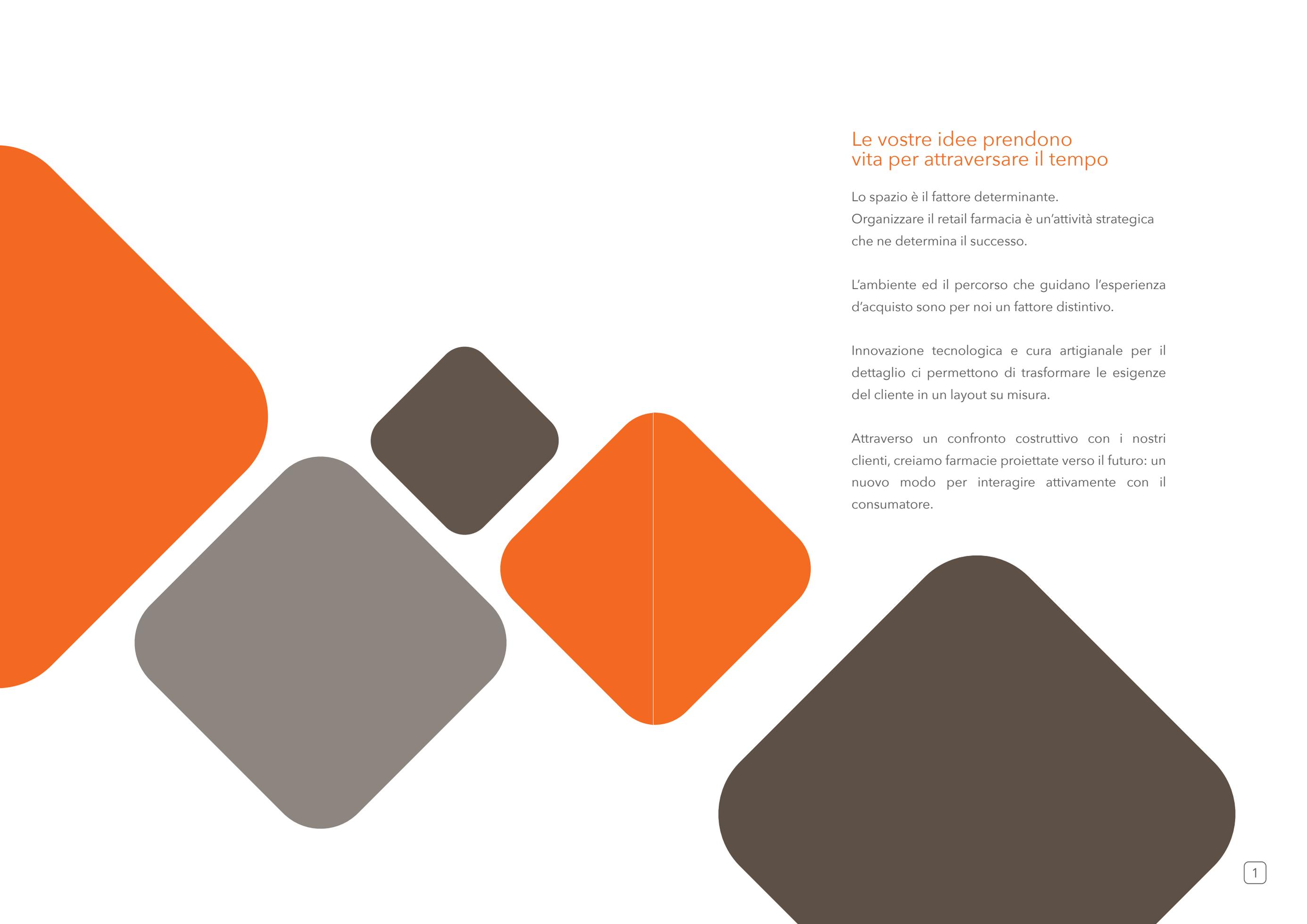




Retail Concept



Le vostre idee prendono vita per attraversare il tempo

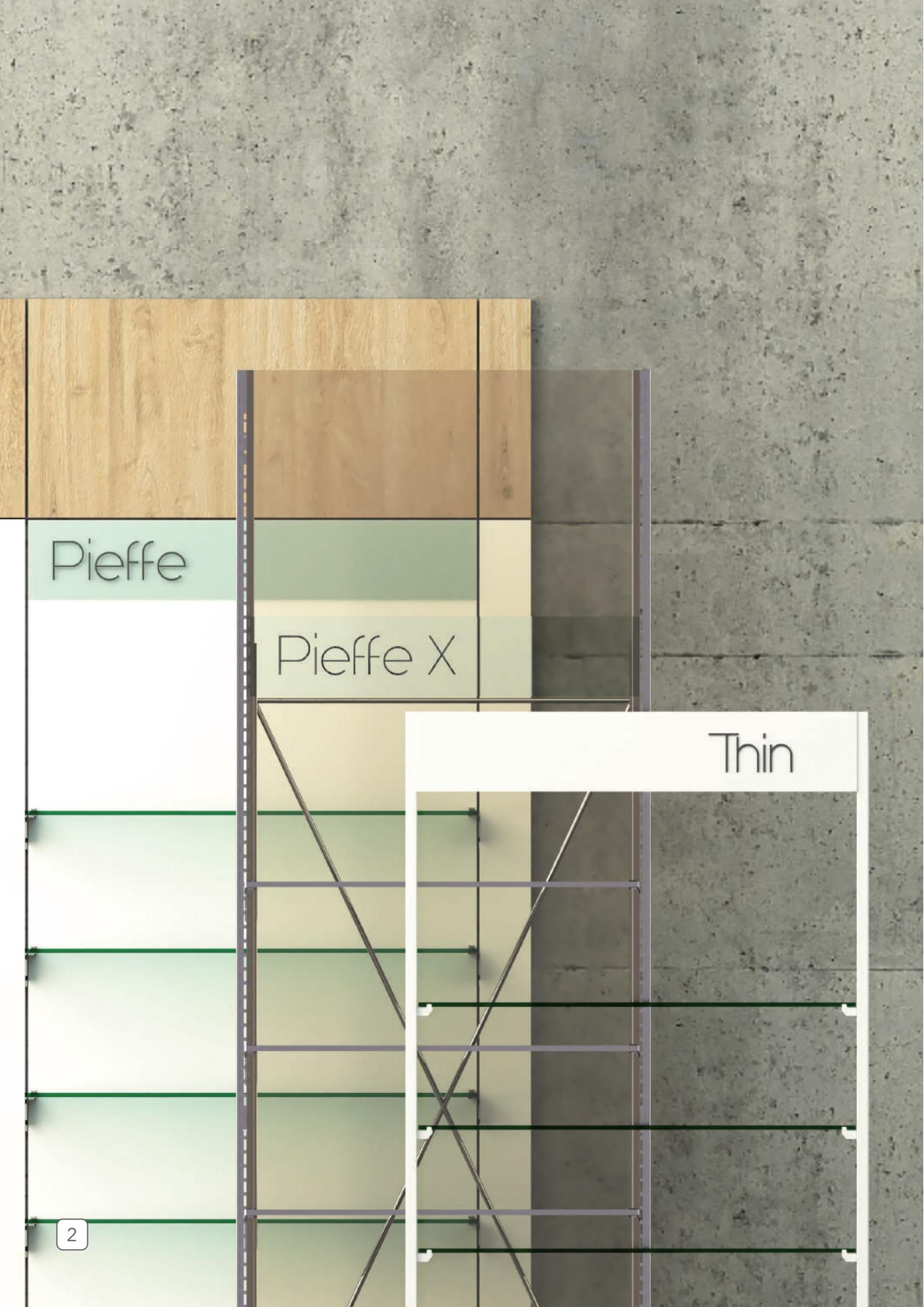
Lo spazio è il fattore determinante.

Organizzare il retail farmacia è un'attività strategica che ne determina il successo.

L'ambiente ed il percorso che guidano l'esperienza d'acquisto sono per noi un fattore distintivo.

Innovazione tecnologica e cura artigianale per il dettaglio ci permettono di trasformare le esigenze del cliente in un layout su misura.

