

Integratori e cosmetici naturali e di alta qualità per il trade moderno

Forsan nasce nel 1989 su iniziativa di Vittorio Grimaldi, forte di una trentennale esperienza acquisita con multinazionali specializzate nel mondo del naturale, che lo porta a concentrare la sua attività nel trasferimento di reparti erboristici dal canale farmacia a quello della gdo. Un ambizioso progetto che, nel corso degli anni, ne ha accreditato il successo con la presenza del suo marchio su tutto il territorio nazionale.

Le materie prime. Tutti i prodotti Forsan hanno alla loro base una ricerca minuziosa delle materie prime da utilizzare nelle diverse formulazioni. Per questo motivo l'azienda ha stretto relazioni in tutto il mondo, al fine di ottenere tempestive e adeguate informazioni sulle novità. Secondo le necessità, le materie prime devono essere certificate "non Ogm", non irradiate con raggi gamma e non contenenti solventi o conservanti.

Le formulazioni. Sono ovviamente essenziali per l'efficacia di un prodotto. Forsan si avvale di una equipe altamente specializzata in campo medico, biologico, dietetico ed erboristico.

La produzione. Forsan, conscia che non è sufficiente formulare correttamente e utilizzare materie prime di grande qualità, ha selezionato aziende produttrici che, attraverso la certificazione Iso dei propri processi, potessero garantire una produzione di prim'ordine.

Una realtà in crescita

Le prime linee proposte furono di integratori, fanghi, argille, sali del Mar Morto, creme e oli puri al 100%: tutti con alta concentrazione di principi attivi. I primi clienti che aderirono al

la Tradizione Erboristica

FORSAN

- COSMESI NATURALE
- INTEGRATORI ALIMENTARI

ACQUAM

STRIP & BEAUTY

progetto furono Coin, Upim, Standa. I clienti con il maggior assortimento attualmente sono Auchan, Carrefour, Finiper, il Gigante, Supermercati Pam. Oggi la produzione di Forsan si può suddividere in due grandi famiglie: gli *integratori alimentari naturali*, che rappresentano il 40% del fatturato e la *cosmetica naturale* (che copre il restante 60%).

Il 2007 ha visto una crescita del comparto dietetico pari a circa l'8%, mentre l'incremento del giro d'affari Forsan si è attestato intorno al 25%, stessa percentuale di sviluppo del comparto profumeria.

Gli obiettivi dell'azienda, oltre agli sviluppi di nuove referenze, si possono sintetizzare nella ristrutturazione e riorganizzazione della proposta commerciale e in un profondo rinnovamento nella comunicazione aziendale.

Il che significa restyling di tutti i marchi, linee e prodotti; attivazione di un ufficio stampa e di un ufficio media, che ha pianificato la campagna promo-pubblicitaria trade e consumer 2008 e, infine, attivazione di criteri e metodologie tese a rendere più efficace l'operato della forza vendita.



Forsan srl

Via Monte Rosa, 27 – 20051 Limbiate (Mi)

Tel. 02.99692037 – Fax 02.99693329

e-mail: inforsan@forsan.it