

# Día de la Madre impulsa tres grandes categorías de productos

Flores, productos de cuidado personal y chocolates concentran las ventas. ¿Qué transmiten? En Liquimax, Melina Florería y Dilo con Cariño hablan de su simbolismo.

CIRO COLOMBARA C.

**P**roductos de cuidado personal, flores y chocolates. Esas son las tres grandes categorías que, tradicionalmente, muestran un peak de ventas en las semanas previas al Día de la Madre.

En el caso de la primera, Claudia Acevedo, gerenta de Liquimax, dice que se trata de una categoría que permite a las personas entregar un regalo práctico, pero también especial a las madres. "Productos como cremas corporales y faciales, fragancias y otros de cuidado personal son muy útiles, atractivos y a la vez accesibles".

**¿Esas alternativas de regalos son las mismas que se buscaban hace cinco años o ha habido variaciones?**

"Se mantienen algunas categorías tradicionales, eso sí con algunos cambios, en el sentido de que hoy existe una mayor valoración por productos asociados al autocuidado, la rutina de belleza, el bienestar y la experiencia personal. Antes, el regalo podía estar más concentrado en productos clásicos, mientras que hoy el cliente busca alternativas más completas, funcionales y con una presentación atractiva. También hay mayor interés por opciones convenientes, packs listos para regalo y productos que combinen precio, calidad y utilidad".

**¿Las marcas desarrollan packs nuevos o vuelven a poner en**



En Liquimax cuentan con exhibiciones especiales para visibilizar las alternativas de regalo.



"Le damos valor agregado al chocolate con distintos diseños y mensajes", explica Elizabeth Álvarez.

La ejecutiva agrega que en todos los locales Liquimax se trabajan espacios destacados y exhibiciones especiales para visibilizar las principales alternativas de regalo. "Estas exhibiciones permiten reunir productos como fragancias, cremas, cuidado capilar, cuidado facial y packs especiales, siempre con foco en la conveniencia y en entregar alternativas para distintos tipos de clientes".

**¿En esta fecha se activa o potencia también la venta a dueños de bazares y minimarkets?**

"Sí, en fechas como estas también se activa la compra de clientes comerciantes que buscan abastecerse con productos atractivos para ofrecer a sus propios clientes. Es una instancia que les permite ampliar su oferta con alternativas de regalo de alta rotación. Para Liquimax, este segmento es muy importante, porque somos una alternativa conveniente tanto para el cliente final como para quienes compran para revender".

**el mercado los que desarrollaron para Navidad?**

"Muchas marcas preparan packs especiales pensados específicamente para el Día de la Madre, con formatos más atractivos para regalo y presentaciones listas para entregar. También ocurre que algunos packs que tuvieron buena recepción en otras temporadas vuelven a tomar fuerza, siempre que sean adecuados para la ocasión. Lo importante es que el producto tenga una propuesta clara de regalo, buen precio y una presentación atractiva para el cliente".

Acevedo cuenta que es de gran relevancia "vestir" los puntos de venta para esta fecha, algo que ayuda a conectar emocionalmente con esta celebración y facilita la decisión de compra. "Cuando una persona entra al local y ve una propuesta visual clara, entiende rápidamente que puede encontrar alternativas de regalo. Además, se trata de una estrategia que nos permite ordenar la comunicación dentro del local, destacar productos relevantes y generar una experiencia de compra más simple, atractiva y cercana".

**Flores en tono pastel**

Hace un año, en la comuna de Puente Alto, comenzó a funcionar Melina Florería. Se trata de un negocio que, tal como indica su fundadora, Melina Abreu, "se destaca por trabajar con flores premium. Hay también otro sello, que es que los ramos que hacemos son de estilo jardín, lo que significa que no son ramos rígidos donde cada flor está muy apretada y apenas se ven. Acá, cada una de ellas tiene un protagonismo, destaca y se luce en su espacio".

**¿Cuáles son las principales flores que le piden para el Día de la Madre?**

"Las gerberas, rosas, liliom y girasoles, esta última es una flor que representa mucha alegría y vitalidad. En nuestro Instagram (@melina\_floreria) tenemos el catálogo para el Día de la Madre, donde lo que estamos ofreciendo principalmente son flores en tonos pasteles, colores que dan la sensación de cariño y amor profundo, que son como una caricia. En cuanto a los formatos en que vendemos, los más demandados para esta ocasión son ramos y canastos".

**¿Hay mucha gente que quiere incluir en ellos otros productos, como por ejemplo globos o chocolates?**

"Sí. De hecho, nosotros también vendemos peluches y bombones. Y como Melina Florería tenemos una marca personal de velas en base a cera de soya, que son ceras no contaminantes y tienen aromas que ofrecen una sensación de bienestar para aromaterapia. Además, como son ultra hidratantes, una vez que se derriten puedes utilizarlas para masajes en distintas partes del cuerpo".

**Según su experiencia, ¿qué razones explican que las flores se mantengan como uno de los principales regalos para esta fecha?**

"Las flores hablan sin necesidad de decir ni una sola palabra, entregan alegría a quien las recibe, bienestar y también consuelo en determinados momentos. Es como un gesto de 'estoy contigo', sin tener que manifestarlo abiertamente. A la vez, lo que se produce en el cerebro cada vez que uno recibe flores es una sensación de bienestar inmediato. Y qué mejor que regalarles todo eso a las madres".

**Chocolate belga**

"El chocolate es un muy buen regalo por sí solo y también complementa



"Para esta fecha ofrecemos flores en tonos pasteles, colores que transmiten un amor profundo", cuenta Melina Abreu.

de buena manera otros regalos. A la vez, es muy transversal y gusta tanto a madres muy jóvenes como a las más adultas", dice Elizabeth Álvarez, dueña desde el año 2020 de Dilo con Cariño. Este emprendimiento, que se enfoca en regalos corporativos y que elabora chocolates personalizados, cuenta también en esta época con algunas alternativas prediseñadas para el consumidor final.

"Somos expertos en darle un valor agregado al chocolate a través de distintas formas, diseños y mensajes. Para el Día de la Madre ofrecemos unas bolsitas de un chocolate con frambuesa y una cajita con alfajores. La gracia acá es que sobre el alfajor va una moneda de chocolate que transmite el mensaje. Hay una barra de chocolate que lleva una monedita similar y

una bolsa de chocolates surtido, que se dividen en unas tabletas con diseño, otros con frutos secos y otros con frambuesas deshidratadas, con una tarjetita que dice Feliz Día, Mamá".

**¿Ustedes elaboran todos estos productos?**

"Sí, en nuestro taller. Trabajamos con un chocolate belga que tiene el sello Cacao Trade, que certifica que se ha pagado un precio justo a los agricultores. Tenemos productos de 55% cacao -un semiamargo-, que es el que más vendemos. También hay productos de chocolate de leche con 35% de cacao y de chocolate blanco con 30% de cacao. Nosotros no elaboramos nada con sucedáneos, todos nuestros chocolates son de primera calidad".

**¿Y cuáles son sus canales de venta?**

"Básicamente el Instagram @chocolatesdiloconcarino. A través de esa red social nos damos a conocer, mostramos nuestros productos y también recibimos los pedidos. Ahí aparece un teléfono de contacto y también mi correo electrónico para que las personas y empresas puedan hacer consultas, pedir más detalles de los chocolates o hacer un encargo".