



# Quelles innovations sont faites pour vous ?

- 1** Comment gérez-vous votre présence au comptoir ?
- Je suis autant que possible au comptoir
  - Je gère les commandes, ce qui me prend beaucoup de temps en back-office
  - ★ Je suis au comptoir pour être avec les équipes. Cela crée une dynamique
  - ▲ Mon équipe est là pour les patients, je reste disponible pour eux

- 2** Quelle est la première chose que vous faites en arrivant dans votre officine ?
- Je sers directement les patients
  - Je vérifie mes réceptions de commandes et les prix
  - ★ Nous avons souvent un point équipe de quelques minutes
  - ▲ J'analyse les performances de mon officine dès que j'arrive

- 3** Quels sont les sujets les plus souvent abordés si vous faites une réunion d'équipe ?
- La prise en charge des patients et de leurs traitements
  - Le merchandising, l'organisation des rayons
  - ★ Chacun propose des idées sur l'amélioration des conditions de travail
  - ▲ Nous ne faisons jamais de réunions d'équipe

- 4** Qu'est ce qui est essentiel pour vous dans votre métier ?
- Offrir des services personnalisés aux patients
  - Optimiser mes achats pour obtenir les meilleurs prix et remises
  - ★ L'ambiance de travail, le bien-être de l'équipe
  - ▲ Etudier ma concurrence, améliorer l'organisation de mon officine

- 5** Qu'attendez-vous en priorité de votre commercial OCP ?
- Qu'il m'aide à proposer des services à mes patients
  - Qu'il me propose les meilleures solutions d'achat
  - ★ Qu'il m'apporte des solutions managériales
  - ▲ Qu'il m'accompagne avec des solutions de financements, des études géomarketing...

- 6** Quels savoir-faire aimeriez vous renforcer ?
- Mes services et ma communication aux patients
  - Mes achats
  - ★ Mon management
  - ▲ Le pilotage de ma performance

- 7** Qu'attendez-vous en priorité d'une solution mobile dans votre officine ?
- Tracer le suivi de mes patients, les accompagner au-delà de l'officine, dans l'observance notamment
  - Optimiser mes achats et ma marge avec des comparatifs clairs
  - ★ Animer mon équipe, fluidifier la communication dans mon officine
  - ▲ Accéder à des reporting précis, me positionner par rapport à ma concurrence

Comptabilisez vos

● ..... ■ ..... ★ ..... ▲ .....

et reportez-vous au dos pour consulter les résultats.



Vous avez une majorité de ... ●

### Profil Professionnel de santé

Lorsque vous êtes à l'officine, votre priorité reste avant tout de recevoir et de conseiller vos patients. C'est ainsi que vous concevez votre rôle et que vous prenez du plaisir à exercer votre métier de Professionnel de santé.

Votre objectif est donc d'optimiser le temps passé en back-office pour pouvoir rester présent au comptoir. Vous préférez, entre autre, consacrer votre temps disponible à améliorer la relation avec vos patients en les accompagnant dans l'observance, en leur apportant des conseils personnalisés et en leur proposant des services santé de qualité.

Des innovations qui vous permettront de suivre la santé de vos patients et de poursuivre la relation avec eux en dehors de votre officine sont faites pour vous !



Vous avez une majorité de ... ■

### Profil Acheteur

Vous avez la réputation d'être un très bon négociateur. Les achats, les commandes, les stocks font partie de votre quotidien. Vous passez le temps qu'il faut en back-office pour garantir et développer vos marges.

Cette activité vous plaît et vous ne souhaitez pas déléguer cette responsabilité à vos collaborateurs, ou alors en validant leur proposition de commande.

Des innovations dans un esprit «place de marché» qui vous permettront de mieux comparer les offres, optimiser vos achats afin de garantir votre marge et de proposer des remises attractives à vos clients retiendront toute votre attention !



Vous avez une majorité de ... ★

### Profil Manager

Vous attachez une importance prioritaire à l'organisation de la performance collective de l'officine. Le goût du management vous anime au quotidien. En tant que titulaire, vous savez alterner les différents rôles qui vous reviennent : sélectionneur, entraîneur, capitaine, coéquipier, ou encore arbitre. Car pour vous, une équipe bien organisée favorise la satisfaction de vos clients et la performance de votre officine !

Des innovations qui disposent de fonctionnalités collaboratives et qui vous permettent d'améliorer la communication au sein de votre équipes sont faites pour vous !



Vous avez une majorité de ... ▲

### Profil Entrepreneur

Ce qui vous anime, c'est avant tout le développement de votre officine et la mise en place de nouveaux projets ! Le suivi de votre marge, l'atteinte du ROSP, l'organisation des équipes sont des sujets que vous pilotez au quotidien.

Vous avez donc organisé votre équipe pour qu'elle assure le fonctionnement quotidien de l'officine et vous vous consacrez à la mise en place de solutions qui vous permettront de renforcer encore la valeur et les résultats de votre société.

Des innovations digitales qui vous permettront d'analyser et de suivre les indicateurs clés de performance de votre officine sauront capter votre attention...

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

