

A close-up photograph of a woman's face and hair. Her hair is voluminous, styled in soft waves, and has a rich brown color with lighter, ashy highlights. Her eyes are dark and looking slightly to the side. The lighting is soft, highlighting the texture of her hair and the contours of her face.

HAIRCARE: un'area di crescita per la farmacia, all'insegna dell'expertise healthy & beauty

Gli investimenti di tempo ed energie sono ripagati da clienti motivati, ben disposti ad accogliere il consiglio e altamente fidelizzabili

La Dermocosmesi in Farmacia ha ritrovato vitalità e i numeri in crescita incoraggiano a fare nuovi passi avanti, prendere nuove iniziative per rendere attrattiva l'offerta di prodotti e servizi, fare scelte serie e mirate per arricchire le competenze di consiglio, comunicazione e managerialità.

È con questa energia verso nuove opportunità da cogliere che ti invito a guardare all'haicare nella tua farmacia. Sì, è il momento giusto per dare un boost, partire da quel capitale consolidato di attenzione e fiducia che i clienti ti hanno già riconosciuto (specie nell'area delle problematiche del cuoio capelluto) e costruire un piano di espansione che sappia cogliere al meglio il vento di alcuni trend globali importanti che, a mio avviso, vanno a braccetto con la credibilità della farmacia come hub dinamico di una bellezza che è benessere. E se ad oggi il mercato dei capelli in farmacia copre circa l'8% del fatturato, questa quota ha interessanti margini di ampliamento, laddove l'area capelli viene letta e colta con la giusta prospettiva e valorizzata dalle competenze. Ti accompagno quindi in un ragionamento in 3 step utile per:

- Scorgere le opportunità (nel tuo contesto).
- Potenziare e valorizzare la base solida di credibilità che arriva dalla gestione delle problematiche.
- Apirti ancora di più a nuove aree di vendita sulla bellezza dei capelli che, oggi più che mai e per diverse generazioni, è cura della salute dei capelli!

Partiamo dalle opportunità

I capelli sono da sempre e per tutti un elemento non trascurabile dell'immagine personale:



la cornice del volto, per alcuni un'ossessione estetica, per altri un cruccio per via di problematiche come caduta, forfora, fragilità su cui la farmacia è da tempo in prima linea. L'interesse per una chioma lucente, protagonista nei consigli di celebrity e influencer di ogni calibro, è trasversale e avrai notato come anche le giovanissime siano sempre più attente a proteggere i capelli da asciugatura e piastre, trattamenti e colorazioni estreme, con un'attenzione che richiama **PAROLE CHIAVE come idratazione, termoprotezione, detox, esfoliazione, hair botox... dall'obiettivo decisamente Healthy-Looking Hair.**

Anche per i capelli si è fatto largo il trend della **SKINIFICATION** che si fonda sull'esigenza di curare i capelli e il cuoio capelluto con formulazioni sempre più ricche e performanti, in una routine personalizzata che richiama gesti e attivi protagonisti dello skincare.

Un prezioso terreno di sensibilità diffusa tutto da valorizzare per te adesso!

Immagino che queste keyword ti abbiano richiamato momenti del dialogo con le clienti durante la tua vendita beauty e come tu possa linkare l'haircare ad un momento di consiglio skincare e viceversa!

Ti richiamo un altro elemento chiave: i capelli, come la pelle, sono una cartina di tornasole del benessere globale e risentono in modo rapido e significativo delle modificazioni nella vita della persona. Anche quelle più comuni e spesso sottovalutate.

I capelli registrano visibilmente:

- periodi prolungati di forte stress;
- stati carenziali (di vitamine e minerali in particolare);
- cambiamenti ormonali (menopausa, gravidanza etc);
- assunzione prolungata di alcune categorie di farmaci anche molto comuni;
- fattori legati allo stile di vita (es. fumo).

Tutte circostanze che in farmacia puoi intercettare al banco e in reparto.

Hai colto un'occasione di consiglio che non stai valorizzando in modo proattivo e sistematico?

Lasciamelo dire: chi meglio di te?

Hai occasioni di dialogo, proposte complete ed efficaci in&out, consigli pratici che facilitano e mantengono i risultati.

Ecco quindi il secondo step e il mio consiglio:

esplosi e capitalizza al massimo ciò che già hai, ovvero la tua credibilità sulle problematiche tricologiche molto diffuse, come caduta e forfora. È una base solida di consolidamento del patrimonio di autorevolezza e reputazione.

