

—

Lideratge enfocat al canvi

MartiDerm

17 Juny 2020



Història de l'empresa – Capçalera de la innovació

1975

ORIGEN
MARTÍ TOR ALERGIA.
MARCA REFERENTE EN EL
DIAGNÓSTICO DE LA
DERMATITIS DE CONTACTO

1997

NACE MARTIDERM
CONVIRTIÉNDOSE EN
MARCA REFERENTE EN
TRATAMIENTOS ANTIEDAD
EN ESPAÑA

2013

MARTIDERM OBTIENE
EL **CERTIFICADO DE
CALIDAD ISO**

2019

CELEBRAMOS EL **30º**
ANIVERSARIO DE NUESTRA
PRIMERA AMPOLLA



1952

**APERTURA
FARMACIA MARTÍ TOR.**
INVESTIGACIÓN Y
ESPECIALIZACIÓN EN
EL MUNDO DE LA
DERMATOLOGÍA



1989

**MARTÍ TOR CREA LA
PRIMERA AMPOLLA DE
PROTEOGLICANOS Y
VITAMINA C DEL
MERCADO**



2008

**FUNDACIÓN OBRA
SOCIAL MARTIDERM**



2018

**LA FÓRMULA
MARTIDERM PRESENTE
EN MÁS DE 40 PAÍSES**



2020

**NUEVOS RETOS Y
LANZAMIENTOS**



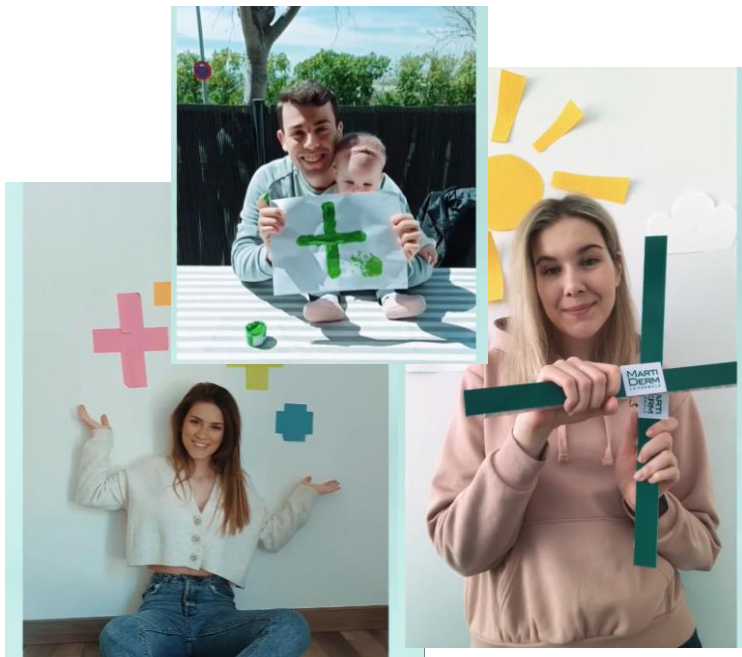
**MARTI
DERM
GROUP**

MartiDerm Group





Resposta MD davant del C-19



**Les persones
EL NOSTRE EQUIP**

#JuntosMasFuerres



**Accions solidaries
pels més necessitats**

80.000 productes



**Mantenim el negoci
SEGUIM INVERTINT**

Resposta MD davant del C-19



NUEVA FÒRMULA
NEW FORMULA

**NOUS PRODUCTES
NOVES FÒRMULES**

NOUS SERVEIS:

**SKIN COACH
ASESORAMIENTO PERSONALIZADO**

NOUS CANALS

Resposta MD davant del C-19



CUIDADO CONTORNO DE OJOS Y LÍNEAS DE EXPRESIÓN

204



¿CÓMO SE PONE UNA MASCARILLA DE BIOCELULOSA?

111



RITUAL COREANO PARA TRATAR MANCHAS

116



¿CÓMO APLICAR CORRECTAMENTE EL CONTORNO DE OJOS?

