



DESTAQUE

A busca por uma vida mais saudável pode potencializar os resultados da sua farmácia em diversos segmentos

CATEGORIA EM FOCO

O desconfinamento dos fixadores e limpadores de próteses dentárias é fundamental para ampliar as vendas

ORIENTAÇÃO FARMACÊUTICA

Carnaval: o farmacêutico tem um papel primordial na prevenção das Infecções Sexualmente Transmissíveis (IST)

MERCADO

Verão: incremente suas vendas com os protetores solares infantis e repelentes para toda família

GESTÃO E NEGÓCIOS

Aprenda a organizar o segmento de MIPs similares em sua loja e facilite a compra dos seus clientes

ALÉM DO BALCÃO

Os MIPs da categoria de sistema digestivo têm grande procura no verão e Carnaval. Abasteça seu PDV

Pedido Eletrônico
ePan2.0
+ agilidade e autonomia



Download no site
www.panpharma.com.br



Suporte ePan
0800 702 1700

Muvinlax®

aumenta a retenção de água nas fezes, aumentando o volume e a frequência das evacuações, sem produzir efeitos irritativos.¹



0800-0135044
libbs@libbs.com.br

MUVINLAX® macrogol 3350 + bicarbonato de sódio + cloreto de sódio + cloreto de potássio.
Indicações: É indicado para o tratamento da constipação intestinal (funcional, associada a doenças ou medicamentos e na constipação da gravidez e puerpério); tratamento da impação fecal e preparo intestinal antes de cirurgias e exames endoscópicos ou radiológicos. Reg. MS 1.0033.0131. MUVINLAX-MB05A-15/Serviço de Atendimento LIBBS: 0800-0135044. SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.
Não use este medicamento se você tem restrição ao consumo de sal, insuficiência dos rins, do coração ou do fígado.
Documentação Científica e informações adicionais estão à disposição da classe médica mediante solicitação. Referências Bibliográficas: 1. MUVINLAX®, São Paulo: Libbs Farmacêutica Ltda. Bula do medicamento. 2. ATTAR, A. et al. Comparison of a low dose polyethylene glycol electrolyte solution with lactulose for treatment of chronic constipation. Gut, v.44, n.2, p.226-30, 1999.

Vem aí

NOVO

Catálogo Dermo, HB e Nutrição

Grande ferramenta
de vendas para
potencializar os
resultados da
sua farmácia!



Mix completo das principais indústrias
do mercado

Planogramas e dicas de exposição para
vender mais

Produtos separados por **subcategoria e
por indústria**

Mais facilidade na busca dos itens: **código
Panpharma e EAN**

 panpharma

Lexapro[®] oxalato de escitalopram

NOVAS APRESENTAÇÕES



Cód. 110227

Cód. 110226

Cód. 110225

Amplitude no tratamento da depressão e da ansiedade¹

Referências bibliográficas: 1- Guia para Profissionais de Saúde do medicamento Lexapro[®]

Contraindicação: hipersensibilidade ao escitalopram. Interação medicamentosa: não administrar Lexapro[®] em combinação a IMAOs

