

Livre Blanc

Les clés pour digitaliser votre officine



SOMMAIRE



- 1 Qu'est-ce que la digitalisation ?**

- 2 Le contexte économique**

- 3 Les enjeux de la digitalisation**

- 4 Zoom sur la communication numérique**

- 5 Zoom sur les solutions logicielles**

- 6 Zoom sur les équipements**

1

Qu'est-ce que la digitalisation ?

Replay webinaire

Les clés pour digitaliser votre officine

Visionner >



Pierre Montigny
Directeur commercial



Julien Hautin
winPharmacien et auteur du livre

essentiels du pharmacien

Les essentiels

Digitalisation de l'officine :
se lancer et se professionnaliser

Julien Hautin

LE MONITEUR d'EDITIONS

La digitalisation, ce n'est pas juste « passer au numérique ». C'est une transformation en profondeur des pratiques et des outils pour répondre aux nouveaux enjeux du métier. Dans un contexte où les attentes des patients évoluent, où les contraintes administratives s'intensifient et où la concurrence se diversifie, digitaliser son officine devient une nécessité pour rester compétitif... et serein.

Concrètement, cela signifie **adopter des solutions qui font gagner du temps, fiabilisent les tâches quotidiennes et facilitent la communication, aussi bien en interne qu'avec les patients.** C'est aussi l'opportunité de développer de nouveaux services, d'optimiser la gestion et de remettre le pharmacien au cœur de sa mission : le conseil et l'accompagnement santé.

La digitalisation n'est pas une fin en soi. C'est un levier. Un levier de performance, de modernisation, mais surtout d'utilité. Car à la clé, c'est plus de simplicité, plus de fluidité... et plus d'humain.



Scanner le QR code pour visionner le webinaire

Le contexte économique

25%

du CA sans marge

Hausse de la masse salariale

Déremboursement

Tâches sans valeur ajoutée

Ruptures de stock

C'est un constat frappant : aujourd'hui, jusqu'à 25 % du chiffre d'affaires d'une officine peut être réalisé à **marge zéro**. Cela signifie concrètement que **1 euro sur 4 encaissé ne génère aucun bénéfice**. Le prix de vente est égal au prix d'achat. Pas de marge brute, pas de rentabilité.

Ce phénomène touche principalement les médicaments à prix encadrés ou faiblement rémunérés, mais aussi certaines ventes à forte rotation qui ne couvrent pas les charges associées (logistique, temps passé, gestion administrative...). **Et pendant ce temps, la masse salariale augmente, les déremboursements s'accélèrent, les ruptures de stock se multiplient, et les équipes sont accaparées par des tâches sans réelle valeur ajoutée**. À l'échelle d'une officine, cela fragilise durablement le modèle économique.

Car si le chiffre d'affaires augmente sans création de valeur, le risque est d'alimenter une activité à perte. Le tout dans un contexte où la pression opérationnelle et réglementaire s'intensifie.

Face à ce constat, la digitalisation peut jouer un rôle clé. Non pas pour vendre plus, mais pour **mieux piloter, mieux rentabiliser, et redonner du sens à chaque vente**. Mieux comprendre ses marges, valoriser les produits conseil, automatiser les tâches répétitives, optimiser les approvisionnements : autant de leviers concrets pour rééquilibrer le modèle et **préserver la viabilité économique de l'officine, tout en soulageant les équipes**.

3

Pourquoi se digitaliser ?



Rendre la pharmacie attractive

Dans un contexte de concurrence croissante (offices voisines, parapharmacies, e-commerce...), se digitaliser permet de **moderniser son image, d'attirer de nouveaux patients et de fidéliser une clientèle** de plus en plus connectée.

Une officine digitalisée, c'est une officine visible, réactive et en phase avec les usages actuels.



Devenir plus efficient au quotidien

Automatiser certaines tâches, fluidifier la gestion des stocks, réduire la paperasse : la digitalisation permet de **gagner du temps, d'optimiser l'organisation interne et de recentrer l'équipe officinale** sur ce qui compte vraiment : le conseil et la relation humaine.



Améliorer le parcours de soin et l'expérience patientèle

Prise de rendez-vous en ligne, rappels d'ordonnance, suivi des traitements, services personnalisés : la digitalisation est un levier pour **offrir un parcours fluide, renforcer le lien avec la patientèle et répondre à ses attentes**, au plus près du terrain.

Le triptyque de la digitalisation

Pour aborder la digitalisation de l'officine de manière concrète, il est essentiel de la voir à travers 3 dimensions complémentaires :

La communication numérique

Ils permettent de moderniser la communication, l'information et la relation patient.

Les solutions logicielles

Elles permettent d'automatiser les tâches quotidiennes, optimiser la gestion et renforcer la sécurité.

Les équipements matériels

Ils permettent de transformer physiquement l'espace de l'officine et améliorer le confort, côté équipe comme côté patient.

