

COSMETICI NATURALI

Percezione e comportamento dei consumatori verso i cosmetici naturali e i punti vendita che li trattano

Marzo 2016

1. CARATTERESTICHE SOCIO-DEMOGRAFICHE



1.492



289 (19% del totale)

Uomini

Totale intervistati

che hanno acquistato

cosmetici naturali

negli ultimi 3 mesi

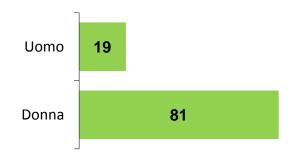






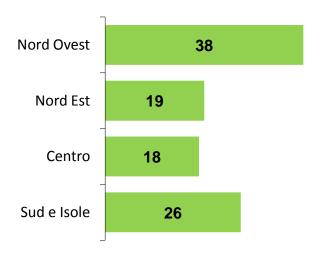
SESSO, AREA GEOGRAFICA ED ETA'

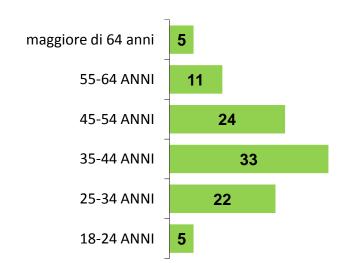










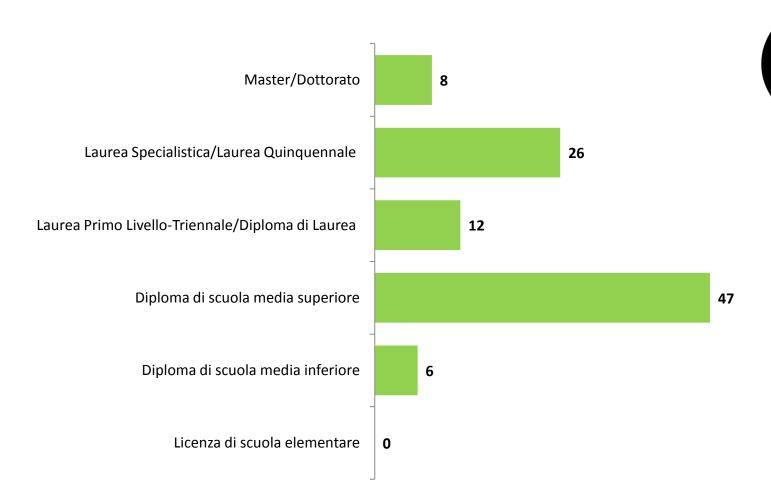






ULTIMO TITOLO DI STUDIO CONSEGUITO

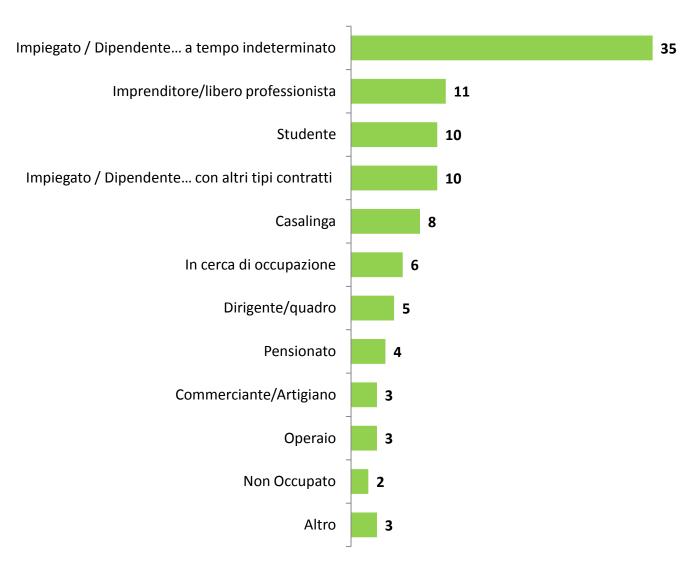






PROFESSIONE







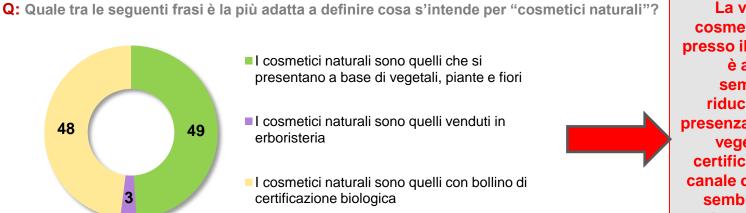


2. COMPORTAMENTI D'ACQUISTO COSMETICI NATURALI



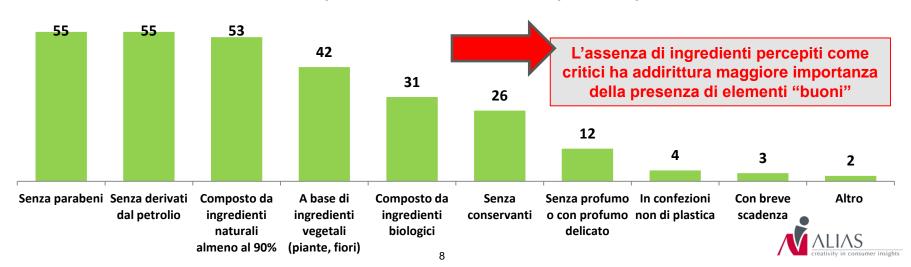
DEFINIZIONE COSMETICO NATURALE (Totale Campione)





