

## 4 TRENDS, 4 YOU

Trends4Clients è uno strumento di approfondimento agile e funzionale che ogni mese sintetizza per te le tematiche di maggiore attualità in 4 key points

### Cosa

Qual è il trend emergente

### Quanto

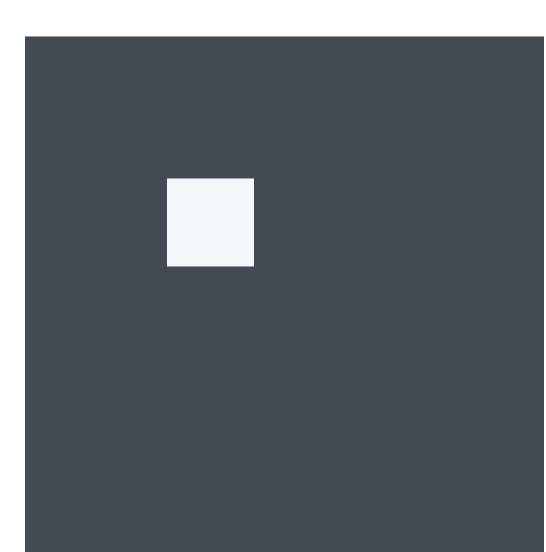
Quanto vale il fenomeno

### Chi

Quali categorie e aziende interessa

### Dove

In quali territori si localizza



## L'e-commerce



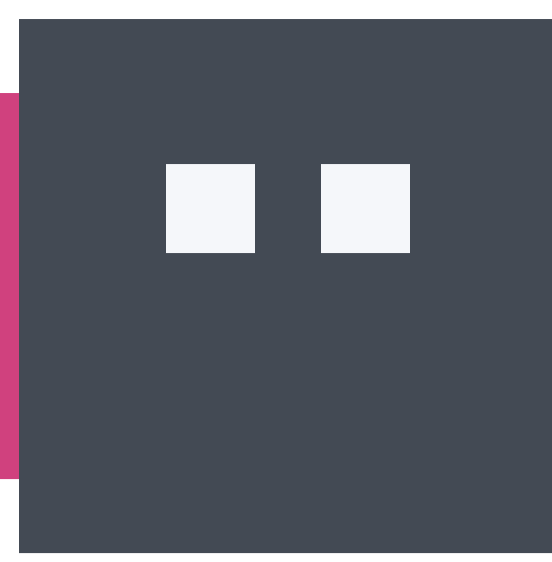
Le normative che si sono susseguite negli ultimi anni, destinate a rendere il mercato della farmacia più aperto alla concorrenza, hanno determinato una **significativa compressione dei margini per le farmacie** e un conseguente disorientamento progettuale.



A partire **dal 2014 è consentita la vendita online di farmaci di automedicazione**. Nell'era digitale anche il mondo della salute, e quindi il canale Farmacia, deve evolversi per adeguare la propria gestione ai cambiamenti del contesto.



In Italia **l'e-commerce in ambito Pharma è fortemente regolamentato**. La vendita online di medicinali (SOP, OTC, omeopatici e veterinari senza obbligo di ricetta medica) è consentita solo a farmacie e parafarmacie autorizzate dal Ministero della Salute, riconoscibili attraverso uno specifico logo.



