

CORONAVIRUS: INDAGINE FLASH

Quattordicesima rilevazione
(settimane dal 20 al 30 giugno 2020)

Release 13 luglio



COSMETICA ITALIA

associazione nazionale imprese cosmetiche

Andamento sell-in delle imprese cosmetiche

PRE-EMERGENZA



Terza settimana febbraio
(dal 17 febbraio al 21 febbraio 2020)

rispetto allo stesso periodo del **2019**

+2,5%

+1,7%



IGIENE CORPO

+2,7%



ALTRO

SPECIALIZZAZIONE DI PRODOTTO

Elaborazione Centro Studi e Cultura d'Impresa sulla base della var. % del fatturato globale delle aziende cosmetiche (sell-in destinato sia al mercato interno che all'estero) e sulla base della mappatura delle aziende produttrici di presidi medicochirurgici o igienizzanti mani

Andamento sell-in delle imprese cosmetiche

ULTIMA RILEVAZIONE ➡

Quarta di giugno
(dal 20 al 30 giugno 2020)
rispetto allo stesso periodo del **2019**

-8,4%

+1,3%



SPECIALIZZAZIONE DI PRODOTTO

-9,9%



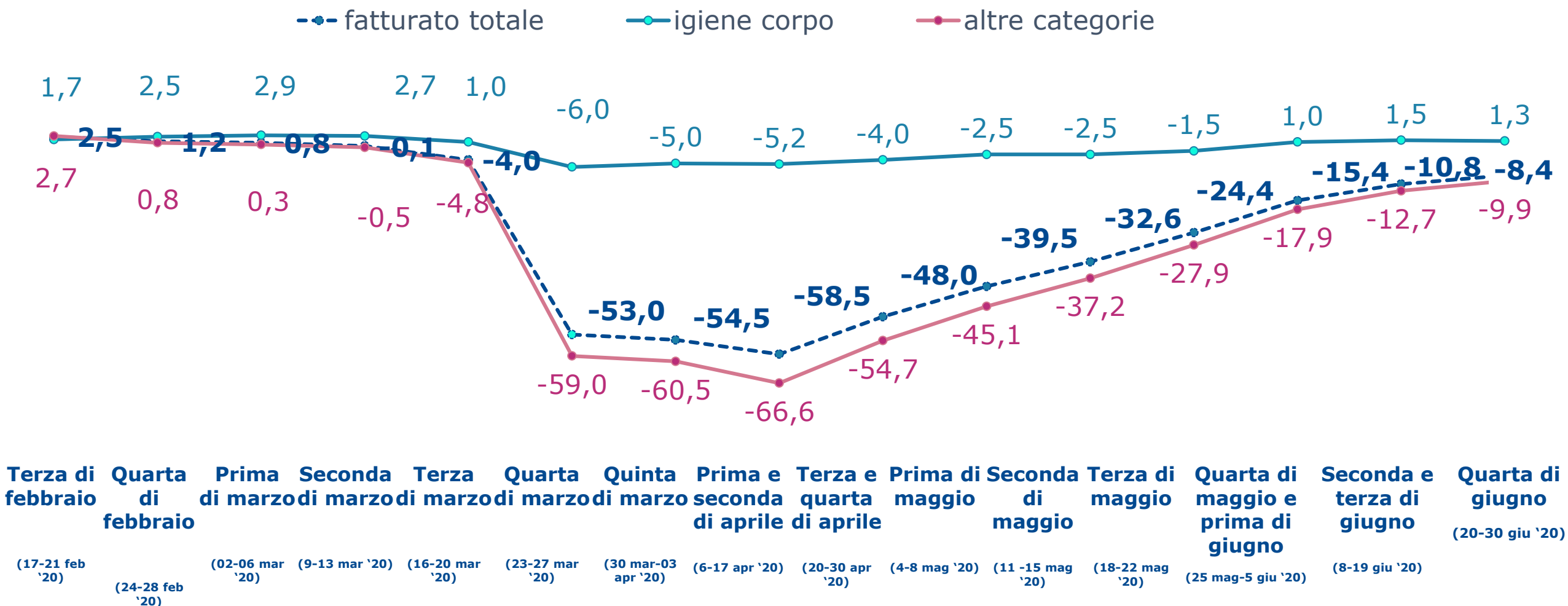
ALTRO

IGIENE CORPO

Elaborazione Centro Studi e Cultura d'Impresa sulla base della var. % del fatturato globale delle aziende cosmetiche (sell-in destinato sia al mercato interno che all'estero) e sulla base della mappatura delle aziende produttrici di presidi medicochirurgici o igienizzanti mani

