

Kosmetyki to najpopularniejsze prezenty pod choinkę - najlepiej w zestawie

data aktualizacji: 2021.11.02



Kosmetyki i perfumy to najbardziej popularne upominki, które w zeszłym roku swoim bliskim sprezentowało 49 proc. ankietowanych w badaniu Payback Opinion Poll. Szczególnie lubią je kupować i dostawać kobiety. Do zakupów zachęcają rabaty i promocje.

Według najnowszych danych zebranych przez Packhelp, najwięcej firm rozpoczyna przygotowania do sezonu świątecznego w miesiącach sierpień-wrzesień (62 proc.). Około 27 proc. firm planowało rozpocząć je w okresie październik-listopad. Wśród firm, które rozpoczynają swoje przygotowania najwcześniej, czyli w miesiącach czerwiec-lipiec, dominują e-sklepy z Wielkiej Brytanii. Czy również na polskim rynku przygotowania do świątecznego handlu już trwają?

*- Przygotowanie sklepu do świąt rozpoczynamy już we wrześniu zamawiając odpowiednie produkty, robiąc im miejsce w sklepie, poprzez odpowiednią ekspozycję przypominamy klientom o zakupach świątecznych. Dbamy o dobre zaopatrzenie na czas świątecznych porządków, świątecznych odwiedzin, a także na wszystkie inne okazje i małe święta, które są w tym okresie jak andrzejki, mikołajki i sylwester - mówi **Iwona Warcholik**, właścicielka drogerii DP Drogerie Polskie w Zabrze.*

Bardzo popularną opcją, jeśli chodzi o zakup kosmetyków w tym okresie, są atrakcyjne zestawy.

Wyzwaniem dla detalu jest wybór z wyprzedzeniem dobrej oferty i optymalne zatowarowanie - aby zestawów nie zabrakło, ani by nie zalegały niesprzedane w magazynach.

- *Wybór zestawów z myślą o okresie świątecznym i ich zamówienie następuje już w okresie wakacji. Mimo trwającej pandemii wtedy musieliśmy zdecydować, jaką ofertę zaprezentujemy klientom na Boże Narodzenie. To duże ryzyko dla każdej sieci, ponieważ trzeba z dużym wprzedzeniem trzeba podjąć decyzję o wielkości zatowarowania i przewidzieć preferencje klientów - mówi Edyta Kresińska, doradca zarządu ds. marketingu sieci Jawa.*

Najbardziej pracowity okres w roku

Na razie, jeśli chodzi o trendy zakupowe dotyczące Bożego Narodzenia, możemy przeanalizować zeszłoroczne zachowania konsumenckie. Badanie Payback Opinion Poll pokazało, jakie prezenty na Gwiazdkę były najpopularniejsze w zeszłym roku. Co ciekawe nie były nimi, co wydawać by się mogło oczywiste, upominki dla najmłodszych. Gry i zabawki, z wynikiem 34 proc., zajęły w tym zestawieniu dopiero drugie miejsce. Najbardziej popularne są kosmetyki i perfumy, które swoim bliskim sprezentowała prawie połowa ankietowanych (49 proc.). Dopiero na kolejnych miejscach znalazły się ubrania, słodycze, książki czy płyty.

- *Święta Bożego Narodzenia to dla nas niezaprzeczalnie jeden z najbardziej pracowitych okresów w roku. W tym czasie realizujemy nawet 140 tys. zamówień dziennie. W związku z tym ogromną wagę przywiązujemy do tego, by odpowiednio zaopatrzyć nasze magazyny oraz wzmocnić procesy logistyczne, tak by odpowiedzieć na wszystkie potrzeby naszych klientów. Dzięki temu, że współpracujemy z największymi światowymi markami, jak: Dior, Versace, Estée Lauder, Kérastase czy YSL, nasi klienci mogą wybierać z szerokiego asortymentu składającego się z ponad 82 tys. produktów - zapewnia Bartosz Kliś, chief commercial officer Notino.*

Rossmann informuje, że w jego tegorocznej ofercie świątecznej znajdują się oryginalne zestawy upominkowe oraz smakowicie wyglądające (lecz stanowczo nie do jedzenia) muffinki, czekolady czy makaroniki do kąpiel. To także gadzety do kąpiel, akcesoria do włosów czy dla fanek domowego manicure, herbaty, słodycze, zdrowe przekąski, kosmetyki pielęgnacyjne dla mężczyzn. W przedświątecznym asortymencie znalazły się również kalendarze adwentowe, których jest aż 14 wersji.