# Quanto vale il fenomeno?

## 285 MILIONI €

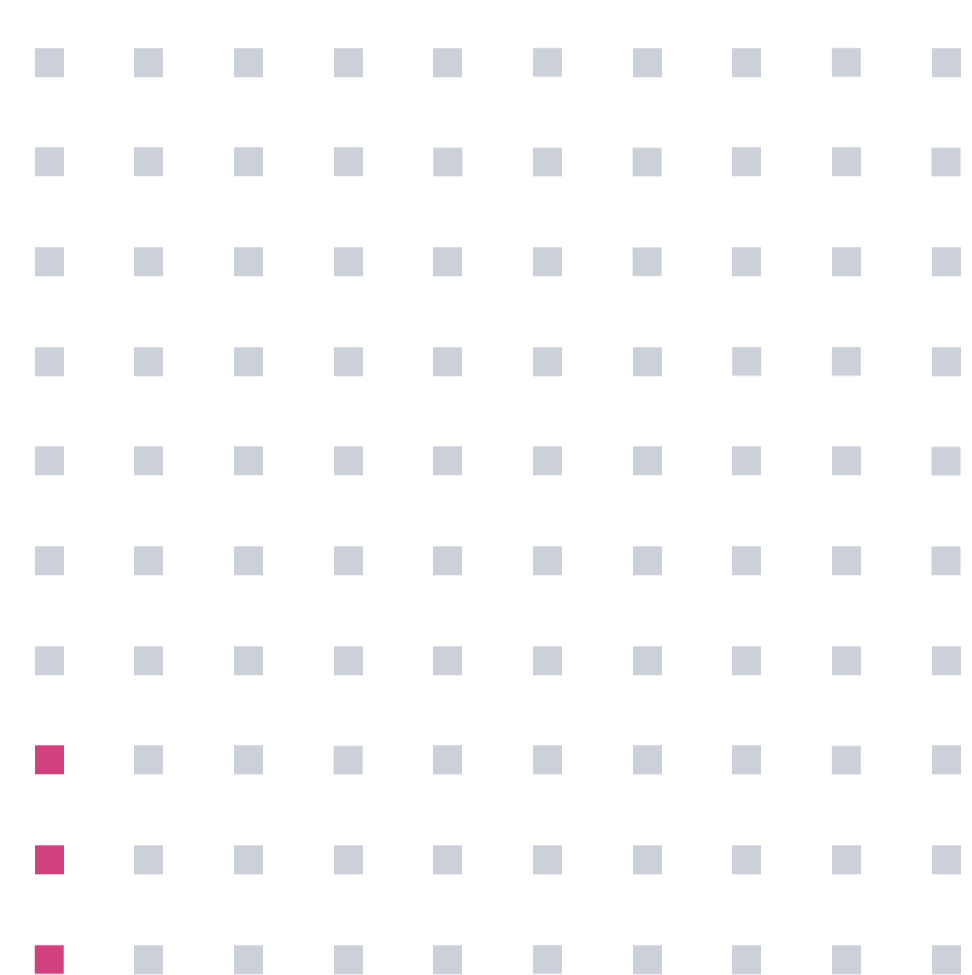
Il **valore** delle vendite online delle farmacie nel 2018

## +40%

Il **trend** di crescita rispetto all'anno precedente

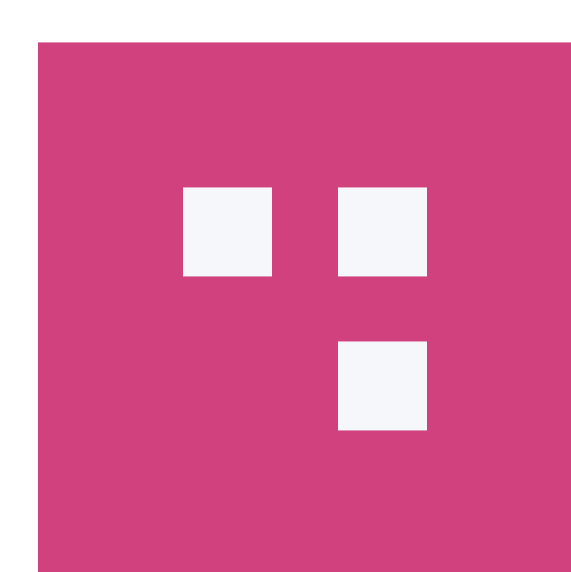
## 2,7%

Il **peso** sul totale perimetro commerciale



## 10%

I **siti web** che sviluppano la gran parte del giro d'affari



## Mercati & Categorie

Il giro d'affari complessivo dell'online in farmacia è legato principalmente alle vendite di prodotti per l'**Automedicazione**, che nel 2018 rappresentava il **54,3%** del fatturato totale del canale, con un peso sul Commerciale di poco inferiore rispetto a quanto registrato nelle vendite territoriali, dove rappresenta il 55,6%.

