

AS FARMÁCIAS VENCEDORAS TÊM UMA HISTÓRIA



MOBIL**M**



AS ESPECIALIDADES DE **MOBILM**

A optimização da experiência do cliente ao serviço do seu retorno do investimento. Desde há 40 anos, uma competência de referência em França e em Europa: Consultoria de Marketing - Projecto de Arquitectura Comercial - Planeamento de Pontos de Venda - Gestão de Fluxos - Merchandising - Optimização da eficácia comercial das superfícies de venda.

MOBILM SAÚDE

A EXPERIÊNCIA CLIENTE EM ESPAÇOS DE SAÚDE

Uma solução dedicada aos profissionais independentes e aos agrupamentos da farmácia, da parafarmácia e da saúde (óptica, clínicas veterinárias etc.).

MOBILM STORE

A EXPERIÊNCIA CLIENTE EM ESPAÇOS COMERCIAIS

Uma abordagem aberta aos profissionais independentes e às cadeias de distribuição: vestuário, calçado, restauração e outras actividades comerciais.

A OBSESSÃO DO RETORNO DO INVESTIMENTO

Mais exigentes, mais inconstantes, em busca de sentido e de referências, os consumidores mudaram.

Mais concorrencial, mais complexa, mais explorada pelo marketing, a actividade da farmácia também mudou.

Hoje, a rentabilidade da superfície de venda é determinante. O retorno do investimento da organização da farmácia é um factor essencial de sucesso.

COMO FAZER DA SUA FARMÁCIA UM LUGAR ÚNICO

Realizar um planeamento bem-sucedido da farmácia significa ultrapassar a sua função convencional. **A especialidade da MOBILM** é fazer da sua nova farmácia um espaço de venda diferente, **um lugar único, que cria uma ligação afectiva durável** entre si e os seus clientes.

Para que os seus clientes se sintam bem e consumam com confiança. Para que se lembrem dessa emoção e voltem. Para que apreciem a sua farmácia e recomendem-na.

Para alcançar essa alquimia única, combinamos, em função do vosso caderno de encargos, **as lógicas de utilidade e de prazer.**



A MATRICEM

O MÉTODO EXCLUSIVO DA MOBILM PARA TRABALHAR EFICAZMENTE A EXPERIÊNCIA DOS SEUS CLIENTES

A UTILIDADE

A intervenção da MOBILM concretiza-se principalmente em torno de 5 alavancas essenciais. Todas são concebidas e aplicadas ao serviço da **eficácia comercial** da sua farmácia..

A IDENTIDADE DO PONTO DE VENDA

Referência essencial e primeiro criador de **diferença** e de **valor**.

O PLANEAMENTO GLOBAL DO ESPAÇO

A arquitectura dos espaços é definida para otimizar a gestão dos fluxos. Para isso, a MOBILM identifica um **coração vivo** e zonas satélites. Uma lógica de **respiração** do espaço é organizada em função de zonas estruturais e de zonas efémeras. Essas zonas são ritmadas e teatralizadas em função do conceito da sua farmácia, a fim de dinamizar os **movimentos** no espaço.

O MÓVEL DE BALCÃO

Materializando o epicentro da sua farmácia, é em torno dele que se cristaliza a relação de **conselho** e venda dos produtos. As farmácias MOBILM são reputadas pela **criatividade** e a **ergonomia** dos seus móveis de balcão.

O MOBILIÁRIO LINEAR

No coração do seu espaço de venda, é o linear que sustenta toda a dinâmica da **compra impulsiva**. Com as soluções MOBILM, concilia a eficácia do seu mobiliário linear e a optimização do seu orçamento de planeamento.

O MERCHANDISING

O que é bonito transmite beleza: é o **efeito camaleão**. O que é bonito faz vender. Com a MOBILM, o merchandising ultrapassa a sua dimensão de sedução para atingir uma verdadeira **lógica de eficácia**.

O PRAZER

Porque cada um funciona ao mesmo tempo de modo racional e emocional, porque a utilidade «fria» é desprovida de efeito, é necessário cruzar a lógica funcional e «**a dimensão do prazer**». Em cada uma das alavancas da sua intervenção, MOBILM oferece mais que um know-how para a actividade: é a capacidade das nossas equipas criativas a cristalizar em cada etapa da nossa intervenção **uma mais-valia emocional** que fará da sua farmácia um espaço único.



O IMAGINÁRIO

Trata-se de conceber uma **história original**, que constrói a personalidade exclusiva da sua farmácia e da sua insígnia.

A SEDUÇÃO

Criar um espaço que estimule e desperte os sentidos dos seus clientes significa conceber uma verdadeira **experiência do cliente** que seduza e permaneça favorável e duravelmente na memória.

