



Le nuove leve di traffico in farmacia: i prodotti di automedicazione per il sistema nervoso

Simone Nucci

Direttore Commerciale

New Line Ricerche di Mercato

L'analisi dell'andamento del mercato della farmacia negli ultimi anni ha messo chiaramente in evidenza come il calo del traffico di clienti sia uno dei principali motivi della sofferenza di questo canale. Si tratta di un aspetto che in questi ultimi mesi, causa l'epidemia Covid, ha subito un ulteriore e drammatico impatto.

Per questo motivo l'idea alla base delle analisi che New Line Ricerche di Mercato sta sviluppando, e che vengono qui proposte, è che "non basta più vendere a chi già entra in farmacia ma bisogna far entrare le persone". E' perciò quanto mai opportuno identificare i mercati che possono diventare leve importanti di traffico per aiutare la farmacia a recuperare valore. In particolare, è cruciale identificare le aree di bisogno che sono presenti tra la popolazione di riferimento della farmacia ma che ancora non sono pienamente soddisfatte.

Prodotti di automedicazione per il sistema nervoso

Il mercato oggetto dello studio proposto in queste pagine è quello dei prodotti per la cura e la prevenzione delle problematiche relative al sistema nervoso (automedicazione, no Rx); tali

Attraverso l'identificazione delle aree di bisogno presenti tra la popolazione di riferimento della farmacia si giunge all'individuazione dei mercati capaci di diventare importanti leve di traffico e di consentire quindi di recuperare valore. In base alle verifiche effettuate negli ultimi mesi uno di questi mercati è quello dei prodotti (non Rx) per il sistema nervoso.

prodotti identificano molteplici bisogni che la farmacia può intercettare comunicando specializzazione e favorendo in questo modo l'accesso delle persone nel punto di vendita.

Il mercato dei Prodotti di Automedicazione per il Sistema Nervoso ha sviluppato negli ultimi dodici mesi terminanti ad aprile 2020 (indicati con l'acronimo di MAT nelle tabelle e grafici) un giro d'affari di 188,6 milioni di euro (prezzi al pubblico) con un incremento del +10,2% rispetto all'anno precedente (*tabelle 1 e 2*).

Oltre il 60% in fatturato (e il 70% in confezioni) è riconducibile agli Integratori per il Riposo Notturmo e Calmanti che risultano essere anche i prodotti che di fatto alimentano la dinamica del mercato (+19,8% in fatturato sull'anno precedente).

Da notare infatti che gli altri segmenti del mercato, a eccezione dei Calmanti

e Sonniferi di Automedicazione (Otc e Sop), registrano trend negativi.

Se analizziamo il periodo Covid (marzo e aprile 2020) appare evidente (*tabella 3*) che l'incertezza generata dalla pandemia ha determinato una forte accelerazione dei prodotti per il Riposo Notturmo, in particolare degli integratori, con una crescita del +35,3% in valori. Questi numeri fanno pensare a un aumento di penetrazione della categoria, vale a dire all'ingresso di nuovi acquirenti in questo mercato.

Non si nota una particolare stagionalità per questi prodotti, fatta eccezione per un calo nei mesi estivi durante i quali i livelli di stress sono ragionevolmente più bassi (*grafico 1*).

Da un punto di vista competitivo, il mercato appare poco concentrato (*tabella 4*): le prime 10 aziende sono responsabili del 44% circa del fatturato e non esiste una leadership dominan-



Prodotti per sistema nervoso (no Rx): ultimi 3 anni mobili (MAT) ad aprile

Valori

Mercato	Fatturato (Mio €) MAT 2020	Diff. % 2020 vs 2019	Quota% di mercato	Fatturato (Mio €) MAT 2019	Quota% di mercato	Fatturato (Mio €) MAT 2018	Quota% di mercato
SISTEMA NERVOSO	188,63	+10,2%	100,0%	171,20	100,0%	158,60	100,0%
RIPOSO NOTTURNO E CALMANTI	115,89	+19,8%	61,4%	96,77	56,5%	85,09	53,7%
NEUROPATIE PERIFERICHE	38,08	-1,1%	20,2%	38,50	22,5%	37,48	23,6%
TONO DELL'UMORE	13,78	-8,2%	7,3%	15,01	8,8%	14,59	9,2%
DIPENDENZA DA NICOTINA	10,80	-6,9%	5,7%	11,60	6,8%	11,94	7,5%
CALMANTI E SONNIFERI	10,07	+8,1%	5,3%	9,32	5,4%	9,49	6,0%