141



TRATAMIENTO DE NOCHE PARA ELIMINAR LAS MANCHAS

124



LA CORRECTA LIMPIEZA DIARIA

60



TRATAMIENTO DE DÍA PARA ELIMINAR LAS MANCHAS

53



CÓMO CUIDAR LA PIEL CON GRANITOS

346



TODO SOBRE LA ZONA DE LOS OJOS

26



HIDRATACIÓN INTENSIVA PARA PIELS SECAS

51



CONSIGUE UNOS LABIOS JUGOSOS

128



CÓMO FRENAR LA CAÍDA DEL CABELLO

239



Hem creat una plataforma Smart Aging compartint contingut sobre:

- BEAUTY
- SPORT
- FOOD
- MIND- IDEAS A CASA

Smart BEAUTY

Smart FOOD

Smart SPORT

Smart MIND

115.749 views

Visió de futur del sector

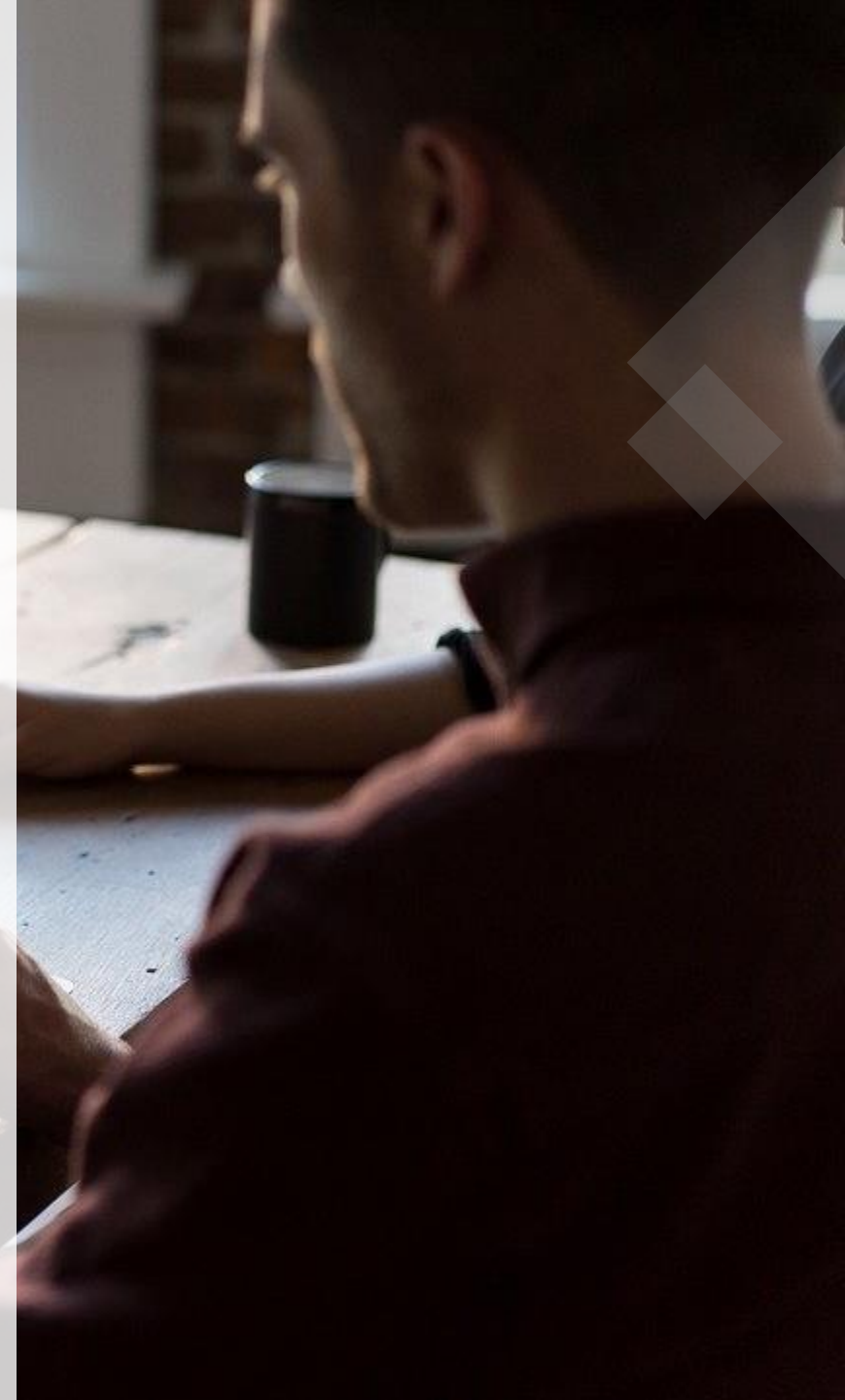
APROFITAR LES OPORTUNITATS

Acceleració digital:

- Ecommerce,
- Conferències virtuals amb clients internacionals
- Webinars amb clients i consumidors, intercalar congressos virtuals,... insta imatges

Replantejar les innovacions:

- Més productes d'higiene, “treballar” la mirada (maquillatge, tractament,...), productes més assequibles per col·lectius desfavorits,...



