

# Il nuovo e l'antico

*Anche la farmacia  
moderna può  
mettere in risalto  
l'attività galenica.  
Qualche spunto  
per comunicare  
l'emozione  
della tradizione*

**D**alle imponenti scaffalature di legno massiccio con i prodotti rigorosamente chiusi dietro i vetri, all'odierna realtà fatta di vendita visiva, coinvolgimento tattile e sensoriale nonché di *touch screen*, prendiamo davvero coscienza dell'enorme cambiamento avvenuto in farmacia. La metamorfosi da "luogo di cura" a "luogo di benessere" è l'inevitabile e giusta risposta alle mutate esigenze del consumatore.

In questo quadro di modernità e di comunicazione interattiva, c'è un aspetto tradizionale intriso di sapere e di conoscenza che, tra i tanti cartelli, dovrebbe trovare ogni tanto adeguato spazio in vetrina: la preparazione galenica. Creme, unguenti e pillole appositamente personalizzati e composti per le svariate esigenze del cliente trasmettono tutto quel sapore di tradizione che è bello evidenziare e comunicare.

In che modo? Avere in dotazione un cartello appropriato facilita di certo il lavoro, ma bisogna comunque ricorrere alla creatività, perché il display infonda l'emozione della tra-



Farmacia S. Lorenzo - Dr.ssa Viviana Traversone - Parabiago (MI)

**Un cartello personalizzato comunica l'offerta. Idonei contenitori rendono più accattivante il display e ne aumentano l'impatto visivo**



Farmacia S. Lorenzo - Dr.ssa Viviana Traversone - Parabiago (MI)

dizione e non si riduca a pura comunicazione tecnica e fredda. Si possono perciò utilizzare contenitori con etichetta personalizzata, pillole colorate in dotazione per le preparazioni, beute e contagocce e anche gli stessi vasi in ceramica da farmacia possono diventare un utile elemento scenografico. ♦

**L'offerta di prodotti del noto marchio ben si inserisce nel contesto galenico di una vetrina tutta naturale**

## Babbo Natale passa in farmacia

Col freddo inverno arriva puntuale la calda ricorrenza del Natale, periodo magico di vetrine luccicanti e d'atmosfera che invitano all'acquisto. Anche in farmacia vanno esposti in vetrina i migliori consigli per un regalo utile: apparecchiature elettromedicali, cosmetici con annessi cofanetti regalo, giochi per bimbi, tisane e calzature. Un'idea interessante può essere quella di munirsi di cestini di vimini che possono essere riempiti con prodotti diversi per un regalo personalizzato. Accanto alla pigna di cestini di almeno due diverse misure, esposta all'interno della farmacia, ci sarà un messaggio ben evidente con una scritta del tipo: "Un regalo utile? Componilo tu, con la garanzia della tua farmacia di fiducia". Indispensabile munirsi di paglietta colorata, fogli trasparenti e nastri per l'incarto. È inoltre necessario avere carta e sacchetti natalizi, poiché è inaccettabile che il cliente esca con l'acquisto destinato al regalo di Natale non confezionato e messo in una semplice borsa di plastica da farmacia. In commercio si possono trovare sacchetti di svariati materiali e piccole decorazioni già pronte da utilizzare come chiudi pacco, a portata di tutti i budget.

Con un po' di fantasia anche un semplice pezzo di spago, una bacca rossa e un bastoncino di cannella possono chiudere un sacchetto di stoffa o materiale grezzo (tessuto non tessuto) in colore naturale, facilmente reperibile con poca spesa e adatto a un packaging veloce. Se suggeriamo idee regalo, dobbiamo trattarle come tali e proporle adeguatamente in tutto il loro percorso: dalla vetrina alla borsa del cliente. Si tratta di particolari importanti da non trascurare che contribuiscono a connotare positivamente l'immagine del punto vendita.

