



Su aliado para penetrar el **mercado cosmético** francés, español y portugués

Con más de **10 años de experiencia** y **éxitos** en el **mercado cosmético**. La Agencia SBS le guía paso a paso para entrar con éxito en el mercado cosmético francés, español y portugués.



Servicio de consultoría SBS-Agency: acelerador del crecimiento de las marcas de cosméticos en los mercados francés, español y portugués

SBS-Agency (Skin & Beauty Sales Agency) es una agencia de consultoría especializada en apoyar a los fabricantes de productos cosméticos que desean entrar y desarrollarse en los mercados francés, español y portugués. Tanto si es una empresa de cosmética que busca llegar al mercado masivo, como si desea establecerse en el sector específico de farmacias y parafarmacias, SBS-Agency ofrece soluciones a medida para garantizar un crecimiento rápido y sostenible en estos mercados clave.

La industria de la belleza es altamente competitiva y cada mercado europeo tiene particularidades culturales y regulatorias que deben dominarse para alcanzar el éxito. Gracias a su profunda experiencia y conocimiento de las dinámicas locales, SBS-Agency puede ofrecer un enfoque adaptado a las necesidades de las marcas internacionales que buscan destacarse en estos países.

Experiencia en el Mass Market

El mercado masivo es el segmento donde se distribuyen productos cosméticos a través de canales minoristas a gran escala, como supermercados, grandes almacenes y plataformas online. SBS-Agency ayuda a las marcas a navegar en este entorno altamente competitivo a través de servicios personalizados. La Agencia le guiará durante todo el proceso de marketing, desde el diseño de la estrategia comercial hasta la gestión de las relaciones con los principales Retailers de GMS.

1. Análisis de mercado

Cada mercado, ya sea francés, español o portugués, tiene sus propias características en términos de demanda, comportamiento del consumidor y competencia. SBS-Agency ayuda a los fabricantes proporcionando una investigación del mercado exhaustiva que les permite comprender mejor las expectativas específicas de los consumidores y compradores. Esto incluye un análisis de segmentos de mercado de alto potencial, así como la identificación de tendencias emergentes que podrían influir en la demanda.

2. Estrategia de entrada

La Agencia ofrece una estrategia de penetración en el mercado adaptada a cada marca. Ya sea que desee comenzar rápidamente con una campaña de lanzamiento impactante o adoptar un enfoque más gradual, SBS-Agency lo ayuda a elegir los canales de distribución más adecuados y a desarrollar una oferta de productos adaptada a las necesidades locales.

3. Gestión de Retailers

Trabajar con los retailers adecuados es crucial para una penetración efectiva en el mercado. Gracias a su amplia red de socios en Francia, España y Portugal, SBS-Agency facilita las negociaciones con los compradores y ayuda a establecer relaciones sólidas, favoreciendo una rápida colocación en los lineales de las tiendas.

Adaptación de marketing y comunicación

Cada mercado tiene sus especificidades en términos de comunicación. SBS-Agency ofrece un servicio para adaptar mensajes de marketing y localizar materiales publicitarios, para garantizar que las campañas publicitarias tengan eco en los consumidores locales. Esto incluye la creación de contenido adaptado a las culturas francesa, española y portuguesa, así como el uso de personas influyentes locales para ampliar el alcance de la campaña y las expectativas de los compradores.

SBS-Agency te guía y le ayudará a encontrar los mejores soportes según su estrategia, las necesidades del mercado y su presupuesto.



Experto en Farmacias y Parafarmacias

El sector de la farmacia y la parafarmacia es un nicho de mercado en auge para los productos cosméticos, especialmente en Europa. Este canal es reconocido por la distribución de productos dermatológicos, naturales y de cuidado especializado que, a menudo, requieren certificaciones específicas y aprobaciones regulatorias. SBS-Agency tiene toda la experiencia necesaria para apoyar a las marcas en este exigente sector.

