



PARAFARMACIA RAMBLAS

PARAFARMACIA RAMBLAS

Noelí Tiberi
Aldara Domínguez
Noelia Ruiz
Nela Gené
Gina Nieto

1. **Comoditat dels nostres clients.**
2. **Previsió de les ventes i compres dels clients.**
3. **Marques per les quals apostarem.**
4. **Posició i ordenació dels nostres productes.**
5. **Disseny.**
6. **Plànols de la nostra parafarmacia.**
7. **Surtit de la nostra parafarmacia.**
8. **Diferencies entre una parafarmacia antiga i una actual.**

Respecte a la comoditat
dels nostres clients

Col·locare
m una
màquina
amb una
pantalla
tàctil



Respecte a la previsió de ventes i compres dels clients

- **Compra planificada:** hi ha intenció de fer la compra, però aquesta es realitzarà en funció de l'oferta de productes que hi hagi en aquell moment. Exemple: vaig a comprar una crema hidratant, i adquireixo la que en aquest moment estigui d'oferta, no condicionant la marca en pensar que totes les cremes hidratants són similars quant a qualitat.

Exemples: llet per al nadó, crema solar, complexos vitamínics, etc.

- **Compra recordada:** el consumidor, en estar davant de la mercaderia, recorda la necessitat d'aquest producte i realitza la compra. Això ens obliga a la farmàcia a anar augmentant el nombre de lineals perquè la mercaderia estigui a la vista del consumidor i es pugui realitzar l'acte de la compra per impuls recordada.

Exemple: quan un client va a agafar una recepta i si a la farmàcia estan exposats els productes succeeix amb molta freqüència que el client en veure una pasta de dents, s'acordi que al matí es va quedar sense ella i la compri, el repel·lent de mosquits, cacau, compreses, etc.



- **Suggestida:** és quan el consumidor veu o reconeix un producte per primera vegada i la seva imatge de marca li inciten a la compra d'aquest producte.

Exemples: cremes, maquillatge, xampús, etc.

- **Pura:** Compra totalment imprevista tant a nivell de producte com de marca i qualitat, fins i tot trenca amb un hàbit anterior. Aquest tipus de compra és poc freqüent. Per exemple qualsevol compra que realitzem per capritx, la veiem, ens agrada, ens crea la necessitat i la vam comprar.

Exemple: una oferta, una promoció, un pack de puericultura, etc.

- **Compra racional:** seria una cosa semblant a la compra planificada, són coses que es necessiten com ara: desodorant, potets per als nadons, bolquers, etc.



Marques per les quals apostarem

- **MAQUILLATGE:** tindrem marques com L'OREAL PARÍS, MAXFACTOR, ASTOR, LANCÔME PARÍS, MARI KAY I MAC. Tampoc apostem per marques molt elevades de preu, perquè el que volem en la nostra parafarmàcia és que els clients tinguin marques de confiança, conegudes i sobretot assequibles, algunes més barates com el cas de «MAC» i altres una mica més cares com «LANCÔME» però sense excedir-se.





- **ORTOPEDIA:** ROSSMAX, HOMECARE, BESMED, OPPO, THERAFIRM, DRIVE, DONJOY, etc.

- **PRODUCTES DE PARAFARMACIA:** algunes de les marques per les quals apostarem seran, VICHY, LA ROCHE-POSAY, AVÈNE, ISDIN, NUXE, BIODERMA, NEOSTRATA, GENOVÉ, EUCERIN, etc.



- **COLONIES:** per a les colònies tenim pensat posar un mostrador en el quales les persones puguin introduir els mL que vulguin, haurien 3 mides: petit (250 mL), mitjà (500mL) i gran (750mL). Serien imitacions. El nostre proveïdor seria EQUIVALENZA.



