

ACCIÓ Alemanya, 24.11.2021

SERVEI EXPANSIÓ INTERNACIONAL SECTOR COSMÈTIC ALEMANYA

ACCIÓ Alemanya, 24.11.2021

SECTOR RETAIL DE LA COSMÈTICA A ALEMANYA 2021

INDEX

➤ **Particularitats del mercat de la cosmètica a Alemanya**

Dificultats i oportunitats

➤ **Breu anàlisi dels canals retail: físic i online**

Pandèmia i impacte als canals

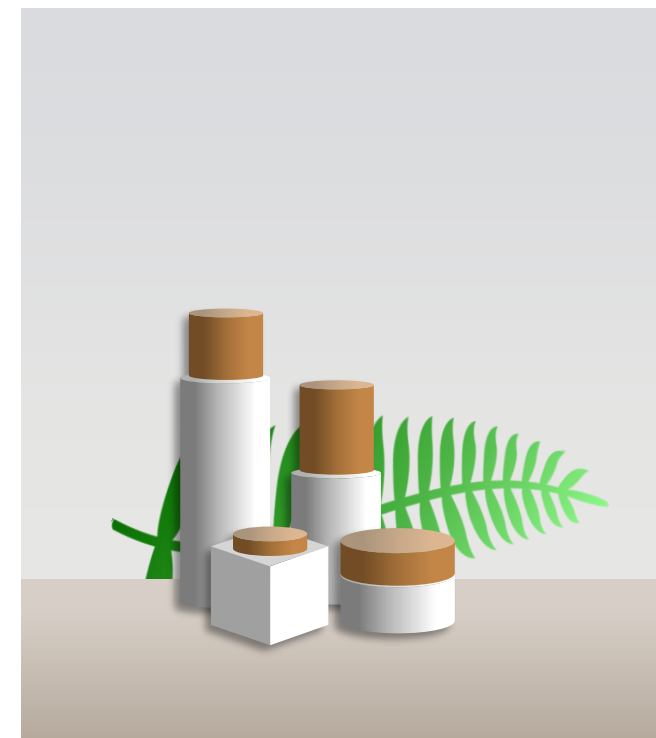
➤ **Indicacions per a entrar al mercat alemany**

Experiència oficina

1. Particularitats del mercat de la cosmètica a Alemanya

Dificultats

- **Mercat saturat**
 - Augment d'exigències de qualitat i diferenciació
 - Augment temps d'espera per a establir contactes
 - Importància de les certificacions
- **Sector dirigit per majoria d'empreses distribuïdores locals**
- **Pocs distribuïdors especialitzats**



1. Particularitats del mercat de la cosmètica a Alemanya

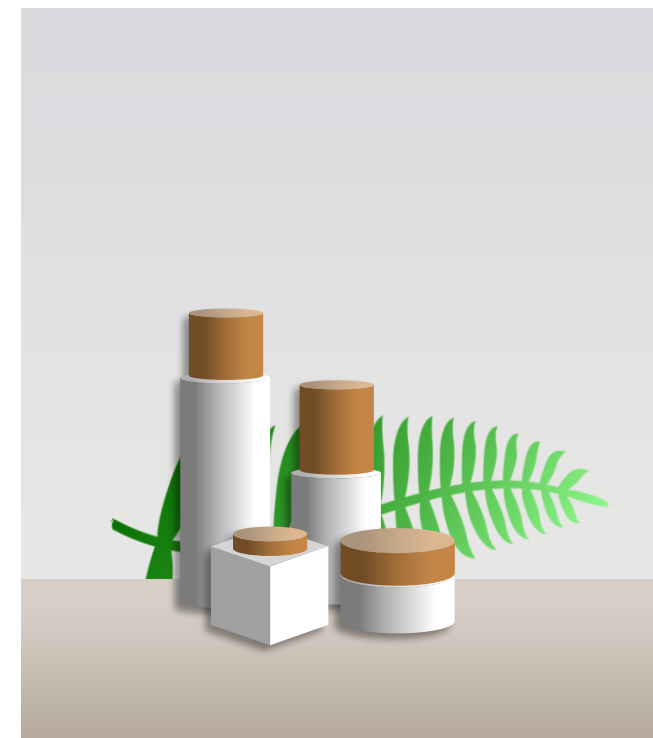
Oportunitats

➤ Sector fort i sòlid

- Previsió vendes 2021 14.716 Mio. EUR (pandèmia) / Previsió 2026: 17.715 Mio. EUR (+3,78 % anual) . Grup de segment més gran → cura personal: 7.356 Mio. EUR 2021
- Nous grups objectiu: públic masculí, nens, joves, best agers.
- País importador: productes bellesa i cremes solars, mescles fragàncies i perfums.

➤ Diversitat de canals de comercialització

➤ Tendències actuals: nutricosmètica, sostenibilitat, clean beauty.



Fem avui l'**empresa** del demà

2. Breu anàlisi canal retail: online



Botigues online: fabricants o plataformes multimarca

- Principal motor del creixement del mercat: augment vendes en grans plataformes online.
- Creixement exponencial vendes online: Evolució de la quota 2019: 13% → **2020: 17%**. → **2021: 31,7%** (estimatiu)
- Negocis amb història i base comercial diferenciada: pure players Internet, online shops, fabricants, distribuïdors.
- Proliferació de perfils diversos de botiga online: marques ecològiques, de nínxol, de luxe, perfils mixtes:
 - De moda a cosmètica (Zalando), canal estacionari a online (Douglas).
- 5 empreses dominen el mercat : Douglas, Flaconi, Parfumdreams, Rituals i Notino.
- Condicions de venda favorables: enviament de productes sense cost, preus minorista ajustats, diverses formes de pagament, magatzem propi.



2. Breu anàlisi canal retail físic i online

Pandèmia i evolució del mercat

- Mercat en procés de canvi estructural
- Auge accelerat del canal online → canvi comportament consumidors
- El 2022, increment de la publicitat digital en un 19 % respecte al 2019
- Redefinició comerç físic: ofertes de serveis (p.ex. click&collect), política de comunicació amb clients, cooperació amb canal online.



3. Indicacions per a entrar al mercat alemany



- **Idioma alemany:** en publicitat, en presència web, en interlocució i en packaging.
- **Disposició a invertir en màrqueting i publicitat**
- **Producte innovador i “story-telling”**

! Canal Premium: productes a partir de 350 EUR, mínim 9 productes per gamma.

- **Cosmètica natural** (10% quota de mercat total 2020), i certificació (BDIH, Natrue, Ecocert)
- **Multicanalitat**
- **Paciència i perseverança** (entrada de marca: de 3 a 5 anys) / Drogueria + Douglas: 9 mesos prova nous productes.
- **Transparència i honestedat**
- Tenir presents els criteris de compra del client final: 1. Qualitat, 2. Preu, 3. Sostenibilitat, 4. Marca



Gràcies

CONTACTE

Leyre Alfonso

Consultora Sènior d'Assessorament Internacional
Sector Salut, benestar i ciències de la vida

Tel. 93 484 98 17

lalfonso@gencat.cat

Contacta'ns!

934 767 206

info.accio@gencat.cat

Passeig de Gràcia, 129
08008 Barcelona

accio.gencat.cat

catalonia.com

Segueix-nos a les xarxes socials!



accio_cat
@Catalonia_TI



linkedin.com/company/acciocat/
linkedin.com/company/invest-in-catalonia/