Visió de futur del sector

APROFITAR LES OPORTUNITATS

- Visualitzar les amenaces i reinventar-se:
 - Reputació país (turisme i cosmètica)
 - Flexibilitat, agilitat als canvis d'entorn
 - Provable disminució del poder adquisitiu d'una part de la població

Visió de MD curt termini

- Continuar amb la internacionalització obrint països
- Adaptar els llançaments i rituals de bellesa a les noves necessitats
- Aprofitar la digitalització del consumidor per estar més a prop d'ell
- Ser més sostenibles
- A nivell equip: aprofitar la gran adaptació feta per treballar amb eines digitals



Com ajuda formar part del BCB?

EL VALOR DE SER SOCIO



SOPORTE AL ASOCIADO E INTERCONEXIÓN

Equipo orientado al socio para dar respuesta a sus necesidades. Resolución de consultas e interconexión con expertos y otros miembros de la cadena de valor.



MARKETPLACE B2B PROPIO

El BCB dispone de un marketplace digital B2B exclusivo del sector belleza. Los socios pueden inscribirse gratuitamente sin límite de participantes. Demandas, ofertas, ventajas y oportunidades del sector se publican y se dinamizan para generar oportunidades de colaboración y desarrollo de negocio.



INTERNACIONALIZACIÓN

Apoyo a la internacionalización a través de la participación agrupada en ferias de referencia, misiones empresariales, capacitación de equipos, acceso a la información y búsqueda de partners en mercados objetivo a través de la colaboración con clústers internacionales del sector y oficinas de promoción económica.



INNOVACIÓN

Impulso de proyectos conjuntos. Interconexión entre oferta y demanda y transferencia tecnológica desde las universidades. Servicio de vigilancia tecnológica trimestral. Acceso a conocimiento y tecnología de otros sectores estratégicos con aplicación en belleza. Eventos propios de innovación con amplia trayectoria y reconocimiento.



ACTIVIDADES Y EVENTOS ON/OFF

Intenso programa de actividades online y offline abiertas a todos los socios, habitualmente gratuitas para el asociado. Más de 70 oportunidades anuales de participación en jornadas técnicas, divulgativas, congresos, actividades de networking, formaciones y otros tipos de actividad. Desde 2020 la gran mayoría pueden seguirse online evitando así la necesidad de desplazamiento.



PROGRAMA DE FORMACIÓN ON/OFF

Intenso calendario formativo en tema técnicos, de competitividad empresarial, habilidades directivas y otras temáticas propuestas por socios. Más de 30 actividades anuales a través de nuestra propia entidad formativa: Beauty Business School.



GRUPOS DE TRABAJO

Comisiones abiertas a todos los asociados para colaborar, desarrollar proyectos conjuntos y definir el calendario de actividades del clúster en cada temática: Innovación, Internacionalización, Formación, Sostenibilidad, Digital, Retail, Perfumes y Fragancias, Cosmética Natural y Cosmética Capilar.



CONOCIMIENTO DE MERCADO Y DOCUMENTACIÓN

Acceso a estudios de mercado propios y otra información de tendencias del sector. Colaboración con las principales empresas internacionales de investigación de mercados. Intranet con acceso a la documentación de las jornadas y otra información generada por el clúster. Acceso a datos internacionales de mercado a coste reducido a través de colaboraciones específicas.

