



# SHACKLETON CONSULTING

## Shackleton per Pharmevolution Back to basics per gestire lo scaffale in farmacia

Redatto: da Sara Langhetti  
Villanova d'Asti: 4 aprile 2017

Uffici: Via Astesano, 10 – 14019 Villanova d'Asti (AT)  
Tel. +39 0141 946501 | Fax. +39 0141 946650 | Email [info@shackleton.it](mailto:info@shackleton.it) | Sito [www.shackleton.it](http://www.shackleton.it)



*Shackleton e Pharmevolution hanno avviato un percorso di collaborazione per supportare la crescita della farmacia.*

*Nel 2016 abbiamo lavorato sulle risorse umane in farmacia per costruire «capitale».*

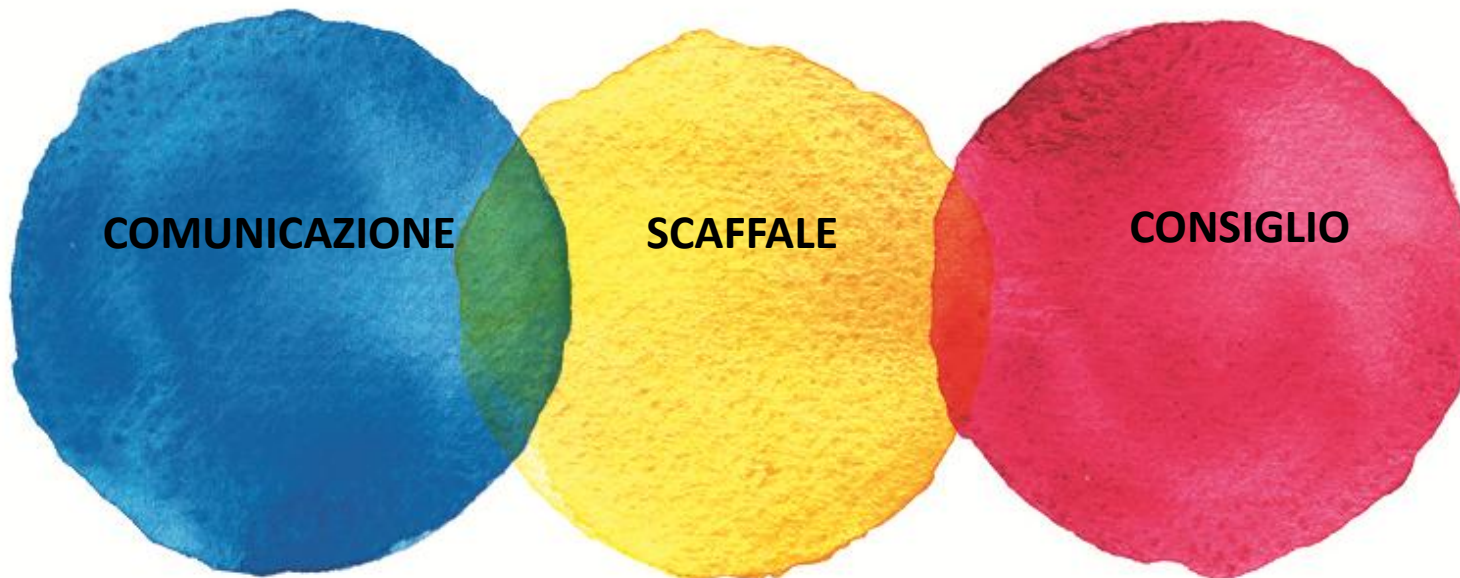
*Nel 2017 lavoreremo sul punto vendita e sull'esposizione per gestire scaffali che comunichino e siano efficaci.*



*Come Shackleton siamo convinti che per costruire basi solide della professione e del business della farmacia (art. 21 codice deontologico) sia necessario tornare*

**BACK TO  
BASICS**

**Lavorare sui «fondamentali» vuol dire puntare su 3 elementi principali:**



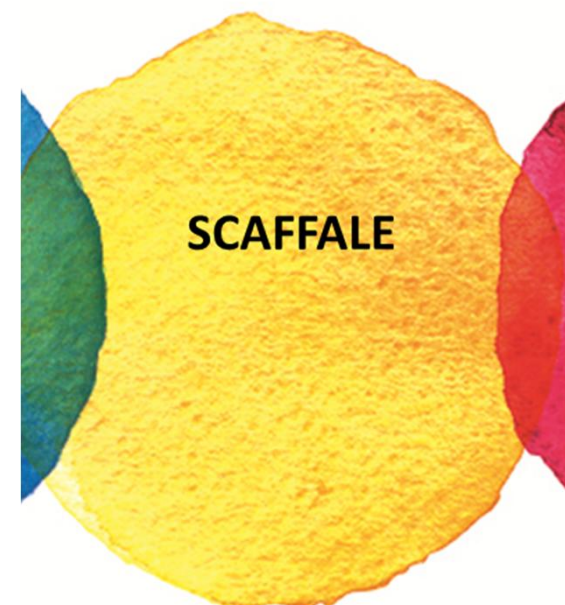
## Back to Basics: scaffale

5

L'esigenza di attirare nuovi consumatori e di soddisfarli attraverso un'offerta chiara e comprensibile è sicuramente sempre più forte nella farmacia moderna: **il merchandising** rappresenta una delle leve da utilizzare in tal senso.

Una corretta lettura del layout facilita il processo di **acquisto**, favorisce la **razionalizzazione** e l'**organizzazione** dell'attività e afferma l'**immagine del punto vendita**.

Occorre, quindi, partire da una corretta gestione ed organizzazione dello spazio espositivo a disposizione in farmacia.





