

CASE STUDY

# Farmacia 2.0: Implementazione della comunicazione digitale

Il caso studio di Farmacia Coletti





# FARMACIA COLETTI

## PROFILO AZIENDA



CLIENTE  
Farmacia Coletti



SETTORE  
Farmaceutico

## Descrizione azienda

La Farmacia Coletti è il leader territoriale nel settore farmaceutico. Ha la sede sulla strada statale Tosco Romagnola a Fornacette, un punto strategico e di passaggio, che consente alla Farmacia di essere molto visibile e facilmente raggiungibile.

Nel corso degli anni, la Farmacia si è potenziata nei settori della fitoterapia, dell'omeopatia, dell'integrazione alimentare sportiva e delle preparazioni galeniche.

Essa si distingue come centro di educazione e informazione sulla salute e il benessere, fornendo consulenze specializzate e servizi di prevenzione, supportati da un sistema informatico per le schede paziente. Con l'obiettivo di essere sempre attenta alle esigenze delle persone, ha aperto nuovi dispensari e offerto servizi di assistenza integrativa.



## La richiesta

La Farmacia Coletti si presenta come una struttura moderna e all'avanguardia. La sua esigenza era quella digitalizzare la comunicazione per ottimizzare le vendite, attraverso la messa in mostra delle loro promozioni e offerte sui prodotti, ma anche per confermare l'ambiente innovativo della Farmacia. L'obiettivo, dunque, era quello di poter mostrare contenuti promozionali sempre aggiornati e diversi, generando interesse tra i clienti.

La comunicazione ricopre un ruolo fondamentale per le aziende. Oggi esistono strumenti di digital communication che ci permettono di avere una comunicazione molto più diretta ed efficace. Il potenziale sta nel fatto che, in pochi secondi, riusciamo a raggiungere un'ampia audience di utenti; perciò, dobbiamo scegliere con attenzione il messaggio che vogliamo trasmettere e il pubblico che vogliamo raggiungere.



Il potenziale di questi strumenti, infatti, è stato sfruttato per favorire il raggiungimento degli obiettivi sia a livello commerciale che di immagine della Farmacia.



## La soluzione

La soluzione è stata l'implementazione dell'ecosistema Digital Signage all'interno dei loro punti vendita.

Abbiamo installato sette schermi LFD SAMSUNG in posizioni strategiche, quali l'area di attesa e il banco cassa, al fine di visualizzare messaggi informativi e promozionali, come gli orari di apertura, i prodotti di maggior successo, le offerte in corso e le novità.

L'integrazione della soluzione Live Signage ci ha permesso di controllare in modo efficiente, mediante un'unica dashboard, i monitor dislocati in diverse sedi, migliorando ulteriormente la comunicazione rivolta ai clienti.

Live Signage è una piattaforma, in cui l'utente può sbizzarrirsi nel mostrare contenuti digitali, infatti: è possibile caricare foto e video in diversi formati, sia dal proprio archivio sia dal web (es. shorts e video che si trovano su Youtube); si può inserire la URL di un sito in modo da proiettarlo sul monitor; c'è la possibilità di

mostrare un post pubblicato sui social media, piuttosto che richiamare attraverso un hashtag tutti i post che lo contengono; mostrare news da fonti come La Repubblica; far vedere il meteo in tempo reale; inserire il countdown per un evento; mostrare le recensioni pubblicate su Google, piuttosto che su Booking; creare un vero e proprio e-commerce con tanto di listino prodotti e tanto altro ancora. Questo programma permette anche di fare delle analisi sui contenuti presentati, verificando le interazioni che ci sono state.



Lo scopo, quindi, è quello di avere una comunicazione digitale efficace. Per ottenerlo, dobbiamo prima creare interesse, generare interazioni, e poi analizzare i risultati per comprendere cosa piace al pubblico, e di conseguenza come migliorare la comunicazione.



**Siamo orgogliosi di aver contribuito al successo della Farmacia Coletti attraverso la nostra soluzione di Display & Digital Signage.**

**Continueremo a impegnarci nel fornire soluzioni innovative e personalizzate per rispondere alle esigenze dei nostri clienti e aiutarli a raggiungere i loro obiettivi di comunicazione e di vendita.**

**Mirco Mostri**  
*Responsabile commerciale Base Spa*



## I risultati

Grazie alla nostra soluzione, Farmacia Coletti ha registrato un incremento significativo nell'efficacia comunicativa e maggior consapevolezza dei clienti sui servizi e i prodotti offerti, generando un aumento delle vendite.

### Principali vantaggi

#### ① Ambiente coinvolgente e personalizzato

I nostri sistemi di digital signage hanno arricchito l'esperienza d'acquisto dei clienti, creando un ambiente coinvolgente e personalizzato.

#### ② Efficienza

La visualizzazione accurata delle informazioni sul display ha reso più efficiente il processo di promozione dei prodotti e dei servizi farmaceutici.

#### ③ Gestione unificata

Il vantaggio è che tutto questo può essere monitorato da un'unica piattaforma e può essere gestita direttamente dalla Farmacia Coletti, che può creare template personalizzati per ogni esigenza.

#### ④ Semplicità

La soluzione arricchisce il cliente che può interagire con la piattaforma utilizzando il proprio telefono, per prenotazioni o acquisto di farmaci in promozione.

**La nostra collaborazione con la vostra azienda ha permesso di automatizzare il processo di prenotazione dei servizi mediante l'utilizzo della playlist mobile e la pubblicazione dei QR code sui display. Questo ha offerto ai nostri clienti un'autonomia completa nella prenotazione dei servizi e ha migliorato l'esposizione dei prodotti promozionali all'interno della farmacia e degli ambulatori, grazie all'interattività e alla navigabilità della soluzione.**

Giovanni Coletti  
*Responsabile della Farmacia Coletti*



Grazie alla nostra soluzione, Farmacia Coletti ha incrementato notevolmente la comunicazione e consapevolezza dei clienti, portando a un significativo aumento delle vendite.



## Servizi sfruttati nel caso studio

► Ambienti di Lavoro

[Scopri il servizio](#)



## Partner che hanno collaborato

► Live Signage

[Scopri i partner](#)



**base**

make **it** easy