Attraverso un confronto costruttivo con i nostri clienti, creiamo farmacie proiettate verso il futuro: un nuovo modo per interagire attivamente con il consumatore.



indice

00 concept e layout
pag. 4 / 5 / 6 / 7

01 vetrine espositive
pag. 8 / 9 / 10 / 11

02 elementi espositivi
pag. 12 / 13 / 14 / 15 / 16 / 17

03 postazioni operative
pag. 18 / 19 / 20 / 21

04 aree di libero servizio
pag. 22 / 23 / 24 / 25 / 26 / 27 / 28 / 29

05 cosmesi
pag. 30 / 31

06 make up
pag. 32 / 33

07 naturale
pag. 34 / 35

08 materiali e finiture
pag. 36 / 37

Lo spazio è ciò che ci circonda e condiziona il nostro modo di vivere



L'architettura è un pretesto. Importante è la vita, importante è l'uomo!

Oscar Niemayer

AREA VENDITA

1. Ingresso
2. Accoglienza
3. Area interazione
4. Area a libero servizio
5. Banco etico

AREA SERVIZI

6. Lockers
7. Vending machine
8. Pass notturno
9. Trattamenti (Estetica / Cosmetica)
10. Area consulenze
11. Area diagnostica
12. Laboratorio galenico
13. Ufficio

BACK OFFICE

14. Ingresso merce
15. Smistamento
16. Magazzino



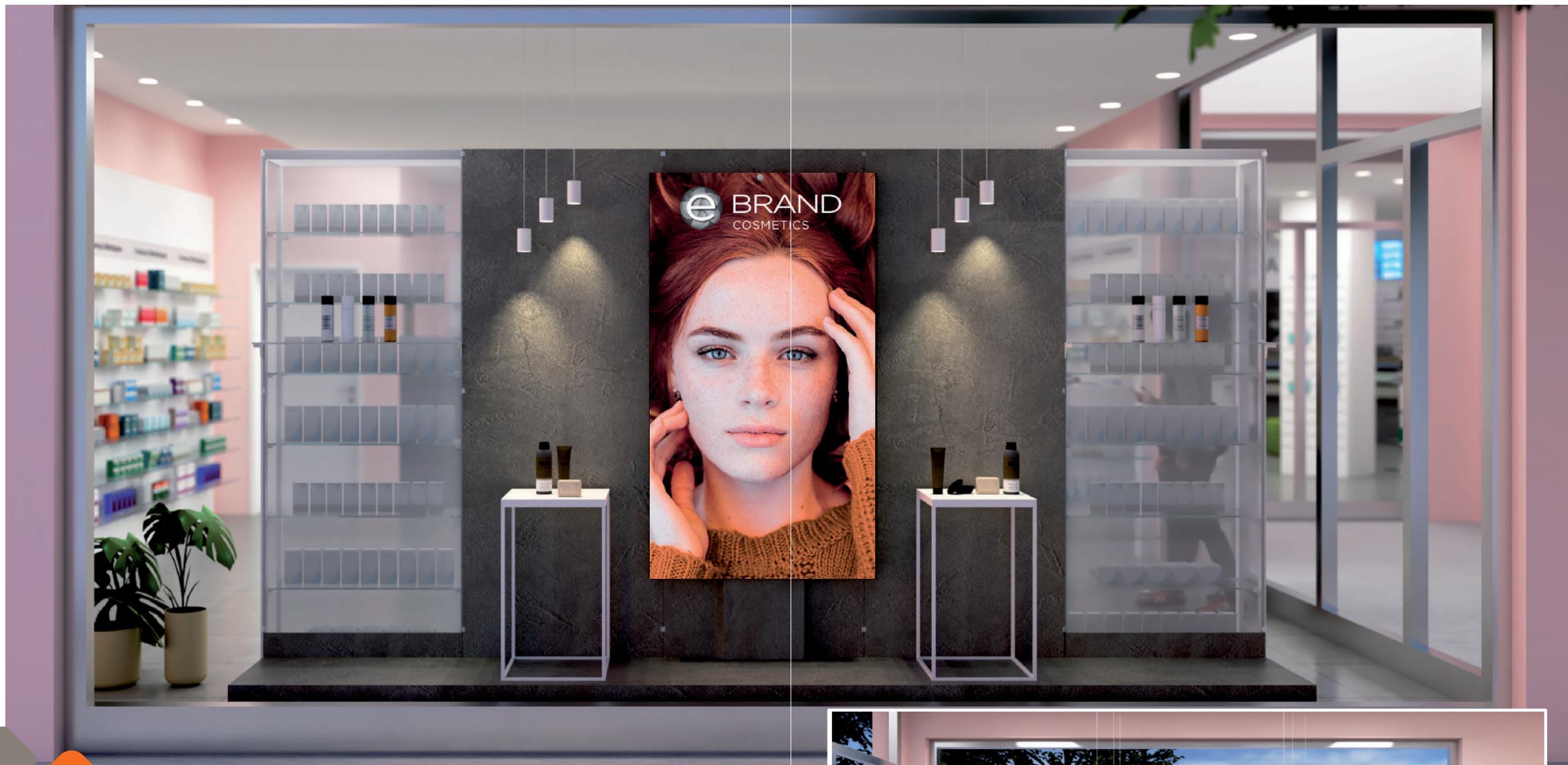
Il percorso espositivo deve favorire l'esperienza d'acquisto