Apresentações: Comprimidos revestidos 10 mg, 15 mg e 20 mg com 7, 10, 14, 28 ou 30 comprimidos ou Gotas 20 mg/ml frasco com 35 ml. Nem todas as apresentações estão disponíveis para comercialização. **USO ORAL e USO ADULTO.** **Indicações:** Tratamento e prevenção da recada ou recorrência da depressão e do transtorno do pânico, com ou sem agorafobia, do transtorno de ansiedade generalizada (TAG), do transtorno de ansiedade social (fobia social), do transtorno obsessivo-compulsivo (TOC). **Contra-indicações:** hipersensibilidade ao escitalopram ou a qualquer um de seus componentes, tratamento concomitante com IMAOs (inibidores da monoaminooxidase) não seletivos (resserxina), combinação com IMAOs-A (ex.: moclobemida) reversíveis ou irreversíveis (IMAO não-seletivos), administração concomitante a pirimetolol, pacientes diagnosticados com prolongamento do intervalo QT ou síndrome congênita do QT longo, uso concomitante com medicamentos que causam prolongamento do intervalo QT. **Advertências e precauções:** Em pacientes com transtorno do pânico recomenda-se uma dose inicial baixa para reduzir a probabilidade de um efeito antidepressivo paradoxal. **Recomenda-se precaução** quando administrado com outros medicamentos capazes de diminuir o limiar convulsivo, associando-se o uso em paciente que apresente convulsões pela primeira vez ou se há um aumento na frequência das convulsões, evitar o uso em pacientes com epilepsia instável e monitorar os pacientes com epilepsia complexa. Utilizar com orientação médica em pacientes com histórico de mania/hipomania, descontinuar em qualquer paciente que apresente mania. Em pacientes diabéticos pode ser necessário um ajuste na dose de insulina e/ou hipoglicemiantes antes em uso. Pacientes com histórico de lentes de contato (ou com lentes de contato) devem ser monitorados cuidadosamente durante o tratamento antidepressivo. O uso de IPRN e IRSN, tem sido associado ao desenvolvimento de catarata. Deve-se ter cautela com pacientes que apresentam risco para hipotensão, especialmente o uso em combinação de medicamentos que substancialmente podem causar hipotensão. Recomenda-se seguir a orientação do médico nos pacientes em tratamento concomitantemente com medicamentos conhecidos por afetar a função de plaquetas e em pacientes com história de sangramento. O uso concomitante com AINE pode aumentar a frequência e a severidade de sangramento. Recomenda-se cautela no uso combinado com ECT. Recomenda-se precaução se for usado concomitantemente com medicamentos com efeitos serotoninérgicos e em combinação com serotonina. A utilização concomitante com produtos fitoterápicos contendo Erva de São João pode resultar no aumento da incidência de efeitos adversos. Sintomas de descontinuação quando o tratamento é interrompido são comuns, especialmente se a descontinuação for abrupta, sendo assim, recomendando-se que a dose do escitalopram seja reduzida gradualmente quando o tratamento for descontinuado. Recomenda-se cautela em pacientes com doença coronariana. O escitalopram também pode causar um aumento do prolongamento do intervalo QT dose-dependente, recomenda-se precaução nos pacientes que apresentam bradicardia significativa, ou que sofram infarto agudo do miocárdio concomitantemente ou com insuficiência cardíaca descompensada e se ocorrerem sinais de arritmia cardíaca durante o tratamento este deve ser descontinuado e deve ser realizado um ECG. O escitalopram deve ser utilizado com precaução em pacientes com glaucoma de ângulo fechado ou histórico de glaucoma. Durante o tratamento, não dirija veículos ou opere máquinas, até saber se o LEXAPRO[®] afeta você. Sua habilidade e atenção podem estar prejudicadas. **Gravidez e Lactação:** Categoria de risco B. Os dados concernem à utilização de Lexapro durante a gravidez são limitados. Este medicamento não deve ser utilizado por mulheres grávidas sem orientação médica ou do cirurgião-dentista. Mulheres em fase de amamentação não devem ser tratadas com escitalopram. **Interações Medicamentosas:** É contraindicada a combinação com inibidores não seletivos da MAO (IMAO), moclobemida, linezolid, selegilina, pramipexol, medicamentos que prolongam o intervalo QT, como antiarrítmicos classes Ia e II, antiopióticos, antidepressivos tricíclicos, antihipertensivo, mifeprestona, entromicina IV, pentamida e antiulcêricos particulados halobamfita, anti-Parkinsonismo com alevantina, moclobemida. Recomenda-se precaução na combinação com quinaína (droga de ação serotoninérgica) (ex. ex.: tramadol, sumatriptam), medicamentos capazes de diminuir o limiar

