

IL FUTURO “DERMOCOSMETICO” DELLA FARMACIA:

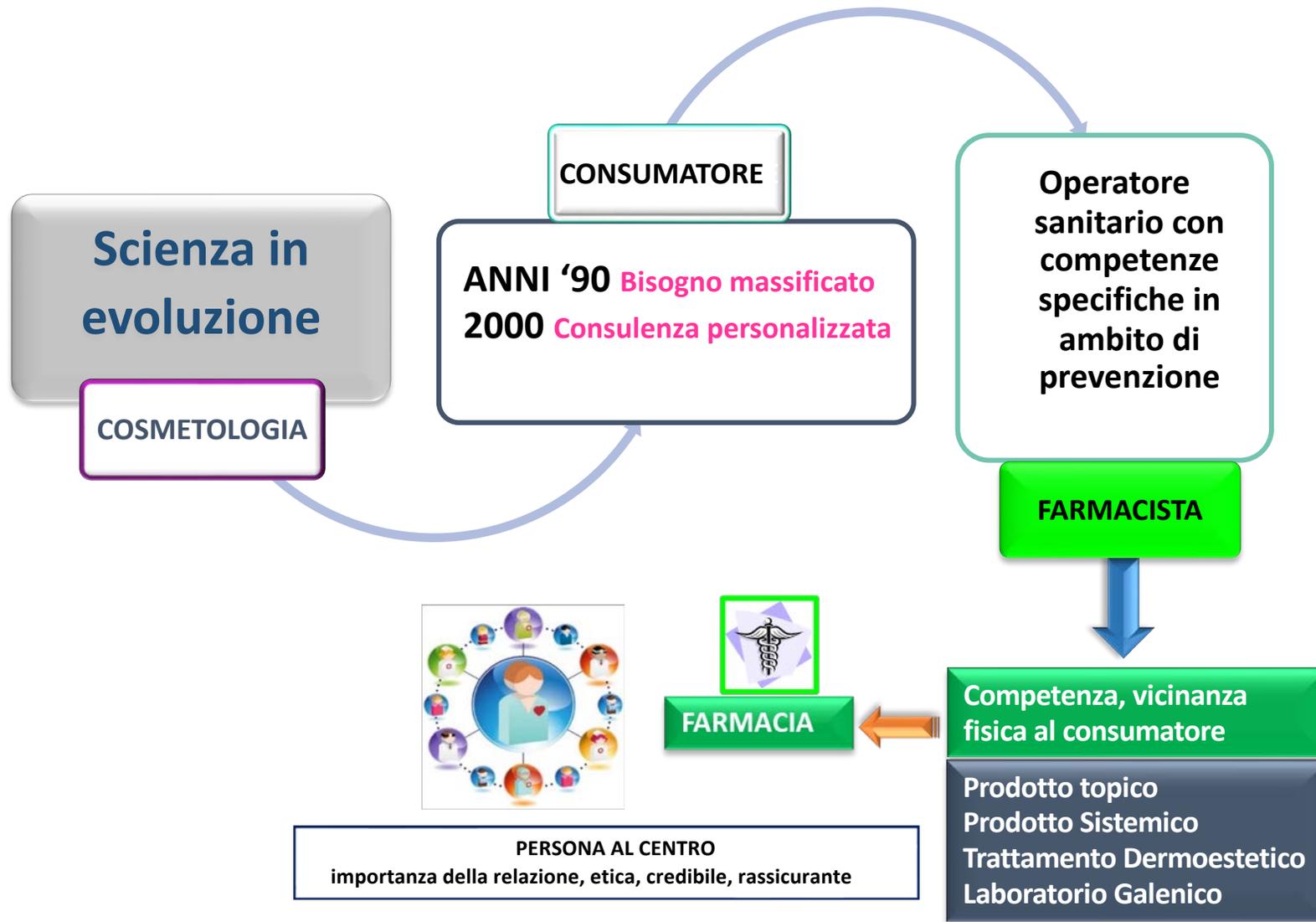
come e perché formare un *team* qualificato per ottimizzare le *performance* al reparto

Marisa Ascioti - Farmacista, Cosmetologa, Direttore Corso per Informatore Cosmetico Qualificato (ICQ®)

LO STORICO DEI CONSUMI PER CANALE



	1976	2006	2017
Farmacia	12,2	13,9	18,5
Profumeria	30,9	25,8	19,9
GDO e altri canali	44,3	40,6	41,2
Domicilio	7,6	3,8	4,7
Corrispondenza*	/	0,8	3,4
Saloni di bellezza	5,0	3,1	2,3
Acconciatura	/	8,5	5,7
Erboristeria	/	3,4	4,4



CONSUMATORE in **farmacia**



Situazioni Tipiche

- Il cliente entra in farmacia e si dirige al banco etico con una prescrizione di farmaci e/o dermocosmetici dello specialista
- Il cliente entra in farmacia per comprare un prodotto dermocosmetico preciso
- Il cliente entra in farmacia perché ha un inestetismo da trattare e chiede consiglio





COSMOFARMA[®]
EXHIBITION
La sinergia al centro



COSMETIC
SUMMIT

Processo di Marketing al Reparto



Il FUTURO possibile del REPARTO

- **FARMACISTA PRESCRITTORE di DERMOCOSMESI**
- Responsabile della strategia di branding, della formazione del team di reparto, della prescrizione del trattamento e del calendario controlli

- **AMBULATORIO DERMOCOSMETICO**
- ambiente separato, attrezzato come uno studio medico: lettino, dermatoscopio, cartelle di trattamento.



