

L'erboristeria tra tradizione e futuro

Chiara Perin

Erboristeria Demetra - Padova

chiaraperin@hotmail.com



Il tecnico erborista. Una professione da inventare – SANA, 8 settembre 2011

mi presento



- nome: Chiara Perin
- formazione: laurea triennale in Tecniche erboristiche conseguita presso l'Università degli Studi di Padova (febbraio 2003)
- professione: erborista (felice!)



- settembre 2004. Decisione: diventare imprenditrice
 - fine 2004. Definizione obiettivi: aprire un punto vendita di servizio al quartiere in una strada di passaggio, puntando a fidelizzare la clientela
 - fine 2004. Inizia l'analisi del territorio (tante erboristerie, sembra non esserci spazio per la mia!)
 - marzo 2005. Definizione del contratto di locazione
 - 22 giugno 2005. Inaugurazione dell'erboristeria ed inizio attività
-

- fase 1 - ricerca del nome e sviluppo del logo: che cosa voglio comunicare?
- fase 2 – le strutture: progettazione degli spazi e degli arredi
- fase 3 – facciamo quattro conti: il piano economico
- fase 4 – cosa vendo? La ricerca dei marchi



ricerca del nome e sviluppo del logo: che cosa voglio comunicare?

- Demetra: nella mitologia greca la dea delle piante e dei cereali, patrona della fertilità del suolo e della fecondità femminile
- quindi “erboristeria Demetra” in onore alla tradizione classica, nella convinzione che le piante siano una fonte inesauribile di sostanze preziose per il nostro benessere e la nostra bellezza

A larger version of the Demetra Erboristeria logo, showing the word "Demetra" in a large, green, stylized font with a decorative initial 'D' and the word "ERBORISTERIA" in a smaller, green, sans-serif font below it.

le strutture: progettazione degli spazi e degli arredi

- ristrutturazione del locale (pavimenti, soffitti, tinteggiatura, magazzino, spogliatoio, servizi)
- arredi
- illuminazione
- strumenti (bilancia, registratore cassa, pc, stampante)



facciamo quattro conti: il piano economico

- investimenti iniziali (ristrutturazione locali, arredi, strumenti, spese legali e amministrative, caparra locazione, impianto luci, insegna, pubblicità)
- merce a magazzino
- definizione dei costi fissi e gestionali e individuazione del punto di pareggio



cosa vendo? La ricerca dei marchi

- partecipazione alle fiere di settore, riviste specializzate, siti internet, ecc.
 - esperienze precedenti presso erboristerie
 - rapporto desiderato tra curativo e cosmesi
 - presenza di personale medico, omeopati, centri benessere, palestre che operano in zona
 - servizi offerti dalle aziende di produzione e distribuzione (materiale informativo, corsi di formazione e aggiornamento, supporto alle vendite, servizio di consulenza tecnica, tempi di consegna, ecc.)
-

- buone conoscenze di base indispensabili per operare in modo consapevole (piante, principi attivi, meccanismi di azione, dosaggi, ecc.)
 - sufficienti conoscenze di fisiologia e patologia umana (da approfondire)
 - ottima conoscenza della filiera (unica figura sul mercato)
 - ottima conoscenza delle preparazioni
 - nessuna conoscenza della struttura industriale (aziende, prodotti e rete di distribuzione)
 - nessuna conoscenza della realtà di un esercizio commerciale (per coloro che decidono di operare nel settore necessario periodo stage convenzionato)
-

Alla figura dell'erborista viene richiesta sempre più professionalità dal punto di vista tecnico

- erborista laureato → condizione necessaria...
 - ...ma non sufficiente, dato che l'esercizio commerciale non può resistere a gestioni imprenditoriali poco razionali.
 - Inoltre ha l'occasione per esprimere doti estetiche personali nell'allestimento delle vetrine, nella confezione dei regali; doti di relazione interpersonale (empatia con il cliente); doti di intuito commerciale (campagne di fidelizzazione, organizzazione di incontri informativi, collaborazioni con partners)
-