convulsivo (ex. ex.: antidepressivos tricíclicos, neurolepticos, fenotiazinas, tiorantinas e butirfenonas, metidazina, buspirona e tramadol), lítio ou lítio/fluoreto, produtos fitoterápicos que contêm Erva de São João (*Hypericum perforatum*), antiagregantes orais, medicamentos indutores de hipocalcemia/ hipoparatiroidismo, inibidores da CYP2C19 (ex. ex.: omeprazol, anaprepirozol, fosvosomina, teniprazol, ticopiridina) ou cimetidina, medicamentos que são metabolizados pela CYP2D6. **Interação com o álcool:** a combinação com álcool não é recomendada. **Reações Adversas: Muito Comuns** – cefaleia e náusea. **Comuns** – diminuição do apetite, aumento do peso, ansiedade, inquietude, sonolência, síndrome serotoninérgica, diminuição da libido, anorgasmia feminina, insônia, síndrome serotoninérgica, parosmia, tremores, sinusite, tosse, diarreia, constipação, vômitos, boca seca, aumento da sudorese, artralgias, mialgias, fadiga, distúrbios da ejaculação e impotência, fadiga e fúria. **Incomuns** – perda de peso, bruxismo, agitação, irritabilidade, acalasia de pélico, estado confusional, alterações da paladar e no sono, síncope, tontura, distúrbios visuais, tontura, hipoacusia, epistaxe, hemorragia, gastroenterocolite (inclui hemorragia retal), urticária, alopecia, anemia (raça), prurido, em mulheres: menstruação, menorréia e amenéia. **Raras** – reação anafilática, agressividade, desorientação, ausências, síndrome serotoninérgica e bradicardia. **Desconhecidas** – trombocitopenia, secreção inadequada do hormônio antidiurético, hiponatremia, anorexia, mania, ideação suicida, comportamento suicida, dislexia, desordem do movimento involuntária, agitação psicomotora, catarata, intervalo QT prolongado no ECG, arritmia ventricular incluindo Torção de Pólo, hipotensão ortostática, hepate, alterações nos testes de função hepática, equimatoses, angiodemias, retenção urinária, ginecomastia, incontinência urinária. **Em** Estes eventos têm sido relatados para a classe terapêutica dos IPRN. **Em** Os casos de ideação suicida e comportamentos suicidas foram relatados durante a terapia com escitalopram ou logo após a descontinuação do tratamento. **Posologia: LEXAPRO[®] Comprimidos** - Administrar por via oral, uma única vez ao dia, em qualquer momento do dia, com ou sem alimentos. Engolir os comprimidos com água, sem mastigá-los. **LEXAPRO[®] Gotas** - Administrar por via oral, uma única vez ao dia. A solução não deve ser vertida do frasco na boca. Para obter o maior benefício do seu medicamento, deve tomar em todos os dias, à mesma hora do dia. **A segurança de doses acima de 20 mg não foi demonstrada.** A dose usual é de 10 mg/dia. Dependendo da resposta individual, a dose pode ser aumentada até um máximo de 20 mg/dia. Para o alívio dos sintomas são necessários de 2 a 4 semanas de tratamento, geralmente. **Pacientes idosos (> 65 anos):** A dose inicial é de 5 mg/dia, dependendo da resposta individual pode ser aumentada até 10 mg/dia. **Crianças e adolescentes (<18 anos):** Este medicamento não é recomendado em crianças. **Função renal reduzida:** Não é necessário ajuste da dose em pacientes com disfunção renal leve ou moderada. Recomenda-se cautela em pacientes com função renal gravemente reduzida (clearance de creatinina < 30 ml/min). **Função hepática reduzida:** Recomenda-se uma dose inicial de 5 mg/dia durante as 2 primeiras semanas do tratamento em pacientes com comprometimento hepático leve ou moderado. Dependendo da resposta individual, aumentar para 10 mg/dia. Recomenda-se cautela e cuidados extras na utilização da dose em pacientes com comprometimento hepático grave. **Pacientes com problemas na metabolização pela CYP2C19:** Para os pacientes com problemas conhecidos de metabolização pela enzima CYP2C19 recomenda-se uma dose inicial de 5 mg/dia durante as primeiras 02 semanas de tratamento. Dependendo da resposta individual, aumentar a dose para 10 mg/dia.