Andamento sell-in delle imprese cosmetiche

confronto 2020 su stesso periodo 2019



Elaborazione Centro Studi e Cultura d'Impresa sulla base della var. % del fatturato globale delle aziende cosmetiche (sell-in destinato sia al mercato interno che all'estero) e sulla base della mappatura delle aziende produttrici di presidi medicochirurgici o igienizzanti mani

Andamento sell-in delle imprese cosmetiche nei canali

Situazione aggiornata al 13 luglio 2020
(periodo 20 – 30 giugno 2020, rispetto allo stesso periodo del 2019)

	Var. %
Mass market	-3,5
Profumeria	-23,5
Farmacia	-2,0
Canali professionali	-23,5
Vendite dirette	-17,5
E-commerce	32,5
Erboristeria	-12,5

I TREND NEI CANALI (sell-out)

- L'ultima rilevazione segnala la lenta ripresa della curva negativa: segnali di recupero, sempre comunque sotto la norma, si registrano grazie alle riaperture totali delle attività commerciali, anche se pesano la scarsa liquidità e le ancora timide frequentazioni. Andamenti disomogenei nei canali.
- Il **mass market** si avvicina allo 0 in valore e perde quasi il 2% in quantità; cauto ottimismo per il rientro ai livelli pre-crisi.
- La **profumeria** conferma le difficoltà legate allo scarso movimento della clientela, compensata in parte dall'online. Scarsità del circolante.
- Tende alla normalità il cosmetico nelle **farmacie**, anche grazie all'online, nonostante la sofferenza di dermocosmesi (niente solari e ancora poca cura persona).
- L'**erboristeria** conferma la ripresa del sell-out, ancora a livelli negativi, si avvertono timidi segnali di ritorno della clientela.
- Nei **canali professionali** dopo l'euforia della riapertura del 18 maggio si contano le difficoltà per molti saloni, legate alla perdita economica, alla scarsa liquidità e al calo degli investimenti. Situazioni disomogenee sul territorio.
- Ancora in calo le **vendite dirette** (porta a porta e corrispondenza).
- Significative crescite per **e-commerce**: supera il 40% nelle ultime settimane e prosegue le dinamiche, nonostante le riaperture dei canali tradizionali.

Evoluzione delle azioni per mitigare gli effetti negativi sul business

	2-6 marzo	23-27 marzo	11-15 maggio	20-30 giugno
annullamento/posticipo di viaggi, trasferte, fiere	60,8%	33,3%	30,7%	55,6%
ricorso allo smart working	33,3%	54,2%	71,4%	66,7%
individuazione di nuovi fornitori	29,4%	16,7%	17,9%	19,4%
anticipo degli acquisti	23,5%	8,3%	14,3%	13,9%
posticipo degli acquisti	21,6%	12,5%	24,2%	30,6%
promozione	21,6%	4,2%	15,6%	30,6%
anticipo della produzione	19,6%	16,7%	21,4%	11,1%
rinegoziazione dei tempi di pagamento	17,7%	37,5%	47,1%	44,4%
riposizionamento nei canali distributivi	15,7%	20,8%	42,9%	25,0%
smaltimento ferie	13,1%	41,7%	46,4%	47,2%
anticipo della distribuzione	11,8%	4,2%	-	-
riduzione degli orari di lavoro	7,8%	20,8%	10,7%	27,8%
posticipo della produzione	5,9%	8,3%	16,7%	19,4%
ricorso alla cassa integrazione	4,5%	45,8%	61,2%	63,9%
posticipo della distribuzione	2,0%	4,2%	3,6%	8,3%

Minacce, opportunità e strategie, nelle risposte degli imprenditori (1 di 2)

La quattordicesima e ultima rilevazione conferma la **lenta ripresa di molte attività**, con positive dinamiche nei canali e in alcune attività produttive. Restano evidenti i condizionamenti legati al lockdown e alla successiva, faticosa ripartenza. Il confronto delle azioni poste in essere dalle imprese per fronteggiare la crisi propone uno scenario ancora in forte trasformazione: pesano iniziative organizzative (smart working, riduzione viaggi e cassa integrazione) e azioni sul mercato (rimodulazione promozioni, pagamenti e acquisti). Le previsioni per la fine dell'anno attenuano il pessimismo iniziale: si stima che il **valore finale del mercato cosmetico** italiano diminuirà del 15%, meglio di quanto si prevede a livello mondiale. Le stime sull'**export**, già indebolito alla fine del 2019, sono prossime al -12%.

