

Dat december de topmaand is voor drogisterijen, weten we allemaal. Maar welke producten verdienen deze maand extra aandacht en hoe presteert de branche gemiddeld in deze feestmaand? Branchekenner René Salimans geeft voor Careality@Work antwoord op deze vragen.

Uitpakken met de feestdagen

December is de topmaand voor de drogisterij vanwege Sint en Kerst. Dan koopt de consument naast 'drogmetica' ook cadeaus. Maar er is nog een andere oorzaak, de consument heeft deze feestmaand namelijk ook een ander leef- en eetpatroon. Er wordt simpelweg meer gezeten en meer (en anders) gegeten met alle lichamelijke gevolgen. En er zijn meer klanten in de winkel. Vanuit vele analyses heb ik goed inzicht hoe het seizoen verloopt. Dat ondersteun ik met meer dan 200 vestigingsplaatsonderzoeken waarin de omzet en het aantal klanten per zaak is geanalyseerd tot op groeps- en merkniveau. Allereerst is van belang te melden dat ik voldoende drogisterijen, combizaken en parfumerieën onder ogen heb gehad. Hierin verschil maken is voor het gemiddelde beeld van de december-resultaten zeer relevant.

Parfumerie: index rond 300

Het eenvoudigst is de parfumerie. Als daar de gemiddelde maandomzet op een index van 100 wordt gezet komen de maanden rond Moeder- en Vaderdag iets boven 100 uit. December iets boven 200 en de rest van het jaar ligt rond 80. Het Sintseizoen ligt per weekindex de tweede week voor 5 december rond 140 en de week ervoor rond 180. Kerst vertoont de tweede week voor 25 december een index iets boven 200 en de week voor Kerst rond 300. Dit schuift per jaar, soms ligt Sint en Kerst halverwege de week en soms eind van

de week. Uiteraard heeft dit invloed op de hoogte van de weekindex. De absolute top wordt de week ervoor bereikt als Kerst op maandag en dinsdag valt. Bij Sint als 5 december op zondag of maandag is. Vallen de dagen ergens in het midden van de week dan spreidt het seizoen zich meer over 3 weken. Voor iedereen die in deze branche een winkel runt zijn de scores van de parfumerie zeer relevant omdat je daaraan het meeste houvast hebt hoe het seizoen voor schoonheid in extremo verloopt.

Combizaak: index rond 160

Dan de combizaak, hier zijn harde uitspraken veel moeilijker want 'de combizaak' bestaat niet. Mijn definitie van een combizaak is dat het een winkel moet zijn met een direct duidelijk herkenbaar substantieel apart deel dat als parfumerie is ingericht. En waar zeker minimaal een tiental depositaire merken wordt aangeboden. Dus een zaak die naast de massamerken ook Pupa, Collistar en Sans Soucis of Marbert verkoopt is nog geen echte combizaak. Er is een oneindige gradatie aan soorten combizaken, dit loopt t/m winkels die ook Chanel, Dior en Rituals mogen verkopen. Dit constaterende is er geen harde index te geven. Als indicatie noem ik toch dat een combizaak die zichzelf serieus neemt in december een maandindex van rond 160 moet kunnen halen. Men heeft als combizaak het voordeel boven de parfumerie dat men niet alleen profiteert van het seizoen in schoonheid, hierover later meer.



Drogisterij: index rond 120

Als laatste de pure drogisterij. Ook die bestaat niet want er zijn zaken die bijna niets aanbieden in schoonheid. En er zijn zaken die naast een stuk of vijf bakken mass decoratieve cosmetica en mass geuren als Mexx of Bruno Banani ook meerdere depomerken voeren. Ook hier noem ik toch een maandindex voor december, namelijk rond 120. Hier ligt echt een grote kans

want de maandscore staat en valt bij de aandacht die een ondernemer al dan niet wil geven aan het cadeaumoment. Ik ken veel zaken in dorpen en kleine buurtcentra die niets of nauwelijks iets doen. Daar zie je uiteraard dan ook nauwelijks meer omzet in december. Maar ik ken ook veel zaken in vergelijkbare centra (die het wel snappen!) die in december wel op verantwoorde wijze 'uitpakken' met het aanbieden en lokaal actief aanprijzen van extra producten die in december in trek zijn. Mijn advies: iedereen heeft kansen want ook klanten die primair de winkels in dorpen en buurtcentra bezoeken vieren Sint en Kerst!

Verrassende kant

Dan de verrassende kant van de feestmaand. Allereerst is vanzelfsprekend in de volle breedte ook meer kans op verkoop van 'niet cadeauartikelen' want er zijn simpelweg meer klanten in de winkel. Meer klanten is meer 'traffic' en dus meer kans op 'kruisbestuiving': de consument is toch in de winkel en neemt naast een geurtje ook een doosje paracetamol of een fles shampoo mee. Wat veel ondernemers niet doorhebben, is dat er ook groepen zijn met een jaarlijks terugkerend en dus voorspelbaar extra seizoen in groepen waarvan je het niet zo zeer verwacht zoals maagpreparaten, anti diarree en laxemiddelen.

Belangrijke groepen

Een (niet geheel complete !) opsomming in willekeurige volgorde van groepen die voor Sint duidelijk meer omzetten en voor Kerst zelfs veel meer:

- Afterhave, heren- en damesgeuren, badolie, badschuim, alle soorten decoratieve cosmetica (oog, lip, nagel en teint), douchecrème, gelaatsverzorging, bodycrème, all purpose crème en ook kaarsen.



En (soms) verrassende groepen die met name de 2 weken voor Kerst pieken:

- Maagpreparaten, batterijen, lensvloeistof, laxemiddelen, anti diarree, condoms, glijmiddel, koortslip en pijnstillers.

Ten slotte zijn er uiteraard de bekende producten die altijd een winterseizoen hebben. Dat begint al in oktober en gaat door tot februari zoals vitamine C en multi, lipbalsem, handcrème, rhinologica, decoratieve cosmetica teint en hoest/verkoudheid. Met meer klanten in de winkel omdat men extra cadeauproducten aanbiedt stijgt natuurlijk ook de kans om hier extra van te verkopen. Zij die werken met cijfers kunnen daar zoveel meer hun voordeel mee doen. Pak goed uit met de feestdagen: zorg voor extra schapaandacht, stortmanden en displays voor producten die voorspelbaar pieken. <<

Reageren? rene@salimansconsultancy.nl



René Salimans heeft drie decennia ervaring bij een multinational en twee marktonderzoekbureaus. Hij heeft vele publicaties en columns in vakbladen op zijn naam staan en adviseert vanuit Salimans Consultancy fabrikanten, retailers, belangenorganisaties, adviesbureaus en vakbladen in vele branches.