

DERMOESTETICA IN FARMACIA VERSO UN NUOVO SERVIZIO

Un modo unico per concepire l'estetica in Farmacia, un corner di auto trattamento dermocosmetico legato al reparto cosmesi, per i clienti più esigenti.

Secondo i dati rilevati su un campione di circa 2.000 farmacie, negli ultimi dodici mesi terminanti ad Aprile 2012, il comparto dermocosmetico nel suo complesso mantiene valori molto interessanti (94.000 euro medi per Farmacia) con un trend stabile.

Nell'ambito della dermocosmetica, il segmento dei trattamenti viso resta il più interessante. Da solo, sviluppa un fatturato medio di 32.458 euro con un andamento del tutto stabile. Tra i trattamenti viso, i prodotti antinvecchiamento rappresentano da soli quasi la metà del fatturato e sono gli unici a registrare un incremento; tutto può diventare un pretesto per invitare la cliente a rilassarsi comodamente seduta nella poltrona. In questo ambiente calmo diviene facile portare alla conoscenza approfondita di prodotti e in tal modo, perché no, concludere con la vendita di prodotti. Il tutto con contorno dell'ambiente Farmacia e in particolare del reparto dermocosmetico, che offre prodotti da utilizzare per i trattamenti e si avvale del sostegno e della competenza qualificata della figura della responsabile, che coordina e introduce il servizio di auto trattamento dermocosmetico.

Per la prima volta il Farmacista può proporre trattamenti dedicati alla bellezza che non richiedono la presenza di personale specializzato e permettono al cliente della Farmacia di auto trattarsi in piena autonomia, con tempi e costi molto contenuti: il concetto deve essere quello di un servizio salute declinato in area cosmesi. Quindi non devono essere ambienti separati: l'atmosfera della Farmacia è di per sé affidabile e appagante.

La differenza è data dalla maggiore fiducia che il cliente riversa nella Farmacia. Ed è il cliente che oggi sceglie spesso la Farmacia per i trattamenti estetici perché all'interno del nuovo contesto trova risposta alle sue necessità.

Di certo questo tipo di servizio è limitato a Farmacie che già gestiscono in modo appropriato il reparto dermocosmetico: è necessaria, quindi, un'adatta di reparto, che non fa i trattamenti ma che gestisce appuntamenti, giornate, promozioni e stagionalità.

Innovazione e visione. Questi ingredienti spesso trasformano in farmacisti più audaci in veri e propri imprenditori, cambiando e rivoluzionando il proprio modo di lavorare.

Esempio ne è l'autotrattamento dermoestetico, un nuovo servizio che è già realtà in molte decine di Farmacie italiane. Non ci sarebbe da stupirsi se nel giro dei prossimi anni questo tipo di innovazione si espandesse a macchia d'olio e diventasse luogo comune delle croci verdi. La cosmesi ha fatto passi da gigante e si è ritagliata fette di mercato che raggiungono il 20 per cento del fatturato commerciale delle Farmacie, per non parlare della realtà best performance, in cui creme e maquillage salgono anche al 22 per cento. Ma questo non bastava e così è nata l'idea di portare in Farmacia la tecnologia l'estetica in un corner legato al reparto cosmesi.

Ma i clienti cosa ne pensano della nuova realtà in Farmacia?

Lo riconoscono senza dubbio un servizio consono alla Farmacia, ma bisogna dire che già da anni la Farmacia ha puntato sulla cosmesi con assortimento e consulenze professionali, per cui ora le clienti vedono nell'estetica la naturale evoluzione della loro Farmacia.

Per concludere, possiamo affermare che la minore disponibilità alla spesa dei consumatori sembra andare di pari passo con i risultati che abbiamo evidenziato: maggiore attenzione al prezzo ma anche fiducia nella Farmacia a cui viene riconosciuta una maggiore specializzazione rispetto agli altri canali.