Le persone non comprano per ragioni logiche. Comprano per ragioni emotive.

Zig Ziglar



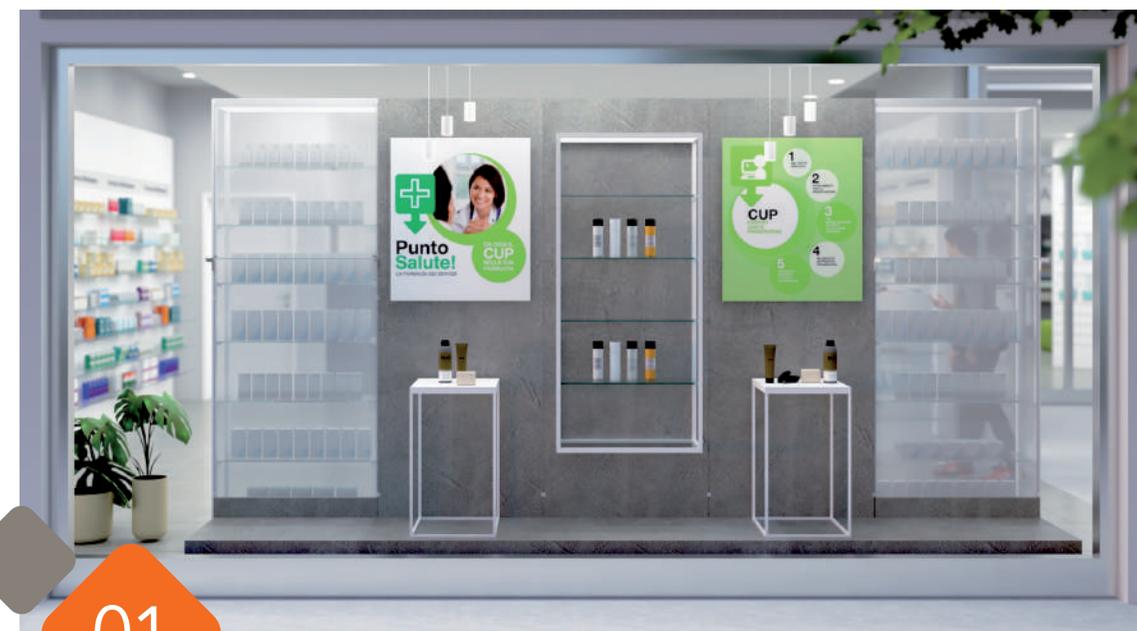


01

AMORE A PRIMA VISTA

Le vetrine sono il biglietto da visita della farmacia. Raffigurano e mettono in mostra la rappresentazione del punto vendita. Devono essere sobrie con una forte identità, lo spazio che una volta veniva adibito ai prodotti adesso deve essere dedicato ad informazioni chiare e leggibili.





01

ARREDI FUNZIONALI CHE COMUNICANO

Le strutture autoportanti permettono la creazione di soluzioni funzionali bifacciali: all'interno dedicate all'esposizione ed all'esterno libere per poter essere interpretate a piacimento con proposte comunicative serigrafate o digitali.





02

NUOVE SOLUZIONI PER AIUTARE IL PERCORSO

Gli elementi espositivi "centrali" sono stati studiati per fornire soluzioni, mirate alla creazione di percorsi che stimolano il cliente ad interagire con lo spazio espositivo.

Abbiamo ideato proposte modulari che si compongono e scompongono per fornire svariate soluzioni.



