



## La farmacia che cresce con L'Erbolario e genera valore

Dall'intuizione imprenditoriale alla costruzione di un modello vincente: il percorso della farmacia Borsari, nel racconto della sua titolare

C'è un momento, nella vita di ogni imprenditore, in cui intuizione e coraggio si incontrano. È lì che nascono le scelte che fanno la differenza. Per la Dott.ssa Stefania Borsari, titolare dell'omonima farmacia a Trezzano sul Naviglio, quel momento arriva nel 2011.

In un contesto in cui la farmacia tradizionale occupava ancora un ruolo ben definito, decide di guardare oltre. Non si limita a gestire la sua storica farmacia di quartiere, nell'hinterland milanese, ma immagina qualcosa di nuovo: uno spazio dedicato, qualificato, capace di raccontare un'altra dimensione del benessere.

Nasce così uno spazio *L'Erbolario* di 110 mq nel centro cittadino, separato fisicamente dalla farmacia, ma profondamente connesso ad essa. Due realtà distinte, eppure complementari. Due "vasi comunicanti" capaci di dialogare, contaminarsi e crescere insieme.

È una visione che nel tempo si rafforza, si evolve, si concretizza.

### Fino al 2019, quando si apre un altro capitolo di questa storia, vero Dott.ssa Borsari?

Esattamente. È questo l'anno in cui queste due anime si uniscono in un unico grande spazio di 300 mq. Non è solo un ampliamento: è una nuova fase. Un progetto in cui farmacia ed erboristeria convivono armoniosamente, rispondendo in modo sempre più completo alle esigenze di una clientela in trasformazione.

### Le persone del team e la loro formazione, unite alla forza di un brand sono state la chiave vincente?

Indubbiamente si è trattato di un percorso costruito anche grazie alle persone. Come Manuela Cantone, storica collaboratrice, punto di riferimento nella gestione dello spazio *L'Erbolario* fin dagli inizi.

E grazie a un investimento costante nella formazione del team, per proporre con competenza le linee cosmetiche a marchio *L'Erbolario* e gli integratori *Erbamea*.

Oggi, quello stesso percorso fatto di visione e scelte coraggiose ha preso forma in uno spazio

ancora più ambizioso: una farmacia di 600 mq, dove ogni area è pensata per accogliere, consigliare e creare esperienza.

### Che ruolo occupano oggi L'Erbolario ed Erbamea?

Da protagonista, con uno spazio completamente rinnovato, non solo fisico ma anche strategico. Non si tratta semplicemente di ampliare un reparto, ma di consolidare una partnership che negli anni si è dimostrata capace di generare valore concreto.

Il motivo è semplice: il brand riesce a interpretare perfettamente ciò che il cliente contemporaneo cerca. Prodotti sempre più naturali, ma al tempo stesso glamour e performanti. Soluzioni che uniscono efficacia e piacere, capaci di parlare un linguaggio diverso - quello del benessere, non della cura.

### Qual è la sfida?

La sfida, oggi, è chiara: continuare a crescere. In fatturato, in sell out, ma soprattutto in qualità della proposta. Un obiettivo già tangibile, con una crescita di fatturato costante: oggi il giro d'affari legato al brand ruota circa intorno al 13% e trova nella collaborazione con l'azienda una leva fondamentale di sviluppo.

Accanto alla cosmetica, gli integratori giocano un ruolo chiave: sempre più mirati, attivi, presentati in packaging accattivanti che trasmettono valore, desiderabilità e immediatezza.

Un insieme coerente che facilita il consiglio, aumenta la rotazione e sostiene concretamente il sell out.



Dott.ssa Stefania Borsari e Manuela Cantone

## L'ERBOLARIO

L'ERBOLARIO SOCIETÀ BENEFIT SH

Viale Milano, 74  
26900 Lodi  
Tel. 03714911  
www.erbolario.com



Farmacia Borsari - Trezzano sul Naviglio

**Quali sono le leve che, nella quotidianità della farmacia, trasformano un brand come L'Erbolario in un motore di sviluppo?**

La vera forza del progetto risiede nella costruzione di un modello vincente, in cui il brand non è solo un fornitore, ma un vero partner di crescita, nella sinergia costruita nel tempo con l'azienda, resa concreta dal costante supporto della nostra rappresentante.