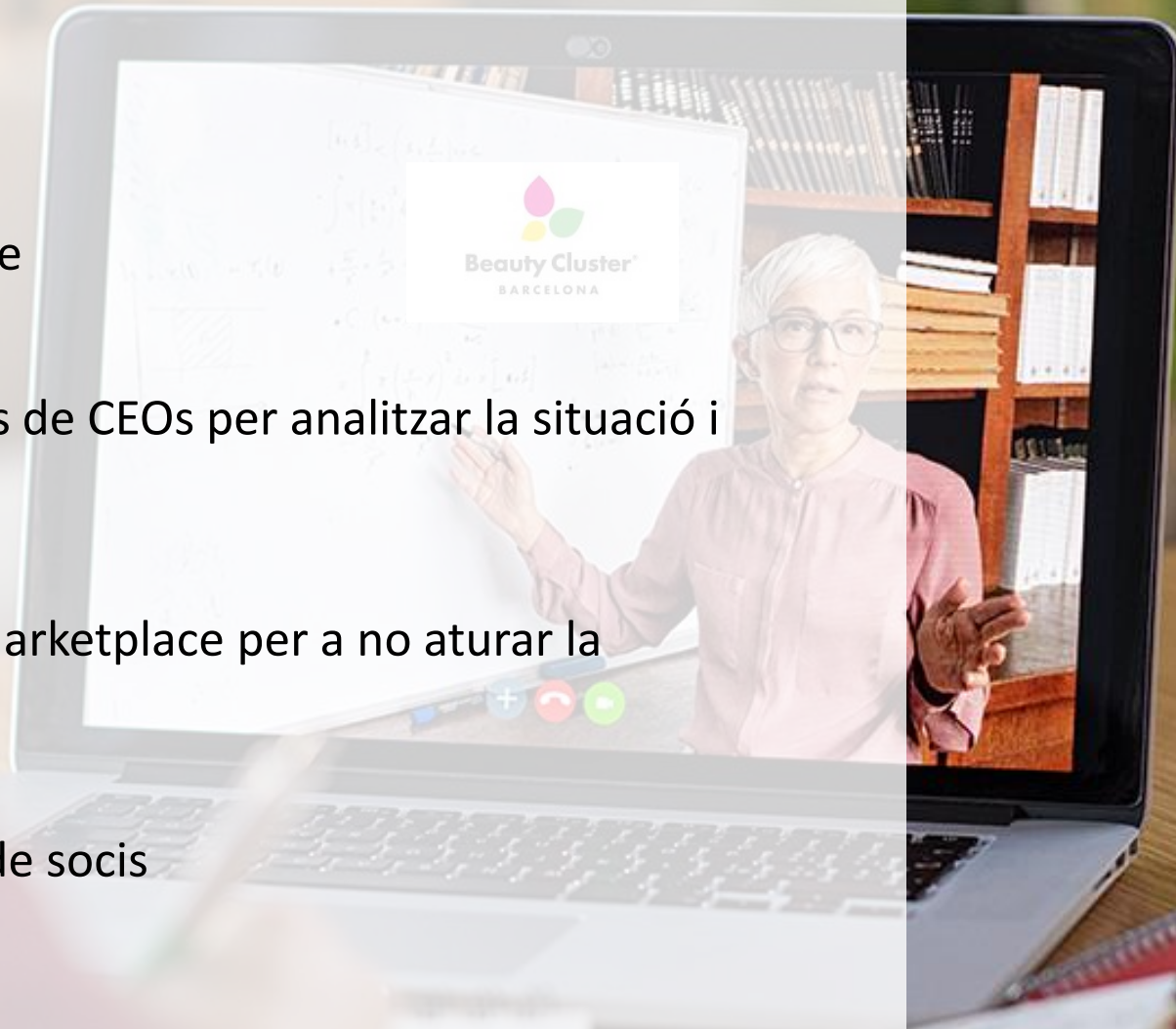


REPERCUSIÓN

El clúster, como entidad relevante del sector, actúa como altavoz de la actualidad y capacidades de sus asociados.

El BCB durant el Covid

- Moltes formacions online
- Taules rodones, reunions de CEOs per analitzar la situació i tenir una visió de sector
- Important empenta al Marketplace per a no aturar la cadena de valor
- Creixement en numero de socis



MIRAR ADELANTE

- Incrementar la actividad para adaptarse a las nuevas necesidades, a la nueva realidad, para visionar juntos las necesidades del sector (más cambiantes que nunca) y cohesionar a nuestra industria.
- Aprovechar para, hoy más que nunca, **internacionalizar al clúster y a las actividades del BCB**

