

Comunicato stampa

LA DIGITAL CUSTOMER JOURNEY IN FARMACIA

Dominodisplay presenta le nuove soluzioni di Digital Signage “Ready to go”

28 luglio 2020: In un mondo sempre più digitalizzato il negozio fisico continua a rappresentare un touch point importante della customer journey, soprattutto in alcuni settori merceologici come le farmacie. Qui la spinta verso la digital transformation è sempre più significativa nell’ottica di offrire un’esperienza d’acquisto in linea con le aspettative e le abitudini di un’utenza connessa e informata.

Dominodisplay, società del Gruppo Masserdotti che opera come **System Integrator di soluzioni tecnologiche avanzate per la comunicazione multimediale**, ha messo a punto il nuovo **progetto di Digital Customer Journey per il comparto delle farmacie**, in cui hardware, contenuti e consulenza sono forniti in pacchetti chiavi in mano. *“Da tempo lavoriamo al fianco del retail per agevolare la trasformazione digitale del punto vendita, sempre più deputato a essere un luogo di esperienza immersiva, in grado di rispondere ai nuovi modelli di comportamento del consumatore”*, spiega **Marcello Lamperti**, general manager e managing partner del Gruppo Masserdotti, da oltre 50 anni specialista della comunicazione in-store, tra le prime realtà italiane a credere nelle potenzialità della comunicazione multimediale. *“Questo pluriennale know how ci ha permesso di focalizzarci di volta in volta su settori verticali come pharma, jewelry, fashion, per i quali siamo in grado di offrire soluzioni ad hoc”*. **Già da tempo Dominodisplay sta operando efficacemente al fianco delle farmacie**, tanto da dare vita oggi a un catalogo di proposte dedicate. Soluzioni in bundle, a prezzi estremamente competitivi, fornite offline dalla divisione **Dominodisplay Enterprise Solutions** che elabora progetti di digital signage chiavi in mano per clienti corporate come i grandi franchisor del settore farmaceutico. Inoltre, per progetti più semplici, è possibile acquistare direttamente online questi prodotti sull’e-commerce www.dominodisplay.com.

L’offerta studiata per il canale farmaceutico comprende una gamma completa di **soluzioni integrate “Ready to go”** che coniugano hardware di ultima generazione a marchio Samsung, di cui Dominodisplay è Platinum Partner, suddivisi per le quattro differenti aree espositive del punto vendita (vetrina, area centrale, pareti, banco e avancassa), a un ricco pacchetto di **contenuti non brandizzati**, elaborati in base a target e stagionalità, in collaborazione con agenzie di comunicazione e società di consulenza specializzate in farmacia. Ogni soluzione, inoltre, può essere personalizzata dai progettisti interni di Dominodisplay per adattarsi alle esigenze e alle caratteristiche delle singole farmacie. *“È fondamentale in questo caso l’approccio consulenziale basato sul modello ‘Test and Optimize’ che caratterizza la nostra attività”*, prosegue Lamperti. *“Ascoltiamo le esigenze del cliente ponendoci come partner che ne interpreta i bisogni e li elabora, per costruire insieme un progetto che risponda perfettamente alle singole necessità”*.

Flessibilità e personalizzazione del servizio sono tra i principali plus riconosciuti a Dominodisplay dai clienti che hanno già intrapreso un percorso di digitalizzazione del proprio punto di vendita. Tra essi la farmacia Gastaldi di Milano, dove sono stati installati sistemi diversificati come totem a incasso, tavoli multimediali, totem da banco e da vetrina fino ai monitor stretch fissati agli scaffali. Soluzioni progettate su misura per integrarsi con banconi ed espositori già presenti, adattandosi nel contempo al layout della farmacia. *“Abbiamo iniziato questo percorso consapevoli che per qualsiasi punto di vendita la presenza di strumenti digitali sia ormai imprescindibile”* spiega il dottor Pietro Benzi, titolare della farmacia. *“In Dominodisplay abbiamo trovato un partner affidabile e*

competente, che ha saputo guidarci nella scelta dei sistemi più adatti alla nostra strategia di proximity marketing, integrandoli perfettamente con l'arredamento esistente". Il tutto con risultati più che positivi anche a livello economico. "Già a tre mesi dall'installazione abbiamo registrato un incremento del fatturato del 10%", conclude il dottor Benzi.

Per la stampa:

PINKCOMMUNICATION

Cristina Cortellezzi

Laura Premoli

Tel. 02-89077160/49

info@pinkcommunication.it

www.pinkcommunication.it

Per il pubblico:

Gruppo Masserdotti Spa

Via Renolda 43

25030 Castel Mella - Brescia

Tel: +39 0302 308 611

www.masserdotti.it

www.dominodisplay.com