



FOTO: HOMEDICS

PAE de Salud: la importancia del cuidado personal

La salud es lo primero

La rapidez y la agitación de la vida moderna está haciendo que nos preocupemos cada vez más por nuestra salud. Una muestra de ello es el importante número de electrodomésticos que podemos encontrar en el lineal de cualquier tienda orientados hacia esta importante faceta, tales como tensiómetros, aparatos de tratamiento del aire, masajeadores, humidificadores, cepillos dentales eléctricos...

La preocupación por la salud es, sin duda, una de las principales inquietudes de la mayor parte de la población. Aunque seamos más o menos rigurosos a la hora de cumplir a rajatabla lo que más nos conviene, casi todos nos preocupamos por nuestra alimentación, nos proponemos hacer algo de ejercicio y dejar los hábitos menos saludables para intentar mejorar nuestra salud.

Esta atención nos lleva a echar mano de las ayudas que nos pueden proporcionar los pequeños aparatos electrodomésticos, que vienen a satisfacer todas las demandas que tenemos en este ámbito, bien sea para el cuidado diario, controlar nuestro estado físico, conseguir un entorno más saludable, aliviar tensiones y tratar dolores y molestias puntuales...

Los principales productos de PAE de salud que podemos encontrar en la tienda son los siguientes:

Tensiómetros. Se trata de aparatos destinados a medir la presión sanguínea -sistólica, diastólica y pulso- y “conocer el estado físico”, como señala Cristóbal Martínez, Director Comercial de Termozeta. Desde el departamento de producto de Taurus se explica que “la creciente conciencia social por la preocupación del estado de salud, sumada a los incrementos de las enfermedades cardiovasculares, que requieren un mayor control, suponen un aumento de la demanda por parte del consumidor de productos que faciliten este control y seguimiento en casa. El tensiómetro es idóneo para un control regular de la tensión arterial, en pos de una vida sana basada en la prevención y control de la salud”. En el mercado hay modelos de brazo o de muñeca. Los principales avances en estos productos se concretan en una mayor facilidad de uso e interpretación de las mediciones.

Por ejemplo, desde Taurus se resalta “el indicador de diagnóstico de acuerdo a parámetros de la OMS, que simplifica la interpretación del resultado de la medición”. En esta misma línea, algunos aparatos incorporan indicación mediante locución en diferentes idiomas. Además, muchos dispositivos cuentan con memoria de la última medición, apagado automático, indicación de alteraciones del ritmo cardíaco, etc.

Termómetros digitales. Con la prohibición de la venta de los tradicionales termómetros de mercurio, los dispositivos digitales se han convertido en el estándar de los hogares. Estos pequeños aparatos permiten tomar la temperatura corporal de forma fácil y rápida, reflejándola en tan sólo unos segundos y emitiendo un pitido cuando concluye la medición. Además, en el mercado hay termómetros que facilitan aún más esta tarea con los bebés y los niños, tales como los que miden la temperatura en el oído o en la frente.

Cepillos de dientes eléctricos. Se trata de una de las ‘estrellas’ de la categoría. Los cepillos de dientes eléctricos son unos productos muy atractivos para el público, por lo que es frecuente ver varias referencias en la tienda. Hay que diferenciar dos tecnologías de cepillo: por rotación-pulsión y sónico. En los primeros, el cepillo tiene un cabezal rotatorio que imita el movimiento de la mano al cepillar y elimina la placa dental, alcanzando incluso entre los dientes y bajo la línea de las encías, lo que se

combina con una frecuencia de movimiento pulsátil que incrementa su acción, ya que reproduce un movimiento en tres dimensiones. Los segundos actúan lavando la superficie de los dientes, a la par que las vibraciones sonoras contribuyen a la limpieza. Algunas de las ventajas de los cepillos eléctricos son su menor agresividad con las encías delicadas, gracias a la regulación de la intensidad, o el mayor control del tiempo de cepillado, merced a la incorporación de temporizadores que avisan cuando se alcanza el tiempo óptimo de cepillado. Incluso hay aparatos que emiten cuatro señales sonoras, indicando el tiempo de cepillado en cada uno de los cuadrantes de la boca.