02

DESIGN ED ESPOSIZIONE

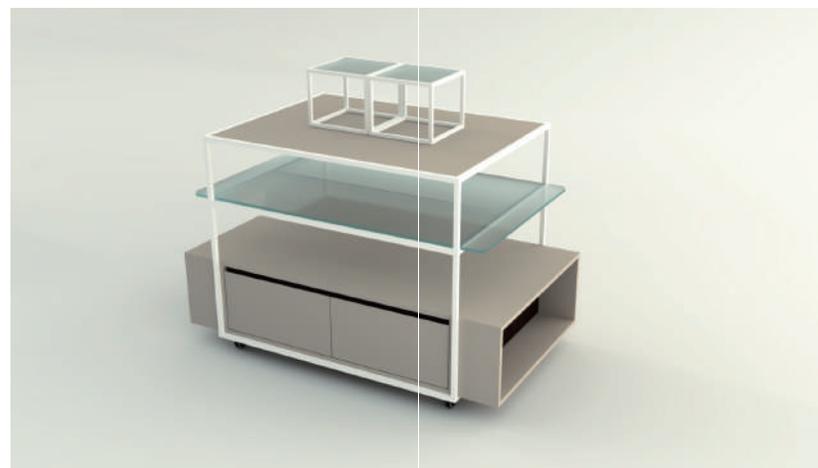
L'esposizione si basa su nuovi criteri, pochi prodotti fortemente caratterizzati facilmente percepibili dal cliente. Le scelte dei "best" si incastonano nel design come veri e propri accessori d'arredo.