La visione del cosmetico naturale presso il consumatore è alquanto semplificata, riducendosi alla presenza di ingredienti vegetali o alla certificazione bio. Il canale di vendita non sembra essere la chiave di lettura più importante per valutare la naturalità

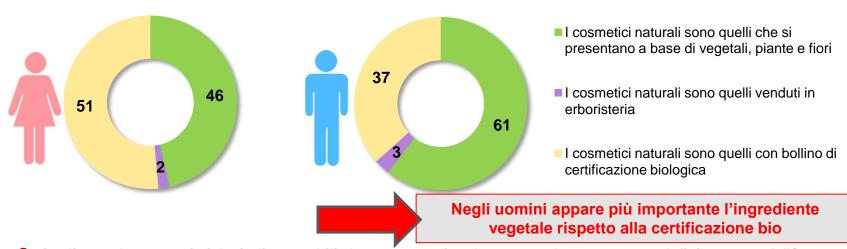
Q: Quali sono le caratteristiche indispensabili che un cosmetico deve possedere per essere definito "naturale"?



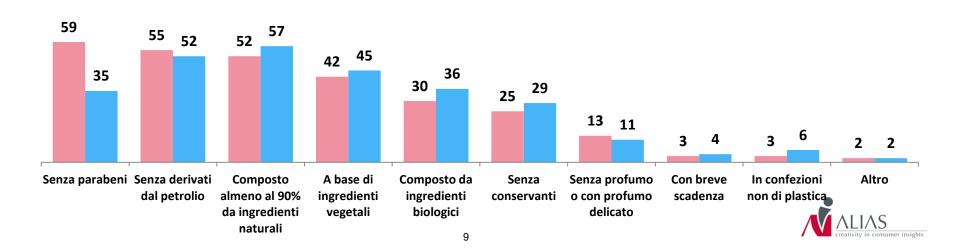
DEFINIZIONE COSMETICO NATURALE

Valori in %

Q: Quale tra le seguenti frasi è la più adatta a definire cosa s'intende per "cosmetici naturali"?



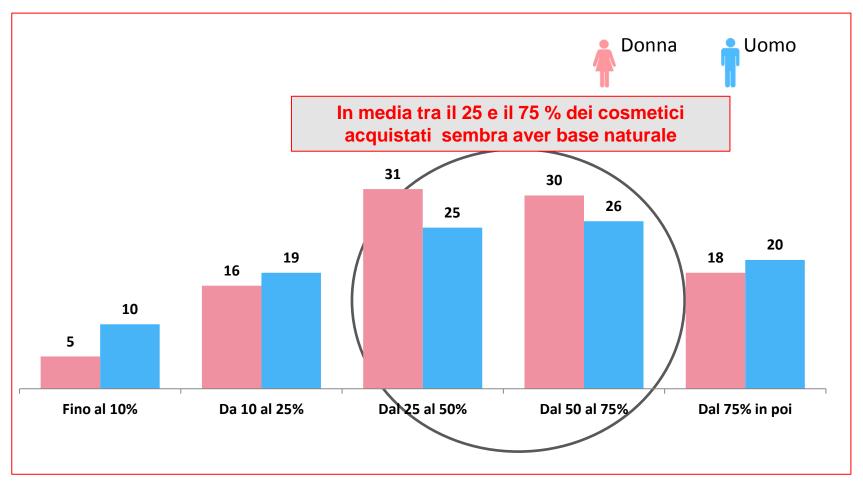
Q: Quali sono le caratteristiche indispensabili che un cosmetico deve possedere per essere definito "naturale"?



% DI ACQUISTO DEI COSMETICI NATURALI SUL TOTALE DEI COSMETICI ACQUISTATI

Valori in %

Q: Fatto 100 il totale dei cosmetici da te acquistati, qual è la percentuale dedicata all'acquisto dei cosmetici naturali?