Estrategia y Desarrollo

SBS-Agency te ayuda a crear su propia red de agentes o distribuidores para cubrir todo el territorio. Así mismo le ayuda a definir la mejor estrategia logística y garantizar unos plazos de pago que ofrezcan todas las garantías posibles. SBS Agency le asegura, gracias a sus conocimientos y a sus años de experiencia, un crecimiento estable y garantizado con soluciones adaptadas a sus productos y métodos de trabajo.

Desarrollo de notoriedad

SBS-Agency le ayuda a destacar la eficacia clínica y los beneficios de los productos cosméticos en este contexto particular, y le asesora sobre la participación en ferias y congresos especializados, así como sobre el desarrollo de materiales promocionales para la introducción de productos destinados a farmacéuticos y consumidores. Además, la agencia te ayuda a asegurar una presencia activa en redes sociales y en prensa especializada para fortalecer la visibilidad de las marcas que apoya.



Private Label – Marca Blanca

SBS Agency tiene una amplia experiencia en proyectos de marca blanca con todo tipo de empresas, desde pequeñas hasta grandes. Desde productos asequibles, hasta productos de alta calidad. Tanto pequeños nichos, como mercados masivos.

SBS Agency ha desarrollado una sólida relación con varios minoristas de renombre y puede ayudarle a ofrecer sus productos y adaptar sus soluciones a las necesidades de los clientes. Los proyectos de marca blanca son generalmente proyectos de mediano y largo plazo donde la confianza y la comunicación son los factores más importantes para el éxito.

SBS Agency le ayuda a lograrlo guiándole a través de las necesidades de cada cliente, las particularidades de cada proyecto y las regulaciones de cada mercado.

Skincare & Beauty Sales Agency





Ventajas de trabajar con SBS-Agency

1. Experiencia multimercado

Trabajar con SBS-Agency significa beneficiarse de una experiencia única que cubre tres de los mayores mercados europeos: Francia, España y Portugal. Esto permite a las marcas centralizar su estrategia de expansión accediendo a conocimiento local específico para cada país.



2. Red extendida

A lo largo de los años, SBS-Agency ha construido una sólida red de socios en los sectores del mercado masivo y de farmacia, lo que ha permitido a los fabricantes de productos cosméticos acelerar su entrada en estos mercados. Además, esta red facilita la obtención de referencias de participación clave y puntos de venta estratégicos.



3. Soporte personalizado

Cada cliente es único, y SBS-Agency se compromete a ofrecer un servicio a medida, en función de las necesidades y objetivos específicos de cada marca. Desde la investigación de mercado hasta la gestión de ventas, pasando por la consultoría estratégica, la agencia ofrece un soporte completo y flexible.



4. Resultados mensurables

Para SBS-Agency es un honor proporcionar resultados tangibles a sus clientes. La agencia permite seguir la evolución de las ventas, el conocimiento de la marca y la eficacia de las acciones de marketing realizadas. Esto garantiza la mejora continua de las estrategias y el ajuste permanente a las realidades del mercado.





Al elegir SBS-Agency, los fabricantes de productos cosméticos se aseguran un socio estratégico de confianza para expandirse con éxito en los mercados francés, español y portugués, ya sea para el mercado de masas o para el sector de farmacia y parafarmacia especializada. Gracias a su experiencia local y su enfoque global, SBS-Agency ofrece soluciones a medida para acelerar el crecimiento y maximizar las posibilidades de éxito de las marcas de belleza internacionales.





Conócame mejor

Nacido en Francia y habiendo vivido en 3 países diferentes, siempre me he encontrado, de manera natural, en un mundo internacional. Habiendo vivido en Londres, Barcelona y luego estudiando en la Universidad de Bath, me especialicé en ventas de exportación. He sido responsable de mercados en África, Asia, Estados Unidos y también de toda Europa. Me he especializado desde 2017 en el mundo de la cosmética donde he podido trabajar tanto para PYMES como para multinacionales, siempre con la misión de abrir nuevos mercados, y estableciendo las diferentes marcas entre los principales actores. Perfumes, Cuidado Corporal, Cuidado de la Piel, Cuidado del Cabello e incluso Autobronceadores, pude desarrollar marcas además de trabajar en varios proyectos de Marca Blanca. También tuve la oportunidad de especializarme en el desarrollo del mercado de Farmacias y Parafarmacias en Francia y España.