- **PRODUCTES D'ALIMENTACIÓ:**
Dietètics:



PUERICULTURA (CURA DEL NADÓ, ALIMENTACIÓ I EMBARÀS): és una secció indispensable en qualsevol parafarmàcia que es preï, tenint pràcticament de tot el relacionat amb el nadó i embaràs (bàsicament d'aquí agafaríem tres marques molt conegudes i bones com són mustela, chicco, dodot i utilitzarem també jhonsons baby per a la cura del seu petit cosset i nestle, hero baby i nutribén per a la seva correcta alimentació). En el cas de la dona embarassada tindrem marques com natal i també chicco per faixes i clearblue per als test d'embaràs (també haurem aquells que es diuen de "marca blanca", que serien els que més la gent demanda per saber si estan embarassades) farmalastic seria una altra marca que ens agradaria tenir, dr Sholl, etc.



- **PRODUCTES PER A LES RELACIONS ÍNTIMES:** tendrem dues marques molt conegudes: DUREX i CONTROL.



Ordenació dels nostres productes

En la nostra parafarmacia la ordenació dels productes la volem fer ordenant-la per les marques de productes i de la seva mateixa utilització. Ficant-la en forma vertical, ja que els clients poden visualitzar millor els productes. Per cada producte, marca i utilització diferent, hi ha un espai d'uns 15-20 cm, així els clients podem captar millor el producte que busquen i es veu la zona més ben organitzada a l'hora d'entrar a la parafarmacia. D'aquesta forma també podem atraure als clients per fer una compra compulsiva.



En quant a la posició del productes

- **Productes als punts calents:** en aquesta zona posariem productes molt venuts i coneguts i comuns com ara: mostradors amb cremes solars a l'estiu o repel·lents per mosquits, posar productes dietètics a l'estiu, etc.
- **Productes als punt freds:** en aquesta zona posariem els productes com la mateixa paraula diu "freds", aquells que es compren menys, que no són tan comuns o que potser es ven però no la majoria dels clients els compra, com ara: sabates ortopèdiques, crosses, cadires de rodes, faixes ortopèdiques, etc.
- **Productes a la zona paraigües:** són aquells que es troben en les parts superiors, elevades, per sobre dels ulls de la persona ... En aquesta zona posariem productes que no siguin excessivament grans o pesats com ara: la llet en pols dels nadons.



- **Productes a nivells dels ulls:** en aquest cas posariem productes que els clients esperen veure directament a l'entrar, és a dir, que no hagin de mirar molt cap a altres costats per trobar-los, productes, los quals els clients van directament a buscar, com per exemple: els potets



- **Productes imans:** productes que els clients vulguin comprar, que criden l'atenció, com a nous productes de bellesa, marques noves, ofertes, promocions, productes segons les diferents èpoques de l'any com ara: coses per al dia de sant valentin o el dia de la mare, packs, descuentos, etc.
- **Marques de referència:** neutrogena, l'óreal, nutribén, dodot, mustela, durex, control, eucerin, etc. En aquest cas serien marque conegudes per als nostres clients, bones y també que estiguin acostumats a comprar i de confiança.

En quant a alguns aspectes els nostres clients utilitzarien: **la vista** per als maquillatges, dissenys de xumets, etc. **L'òïda** en la música de la nostra parafarmacia, el soroll que hagi dins, etc. **L'olfacte** en les colonies, les cremes, l'olor de la parafarmacia, etc. I **el tacte** en el cas del maquillatge, raspalls de dents, raspalls per als cabells, etc. Tots aquests s'utilitzarien en el cas de veure mostres que els oferim.





A la parafarmacia una vegada passada la porta d'entrada, dins de la zona d'atenció a les persones usuàries, s'ubicaran les prestatgeries per a

EL DISSENY

Els calaixos de magatzematge son de ferro inoxidable , de color plata , cada calaix per la part d'abaix tenen reixes per ser mes comde a l'hora de voler agafar algo i voler mirar que es lo que necessitem ja que els calaixos están ordenats per ordre alfabetic hi han mes medicines o productes.