Attenzione, quindi, a presidiare tutti i settori legati al consiglio professionale.

- Cosa si aspetta il cliente da un servizio YOUNG AGAIN® in Farmacia?

- Capacità di ascolto ed una diagnosi corretta e professionale

- Servizi qualificati, personalizzati ed efficaci

- Vivere un'esperienza gratificante durante il servizio di auto trattamento

- Minimo investimento di tempo per un risultato ottimale

- Una proposta di prodotti efficaci per la prosecuzione dei trattamenti a casa.



IL PARERE DEL MEDICO DR. PAOLO MEZZANA,

Chirurgo Plastico, Ricercatore in Chirurgia Plastica e Dermatologia U.S.I. Casa di Cura Marco Polo - Roma.

YOUNG AGAIN® - Fotobiostimolazione e Fotoeudermia

Gli effetti benefici della Fotobiostimolazione e della Fotoeudermia sono da anni ampiamente riconosciuti ed accettati nella medicina e nella chirurgia con innumerevoli campi di applicazione.

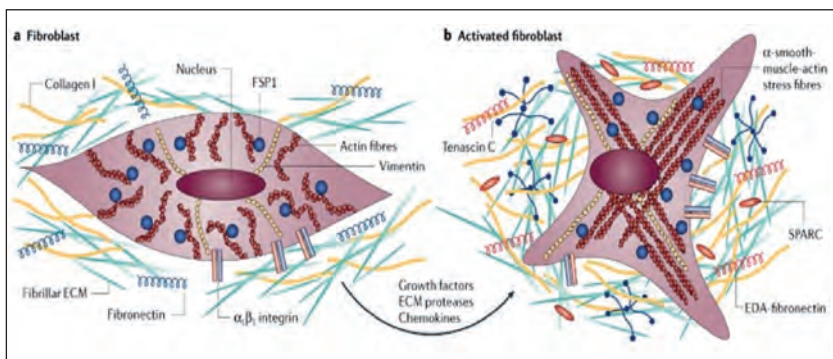
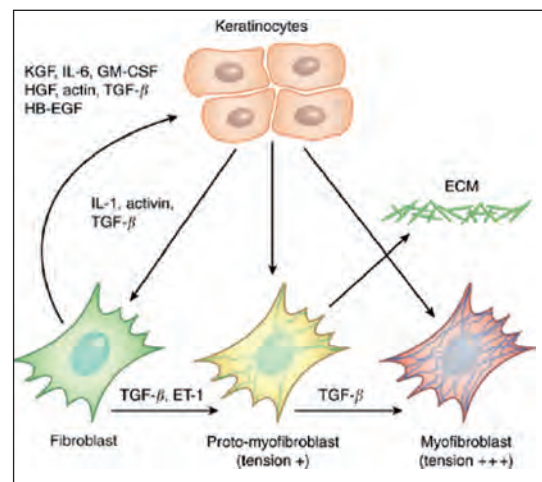
YOUNG AGAIN® è una tecnologia unica e brevettata in tutto il Mondo di Fotobiostimolazione e Fotoeudermia, ovvero un forte potenziatore metabolico e veicolatore di alcune molecole attraverso lo strato dermo-epidermico.

➤ FOTOBIOSTIMOLAZIONE:

- Enfaticazione dell'attività dei cheratinociti (stimolazione del turnover della pel-le) = effetto antiaging (Luce Rossa)
- Miglioramento della fase di cicatrizzazione e riparazione della pelle (Luce Rossa)
- Effetto batteriostatico (Luce Blu)

La nuova vitalità dei fibroblasti attivati:

- fibroblasto
- fibroblasto sollecitato dalla Luce



➤ FOTOEUDERMIA:

- L'attivazione della Luce ricarica l'ATP e attiva una reazione chimica delle cellule della pelle e dei capelli
- La recettività delle cellule ai prodotti cosmeceutici è migliore e più rapida
- Il motore delle cellule è più performante