Per farlo cura queste 3 risorse:

- **COMPETENZA DA ESPERTO:** approfondisci la conoscenza tecnica, aggiornati sui prodotti e le nuove tecnologie, studia in modo da sapere e studia anche come passare facilmente dalla teoria alla pratica davanti al cliente! Devi avere sempre "sulla punta della lingua" le occasioni di aggancio e consiglio, le domande da fare, quali attivi e quali gesti quotidiani a seconda della problematica, ma anche dello stile di vita del cliente.
- **ORGANIZZAZIONE:** fissati a calendario i momenti chiave dell'anno (stagioni) in cui si intensificano le richieste sui diversi temi e preparati al meglio con risorse e assortimento. Ma soprattutto, organizza protocolli comuni di lavoro da condividere con tutto il team, perché il tema della salute dei capelli è una risorsa che merita un impegno di tutti, dal banco al reparto Dermocosmesi. Nei momenti chiave dell'anno, organizzati con espositori, kit campioni, materiale informativo per essere sistematico nell'agganciare il consiglio complementare anche a partire da una ricetta che arriva al banco.

Sarah Cossu

È esperta di comunicazione e vendita nel settore beauty & wellness, professional coach e trainer di ventennale esperienza. Managing director di We! Wellness, con la sua squadra opera per primarie aziende farmaceutiche e cosmetiche in progetti innovativi di trade marketing e nella formazione di reti di trainer e agenti. Da oltre 20 anni è al fianco dei farmacisti in laboratori di formazione e coaching mirati alla competitività. È direttore e Master trainer dell'Accademia pharmacybeautycoach.it





- **COMUNICAZIONE DINAMICA:** programma e proponi iniziative, giornate di check up a valore aggiunto, campagne, comunicandole in modo efficace e tempestivo. Qui, per esperienza, c'è da migliorare! E non stancarti di comunicare: la prima ragione per cui i clienti non acquistano è perché non sanno, o non hanno chiarezza!

È uno sforzo che ripaga! Sono i pilastri del metodo che forniamo nella nostra *Pharmacy Beauty Coach Academy* e abbiamo evidenza, ogni giorno, dei grandi risultati che anche tu puoi raggiungere! Anche perché... non parliamo di mercati di nicchia. Pensa alla caduta dei capelli, che colpisce circa 20 milioni di persone tra giovani, adulti uomini e donne, ed è una problematica ad alto coinvolgimento emotivo perché sono in ballo la percezione di sé e la sicurezza in stessi. E anche sul diffuso problema della forfora la tua expertise può cogliere molte quotidiane opportunità, perché i clienti spesso si rivolgono alla farmacia, e sono tanti: secondo uno studio dell'Università di Bologna, ne soffre il 50% dei giovani maschi italiani, specie tra i 18 e i 30 anni, anche le donne ne soffrono, dal 50% al 40%, ed è un disagio che impatta sulla vita sociale e affettiva. Tutti clienti molto motivati, ben disposti ad accogliere il consiglio anche articolato e che, se soddisfatti dei risultati, sono altamente fidelizzabili.

E concludo così con il terzo step: **da questa solida base puoi aprirti, ora più che mai, a un mercato più ampio della bellezza-benessere dei capelli che abbraccia la già citata skinification.**

La cura del cuoio capelluto è oggi un gesto essenziale per una chioma bella, un must del nuovo haircare trend che emerge anche sul web, con un aumento ricerche del termine "trattamento per il cuoio capelluto" (+70% su pinterest).

In questa stagione, poi, hai subito una grande occasione di consiglio molto trasversale: gli effetti di sole, salsedine, piscina, lavaggi frequenti si leggono nei capelli provati di clienti che non sempre hanno prestato attenzione ai trattamenti di protezione e prevenzione dai danni "vacanzieri". Fatti trovare pronta, con messaggi catching su social e sul punto vendita, organizza promozioni mirate all'acquisto di kit di prodotti che fanno recuperare vitalità e lucentezza.

E da qui? Ecco l'altra dritta per te: da qui potrai espandere il tuo ruolo di beauty coach per una garanzia di salute-bellezza del capello tutto l'anno. Anche perché subito ti troverai ad aprire una nuova stagione chiave per i capelli: l'autunno! Le risorse non mancano: dalla detergenza mirata allo styling, ai trattamenti protettivi, nutrienti e riparatori (maschere, fiale, lozioni e spray) passando per integratori specifici ricchi ad esempio in acidi grassi e vitamine (soprattutto del gruppo B), ferro, zinco e magnesio, puoi avere un arsenale di proposte qualitative. Prepara il tuo mix assortimentale in modo calibrato al tuo bacino, alle tue potenzialità di espansione e con un focus attento alla stagione.

E rafforza le tue competenze, per tempo, perché sarai tu a fare davvero la differenza!

Sarah Cossu



WE! WELLNESS

Via Wildt, 19/3
20131 Milano
Tel 02.89456312
www.we-wellness.com
www.pharmacybeautycoach.it