- **Mass Market.** Tra le minacce si segnalano il calo delle vendite e l'involuzione delle grandi superfici. L'attività promozionale, soprattutto negli specializzati in casa e toilette rappresenta la più evidente reazione. Si confermano importanti valori legati ai prodotti per igiene e cura persona. Rallenta il boom dei gel igienizzanti e cura capelli. Tensioni sulla logistica e sulla dilazione dei pagamenti. Tra le opportunità si registrano gli spazi per marchi innovativi e la rimodulazione, più mirata, della comunicazione.
- **Profumeria.** La mancanza di liquidità, legata dalla prolungata chiusura dei punti vendita, conferma le problematiche anche per le imprese specializzate nel canale selettivo con ovvie difficoltà di recupero dei valori storici. Si confermano problemi sulle scadenze dei prodotti, con criticità sui resi. I consumatori sono ancora orientati verso i canali specializzati in casa e toilette, oltre alle piattaforme on-line. Il ritorno della clientela verso la normalità avverrà forse durante l'estate, anche se preoccupano i rischi di chiusure definitiva. Difficilmente, comunque si ritornerà ai livelli pre-crisi.
- **Farmacia.** La minaccia più evidente è rappresentata dalle frequentazioni ancora rallentate, nonostante la fedeltà nel canale sia intatta. Si confermano i recuperi di sell-out, dopo la contrazione importante dei consumi nelle parafarmacie e nei centri commerciali. Restano attivi alcuni condizionamenti: impossibilità di organizzare le visite dei venditori, oltre all'e-commerce che penalizza molte farmacie tradizionali. Qualche preoccupazione per la perdita dell'identità del canale, bilanciata dalla presunzione che la crisi potrebbe accelerare il processo di ripensamento e riposizionamento strategico dei farmacisti nei confronti del cosmetico. Si sviluppa l'opportunità di nuove catene fisiche e virtuali. Per alcuni operatori il ritorno alla normalità si registrerà a cavallo dell'estate, con promozioni sui solari.

Minacce, opportunità e strategie, nelle risposte degli imprenditori (1 di 2)

- **Erboristeria.** Il calo degli accessi, a ripresa avvenuta, condiziona meno i monomarca, più difficile la ripresa delle erboristerie classiche, con situazioni disomogenee a livello di territorio. Si conferma la difficoltà nelle visite dei rappresentanti, in quest'ottica si svilupperanno ripensamenti delle politiche distributive per un canale che comunque perderà nel 2020 oltre il 14% del fatturato. Opportunità: processi di digitalizzazione e specializzazione. Le erboristerie devono ripensare il concetto di punto vendita per avvicinarlo ai bisogni concreti ed attuali dei consumatori, non solo per assortimento merceologico ma soprattutto su servizi mirati che coinvolgono anche le tecnologie digitali. Minacce: non sapersi adeguare al cambiamento, rimanere fermi ad un modello commerciale oramai superato nella mente del consumatore.
- **Acconciatura.** La chiusura degli esercizi dall'inizio della pandemia ha creato enormi problemi all'intera filiera. Dopo la riapertura del 18 maggio, a fronte del naturale entusiasmo, si stanno registrando alcune chiusure definitive dei saloni, si stima il 10% degli esercizi; con evidenti rischi di nuove e più dilatate forme di abusivismo. Per le aziende specializzate, nonostante enormi sforzi per sostenere i saloni, si prevedono grosse perdite legate alla scarsa liquidità e alla ripresa rallentata delle frequentazioni. Migliorano i livelli della rivendita. Sul fronte delle opportunità si auspica il ritorno del consumatore finale nel salone dopo un primo impatto condizionato anche da un alcune paure. Possibilità di una migliore profilazione e fidelizzazione della clientela.
- **Estetica.** Anche i saloni di estetica hanno sofferto per la chiusura forzata all'inizio pandemia, con evidenti incertezze dopo la riapertura del 18 maggio. I rischi legati all'abusivismo e alla chiusura definitiva di molti esercizi condizionano le attività delle imprese specializzate nel canale. Sicuramente l'impegno degli operatori dovrà considerare un ripensamento della cultura del servizio e diventare sempre più attraente con il più alto livello di professionalità.
- **E-commerce.** La crescita dei volumi nei mesi del *lockdown* non si esaurirà con la ripresa dei consumi, ma occorrerà investire sul patrimonio generato dal *neo traffico*. Andranno poste in essere azioni di fidelizzazione e promozione qualificata per non perdere le nuove fasce di consumatori. L'incremento delle vendite digitali sarà costante sia in percentuale che in valore.
- **Conto terziismo.** Le aziende specializzate nei singoli canali hanno cercato di rimodulare la produzione, sia riconvertendo, sia cercando nuove pianificazioni in Italia e all'estero. Preoccupano la scarsa liquidità, gli alti tassi di insoluti e i ritardi dei pagamenti. Si avvertono i primi segnali di programmazioni nel medio termine, anche se la ripresa sarà lenta con inevitabili disagi sulle varie filiere. Segnali discordati sulla ripresa degli ordinativi. Anche l'export registra situazioni disomogenee.

Elaborazione Centro Studi e Cultura d'Impresa su dichiarazioni degli operatori

