

●●●● CHECKLIST GRATUITA

Lancia la tua linea cosmetica in 6 passi

Dall'idea al prodotto pronto da vendere: le scelte da fare, i documenti obbligatori, i tempi realistici e gli errori da evitare.

- 1 Definisci il progetto
- 2 Scegli la formula
- 3 Packaging e grafica
- 4 Documenti e normativa
- 5 Produzione e controlli
- 6 Lancio e vendita



1 Definisci il progetto

Prima della formula viene il cliente finale: chi compra, dove e a che prezzo.

- ☐ **Canale di vendita:** farmacia, centro estetico, barbiere, negozio online, Amazon. Ogni canale ha formati e prezzi diversi.
- ☐ **Prezzo al pubblico** a cui vuoi arrivare: da qui si ricava quanto può costare il prodotto finito.
- ☐ **Quanti prodotti** per partire: 2-4 referenze ben scelte valgono più di una linea lunga che resta in magazzino.
- ☐ **Quantità iniziali:** con noi si parte da 500 pezzi per referenza, un lotto adatto a provare il mercato.
- ☐ **Budget:** prodotto, packaging, grafica, documenti, eventuali test e la logistica.

2 Scegli la formula

Formula pronta per partire in fretta, formula su misura per distinguerti.

- ☐ **Formula pronta o su misura:** tra oltre 300 formule pronte o sviluppata nel nostro laboratorio, anche in esclusiva e sotto accordo di riservatezza.
- ☐ **Campioni:** subito per le formule pronte, circa 2 settimane per quelle su misura. Provali tu e fai provare chi userà il prodotto.
- ☐ **Claim:** decidi cosa vuoi scrivere in etichetta («idratante», «testato dermatologicamente»...). Ogni claim va dimostrato, spesso con un test di laboratorio.
- ☐ **Profumazione e consistenza:** sono le prime cose che il cliente nota. Confrontale sui campioni.

3 Packaging e grafica

Il contenitore deve adattarsi alla consistenza del prodotto e al canale di vendita.

- ☐ **Contenitore:** tubetto per creme e gel, flacone con dispenser per i prodotti fluidi. Verifica la compatibilità tra formula e materiale.
- ☐ **Astuccio:** serve davvero? In farmacia e nei kit regalo spesso sì, online a volte no.
- ☐ **Etichetta:** prevedi lo spazio per le informazioni obbligatorie in italiano: ingredienti (INCI), quantità, scadenza o PAO, lotto, avvertenze, persona responsabile.
- ☐ **Grafica:** approva le bozze sul formato reale, non solo a schermo.

4 Documenti e normativa

In Europa un cosmetico si vende solo se questi passaggi sono fatti prima dell'immissione sul mercato (Regolamento CE 1223/2009).

- ☐ **Persona responsabile:** chi, nell'Unione Europea, risponde della conformità del prodotto. Va indicata in etichetta.
- ☐ **PIF** (fascicolo informativo del prodotto) con la **valutazione della sicurezza** firmata da un valutatore qualificato. Va conservato per 10 anni.
- ☐ **Notifica sul portale CPNP** prima della vendita. La facciamo noi per i prodotti che produciamo.
- ☐ **Marchio:** verifica che il nome sia libero e valuta di registrarlo prima di stampare.
- ☐ **Documenti per i marketplace:** Amazon e simili possono chiedere schede e informazioni di sicurezza. Preparale prima di pubblicare.

5 Produzione e controlli

L'ordine parte quando campioni, packaging e grafica sono approvati.

- ☐ **Conferma d'ordine:** da lì alla consegna servono in genere 4-6 settimane.
- ☐ **Controllo di ogni lotto:** nel laboratorio interno e in laboratori esterni accreditati, anche per i metalli pesanti.
- ☐ **Tracciabilità:** ogni lotto ha un codice che collega materie prime, produzione e spedizione.
- ☐ **Un solo interlocutore:** il project manager ti aggiorna su ogni fase.

6 Lancio e vendita

Un buon prodotto vende se arriva al momento giusto, nel posto giusto.

- ☐ **Foto e schede prodotto** pronte prima dell'arrivo della merce.
- ☐ **Logistica:** dove tieni la merce e chi spedisce. Possiamo stoccarla noi e spedirla su richiesta, anche ai magazzini Amazon.
- ☐ **Riassortimento:** stima le vendite dei primi mesi e pianifica il secondo lotto con anticipo.
- ☐ **Ascolta i primi clienti:** le loro reazioni guidano la seconda versione della linea.

Gli errori più comuni

Partire con troppi prodotti

Una linea lunga moltiplica costi, documenti e scorte. Meglio 2-4 referenze forti, poi allargare.

Scegliere il packaging per ultimo

Tempi di fornitura e quantità minime dei contenitori incidono su tutto il progetto.

Claim senza prove

Ogni affermazione in etichetta deve essere dimostrabile. Decidi i claim prima, non dopo.

Stampare prima dei documenti

Un'etichetta incompleta o sbagliata costringe a ristampare tutto.

Dimenticare la logistica

Dove sta la merce, chi spedisce, quanto costa: decidilo prima che arrivi.

Guardare solo il prezzo

Controlli sui lotti, documenti e assistenza valgono più di qualche centesimo al pezzo.

I tempi, in breve

Campioni di una formula pronta	subito
Campioni di una formula su misura	circa 2 settimane
Dalla conferma d'ordine alla consegna	4-6 settimane
Quantità minima	500 pezzi per referenza

Hai un progetto in mente?

Raccontacelo, anche se è solo un'idea: ti rispondiamo entro un'ora e ti segue un project manager dedicato.

www.roklar.com/contatti

info@roklar.com

06 9171 2250