

4 TRENDS, 4 YOU

Trends4Clients è uno strumento di approfondimento agile e funzionale che ogni mese sintetizza per te le tematiche di maggiore attualità in 4 key points

Cosa

Qual è il trend emergente

Quanto

Quanto vale il fenomeno

Chi

Quali categorie e aziende interessa

Dove

In quali territori si localizza

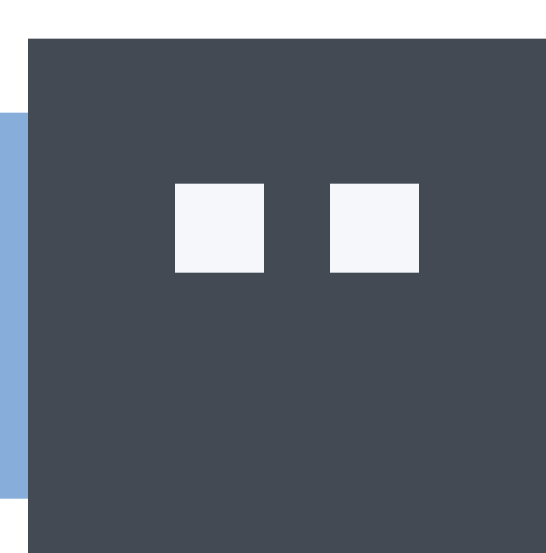


Il regalo di Natale in Farmacia

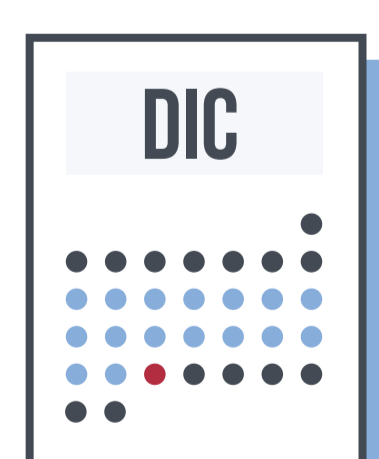
Pur non essendo un canale privilegiato per l'acquisto dei regali di Natale, dall'inizio della stagione influenzale la Farmacia registra un aumento del traffico, che rappresenta una grande opportunità di vendita.

Nel periodo della "corsa ai regali" lo **scontrino commerciale è più ricco**: aumenta la frequenza d'acquisto di creme viso, maquillage, cosmetici per uomo, cofanetti e prodotti per l'infanzia.

Un fenomeno che merita di essere approfondito per **pianificare al meglio l'assortimento e le attività** in uno dei momenti dell'anno più rilevanti per la Farmacia.



Quanto vale il fenomeno?



+1.745 €

Il **giro d'affari incrementale** legato agli acquisti di prodotti regalo per singola farmacia nelle 2 settimane antecedenti il Natale, rispetto alle settimane di confronto.



3,8%

Gli **scontrini che contengono almeno un prodotto regalo** nelle settimane in focus.



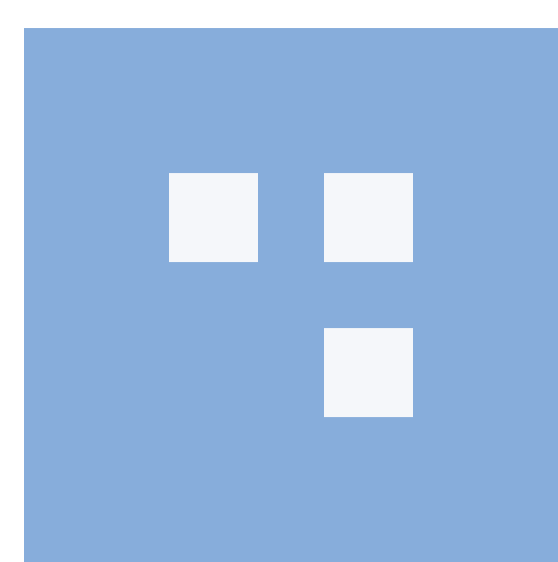
45,73 €

Il **valore medio dello scontrino** che include almeno un prodotto regalo.