Tabella 1

FONTE: NEW LINE RICERCHE DI MERCATO | TOTALE CANALE FARMACIA | Aprile 2020

Quantità

Mercato	Confezioni (Mio) MAT 2020	Diff. % 2020 vs 2019	Quota% di mercato	Confezioni (Mio) MAT 2019	Quota% di mercato	Confezioni (Mio) MAT 2018	Quota% di mercato
SISTEMA NERVOSO	11,77	+10,1%	100,0%	10,68	100,0%	9,97	100,0%
RIPOSO NOTTURNO E CALMANTI [COAD. PER ...]	8,57	+16,2%	72,8%	7,37	69,0%	6,61	66,3%
NEUROPATIE PERIFERICHE [COAD. PER ...]	1,38	-3,7%	11,7%	1,43	13,4%	1,43	14,3%
TONO DELL'UMORE	0,65	-8,9%	5,5%	0,71	6,6%	0,69	7,0%
DIPENDENZA DA NICOTINA	0,34	-7,3%	2,9%	0,36	3,4%	0,37	3,8%
CALMANTI E SONNIFERI	0,84	+3,6%	7,1%	0,81	7,6%	0,86	8,7%

Tabella 2

FONTE: NEW LINE RICERCHE DI MERCATO | TOTALE CANALE FARMACIA | Aprile 2020

te, tanto che nell'ultimo anno la distanza tra la prima e la quinta azienda è di soli 2,3 punti di quota.

Anche il canale online, costituito dalle farmacie e parafarmacie che hanno attivato questa modalità di vendita, ha contribuito alla performance del mercato, con un fatturato che nell'ultimo anno ha raggiunto gli 8,4 milioni di euro e una crescita del 56,7% (tabella 5). Con il lockdown, così come avvenuto un po' per tutti i prodotti dell'area commerciale, il ricorso all'acquisto digitale è esploso (tabella 6): +105,8% rispetto al +32,5% del bimestre precedente, indice che la chiusura forzata e la minor possibilità di spostamento

ha incrementato l'utilizzo di un canale ancora 'nuovo', soprattutto per queste tipologie di prodotti. Resta ancora da capire quanto questa forma di 'acquisto emergenziale' si consoliderà nelle abitudini dei consumatori.

L'analisi del traffico

Passiamo a studiare questo mercato anche dal punto di vista degli ingressi, per capire per quale motivo risulti essere interessante come potenziale generatore di traffico di clientela (grafico 2). L'analisi mostra che gli ingressi mensili pre-Covid legati ai prodotti di automedicazione per il Sistema Nervoso erano mediamente 63 per far-

macia, ovvero 69 confezioni vendute e 1.113 euro medi/mese per farmacia. Il 47,8% degli scontrini risultava esclusivo, vale a dire che circa 30 persone entravano per acquistare solo prodotti per il sistema nervoso. Un elevato numero di ingressi esclusivi è indice del fatto che una certa categoria è associata a un bisogno importante della popolazione, tale da giustificare in molti casi l'accesso al punto vendita per il suo solo soddisfacimento. Nel 'periodo Covid' l'acquisizione di nuovi consumatori è attestata da un consistente incremento degli scontrini che ha generato in farmacia 71 ingressi, 8 in più rispetto a quanto me-

Prodotti per sistema nervoso (no Rx): andamento nel periodo Covid

Mercato	Fatturato (Mio €) COVID*	Diff. % 2020 vs 2019	Quota% di mercato	Fatturato (Mio €) PRECOVID**	Diff. % 2020 vs 2019	Quota% di mercato
SISTEMA NERVOSO	35,37	+15,1%	100,0%	32,49	+8,9%	100,0%
RIPOSO NOTTURNO E CALMANTI [COAD. PER ...]	23,92	+35,3%	67,6%	19,98	+13,9%	61,5%
NEUROPATIE PERIFERICHE [COAD. PER ...]	5,34	-21,8%	15,1%	6,65	+7,1%	20,5%
TONO DELL'UMORE	2,05	-24,8%	5,8%	2,26	-3,6%	7,0%
DIPENDENZA DA NICOTINA	1,70	-11,6%	4,8%	1,82	-18,6%	5,6%
CALMANTI E SONNIFERI	2,35	+49,6%	6,7%	1,79	+17,9%	5,5%

*COVID (MARZO + APRILE 2020) **PRECOVID (GENNAIO+FEBBRAIO 2020)

