

FAIRE PROGRESSER MON OFFICINE

7,2
15/09

8,8
17/11



AUGMENTER LA VISIBILITÉ POUR AUGMENTER LES VENTES GRÂCE À MON TPE

Avec des questions entièrement personnalisables, notre pharmacie accroît son chiffre d'affaires en développant, auprès de nos clients, nos services à valeur ajoutée, spécialités, opérations et promotions.

Simple, rapide et valorisant pour nos clients, Visitors-Book nous permet d'engager le dialogue avec eux autour de nos axes de développement stratégiques.

VISITORS-BOOK, L'INNOVATION ADAPTÉE AU PARCOURS CLIENT EN OFFICINE

Visitors-Book nous permet d'afficher une question sur l'écran du terminal de carte bancaire* (TPE) déjà présent dans l'officine.

Au comptoir, nos clients répondent à 1 question, simplement en appuyant sur une touche du TPE (NON=0 et OUI=1 ou 0 😞 à 9 😊). Le dialogue est engagé et l'équipe fait connaître aux clients les services rémunérateurs pour la pharmacie.

* Pour un impact toujours plus important sur nos ventes, **la question Visitors-Book est posée à 100% de nos clients**, même ceux qui ne payent pas en carte bancaire.

1

Question par client
(entièrement
personnalisable)

6s

En moyenne pour
répondre à la
question



La question
change d'un client
à l'autre

85%

De taux de
participation en
pharmacie



« CE QUI SE MESURE S'AMÉLIORE »

Sans aucune intervention de l'équipe officinale, Visitors-Book génère automatiquement nos tableaux de bord, disponibles en ligne à J+1 et envoyés par mail pour nos réunions d'équipe. Il est alors simple d'identifier nos axes de progression, de suivre l'évolution et de se comparer anonymement aux autres officines.

1

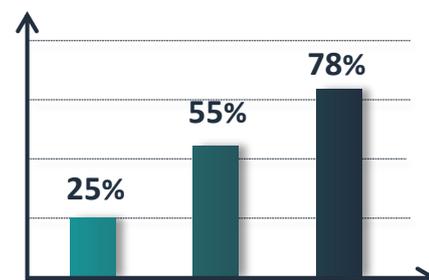
Nos clients répondent et nous engageons le dialogue avec eux

2

Nous recevons nos résultats par mail toutes les semaines

3

Nous identifions les points d'amélioration et un plan d'action



VISITORS-BOOK, L'OUTIL D'AIDE À LA CROISSANCE DE MON OFFICINE

A partir de notre compte www.visitors-book.com, nous sommes totalement autonomes pour choisir les questions de notre choix ⁽¹⁾ sur les dates de notre choix, le tout en 3 clics.

Comme nous, des milliers de pharmaciens ont déjà adopté Visitors-Book et l'utilisent comme un véritable outil de communication, de visibilité et de fidélisation :



Communication des services souvent trop peu connus de mes clients

« Ici vente, location, livraison de matériel médical. Le saviez-vous ? NON=0 / OUI=1. »



Génération de ventes additionnelles au comptoir (+45%⁽²⁾)

« Avez-vous vu nos promotions du moment ? NON=0 / OUI=1. »



Sensibilisation sur la santé publique (vaccin, dépistages, tabac, pilule du lendemain, etc.)

« Savez-vous que votre pharmacie peut vous aider à arrêter de fumer ? NON=0 / OUI=1. »



Sondage clients pour prendre les bonnes décisions

« Souhaitez-vous que la pharmacie reste ouverte en 12h et 14h ? NON=0 / OUI=1. »



Fidélisation & nouveaux clients (satisfaction clients & référencement Google)

« Notez de 0 à 9 la qualité de nos conseils. »

Question la plus posée en pharmacie

LES AVANTAGES ÉCONOMIQUES

Pourquoi avoir choisi Visitors-Book pour développer notre officine ?



Fort impact sur les ventes en touchant TOUS les clients

Visitors-Book permet maintenant d'interroger TOUS les clients, même ceux qui ne payent pas en carte bancaire. Le retour sur investissement n'est plus à prouver.



Aucun sacrifice à consentir

Aucun investissement matériel → Visitors-Book s'installe sur mes TPE existants.

Aucun investissement temps → Les résultats remontés sont assemblés puis me sont envoyés par mail. Tout est automatique.

Aucun emplacement à sacrifier → Contrairement à d'autres méthodes, Visitors-Book est déjà intégré au parcours client.



Simplicité, efficacité et réactivité

Tout est simple, automatique, illimité et sur mesure (questions entièrement personnalisables). Le support technique et l'accompagnement est inclus.

(1) Visitors-Book met à disposition les questions les plus posées en officines et les astuces pour progresser efficacement.

(2) Résultats mesurés sur 200 pharmacies.

LES NOUVELLES INNOVATIONS VISITORS-BOOK



Votes avant le paiement (Plus d'impact sur vos ventes)

Pour augmenter l'impact de leurs communications vis-à-vis de leurs clients, les pharmaciens peuvent maintenant choisir d'afficher la question avant le paiement.



Etoiles sur internet (Plus de visibilité pour recruter de nouveaux clients)

Si vos notes sont bonnes elles sont affichées sous forme d'étoiles sur Google.



Périodes d'inactivité (Visitors-Book s'adapte totalement à votre activité)

Les pharmaciens peuvent maintenant programmer des périodes d'inactivité dans la journée. Périodes sur lesquelles aucune question ne sera posée.



Code postal

La question pour recueillir le code postal de vos clients est maintenant disponible !

QUI UTILISENT VISITORS-BOOK ?

EN PHARMACIE

+1300* pharmacies en seulement 2 ans

+25 groupements partenaires

* Relevé au 31 août 2017

+20 ENSEIGNES HORS PHARMA **+3000 PDV**



RETOUR D'EXPÉRIENCE EN PHARMACIE

« Savez-vous que nous proposons des tests gratuits du diabète ? **NON=0 / OUI=1.** »

L'équipe au comptoir rebondit sur la question et engage le dialogue avec les patients.

Par conséquent, nous faisons beaucoup plus de dépistages du diabète qu'auparavant et nous traitons de nouveaux patients diabétiques qui s'ignoraient.



Pharmacie Montbroussous (29200)

JE M'INSCRIS À VISITORS-BOOK !

Je remplis le bon de commande et je le scan à inscription@visitors-book.fr

25 € HT

DE RÉDUCTION MINIMUM

ABONNEMENT ANNUEL

399€ H.T.

INSTALLATION PAR TPE

25€ H.T. → OFFERTE

Nom de l'officine : _____

IBAN de l'officine : **FRXX XXXX XXXX XXXX XXXX XXXX XXXX**

Adresse : _____

_____ Téléphone : _____

Prénom et nom du titulaire : _____

Email de la pharmacie : _____

Le ___ / ___ / _____ Signature :

J'accepte les Conditions Générales d'Utilisation au service Visitors-Book