## Back to Basics: scaffale

6

Dal nostro «osservatorio» di consulenti vediamo che oggi:

LO SCAFFALE È UN TEMA  
MOLTO SENTITO MA POCO  
GESTITO DALLA FARMACIA



## Obiettivo del progetto

7

Obiettivo del progetto è realizzare un **corso pratico** per aiutare le farmacie a gestire i propri scaffali.

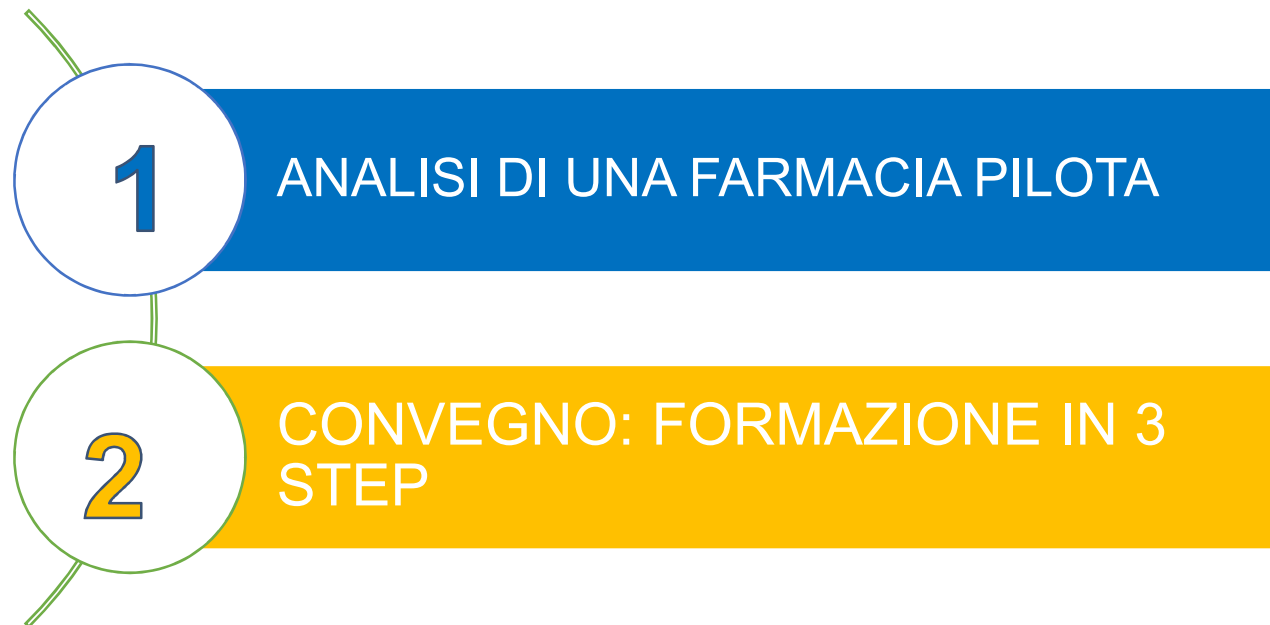
Ciascuna farmacia si «porterà a casa» **indicazioni specifiche su come migliorare i suoi scaffali** grazie all'analisi che verrà svolta in aula.



## Flusso del percorso

8

Per progettare un corso pratico prevediamo un percorso in due step:





# 1

## ANALISI DI UNA FARMACIA PILOTA

Prima della progettazione del corso verrà svolta un'analisi approfondita su una farmacia pilota indicata da Pharmevolution.

In particolare verranno analizzati i dati della farmacia e le fotografie di tutti i reparti della farmacia che verranno inviate a Shackleton, il tutto integrato da un confronto con il titolare.



# 1

## ANALISI DI UNA FARMACIA PILOTA

Dopo la fase di analisi verrà costruita una proposta di scaffale efficace anche con il supporto di un composit delle foto e indicazione dei miglioramenti apportabili.

Obiettivo di questa fase è portare l'analisi svolta come **case history** durante la formazione per far vedere ai partecipanti la **teoria applicata su un punto vendita**





### CONVEGNO: FORMAZIONE IN 3 STEP

Il percorso formativo sarà strutturato in 3 sessioni della durata di 3 ore ciascuno.

Ciascuno step formativo avrà un obiettivo specifico per condurre i partecipanti alla costruzione del loro scaffale efficace, per questo verrà chiesto ai partecipanti di inviare le foto dei loro scaffai prima della formazione.



## Sessione 1. Lo scaffale come regola

I numeri del merchandising e le regole generali per costruire uno scaffale.

Per costruire uno scaffale efficace infatti dobbiamo pensare a mettere in atto step ben definiti e seguire alcune regole.

Il punto di partenza deve sempre essere l'analisi dell'assortimento e la scelta dei prodotti da esporre, solo dopo si potrà passare all'esposizione, alla comunicazione delle categorie/ esigenze selezionate.



*Nel corso della prima giornata verrà chiesto ai partecipanti che ancora non avessero inviato le loro foto di portare il giorno successivo le immagini della farmacia.*

## Sessione 2. Lo scaffale come analisi condivisa

Nel corso della seconda sessione verrà analizzato la case history costruita con la farmacia pilota e ci si confronterà con i partecipanti analizzando le fotografie delle loro farmacie per far emergere punti di forza e aree di miglioramento.





### Sessione 3. Lo scaffale come pratica

Nel corso della terza sessione si andrà a costruire con i partecipanti il «loro» scaffale efficace attraverso la messa in comune della teoria, delle esperienze pratiche e del confronto emerso nelle giornate precedenti.