Le triptyque de la digitalisation

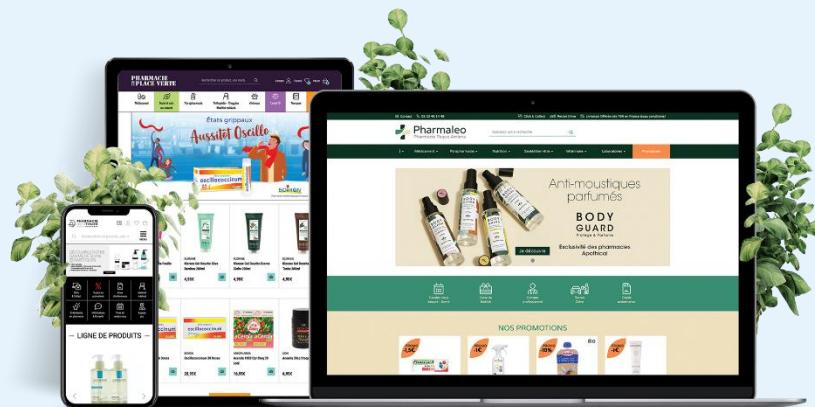
**La communication
numérique**

Les solutions
logicielles

Les équipements
matériels

La communication numérique

Le site internet



Être visible en ligne : un enjeu stratégique pour l'officine

Aujourd'hui, un grand nombre de parcours de soin commencent sur Google. Pour une pharmacie, **ne pas exister en ligne, c'est risquer de disparaître aux yeux de sa propre patientèle.**

Le **site vitrine** constitue la première brique incontournable :

- Il présente les services proposés (vaccination, TROD, entretiens...)
- Il affiche les horaires, coordonnées et l'adresse Google Maps
- Il valorise l'équipe et l'expertise officinale
- Il redirige vers la prise de rendez-vous ou les réseaux sociaux

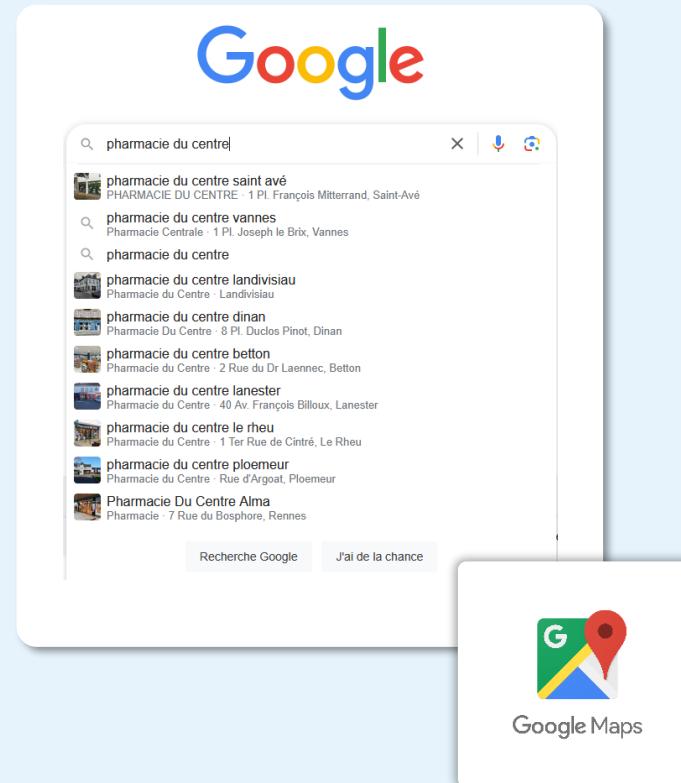
Ce socle renforce la crédibilité de l'officine, améliore l'accessibilité et ancre une image moderne.

→ Et après ?

Si les ressources le permettent, le site vitrine peut évoluer vers un **site e-commerce** :

Click & Collect, commande d'ordonnance en ligne, vente de parapharmacie, contenus conseils... Les possibilités sont nombreuses, mais nécessitent une vraie stratégie et une animation régulière pour rester au service du comptoir, sans le surcharger.

La visibilité en ligne



97% des recherches mobiles se font sur Google*

Développer sa visibilité locale avec une fiche d'établissement Google (Ex Google My Business)

Avant même de visiter votre site ou de pousser la porte de l'officine, un patient passe souvent par une étape clé : **la recherche Google**. Dans ce parcours ultra localisé, la **fiche d'établissement Google**, autrefois connue sous le nom de Google My Business, joue un rôle central.

Gratuite, facile à créer et à mettre à jour, elle permet de :

- S'afficher en priorité dans les résultats locaux (Google Maps et moteur de recherche)
- Présenter les horaires, les coordonnées, les services disponibles
Gérer les avis clients et y répondre pour renforcer la relation de confiance
- Publier des actualités, des photos ou des informations pratiques en temps réel

C'est souvent **le premier point de contact digital avec la pharmacie**. Une fiche à jour, bien renseignée et active améliore la visibilité locale, rassure les patients et peut clairement faire la différence face à une officine voisine peu référencée.

L'offre de services



75% des patients font des recherches sur Internet avant de venir en pharmacie.

Présenter vos services en ligne permet de répondre à leurs attentes, de vous démarquer des confrères et d'attirer une nouvelle patientèle, tout en valorisant votre rôle de professionnel de santé.

Vente en ligne

Vaccination

Livraison click & collect

Téléconsultation

Agenda en ligne

Test

Téléconsultation

La visibilité en ligne

Multipliez les points de contact : où vos patients vous cherchent vraiment

Pour développer sa visibilité locale, une officine ne peut plus compter sur un seul canal. Il est essentiel d'être présent là où les patients ont l'habitude de chercher : sur Google, les annuaires en ligne, les réseaux sociaux... et même hors ligne.