17 JUNIO
ONLINE

WEBINAR FORMATIVO
REGULACIÓN DE PRODUCTOS BIOCIDAS

17 JUN: RECLAMACIÓN DE PRODUCTOS BIOCIDAS

ACTIVIDAD

18 JUNIO
ONLINE

WEBINAR FORMATIVO
ECOMMERCE, EL FUTURO PRESENTE DE LA ESTRATEGIA DE VENTAS

18 JUN: E-COMMERCE, ESTRATEGIA DE VENTAS

ACTIVIDAD

19 JUNIO
ONLINE

COSMETICS FORMULATION eFORUM
INNOVATIVE SOLUTIONS AND SERVICES FOR FORMULATION

19 JUN: COSMETICS FORMULATION E-FORUM

ACTIVIDAD

23 JUNIO
WEBINAR

BEAUTY MARKET eTALKS - 3rd edition
MAPPING THE BEAUTY INDUSTRY SITUATION IN THE WORLD

23 JUN: MAPPING THE BEAUTY INDUSTRY III

ACTIVIDAD

25 JUNIO
ONLINE

BEAUTY TALK VIRTUAL
TRANSFORMACIÓN DIGITAL COMO HERRAMIENTA ESTRATÉGICA Y COMPETITIVA

25 JUN: TRANSFORMACIÓN DIGITAL EN LA ESTRATEGIA

ACTIVIDAD

29 JUNIO
ONLINE

PRESENTACIÓN DEL ESTUDIO
IMPACTO DE LA MÚSICA Y LAS FRAGANCIAS EN EL CONSUMIDOR CHINO

29 JUN: PRESENTACIÓN DE ESTUDIO SENSORIAL

ACTIVIDAD

30 JUNIO
ONLINE

PERFUMERY ONLINE WEBINAR
SPICING THINGS UP IN PERFUMERY

30 JUN: SPICING THINGS UP - ONLINE PERFUMERY WEBINAR

ACTIVIDAD

30 JUNIO
ONLINE

BEAUTY RETAIL TALK
ACTIVACIÓN DIGITAL EN PUNTO DE VENTA EN PERFUMERÍA Y COSMÉTICA

30 JUN: ACTIVACIÓN DIGITAL EN PUNTO DE VENTA

ACTIVIDAD

01 JULIO
ONLINE

INTERNATIONAL WEBINAR
FOCUS ON THE 49TH IFRA AMENDMENT

01 JUL: FOCUS ON THE 49TH IFRA AMENDMENT

ACTIVIDAD

01 JULIO
ONLINE

BEAUTY EXPORT DIGITAL TALK
LOGÍSTICA MUNDIAL DE PERFUMERÍA Y COSMÉTICA POST-COVID

01 JUL: TRANSPORTE DE PERFUMES Y COSMÉTICA

ACTIVIDAD

02 JULIO
ONLINE

VIRTUAL CONGRESS
BARCELONA OLFACTION CONGRESS

02 JUL: BARCELONA OLFACTION CONGRESS

ACTIVIDAD

03 JULIO
ONLINE

JORNADA VIRTUAL
EL UNIVERSO DEL PERFUME. HISTORIA Y SINESTESIA SENSORIAL

03 JUL: MESA REDONDA PERFUME Y SENSORIALIDAD

ACTIVIDAD

04 JULIO
ON/OFF

CEREMONIA OFICIAL
PREMIOS III CONCURSO INTERNACIONAL DE PERFUMERÍA

04 JUL: ENTREGA PREMIOS CONCURSO PERFUMERÍA

ACTIVIDAD

08 JULIO
ONLINE

BEAUTY EXPORT ONLINE TALK
EXPORTAR BEAUTY, EN LA ERA POST-COVID, A ÁFRICA OCCIDENTAL

08 JUL: EXPORTAR A ÁFRICA OCCIDENTAL

ACTIVIDAD

10 JULIO
ONLINE

WEBINAR FORMATIVO
USO EFICIENTE DE LAS HERRAMIENTAS DE VIDEOCONFERENCIA Y WEBINAR

10 JUL: HERRAMIENTAS DE VIDEOCONFERENCIA Y WEBINAR

ACTIVIDAD

- Ciclo de reuniones **nacionales e internacionales** en la que los principales CEOs, asociaciones internacionales de la cosmética y directivos del sector comparten buenas prácticas, explican el estado del sector en su región o país y cómo afrontar juntos el futuro post-covid