Tratamiento del aire. Dentro de esta categoría nos encontramos tanto con humidificadores como con purificadores de aire y generadores de iones. Como indica Taurus, gracias a estos productos el usuario puede disfrutar “de un ambiente mucho más sano, confortable y saludable en su hogar. Sea invierno o verano, primavera u otoño, los usuarios siempre tienen un equilibrio perfecto de la humedad, sin olores ni bacterias”.

Humidificadores. Según Antonio Palanca, Jefe Nacional de Venta de Comercial Benessere Laica, distribuidora de los productos Laica en España, “cada vez más, las personas se dan cuenta de que tener una correcta humidificación en las habitaciones de su hogar es imprescindible”. Entre los humidificadores hay que distinguir entre los convencionales de vapor y los ultrasónicos. Como se explica desde Taurus, los segundos tienen la ventaja de poder “ser usados en las habitaciones de los niños sin riesgo de quemaduras”. Además, hay modelos que disponen de ionizador integrado. Y tampoco se descuida el diseño, pues ya encontramos aparatos con luz nocturna ajustable en diferentes colores.



FOTO: SHARP

FOTO: TERMOZETA

FOTO: MEDISANA

FOTO: TAURUS

FOTO: TAURUS

FOTO: MX ONDA

Purificadores de aire. Alfred Lozano, responsable de Marketing de Sharp, especifica que su misión es filtrar el aire, permitiendo “eliminar las sustancias perjudiciales del ambiente”, tales como polución, polen, polvo, bacterias, virus, mohos, alérgenos, partículas portadoras de olores y humos”. Pueden ser usados en todo tipo de ambientes, como oficinas, dormitorios, estudios y dormitorios, incluyendo las habitaciones de los niños. Además, algunos modelos incluyen funciones de humidificación del aire, “evitando los problemas derivados de un ambiente excesivamente seco, característico de los entornos cerrados con sistemas de ventilación, que perjudican a la piel y los ojos y resecan la garganta y la nariz”, anota Lozano. Para ello, algunos de estos equipos se sirven de sistemas de doble filtro: carbono activo y HEPA.

Generadores de iones. Lozano señala que estos aparatos “imitan la función de la naturaleza, proporcionando a los hogares y espacios públicos aire limpio y fresco”. Estos dispositivos, dependiendo de su tamaño, son aptos tanto para pequeños espacios como para entornos profesionales y espacios públicos, pudiendo ser empleados en comedores colectivos, salas de reuniones, salas de espera o terminales de aeropuerto, por ejemplo. Según el responsable de Sharp, el principio de estos aparatos se basa “en dividir las moléculas de agua que envuelven los iones liberados en sus partículas constituyentes: hidrógeno y oxígeno. Todas estas partículas, ya sean negativas o positivas, se reordenan para volver a su forma original, es decir, agua. Mientras esto ocurre, los átomos de hidrógeno atomizado y los de oxígeno capturan las diferentes partículas del aire, eliminando sus efectos negativos. Así, no sólo dejan el aire de las estancias fresco, sino que también lo mantienen limpio”.

Masajeadores. Son los aparatos diseñados para el masaje relajante de zonas específicas. Vives indica que estos productos ayudan “a mejorar la circulación y a relajarse”. Como se indica desde Solac, se trata de aparatos que “ofrecen tratamientos inspirados en técnicas profesionales,



FOTO: MX ONDA



FOTO: SOLAC



FOTO: TAURUS



FOTO: HOMEDICS



FOTO: JATA

y reafirmar -masajeador anticelulítico- mediante las más avanzadas técnicas -percusión, shiatsu, rolling, 3D...-. Daniel Vives, Director General de Medisana Healthcare, precisa que los ‘masajeadores 3D’ proporcionan una “relajación profunda en tres dimensiones”. Y la responsable de Scyse señala que estos aparatos “consiguen una sensación real de masaje manual”.

Por lo que respecta a los shiatsu, se basan en la aplicación de presión localizada. Hay equipos shiatsu tanto para espalda como específicos para los pies. Staib aclara que los de espalda abarcan desde la zona lumbar hasta los hombros e incluyen múltiples masajes -shiatsu, móvil, puntual, altura ajustable, calor regulable para relajar músculos cansados y masaje vibratorio de asiento para aliviar tensión muscular-, pudiendo ajustarse el respaldo masajeador a todo tipo de asientos. Y los equipos shiatsu para pies añaden calor e infrarrojos para proporcionar un masaje profundo gracias a unos nodos de rotación que activan la circulación sanguínea y estimulan los puntos sensitivos del pie, a la par que el calor relajante alivia los pies cansados y doloridos. En cuanto a los masajeadores anticelulíticos, incorporan novedades como cabezales especialmente indicados para combatir la celulitis dolorosa o para tratar determinadas zonas -como los glúteos, por ejemplo- de manera más eficaz, como se especifica desde Solac. Finalmente, los aparatos destinados a la zona ocular se emplean para aliviar la tensión y la fatiga acumulada en esa área mediante un masaje por compresión.