Z raportu „Zakupy świąteczne 2020” Deloitte wynika, że dla 25 proc. badanych czynnikiem, który wpływa na zwiększenie budżetu świątecznego są rabaty i promocje. Kosmetyki i perfumy to popularna kategoria preferowana zwłaszcza przez kobiety, które lubią je kupować na prezenty oraz być nimi obdarowywane.

- *W okresie świątecznym i przy okazji sylwestra kosmetyki muszą się wyróżniać pięknym opakowaniem, zapachem i bardzo atrakcyjną ceną. Bardzo ważna jest właściwa ekspozycja towaru i ciekawe materiały POS wyróżniające ten konkretny produkt z kategorii - mówi Edyta Kresińska z sieci Jawa.*

Ważny jest duży wybór i dobre ceny

Okres Bożego Narodzenia to wyjątkowo dobry czas dla drogerii. Warto dobrze wykorzystać ten czas na wypracowanie satysfakcjonujących obrotów. Producenci sami lub we współpracy z drogeriami dwoją się i troją, żeby świąteczna oferta jak najbardziej zachęcała klientów do zakupu.

- *Co roku na przełomie września i października napływają do nas oferty prawie wszystkich marek kosmetycznych na zestawy prezentowe, które w ich ofercie są praktycznie tylko raz w roku.*

Dokonując wyboru kieruję się dwoma rzeczami: ceną i rodzajem produktów. Osobiście bardzo lubię zestawy, w których dodane są limitowane produkty, jak kosmetyczki, skrzynki na narzędzia itp. które później, przy doradzaniu klientowi, są dodatkowym argumentem skłaniającym do zakupu – mówi Iwona Warcholik, właścicielka drogerii w Zabrze.

Potwierdza to również największa perfumeria internetowa w Europie Środkowo-Wschodniej.

- W okresie bożonarodzeniowym największą popularnością cieszą się zestawy upominkowe, perfumy, kosmetyki do pielęgnacji ciała i włosów. Klienci Notino coraz częściej decydują się także na zakup dekoracyjnych produktów dla domu, jak świece zapachowe, lampy katalityczne i dyfuzory, które każdego roku spotykają się z rosnącym zainteresowaniem – dodaje Bartosz Kliś z Notino.

Ewa Nowicka z drogerii Noel ma jednak nieco inne doświadczenia i spostrzeżenia w kwestii oferty zestawów świątecznych. Ta sieć obserwuje zmianę trendu.

*- W tym okresie stawiamy głównie na białą pielęgnację premium oraz selektywne wody. Zauważamy, że profil klienta się zmienia, klienci skłaniają się ku produktom luksusowym. Według naszych obserwacji konsumenci drogerijni odchodzą coraz bardziej od kupowania zestawów, które można znaleźć w każdym markecie. Z tego powodu staramy się głównie zaopatrywać w takie pakiety prezentowe, których nie ma w dyskontach i które nie są najtańsze. Zauważamy, że nasi klienci mają mocno ukształtowane gusta oraz przyzwyczajenia i w okresie świątecznym zwiększają ilościowo zakupy produktów, które dobrze znają – wyjaśnia **Ewa Nowicka**, dyrektor handlowy w sieci Noel.*

Iwona Warcholik z Zabrze również stawia na perfumy i ulubione produkty swoich klientów.

- Szczególną uwagę zwracam na dobre zaopatrzenie w dziale perfum, które od lat wiodą prym w prezentach i ogólnie w ofercie całego sklepu. Zawsze dbam o dostępność ulubionych produktów klientów, a także obecność nowości, aby maksymalnie dostosować się do potrzeb wszystkich kupujących, którzy w okresie świątecznym mają największą ochotę na zakupy w skali całego roku – dodaje Iwona Warcholik.

Jak pokazuje 23. edycja międzynarodowego badania „Zakupy świąteczne 2020”, przeprowadzonego przez firmę doradczą Deloitte, w zeszłym roku na prezenty, żywność, podróże oraz spotkania z najbliższymi Polacy przeznaczyli średnio 1318 zł, czyli o 29 proc. mniej niż w roku 2019. W tym roku sytuacja jest lepsza, a pozytywne nastroje dopisują. Z pewnością ten rok będzie lepszy niż poprzedni, dlatego warto dobrze zatowarować swoją drogerię.

Źródło: <http://www.wk.wiadomoscihandlowe.pl/artykuly/kosmetyki-to-najpopularniejsze-prezenty-pod-choink,68657>