



Il Vostro partner ideale per l'ingresso  
nel mercato cosmetico di Francia,  
Spagna e Portogallo.

Con oltre 10 anni di esperienza e  
successi comprovati nel settore  
cosmetico, l'agenzia SBS vi  
accompagna passo dopo passo per  
entrare con successo nei mercati  
cosmetici di Francia, Spagna e  
Portogallo.



# SBS-Agency: il partner ideale per accelerare la crescita del tuo brand cosmetico nei mercati francese, spagnolo e portoghese.

SBS-Agency (Skin & Beauty Sales Agency) è un'agenzia di consulenza specializzata nel supportare i produttori di cosmetici nell'ingresso e nello sviluppo nei mercati di Francia, Spagna e Portogallo. Che si tratti di raggiungere il mercato di massa o di affermarsi nel settore farmaceutico e parafarmaceutico, SBS-Agency offre soluzioni personalizzate per garantire una crescita rapida e sostenibile in questi mercati chiave. L'industria della bellezza è estremamente competitiva e ogni mercato europeo presenta peculiarità culturali e normative che richiedono una conoscenza approfondita per ottenere il successo. Grazie alla sua esperienza consolidata e alla conoscenza delle dinamiche locali, SBS-Agency propone un approccio su misura per le esigenze dei brand internazionali che desiderano distinguersi in questi paesi.

## Esperienza nel Mass Market

Nel mercato di massa, i prodotti cosmetici vengono distribuiti attraverso la grande distribuzione organizzata (GDO), come supermercati, grandi magazzini e piattaforme online. SBS-Agency supporta i brand nel navigare questo contesto altamente competitivo offrendo servizi personalizzati. L'agenzia ti guida attraverso l'intero processo, dalla strategia commerciale fino alla gestione dei rapporti con i principali Retailer GDO.

### 1. Analisi di mercato

Ogni mercato, che sia francese, spagnolo o portoghese, presenta caratteristiche uniche in termini di domanda, comportamento dei consumatori e concorrenza. SBS-Agency fornisce ricerche di mercato approfondite per aiutare i produttori a comprendere meglio le aspettative specifiche dei consumatori e degli acquirenti locali. Questo include l'analisi dei segmenti di mercato ad alto potenziale e l'identificazione delle tendenze emergenti che potrebbero influenzare la domanda.

### 2. Strategia di ingresso

L'agenzia sviluppa una strategia di ingresso sul mercato su misura per ciascun marchio. Che tu desideri un lancio rapido e d'impatto o preferisca un approccio più graduale, SBS-Agency ti aiuta a selezionare i canali di distribuzione più adatti e a costruire un'offerta di prodotti calibrata sulle esigenze locali.

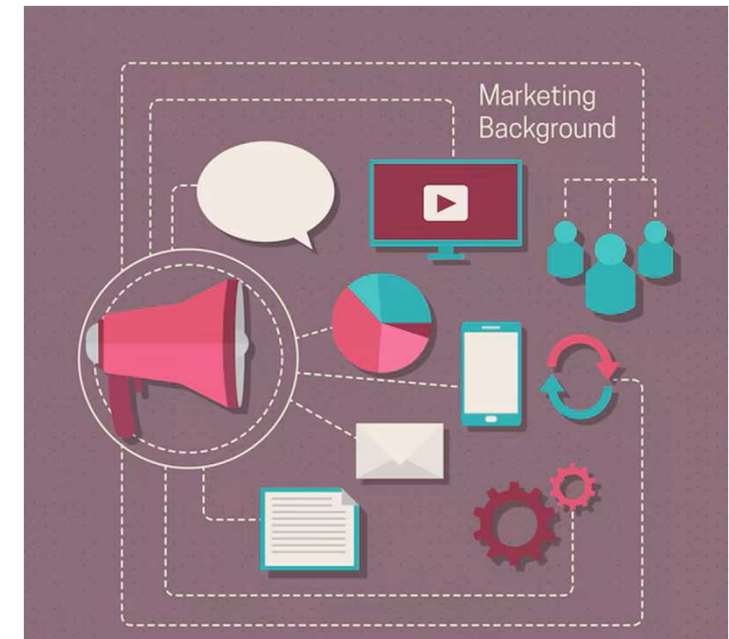
### 3. Gestione dei retailers

Stabilire partnership solide con i giusti rivenditori è fondamentale per una penetrazione di mercato efficace. Grazie alla sua vasta rete di contatti in Francia, Spagna e Portogallo, SBS-Agency facilita le trattative con i principali buyer e contribuisce a costruire relazioni durature, garantendo una rapida visibilità e presenza sugli scaffali dei negozi.