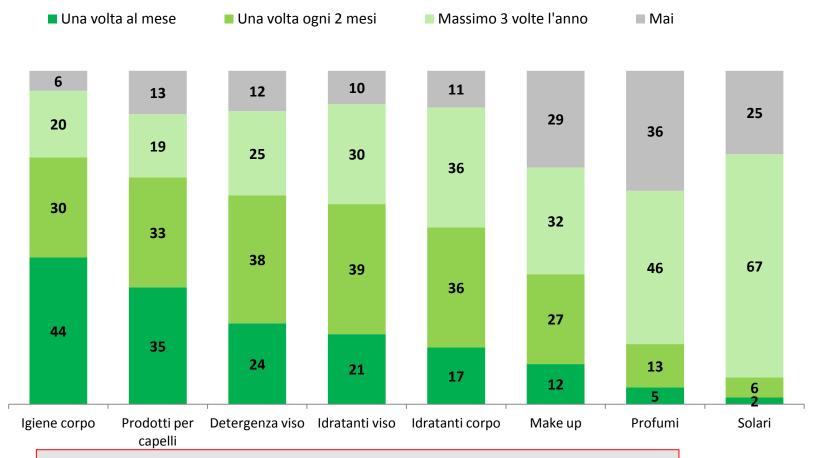




TIPOLOGIA COSMETICI NATURALI ACQUISTATI (Totale Campione)

Valori in %

Q: Quali sono le tipologie di cosmetici naturali che acquisti? E ogni quanto tempo le acquisti?



I prodotti naturali per l'igiene di corpo e capelli sono quelli acquistati più spesso, seguiti dagli idratanti viso e corpo

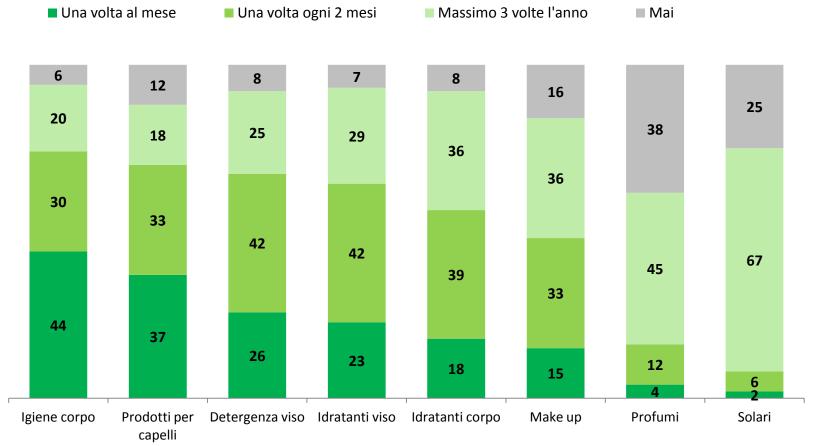


TIPOLOGIA COSMETICI NATURALI ACQUISTATI

Valori in %

Q: Quali sono le tipologie di cosmetici naturali che acquisti? E ogni quanto tempo le acquisti?





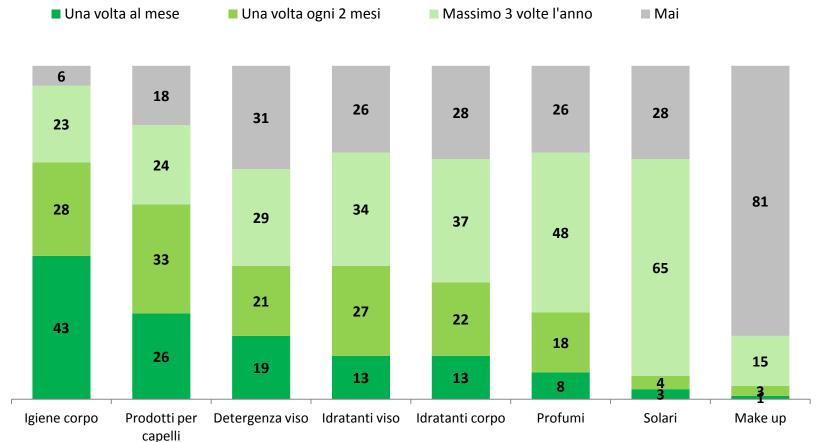


TIPOLOGIA COSMETICI NATURALI ACQUISTATI

Valori in %

Q: Quali sono le tipologie di cosmetici naturali che acquisti? E ogni quanto tempo le acquisti?