Els expositors serán amb forma de triangle de color blanc , fet de lacat de mobles amb les estanteries de cristall , serán dos expositors que estarán localitzats en el mitg del local.

Els expositors de paret serán de color blanc , de material lacat de mobles, amb estanteries de cristall i calaixos en la part inferior. En cada expositor hi aura en la part superior el nom de la classe de productes que estiguin esposats .

Els expositors que están per als clients tindran un sol calaix en la part inferior.

Els calaixos que están situats darrere el taulell tindran 4 calaixos en la part inferior.

Estaran situats per les parets mes llargues del local. Tots els calaixos amb clau.



El taulell serà de color blanc fet per material de lacat de mobles, serà llarg pero no massa apli , amb 2 espais on hi auran situats els ordinadors per poder atendre als clients i ferli la recepció.



Aquets expositors serán de color blancs, fets de fusta pintada de blanc i amb els ferros blancs que son per sostindre els productes que van penjats. Estaran ficats al final del local on s'acabin els expositors de paret.



Hi auran calaixos fets de fusta pintada de color blanc i de ferro inoxidable , els quals sempre estarán tancats amb clau, en aquest calaixos hi ficarem productes per repondre.



El escaparatisme dependra de les temporades , ja que en algunes temporades poden haber coses que es venguin mes que altres. Pero la idea que tenim es ser lo mes originals possibles a l'hora de la decoració de l'escaparatisme per atraure als clients.



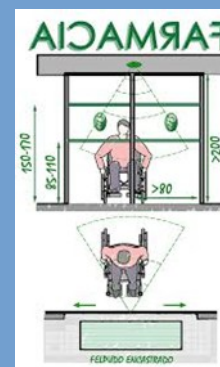
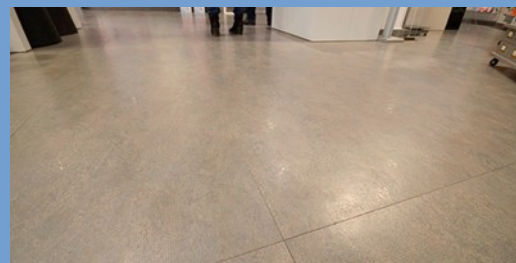
El material del terre que utilitzarem per a tota la farmacia serán baldoses de porcelana d'un to crema molt fluix.

Tenim un accés per a la nostre parafarmacia molt mes comode per a les persones minusvalides amb portes de cristal que detecten quan una persona vol entrar, aquestes portes s'obriran una cap a la dreta

