IL SISTEMA COSMETICO ITALIANO

Cosmoprof Worldwide Bologna 2016





In collaborazione con





Il fatturato cosmetico





Fatturato globale	9.419	1,2	10.027	6,5
Esportazioni	3.331	5,5	3.807	14,3
Canali professionali	678	-3,5	661	-2,5
Canali tradizionali	5.411	-0,3	5.559	2,7
Sell-in Italia (fatturato)	6.088	-0,7	6.220	2,2
valori in milioni di euro	consuntivo 2014	variazione % 2014/13	consuntivo 2015	variazione % 2015/14

9.040 9.309 9.419 10.027

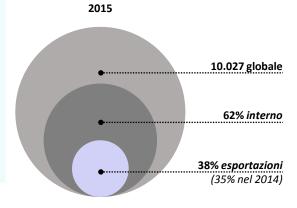
2014

2015

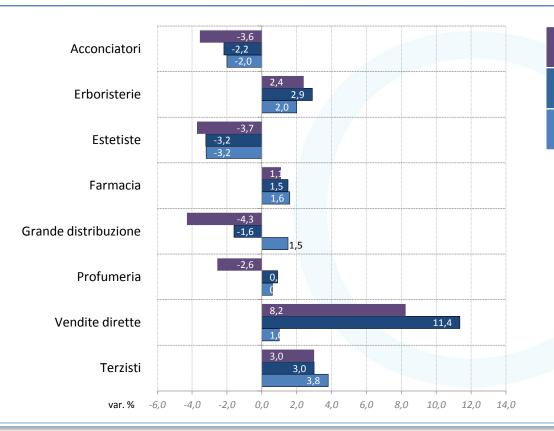
2013

2012

Fatturato globale







Consuntivi 2014/2013

Consuntivi 2015/2014

Previsioni I semestre 2016

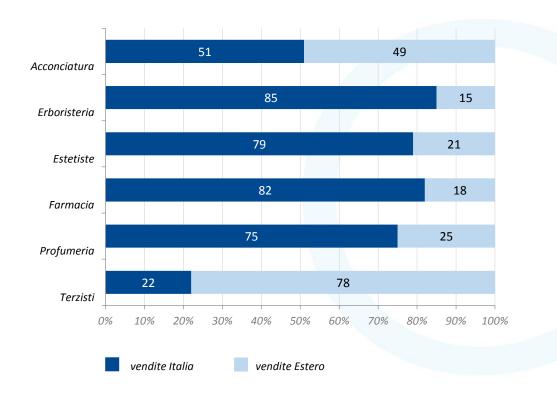
Rallenta il calo dei consumi nei canali professionali



Il contoterzismo sostiene ottimismo nel medio periodo

variazioni % rispetto al periodo precedente di riferimento





38,0%

è il peso delle

esportazioni sul valore

della produzione italiana

di cosmetici nel 2015





				_	
	INDUSTRIA	MATERIE PRIME	MACCHINARI	IMBALLAGGI	TOTALE FILIERA
Fatturato 2014 (var.% 2014/13)	9.419 (+1,2%)	870 (+2,5%)	295 (+2,0%)	2.990 (+2,1%)	13.574 (+1,5%)
Fatturato 2015 (var.% 2015/14)	10.030 (+6,6%)	895 (+3,0%)	300 (+2,0%)	3.140 (+5,0%)	14.365 (+5,8%)
Stima var.% 2016/15	+5,0%	+2,0%	+3,0%	+3,0%	+3,5%
Export 2015 (var.% 2015/14)	3.810 (+14,3%)	305 (+3,0%)	225 (+1,0%)	1.500 (+3,0%)	5.840 (+8,5%)
Export/fatturato 2015	38%	34%	74%	48%	41%

^{*}valori in milioni di euro





- per effetto della crisi dei marchi, si esternalizza
- i settori a monte hanno ancora poca visibilità necessità di valorizzare il made

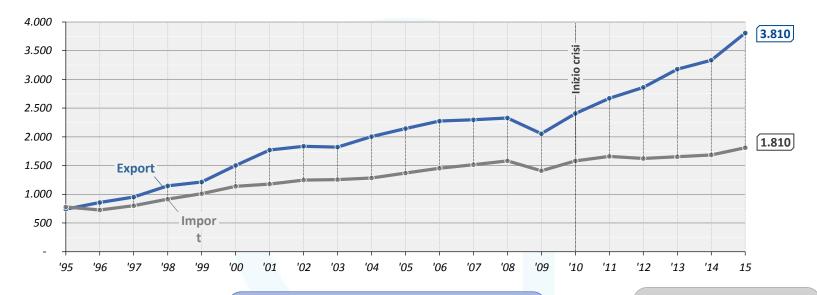
in Italy nella sua complessità

• necessità di stimolare la filiera (con marchio di qualità, certificazioni...)

