

# GUIA DA FARMÁCIA

REVISTA DIRIGIDA AOS PROFISSIONAIS DE SAÚDE

contendo

ANO XXVI • Nº325  
DEZEMBRO DE 2019

## ESPECIAL VERÃO

Chegada dos dias mais quentes do ano acende alerta para doenças de pele e cuidados com a alimentação

## SAZONAL

Torne os meses de janeiro e fevereiro lucrativos para a farmácia com mix certo e ações direcionadas no ponto de venda

# CONFIANÇA ELEVADA

Tripés que garantem o bom desempenho econômico - como emprego, renda e mais crédito no mercado - devem trazer força à economia. Expectativas são de que setor farmacêutico embarque na mesma esteira





BELEZA

# A moda na ponta dos dedos

AS CORES, O FORMATO E ATÉ A TEXTURA DOS ESMALTES MUDAM DE ACORDO COM AS ESTAÇÕES DO ANO. A CHEGADA DO VERÃO É MARCADA PELOS TONS MAIS VIBRANTES E NAIL ART, PERFEITO PARA AS MULHERES QUE QUEREM INOVAR

POR LAURA MARTINS

A moda permeia diversos momentos e aspectos da vida das pessoas. As roupas, os cabelos, a escolha do sapato e dos acessórios perfeitos são uma forma da pessoa se expressar.

As unhas fazem parte desse processo, principalmente no caso das mulheres. A esmaltação, as cores, as texturas e os formatos das unhas são pensados de acordo com o humor, estilo e até a ocasião.

E se no inverno os tons mais escuros e sóbrios são os protagonistas, o verão é a estação mais colorida do ano! De acordo com a diretora de marketing da Dailus, Carolina Bertelli, a tendência do próximo verão serão as cores mais vibrantes. “As altas temperaturas exigirão tons mais eletrizantes e as apostas da marca são: pink, roxo, azul, laranja, amarelo e verde”, anuncia.

Mais do que isso, os tons pastel também continuarão em alta, na análise da gerente de desenvolvimento da Colorama, Carolina Lamaziere. Com o retorno do *nail art* e a tendência das unhas “Skittles”, apelidadas desta forma como referência às balinhas de várias cores, o novo costume de usar uma unha de cada cor e em *dégradé* atingiu até as mulheres mais tradicionais.

Vê-se, assim, que novas cores são lançadas a cada estação, mas não são só os tons exclusivos que encantam as consumidoras. Os esmaltes estão se modernizando muito para responder à necessidade do público.

“Hoje em dia, é possível nutrir e fortalecer as unhas com bases enriquecidas com ativos de tratamento, como as Nutri Bases ou usar uma tecnologia mais avançada, como o gel, que garante um acabamento de salão de alto brilho por até dez dias”, acrescenta Carolina.

Acompanhe, a seguir, mais algumas tendências para a esmaltação:

## ORIENTE PARA O PRODUTO CERTO

Os produtos de cutelaria são uma ótima oportunidade para os varejistas, não só pela importância que as consumidoras dão às unhas, mas pela periodicidade. Grande parte das mulheres faz as unhas uma vez por semana – ou até duas vezes em sete dias! Por isso, os itens são buscados constantemente nas farmácias. Nesse sentido, é essencial que os consultores saibam orientar na compra dos produtos corretos. Criar um espaço específico para exibição de toda a categoria de unhas potencializa a venda dos produtos mais valorizados. Acompanhe, a seguir, algumas sugestões de consultoria na hora da venda:

- É importante preparar a unha antes da esmaltação, por exemplo, com uma base que irá proteger, intensificar a cor e prolongar a duração do esmalte.
- Quem deseja mais facilidade na aplicação da cor e um acabamento mais fino deve escolher esmaltes com pincel *flat* e mais cerdas.
- A gerente de desenvolvimento de produtos Colorama, Carolina Lamaziere, diz que além dos esmaltes de longa duração, a consumidora deve investir em uma base fortalecedora para preparar e tratar das unhas e um *top coat* de última geração para um acabamento de brilho intenso.
- A diretora de marketing da Dailus, Carolina Bertelli, reforça a importância de indicar os esmaltes de tratamento, somados às base tradicional, esmaltes e óleo secante para deixar a esmaltação completa.