## Adattamento del marketing e della comunicazione

Ogni mercato presenta specificità uniche in termini di comunicazione. SBS-Agency offre un servizio completo per personalizzare i messaggi di marketing e localizzare il materiale pubblicitario, assicurando che le campagne raggiungano efficacemente i consumatori locali. Questo include la creazione di contenuti su misura per le culture francese, spagnola e portoghese, nonché la collaborazione con influencer locali per ampliare la portata della campagna e soddisfare al meglio le aspettative degli acquirenti.

SBS-Agency vi affianca nella scelta dei supporti ideali, selezionandoli in base alla tua strategia, alle esigenze specifiche del mercato e al tuo budget. Con un approccio su misura, l'agenzia garantisce che ogni decisione sia allineata agli obiettivi di crescita del brand, massimizzando l'efficacia delle campagne pubblicitarie.



## Esperto in Farmacie e Parafarmacie

Il settore farmaceutico e parafarmaceutico rappresenta una nicchia di mercato in forte crescita per i prodotti cosmetici, soprattutto in Europa. Questo canale si distingue per la distribuzione di prodotti dermatologici, naturali e per la cura specializzata, che spesso richiedono certificazioni e approvazioni normative specifiche. Grazie alla sua esperienza consolidata, SBS-Agency è in grado di supportare i marchi in questo settore esigente e altamente regolamentato.

### Strategia e sviluppo

SBS-Agency vi accompagna nella creazione di una rete efficace di agenti o distributori, permettendovi di coprire l'intero territorio target con una strategia logistica su misura. L'agenzia vi aiuta a definire termini di pagamento vantaggiosi e sicuri, garantendo soluzioni chiavi in mano che si adattano alle esigenze del tuo brand. Grazie alla profonda conoscenza del settore e agli anni di esperienza, SBS-Agency vi assicura una crescita stabile e sostenibile, con un approccio che massimizza le potenzialità dei tuoi prodotti.

### Sviluppo della notorietà

SBS-Agency vi supporta nella promozione dell'efficacia clinica e dei benefici specifici dei tuoi prodotti in un contesto farmaceutico/parafarmaceutico. L'agenzia vi offre consulenza strategica per partecipare a fiere, congressi specializzati, e per sviluppare materiali promozionali dedicati a farmacisti e consumatori. Inoltre, SBS-Agency vi aiuta a consolidare la tua presenza sui social media e sulla stampa specializzata, potenziando così la visibilità e la notorietà del tuo marchio nel settore.



## Private Label – Etichetta bianca

SBS-Agency vanta una vasta esperienza nella gestione di progetti white label, collaborando con aziende di ogni dimensione, dalle piccole imprese alle grandi realtà internazionali. L'agenzia è in grado di supportare lo sviluppo di prodotti che spaziano dai più accessibili a quelli di alta gamma, coprendo sia mercati di nicchia che di massa.

Grazie a solide relazioni con rinomati rivenditori, SBS-Agency vi aiuta non solo a offrire i tuoi prodotti, ma anche a personalizzare soluzioni in linea con le esigenze specifiche dei clienti. I progetti white label richiedono un approccio strategico di medio-lungo termine, in cui fiducia e comunicazione sono fondamentali per ottenere risultati duraturi.

SBS-Agency vi accompagna in ogni fase del processo, assicurandosi che le esigenze dei clienti siano soddisfatte, le particolarità dei singoli progetti vengano rispettate, e che ogni prodotto sia conforme alle normative dei mercati di riferimento.





## I vantaggi di lavorare con SBS-Agency



### 1. Esperienza multimercato

Collaborare con SBS-Agency significa sfruttare un'esperienza unica che abbraccia tre dei più importanti mercati europei: Francia, Spagna e Portogallo. Questa expertise consente ai marchi di centralizzare la propria strategia di espansione, accedendo a conoscenze locali approfondite e specifiche per ciascun Paese. Con SBS-Agency, avrai il supporto necessario per navigare le peculiarità culturali e normative di ogni mercato, facilitando così una penetrazione efficace e mirata.

### 2. Rete estesa

Nel corso degli anni, SBS-Agency ha sviluppato una solida rete di partner nei settori del mercato di massa e della farmacia, che consente ai produttori di prodotti cosmetici di accelerare la loro entrata in questi mercati. Questa rete non solo facilita l'accesso a referenze da parte di attori chiave, ma offre anche opportunità di collocamento in punti vendita strategici, garantendo una visibilità e una penetrazione più rapide nel mercato.