Référencement local et Fiche d'établissement Google

C'est le réflexe n°1. Lorsqu'un patient tape "pharmacie + ville", ce sont les résultats Google Maps qui s'affichent en priorité. Une fiche bien renseignée (horaires, photos, services, avis) améliore votre référencement local, inspire confiance et permet une mise en relation immédiate (itinéraire, appel, clic vers le site).



Pages Jaunes

Toujours consultées par une partie de la population, notamment les seniors, ces plateformes restent utiles pour capter un public large.



Carte de visite

Encore trop sous-estimés ! Une carte bien pensée, avec un QR code vers le site ou la fiche Google, est un excellent relais physique vers vos outils numériques. Elle peut être glissée dans un sac, posée sur le comptoir ou transmise à un aidant.



Réseaux sociaux (Facebook, Instagram, etc.)

Ce sont des canaux d'engagement, pas seulement de visibilité. Une page Facebook active permet de relayer vos actualités, vos conseils santé ou vos services (vaccination, bilans, entretiens). C'est aussi un moyen de **créer du lien humain**, au-delà du comptoir.

Interagir avec les patients

Objectif : créer un lien unique avec les patients



Promis
Rappel RDV



Gestion avis Google

Aurélie Villa
Publié il y a 9 jours, 2...



Votre réponse
Bonjour et merci beaucoup pour votre avis. Toute l'équipe Dr Valérie Leduc fait son maximum pour vous satisfaire au quotidien. À bientôt. Cordialement.

Réponse avis négatifs
Enquête satisfaction



Réseaux sociaux



camoxicilline • Suivre
Audio d'origine

Interagir avec les patients

L'impact des SMS sur la fidélisation des patients



Promis
Rappel RDV

Envoyer un SMS pour prévenir un patient de la disponibilité d'un produit ou lui rappeler un rendez-vous n'est pas seulement un service pratique. C'est un levier puissant pour fidéliser et renforcer la relation avec vos patients.

Avec des solutions comme **winSms**, qui envoie automatiquement un rappel 24 heures avant un rendez-vous, ou **winPromis**, qui notifie instantanément les patients dès qu'un produit est prêt, vous transformez un simple message en un atout stratégique. Ces outils automatisent des tâches essentielles, simplifient le parcours de soin et offrent une prise en charge fluide et proactive.

Les bénéfices sont clairs :

- **Gain de temps pour le patient**
- **Parcours de soin simplifié**
- **Fidélisation à long terme**

Interagir avec les patients

Les avis Google, un levier clé de visibilité et de fidélisation

⭐ Gestion avis Google



Réponse avis négatifs
Enquête satisfaction

63 % des patients déclarent consulter les avis Google avant de choisir leur pharmacie. Un bon accueil ne suffit plus : aujourd’hui, votre réputation se joue aussi en ligne.
Et elle peut faire toute la différence.

Demander un avis après un service, c'est valoriser le travail de l'équipe, renforcer la confiance et booster la visibilité de l'officine.

Plus d'avis positifs = plus de visibilité, plus de patients, plus de fidélité.

Répondre aux avis, qu'ils soient positifs ou négatifs, montre une pharmacie à l'écoute, engagée et proche de ses patients. C'est aussi une chance d'améliorer, d'ajuster, de dialoguer.

Encore mieux : automatiser ces démarches, déclencher une **demande d'avis** ou une **enquête de satisfaction courte et ciblée**. Le bon message, au bon moment, permet de capter un retour à chaud, sincère, et souvent très positif. C'est rapide, efficace, et stratégique.

Interagir avec les patients



Réseaux sociaux



camoxicilline • Suivre

Audio d'origine

28,6 k followers
298 publications

Réseaux sociaux : un must pour fidéliser vos patients

Si vous n'êtes pas sur les réseaux sociaux, vous manquez une occasion en or de toucher vos patients là où ils passent du temps. Facebook, Instagram, LinkedIn...

Ce sont des canaux puissants pour renforcer votre visibilité et créer du lien direct avec vos patients.

Voici pourquoi ça marche :

- **Visibilité locale** : soyez la pharmacie qu'on voit, qu'on trouve, qu'on suit.
- **Proximité** : humanisez vos services, montrez votre équipe, partagez des moments authentiques.
- **Engagement** : plus de interactions, plus de confiance, plus de fidélité.

Pensez à utiliser chaque post pour rappeler un service, un conseil, ou partager une info utile.

Parce qu'une présence régulière sur les réseaux sociaux, c'est tout simplement une manière moderne de garder vos patients proches... même quand ils ne sont pas à la pharmacie.

Et si vous manquez d'inspiration, allez voir du côté de nos publications « **Nos winPharmaciens ont du talent** » disponibles sur nos réseaux sociaux : des exemples concrets de pharmaciens engagés, qui font bouger les choses et le montrent !