Reg. MS nº 1.0475.0044 - Farm. Resp. Michelle Medeiros Rocha - CRF-RO 6897, fabricante e embalado por H. Lundbeck A/S - Copenhagen - Dinamarca, importado e distribuído por Lundbeck Brasil Ltda. Rua Maxwell, 116 - Rio de Janeiro - RJ - CNPJ: 04.102.600/0002-53 - Central de Atendimento: 3800-383-4445. **VENDA SOB PRESCRIÇÃO MÉDICA: NÃO PODE SER VENDIDO COM RETENÇÃO DA RECEITA.** Ref.: REG. 000488054 v4.0

Lundbeck Brasil Ltda.
Rua Maxwell, 116 - Rio de Janeiro/RJ - CEP 20541-100

Ligie: 0800-2824445
CAL - Central de Atendimento Lundbeck



Marketing

Rodrigo Souza
Nathalia Satt

Projeto Gráfico

Thatto Comunicação

Jornalista Responsável

Flávia Cunha
MTB: 0079663/SP

Fale Conosco

marketing@panpharma.com.br

Impressão

Quatrocor Gráfica e Editora

Tiragem

30.000 exemplares

Acesse nosso site

www.panpharma.com.br

A Revista Panpharma é uma publicação bimestral, dirigida e distribuída exclusivamente aos farmacêuticos das farmácias e drogarias clientes da Panpharma. Artigos, conceitos e opiniões publicados, não refletem necessariamente o ponto de vista da empresa, e são de responsabilidade de seus respectivos autores. A responsabilidade dos anúncios publicados é exclusivamente do anunciante.

Editorial

FELIZ 2019 e muitas vendas para o seu PDV

Mais um ano chegou e por que não aproveitar os primeiros meses para acelerar os resultados da sua farmácia?

E a Panpharma pode te ajudar. Nossa primeira edição de 2019 está cheia de estratégias para você alavancar as vendas em diversos setores.

Janeiro é época de várias resoluções e, com certeza, uma das principais é ter uma vida mais saudável. E, cada vez mais, essa onda de cuidar do corpo, seja por meio da alimentação e/ou do uso de produtos, está em alta. Confira todas as oportunidades que esse comportamento pode trazer para o seu PDV.

Nesse período do ano, a busca pelos protetores solares infantis e repelentes para toda família também aumenta. Veja como trabalhar ambos os segmentos na matéria de Mercado.

E você sabia que, atualmente, 39 milhões de pessoas usam próteses dentárias no país? E muitas delas têm vergonha na hora de comprar os fixadores e limpadores de dentaduras nas lojas. Por isso, o desconfinamento desses itens é fundamental para ajudar os clientes assim como potencializar as vendas. Saiba mais detalhes na editoria Categoria em Foco.

A Panpharma deseja um 2019 de muito sucesso. Obrigado pela sua parceria!

Até a próxima edição!
Boa leitura e boas vendas



06

Orientação Farmacêutica

O Carnaval está chegando. Aproveite para orientar os consumidores sobre as Infecções Sexualmente Transmissíveis (IST)



12

Categoria em Foco

Mantenha os fixadores e limpadores de próteses dentárias no autosserviço e ajude os clientes a comprarem sem constrangimento



08

Destaque

Ser mais saudável está na moda. Acompanhe essa nova onda e traga mais resultados para o seu negócio em vários setores



16

Mercado

As categorias de proteção solar infantil e de repelentes para toda família são favoritas no verão. **Abasteça seu estoque**



20

Gestão e Negócios

Veja como trabalhar os similares no autosserviço e mostre que o seu PDV oferece mais uma opção de MIPs ao público



24

Além do Balcão

Durante o verão e o Carnaval, há um aumento na busca pelos MIPs da categoria de sistema digestivo. Aumente suas vendas





Carnaval com mais PROTEÇÃO

Uma das festas mais populares está chegando e o farmacêutico tem um papel primordial na prevenção das Infecções Sexualmente Transmissíveis (IST)

Comemorado este ano em março, o Carnaval é época de diversão para os consumidores, mas também de muita orientação nas farmácias a respeito das Infecções Sexualmente Transmissíveis (IST)¹. Um levantamento inédito feito pela empresa global de pesquisa de mercado Medimix International, com apoio da farmacêutica MSD, realizado em quatro países da América Latina, incluindo o Brasil, mostrou que, entre os entrevistados, 50% das mulheres jovens e seus parceiros gostariam de ter mais informações sobre saúde sexual e métodos contraceptivos, dados que reiteram a importância do aconselhamento ao público no canal farma.

