

Cosmetico

Panorama

N. 3 - Maggio/Giugno 2014

L'APPUNTAMENTO CON LA COSMESI DI

Farmamense

Speciale solari

Sotto questo sole
in sicurezza



INCHIESTA

Aziende: così
aiutiamo la farmacia

FOCUS

Adolescenza:
nemici per la pelle



Make-up in farmacia: così vinci la sfida

3. Far vivere l'esperienza del prodotto

Corner, stazioni dedicate, giornate e iniziative speciali: il makeup è un prodotto "experience" ed è importante dare alla cliente tempi, spazi e modi corretti per sperimentare. Fondamentale, dunque, creare uno spazio per mini-sessioni di trucco personalizzato.

GLI EVENTI MAKE-UP

La giornata trucco può essere organizzata attraverso truccatori professionisti esterni (inviati dalle aziende o scelti dalla farmacia), o dal personale interno, quando appositamente formato attraverso corsi specifici.

Le regole di una giornata make-up di successo sono:

- selezione delle clienti (mix tra nuove e già fidelizzate);
- comunicazione efficace sul punto vendita;
- cura di ogni dettaglio che contribuisce all'esperienza delle clienti;





Un angolo dedicato, dimostrazioni sui prodotti, ma, soprattutto, il consiglio esperto del camice bianco. Ecco qualche pratico suggerimento per un percorso che veda il make up protagonista in farmacia

Un espositore ben posizionato in reparto offre alla cliente un accesso semplice e autonomo al make-up, ma vedere il proprio volto valorizzato da mani esperte e ricevere un consiglio personalizzato è emotivamente più appagante per le donne di ogni età. Le vendite assumono, infatti, una dimensione più significativa se accompagnate dalla competenza tecnica del personale. Ecco come potenziare la performance in area make-up.

1. Essere specialiste del consiglio

La buona profumeria insegna: competenza e brevi dimostrazioni professionali vincono. Il primo passo è, quindi, sviluppare l'expertise attraverso una formazione mirata. Ma bisogna distinguersi creando uno specifico consiglio del farmacista sul make-up, coerente con il

contesto farmacia e ancorato a una convinzione: la bellezza è parte del benessere psicofisico.

Per argomentare nel modo giusto il prodotto è preziosa una breve dimostrazione. Corsi tecnici pensati ad hoc per la farmacia insegnano ad animare costantemente il corner make-up con qualità e professionalità.

2. Dare il buon esempio

Un viso curato e ben truccato aiuta nella vendita del make-up, perché niente convince più dell'essere testimonial di quanto si propone. Il trucco di una credibile ambasciatrice è, dunque, coerente con lo stile personale, sempre consono al contesto farmacia, studiato per valorizzare i punti di forza del volto e a lunga tenuta e massimo comfort.

- coinvolgimento della farmacia e, soprattutto, della responsabile di reparto per dare rilievo al servizio esclusivo offerto;
- compilazione della scheda make-up per la cliente e proposta del kit dei prodotti personalizzati.

L'ACCADEMIA DI AUTO-TRUCCO

Per la farmacia che punta al servizio e a coinvolgere sempre più le clienti, uno strumento di grande appeal sono le accademie di auto-trucco. A

farmacia chiusa e con il supporto di trainer esperti, si possono offrire programmi per valorizzarsi grazie all'uso mirato di prodotti e strumenti. Il risultato sulle clienti è importante e tangibile su più livelli:

- innanzitutto si rafforza la relazione con la farmacia in un divertente incontro "al femminile"
- cresce la dimestichezza delle clienti con il make-up
- aumenta lo stimolo all'acquisto di un ventaglio più ampio di prodotti in farmacia, che si rinnova poi con le nuance stagionali e le novità moda.

** Consulente e formatrice Managing director di Wel Wellness*

COME ALLESTIRE LA MAKE-UP STATION?

La make-up station mobile è ideale per spazi ridotti e per prove trucco non frequenti, mentre la postazione make-up fissa è un angolo costante di servizi beauty che incuriosisce le clienti e comunica uno spazio intimo e sempre attivo dedicato alla bellezza. In ogni caso, la postazione merita cura, ordine e igiene, luci possibilmente daylight, materiale rigorosamente monouso (fascette per i capelli e mantelline in Tnt per proteggere gli indumenti, veline, cottonfioc, spugnette in lattice, cotone e simili), la detersione delle attrezzature dopo ogni sessione.

Che si decida, poi, per un angolo fisso con specchiera o si opti per una make-up station mobile, la postazione deve sempre garantire alla cliente comfort e giusta privacy. Ecco alcuni accorgimenti da rispettare:

- **temperatura confortevole** - evitare posizioni vicine all'ingresso o a porte scorrevoli
- **seduta comoda** - anche una postazione express deve essere piacevole, dall'imbottitura della seduta allo schienale di so-stegno
- **visibile, ma non in mostra** - è bene che la postazione sia visibile a chi entra in reparto, ma è sempre male mettere "in vetrina" la cliente. Utile, piuttosto, ove lo spazio lo consenta, l'effetto "vedo-non vedo" attraverso un separé.