Hidromasajes de pies. En la categoría de tratamiento de pies también cabría incluir los hidromasajes, que combinan el masaje con los beneficios del sumergimiento en agua fría o caliente y los baños de burbujas. “Los hidromasajeadores para los pies son una ayuda casi imprescindible para las personas que tengan los pies cansados o doloridos”, indica el responsable de Comercial Benessere Laica. “La incorporación de rayos infrarrojos potencia su efectividad y resultados relajantes”, añade.

“Los hidromasajeadores para los pies son una ayuda casi imprescindible para las personas que tengan los pies cansados o doloridos”

adaptándolos al uso cotidiano del hogar”. Así, Katherin Staib, Directora de Scyse, distribuidora de la marca HoMedics en España, precisa que se cuenta con “una amplia gama que ofrece productos para relajar y aliviar la tensión de las diferentes partes del cuerpo -hombros, espalda, pies, zona ocular- o tonificar

Más vapor, más potencia, más Bosch.

Centros de planchado Bosch: de planchar a planchado en pocos segundos.



Gracias a los centros de planchado Bosch, con hasta 3.000 W de potencia y 150 g/min de vapor constante, plancharás tus pantalones, camisas y sábanas en menos tiempo del que tardas en leer esto. Y es que solo con Bosch se consiguen los mejores resultados.

Para más información www.bosch-home.es



Innovación para tu vida



FOTOS: LAICA

FOTO: MX ONDA

FOTOS: SOLAC

“Las almohadillas cervicales están especialmente diseñadas para aliviar dolores de espalda y cervicales, lesiones deportivas, dolores reumáticos, menstruales, etc.”

Básculas de baño analizadoras. Más allá de las sencillas básculas de baño, en esta categoría nos encontramos con productos que miden algunos de los parámetros de nuestro organismo. La Directora de Scyse-HoMedics se refiere a aparatos “con pantalla LCD que permiten medir la grasa corporal, el porcentaje de líquidos y de masa muscular”. Estos equipos incluyen diferentes modos, funciones de autoapagado y autoencendido y memoria para múltiples usuarios. Asimismo, Palanca destaca que “algunos modelos incluso indican la ingesta diaria de calorías necesarias para mantener un peso ideal a partir de la altura, sexo, etc.”.

Calor textil. Son las clásicas almohadillas y mantas eléctricas, empleadas para aliviar el dolor mediante la aplicación de calor en las zonas que así lo precisen. Estos aparatos “ayudan a reducir el dolor muscular”, explica el Director General de Medisana. Asimismo, desde el departamento de Marketing de Jata se explica que “las almohadillas cervicales están especialmente diseñadas para aliviar dolores de espalda y cervicales, lesiones deportivas, dolores reumáticos, menstruales, etc.”. Los principales innovaciones de estos equipos consisten en “nuevas funciones de seguridad APS (Active Protection System) -indicador visual y acústico de temperatura- contra cualquier riesgo para el usuario”, como señala el responsable de Medisana. Y Jata realza los “sistemas de desconexión automática de seguridad a los 90 minutos”. Por su parte, desde Solac se incide en las innovaciones destinadas a lograr una “distribución uniforme y ultrarrápida del calor”.

FOTO: BRITA

Aerosolterapia. Se trata de equipos orientados a mejorar la respiración mediante la inhalación de medicamentos reducidos a aerosoles mediante su nebulización. Así se consigue un tratamiento local más eficaz, gracias a la directa absorción pulmonar.

Sauna facial. Este dispositivo ayuda a tener una piel sana, ayudando a abrir los poros y liberarlos de las partículas que no podemos eliminar sólo con lavarnos la cara. De esta forma se facilita la transpiración de la epidermis del rostro. Algunos de los modelos en el mercado incorporan funciones de aromaterapia, con lo que no sólo se consigue una piel más limpia, sino también más relajada.