Todo esto me permite hoy ayudar a las empresas a penetrar en los diferentes mercados europeos determinando con ellas la mejor estrategia a seguir, las herramientas de marketing a utilizar, los principales canales de distribución a atacar.

Comenzamos?

Nombre Julien Lagomarsino

Nacionalidad: Francesa

Fecha de nacimiento: 15/03/82

Estudios: Bachelor Degree in International Management at the University of Bath

Residencia: Zaragoza, España

Idiomas: Français, Anglais, Espagnol, Italien

Experiencia: Export Sales Manager desde hace más de 15 años para diferentes empresas responsable de mercados por el mundo entero: Africa, Australia, Asia, Europa, EEUU- Canada

En cosmética:

- Naprodis: 4 años con esta empresa establecida en EEUU y especializada en la fabricación de productos ecológicos (Empresa pequeña, hemos abierto ROSS Market USA y Sprouts USA así como otras marcas de Private Label)

- Saphir Perfumes: 3 años- Encargado de los mercados de Francia, UK, Alemania y del Benelux- farmacias y Mass Market

- Mibelle (2 años): Francia-España-Portugal-Italia

- SBS Agency- Free Lance: - Fleurance Nature- Aquarius Cosmetics- Diva Int- Naturalia Tantum- Babaria- Aurigame- Ferrari Cosmetics



Servicios - SBS Agency

- Análisis del mercado cosmético francés y español.
- Explicar las diferencias y el funcionamiento de cada mercado: Farmacia, Gran Distribución, Perfumes.
- Determinar con el cliente la mejor estrategia para atacar cada mercado.
- Analizar con el cliente su surtido de productos y cuál podría adaptarse mejor al mercado.
- Asesorar al cliente sobre todos los materiales de marketing necesarios para tener éxito.
- Ayudar al cliente a preparar este material: (buscar proveedores si es necesario, consultar traducciones, etc.).
- Ayudar con las condiciones de pago y encontrar las mejores soluciones para cada cliente.
- Encontrar la mejor solución logística y socios si es necesario.
- Elaborar agendas de clientes y organizar reuniones con compradores clave.
- Organizar una red de agentes comerciales en cada país (si fuera necesario también en el mercado farmacéutico).
- Ayudar al cliente en el proceso de certificación del producto (proceso de importación del producto a la UE, persona responsable, etc.).



Resultados Obtenidos

- Clarel: Referenced Selftan and Bodycare products (Spain) 1,000 stores
- Clarel: Private Label Suntan protection
- Druni: referenced Selftan, Bodycare and Haircare products (Spain) 200 stores
- B&M: Referenced Perfumes (France) 150 stores
- Gifi: Referenced Perfumes (France) 600 stores
- Maxi Bazar: referenced Perfumes (France) 150 stores
- Nocibé: referenced Selftan- online (France)
- Douglas: Referenced Selftan- Bodycare and Haircare products – Organic Cosmetic Products (Spain) –
- Saga Cosmetics: Referenced Selftan products (France)- 110 stores
- Perfumes & Companhia: Referenced Selftan (Portugal)- 60 stores
- Aldi France: Advent Calender (1000 stores)
- El corte Ingles: current negotiations Bodycare & Skincare – Private label (Spain)- 30 stores
- Auchan: current negotiations Skincare and Suncare - 1000 stores
- Monoprix: current negotiations skincare and suncare (France)- 300 stores
- Sonae Mc: Referenced Selftan- (Portugal)- online & 300 stores
- Auchan Portugal: referenced Haircare through distributor. Selftan, Bodycare, direct (Portugal) 35 stores
- Primor: Selftan- Bodycare (Spain)- 200 stores
- Tigota: skincare (Italy)- 600 stores
- Acqua Sapone: Skincare (Italy)- 600 stores
- Intermarché: skin and suncare
- Carrefour Parapharmacy: negotiations
- Carrefour: Skincare and suncare & Private Label

