

Canales de distribución de hierbas medicinales

El mercado mundial de productos a base de hierbas fue valorado en USD 113.21 mil millones en 2018 y se prevé que alcance USD 174,49 mil millones para 2024.

El mercado mundial de productos a base de hierbas

Por tipos:



Producto

El segmento de productos farmacéuticos a base de hierbas concentró el: **55.4%**

Se espera que el segmento de suplementos herbales sea el del mayor crecimiento: **8,69%** (2019-2024).

Formato

La categoría de cápsulas ocupaba la mayor cuota de mercado: **39.41%** (2018).

Se espera que experimente el crecimiento más alto: **7,96%** (2019-2024).

Canal

Las farmacias ocuparon la mayor cuota de mercado **60,35%** (2018).

Se proyecta que el canal minorista on line tendrá la tasa de crecimiento anual más alta **10,76%** (2019-2024).

Europa representaba el **38,05%** del mercado en 2018 y se espera que Asia-Pacífico registre el crecimiento más rápido: **9.29%** (2019-2024)

Productos Farmacéuticos a base de hierbas en el mundo:

El segmento de productos farmacéuticos a base de hierbas **USD 62,68 mil millones**

Se proyecta que alcance para 2024 sea de: **USD 93.72 mil millones (7.17%)**

La tendencia creciente de la automedicación también impulsó el mercado de las hierbas medicinales, atribuido por razones, como el miedo al diagnóstico erróneo y los efectos secundarios de las drogas.



La tendencia hacia la adaptación de la medicina herbal se atribuye a varios factores, tales como mejoras en la calidad, eficacia y seguridad de la medicina herbal.

Inclinación del consumidor hacia las medicinas alternativas y la orientación preventiva también ha influido.

La promoción y la conciencia sobre los productos herbales a través del boca a boca, la televisión anuncios y otros programas de concientización han ayudado a ganar la fe del cliente y confianza.

El mercado Sud Americano



El mercado sudamericano de productos a base de hierbas se valoró en **USD 1,83 mil millones** Se prevé que alcance para el 2024 **USD 2,94 mil millones**

El mercado de las bebidas a base de hierbas, como el té, también es impulsado por los consumidores que compran té con fines de salud, como perder peso y terminan disfrutando el sabor también.

Suplementos y medicinas herbales Las compañías que se embarcan en la venta directa de estos, han adquirido cuotas de mercado sustancialmente altas. La efectividad del canal de distribución es un factor decisivo para el crecimiento general del mercado sudamericano de productos herbales.

Restricciones Sin embargo, los jugadores locales están emergiendo como fuertes competidores de las marcas globales que están restringidas a una o algunas categorías de productos herbales.

Canales de distribución a nivel mundial:



Farmacias

Se valoró en **USD 68.32 mil millones** en 2018, y se proyecta que alcance los **USD 104.12 mil millones** para 2024.

La alta penetración de farmacias en todas las áreas, incluidos los aeropuertos, hacen que sea **fácil para los consumidores encontrarlos.**

Los farmacéuticos se están dando cuenta de que **necesitan buscar alternativas y productos** ya que los pacientes compran suplementos/ medicamentos a base de hierbas a menudo de farmacias.



Hipermercados y supermercados

Se valoró en **USD 14.09 mil millones** en 2018, y se proyecta que alcance **USD 21.15 mil millones** para 2024.

Este segmento ofrece varias opciones en la categoría de alimentos y bebidas a base de hierbas. Los fabricantes están intentando reposicionar sus **productos como un artículo Premium.**

Debido a la demanda de bebidas a base de hierbas, como el té, las cadenas de supermercados ofrecen dichos **productos bajo su propia marca,** a precios rentables.

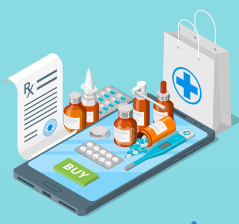


Tiendas de conveniencia

Se valoró en **USD 6.24 mil millones** en 2018, y se proyecta que alcance **USD 8,76 mil millones** para 2024.

La proporción de **tiendas de conveniencia ha crecido** rápidamente con el aumento de los ingresos y la mejora del estilo de vida a nivel mundial.

Fabricantes y distribuidores de productos de salud nutricional están **presentando sus propias tiendas de conveniencia.**



Canales en línea

Se valoró en **USD 4,64 mil millones** en 2018, y se proyecta que alcance **USD 8.48 mil millones** para 2024.

Las ventas en línea están aumentando a nivel mundial. La razón principal es el **nivel de conveniencia** que brinda a los consumidores, ya que les resulta fácil elegir sus marcas preferidas y tener acceso a variedades de opciones de productos.

La oportunidad de crecimiento para las ventas de productos herbales a través de canales en línea ha obligado a proveedores en línea para **mejorar los procesos de compra.**

Para aprovechar el **creciente mercado de comercio electrónico,** las marcas están activamente en varios portales, en línea para capturar a sus clientes potenciales, incluidos los millenials.



Otros canales de distribución

Se valoró en **USD 19.91 mil millones** en 2018, y se proyecta que alcance **USD 31.98 mil millones** para 2024. "Otros canales de distribución" incluyen tiendas especializadas, tiendas de salud, almacenes de venta directa, etc.

Los fabricantes en todo el mundo están **expansiendo sus negocios** a través de diversas asociaciones y acuerdos con cadenas regionales de supermercados/hipermercados, para establecerse en los mercados extranjeros.

Con el interés de los consumidores en la atención médica preventiva, alentada por el envejecimiento de la población, las ventas de vitaminas, minerales y suplementos nutricionales y herbales han aumentado a lo largo de los años.