FONTE: NEW LINE RICERCHE DI MERCATO | TOTALE CANALE FARMACIA | Aprile 2020

Tabella 3



Prodotti sistema nervoso (no Rx): fatturato mensile negli ultimi 3 anni

Fonte: New Line Ricerche di Mercato

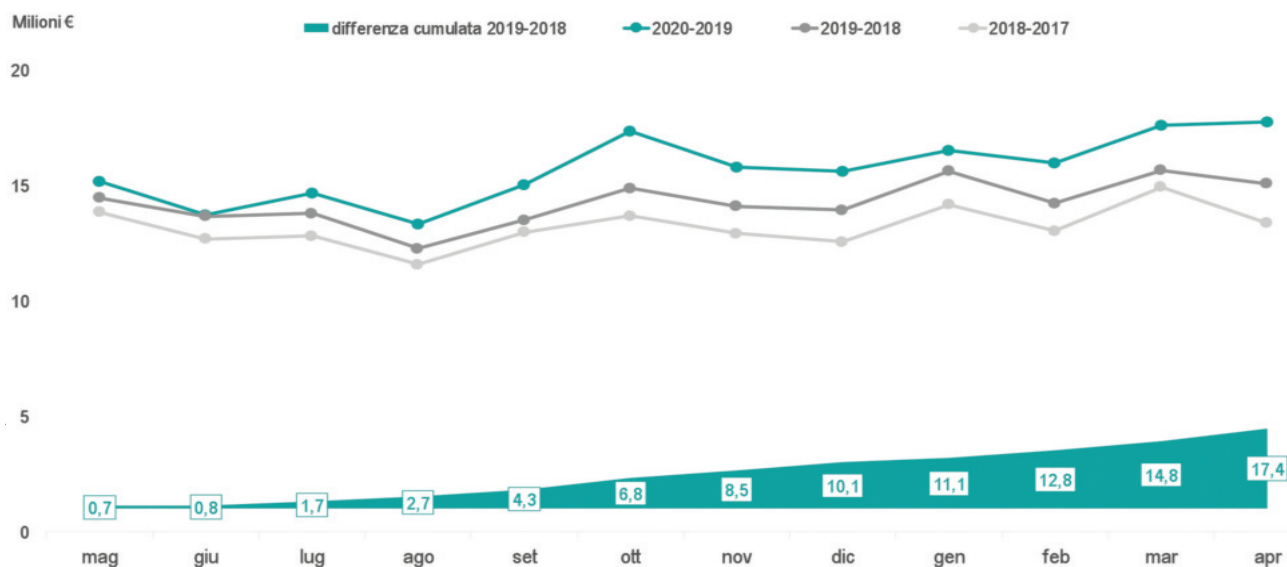


Grafico 1

diamente si registrava nei mesi precedenti. Durante l'emergenza si è assistito a un calo degli ingressi singoli in farmacia e all'incremento di scon-

trini abbinati a un prodotto della sezione Sanitari (dove rientrano, tra gli altri, Mascherine, Igienizzanti Mani e Guanti). Osserviamo inoltre che per il

52% di ingressi con vendite abbinate, solo il 37% contiene un farmaco etico, suggerendoci quindi che non sia la prescrizione del medico a guidare

La classifica delle prime 10 aziende negli ultimi 3 anni per fatturato

Aziende	Fatturato (Mio €) MAT 2020	Diff. % 2020 vs 2019	Quota% di mercato	Fatturato (Mio €) MAT 2019	Quota% di mercato	Fatturato (Mio €) MAT 2018	Quota% di mercato
EPITECH GROUP	13,3	-8,5%	7,0%	14,5	8,5%	14,7	9,3%
VEMEDIA	10,1	+1,0%	5,4%	10,0	5,8%	10,0	6,3%
SANOFI	9,8	+56,0%	5,2%	6,3	3,7%	1,9	1,2%
JOHNSON & JOHNSON	9,0	-8,2%	4,8%	9,8	5,7%	10,1	6,4%
URIACH	8,9	-1,9%	4,7%	9,1	5,3%	8,4	5,3%
PROCTER & GAMBLE	7,5	-	4,0%	0,0	0,0%	0,0	0,0%
AGAVE	7,5	+15,6%	4,0%	6,4	3,8%	5,3	3,3%
ABOCA	7,1	+8,9%	3,7%	6,5	3,8%	6,7	4,2%
HUMANA ITALIA	5,7	+39,7%	3,0%	4,1	2,4%	2,8	1,8%
NEURAXPHARM ITALY	4,7	+2,8%	2,5%	4,5	2,6%	3,9	2,4%

Tabella 4

FONTE: NEW LINE RICERCHE DI MERCATO | TOTALE CANALE FARMACIA | Aprile 2020

Prodotti sistema nervoso (no Rx): fatturato online anno mobile ad aprile

Mercato	Fatturato (Mgl €) MAT 2020	Diff. % 2020 vs 2019	Quota% di mercato	Fatturato (Mgl €) MAT 2019	Quota% di mercato
SISTEMA NERVOSO	8.411,5	+56,7%	100,0%	5.367,7	100,0%
RIPOSO NOTTURNO E CALMANTI [COAD. PER ...]	5.417,4	+75,0%	64,4%	3.095,3	57,7%
NEUROPATIE PERIFERICHE [COAD. PER ...]	1.378,4	+46,0%	16,4%	943,8	17,6%
TONO DELL'UMORE	831,0	+23,9%	9,9%	670,7	12,5%
DIPENDENZA DA NICOTINA	455,3	+16,3%	5,4%	391,5	7,3%
CALMANTI E SONNIFERI	329,4	+23,6%	3,9%	266,4	5,0%