La **Dermocosmetica** arriva a pesare quasi il doppio rispetto al dato territoriale (**31,7%** contro un 17,5%).

Su tutti i comparti i trend mostrano crescite a doppia cifra, a testimoniare uno sviluppo molto veloce del canale.

COMMERCIALE	100%		285 MIO EURO
<b>AUTOMEDICAZIONE</b>	<b>54,3%</b>		<b>154,8</b>
<b>DERMOCOSMETICA</b>	<b>31,7%</b>		<b>90,4</b>
SANTARI	5,7%		16,1
ALIMENTI E DIETETICI	3,2%		9,2
OMEOPATIA	2,0%		5,7
VETERINARIA	1,8%		5,3
PRESIDI SANITARI	1,1%		3,1

### **AUTOMEDICAZIONE**

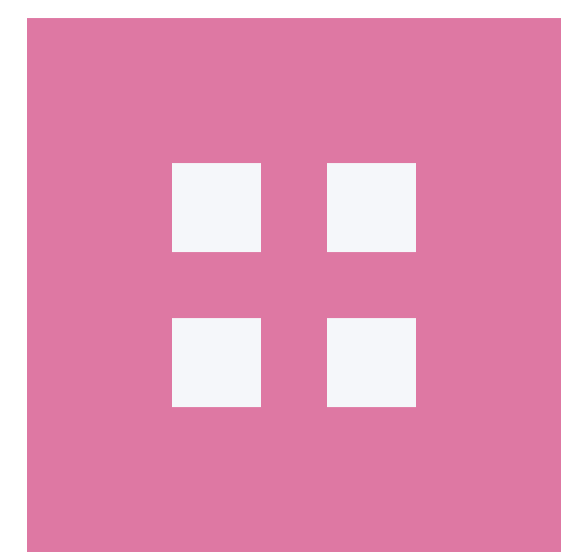
INTEGRATORI 67,7%

SOP + OTC 17,2%



All'interno dell'**Automedicazione**, gli **integratori** sviluppano oltre due terzi del fatturato (67,7%). La componente **farmaco (SOP+OTC)** raggiunge il 17,2%.





# Distribuzione geografica

Da un'analisi realizzata a partire dalla anagrafica nazionale disponibile sul sito del Ministero della Salute, a chiusura 2018 sono stati identificati **776 punti vendita che dispongono di un sito e-commerce**, di cui 650 farmacie e 126 parafarmacie, distribuite prevalentemente tra **Campania, Lombardia e Piemonte**.

L'aggiornamento di **settembre** di questo elenco vede il numero di punti vendita salire a un totale di **845 esercizi** autorizzati, di cui **691 farmacie** e **154 parafarmacie**.



CAMPANIA **126**

LOMBARDIA **118**

PIEMONTE **105**

EMILIA ROMAGNA **83**

LAZIO **72**

VENETO **60**

PUGLIA **53**

SICILIA **50**

TOSCANA **47**

MARCHE **25**

SARDEGNA **23**

ABRUZZO **16**

LIGURIA **15**

UMBRIA **14**

CALABRIA **12**

BASILICATA **10**

FRIULI VENEZIA GIULIA **8**

PROV. A. BOLZANO **3**

MOLISE **2**

VALLE D'AOSTA **2**

PROV. A. TRENTO **1**



## QUAL È LA SITUAZIONE DEL TUO BRAND?

**Vuoi valutare l'impatto del mercato online sulla tua Azienda?**

Contatta ora il tuo Team Account New Line per prenotare una analisi personalizzata o fissare un incontro di approfondimento. I nostri esperti sono pronti a rispondere a tutte le tue domande.



[WWW.NEWL.IT](http://WWW.NEWL.IT)



[INFO@NEWL.IT](mailto:INFO@NEWL.IT)



+39 02 39198028

T  
4C

NL  
newline  
ricerche di  
mercato

Ph R | PharmaRetail  
news & marketing



NEW LINE RICERCHE DI MERCATO SRL  
VIA RICCARDO LOMBARDI 19/10 | 20153 MILANO  
[ABOUT US](#)