



REMODELING DE POINTS DE VENTE D'UN GROUPEMENT DE PHARMACIES ET CONSEIL EN MERCHANDISING

Étude de cas : Commerce de détail de produits pharmaceutiques –
Groupement de pharmacies

Afin d'épauler son équipe de merchandiseurs, un grand réseau de pharmaciens indépendants souhaitait faire appel à un prestataire spécialisé en merchandising pour déployer son projet de remodeling d'officines

REMODELING DE POINTS DE VENTE D'UN GROUPEMENT DE PHARMACIES ET CONSEIL EN MERCHANDISING

Étude de cas : Commerce de détail de produits pharmaceutiques – Groupement de pharmacies

Un important réseau d'officines de pharmacie, qui souhaite poursuivre sa croissance et développer sa notoriété et sa qualité de service, a sollicité l'aide de RGIS. Le groupement, composé de plus de 70 pharmacies dans tout le pays, prévoit d'améliorer les performances commerciales des officines membres en adoptant une nouvelle stratégie merchandising.

BESOINS

Le groupement officinal souhaitait être accompagné d'un **partenaire spécialisé en merchandising et en remodeling de points de vente**. Bien qu'il dispose d'une équipe chargée de l'implantation et de la réimplantation des pharmacies, le projet merchandising à venir allait nécessiter davantage de personnel, RGIS a donc pris le relais sur le terrain grâce à :

- Son **expérience reconnue** dans l'univers pharmaceutique
- Sa capacité d'**intervention au niveau national**
- Ses équipes de merchandiseurs expérimentés capables de **respecter les règles de merchandising** définies par les équipes internes
- Sa maîtrise de l'implantation des rayons, des produits **conformément au planogramme**
- Son **savoir-faire et sa réactivité** pour adapter l'assortiment en fonction de la configuration des officines

SOLUTION

Après la validation du cahier des charges, RGIS a mis en place tous les moyens nécessaires pour **déployer la nouvelle stratégie merchandising** dans le réseau de pharmacies :

- **Planning d'intervention en dehors des heures d'ouverture** pour ne pas perturber l'organisation commerciale
- **Programme de formation spécifique** élaboré en étroite collaboration avec les équipes merchandising du groupement
- Conception d'un **book de merchandising** et organisation de **sessions de formation** pour les merchandiseurs RGIS
- **Implantation des rayons** selon les nouveaux planogrammes et respect des recommandations merchandising

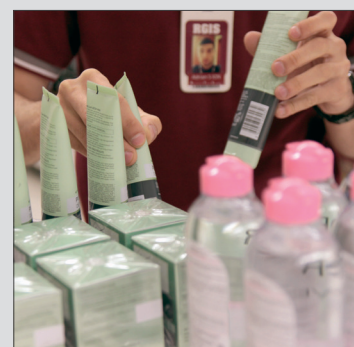
RÉSULTATS

En mandatant RGIS pour son **projet de remodeling de pharmacies**, le groupement a bénéficié d'une prestation de qualité :

- Intervention merchandising de **plus de 25 000 heures pour l'ensemble des pharmacies**, sans perturbation pour les clients et le personnel
- Score de **94 % de satisfaction client** pour ce chantier de remodeling
- **Conformité d'implantation des linéaires** et optimisation de l'assortiment des produits dans l'ensemble des officines adhérentes
- **Intervention partout en France de merchandiseurs experts** et respect des délais



La prestation sur-mesure de RGIS a permis au groupement officinal de **déployer rapidement sa nouvelle stratégie merchandising**, d'obtenir des linéaires attractifs et de se démarquer de la concurrence



© 2021 RGIS. Tous droits réservés.
RGIS_CS_0156_01

Merchandiseurs expérimentés



Formation sur-mesure



Couverture nationale



Satisfaction client



CONTACTEZ RGIS DÈS AUJOURD'HUI ET DÉCOUVREZ COMMENT NOUS POUVONS VOUS AIDER

 merchandising@rgis.com  [06.47.41.90.21](tel:06.47.41.90.21)  www.rgis-merchsolutions.fr