Electroestimuladores para gimnasia pasiva. Son sistemas especialmente indicados para la tonificación muscular. “La gimnasia pasiva puede ayudar tanto en la forma física como en la recuperación de lesiones musculares, etc.”, apunta el Jefe Nacional de Ventas de Comercial Benessere Laica.

Jarras filtrantes de agua. Sirven para filtrar y mejorar la calidad del agua destinada al consumo.

Como explica Julia del Río, Product Manager de Brita, estos productos ofrecen una “mejora del sabor del agua, reduciendo el cloro, la cal y otras impurezas; y una mejora del bienestar, absorbiendo metales pesados como el plomo o el cobre, que están presentes en el agua”. Las últimas innovaciones en esta gama se concretan en modelos con indicaciones más claras y fiables de cuándo hay que cambiar el filtro mediante la medición del volumen de agua filtrada, la dureza de la misma y el tiempo transcurrido desde el último cambio. Asimismo, se está apostando por el diseño, completando las clásicas jarras transparentes con nuevas referencias en diferentes colores.

Las jarras filtrantes de agua ofrecen una “mejora del sabor del agua, reduciendo el cloro, la cal y otras impurezas; y una mejora del bienestar, absorbiendo metales pesados como el plomo o el cobre, que están presentes en el agua”

BUENA SALUD EN EL SECTOR

La gama de productos orientados al cuidado de la salud incluye un amplio abanico de familias -tratamiento del aire, tensiómetros, masajeadores, calor textil..., por lo que la venta está muy repartida en las diferentes categorías. Algunos de los artículos que concentran una mayor parte de la facturación son los cepillos dentales eléctricos, los aparatos de masaje y las básculas de baño, cuyo comportamiento ha sido dispar.

Según los datos de Nielsen, el mejor comportamiento lo mostraron los masajeadores, que en marzo de 2011 reflejaban un crecimiento del 13,8% en la facturación total (6,1 millones de euros), habiéndose vendido un 17% más que en el ejercicio anterior (138.000 unidades). Especialmente significativo fue el aumento de la comercialización de estos productos en hipermercados (+32,7% en el número de aparatos vendidos), aunque con un descenso en el precio medio, ya que el crecimiento del valor del mercado fue mucho más moderado (+9,6%).

También mejoraron las cifras de facturación de los cepillos (+9%), que alcanzaron unas ventas de 31,2 millones de euros en el último año. El aumento fue aún mayor en el número de unidades vendidas (+13,8%), llegando a comercializarse más de 1,6 millones de aparatos.

En el lado opuesto, el mercado de básculas redujo su valor (-6,6%), situándose en 12,5 millones de euros. Este retroceso vino motivado por el descenso de los aparatos vendidos, pues se comercializaron 529.000 unidades, un 5,3% menos que un año antes. No obstante, en los hipermercados creció el número de equipos vendidos (+2,6%), aunque este incremento no acompañó en valor (-5,7%).

Imprescindibles en la tienda

Aunque pueda parecer que son productos con una venta marginal, lo cierto es que son referencias que ofrece una gran versatilidad y aportan múltiples ventajas a la tienda. “En un momento como el que estamos viviendo, la tienda de electrodomésticos tiene la oportunidad de ofrecer una categoría de producto de PAE que sí está creciendo día a día.

EVOLUCIÓN DEL MERCADO DE PAE SALUD

FUENTE: ELABORADO POR PROTIENDAS A PARTIR DE DATOS DE NIELSEN (DATOS A MARZO'2011)



FOTO: HOMEDICS

	Ventas (millones de euros)	Variación respecto al año anterior	Ventas (miles de unidades)	Variación respecto al año anterior
Masajeadores	6,1	13,8%	138	17,0%
Cepillos dentales eléctricos	31,2	9,0%	1656	13,8%
Básculas de baño	12,5	-6,6%	529	-5,3%



FOTOS: HOMEDICS

“El cuidado personal y de la salud es cada vez más apreciado y demandado por el cliente. Ofrecer esta gama de productos específicos para la salud aumenta la fidelización del cliente habitual”

Y la categoría de salud ofrece una amplia gama de aparatos muy demandados”, apunta la Directora de Scyse-HoMedics.