Farmacia Dottor Rossi

Cartella di trattamento dermocosmetico

Sig.ra Luisa Bianchi, nata a Milano il 25.02.60 Residente in: via G. Balleza 12, Milano
Professione: casalinga Prima visita: 12 febbraio 2015

Anamnesi Comparsa di piccole lesioni pigmentate sul viso circa 1 anno fa e sul décolleté da gennaio. Abitudine a doccia solari, almeno 2 volte al mese, a partire da ottobre. Fumatrice. Menopausa, in terapia estrogenica. Pelle secca - fototipo 3. Cute e lesioni poco trattate con esfolianti e pulizia del viso periodica.

Investimento da trattare Iperpigmentazione lieve su viso e décolleté (macchie sparse di diverse dimensioni).

Prescrizione trattamento
Cabina estetica: Trattamenti dermoestetici: trattamento esfoliante con acido mandelico ogni 15 giorni. Rivalutazione periodica delle lesioni tramite immagini. In caso di persistenza delle lesioni, cura di IPL 2 volte al mese fino a remissione.

Prodotti per il trattamento domiciliare (annotare anche la marca dei prodotti)
a. **Dermocosmetici:** viso: dopo la detersione, al mattino crema depigmentante, crema idratante e protezione solare SPF 50 schermo fisico + fisico. BB cream o fondotinta uniformante. La sera, rinnovatore cellulare e crema depigmentante, gel esfoliante 2 volte alla settimana.
b. **Nutraceutici:** antiossidanti.

Calendario controlli
Marzo
Cabina estetica: trattamento esfoliante con acido mandelico ogni 15 giorni.
Prodotti per il trattamento domiciliare: al mattino, crema depigmentante, idratante o protezione solare SPF 50; BB cream/fondotinta uniformante. La sera, rinnovatore cellulare e crema depigmentante. Gel esfoliante 2 volte alla settimana. Integratore antiossidante.



Il FUTURO possibile del REPARTO



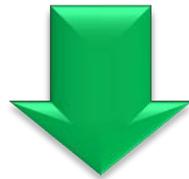
- **TEAM di REPARTO:** FARMACISTA

+

RESPONSABILE DI REPARTO = accoglienza, controllo dei protocolli, follow up del cliente , attività di comunicazione

ESTETISTA SPECIALIZZATA = responsabile dei trattamenti manuali, in osservazione dei protocolli

- **DIMENSIONE *phygital*** = INTEGRAZIONE DEI SERVIZI *on e off line*



PRESIDIARE il TERRITORIO dal punto di vista del **BENESSERE**,
MIGLIORARE la RELAZIONE di FIDUCIA con i CLIENTI, la **PROFITABILITÀ**
al **REPARTO**, **RAFFORZARE l'IDENTITÀ** di **CANALE**





FARMACIA

Punto di riferimento multidimensionale per bellezza e benessere

MISSIONE



FARMACISTA

Promotore della ridefinizione dell'identità di canale, **PRESCRITTORE** di soluzioni personalizzate per gli inestetismi

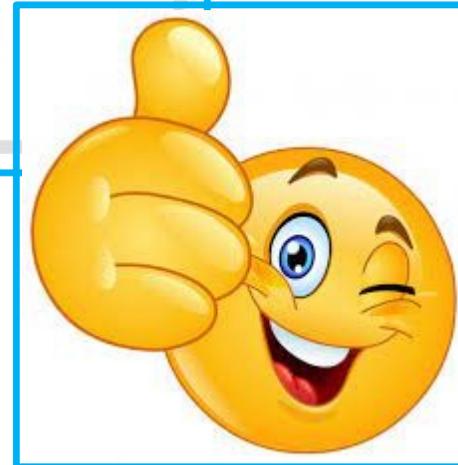
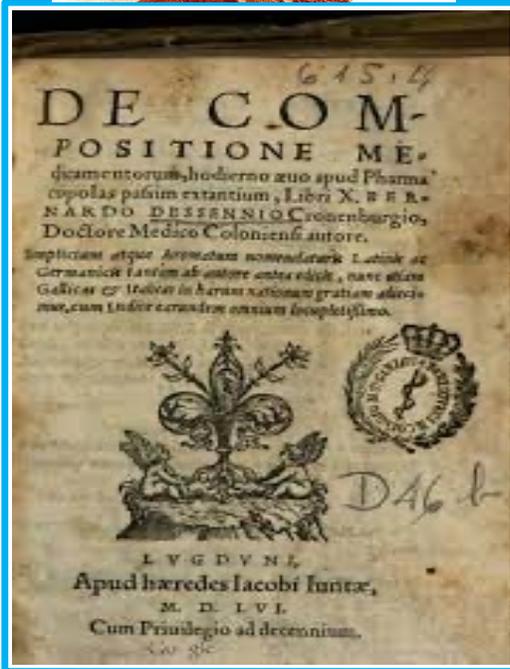
VISIONE



CANALE di RIFERIMENTO PER IL CONSIGLIO DERMOCOSMETICO

in grado di rispondere in modo più completo rispetto ad altri canali di vendita

VALORE



«L'essenza del marketing sta nel migliorare la vita dei propri interlocutori, nel capire come si possa arricchire la loro esistenza. Se si fa questo, si finisce per arricchire anche la propria»

GRAZIE PER LA VOSTRA ATTENZIONE

www.corsoicq.it

Facebook | Corso ICQ – Informatore Cosmetico Qualificato

Instagram | Corso ICQ

Linkedin | Maria Teresa Ascioti

| Corso ICQ – Informatore Cosmetico Qualificato

Email | m.ascioti@corsoicq.it

Cell. | +39 334 8363824