A RELAÇÃO

Facilitar a escolha, o conselho, a transacção, criar uma empatia entre si e os seus clientes é dar-lhes vontade de «adoptar» **duravelmente** a sua farmácia como local de referência para todas as suas necessidades de saúde.



OS 3 TEMPOS DA INTERVENÇÃO DA MOBILM

MISSÃO

A montante, uma **fase de escuta activa** da expressão das suas necessidades e desejos para identificar os valores essenciais que determinarão o seu projecto.

MANEIRA

A fase conceptual da diligência, para traduzir o valor central do projecto em **conceito de ponto de venda** e para o colocar em cena no seu espaço.

MOVIMENTO

Ao serviço dos fluxos, a **aplicação espacial** do conceito, que se vai estruturar e articular, a fim de gerar e orientar a circulação na sua farmácia.



FARMÁCIA SUCAET RENOVAÇÃO

LINKEROEVER
BÉLGICA

O PROBLEMA APRESENTADO

Como oferecer mais bem-estar para o cliente e para a equipa dessa farmácia de bairro? O espaço devia tornar-se mais comercial, mais jovem e mais dinâmico, mas sem agressividade, a fim de preservar a cordialidade e a proximidade do cliente.

A RESPOSTA MOBILM

O IMAGINÁRIO A arquitectura exterior, maciça e apurada, estabelece de imediato a confiança devido à sua dimensão rigorosa, assinalada pela cor cinzenta da fachada e a faixa vermelha.

A SEDUÇÃO O 'S' estilizado de SUCAET constitui o ponto inicial do projecto. Ele representa um traçado gráfico, declinado tanto na arquitectura interior como nos visuais da farmácia e no seu logótipo. Acentuado pelo contraste de cores, a curva simboliza o movimento e acompanha o cliente no seu caminho.

A RELAÇÃO A área de exposição do auto-serviço foi aumentada para ampliar a oferta e a sua legibilidade. O espaço é concebido para um farmacêutico activo, próximo dos clientes. O back office foi organizado visando à flexibilidade, a fim de manter em permanência o contacto entre a equipa e o cliente. Os móveis dos balcões, estruturados, gráficos e luminosos materializam e favorecem a relação de conselho.



MAIS FOTOS DA FARMÁCIA SUCAET EM
www.mobil-m.com

A farmácia do meu bairro mudou muito. A equipa não mudou, mas acho que estão mais descontraídos e, sobretudo, mais disponíveis para me aconselhar. É o mais importante, não é?

Senhora SCHOORENS,
Linkeroever, ANTUÉRPIA



FARMÁCIA BARRE FOURCADE AMPLIAÇÃO

BOULAZAC
FRANÇA

O PROBLEMA APRESENTADO

Como exprimir uma visão formal da actividade de «conselheiro de saúde» voltado para a fitoterapia e os medicamentos? A ampliação desta farmácia devia permitir aumentar a área de venda, criar a coerência entre espaços complexos, dar uma alma ao local como um todo, dentro de um orçamento restrito.

A RESPOSTA MOBILM

O IMAGINÁRIO O exterior foi tratado segundo um espírito contemporâneo, para formar um envelope coerente. No interior, as curvas e as formas orgânicas quebram o aspecto industrial do edifício. Os móveis suspensos em forma de seixos, as paredes côncavas, o arabesco, o verde e a tipografia original exprimem a ideia de uma energia proveniente da natureza.

A SEDUÇÃO Peça mestra do projecto, o mobiliário do espaço fitoterápico resume o conceito interior. Esse volume, destinado ao acolhimento e ao conselho, foi concebido como «uma célula orgânica». Do lado oposto, o espaço medicamentos exprime uma atmosfera médica, precisa e minuciosa, com as suas linhas rectas e os seus balcões luminosos de vidro.

A RELAÇÃO Tudo foi disposto para facilitar a passagem de um universo ao outro. O chão de betão pintado, muito económico, unifica os volumes. O percurso do cliente é facilitado por formas curvas que criam um movimento constante, sem efeito funil.



Mais atraente, a nova farmácia BARRE FOURCADE está mais eficaz. O cliente localiza-se facilmente logo ao entrar na farmácia. Ele circula livremente, graças ao plano de merchandising muito estudado. O seu atendimento pelo farmacêutico é mais rápido. Eficácia comercial, conceito e estética reunidos!

Pierre BROS
Arquitecto de interior
Concessionário MOBILM Sudoeste



MAIS FOTOS DA FARMÁCIA BARRE FOURCADE EM
www.mobil-m.com

FARMÁCIA CERIALI CRIAÇÃO

CREMONE
ITÁLIA

O PROBLEMA APRESENTADO

Como conseguir uma bela exposição dos produtos? Um desafio importante num centro comercial, isto é, num lugar onde o modelo dominante da grande distribuição influencia fortemente o comportamento do consumidor.

