

CHI TROVA UN PARTNER, TROVA UN TESORO

Una articolata rete di alleanze globali è, insieme all'attenzione alla sostenibilità, al costante sviluppo di nuove soluzioni e alle strategie di comunicazione, uno dei fattori-chiave per la crescita di un distributore di ingredienti per la cosmetica nel contesto del competitivo panorama contemporaneo

ROBERTO CARMINATI

Pharma Cosm Polli è un'azienda storicamente vocata alla commercializzazione di ingredienti cosmetici per l'industria italiana ed estera, con una particolare dedizione per quelli naturali. Dal 1995 si è adattata ai bisogni del mercato seguendone insieme ai partner le tendenze in continua evoluzione. «In questi ultimi anni - ha detto a Kosmetica l'amministratore delegato Paolo Polli, - il mercato si è ulteriormente rinnovato e modificato, ed è soprattutto l'interazione con il cliente a essersi evoluta. Abbiamo spostato la comunicazione e la pubblicità, verso i canali digitali, come il nostro nuovo sito pharmacosm.it, che è stato recentemente aggiornato e ottimizzato in modo da offrire alla clientela la possibilità



Paolo Polli
Amministratore
delegato

I NUMERI dell'azienda

10 dipendenti | 4 collaboratori esterni
| 6 agenti di vendita | 15 partner
(fornitori) | 1.350 circa i clienti |
1.250 circa le materie prime
di cui 60% Cosmos

di esplorare e di approfondire il nostro ricco portafoglio di prodotti».

Alla luce di quanto detto, quali sono le strategie di crescita di PCP?

Il rapporto con i nostri partner, specialmente con quelli storici, è estremamente saldo. Lo sviluppo dei nuovi ingredienti è alla base della nostra crescita e ne siamo direttamente coinvolti, fornendo ai partner idee e feedback che spesso arrivano dai nostri stessi clienti. Alle fondamenta del successo di Pharma Cosm Polli c'è l'attenzione per tutte le piccole realtà aziendali, anche le più piccole farmacie, e al contempo l'approvvigionamento da partner posizionati in tutto il mondo, dal Brasile al Giappone, con la possibilità di fornire un ventaglio di specialità molto vasto, sempre in aumento.

Anche il tema della sostenibilità è quanto mai attuale: in che modo lo state interpretando?

Per un distributore di materie prime la modalità più efficace per stimolare il cambiamento è agire sui clienti proponendo e valorizzando il portafoglio di prodotti in possesso delle certificazioni di sostenibilità come RSPO. Abbiamo da poco tempo a listino una linea di oli e burri crudi non raffinati, tracciabili e sostenibili provenienti dalla foresta amazzonica, ma questo è soltanto un esempio. Sono molte le materie prime etiche e solidali che immettiamo nel

mercato italiano. L'altra modalità per stimolare il cambiamento è l'azione nei confronti dei partner, ai quali forniamo periodicamente pareri e feedback, come detto poco fa. Infine, per abbattere gli sprechi di materie prime, con la campagna too good to waste lanciata di recente, applichiamo sconti particolari per vendere prodotti in scadenza senza doverli forzatamente eliminare e sprecare.

Quali altre novità sono oggi in programma per l'industria?

Al momento i nostri partner hanno realizzato nuove linee di prodotti, fra le quali un nuovo portafoglio di estratti funzionali da alghe marine raccolte nel pieno rispetto degli ecosistemi acquatici con dimostrata attività biologica in vitro, e un nuovo prodotto antisettico per cosmetici e deodorazione. ●

Le novità di prodotto

Una serie di nuovi lanci:

- **LINEA GELYOL (GELYMA)**, costituita da referenze ad effetto energizzante cutaneo, dermoprotettivo, idratante e barriera, snellente e fotoprotettivo prodotte con alghe raccolte in modo sostenibile.
- **KALHYGENIC (KALICHEM)**, idrossiapatite biomimetica funzionalizzata con un tensioattivo cationico che garantisce un'azione igienizzante cutanea fino a 4 ore.
- **BERAMINERAL DEO (BERACA)**, speciale argilla specificamente attiva nei confronti dei cattivi odori, che adsorbe efficacemente. Adatta alla formulazione di deodoranti.
- **LINEA RAW (BERACA)**, costituita da oli e burri crudi provenienti direttamente dalla foresta amazzonica, senza subire processi di raffinazione. Ne comprende diversi fra cui oli e burri di Açai, Andiroba, Babaçu, Bacuri, Brazil Nut, Buriti, Copaíba, Cupuaçu, Murumuru, Passion Fruit, Pataua, Pequi, Tucumã, Ucuuba, Pracaxi.
- **CBD OIL BALANCE (INFINITEC)**, cannabidiolo stabilizzato in capsule con effetto riequilibrante sul microbiota cutaneo, che consente di riequilibrare le pelli grasse e a tendenza acneica e lenire lo scalpo.