La digitalisation en pharmacie

Les outils numériques

**Les solutions
logicielles**

Les équipements

Les solutions logicielles

Automatiser ses processus

Les solutions logicielles : un levier pour simplifier le quotidien du pharmacien

Le métier de pharmacien n'est plus celui qu'il était : aujourd'hui, c'est un véritable couteau suisse, jonglant entre gestion des stocks, suivi des patients, préparation des prescriptions, conseils santé, et bien plus encore. Un pharmacien aujourd'hui, c'est bien plus qu'un simple professionnel de la santé, c'est un gestionnaire, un coordinateur, un expert en marketing, un comptable...

Bref, il endosse une multitude de casquettes, parfois jusqu'à 15, 16, voire 18 métiers différents au quotidien. Dans ce contexte, la gestion efficace de son temps et de ses tâches devient un vrai défi. Mais il existe une solution : les outils logiciels.

Les solutions logicielles permettent de **centraliser** une multitude de tâches en un seul endroit, de **simplifier** les processus et d'**automatiser** des actions répétitives.

L'enjeu est simple : comment faire tenir toutes ces responsabilités dans une journée déjà bien remplie ? La réponse est claire : grâce à des solutions logicielles adaptées qui allègent le quotidien, rendent les processus plus fluides et augmentent la productivité de l'équipe officinale. Grâce à ces outils, le pharmacien gagne en **temps**, en **efficacité**, et en **qualité** de service.

Tiers payant

Agenda vaccination

Gestion des factures

Nouvelles missions

Les commandes

La délivrance

RH

Merchandising /
Plan Trade

Communication
interne

Picking



Les solutions logicielles :

winAutopilote : Automatise le back-office

Tableau de bord des commandes winAutopilote

04/02/2025 11:32 Tâches à réaliser : E 26 R 3 C 6

Fournisseur		Préparation / Envoi		Semaine (10/02-16/02) Génération désactivée							Réception			Informations complémentaires		
Type	Nom	Filtre	Heure	Lu	Ma	Me	Je	Ve	Sa	Di	Heure	Code spécial	Transfert des manquants	Franco	Commentaire	
LA	GALLIA - GALLIA		09:00											Prix net 2000 €	Prix net 2000 €	
LA	GUIGOZ - GUIGOZ		11:00													
O	(1) - OCP	Promis	12:02 AUTO									→ Alliance	Prix net 2000 €	Prix net 2000 €		
O	(1) - OCP	Spécial	12:02 AUTO								4 oct. 15:30 AUTO	→ Alliance	Prix net 2000 €	Prix net 2000 €		
O	(CERP) CERP	Rembour.	12:03 AUTO								4 oct. 15:30 AUTO	→ Alliance	Prix net 2000 €	Prix net 2000 €		
O	(1) - OCP	Promis	12:04 AUTO								4 oct. 15:30 AUTO	→ Alliance	Prix net 2000 €	Prix net 2000 €		
GR	(ETRAD) ETRADI		12:05 AUTO								4 oct. 15:30 AUTO	190	→ Alliance	Prix net 2000 €	Prix net 2000 €	

Grossiste
Préparation / Envoi AUTO Réception AUTO
12:05 4 oct. 15:05

LA	(THUAS2) THUASNE		12:28 AUTO								4 oct. 15:30 AUTO	181	→ Alliance	Prix net 2000 €	Prix net 2000 €
G	(1) - OCP	Promis	12:34 AUTO								4 oct. 15:30 AUTO		→ Alliance	Prix net 2000 €	Prix net 2000 €
G	(1) - OCP	Promis	12:36 AUTO								4 oct. 15:30 AUTO	198	→ Alliance	Prix net 2000 €	Prix net 2000 €
G	(1) - OCP	Promis	12:37 AUTO								4 oct. 15:30 AUTO	198	→ Alliance	Prix net 2000 €	Prix net 2000 €
G	(1) - OCP	Promis	19:31 AUTO								5 oct. 15:30 AUTO	198	→ Alliance	Prix net 2000 €	Prix net 2000 €
G	(1) - OCP	Promis	19:34 AUTO								5 oct. 15:30 AUTO	198	→ Alliance	Prix net 2000 €	Prix net 2000 €
G	(1) - OCP	Promis	19:35 AUTO								5 oct. 15:30 AUTO	198	→ Alliance	Prix net 2000 €	Prix net 2000 €
G	(1) - OCP	Promis	19:36 AUTO								4 oct. 15:30 AUTO	198	→ Alliance	Prix net 2000 €	Prix net 2000 €