En esta línea, Pilar Aupetit, Directora Comercial de MX-Onda, afirma que estos artículos brindan “valor añadido y permiten dar mayor oferta de gama al cliente”. Igualmente, el Director Comercial de Termozeta considera que “son productos con un valor añadido y que proporcionan una mayor rentabilidad al establecimiento”. Y el Director General de Medisana también cree que “sus márgenes y alta rotación los hacen más atractivos comercialmente que la mayoría de gamas de producto convencionales”.

Por otra parte, desde Jata se señala que “el cuidado personal y de la salud es cada vez más apreciado y demandado por el cliente. Ofrecer esta gama de productos específicos para la salud aumenta la fidelización del cliente habitual, puesto que para él es cómodo poder encontrarlos en su tienda de siempre”. De igual manera, desde Solac se destaca que “esta gama de productos lleva asociada una serie de valores positivos, como innovación, especialización y cuidado del consumidor que se trasladan al establecimiento. Además, al ser artículos que reportan un alto nivel de satisfacción del usuario, generan fidelización del cliente”. Por ello, Vives opina que “por imagen y fidelización, deben incluirse, ya que son productos de consumo familiar”. Y Lozano señala que “aportan un valor añadido a las tiendas, ya que no suelen encontrarse en cualquier comercio y, por tanto, su disponibilidad es muy valorada por los consumidores, que la asocian a una oferta amplia y variada en sus tiendas de electrodomésticos”.

Asimismo, Palanca afirma que “hablamos de una línea de negocio relativamente nueva, que es bien recibida por todos los actores. Las tiendas deben saber atender al usuario y conocer el producto a fin de poder prescribir aquello que sea mejor para sus necesidades. Como en todo, la especialización aporta una mejor imagen del establecimiento y permite ofrecer productos con un mayor valor añadido. Y la atención personalizada revierte en una mayor fidelización del cliente. Hablamos de un mercado ultracompetitivo, donde pensamos que la especialización debe permitir mantener unos márgenes interesantes en comparación con otras familias de productos”.

El mercado responde

El mercado de los electrodomésticos no se está escapando de la complicada coyuntura económica

que estamos viviendo en los últimos años. Pese a ello, parece que la categoría de PAE Salud está teniendo una respuesta más que correcta.

“Asumiendo que estamos atravesando unos momentos difíciles en general, podemos decir que, por nuestra parte, esta línea de productos mantiene un buen comportamiento, mejor que el mercado de PAE en general”, declara Palanca. En ese mismo sentido, desde Solac se especifica que los productos de cuidado personal -entre los que se incluyen los de orientados a la salud- están soportando mejor la crisis que otras líneas de PAE”.

Asimismo, Lozano reseña que “al tratarse de electrodomésticos directamente relacionados con la salud, constituyen una gama que resiste mejor a la crisis que otras líneas de producto, más dedicadas al entretenimiento, la belleza, etc. La persona con alergia, asma u otro tipo de molestia relacionada con la calidad del aire, se convierte en un consumidor fiel, independientemente de la crisis”.

Y desde Taurus se afirma que “en la línea de salud, los tensiómetros, humidificadores y purificadores de aire han demostrado un crecimiento estable como familia de productos. Quizás no tan importante como otros productos de la línea de



FOTOS: SHARP

PAE, pero manteniendo el crecimiento de forma sostenida”. No obstante, el Director General de Medisana puntualiza que “la crisis afecta a todos por igual”,

aunque explica que “tal vez la incorporación constante de novedades permite mantener los niveles de facturación mejor que en otros sectores”.

HOMEDICS

Disfruta de un masaje en cualquier momento y lugar

Los masajeadores de HoMedics ofrecen las más famosas técnicas de masaje para aliviar tus molestias y tensiones del día a día.



Distribuido en exclusiva por:

Su amplia gama de productos permite elegir entre una carta de hasta 14 masajes: shiatsu, móvil, punto a punto, 3D, multi-posición y el nuevo masaje tailandés: una experiencia única de relax basada en técnicas de presión de aire en ciertas zonas para aliviar dolores y tensiones.

Con la línea HomeSpa podrás cuidarte en casa como en el spa o centro de belleza, con productos de manicura, pedicura y cuidado facial basados en terapias naturales y diseño atractivo para sentirte bien por dentro y por fuera.

SCYSE

Servicios integrales en distribución y marketing

Atención al Cliente: +34 93 237 90 68 www.scyse.com

