

PARAFARMÀCIA SAGUIREVA



Marta Aguilar
Maria Vázquez
Carmen Requena
Idoia Santigosa
MFAPA1

Requisits bàsics de Saguireva

Una de les coses que volem aconseguir de la nostra parafarmàcia, és la fidelització dels clients, per això l'empresa i els treballadors de la parafarmàcia compliran certs aspectes que creiem que són essencials:

- Una bona actitud.
- Complir el promès.
- Informació amplia i precisa sobre els productes i serveis.
- Demostració del fet que es valora al client.
- Habilitats per resoldre els problemes.
- Consistència.
- Comprensió de les necessitats del client.
- Satisfer les necessitats del client.



Requisits bàsics de Saguireva

- Contractar treballadors que no siguin figures estètiques sinó que estiguin orientats al client i puguin realment contribuir a la felicitat del consumidor.
- No assetjar al client perquè adquireixi un producte o servei.
- En tractar amb el client, és millor deixar el mal humor a casa.
- Oferir al client la possibilitat de fer recomanacions i valoracions sobre els productes i serveis de l'empresa.
- Facilitar al producte, el canvi i devolució de productes.
- No seduir al client amb publicitat enganyosa.
- Encàrrecs acompanyats d'un petit obsequi, ja que ajuda a millorar la satisfacció del client.

Els nostres clients és podran autoservir !!!

Disposarem d'una pàgina web on s'actualitzaran els productes que ens arriben cada dia, ofertes i de tots els productes que disposem.

Els clients tindran l'oportunitat de comprar a través de la xarxa, sense moure's de casa, on el producte se'ls portara a casa seva.

També convidem al client que vagi personalment a la parafarmàcia que vegi, toqui, provi i demani consells als professionals.



Tarjeta client



Els nostres clients disposaran d'una targeta client, elaborada per la parafarmàcia on a cada compra guanyaran (x) punts, depenen el preu del producte comprat. Cada 10 punts tindran un descompte al producte que sol.licitin i un petit obsequi.



Tipus de productes per les compres impulsives:

-Compra planificada:



-Compra sugerida:



-Compra recordada:



-Compra pura:

Una crema nova per a la pell.

Un tint natural.

Compra racional de productos

- Productos de puericultura



- Altres:





Marques amb les quals treballarem:

- | | |
|-------------------|--------------|
| 1. Avène | 9. Nestle |
| 2. Bioderma | 10. Veet |
| 3. La Roche Posay | 11. Durex |
| 4. Isdin | 12. Bio-oil |
| 5. Darphin | 13. Klorane |
| 6. Sensilis | 14. Eucerin |
| 7. Roc | 15. Suavinex |
| 8. Garnier | 16. Mustela |



MOBILIARI :

Tindrem un mobiliari modern, naturalment,tenim que anar amb els temps. De disseny actual, concepte obert, ampli, de colors clars que donen sensació d'ambient fresc, ampli, net, i que invita a entrar, mirar, provar, comparar i finalment comprar.

El material és de fusta lacat en blanc amb un toc de color suau, amb uns calaixos per tenir productes de reposició a l'abast del tècnics.

Les prestatgeries són de vidre per poder veure tots els productes perfectament.

També hi ha una zona infantil, perquè els petits de casa puguin jugar una mica, mentres que els pares fan la seva compra.







APARADORISME:

La selecció dels productes que volem exposar a l'aparador seran els productes de moda, els productes de temporada i els productes per regalar en dates especials.



EL DIA DEL PARE



EL DIA DE LA MARE

FELICIDADES MAMÁ
DISFRUTA DE TU REGALO



PER NADAL



LES MAMIS I ELS SEUS NADONS



Per temporades



El sortit que em escollit és ampli i poc profund.

Ampli, perquè volem tenir un ventall de productes suficient per cobrir les necessitats dels clients.

Poc profund, perquè en un principi no posarem molts productes de la mateixa família, sinó que anirem fent canvis segons la demanda dels clients



EXTERIOR DE LA PARAFARMÀCIA:

A l'exterior, l'aparador ja invita a les persones a entrar dintre, pel seu contingut.

Per entrar hi ha una rampa, perquè accedeixin les persones minusvàlides, les mamis amb el cotxet, les persones grans, els nens. Tothom pot entrar amb comoditat. El material del terra és antilliscant, tant a l'entrada com a la mateixa parafarmàcia.



ELEMENTS D'EXPOSICIÓ:



Expositors



Prestatgeries



gòndoles



calaixeres

EVOLUCIÓ DE LA PARAFARMACIA:



Antigues
farmàcies



Farmàcia en
actiu, de disseny
clàssic, oberta al
1910 a Manresa



Productes

-Productes de punts calents:



Productes

-Productes punts freds:



Productes

-Zona paraigües:





Tots els productes estaran a les prestatgeries, dins del mobiliari corresponent, no tindrem cap producte a nivell del terra per evitar possibles caigudes.



Productes imàn



- Productes de puericultura



Criteris d'ordenació

1. Els prestatges dels lineals han de mostrar-se tots a la mateixa alçada i amb el mateix espai entre lleixes per transmetre sensació d'ordre visual a l'usuari.
2. Respectar que el que més es ven ha d'estar col·locat a la zona preferent i allò que no es ven ha d'eliminar-se de la zona de l'exposició.
3. El primer que es col·loca és el primer que surt. Per evitar caducitats.
4. Col·locació uniforme, sense forats. Els articles de la mateixa referència es col·loquen pegats i els de diferent referència, se separen uns centímetres. El producte ha de respirar, sense aclaparaments.
5. El lineal ha de tenir vida. Cal canviar-almenys un cop cada temporada.



L'espai entre productes

Evitem l'atapeïment, el que els productes estiguin massa junts, ja que si nó és veuria molt ple i no donaria bona impressió.

S'ha de veure ampli i net.

Davant sempre ficarem els productes que caduquin abans, per evitar que es passi el temps de comercialització del producte i no siguin aptes per la venda.

