

冬の肩こり・腰痛対策

外用消炎鎮痛薬を中心に

販促店ケースレポート

どらっぐぱぱす西馬込店

東京都大田区

取材店



薬剤師の山森大樹氏

「いつ来ても薬剤師に相談しやすい環境づくり。それが最も重要で、

顔の見える薬剤師に信頼第1類の売り上げも続伸登録販売者も勤務する薬剤師本人の写真を付けに相談できる」と思っ

「フェイタス3.5α」シリーズで埋め尽くされたエンド。手書きPOPも効果的に活用しアピール度は抜群

力を入れていること。セルフ販売だけでは、ドラッグストア(DGS)はやがて行き詰ってしまうと思う」
どらっぐぱぱす西馬込店に勤務する薬剤師の山森大樹氏は、好調なOTC医薬品販売の秘訣についてそう強調する。

相談しやすい売り場づくりで薬剤師の存在価値向上に成功



「この人にご相談すればいいんだ」といっている同店。薬剤師自らが認識が生まれ、相談件数が増えた。相談したい書きの推奨コメントP O Pも作製するなど、売場づくりにも意欲的に取り組んでいる。『あの店に行けばいつでも薬剤師がいます』と相談できる」と思っ



「フェイタス3.5α」シリーズで埋め尽くされたエンド。手書きPOPも効果的に活用しアピール度は抜群

高めている。まずは、生活者からの相談を引き出すことが販売促進の第一歩のようだ。

めぐらしている

「フェイタス」の魅力については、「フェルビナクという成分の優秀さ

「フェイタス」の魅力については、「フェルビナクという成分の優秀さ

【店舗DATA】

▽所在地 東京都大田区西馬込

一五〇坪の売り場面積

百四十坪の営業時間

午前十時～午後十時

スタッフ数

(一日延べ) 十人

(うち薬剤師二人)

登録販売者三人

一日平均来客数

千人