3,93

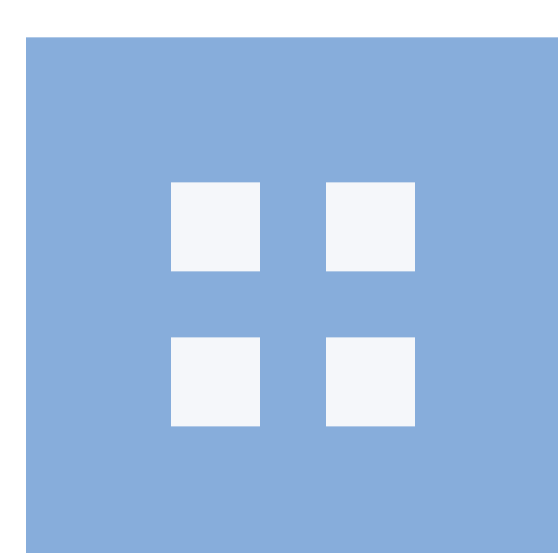
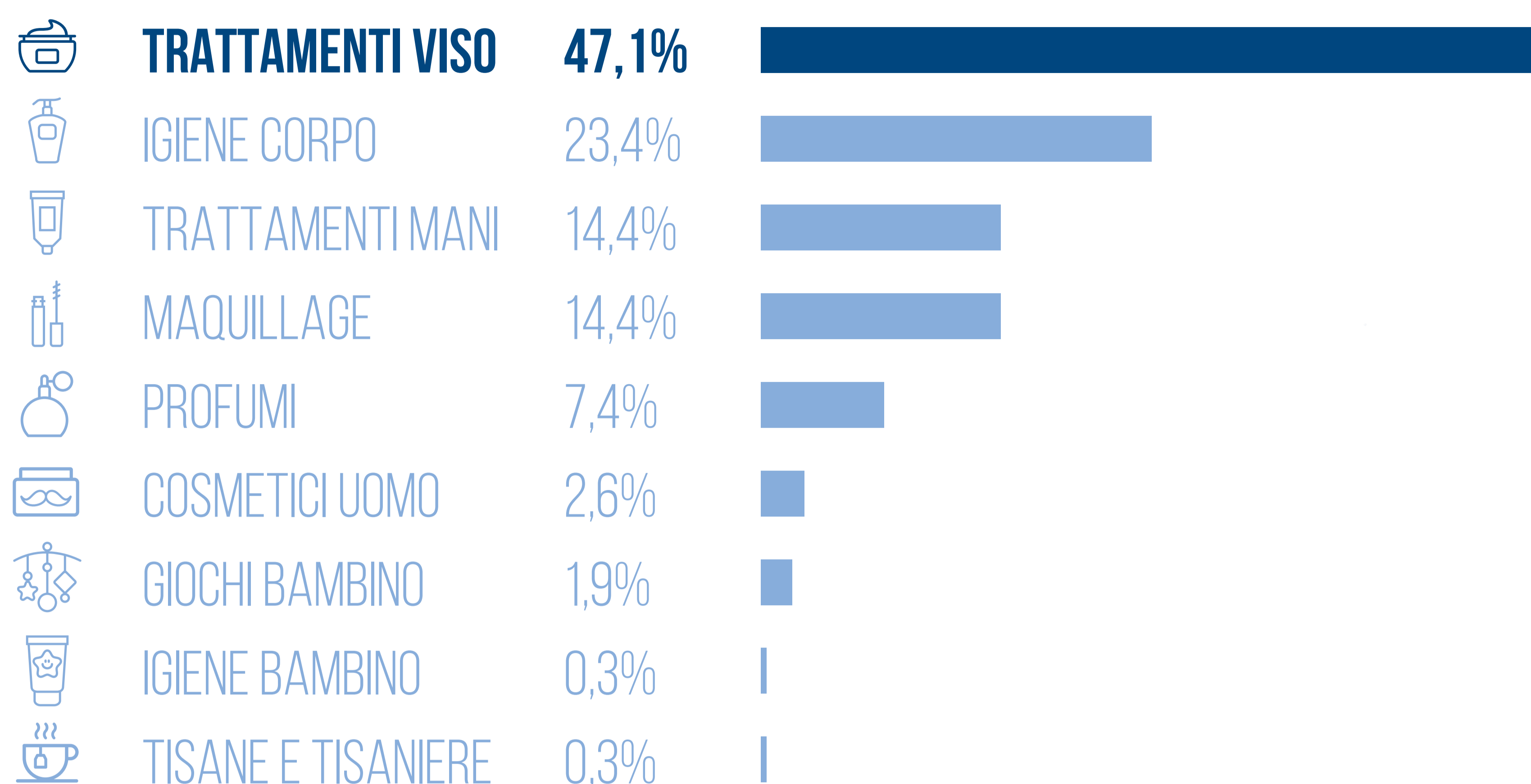
Il **numero di prodotti** presenti in media sullo scontrino regalo.



I prodotti regalo più acquistati

Il regalo di Natale più acquistato in Farmacia è la **crema viso**, prodotto presente sul **47%** degli scontrini regalo.

Prodotti per l'igiene del corpo, trattamenti per le mani, trucco, profumi, cosmetici per uomo e prodotti per bambini rappresentano altri **importanti driver di ingresso** nel canale.



Distribuzione geografica

Dal punto di vista geografico si osserva una **sostanziale omogeneità**: il numero di scontrini esclusivi e abbinati che contengono prodotti regalo aumenta in modo uniforme in tutte le aree.

ITALIA —
 AREA 1 —
 AREA 2 —
 AREA 3 —
 AREA 4 —



Vuoi valutare l'impatto di questi trend sulla tua Azienda?

Contatta ora il tuo Team Account New Line per prenotare una analisi personalizzata o fissare un incontro di approfondimento. I nostri esperti sono pronti a rispondere a tutte le tue domande.



WWW.NEWL.IT



INFO@NEWL.IT



+39 02 39198028



NEW LINE RICERCHE DI MERCATO SRL
VIA RICCARDO LOMBARDI 19/10 | 20153 MILANO
[ABOUT US](#)