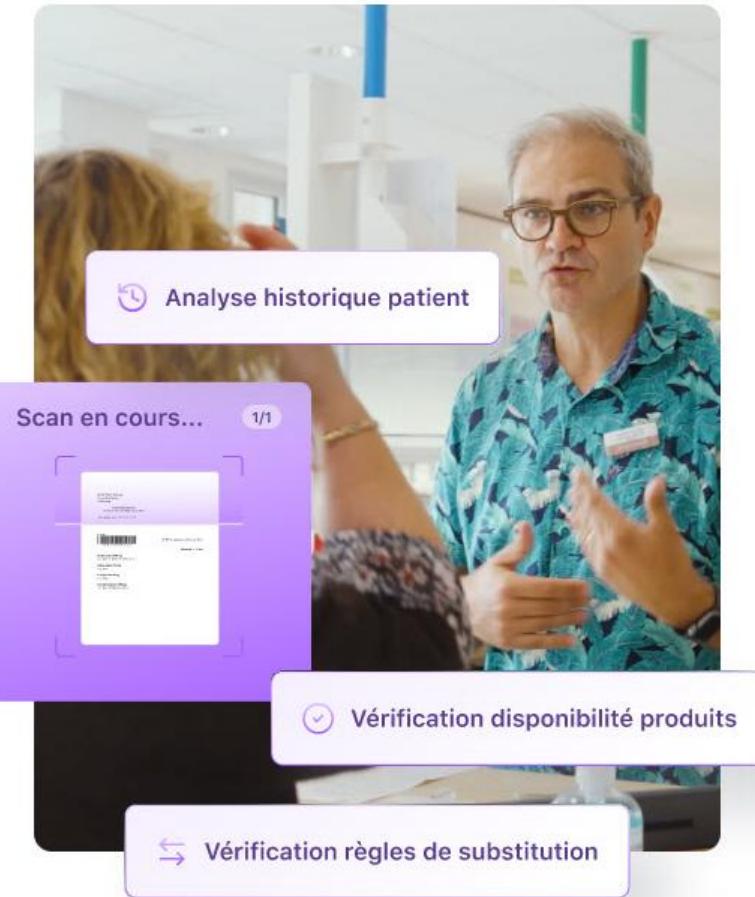
[Générer](#) [Ajouter](#) [Dupliquer](#) [Supprimer](#) [Analyser](#) [Désactiver](#) [Options](#) [Importer](#) [X Fermer](#)

LES FONCTIONNALITÉS

- ✓ Gestion automatique des commandes grossiste
- ✓ Gestion automatique des commandes directes
- ✓ Règles d'achats automatisées
- ✓ Fiches produits automatisées
- ✓ Réception automatique
- ✓ Gestion automatique des ruptures

Les solutions logicielles :

winPrescription : Automatise le comptoir



Commande	Produit patient	Code	Qté promise	Qté reçue	À préparer
33445666	IRBESART BGA 75	H	1	1	1
33445666	BIOTINE BAYER	PRM	1	1	1
33445666	FLORGYNAL GELL	PRM	1	1	1
33445666	CETIRIZINE BGA	H	1	1	1

Préparer Annuler

SMS Envoyé

⌚ Bientôt disponible en officine.

LES FONCTIONNALITÉS

- ✓ Reconnaissance automatique des ordonnances
- ✓ Suivi patient à 360°
- ✓ Proposition de délivrance intelligente : Adaptation aux habitudes du patient et aux priorités de la pharmacie, notamment en matière de génériques.
- ✓ Gestion automatique des promis

Les solutions logicielles

✓ winPromis automatise la gestion de vos promis

La gestion des promis en officine devient un enjeu croissant, notamment avec l'augmentation des ruptures de stock. Les équipes consacrent un temps important à cette tâche, qui reste complexe et chronophage.

Grâce à l'automatisation proposée par winPromis, il est possible de **gagner entre 1 et 2 heures par jour**. L'espace de stockage en back office est également réduit, puisque **seulement 15 % des produits promis restent sur les étagères**, quand un robot est utilisé.

Enfin, cette automatisation contribue à sécuriser la délivrance en éliminant les erreurs d'association entre produit et promis.

✓ winPicking optimise la gestion des stocks au quotidien

C'est un outil pensé pour faciliter la gestion quotidienne des stocks en pharmacie. Il accompagne les équipes officinales dans plusieurs tâches clés : inventaires, réapprovisionnement, préparation des produits promis aux clients ou encore mise en rayon.

Concrètement, winPicking optimise les trajets de l'opérateur pour simplifier la recherche des produits et gagner du temps. Il permet également d'identifier rapidement les produits à réapprovisionner et guide l'utilisateur dans ses déplacements en back office comme en espace de vente.

En plus du gain de temps, l'outil améliore la qualité et la traçabilité. L'identification des produits est facilitée, les manipulations sont réduites, et le taux d'erreurs s'en trouve diminué.

Automatiser certaines tâches du quotidien, c'est bien plus qu'un gain de temps : **c'est un levier pour recentrer l'équipe officinale sur son cœur de métier**. En allégeant la charge administrative et en sécurisant les opérations sensibles, les solutions logicielles comme winAutopilote, winPicking ou winPromis permettent de retrouver de la fluidité, de la rigueur et de la sérénité dans l'organisation. **L'automatisation n'efface pas l'humain, elle le valorise.**

