



## **TÉMOIGNAGES DE PHARMACIENS**



# Les témoignages de pharmaciens Visitors-Book

Comment Visitors-Book les aident à booster leur chiffre d'affaires ?

## ✓ Tests de dépistage du diabète :

Avec Visitors-Book sur le terminal de paiement de ma pharmacie je pose la question :

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

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

1ère conséquence, **nous faisons beaucoup plus de dépistages qu'auparavant.**

2ème conséquence, dès que le test s'avère positif, j'ai la satisfaction en tant que pharmacien de pouvoir suivre et traiter ce patient. En tant que chef d'entreprise cela constitue **un revenu supplémentaire non négligeable (250€ par mois en moyenne), un revenu récurrent, à vie.**



## ✓ Offre diététique et nutrition :

Je pratique des RDV de diététique & nutrition depuis 13 ans. Grâce à Visitors-Book, nous nous sommes rendus compte que la moitié des clients ne savent pas que nous proposons ce service.

« *Seriez-vous intéressé par des conseils en nutrition ? NON=0 / OUI=1. »* »

Avec la question, nous avons **amélioré la communication** en véhiculant une image de spécialiste en nutrition. Nous expliquons aux clients les possibilités qui leur sont offertes comme la prise de rendez-vous sur place ou en ligne mais aussi l'accès à des articles gratuits sur notre blog. C'est un **véritable succès** et c'est vraiment super de se servir de Visitors-Book pour **passer des messages aux clients et motiver l'équipe.** »



# Les témoignages de pharmaciens Visitors-Book

Comment Visitors-Book les aident à booster leur chiffre d'affaires ?

## ✓ Nouveau service sur les lunettes :

Cela fait maintenant 1 an que j'utilise Visitors-Book à la Pharmacie et toute l'équipe s'en sert comme base de communication pour expliquer notre dernier petit service « la vente de lunettes EXCEL OPTIQUE ».

« *Les lunettes remboursées à la pharmacie, le saviez-vous ? NON=0 / OUI=1.* »

Nous avons pu, grâce à ce service, proposer des journées de bilan visuels et prendre le relai oral du Totem pourtant bien visible dans l'espace de vente signalant ce service. Tous les clients se sentant concernés soit directement soit par un membre de leur famille. Ils peuvent ainsi bénéficier de prix très attractifs et d'une qualité de prise en charge de la personne. **Avec Visitors-Book nous avons fait connaître ce service à un maximum de clients et nous avons donc mécaniquement augmenté les ventes.**



## ✓ Offre vétérinaire :

Avec Visitors-Book, nous essayons de proposer un accompagnement sur le parcours de vie de l'animal de nos clients. Un client sur 2 a un chien ou un chat à la maison, encore faut-il savoir identifier les clients ?

« *Avez-vous un chien ou un chat à la maison ? NON=0 / OUI=1.* »

Dans le cadre d'une réponse positive, nous remplissons avec le client un mini formulaire nous permettant d'avoir les habitudes de leurs animaux de compagnie. De plus, nous mettons des animations en place, des promotions et proposons aux clients d'aller visiter notre blog animopharma. Du coup, nous allons même vendre des compléments alimentaires car la demande est importante au niveau du client qui a confiance en son pharmacien pour les conseils spécifiques.



# Les témoignages de pharmaciens Visitors-Book

Comment Visitors-Book les aident à booster leur chiffre d'affaires ?

## ✓ Soin gratuit du visage :

Depuis que nous utilisons Visitors-Book dans la pharmacie, nous avons posé différentes questions portant sur différents sujets : nos services, nos spécialités, nos offres promotionnelles, des sondages, la satisfaction clients.

Après plus d'un an d'utilisation nous ne posons quasiment plus que des questions pour faire connaître à nos clients les services de la pharmacie et les promotions.

Par exemple, je propose gratuitement des soins du visage à mes clientes. Le panier moyen en produits cosmétiques après ces soins gratuits est à plus de 60€. Pour augmenter le nombre de soins réalisés auprès de mes clientes je pose la question Visitors-Book suivante :

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

Cela nous facilite bien le recrutement au comptoir, commercialement c'est un plus !

Le plus intéressant c'est que nous captions des clientes qui ne consommaient pas de produits cosmétiques avant, du moins pas dans notre pharmacie.