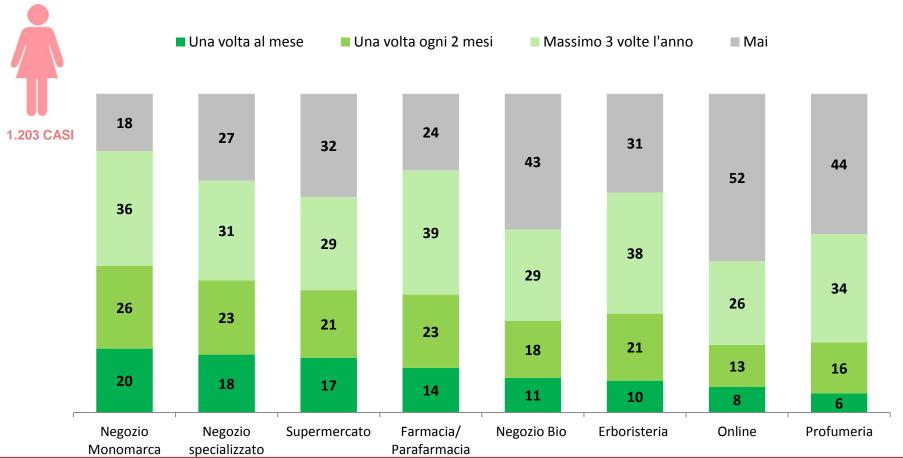




LUOGO D'ACQUISTO COSMETICI NATURALI

Valori in %

Q: Dove e con quale frequenza acquisti solitamente i cosmetici naturali?

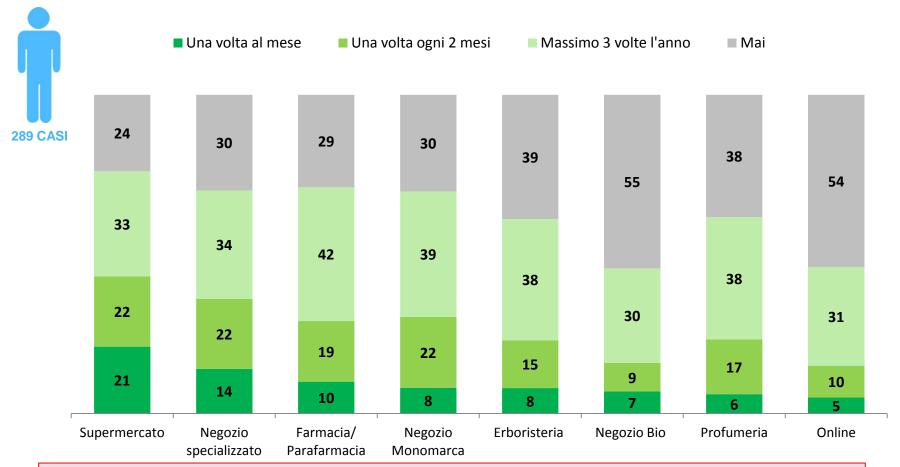


I punti vendita frequentati mediamente più spesso per l'acquisto di cosmetici naturali sono, in ordine d'importanza : il negozio monomarca, la catena specializzata e la farmacia ; più raramente o mai gli acquisti di questi prodotti avvengono on line, profumeria, erboristeria, negozio bio,

LUOGO D'ACQUISTO COSMETICI NATURALI

Valori in %

Q: Dove e con quale frequenza acquisti solitamente i cosmetici naturali?



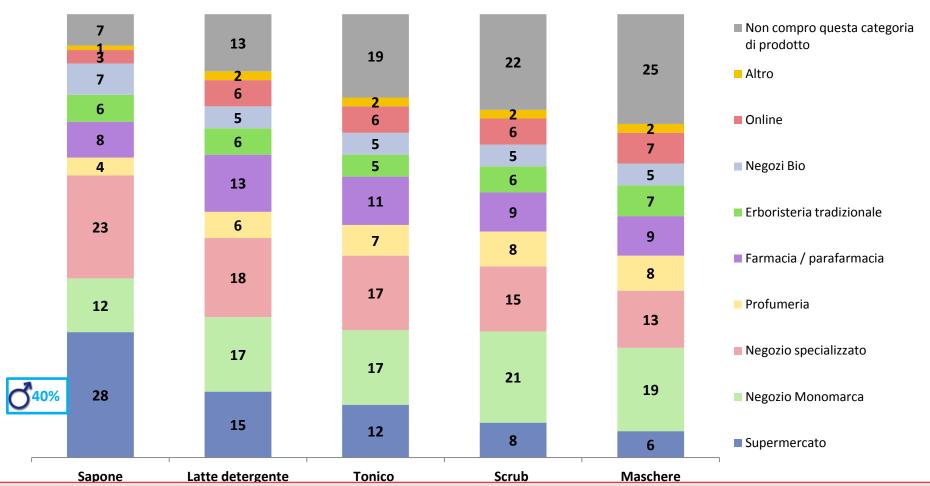
Presso il campione maschile il supermercato e il negozio specializzato e monomarca sono frequentati con maggiore frequenza rispetto ai negozi on line, bio, erboristeria e profumerie

