



Cosmesi in farmacia

Cosmesi in farmacia



- A tirare l'intero settore sono, in particolare, le tipologie di cosmetico offerte per i
- prodotti corpo e per l'igiene corpo che coprono da soli il 40% della distribuzione
- ha evidenziato quanto siano ancora ampi i margini di ampliamento della base dei consumatori. Ad esempio la fascia sopra i 55 anni, uno dei target più frequentatori della farmacia, è in realtà un segmento che compra ancora pochi cosmetici nel canale.

Cosmesi in farmacia



- Prendendo in esame le tendenze dei singoli mercati, emerge la dinamicità dell'erboristeria (+4,5% nel secondo semestre 2011 e un +4% nel primo 2012), la conferma delle vendite in farmacia (+2,5% nel 2011 e +2,8% nel 2012) e la stabilità della **GDO** (grande distribuzione organizzata, con + 1,1% a fine 2011 e +1,5% nel 2012), mentre i saloni di estetica e quelli di acconciatura hanno registrato una diminuzione dei passaggi dell'1,3% nel 2011 e anche le indicazioni per il 2012 non sono delle migliori. In controtendenza le catene di profumerie, che portano a casa solo un +1,2% a fine 2011 e un +1,5% nei primi sei mesi del 2012, anche se i punti vendita tradizionali subiscono pesanti contrazioni.

Cosmesi in farmacia



Comparto più dinamico in continua crescita



Punti di forza:

Professionalità

Sicurezza ed efficacia dei prodotti

Buon rapporto qualità/prezzo



Punti di debolezza:

Minor attenzione ai trend, gamma ridotta

Cosmesi in farmacia



Motivazioni della scelta del canale d'acquisto:

- Elevato grado di specializzazione
- Servizio professionale di assistenza
- Nuovi canali distributivi (Parafarmacie)
- Fiducia
- Sicurezza e qualità

Cosmesi in farmacia



Profilo del consumatore tipo in farmacia

- 3,5 mil acquistano cosmetici in farmacia
- 1 acquirente su 10 (32 mil acquirenti)
- Il 75% dei quali è rappresentato da donne.
- 25-34 anni (prevenzione anti-age, idratazione)
- 45-54 anni (anti-età)
- Medio-alto livello di istruzione e reddito
- **Clientela evoluta, informata, critica (prodotto, accoglienza, comunicazione)**
- 22% acquista almeno una volta al mese
- Prodotti trattamento viso e corpo (maggiori aspettative di efficacia)

Cosmesi in farmacia



Cliente si sta orientando verso canali che offrono assistenza: “c’è un professionista che consiglia nella scelta dei prodotti”

Il professionista sei tu!



Approccio critico e soddisfazione del cliente

Scelta a monte delle case più affidabili

Scelta a monte dei prodotti migliori

Il professionista sei tu!

Scelta a valle sulla base di richiesta e bisogni del cliente

Cosmesi in farmacia



Quali gli strumenti?

- Leggere le etichette
- Conoscere brand
- Provare i prodotti
- Raccogliere impressioni
- Seguire corso Prodotti Cosmetici!



Grazie per
l'attenzione!

Per contattarmi: Paola Genitrini
email: pgenitrini@prodottigianni.com