

# El objetivo de Vital Plus Active es que la gente compre la cosmética en farmacia

LOS LABORATORIOS DE INVESTIGACIÓN VITAL PLUS ACTIVE FOCALIZAN SU ACCIÓN EN INFARMA MADRID 2018 EN SU ESTRATEGIA DE MARKETING DE OFRECER SU LÍNEA FACIAL A UN PRECIO MUY ASEQUIBLE EN UN CANAL QUE NO SE VENDE, POR LO GENERAL, COSMÉTICA A ESE PRECIO.

**J**AL Treatment nutre. GLY Treatment renueva. COL Treatment protege. Los laboratorios de investigación Vital Plus Active hicieron hincapié en Infarma Madrid 2018 en su tratamiento en gotas dermoactivas contra el envejecimiento cutáneo. Así lo detallaron **Natalie Spauldo**, Adjunta a Dirección en Liburnia, y **María Peláez**, Área Manager de Madrid.

"La principal novedad que traemos a Infarma es que estamos ofreciendo el producto, una línea facial, a un precio muy asequible en un canal que no vende cosmética a este precio", declararon. De acuerdo con sus palabras, en general, el cliente que compra cosmética en la farmacia está acostumbrado a precios más altos y, en ocasiones, lo que hace es comprar la cosmética en grandes superficies u otros canales. "Para el cliente de la farmacia, el precio de la cosmética es clave. Estamos consiguiendo que la gente compre la cosmética en farmacia", insistieron.

## Concentraciones altas de principio activo

¿Con el precio competitivo que ofrecen se puede incluir un buen principio activo? Ante esta pregunta, admitieron que el riesgo es que la gente asocie precio y calidad y piense que es de baja calidad. "Pero, no es así en nuestro caso. Las formulaciones están realizadas con buenos principios activos, con concentraciones altas. JAL Treatment con ácido hialurónico, GLY Treatment con ácido glicólico y COL Treatment con colágeno marino. Dependiendo del tipo de piel y de la necesidad que pueda tener, se indica una u otra. Tienen concentraciones altas. Por eso, son productos muy eficaces. De hecho, el de ácido glicólico tiene la máxima concentración per-

mitida para uso doméstico. El tema de precio es una estrategia de marketing", argumentaron.

Por otro lado, para comprobar la eficacia de sus productos, invitan a un dermomasaje con oxígeno en las farmacias con las que colaboran. Es una novedad para los clientes que ya trabajan su línea facial. Primero se aplica la gota concentrada, después se lleva a cabo el dermomasaje con oxígeno puro. De esta manera, se logra que se perciba un efecto inmediato de lo que se conseguiría en casa tras la aplicación del producto en un mes. Es una manera de demostrar al cliente el efecto que va a tener en un mes, puesto que el oxígeno facilita mucho la penetrabilidad. +



De izq. a dcha. Natalie Spauldo y María Peláez

UNA MANERA DE DEMOSTRAR AL  
CLIENTE LA EFICACIA DEL PRODUCTO  
ES INVITÁNDOLE A UN DERMOMASAJE  
CON OXÍGENO PURO