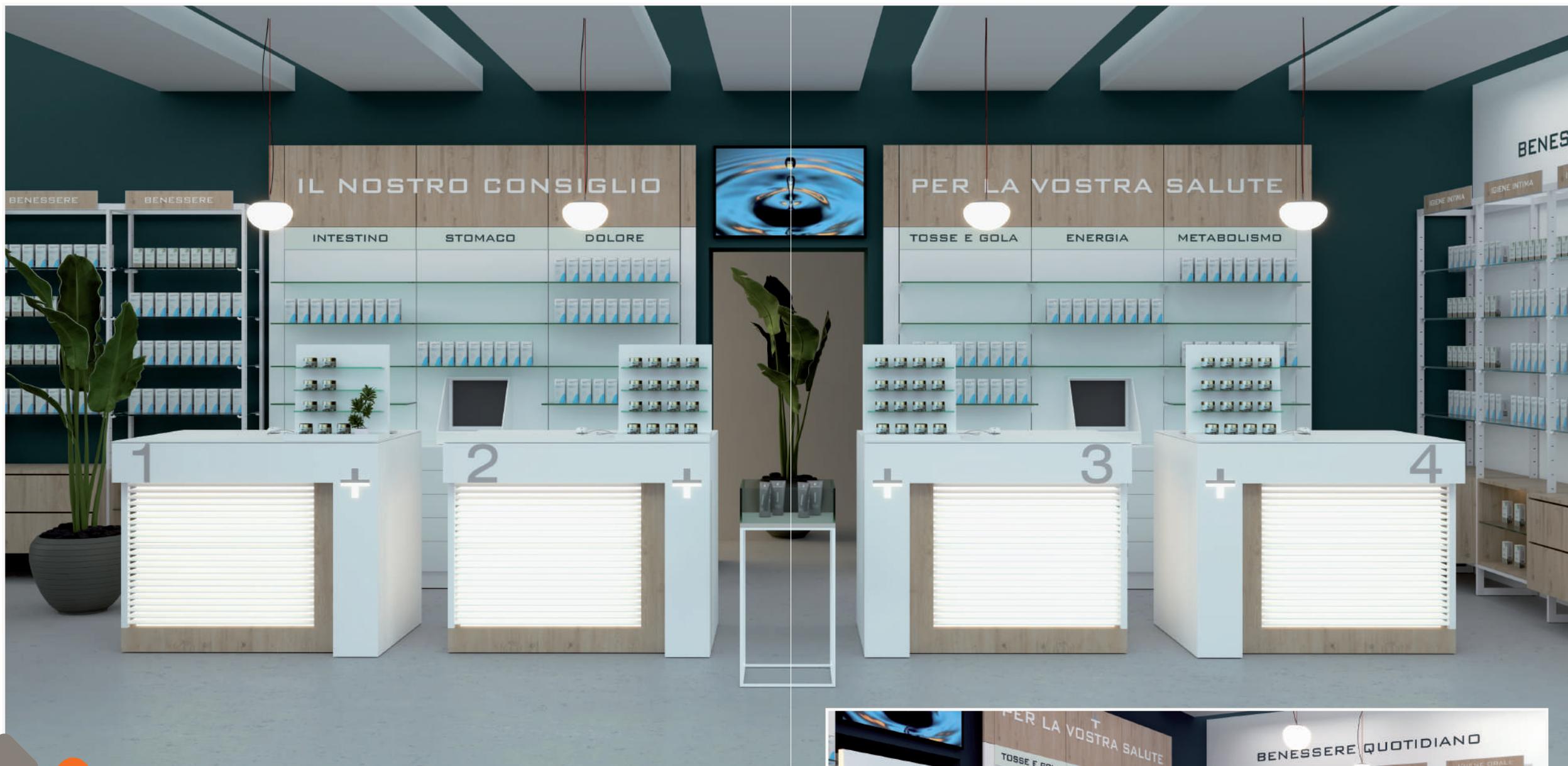


02

**MODULARITÀ
PER CONTENERE**

La soluzione funzionale di un espositore prevede varie componenti. I ripiani superiori organizzati per esporre prodotti di facile presa, enfatizzati al meglio; I piani sottostanti possono esporre a loro volta, o contenere scorte di altre referenze.