per stimolare i singoli anelli della catena allargata







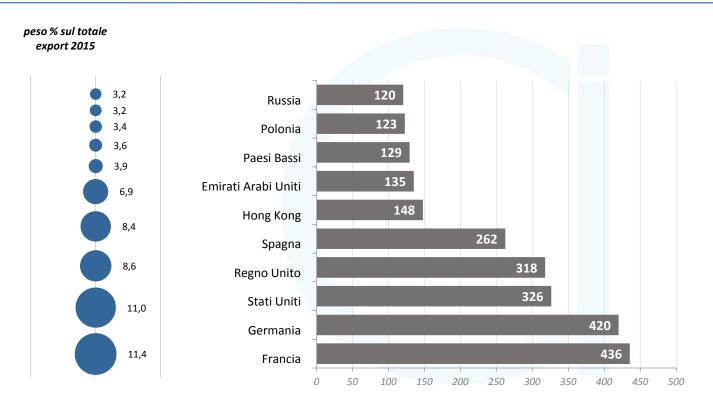
2.000_{mio}€

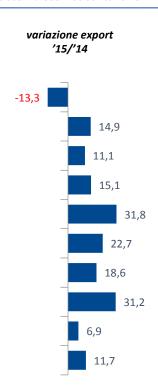
+14,3% +7,7% export 2015 import 2015

38,0% export/fatturato 2014

valori in milioni di euro, elaborazione Centro Studi su dati ISTAT

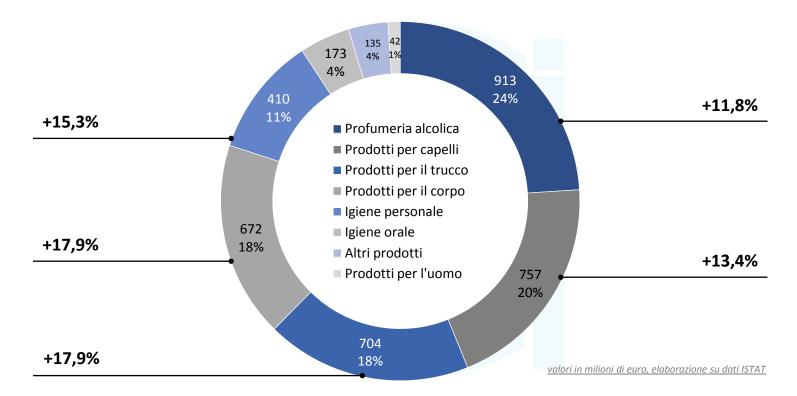




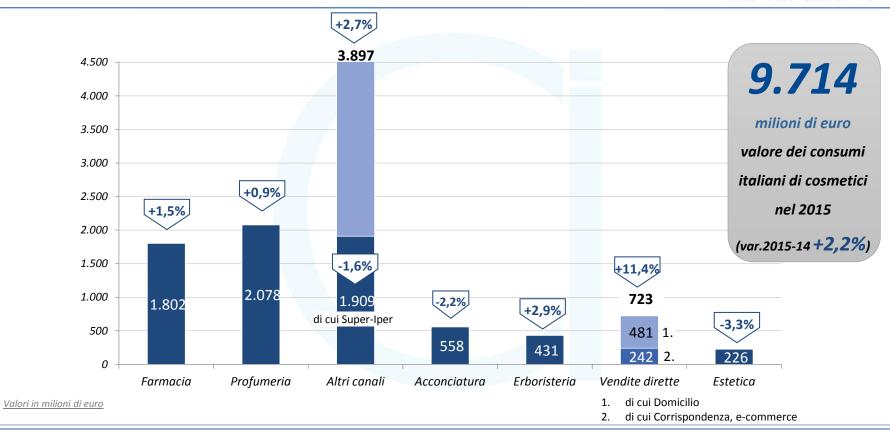


valori in milioni di euro, elaborazione Centro Studi su dati ISTAT



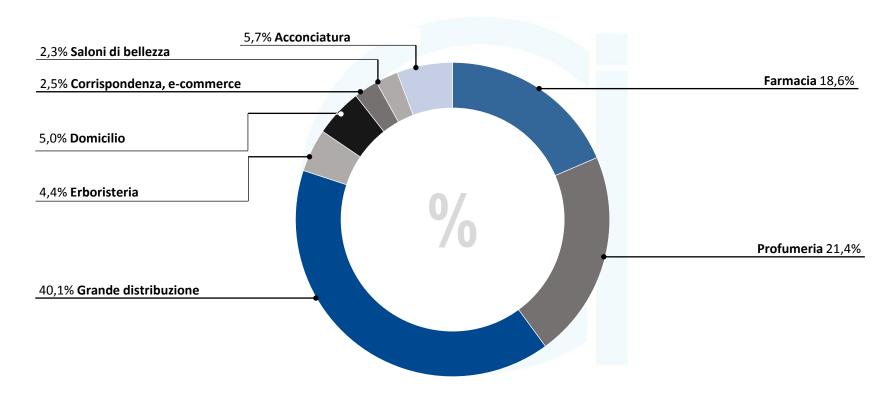






