

María Isabel Navarro, responsable del Herbolario La Senda



“El mundo digital no podrá quitarnos el gran cariño que le ponemos a todo lo que hacemos”

María Isabel Navarro regenta un herbolario que está situado en la ciudad de Albacete, una ciudad perteneciente a la comunidad autónoma de Castilla-La Mancha y que, desde hace más de una década, asesora, educa y atiende a ciudadanos de todas las edades. Tener un trato frecuente con los clientes y descubrir sus necesidades es lo que mueve a la propietaria de este establecimiento

El Herbolario La Senda abrió sus puertas al público hace 20 años en Albacete, una ciudad perteneciente a la comunidad autónoma de Castilla-La Mancha y, desde ese mismo instante, la propietaria, María Isabel Navarro, gestiona este establecimiento gracias a los conocimientos que adquirió de forma autodidacta y visitando las distintas ferias a las que acudía. Para ella es fundamental el trato personalizado con los clientes. Le gusta hablar con ellos y escuchar sus necesidades para saber qué productos son los que tiene que recomendarles para aliviar sus respectivas dolencias.

Su amor por la naturaleza les viene de lejos, tal y cómo se explica: “De pequeños aprendimos a curarnos con las tisanas que preparaban nuestras abuelas: el cantueso y el rabo de gato para la digestión e inflamación del estómago; tomillo con miel para la garganta y la melisa para dormir bien”. Y así es cómo esa pasión se materializó para abrir las puertas del Herbolario La Senda y cumplir el sueño de niños.

El local está situado en la Calle Baños número 41 de Albacete y cuenta con 55 metros cuadrados de los cuales, 5 están destinados a almacén y baño. "Somos dos empleados, yo misma y mi compañera Ana Isabel que lleva 15 años trabajando conmigo. Nos encargamos de atender a los clientes y llevar a cabo todas las tareas del herbolario. Además, también tenemos una consulta de nutrición, de flores Bach y una consulta de naturopatía, todos estos servicios antes tenían mucha más aceptación, pero las redes sociales han propiciado que todo el mundo crea que sabe y opina", nos cuenta su propietaria.

DIVERSIDAD DE CLIENTELA

Si hablamos de los tipos de clientes que recibe, María Isabel reconoce que suele recibir tres grupos de edad que se distribuyen de la siguiente forma: en el primer grupo podemos identificar un público de mediana edad que suelen ser vecinos de la zona y clientes habituales, en el segundo grupo un público joven que lleva una alimenta-

ción vegana y en el tercer grupo están todas aquellas personas que tienen problemas de salud independientemente de la edad que tengan.

La formación de María Isabel Navarro incluye un Grado Medio de Auxiliar de Enfermería y Técnico Superior en Dietética y Nutrición, además de una especialización en Naturopatía con Soria Natural y todos los niveles de flores de Bach con el Centro Oficial de Bach: "Estos estudios me ayudan a poder asesorar mejor a mis clientes y recomendarles las mejores marcas para sus respectivas dolencias y malestares".

Todos sus proveedores son marcas que convencen al 100% a la propietaria y, con las que lleva trabajando mucho tiempo. En sus estanterías podemos encontrar diferentes firmas con especificaciones distintas: productos de alimentación ecológica y macrobiótica, así como productos especiales para diferentes intolerancias alimentarias al gluten, huevo, leche, etc. En las plantas medicinales podemos encontrar todo

“De pequeños aprendimos a curarnos con las tisanas que preparaban nuestras abuelas y así nació el Herbolario La Senda”



Di hola
a tu “nuevo yo”

newme
D E P U R

Cuatro líneas creadas a partir de ingredientes diuréticos, hepáticos y depurativos.



*Los complementos alimenticios no deben utilizarse como sustituto de una dieta equilibrada.
Herbora recomienda seguir una dieta variada y equilibrada y un estilo de vida saludable.*



“Los cursos que hice sobre Marketing y Escaparatismo con noVadiet me han ayudado a saber situar los productos en el interior del herbolario y en el escaparate”

tipo de remedios naturales no invasivos que ayudan a mejorar el bienestar físico y mental. Y también emocional, a través de las Flores de Bach.

LA DIGITALIZACIÓN ACERCA A LOS JÓVENES

De la misma manera, sabe que las redes sociales y el mundo digital han ayudado a que clientes más jóvenes se interesen por la medicina natural. Asimismo, reconoce que “este tipo de clientes compran más online y, ese aspecto puede ser perjudicial para los herbolarios de toda la vida, que apuestan por el trato personalizado y por la explicación detallada de cada producto para aliviar las dolencias de las personas”.

Ella misma selecciona y coloca los productos en el herbolario. Afirma que los cursos que hizo sobre Marketing y Escaparatismo con Novadiet le han ayudado a saber situar los distintos productos, tanto en el interior del herbolario como en el escaparate. En sus estanterías podemos encontrar un montón de referencias en el campo de la Fitoterapia, infusiones de diferentes tipos, productos enfocados en la alimentación ecológica y la cosmética, con productos de higiene y cuidado personal. La idea principal de tener productos de diversos tipos es poder ofrecer una gama más amplia de productos especializados para llegar a toda la población, sin necesidad de ser un establecimiento únicamente dirigido a un sector social.

En cuanto a la demanda de cada uno de ellos depende de la época del año en la que nos encontremos. En invierno, sobre todo, le solicitan productos para mejorar las defensas, jarabes, cápsulas o tratamientos para prevenir o tratar los síntomas catarrales; en primavera y otoño, las vitaminas y jaleas; y en las épocas de calor, productos solares y adelgazantes, en líneas generales. Además, en determinados momentos del año, como, por ejemplo cerca de las Navidades, crece la demanda de algunos productos como regalos personalizados o productos artesanos. Asimismo, la propietaria reconoce que durante todo el año vende productos enfocados a reducir el estreñimiento.

EL FUTURO DE LOS HERBOLARIOS

La gerente del Herbolario La Senda nos ha confesado que “la tendencia

en productos naturales está en alza dentro del sector de personas jóvenes pero, reconozco que está creciendo a través de la venta online, muy utilizada por las personas de menor edad. En definitiva, los jóvenes se están empezando a interesar por la medicina natural”.

Por otra parte, si hablamos de la fama de caros de los productos, la propietaria reconoce que la competencia es cada vez más fuerte y lo ejemplifica con el caso de Amazon. “Cada vez cuesta más hacer frente a la venta online, a la competencia de los supermercados e hipermercados que abaratan los precios, las concentraciones de los productos y como consecuencia su calidad. Asimismo, Amazon también está dentro de esa guerra de precios y, en ocasiones, cuesta que los productos de herbolario terminen ganando “la batalla” en este mercado cada día más competitivo”.

Para concluir, María Isabel habla sobre cómo será el futuro del herbolario: “Yo creo que el sector del herbolario debe modernizarse y adaptarse a las nuevas tecnologías que se encuentran en constante evolución en nuestra sociedad. Aunque, lo que nunca podrá quitarnos el mundo digital y las redes sociales es el trato personalizado con los clientes, la profesionalidad y el gran cariño que le ponemos a todo lo que hacemos”. ■

“Las redes sociales y el mundo digital han ayudado a que clientes más jóvenes se interesen por la medicina natural”