Porém, segundo a Organização Mundial da Saúde (OMS), apesar de aproximadamente 94% da população brasileira sexualmente ativa saber que o uso de preservativos é a melhor forma de prevenir a propagação das IST, mesmo assim 45% desses indivíduos não utilizam camisinha nas relações sexuais casuais. Em função disso, temos hoje cerca de 5 milhões de brasileiros com IST².

Diante desse número elevado, Fernanda Cavalcanti, docente do curso de Farmácia do Centro Universitário FMU, explica que o farmacêutico pode incentivar os clientes a fazerem o teste rápido de HIV, sífilis e hepatite para que mais pessoas portadoras dessas infecções, que não apresentam sintomas e não têm o diagnóstico, comecem a usar o preservativo. De acordo com a docente, a ideia dessa ação é proporcionar o encaminhamento dos consumidores com resultado reagente no teste rápido ao médico para que façam exames confirmatórios e, se necessário, iniciem o tratamento o quanto antes evitando que se manifestem problemas mais graves de saúde que são possíveis de

ocorrer caso a detecção seja realizada tardiamente. “Algumas IST, como a sífilis e a gonorreia, se tratadas adequadamente têm cura, sendo que o especialista da farmácia é capaz de ajudar a fazer o tratamento de maneira mais confortável, já que é comum o aparecimento de reações adversas que causam desconforto e, por conta disso, muitas vezes os acometidos param o tratamento antes da melhora da infecção. E o farmacêutico é o profissional que está acostumado a orientar os clientes sobre medidas para auxiliá-los na redução do mal-estar gerado pelo tratamento. Para a temporada do Carnaval, a loja ainda pode organizar palestras para a comunidade com a participação de voluntários que tenham algum parente com IST, pois o depoimento de familiares e pacientes costuma sensibilizar mais a população a qual normalmente pensa que nunca passará por esse tipo de situação, exibindo um comportamento de risco ao não utilizar camisinha”, finaliza Fernanda.



Aproximadamente **94% da população brasileira sexualmente ativa** sabe que o uso de preservativos é a melhor forma de prevenir a propagação das IST.



Porém, **45%** desses indivíduos **não utilizam camisinha** nas relações sexuais casuais.



Em função disso, temos hoje cerca de **5 milhões de brasileiros com IST²**.

INFECÇÕES SEXUALMENTE TRANSMISSÍVEIS MAIS COMUNS ENTRE OS BRASILEIROS³

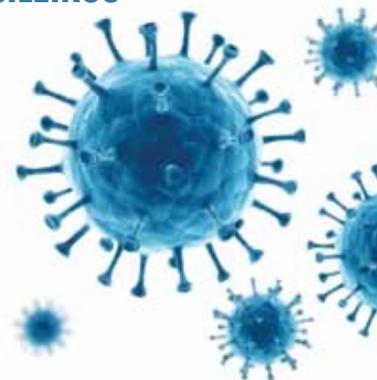
➔ **CLAMÍDIA: 1.967.200 casos**

➔ **GONORREIA: 1.541.800 casos**

➔ **SÍFILIS: 685.400 casos**

➔ **HERPES GENITAL: 640.900 casos**

➔ **HEPATITE B: 212.031 casos**



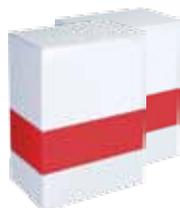
Referências: ¹A terminologia Infecções Sexualmente Transmissíveis (IST) passa a ser adotada em substituição à expressão Doenças Sexualmente Transmissíveis (DST), porque destaca a possibilidade de uma pessoa ter e transmitir uma infecção, mesmo sem sinais e sintomas. Fonte: Departamento de Vigilância, Prevenção e Controle das IST, do HIV/Aids e das Hepatites Virais – Ministério da Saúde. - ²Dados da Organização Mundial da Saúde (OMS), informados por Fernanda Cavalcanti, docente do curso de Farmácia do Centro Universitário FMU. - ³Fonte: Departamento de Vigilância, Prevenção e Controle das IST, do HIV/Aids e das Hepatites Virais – Ministério da Saúde. Informado por Fernanda Cavalcanti, docente do curso de Farmácia do Centro Universitário FMU.