A RESPOSTA MOBILM

O IMAGINÁRIO A comunicação desta farmácia é muito personalizada. Associada ao planeamento do espaço, ela cria uma identidade espectacular. Toda a oferta de produtos é federada em torno de um conceito gráfico único, que exprime o profissionalismo de todo o pessoal da farmácia.

A SEDUÇÃO Muito estimulante, a iluminação dinamiza o ambiente. Os balcões luminosos tornam-se pontos de referência fortes, que orientam os fluxos de circulação.

A RELAÇÃO O espaço é concebido de maneira a valorizar a exposição de todas as categorias de produtos, em particular as do auto-serviço. Para isso, o plano muito simples estrutura-se em torno de alguns elementos arquitecturais importantes, nomeadamente um grande balcão de acolhimento - caixa rápida. O balcão central e o seu quadro, convenientemente modular, compõem a originalidade do local.



MAIS FOTOS DA FARMÁCIA CERIALI EM
www.mobil-m.com

O nosso projecto era muito complexo. Tratava-se de criar uma forte personalidade para a nossa nova farmácia. Hoje, observamos os nossos clientes a passear livremente entre os lineares, como num supermercado. Eles apreciam a bela apresentação dos produtos. O conjunto é moderno, espectacular e estimulante, é isso que lhes agrada!

Marco CERIALI
Farmacêutico



FARMÁCIA PRADEN TRANSFERÊNCIA

ALÈS FRANÇA

O PROBLEMA APRESENTADO

Ao transferir esta farmácia para uma galeria comercial, o objectivo era captar o fluxo de clientes da galeria e posicionar-se no nicho da «farmácia discount». Esta ambição dupla não deveria desviar os clientes históricos da farmácia PRADEN.

A RESPOSTA MOBILM

O IMAGINÁRIO O código de cores nítido identifica os dois universos que se opõem. O laranja dinamiza a zona de auto-serviço e parafarmácia, enquanto o verde federa a zona de conselho e de farmácia. Uma comunicação visual muito potente e calorosa, com uma grande comunicação de sector, acentua a comercialidade dessa implantação.

A SEDUÇÃO Os quatro níveis de informação apresentados nos lineares, os separadores verticais, as régua de visualização electrónica dos preços: tudo contribui para uma legibilidade óptima. As grandes suspensões luminosas reforçam as gôndolas promocionais. Os balcões Airport permitem trabalhar bem o aspecto discount, através do realce dos produtos.

A RELAÇÃO A disposição do espaço de venda, muito metrificado, muito ortogonal, permite deslocar-se facilmente no espaço parafarmacêutico. A zona fitoterapia / bebê, mais fria, é mais apropriada ao aconselhamento. Um autómato facilita a distribuição dos produtos, e permite ao pessoal dedicar-se à relação com os clientes.



Esta farmácia atrai agora 700 a 900 clientes por dia. Isso dá uma média de 100 clientes por hora! Para gerir as filas de espera, um sistema de distribuição de senhas foi implantado. Com tanta afluência, o desafio da progressão do volume de negócios já foi realizado!

Michel KAUFFMANN
Arquitecto de interior
Concessionário MOBILM
Mediterrâneo



MAIS FOTOS DA FARMÁCIA PRADEN EM www.mobil-m.com

FARMÁCIA ZUBIA RENOVAÇÃO

BILBAO
ESPAÑA

O PROBLEMA APRESENTADO

A Farmácia ZUBIA está situada no coração do centro histórico de Bilbao, num edifício com uma riqueza de mais de dois séculos de história. Para essa renovação, a missão confiada à Mobil M era muito completa: projecto arquitectural, design de espaço, branding e mobiliário comercial.

A RESPOSTA MOBILM

O IMAGINÁRIO A essência arquitectural do local foi recuperada, removendo-se os tectos falsos, revestimentos de pilares e construções contemporâneas. Ao recuperar as magníficas colunas de granitos e as abóbadas aparentes originais do tecto, permitiu-se o renascimento do projecto histórico, com elegância e respeito.