Les solutions logicielles

Digitaliser la communication interne

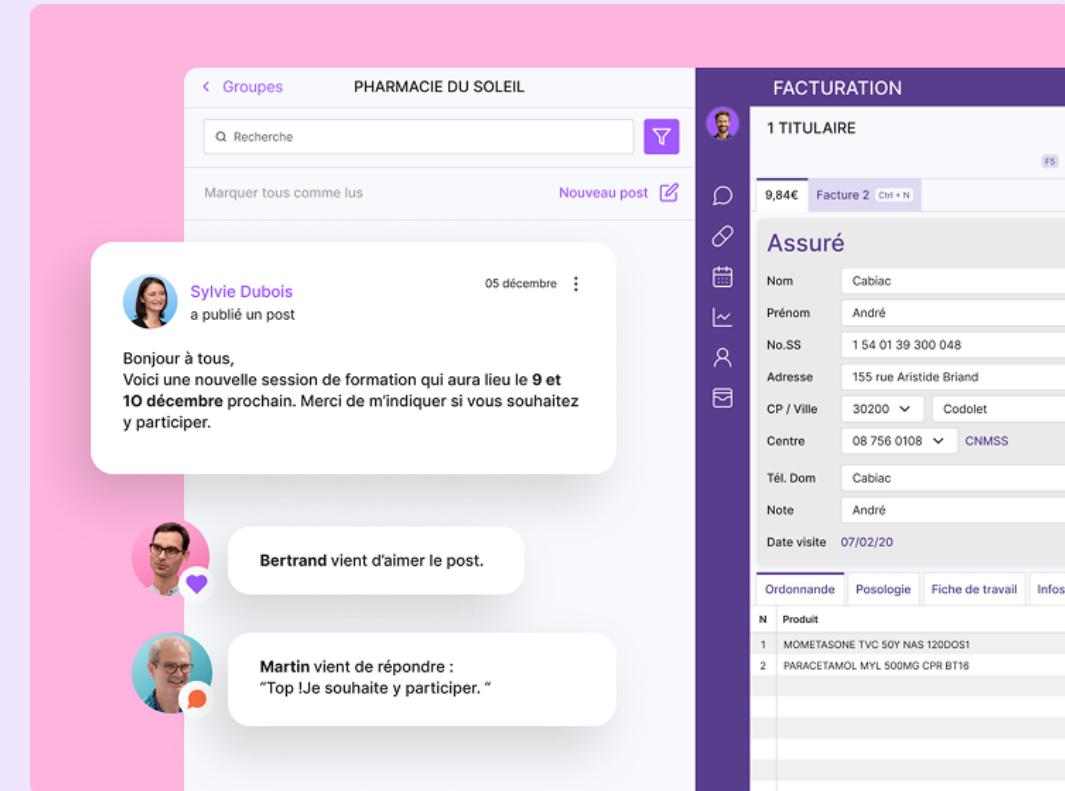
Mieux communiquer pour mieux collaborer !

Dans une officine, la communication interne est souvent le maillon faible. Post-it oubliés, cahiers de liaison illisibles, informations perdues entre deux services... Résultat : des consignes qui passent à la trappe, des équipes mal informées, et un quotidien qui manque de fluidité.

À l'heure où la digitalisation s'impose comme un levier stratégique pour les pharmacies, centraliser les échanges devient essentiel. Une plateforme unique, accessible à tous et depuis n'importe où, permet de structurer les informations, de mieux les partager, et surtout... de ne plus rien laisser passer.

C'est exactement l'objectif de **winTeam** : remplacer les supports éphémères par un espace collaboratif simple, intuitif et intégré directement dans le logiciel Winpharma. Sur place ou à distance via l'application mobile, chaque membre de l'équipe peut consulter les messages, réagir, commenter, ou tagger un collègue. Les informations sont classées, sécurisées, et surtout visibles de tous.

Fini la perte de temps à chercher une note ou à reformuler une consigne oubliée. Avec **winTeam**, toute l'équipe est alignée, informée, et réactive. Une solution qui fait gagner en efficacité, en organisation... et en sérénité au quotidien.



Les solutions logicielles

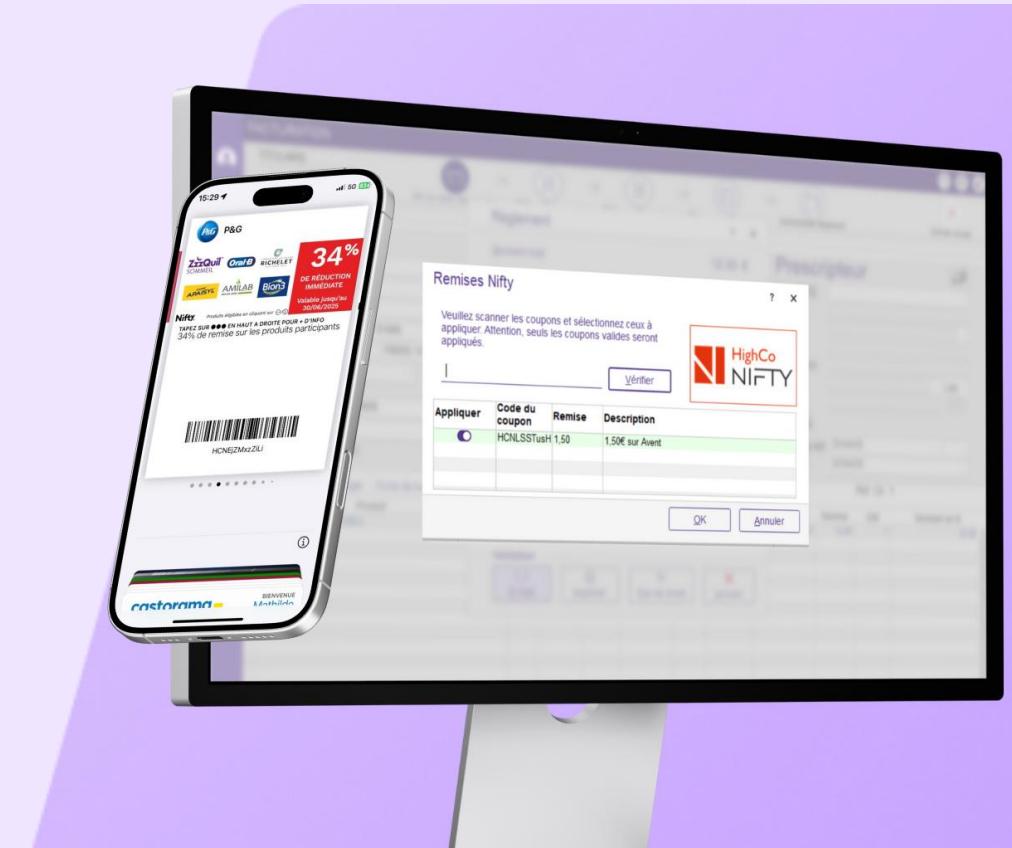
Dématérialiser la gestion des promotions