mer insights

1. PRODOTTI PER LA DETERGENZA VISO

1.308 casi - Valori in %

Q: Dove ti capita più spesso di comprare le seguenti categorie di prodotti cosmetici naturali?



Supermercato, negozio specializzato e negozio monomarca sono i punti vendita più frequentati per l'acquisto di detergenti per il viso; minima la presenza di negozi bio ed erboristeria per questa tipologia di prodotti

2. PRODOTTI PER L'IGIENE CORPO

16

19

8

Scrub corpo

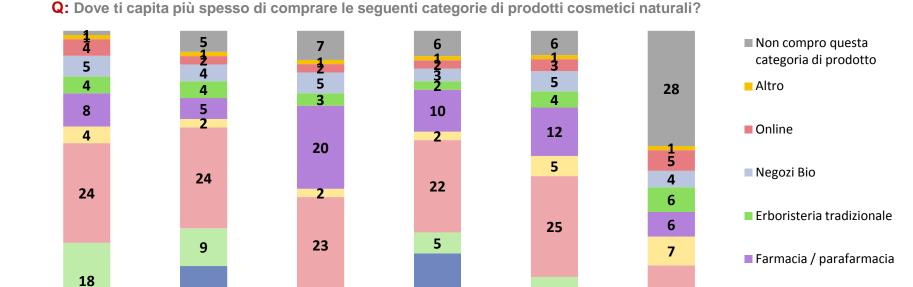
1.404 casi - Valori in %

Profumeria

■ Negozio specializzato

Negozio Monomarca

Supermercato



9

32

Deodoranti

Supermercato, negozio specializzato e negozio monomarca (solo per lo scrub corpo e i prodotti per il bagno/doccia) sono i punti vendita più frequentati per l'acquisto di detergenti per il corpo ; minima la presenza di negozi bio ed erboristeria per questa tipologia di prodotti ; per il sapone intimo tiene bene il canale farmacia

Dentifricio

45

7

29

Sapone intimo

42

Sapone mani

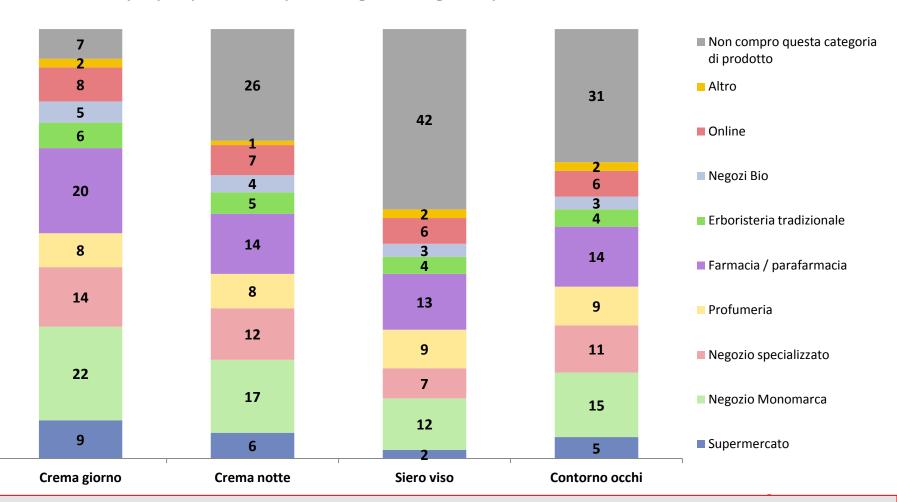
30

Prodotti da

3. PRODOTTI PER L'IDRATAZIONE VISO

1.338 casi - Valori in %

Q: Dove ti capita più spesso di comprare le seguenti categorie di prodotti cosmetici naturali?

