con facilidad.

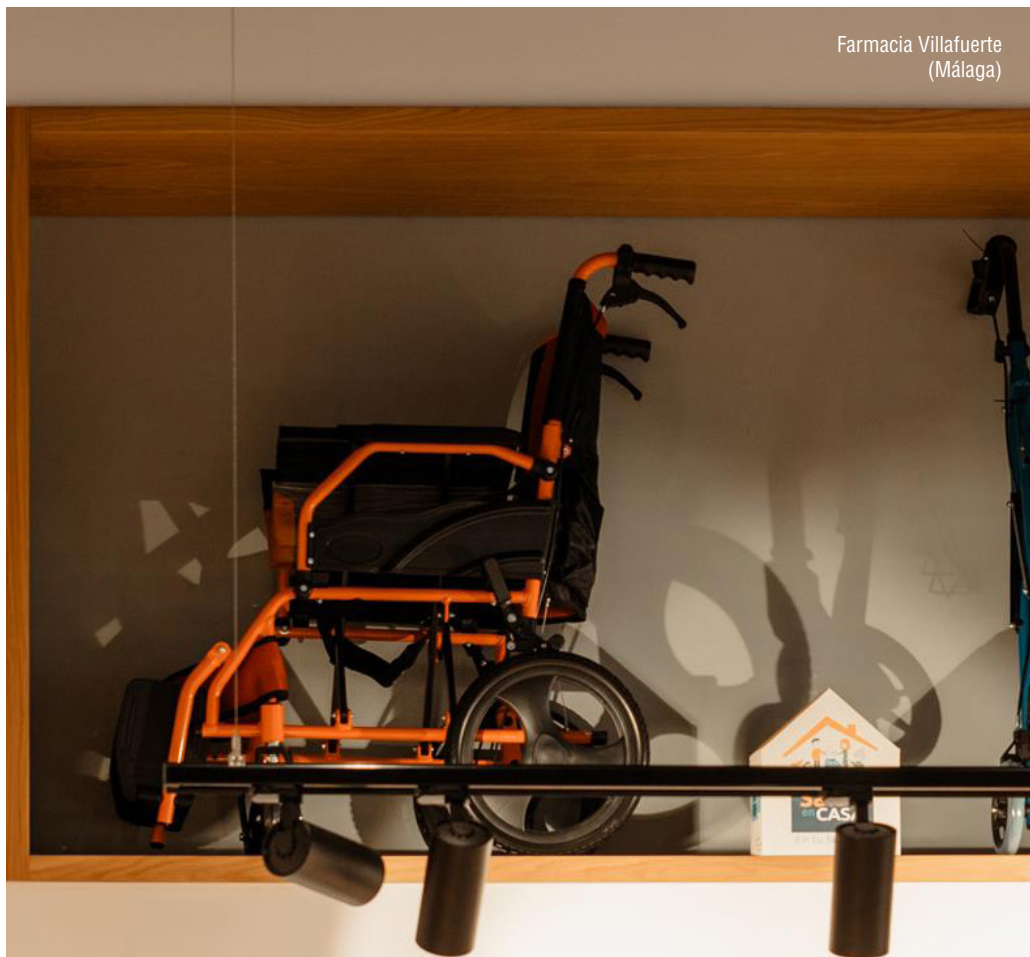
Diseño funcional:

Usa estanterías y vitrinas para exhibir los productos de manera organizada. Instala espejos y asientos para que los clientes puedan probar productos como plantillas, zapatos ortopédicos o aparatos de soporte.

Calidad y marcas reconocidas:

Trabaja con marcas reconocidas y de alta calidad que ofrezcan garantías y tengan buena reputación en el mercado. Asegúrate de que los productos cumplan con las normativas de salud y seguridad.

Farmacia Clos Olesa
(Cataluña)



Etiquetas Informativas:

Proporciona etiquetas claras con información detallada sobre cada producto, incluyendo sus usos, beneficios y características técnicas. Incluye instrucciones de uso y mantenimiento para cada producto.

Formación en Ortopedia:

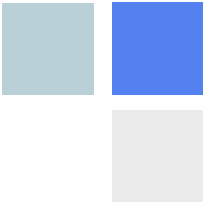
Capacita a tu personal sobre los diferentes productos ortopédicos, sus usos y beneficios. Asegúrate de que puedan proporcionar recomendaciones informadas y personalizadas a los clientes.

Servicio al Cliente:

Fomenta un enfoque consultivo en la atención al cliente, ayudando a los clientes a encontrar los productos que mejor se adapten a sus necesidades. Capacita al personal en el ajuste y uso correcto de los productos ortopédicos.

Actualización de Productos:

Mantente al día con las innovaciones en productos ortopédicos y actualiza regularmente tu inventario. Introduce nuevos productos y elimina aquellos que no tengan buena acogida.



Transforma tu farmacia y optimiza beneficios

CONVIERTE TU FARMACIA EN UN ESPACIO
MÁS CERCANO PARA TUS CLIENTES



¡Contáctanos si quieres llevar
tu farmacia a otro nivel!

hola@concep.es ✉

648 214 678 📞

902 565 247 📞



Concep. *express*



KALEOS