

Boots Laboratories arriva in Italia

Alliance Boots entra in una nuova fase di espansione europea della propria gamma di prodotti cosmetici anti-età a marchio Boots Laboratories. Dopo il successo ottenuto in Francia e Portogallo, quest'estate i cosmetici Boots Laboratories saranno lanciati in Italia. Per il mercato italiano, Alliance Boots ha concluso un accordo di partnership con Procter & Gamble, facendo leva sulla capacità commerciale dell'azienda per distribuire e promuovere il brand alle farmacie. Ornella Barra, chief executive della divisione Pharmaceutical Wholesale di Alliance Boots, ha dichiarato: «Serum 7, il siero anti-età per la cura della pelle di Boots Laboratories è già molto popolare nelle farmacie in Francia e Portogallo. Il nostro obiettivo è di espandere il marchio e siamo lieti di lavorare in collaborazione con P&G per rendere questi prodotti pluripremiati, accessibili ai consumatori italiani, sostenuti dalla fiducia nel patrimonio



del marchio Boots». Soddisfazione espressa anche da Gianni Ciserani, presidente Europa Occidentale di P&G: «Siamo entusiasti di questo accordo che unisce la forza di due aziende esperte a livello mondiale. Alliance Boots è molto importante per la sua esperienza nel canale farmaceutico e per la sua linea di prodotti specificamente studiati per le farmacie. P&G porterà la sua esperienza nel costruire grandi marchi, nel commercializzare prodotti di successo e nella conoscenza dei consumatori».

Un nuovo modello di servizi

Essere Benessere ha presentato "All in One", la piattaforma che le farmacie del circuito Sistema salute network hanno a disposizione per la gestione della farmacia. È il portale che permette al titolare di avere sotto controllo l'intera gestione. Presentato al Farmashow nella giornata di apertura di Cosmofarma Exhibition, "All in one" è lo strumento che Essere Benessere mette a disposizione delle farmacie che entrano nel suo programma di affiliazione Sistema salute network. In linea con la filosofia Essere Benessere, da sempre orientata a proporre un modello innovativo di farmacia, il portale si presenta come un nuovo modello di servizi dedicati alla farmacia. Come in una sorta di cruscotto virtuale, il titolare può gestire con un click la pianificazione della propria attività (calendari di attività sul pun-

to vendita, planogrammi assortimentali, piani promozionali) e il controllo (monitoraggio delle vendite, dello stock e dei margini), anche confrontandosi con le altre farmacie del network che presentano caratteristiche simili; può inoltre monitorarne l'andamento in tempo reale in base agli obiettivi commerciali e di marketing condivisi con Essere Benessere, che rappresenta un punto di riferimento strategico e un supporto concreto per il titolare e i suoi collaboratori nello sviluppo della farmacia. C'è infine l'area dedicata alla formazione attraverso corsi (anche Ecm) e approfondimenti fruibili on line dal personale della farmacia. "All in one" permette anche di condividere informazioni come manuali,

procedure, documenti, immagini, elenchi, avvisi, listini, promozioni, rubriche, indirizzi, collegamenti; è un integratore di soluzioni tecnologiche e fornisce supporto

a tutte le attività del punto vendita, come per esempio le tessere fedeltà. «In un mercato che parla sempre più spesso di servizi, Essere Benessere ha proposto un modello di servizi per la farmacia», ha commentato Gianluca Strata,

responsabile del programma di affiliazione di Essere Benessere. «Abbiamo voluto offrire al farmacista uno strumento completo che gli consenta di sapere in ogni momento dove andare e quali siano i servizi più giusti per la sua specifica attività. I risultati? Sorprendenti, soprattutto in termini di tempo impiegato per svolgere mansioni che prima richiedevano giorni di calcoli, e che ora sono, in tempo reale, davanti agli occhi del farmacista. Possiamo parlare di una vera rivoluzione».