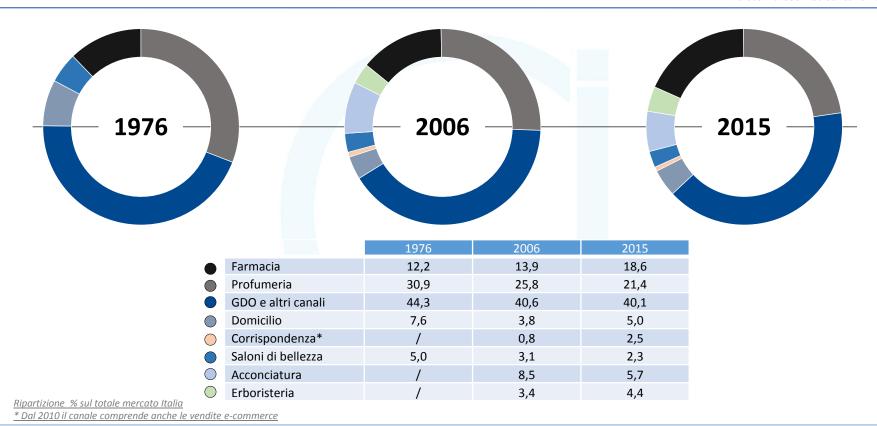


Ripartizione dei consumi 2015 per canale



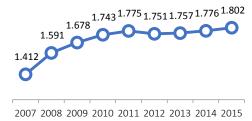




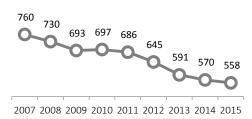




Farmacia

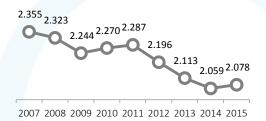


Acconciatura

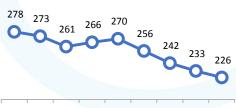


* Dal 2010 il canale comprende anche le vendite e-commerce

Profumeria

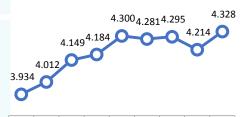


Saloni di bellezza



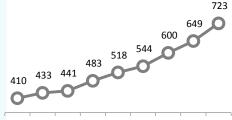
2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015