3 JUNIO | MESA REDONDA ONLINE

EL FUTURO 'POST-COVID' DE LA COSMÉTICA Y PERFUMERÍA



Montse Martí
CEO en Laboratorios Martiderm



Àlex Vallbona
Presidente en Birchbox Europa



Fernando Esteban
Country Director Rituals Ibérica



Josep Alboquers
Miembro del Consejo en Perfumeria Julia



Lluís Pla
General Manager en Angelini Beauty



Laureano Turienzo
Presidente Asociación Española del Retail



Denia Martínez
CEO en Grupo Carinsa
Presidenta en AMAF



Ivan Borrego
General Manager en Beauty Cluster


Organizado por



www.beautyclusterbarcelona.com/es

24
APRIL
WEBINAR

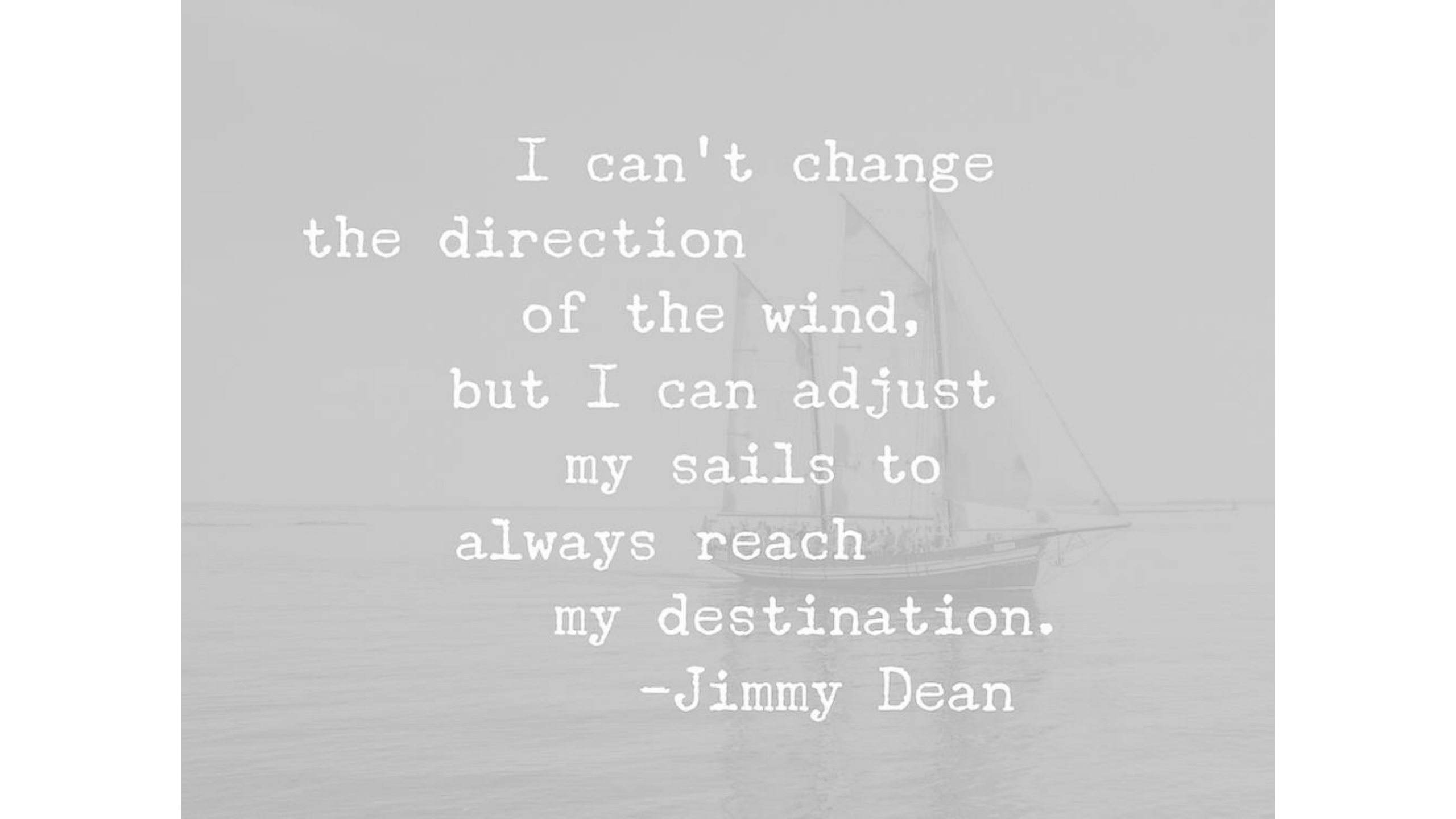
BEAUTY MARKET eTALKS MAPPING THE BEAUTY INDUSTRY SITUATION IN THE WORLD



Beauty Cluster[®]
BARCELONA



Cosmetics Cluster

A grayscale background image of a sailboat on the water. The sailboat is a multi-masted vessel with white sails, positioned in the middle ground. The water is calm, and the sky is a uniform light gray, creating a serene and slightly somber atmosphere. The text is overlaid on this background in a white, monospaced font.

I can't change
the direction
of the wind,
but I can adjust
my sails to
always reach
my destination.
-Jimmy Dean

**MOLTES
GRÀCIES**

**MARTI
DERM
GROUP**