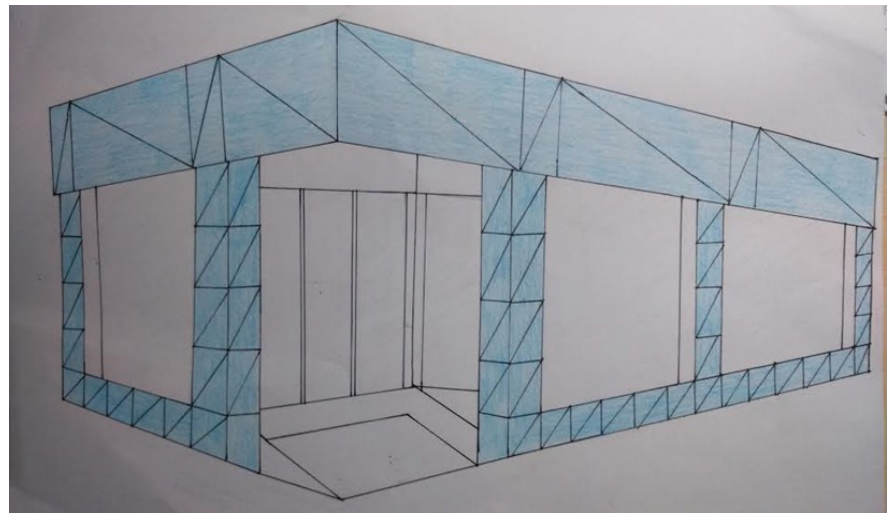
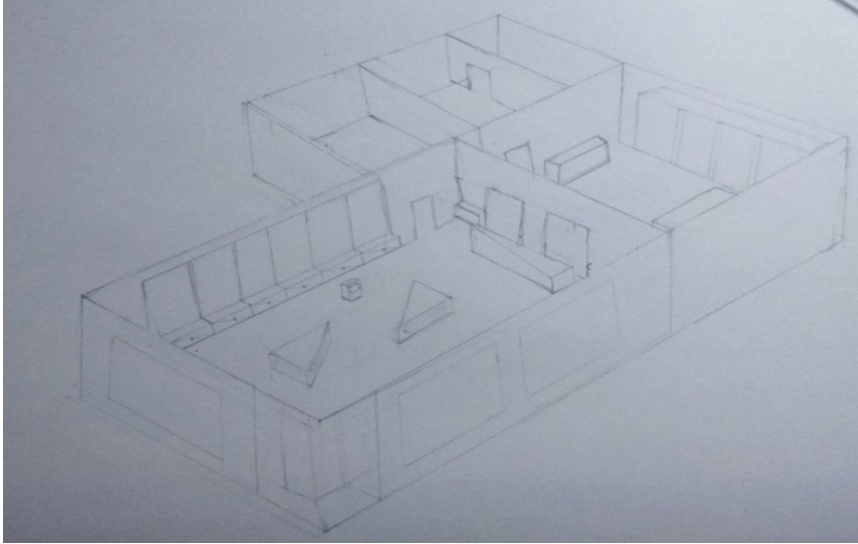
i l'esquerra per obtenir mes espai a l'hora de pasar algu i per a una persona amb cadires de rodes li será mes útil.

Apart de les portes em adaptat l'entrada amb una pujada recta per que lis sigui mes fácil entrar a les persones amb dificultats o minusvalidesa a la vanda dreta de l'entrada

també i hem ficat una barana de ferro inoxidable per que les persones es puguin agarrar .



Plànols de la nostra parafarmacia



Surtit de la nostra parafarmacia

Dels 4 tipus de sortits la nostra parafarmacia hem escullit el surtit apli i profund. Em decidit que la nostre parafarmacia sigui aplia i profunda ja que tindrem molt mes espai tant per part del magatzem com on esposem els productes al public. La parafarmacia es veura amb mes claritat a l'hora de estar en un lloc mes apli ja que tens mes espai a l'hora de mirar les coses i no et vas donant cops amb expositors del darrere , apart de que per les persones minosvalides poden pasar per cualsevol lloc ja que ho adaptem per a ells . Sera profunda ja que tindrem molt mes espai per colocar mes expositors i poder tindre tot molt mes ven organitzat , a l'hora de mirar el magatzem ens donarem compte que d'aquesta manera al ser profunda podem tindre espai tant per la tenda com per el magatzem i la nostra habitació de consultes ,el lavabo i on guardarem els materials de nateja.



Diferencias entre una parafarmacia antigua i una d' avui



- Farmàcies antigues: La preparació dels medicaments eren casolans y en forma rustica, utilitzaven mes remeis amb plantes , és regentada per un químic farmacèutic (ha de ser, a més, propietari o soci del negoci i es preparen les medicines segons la recepta del metge del qual era la practica en l'antiguitat).
- Farmàcies actuals: S'utilitzen els fàrmacs com a principal recurs mèdic , ara en les farmàcies també poden treballar altres professionals com ara tècnics en farmàcia o auxiliars d'infermeria, no nomes venen medicines i remeis naturals si no que també parafarmàcia , construïm les farmàcies amb un disseny que atrau mes als clients apart de que poden atendre a ells mateixos ja que tenim expositors amb productes que no necessiten recepta.