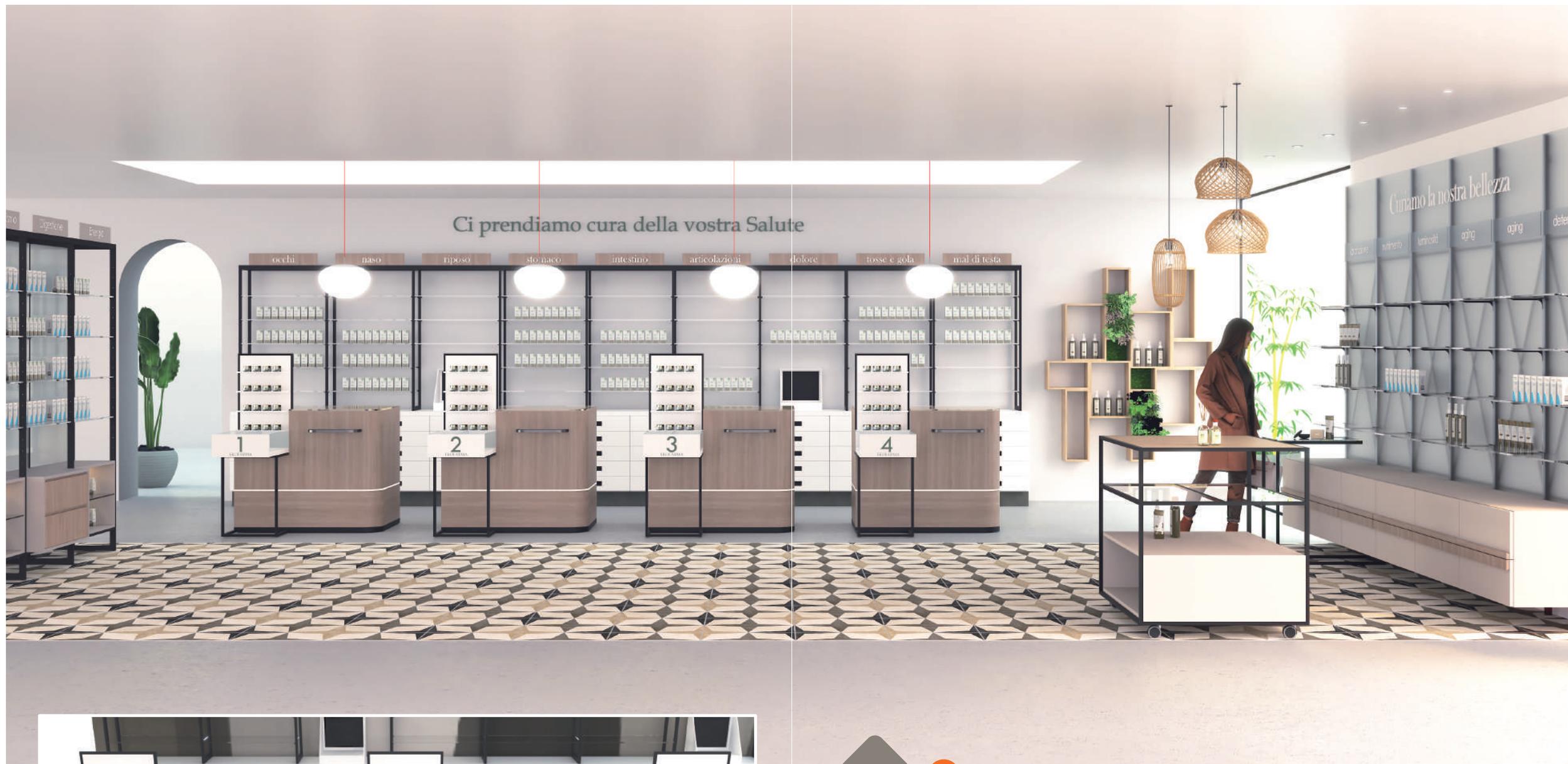




03

CONSIGLIO E CONSULENZA

Le postazioni operative sono state studiate per lavorare in ergonomia, in modo da garantire il massimo dell'operatività. Banchi ottimizzati per lavorare sul consiglio al cliente, nel rispetto della relazione e della privacy.



NUOVE FORME

Il design delle nostre soluzioni dedicate alla relazione con il cliente è stato rivisitato del tutto. La pulizia delle forme può essere arricchita con nuove composizioni di avancassa per esporre i prodotti con modalità più performanti.



04

ESPOSIZIONE FRUIBILE

Le aree di libero servizio sono strategicamente le zone dedicate ad esporre le categorie più ampie di prodotto. Lo stile arredativo deve miscelare la funzionalità alla comunicazione per creare esperienze d'acquisto stimolanti.





04

SOLUZIONI CHE FANNO LA DIFFERENZA

Gli oggetti eleganti che enfatizzano i "prodotti best", creano i focal point che permettono anche di poter interrompere gli spazi espositivi, in modo da sfruttare al meglio la definizione delle categorie commerciali.



04

GIOCHI D'ALTEZZA

Il movimento verticale degli arredi consente grande visibilità, soluzioni funzionali e piacevoli con le quali interagire. Un'esposizione corretta, che gioca su più livelli, stimola l'acquisto d'impulso poiché favorisce la visione del cliente.



04

FACCIAMO 4 CHIACCHIERE

Lo spazio può essere arricchito con zone conviviali, dedicate all'interazione con il cliente, per gestire al meglio la relazione. Questi spazi hanno varie funzioni, si possono utilizzare anche per esporre prodotti o per fare informazione.





GLAMOUR

Il reparto cosmetico è senza dubbio lo spazio più glamour della farmacia. L'emozionalità è indispensabile per creare il giusto clima al fine di promuovere la bellezza ed il benessere. Ci si può spingere con l'utilizzo di materiali esclusivi, realizzando ambientazioni fashion.



06

MAKE UP

Le soluzioni per questo spazio sono state progettate con nuove proposte. Bisogna disporre di tanto contenimento per le svariate referenze.

Una zona prova trucco potrà essere integrata nella soluzione d'arredo per rendere più caratteristico il reparto.