Una presenza attenta e proattiva, capace di affiancarci in ogni esigenza operativa - dalla disponibilità di campioncini e omaggi, fino ai packaging - e di tradurre le necessità quotidiane della farmacia in soluzioni rapide ed efficaci.

**Qual è il valore aggiunto di avere un brand come L'Erbolario in farmacia durante momenti chiave come Natale o le ricorrenze, in termini di crescita di sell out e di rafforzamento dell'immagine del punto vendita?**

L'Erbolario rappresenta un vero valore aggiunto, sia in termini di immagine sia di business.

Parliamo di un brand che si presta naturalmente all'"idea regalo": prodotti curati, profumazioni riconoscibili, packaging eleganti e già pronti per essere donati. Questo ci permette di intercettare un bisogno diverso rispetto a quello tradizionale della farmacia, trasformando il punto vendita in una destinazione anche per chi cerca un gift di qualità.

**Cosa direbbe ai colleghi che intendono puntare su L'Erbolario?**

Mi sento assolutamente di consigliare ai colleghi di riservare anche un piccolo spazio dedicato all'interno della propria farmacia. La chiave, però, è farlo nel modo giusto: affidandosi a una figura di riferimento preparata, capace di gestire questo mondo con competenza e sensibilità.

I tempi di consulenza sono inevitabilmente diversi rispetto alla dispensazione tradizionale: richiedono ascolto, relazione, personalizzazione.

Ma è proprio qui che si crea il vero valore.

Il risultato non è solo una vendita, ma un percorso di fidelizzazione che apre una grande opportunità, sia in termini di relazione con il cliente sia di crescita del business. ■

Silvana Sassi

**Fiori d'Arancio: un bouquet bianco che racconta la bellezza del prendersi cura di sé**

C'è un profumo che più di altri racconta il Mediterraneo. È quello dei Fiori d'Arancio: bianco, luminoso, avvolgente. Un profumo che sa di primavera, di luce, di equilibrio. Ed è proprio da questa suggestione che nasce la nuova linea Fiori d'Arancio L'Erbolario, una collezione in edizione limitata che attinge dalla tradizione, trasformandola in esperienza contemporanea. L'albero dell'Arancio amaro, il Citrus aurantium, porta con sé una storia antica, fatta di simboli e ritualità. Le sue zagare - così chiamate dall'arabo "fiore bianco" - da sempre evocano purezza e bellezza, ma anche un benessere profondamente sensoriale. L'Erbolario ha reinterpretato questa eredità con uno sguardo moderno, costruendo una fragranza raffinata e distintiva: all'intensità dell'assoluta di Fiori d'Arancio si intrecciano la freschezza verde del Galbano, la morbidezza del Sandalo e la dolcezza avvolgente della Vaniglia. Il risultato è un bouquet armonioso, capace di trasmettere serenità e di evocare veri e propri "paesaggi olfattivi": giardini mediterranei in piena

fioritura, luce calda, aria profumata. Ma è nella filiera e nella formulazione che il progetto esprime tutto il suo valore anche per il farmacista. Dai boccioli vengono ricavati estratti dalle proprietà emollienti e tonificanti, mentre la distillazione consente di ottenere un'acqua aromatica addolcente e rinfrescante. Una lavorazione completa, che valorizza i petali del fiore come eccezionale ingrediente cosmetico e si traduce in una proposta come sempre coerente e di grande appeal. La linea si sviluppa in un rituale corpo essenziale ma altamente sensoriale: un *Bagnoschiuma delicato*, una *Crema fluida idratante* e un *Sapone profumato*, tutti caratterizzati da texture leggere e da una profumazione elegante, mai invasiva. Per la farmacia, Fiori d'Arancio rappresenta molto più di una novità stagionale. È una proposta che unisce storytelling, naturalità e desiderabilità, capace di parlare al cliente in modo emozionale, un invito a trasformare il consiglio in esperienza. E il punto vendita in un luogo dove il benessere si sceglie, si scopre... e si ricorda.