### 3. Supporto personalizzato

Ogni cliente è unico e SBS-Agency si impegna a fornire un servizio su misura, mirato alle esigenze e agli obiettivi specifici di ciascun marchio. Dalle approfondite ricerche di mercato alla gestione delle vendite, fino alla consulenza strategica, l'agenzia offre un supporto completo e flessibile. Questo approccio personalizzato garantisce che ogni aspetto del processo di espansione e sviluppo sia ottimizzato per massimizzare il successo del tuo brand nel mercato.

### 4. Risultati misurabili

SBS-Agency è orgogliosa di offrire risultati tangibili ai propri clienti. L'agenzia fornisce strumenti per monitorare l'evoluzione delle vendite, la notorietà del marchio e l'efficacia delle azioni di marketing intraprese. Questo approccio garantisce un miglioramento continuo delle strategie e un costante adeguamento alle dinamiche del mercato, assicurando che i brand siano sempre al passo con le esigenze e le aspettative dei consumatori.





Scegliendo SBS-Agency, i produttori di prodotti cosmetici si garantiscono un partner strategico di fiducia per espandersi con successo nei mercati francese, spagnolo e portoghese. Che si tratti del mercato di massa o del settore farmaceutico e parafarmaceutico specializzato, SBS-Agency è in grado di offrire soluzioni su misura. Grazie alla sua esperienza locale e a un approccio globale, l'agenzia accelera la crescita e massimizza le opportunità di successo per i marchi di bellezza internazionali, assicurando una presenza solida e competitiva in questi mercati chiave.





### Conoscimi meglio

Nato in Francia e con esperienze di vita in tre paesi diversi, ho sempre vissuto in un contesto internazionale, anche senza rendermene conto. Dopo aver trascorso un periodo a Londra e successivamente a Barcellona, ho completato gli studi presso

l'Università di Bath, specializzandomi nelle vendite all'estero. Nel corso della mia carriera, ho ricoperto ruoli di responsabilità nei mercati dell'Africa, dell'Asia, degli Stati Uniti e di tutta Europa. Dal 2017, ho focalizzato la mia attenzione nel settore della cosmetica, collaborando sia con PMI che con multinazionali, con l'obiettivo di aprire nuovi mercati e posizionare diversi marchi tra i leader del settore.

Ho avuto l'opportunità di lavorare con una vasta gamma di prodotti, tra cui profumi, prodotti per la cura del corpo, della pelle e dei capelli, nonché autoabbronzanti. Inoltre, ho sviluppato marchi e lavorato su vari progetti White Label, specializzandomi anche nel mercato delle Farmacie e Parafarmacie in Francia e Spagna.

Oggi, grazie a questa esperienza, posso assistere le aziende nell'ingresso nei diversi mercati europei, aiutandole a definire la strategia più efficace, gli strumenti di marketing da utilizzare e i principali canali distributivi da esplorare.

Iniziamo?

Nome Julien Lagomarsino

Nazionalità : Francesa

Data di nascita : 15/03/82

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

Residenza : Zaragoza, Spagna

Lingue: Français, Anglais, Espagnol, Italien

Esperienza: Export Sales Manager per più di 15 anni per diverse aziende responsabili dei mercati di tutto il mondo: Africa, Australia, Asia, Europa, USA-Canada

Nei cosmetici :

- Naprodis: 4 anni con questa azienda statunitense specializzata nella produzione di prodotti biologici (Piccola azienda, abbiamo aperto ROSS Market USA e Sprouts USA oltre ad altri marchi Private Label)

- Saphir Perfumes: 3 anni - Responsabile dei mercati di Francia, Regno Unito, Germania e Benelux - farmacie e Mass Market

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

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





## Servizi - SBS Agency

- Spiegare le differenze e il funzionamento di ciascun mercato: Farmacia, Grande Distribuzione e Profumerie.
- Determinare insieme al cliente la migliore strategia per entrare in ciascun mercato.
- Analizzare con il cliente il proprio assortimento di prodotti e identificare quali potrebbero adattarsi meglio a ciascun mercato.
- Consigliare il cliente su tutto il materiale di marketing necessario per avere successo.
- Assistere il cliente nella preparazione di questo materiale, trovando fornitori se necessario e consultando traduzioni, ecc.
- Aiutare con i termini di pagamento e trovare le migliori soluzioni per ogni cliente.
- Identificare la soluzione logistica più adatta e i migliori partner, se necessario.
- Preparare le agende dei clienti e organizzare incontri con i principali acquirenti.
- Organizzare una rete di agenti commerciali in ciascun paese, se necessario, ad esempio nel mercato farmaceutico.
- Assistere il cliente nel processo di certificazione del prodotto, se necessario, inclusi il processo di importazione del prodotto nell'UE e la figura responsabile.



## Risultati ottenuti

- 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

