

# Profiter des vacances du premier au dernier jour

Partir en vacances, quelle joie – mais le plaisir est souvent de courte durée. Selon les statistiques, une personne sur deux tombe malade en vacances. Veillez à ce que cette mésaventure n'arrive pas à vos clients.

Vos clients devraient pouvoir profiter sereinement de l'été et surtout de leurs vacances – grâce aux informations de votre droguerie. En effet, «le soleil et les vacances» contribuent à arrondir le chiffre d'affaires durant les mois d'été. C'est donc une raison suffisante pour mettre l'accent sur ces thèmes dans votre droguerie et pour vous profiler comme un conseiller expert en la matière. Veillez à ce que vos clients se souviennent de vous comme l'interlocuteur de référence pour tout ce qui concerne les voyages et la protection solaire. Comment faire? Grâce à la campagne kidzz! vous disposez de différents instruments – hormis les conseils personnalisés et la distribution d'échantillons – pour dispenser des informations qui serviront durablement. Le planning, le supplément consacré à l'été et la brochure sur le voyage: chacune de ces publications a un sens et un but bien définis.

## Acquérir des connaissances

Pour pouvoir informer vos clients de manière exhaustive et compétente, vous avez besoin de connaissances approfondies. Qu'il s'agisse «simplement» de protection solaire ou de préparer un long voyage outre-mer, vous devriez pouvoir répondre à toutes les questions concernant l'hygiène, l'alimentation ou les variations climatiques. Pour y arriver, vous disposez du planning «Soleil et voyage». Ce document vous explique où vous pouvez trouver des informations spécialisées complémentaires et il contient une liste de contrôle très utile pour planifier, pas à pas, des activités réussies.

## Transmettre son savoir

### Supplément estival

La *Tribune du droguiste* du mois de juin contiendra un encart, format panoramique, sur le thème de «la protection solaire pour toute la famille». Un tableau de trois pages expliquera en détail comme

se déroule «une journée au soleil». Vos clients y trouveront des informations claires et complètes sur les soins corporels, la protection solaire, les dangers des coups de soleil et les mesures de prévention. Ils pourront aussi apprendre à quel moment les différents types de peau doivent éviter l'exposition au soleil. Vos clients sauront ainsi rapidement et simplement quelle protection, par exemple l'indice UV, ils doivent utiliser. Enfin, le supplément contiendra aussi quelques bons pour vos clients.

### Brochure «Voyages»

Vous recevrez aussi cette brochure avec la *Tribune du droguiste* du mois de juin. Elle contient de nombreux conseils pour voyager avec des enfants, les distraire pendant le voyage et pour se préparer aux vacances de manière optimale. Car s'il est relativement simple de voyager seul, les choses se compliquent singulièrement lorsque l'on prend la route pendant la grossesse, avec un bébé ou de jeunes enfants.

## Les offres kidzz! du mois de juin:

**Action soleil:** la *Tribune du droguiste* du mois de juin complètera idéalement votre manifestation sur le thème du soleil. En juin, votre droguerie recevra des montres solaires, un supplément consacré à l'été et une brochure sur le thème du voyage.

**Supplément d'été:** sera encarté au milieu de la *Tribune du droguiste* et contiendra plusieurs bons.

**Guide de voyage:** une brochure de format A5. Vous recevrez 50 exemplaires lors de la livraison de la *Tribune du droguiste*.

**Montres solaires:** chaque droguerie recevra également 50 montres solaires avec la *Tribune du droguiste*.

Vous pouvez commander d'autres exemplaires du guide de voyage ou de la montre solaire auprès de l'ASD (b.reusser@drogistenverband.ch).