FONTE: NEW LINE RICERCHE DI MERCATO | TOTALE CANALE ONLINE | Aprile 2020

Tabella 5



Prodotti sistema nervoso (no Rx): fatturato online nel periodo Covid

Mercato	Fatturato (Mgl €) COVID*	Diff. % 2020 vs 2019	Quota% di mercato	Fatturato (Mgl €) PRECOVID**	Diff. % 2020 vs 2019	Quota% di mercato
SISTEMA NERVOSO	2.264,5	+105,8%	100,0%	1.368,1	+32,5%	100,0%
RIPOSO NOTTURNO E CALMANTI [COAD. PER ...]	1.569,9	+139,8%	69,3%	876,2	+39,5%	64,0%
NEUROPATIE PERIFERICHE [COAD. PER ...]	303,6	+59,3%	13,4%	234,9	+38,3%	17,2%
TONO DELL'UMORE	171,2	+17,0%	7,6%	127,5	-1,5%	9,3%
DIPENDENZA DA NICOTINA	124,6	+102,0%	5,5%	80,9	+34,8%	5,9%
CALMANTI E SONNIFERI	95,3	+102,8%	4,2%	48,6	+6,8%	3,5%

*COVID (MARZO + APRILE 2020) **PRECOVID (GENNAIO+FEBBRAIO 2020)
 FONTE: NEW LINE RICERCHE DI MERCATO | TOTALE CANALE ONLINE | Aprile 2020

Tabella 6

l'ingresso, ma che una buona parte degli ingressi per acquisti abbinati è spinta dai Prodotti di Automedicazione per il Sistema Nervoso.

E' interessante infine provare a capire come la capacità di investire della farmacia su questo genere di prodotti possa portare traffico all'interno del punto vendita, consentendo di raggiungere persone che hanno un determinato tipo di bisogno e che possono così individuare nella farmacia un punto di riferimento importante.

Per quantificare questo aspetto sono state analizzate alcune farmacie che, nell'ultimo anno, hanno mostrato specializzazione in questo mercato, facendo registrare importanti tassi di crescita. Le farmacie analizzate (grafico 3) che partivano dall'aver 47 ingressi medi mensili nell'anno legati ai Prodotti di Automedicazione per il Sistema Nervoso hanno raggiunto i 61 ingressi medi/mese nell'anno successivo. Il punto importante è che, in assenza di questo focus sul mercato in analisi, la farmacia avrebbe prodotto un incremento di soli 4 ingressi medi/mese. Avere lavorato su questa categoria ha portato 10 persone in più al mese in farmacia, corrispondenti a

160 € di fatturato incrementale per i soli prodotti per il Sistema Nervoso (no Rx). L'analisi mostra quindi come il

mondo che ruota attorno a questa categoria abbia ancora importanti potenzialità da sfruttare. ■

Analisi scontrini farmacia media italiana

Anno mobile a febbraio 2020

Fonte: New Line Ricerche di Mercato



Grafico 2

Analisi scontrini farmacia specializzata

Anno mobile a febbraio 2020

Fonte: New Line Ricerche di Mercato

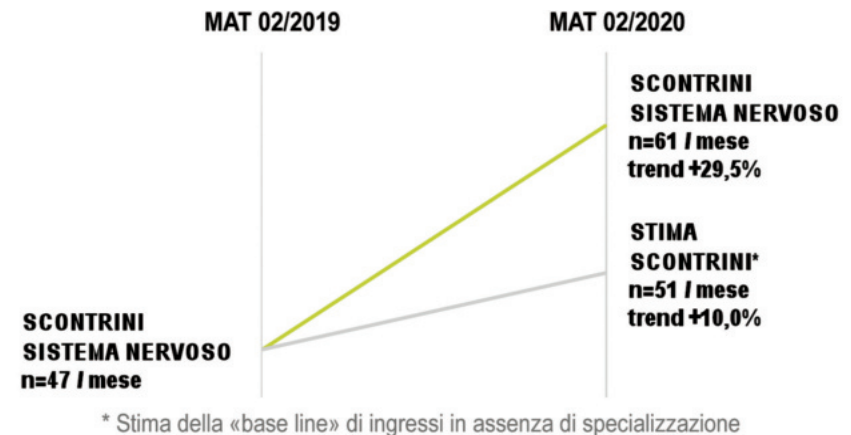


Grafico 3