

Lay out de loja: importância e estratégias para potencializar sua farmácia

Ministrante: Rosangela Varlesi

Carga horária: 3 horas.

Data: 09/06/2022

Horário: 17h até 20h.

Objetivo:

Apresentar e discutir, através de exemplos, aspectos técnicos, espaciais, sociais e visuais que atendam às necessidades legais, funcionais, humanas e estéticas da farmácia no ponto de venda, apresentando diversidade de soluções, opções de materiais, cores, texturas e iluminação, possibilidades de layout e design de mobiliários, e como esses itens podem agregar valor ao espaço, atrair clientes, proporcionando uma experiência única no ponto de vendas.

Demonstrar estratégias modernas e adequadas para otimização e melhoria do layout no ponto de vendas, tornando a loja mais confortável, acolhedora, envolvente e atrativa ao público-alvo, e destacando-a como elemento que potencializa o faturamento e destaca a farmácia em seu mercado.

Público-alvo:

Proprietários, gestores e farmacêuticos

Tópicos:

1. Como funciona sua loja atual? O programa de necessidades.
 - Filosofia e conceito do atendimento e ponto de vendas na farmácia.
 - Identificando e conhecendo o seu público-alvo, suas necessidades, costumes e expectativas.
 - Conhecendo as estratégias da gerência de marketing – o que deseja do PDV? Quais produtos ou serviços farão parte do ponto de vendas?

- Estrutura física – aspectos técnicos e legais, fluxos, espaços disponíveis para loja/atendimento. Como a loja/atendimento se integra com os demais espaços e ambientes da farmácia.
2. Sua farmácia da porta ao atendimento: como acertar no layout para atrair o público-alvo
- Setorização e organização do espaço físico de modo a atrair o cliente e proporcionar conforto, beleza e facilidade em todo processo de atendimento e compra, visando estimular as vendas.
 - Otimização dos espaços com a criação de um layout que permita experiências positivas, fluxo adequado, hierarquização dos espaços de produtos e serviços, e sua importância no faturamento do empreendimento.
 - Criação de cenário envolvente que encanta, atrai e agrega valor ao espaço, através de experiências sensoriais, emprego dos materiais, design de mobiliários, cores, iluminação. Curiosidades e cases de sucesso.
 - Comunicação visual – logomarca: fixando a sua marca à nova realidade do mercado Magistral e comercial.
3. Acredite no potencial de sua loja - estratégias para um bom retorno
- Visão – o que muda após pandemia?
 - Inovação - como prosperar em um mercado em constante mutação e com tecnologia?
 - Mix de produtos e serviços - adequação às novas características;
 - Aprendendo e conhecendo estratégias que tragam resultados positivos;
 - Experiência de compra – encantar o consumidor para que ele retorne;
 - Treinamento da equipe - uma equipe engajada e com valor no atendimento;
 - Receita de sucesso para o retorno do cliente e retorno financeiro.