Les coupons dématérialisés pour booster les ventes de votre officine.

Winpharma accompagne les pharmacies dans la gestion quotidienne de leur activité, avec une attention particulière portée à la simplicité et à l'utilité des outils proposés. Pourtant, la gestion des opérations commerciales, souvent chronophage, peut détourner les équipes de cette mission essentielle.

Pour y répondre, Winpharma propose une connexion avec HighCo Nifty, une plateforme de bons de réduction dématérialisés sur smartphone, conçue pour simplifier la gestion des promotions en pharmacie. En quelques minutes, la solution est opérationnelle : les bons sont accessibles directement sur le téléphone des patients, et les remises s'appliquent automatiquement en caisse. Le remboursement est pris en charge par HighCo et effectué sous 7 jours.

Cette approche allège considérablement le traitement administratif des offres commerciales. Elle permet de valoriser certains produits au bon moment, sans mobiliser les équipes sur des tâches logistiques. Les pharmaciens peuvent ainsi se recentrer sur leur mission première : conseiller les patients, répondre à leurs questions, et assurer un accompagnement de qualité.



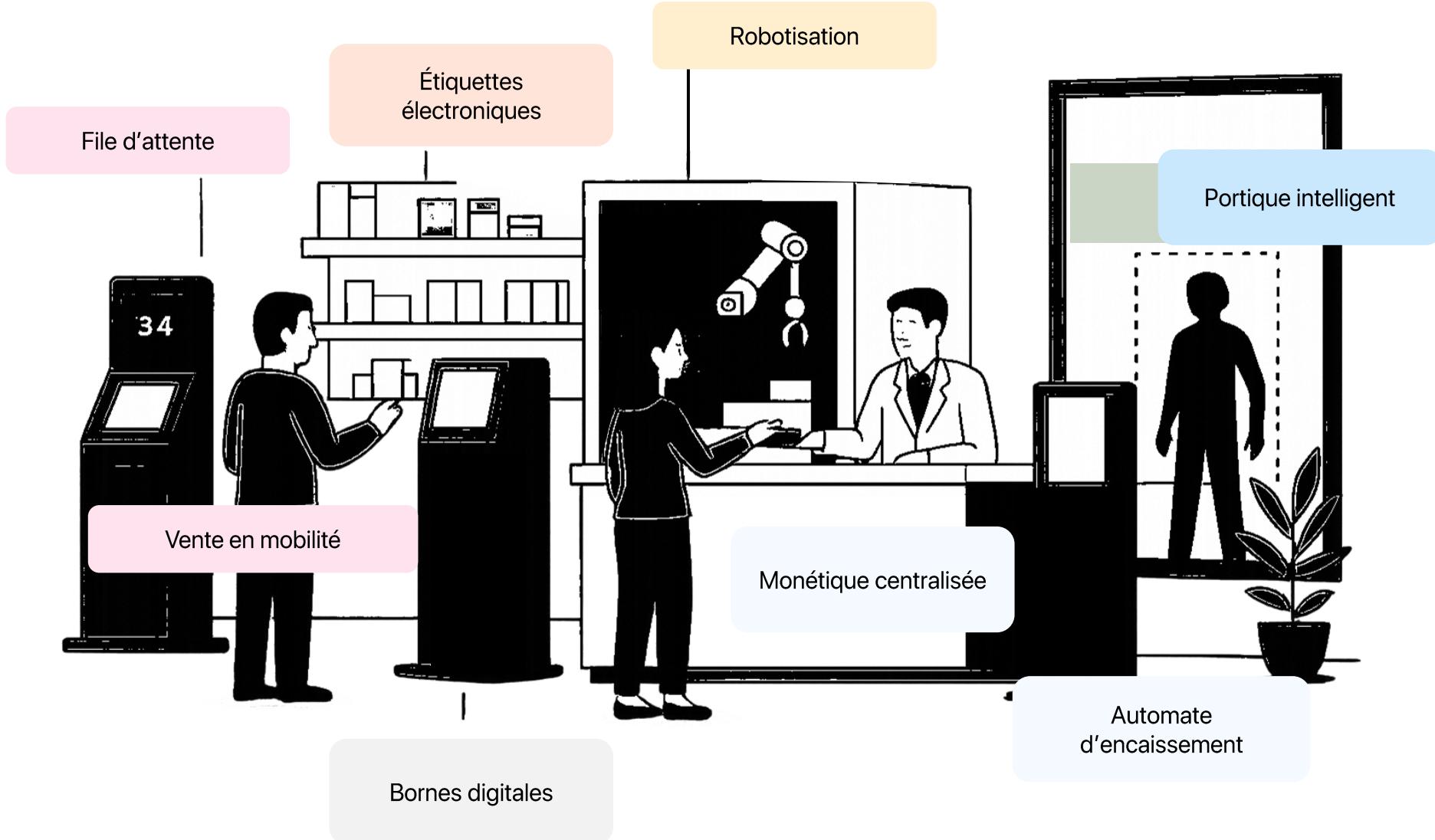
La digitalisation en pharmacie

Les outils numériques

Les solutions logicielles

Les équipements

Digitalisation de l'équipement



Digitalisation de l'équipement

La digitalisation de l'équipement officinal : un levier de performance et de confort

Digitaliser les équipements de l'officine ne relève plus de l'innovation marginale, mais d'une réponse concrète aux enjeux quotidiens des équipes officinales. L'objectif ? Gagner en efficacité, améliorer l'accueil des patients et recentrer le temps passé au comptoir sur des missions à forte valeur ajoutée.

Optimiser les flux et réduire l'attente

La gestion de la file d'attente via des outils digitaux permet d'organiser plus sereinement les passages, d'absorber les pics de fréquentation et d'offrir une expérience plus fluide aux patients. C'est aussi un levier de bien-être pour les équipes, qui peuvent anticiper et mieux répartir les charges de travail.

Automatiser les tâches répétitives et chronophages

La robotisation de la dispensation, les portiques intelligents, les automates d'encaissement ou encore les étiquettes électroniques participent à un objectif commun : automatiser ce qui peut l'être, pour concentrer l'humain là où il est essentiel. Ces outils réduisent les erreurs, libèrent de l'espace en back office et contribuent à une organisation plus fluide.

Moderniser l'accueil et la relation client

L'intégration de bornes digitales ou de solutions de vente en mobilité permet de diversifier les points de contact et d'améliorer l'accompagnement. En officine comme ailleurs, les patients attendent une expérience moderne, simple et personnalisée. Ces outils apportent cette dimension, sans sacrifier la relation humaine.

Un écosystème cohérent et intégré

