

P2 passarella

Organizzare l'efficienza del reparto dermocosmetico

LO SCENARIO

Negli ultimi anni nelle farmacie italiane si è verificato un continuo e costante aumento del fatturato del reparto cosmetico per ragioni quali:

- Crescita della ricerca di uno stato di benessere e bellezza in strati sempre più ampi della popolazione, sia in fasce sociali di livello più elevato sia tra i meno abbienti.

- Adozione di politiche più aggressive nella comunicazione da parte dei produttori di cosmetici caratterizzate da cospicui investimenti anche nel canale farmacia, nel quale trovano uno sbocco privilegiato per l'immagine e la serietà di cui gode.

- Migliorata formazione dei titolari e del personale della farmacia tramite istruzione e corsi di aggiornamento che da un lato hanno reso più competenti gli operatori e dall'altro li hanno sensibilizzati a divenire consulenti del cliente.

- Esposizione resa più efficace anche grazie all'ampliamento, dove possibile, degli spazi dedicati e alla giusta collocazione.

- Ottimizzazione del layout di questo reparto del punto vendita a opera dei progettisti di arredi. L'utilizzo sempre più frequente di immagini luminose e segnaletica ha aiutato la percezione del reparto, avvicinandolo in modo positivo all'immagine delle profumerie più avanzate e assicurando una più efficace disposizione di prodotti e linee sugli scaffali;

- Tentativo da parte delle aziende presenti solo in farmacia di conquistare gli spazi necessari per esporre in modo ottimale le referenze, fino ad arrivare in alcuni casi all'inserimento di corner ben visibili che attirano il cliente e affermano il marchio;

- Presidio del reparto da parte di

una persona fissa e competente che in maniera discreta assiste e consiglia il cliente, pur senza limitare la vendita d'impulso.

LA SOLUZIONE

P2 Passarella, azienda attiva da 45 anni nel settore degli arredi per farmacia, è specializzata nella progettazione degli arredi e nello studio del layout come testimoniano le importanti realizzazioni curate in Italia e all'estero. È stata, infatti, tra le prime aziende non solo a proporre la parete espositiva con fondale retroilluminato arricchito da immagini accattivanti ma anche a utilizzare la segnaletica con visual e immagini tematiche nelle farmacie. Accompagnando il cliente nelle scelte, è diventata un partner in grado di assicurare risultati di qualità e soddisfazione delle attese.

La capacità di progettare e produrre arredi personalizzati e su misura è garanzia indispensabile per fornire alla farmacia il giusto grado di diversità che la contraddistingue da qualunque altro punto vendita anche del canale.

Non avendo una produzione seriale l'azienda è sempre in grado di intervenire velocemente apportando le necessarie correzioni in funzione dei cambiamenti sempre più frequenti delle mode e del mercato.

Molto importante anche l'analisi del bacino di utenza, della concorrenza e del raffronto dei dati di vendita, attraverso i quali si può ottenere una fotografia reale delle potenzialità della farmacia, spesso non sfruttate appieno. Ovviamente questo non vale solo per il reparto cosmetico ma per tutto il parafarmaco. Per facilitarne la vendita è fondamentale che i cosmetici siano collocati in un ambiente dotato di un appeal sufficiente

P2 Passarella
Via Pietro Mascagni 85
20033 Desio (Mi)
Tel. 0362-301956
Fax 0362-301706
www.p2passarella.it
info@p2passarella.it



ad assicurare al cliente un assortimento attuale e in linea con i gusti e le tendenze più recenti. Ciò è ben dimostrato dalle profumerie della catena Sephora, che devono il proprio successo a un nuovo modo di impostare il negozio e la vendita. Ampi spazi, esposizione ordinata di tutte le linee, utilizzo di immagini, segnaletica, reglette, accesso invitante e libero usufrutto degli spazi senza timori e remore. Il negozio diviene un'area fruibile, un punto di incontro, dove si cercano le ultime novità.