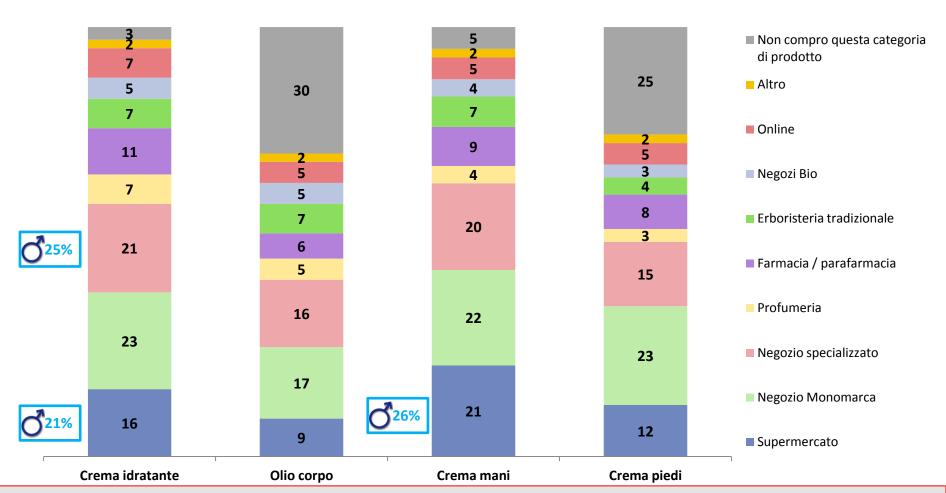


negozio monomarca e farmacia sono i canali preferiti per l'idratazione viso; il negozio specializzato si colloca al terzo posto eccetto che per il siero viso

4. PRODOTTI PER L'IDRATAZIONE CORPO

1.321 casi - Valori in %

Q: Dove ti capita più spesso di comprare le seguenti categorie di prodotti cosmetici naturali?

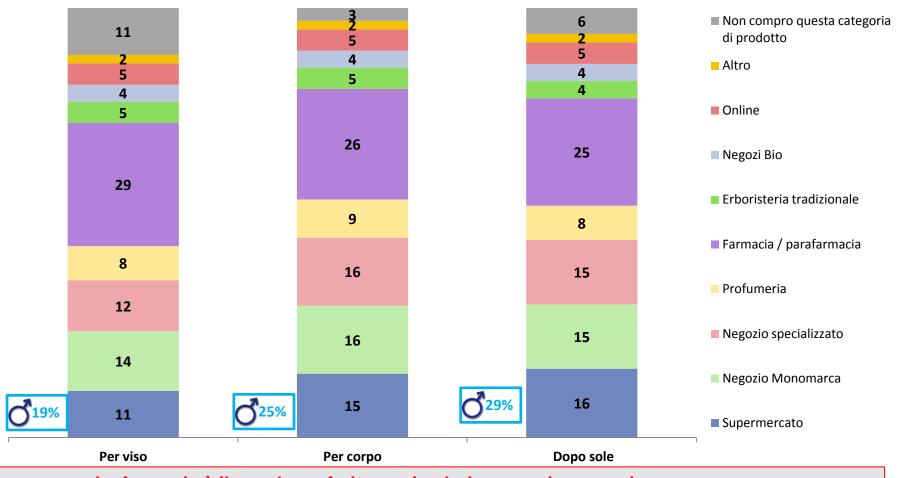


negozio monomarca e negozio specializzato,il supermercato (soprattutto per la crema mani) sono i punti vendita più frequentati per l'acquisto di prodotti di idratazione per il corpo

5. SOLARI

1.112 casi - Valori in %

Q: Dove ti capita più spesso di comprare le seguenti categorie di prodotti cosmetici naturali?

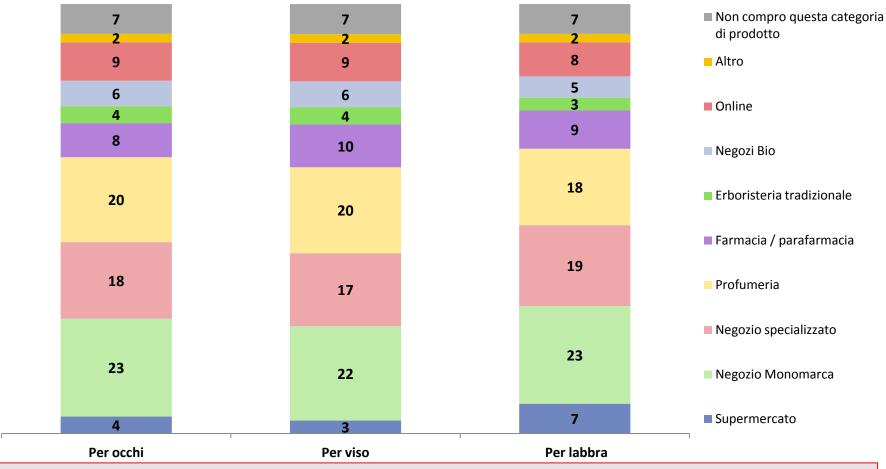


La farmacia è il canale preferito per i solari ; a seguire negozio monomarca , specializzato e supermercato (canale preferito dagli per gli uomini)

6. MAKE UP

1.065 casi - Valori in %

Q: Dove ti capita più spesso di comprare le seguenti categorie di prodotti cosmetici naturali?