L'efficacité de ces équipements repose sur leur intégration dans un environnement logiciel cohérent. Reliés à un logiciel métier performant, ils deviennent de véritables leviers d'optimisation au quotidien : données centralisées, actions synchronisées, temps gagné à chaque étape.

Les équipements

Zoom équipement efficience

Robotisation



Optimise le rangement et la délivrance des médicaments, réduisant les erreurs et les déplacements. Un gain de temps précieux et plus de disponibilité pour le conseil au comptoir.

Etiquettes électroniques



Facilite la **mise à jour des prix et des stocks en temps réel**. Elles fiabilisent l'affichage, réduisent les erreurs et font gagner un temps considérable à l'équipe.

Bornes digitales



Permet de **présenter des produits volumineux sans les stocker en rayon** : laits, couches, céréales, ... tout en limitant les vols et en fluidifiant le parcours client.

Les équipements

Zoom équipement service patient

Vente en mobilité



Solution tout-en-un qui vous permet de conseiller et de conclure la **vente** dans votre espace de **vente**, sans passer par le comptoir.

Borne d'encaissement



Solution qui permet à vos clients d'**encaisser leurs produits en toute autonomie**.

Lecteur 4 en 1



Regroupe en un seul terminal **le paiement bancaire, la gestion SESAM-Vitale et la compatibilité avec l'application e-Carte Vitale**.

File d'attente



Facilite la gestion des files d'attente et des afflux imprévus grâce à un système de tickets numérotés.

Les équipements

Zoom équipement sécurité

Portique intelligent



Déetecte les sorties de produits non scannés, mais aussi les tentatives de vol plus sophistiquées (sacs doublés d'aluminium)

Automate d'encaissement



Le patient paie en autonomie, tous moyens confondus, pendant que l'équipe reste concentrée sur l'accompagnement et le conseil.

Monétique centralisée

Permet de connecter tous vos terminaux de paiement à un serveur unique, pour suivre et gérer vos transactions en temps réel.

Détection vol IA



Analyse les comportements suspects en temps réel pour alerter l'équipe avant même qu'un vol n'ait lieu.

Pour aller plus loin

Lecture recommandée

Dans un environnement officinal en constante évolution, l'intégration des outils numériques est devenue essentielle.

Dans cet ouvrage, Julien Hautin, pharmacien avec plus de 15 ans d'expérience, **explore les solutions digitales adaptées à chaque typologie d'officine**. Il guide les pharmaciens sur les meilleures pratiques pour optimiser leur temps, améliorer leur visibilité et développer leur rentabilité tout en améliorant la prise en charge des patients.



Pour le commander
flashez le QR Code



Livre Blanc

Digitaliser son officine, c'est avancer pas à pas vers plus d'efficacité, de sérénité et de temps pour l'essentiel.

Tel. 0820 220 333 (0,09€ TTC/min)
contact@winpharma.com
www.winpharma.com



Vous réfléchissez à la **digitalisation de votre officine** ? Notre équipe est à votre écoute pour en parler.