VOCÊ ENCONTRA NA PANPHARMA

GINO CANESTEN 0,5G
C/1 COMP+APL
CÓD. 101666
EAN: 7891106001755



BEPANTOL SENSICALM
C/ 275ML
CÓD. 713912
EAN: 7891106912716



GINCONAZOL CR
GINEC 30G C/5 SAPL
CÓD. 101661
EAN: 7896685300855

BIO-VAGIN CR 40G
C/10 APLIC
CÓD. 402580
EAN: 7892953003527



PROCTO GLYVENOL
CR 30G +10 APLIC
CÓD. 401080
EAN: 7896261009226



PRESERV OLLA LUB
DE BOLSO L8 P6
CÓD. 702855
EAN: 7896222717788

Gino-Canesten® 1 comprimido vaginal (clotrimazol) MS 1.7056.0102. INDICAÇÕES: é indicado para o tratamento local de vaginite, infecção causada por fungos, geralmente do gênero Candida. GINO-CANESTEN® É UM MEDICAMENTO. SEU USO PODE TRAZER RISCOS. PROCURE O MÉDICO E O FARMACÊUTICO. LEIA A BULA. Procto-Glyvenol® (tribenosídeo + cloridrato de lidocaína). INDICAÇÕES: Redução dos sintomas locais de hemorroidas internas e externas. CONTRA-INDICAÇÕES: Hipersensibilidade as substâncias ativas ou a qualquer componente da formulação. MS 1.0068.0070 SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.



+ SAÚDE E BELEZA no canal farma

A busca por uma vida mais saudável pode potencializar as vendas do seu negócio em diversos segmentos. Acompanhe essa nova onda!

Mais um ano chegando e não tem jeito, uma das principais resoluções para várias pessoas é ter uma vida mais saudável. E, cada vez mais, essa onda de cuidar do corpo, seja por meio da alimentação e/ou de uso de produtos, está em alta, o que oferece para a farmácia a possibilidade de aproveitar esse comportamento e aumentar as vendas em diversos segmentos.

Para Tatiana Pereira, docente de Marketing Farmacêutico no Conselho Regional de Farmácia do Estado de São Paulo (CRF-SP) e estrategista de Marketing na BloodBuzz Marketing, o canal farma pode explorar essa demanda de um modo mui-

to inteligente e estratégico, primeiro porque as mercadorias que englobam o mercado fitness e saudável estão em setores variados que já fazem parte do mix e, segundo, porque o ponto de venda conta com o farmacêutico para complementar com um atendimento de qualidade, sendo capaz de direcionar a compra do shopper de maneira customizada de acordo com o perfil de cada um. “Para fazer desse cenário algo assertivo, o varejo precisa comunicar de forma mais direta, procurando informar para seu cliente que ele tem um atendimento especializado e um mix que supre suas necessidades”, afirma Tatiana.

EXPLORANDO O POTENCIAL DE VENDAS

De acordo com Tatiana, a layoutização é primordial para as vendas. Ter um espaço específico para as categorias é o primeiro grande passo. Os veículos de comunicação utilizados (revistas, canais digitais entre outros) também precisam mostrar que o estabelecimento está preparado para receber esse público que, por mais que já busque um produto da cesta de fitness e vida saudável, ainda não tem o varejo farmacêutico como um local de referência desse tipo de compra.

“Os itens de higiene e beleza representam um dos maiores faturamentos do setor nas farmácias e boa parte do mix da cesta fitness e vida saudável contém artigos desse segmento. Outra dica é apostar na seção de bomboniere a qual tem contribuído para o aumento do ticket médio e compra por impulso, sendo que comércio pode explorar os snacks e barras de proteínas saudáveis, tornando a experiência do consumidor mais interessante. Os suplementos

nutricionais, tanto para quem faz academia quanto para o cliente sênior, também são essenciais para atender todos os usuários em potencial. Outro mercado que vem se destacando é o de orgânicos. Hoje, temos marcas importantes de cosméticos e alimentos que podem estar no PDV satisfazendo pessoas cada vez mais exigentes na hora de cuidar do corpo e da saúde”.