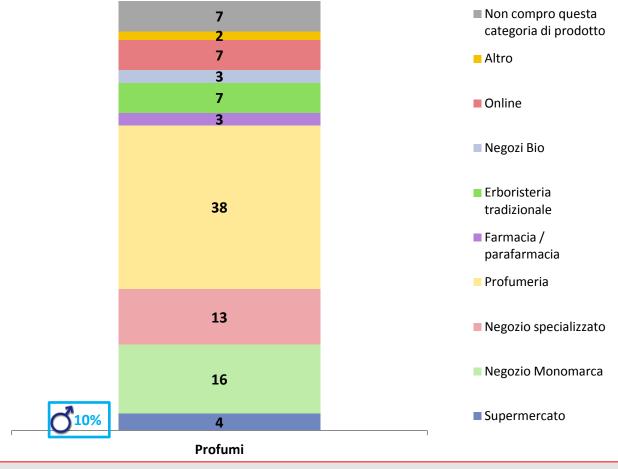


Profumeria, negozio specializzato e negozio monomarca sono i canali più utilizzati per il make up

7. PROFUMI

953 casi - Valori in %

Q: Dove ti capita più spesso di comprare le seguenti categorie di prodotti cosmetici naturali?

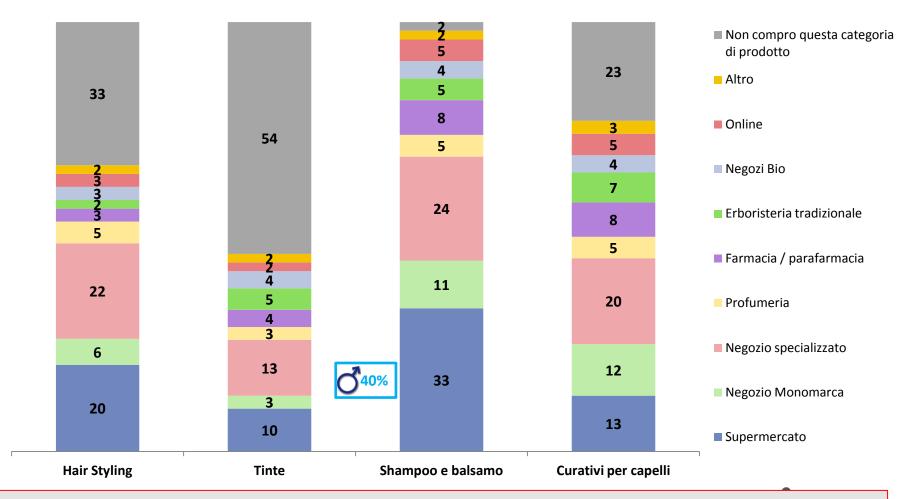


La profumeria è in assoluto il canale preferito per i profumi

8. PRODOTTI PER CAPELLI

1.291 casi - Valori in %

Q: Dove ti capita più spesso di comprare le seguenti categorie di prodotti cosmetici naturali?

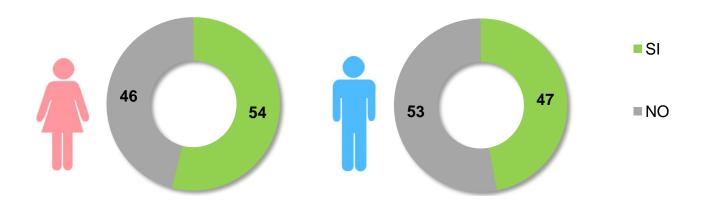


Il supermercato e il negozio specializzato sono i canali più utilizzati per hair styling, shampoo e balsamo e curativi per capelli

NEGOZI SPECIALIZZATI / PUNTI VENDITA GENERICI

Valori in %

Q: Pensando ai cosmetici naturali, secondo te sono più garantiti come davvero naturali quelli acquistati nei negozi specializzati (erboristeria o negozio monomarca) rispetto a quelli comprati in altri punti vendita generici (profumeria, grande distribuzione...)?