## POTENCIALIZE AS VENDAS DOS ESMALTES

### Use materiais de ponto de venda (PDV)

Utilizar materiais de PDV que ajudem na organização dos produtos da gôndola e comuniquem de maneira educativa o *shopper* feminino no processo de cuidados com as mãos também são ferramentas efetivas.

### Ofereça uma solução completa na exposição

Agrupar itens correlatos, como lixas de unha, removedores de esmalte e outros itens de cutelaria, facilita a jornada do *shopper* feminino e estimula a compra de itens não planejados previamente.



### Aposte em ações promocionais

- Executar exposições que estimulem a compra por impulso e ativar ações promocionais de “compre e ganhe” são estratégias que ajudam a aumentar o tíquete médio da categoria.
- Ações focadas em compras de valor mínimo para ganhar algum tipo de brinde, ou *kits* com valor agregado produzidos de fábrica também são ferramentas efetivas para aumentar a cesta do *shopper*.



### Estimule as vendas além dos esmaltes

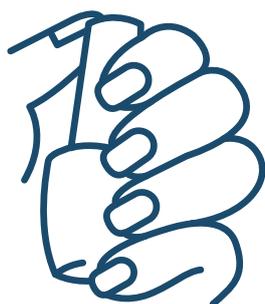
- ▶ **Lixa e cortador de unha:** cortar e lixar as unhas são a primeira etapa para que a consumidora fique com o formato desejado.
- ▶ **Amolecedor de cutículas, espátula e alicate:** é preciso amolecer as cutículas com um creme emoliente e água. Depois, empurrar a pele com a ajuda de uma espátula e remover o excesso com um alicate.
- ▶ **Polidor:** usar a lixa especial é um passo essencial para acabar com as ondulações das unhas.
- ▶ **Base:** antes da esmaltação, passar a base ajuda a proteger e preparar as unhas para as cores.

Fontes: professora de trade marketing da ESPM, Alice Amigo; e diretora de marketing da Dailus, Carolina Bertelli

## CUIDADO ESPECIAL PARA UNHAS QUEBRADIÇAS

As prateleiras das farmácias estão cheias de bases e outros produtos fortalecedores de unhas que prometem acabar com o problema de quebra e unhas enfraquecidas. Mas antes de orientar pela compra de um ou outro produto, é preciso entender o porquê de a saúde cutânea não estar 100%. As unhas podem estar quebradiças e fracas por causa de alguma deficiência vitamínica ou até sinal de outro problema de saúde mais grave (como anemia, por exemplo). Se o problema for recorrente, o ideal é orientar a uma consulta no dermatologista.

Fonte: gerente de desenvolvimento de produtos Colorama, Carolina Lamaziere



A CONSUMIDORA ESTÁ

EM BUSCA DE PRODUTOS  
QUE FACILITEM

A ROTINA DE ESMALTAÇÃO E  
TRAGAM UM

ACABAMENTO AINDA  
MAIS PERFEITO.

ASSIM, VERSÕES QUE GARANTEM  
A COBERTURA

INTENSIFICADORA DA  
COR GANHAM DESTAQUE

- **APELO AO SAUDÁVEL:** de acordo o Caderno de Tendências 2019 – 2020, desenvolvido pela Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (Abihpec), uma grande força nesta categoria é a busca por itens que não só deixem as unhas mais bonitas, mas mais saudáveis. Quando se fala de esmaltes, isto significa unir uma cor a componentes de nutrição e de fortalecimento.

Produtos com o objetivo de hidratar, fortalecer e suavizar a superfície das unhas têm se tornado cada vez mais relevantes. Segundo o documento, ao mesmo tempo em que a duração do esmalte é importante, as consumidoras desejam contar com removedores de esmaltes eficientes, porém pouco agressivos.

- **ALTA DURABILIDADE:** as consumidoras querem, também, esmaltes que durem mais. Por isso, cresce o número de marcas que desenvolvem *top coats* finalizadores que prometem proteção contra os raios solares e, como consequência, prolongam a vida útil do esmalte. “O principal acabamento da estação serão os esmaltes cremosos, acompanhados de um brilho intenso”, analisa a diretora da Dailus.

- **UNHAS QUADRADAS:** entre os formatos, este é o mais clássico entre os brasileiros e ideal para aquelas que não querem ousar tanto na forma, deixando a criatividade para as cores e *nail arts*. ☺