07

TENDENZE ED OPPORTUNITÀ

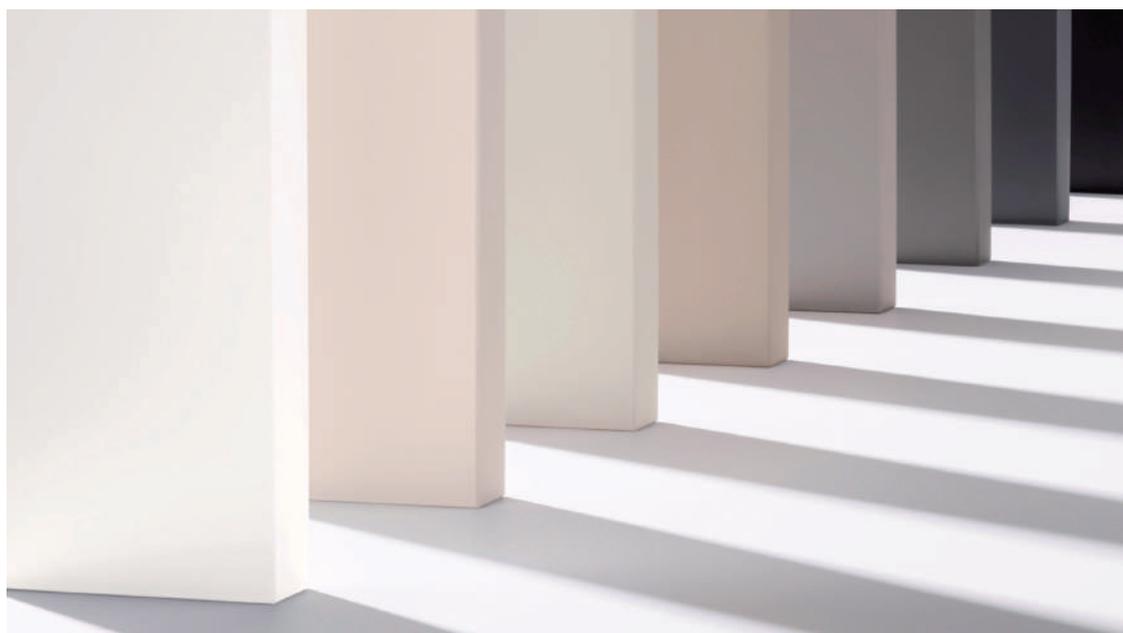
Ci sono nuove esigenze da intercettare e da sviluppare; tra queste indubbiamente ci sono il naturale e il food.

Il cliente si affida alla farmacia per prodotti e servizi con i quali vivere nel benessere per restare in forma. Queste opportunità hanno bisogno di essere perfettamente contestualizzate.

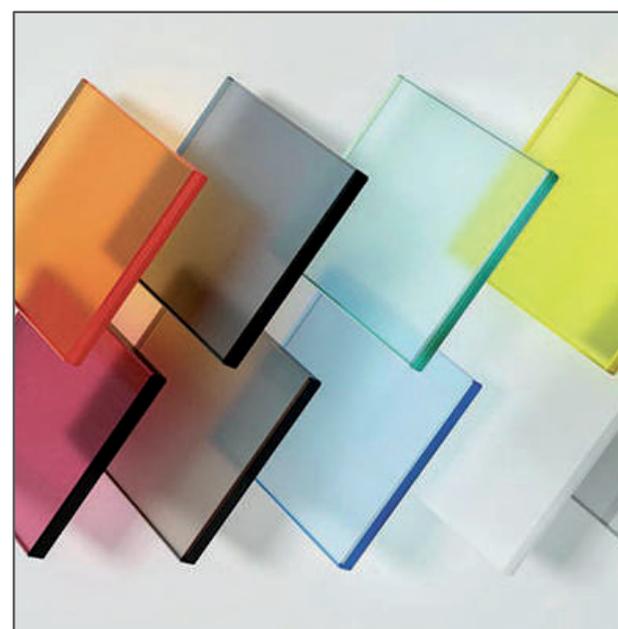


Materiali Esclusivi: una ricchissima gamma con colori, essenze e texture differenti permette una forte personalizzazione di ogni allestimento. Ambientazioni costruite per rendere riconoscibile sensorialmente i reparti e rendere l'esperienza di acquisto unica.

Solid Surface di ultima generazione certificati antibatterici in grado di purificare l'aria all'interno degli ambienti. La loro versatilità consente grande libertà creativa ai designer; ideali per soluzioni progettuali all'avanguardia per funzionalità ed estetica. Resistente, durevole, piacevole al tatto, ipoallergenico e simile alla pietra naturale.



Carte da parati personalizzabili in "tessuto non tessuto" per realizzare un'esaltante shopping experience attraverso fondali e quinte scenografiche di grande suggestione. Pensate per ambienti unici, offrono soluzioni decorative che esprimono al meglio il mood di ogni singolo progetto.



Trasparenze, riflessi, colori: un prodotto antico con 5000 anni di storia come il vetro oggi assume nuovi significati. Ha qualcosa di magico, nasce da polveri amorfe e prende vita col fuoco. Trasparente, colorato, serigrafato, laccato o retroilluminato integra design e ergonomia.

Seguici su



EKOFARMA

Via I Maggetti, 9 - 61029 URBINO (PU)
Tel. 0722-327570 - Email: info@ekofarma.it

www.ekofarma.it