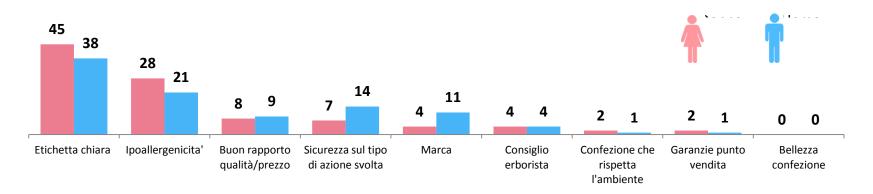
Poco più della metà del campione femminile e poco meno della metà di quello maschile ritiene il negozio specializzato (inteso come erboristeria e monomarca) fonte di maggiore garanzia per i cosmetici naturali.



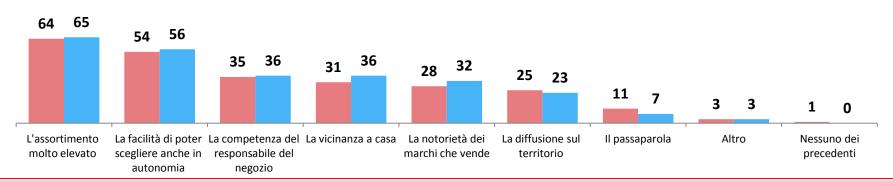
CRITERI DI SCELTA COSMETICI NATURALI E PUNTO VENDITA

Valori in %

Q: Qual è il criterio più importanti per te quando devi scegliere di acquistare un cosmetico naturale?



Q: In base a quali criteri hai scelto il tuo punto vendita preferito per l'acquisto di cosmetici naturali?



Etichetta chiara e ipoallergenicità sembrano i criteri più importanti per la scelta di un cosmetico naturale; l'assortimento e la possibilità di scegliere sentendosi autonomi sono invece i requisiti ideali del punto vendita dove si acquistano

CONCLUSIONI

- L'INDAGINE HA AVUTO COME OBIETTIVO PRINCIPALE QUELLO DI INDAGARE LA
 PERCEZIONE DEL COSMETICO NATURALE DALL'ANGOLAZIONE DEL CONSUMATORE,
 PER COMPRENDERE NON SOLO COME SIA VISSUTO E QUALI ASSET GLI SIANO
 RICONOSCIUTI, MA ANCHE QUALE SIA IL SUO CONTENUTO SEMANTICO, COSA CIOÈ
 SI INTENDA OGGI CON IL CONCETTO DI COSMETICO NATURALE
- DALLA RICERCA E' EMERSO COME DATO SALIENTE UN'ELEVATA ATTENZIONE DA PARTE DEL CONSUMATORE VERSO LA PRESENZA DI INGREDIENTI DI NATURA VEGETALE, LA DICITURA "BIO" NONCHE' L'ASSENZA DI ELEMENTI CHE SONO CONSIDERATI OGGI CRITICI (PETROLI, PARABENI, CONSERVANTI..)
- PERTANTO UN COSMETICO CHE RISPONDE A UNO O PIU' PARAMETRI TRA QUELLI ELENCATI E' PERCEPITO COME (PIU') NATURALE DI QUELLI CHE NON RIPORTANO IN ETICHETTA NESSUNO DEGLI ITEM CITATI



CONCLUSIONI

- PER QUANTO POI RIGUARDA IL CANALE DI VENDITA DEI PRODOTTI NATURALI SI EVIDENZIA UNA CERTA DEBOLEZZA DEI NEGOZI BIO E DELLE ERBORISTERIA TRADIZIONALI RISPETTO AI NUOVI VETTORI DEL NATURALE CHE SEMBRANO ESSERE DIVENTATI I MONOMARCA, GLI SPECIALIZZATI E AMPIA PARTE DELLA GRANDE DISTRIBUZIONE.
- CIÒ È PROBABILMENTE LEGATO AI PREZZI PIÙ CONTENUTI (INTERESSANTE OSSERVARE COME I PRODOTTI NATURALI CHE VANNO PER LA MAGGIORE RIENTRINO NELLA CATEGORIA DELLA DETERGENZA, CATEGORIA PER ANTONOMASIA PIÙ ECONOMICA E TRADIZIONALMENTE ACQUISTATA NELLA GRANDE DISTRIBUZIONE);
- MA IN PARTE ANCHE ALLA STRATEGIA DELLE AZIENDE SPECIALIZZATE CHE STANNO
 INVESTENDO NEL PRODOTTO NATURALE E SONO STATE IN GRADO DI RENDERSI
 CREDIBILI ATTRAVERSO UN PACK ACCATTIVANTE, UN PUNTO VENDITA
 ACCOGLIENTE, UN'ETICHETTA CAPACE DI COMUNICARE EFFICACEMENTE I MUST
 DELLA NATURALITA' AGLI OCCHI DEL CONSUMATORE