



## Et vous ? Où en êtes-vous ?

**1** En tant que consommateur, qu'est-ce que vous appréciez en priorité dans les autres commerces ?

- ▲ Le conseil et le service
- Le click and collect
- La disponibilité produit

**2** Quels sont les services que vos patients attendent de vous ?

- Des conseils et une aide personnalisés
- ▲ Un suivi régulier de leur traitement
- Une messagerie sécurisée disponible 24 / 7

**3** Quel service seriez-vous prêt à développer dans votre officine ?

- Des animations dans mon point de vente
- Une application mobile pour mes patients
- ▲ Une caisse rapide sans ordonnance

**4** Quel nouveau canal de communication seriez-vous prêt à mettre en place ?

- La création d'une page Facebook
- ▲ Un site internet pour ma pharmacie
- Un écran TV au dessus de mes comptoirs

**5** Quelle innovation aimeriez-vous mettre en place dans les futures années dans votre pharmacie ?

- Un mur digital connecté à un robot
- ▲ Une caisse de paiement par CB mobile
- Un site de vente en ligne

**6** Le changement, pour vous ?

- ▲ J'ai besoin d'être accompagné pour changer
- Je n'aime pas trop modifier mes habitudes
- Je suis toujours à la recherche de nouveaux projets pour dynamiser ma pharmacie

**7** D'un point de vue personnel où en êtes-vous avec les nouvelles technologies ?

- Je suis très connecté (appli, achat en ligne, mails, Facebook,...)
- ▲ J'ai un smartphone mais je n'utilise pas toutes ses fonctionnalités
- Je n'arrive pas à m'y mettre, c'est chronophage

Comptabilisez vos

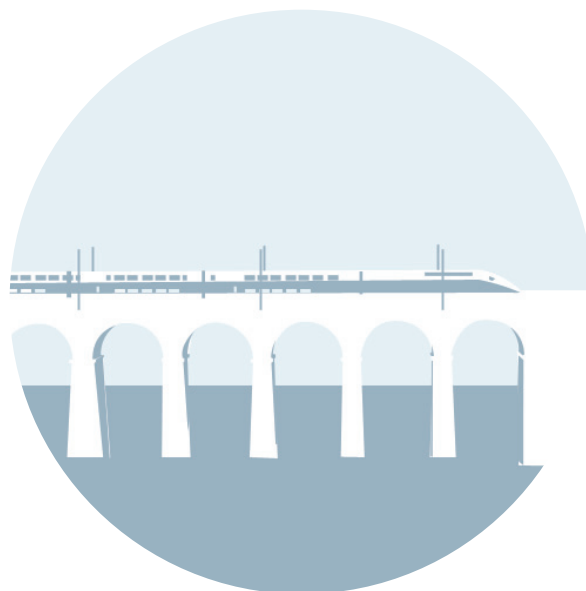


et reportez-vous au dos pour consulter les résultats.

Vous avez une majorité de ... ●

### Confortablement installé : vous êtes prêt au changement...

Déjà très connecté dans votre vie personnelle, vous vous êtes installé dans la locomotive de tête avec conviction. Le digital n'a plus de secret pour vous : nos nouvelles solutions sont faites pour vous ! Votre ambition est d'avoir une pharmacie à votre image, c'est-à-dire résolument tournée vers l'avenir. Contactez votre commercial pour découvrir nos solutions proposées et leurs bénéfices : optimiser encore votre back-office pour dégager ainsi du temps au profit de la relation-client et prolonger cette relation-client en dehors de l'officine.



Vous avez une majorité de ... ▲

### Embarqué mais pas encore installé : vous n'êtes pas tout à fait prêt au changement...

Passager averti, utilisateur d'un smartphone, vous êtes bien monté dans le train du changement mais vous avez besoin d'être accompagné pour aller plus loin.

Ça tombe bien, votre commercial est là pour vous aider à transformer en bénéfiques clients / temps l'utilisation des nouvelles solutions « connectées ». Mais ne nous méprenons pas, l'objectif n'est pas le digital, mais bien le renforcement de la relation-client dans un contexte qui s'est durci tant sur le terrain de la concurrence que celui de la réglementation. Nos solutions connectées sont là pour vous aider à optimiser votre business et à renforcer votre relation-client autour de deux axes : plus de présence au comptoir et la continuité de la relation en dehors de l'officine.

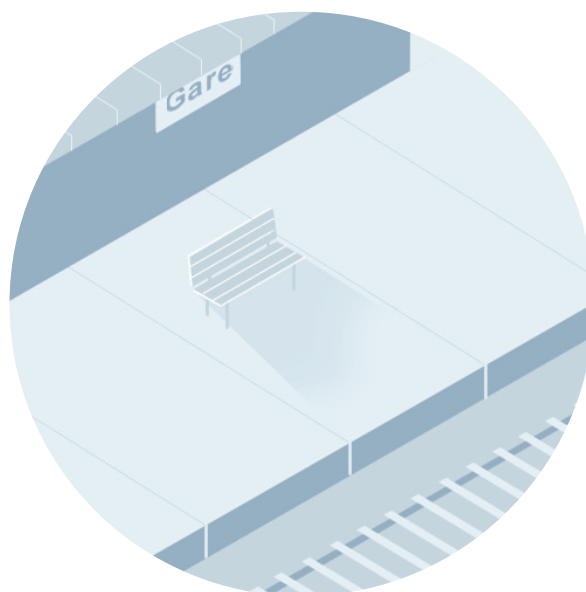
Vous avez une majorité de ... ■

### Encore sur le quai... vous vous interrogez sur l'intérêt de ce changement...

Jusqu'à présent, vous n'avez pas vraiment eu envie de monter dans le train du changement. Après tout, rien ne vous y oblige, c'est vrai...

Vous n'êtes pas convaincu de la nécessité de franchir ce pas, même si vous avez bien remarqué qu'autour de vous, un nombre croissant de clients, de concurrents, ou même de collaborateurs ont intégré ces nouvelles pratiques dans leur quotidien.

Pour le moment, vous restez plus observateur qu'acteur du changement. Sachez que nous serons présents pour vous accompagner si vous décidez de franchir le pas. Votre commercial vous aidera à identifier les solutions « connectées » qui vous permettront de vous installer vous aussi dans le train du changement.



**Vous souhaitez découvrir nos solutions digitales pour la pharmacie ?  
Contactez votre commercial OCP ou votre conseiller Pharmactiv.**

