



CASHBACK

PARA SECTOR FARMACIAS

Acciones a medida para laboratorios farmacéuticos en las que el consumidor tiene que comprar los productos en promoción y consigue un incentivo promocional en la mayoría de los casos en forma de descuento inmediato.

A diferencia de otras acciones tipo cashback, en este caso sí que es necesaria la participación del canal de distribución: las farmacias.

Ésa es la principal diferencia: mientras en el cashback a consumidores son ellos los que tienen que interactuar con la marca para obtener el incentivo, en estas promociones son las farmacias quienes, tras hacer el descuento al consumidor, reciben el reembolso.



Cashback

PARA FARMACIAS

Estas promociones cubren diferentes objetivos para fabricantes y para las farmacias.

Laboratorios

Favorecer ventas de productos estacionales

Apoyar lanzamientos de nuevos productos

Incentivar el canal farmacias

Farmacias

Ofrecer más valor a sus clientes

Aumentar el importe ticket medio (más ventas)



Caso de éxito

L'OREAL (VICHY LABORATOIRES)

Solución aportada por Valassis para incrementar las ventas del producto capilar Vichy Dercos Neogenic.



Objetivos

Conseguir que los consumidores completasen el tratamiento completo, de tres envases.

A las farmacias se les ofrece una herramienta para fidelizar a sus clientes.



Propuesta

Utilizar al farmacéutico como prescriptor: informaba de las propiedades del producto y ofrecía a los consumidores la tarjeta para obtener descuentos.

Incentivar la compra del tratamiento completo. A aquellos consumidores que adquirían los tres envases se les ofrecía un descuento de 80€.



Resultados

La participación casi triplicó la estimación inicial.

Se consiguió el objetivo de que los usuarios completasen el tratamiento. El 90% de los clientes adquirió los tres envases en su primera compra.

Las farmacias aumentaron sus ventas y consiguieron clientes fieles que repetían compras mensualmente.

VICHY LABORATOIRES

+1700 CABELLOS EN 90 DÍAS ESTÁ PROBADO.

DERCOS NEOGENIC STEMOXYDINE 5%

3 MESES DE SEGUIMIENTO PERSONALIZADO EN www.vichy.es/dercos/neogenic

Tarjeta de fidelidad válida hasta el 31/12/2014**

Códigos

TESTADO BAJO CONTROL DERMATOLÓGICO EN MEDIO HOSPITALARIO

Tarjeta de fidelidad válida hasta el 31/12/2014**

Códigos