Grande distribuzione e altri



2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015

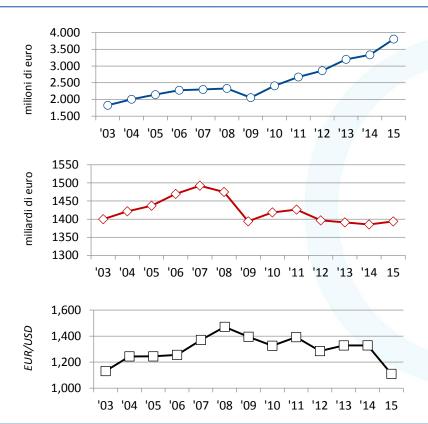
Vendite dirette*



2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015





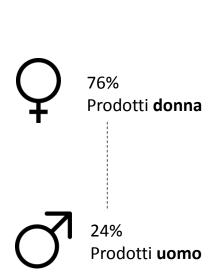


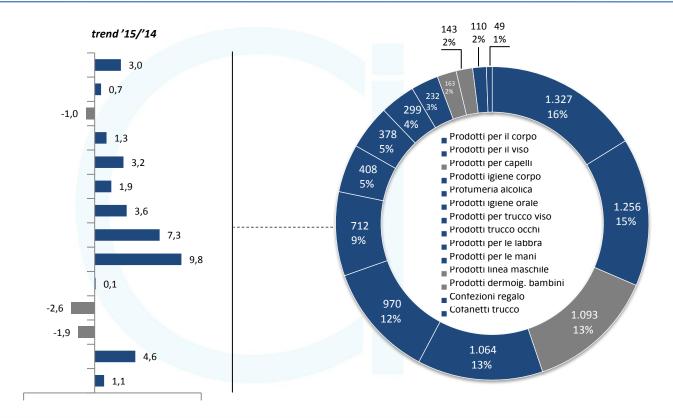
Esportazioni cosmetiche italiane

PIL italiano

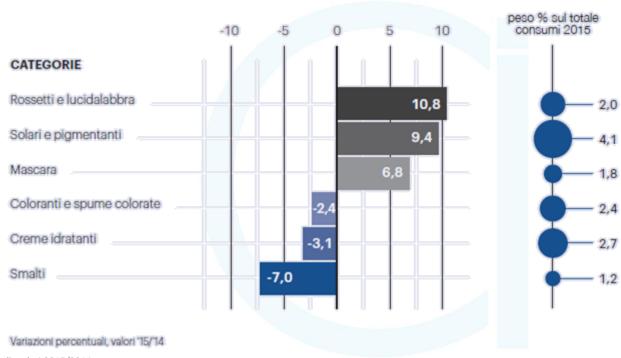
Tasso di cambio medio annuo EUR/USD







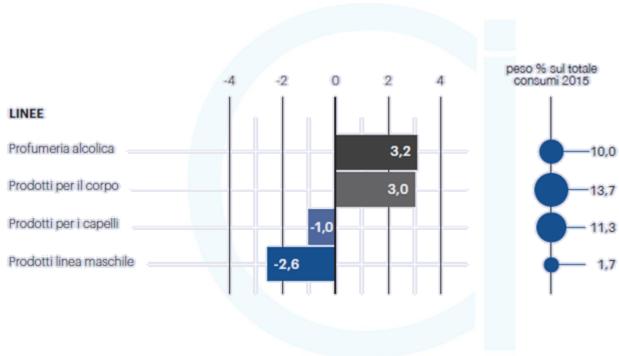




Variazioni percentuali, valori 2015/2014







Variazioni percentuali, valori 2015/2014

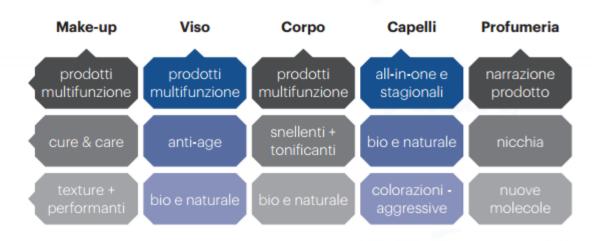


effico sobrieta eure & care coccole biologico maturale multiculturalità -commerce social beauty fiducia valore personalizzazzione male care counseling cultura cosmetica





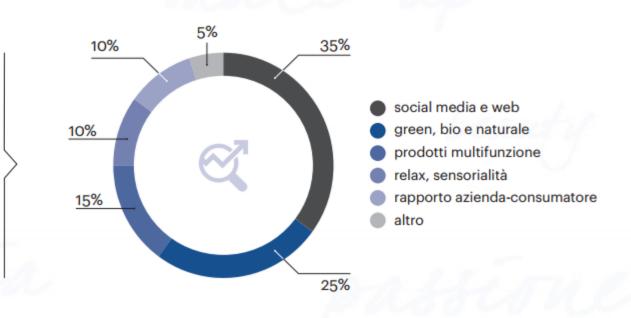
Nuovi trend nei prodotti cosmetici per il 2015-'17 in Italia (opinione degli operatori)





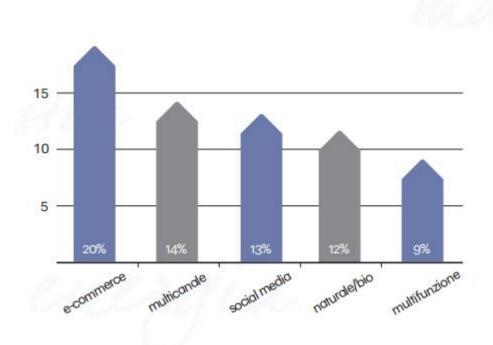


Tematiche emergenti nel settore beauty per il 2015-'17 in Italia (opinione degli operatori)





