

## 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 o aziende interessa

### Dove

In quali territori o aree si osserva

## Il valore della pelle

In ambito commerciale **la dermocosmesi è una delle categorie trainanti** e presenta trend interessanti anche a fronte del calo di traffico generale del canale Farmacia. La ragione principale è che il canale farmaceutico offre un assortimento in grado di soddisfare un bisogno legato al benessere e alla cura della pelle.

Il prodotto e le marche che parlano ai potenziali acquirenti con un **linguaggio diverso** rispetto a quello della distribuzione moderna hanno maggiori possibilità di essere valorizzati in Farmacia.

Di fronte all'ampiezza dell'offerta, le Farmacie devono conoscere le caratteristiche del proprio bacino d'utenza per definire una **proposta mirata agli acquirenti** attuali e potenziali, ottimizzando così spazi e scaffali.

Questo è ancora più vero quando analizziamo i **prodotti anti-tetà**, che vivono un periodo particolarmente positivo.

## Quanto vale il fenomeno?

Sono oltre **700 gli scontrini mensili** per Farmacia che riportano un acquisto in ambito dermocosmetico, di cui 291 esclusivi. Un'enorme opportunità per valorizzare l'offerta di salute e bellezza della pelle in Farmacia.

 **+2,5%**

Il trend a valore della dermocosmesi nel 2019

 **291**

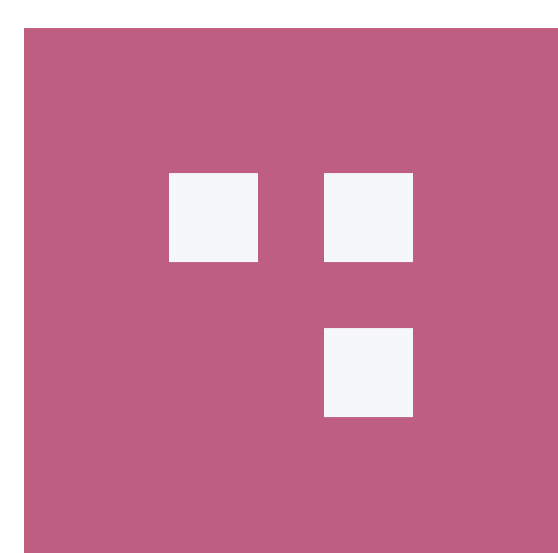
Le persone che entrano in Farmacia ogni mese per acquistare esclusivamente un prodotto di dermocosmesi

 **+5,9%**

Il trend dei prodotti anti-tetà, media Italia

 **16.185 €**

Il fatturato medio dei prodotti anti-tetà per Farmacia



## Il mercato degli antieta

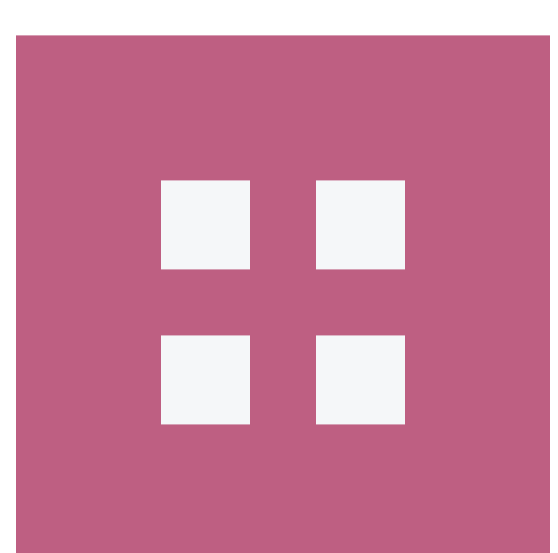
Il mercato degli antieta presenta una **dispersione di prezzo piuttosto articolata**, con prodotti che hanno una battuta di cassa anche molto elevata.

Le fasce di prezzo **alta e premium crescono a due cifre** nel 2019 e rappresentano oltre 1/3 del totale del giro d'affari.

Nelle fasce piú popolari, crescita e trend di prezzo sono piú contenuti, ma godono di buona salute.

Lo 'scaffale viso' si conferma strategico per veicolare caratteristiche e messaggi delle diverse tipologie di prodotti.

FASCIA DI PREZZO		QUOTA 2019 %	FATTURATO	PEZZI
OLTRE 120€	PREMIUM	3,4%	+12,6%	+13,6%
DA 90 A 120€	ALTA	6,6%	+11,1%	+10,9%
DA 45 A 90€	MEDIO-ALTA	24,3%	+10,5%	+10,5%
DA 20 A 45€	MEDIO-BASSA	54,2%	+3,1%	+2,3%
MENO DI 20€	BASSA	11,4%	+5,2%	+6,0%



## Farmacie grandi e medio-grandi

Le Farmacie grandi e medio-grandi che in numerica pesano solamente il 10% sviluppano un **fatturato relativo al mercato antieta rispettivamente di 11 e 4 volte superiore alla Farmacia media.**

Un risultato che si deve in parte alla profondita dello scaffale, ma anche all'attenta gestione dei marchi premium, dei primi prezzi e delle marche private.

FATTURATO	
<b>GRANDI++</b>	<b>+15,5%</b> € 189.144,8
PREMIUM	+9,5% € 12.191,4
ALTA	+10,0% € 10.629,5
<b>GRANDI</b>	<b>+5,4%</b> € 63.780,1
PREMIUM	+7,8% € 3.779,4
ALTA	+3,8% € 4.760,2

**Come si stanno muovendo le altre tipologie di Farmacie?**

**Quali sono le combinazioni di prodotto con il maggior potenziale?**

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](#)