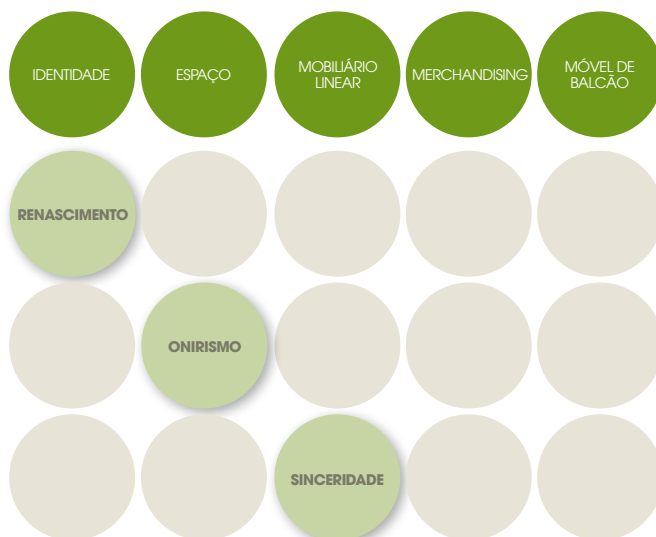
A SEDUÇÃO A identidade da marca da Farmácia ZUBIA devia formar um todo, em harmonia com a arquitectura do local. A equipa optou por retirar toda comunicação visual na parte superior do mobiliário. As formas circulares do logótipo dão vida a essas caixas luminosas, com ilustrações oníricas realizadas pela agência de design MOBIL M. Essas ilustrações muito sugestivas dão ao projecto um carácter único, individual e humano, reflectindo as expectativas do cliente.

A RELAÇÃO O respeito do local e o despojo da comunicação fazem renascer os valores originais da actividade do farmacêutico: o serviço, o conselho e a sinceridade.



O objectivo desta renovação era desenvolver novos clientes, sem perder os clientes históricos da farmácia. Missão cumprida nos dois quesitos: muito satisfeitos com a sua nova farmácia, os clientes habituais confirmaram a sua fidelidade, e numerosos novos clientes foram captados. A progressão das vendas atesta-o com toda a evidência.

Pablo Ibarro
Arquitecto
Parceiro MOBILM País Basco



MAIS FOTOS DA FARMÁCIA ZUBIA EM
www.mobil-m.com



COUPECHOUX

LE GROUPE QUI AIME LES ESPACES

UMA ORGANIZAÇÃO ÚNICA,
QUE INTEGRA E ORQUESTRA COM
INTELIGÊNCIA TODAS AS ACTIVIDADES
PARA A REALIZAÇÃO DE ESPAÇOS
DIFERENTES, ATRAENTES E EFICAZES



MOBILM Saúde e MOBILM STORE

Consultoria de marketing,
projecto de arquitectura
comercial, planeamento de
pontos de venda, gestão
de fluxos, merchandising,
optimização da eficácia
comercial das superfícies
de venda (saúde e não
saúde)



Design de espaço, criação
de conceitos de insígnias e
de redes, arquitectura interior,
conceito e planeamento de
espaços para o comércio, a
empresa e a habitação.

Design produto, concepção
de mobiliário para o
comércio, a empresa e a
habitação

Design gráfico, criação de
personalidade de marca,
logótipo, sinalética, carta
gráfica



IDM Habitat, planeamento
e arquitectura interior de
espaços privados, mobiliário
contemporâneo e cozinhas,
as maiores marcas de design
internacional

IDM Contract, planeamento
e arquitectura interior de
espaços profissionais e
públicos

IDM Edition, concepção e
realização de mobiliário
contemporâneo



Fabrico de mobiliário por
medida e em pequenas séries
Realização de protótipos

MOBILM França/Antilhas
19, rue La Noue Bras de Fer
BP 76324 - 44263 NANTES Cedex 2
Tél. +33 (0)2 40 16 97 44
Fax +33 (0)2 40 63 59 12
contact@mobil-m.com

MOBILM Reunião
48, rue Marius & Ary Leblond
97410 SAINT PIERRE
Tél. +33 (0)2 62 25 25 63
contact@mobil-m-reunion.com

MOBILM Bélgica
22, avenue du Maréchal
B-1180 BRUXELLES
Tel. +32 (0)2 374 00 78
info.be@mobil-m.com

MOBILM Suíça
Route du Bois 1 - CP219
CH - 1024 ECUBLENS
Tel. +41 (0)21 694 01 00
info@mobil-m.ch

MOBILM Grécia
AVGIS 37 n.iraklio
14121 ATHENS
Tel. +302 102 820 882
info.gr@mobil-m.com

MOBILM Itália
Via Morimondo, 26
20143 MILANO
Tel. +39 (0)2 36 51 50 95
info@mobil-m.it

MOBILM Espanha
c/ Aragó, 348-350 bajos
08009 BARCELONA
Tel. +34 93 24 44 635
info@mobil-m.es

MOBILM Portugal
Av. Pedro Nunes, 26 B
2635-584 Rio de Mouro
SINTRA
Tel. +351 213 144 716 / 808203157
info@mobil-m.es

MOBILM Angola
Edifício ESCOM
R. Marechal Brós Tito, nº35
Piso 13 - Fracção A
LUANDA
Tel. +244 222 444 102
angola@mobil-m.com