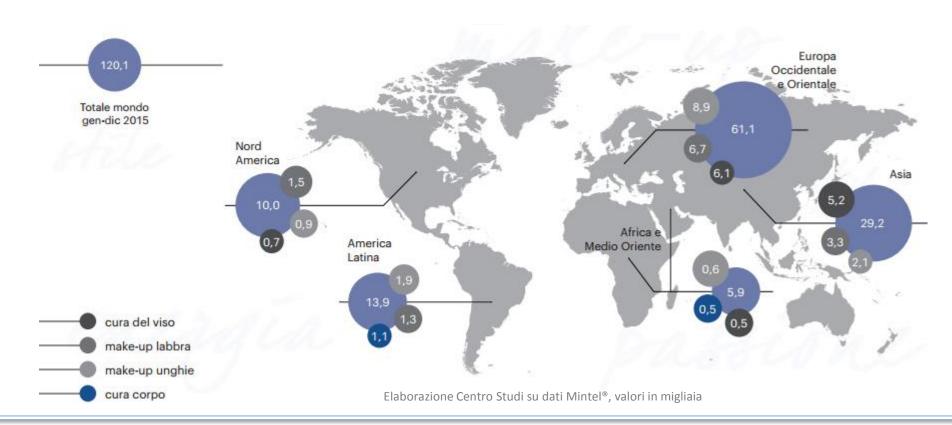




Consumatori: i driver di maggior rilievo per il 2015-'17 in Italia (opinione degli operatori)

top 5, elaborazione Centro Studi questionario online feb-mag 2015



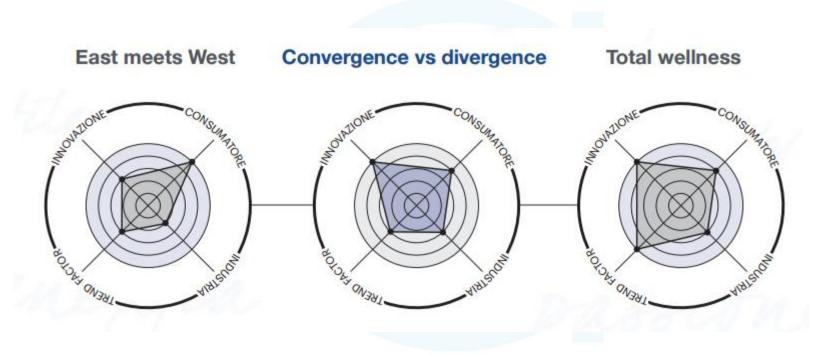




Elaborazione Centro Studi su dati Euromonitor International **PREVISIONE** Valori in miliardi Est Europa **Nord America** Asia e Pacifico Medio Oriente e Africa Totale mondo -20% Delta % anno su anno 15% 10% 5% 0% -5%





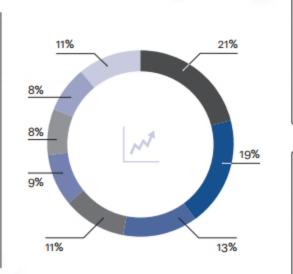


Elaborazione Centro Studi su dati Mintel®



Previsione degli operatori per i prossimi 24 mesi

- social-commerce
- social data enrichment
- app dedicate
- mobile commerce dai siti
- marketplace orizzontali
- marketplace verticali
- geolocalizzazione promo e offerte
- altro
 (marketplace asiatici, commercio digitale b2b tra aziende, gamificazione, altro)



Social commerce, social data enrichment e utilizzo di app dedicate saranno i driver vincenti secondo gli operatori



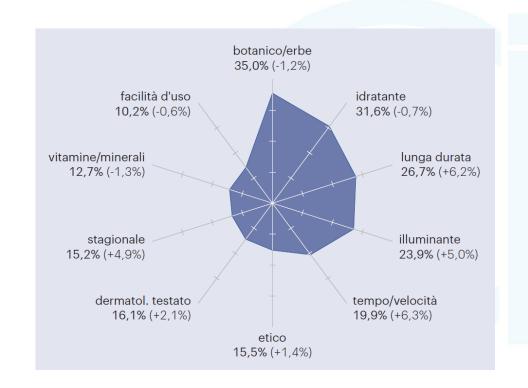
Utilizza social network per la condivisione e/o la vendita b2b?

.



Oltre l'80% degli operatori dichiara di non utilizzare social network professionali dedicati al b2b







Evoluzione dei claim nei lanci di prodotti cosmetici nel mondo Il sistema cosmetico italiano