Alessandra Lima, diretora da Mind Shopper, complementa informando que esse movimento está fortemente correlacionado ao verão e mercadorias como hidratantes com vantagens adicionais (anticelulite, firmeza), cremes de tratamentos corporais (para celulites e estrias), autobronzeadores, suplementos vitamínicos, nutracêuticos, colágenos, shakes e emagrecedores em geral devem entrar no foco das lojas. “Além disso, itens para depilação e as categorias de cuidados com cabelos e maquiagem não podem faltar nas prateleiras”.

COMO ELABORAR UM BOM SORTIMENTO?

Segundo Alessandra, na hora de compor um sortimento eficiente, é necessário focar nas marcas que tenham maior aderência à clientela do PDV. Por exemplo, se o público for da classe C, a diretora da Mind Shopper recomenda oferecer marcas com bom custo-benefício e embalagens promocionais (aquelas que ofertam combos para um tratamento completo são ótimas opções). Já se a farmácia tem clientes mais AB, focar em mercadorias líderes e, principalmente, nas inovações e lançamentos, que costumam ser bem atrativos e geram experimentação e as aquisições por impulso.

“A melhor maneira de organizar as compras é avaliar a demanda do mesmo período do ano anterior e projetar um incremento em linha com o desempenho do estabelecimento nos últimos meses que irá traduzir um cenário mais recente e, portanto, seguro. Além disso, vale investigar com os respectivos parceiros (indústrias, distribuidores) quais investimentos as empresas farão para essa época (propagandas, promoções, ações em loja), porque isto poderá impactar positivamente as vendas”, adiciona Alessandra.

Entender sobre os critérios de compra também é fundamental. Tatiana comenta que há diferentes

perfis de consumidores que compõem a categoria fitness/vida saudável: aquele que é especializado, ou seja, é muito consciente de suas escolhas, logo, é um cliente que busca por produtos e marcas específicas, sendo bem informado e decidido e, ainda, o indivíduo que vem seguindo uma tendência de comportamento, isto é, está descobrindo esse novo mundo saudável e, assim, mais do que qualquer item ou marca, procura por orientação e indicações e é bastante influenciável, pois sabe pouco a respeito do assunto, mas o ambiente em que está vivendo (academias, corridas entre outros) despertou o interesse.

PERFIS DE CONSUMIDORES DA CATEGORIA FITNESS/VIDA SAUDÁVEL

ESPECIALIZADO:

- É muito consciente de suas escolhas
- Busca por produtos e marcas específicas
- Bem informado e decidido

NOVO CONSUMIDOR:

- Está descobrindo esse novo mundo saudável
- Procura por orientação e indicações
- Influenciável, sabe pouco a respeito do assunto



POSICIONANDO OS PRODUTOS NAS GÔNDOLAS

Para Tatiana, a criação de um espaço fitness/vida saudável é essencial para fazer com que o público perceba que o canal farma é o ideal para atendê-lo. “O gerenciamento por categorias não só irá ajudar, como será responsável pela definição desse local, pois poderá analisar os dados internos com os de mercado para fazer as melhores escolhas na hora de compor o mix”.

Já Alessandra ressalta que o agrupamento de artigos de uso associado em função dos benefícios que oferecem (shakes para emagrecer + hidratantes para dar firmeza, por exemplo) também é uma boa tática, porém é necessário mostrar à clientela o conceito que está sendo apresentado. “De forma mais tímida, mas igualmente eficaz, a farmácia pode elaborar pontas de gôndolas temáticas, expondo produtos igualmente correlacionados, mas levando apenas marcas ou itens relevantes e não os segmentos completos”, finaliza a diretora da Mind Shopper.

VOCÊ ENCONTRA NA PANPHARMA

SUP EXTIMA BAUN 30SAC
20GR CADA
CÓD. 709729
EAN: 7896637028318

COLFLEX BIO 40MG C/30
CAPSULAS
CÓD. 714483
EAN: 7896094916807

PHARMATON 50+
C/30CAPS
CÓD. 708948
EAN: 7891058021696

SCOTT TRAD 400ML
CÓD. 714590
EAN: 7896015590987

MAQ SUPLEMENTO VIT
C/60 COMP
CÓD. 714318
EAN: 7891317001100

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.

EMULSÃO SCOTT® (Óleo de fígado de bacalhau (0,882g), Vitamina A - palmitato de retinol (3795UI), Vitamina D - colecalciferol (379UI)) Indicação: Emulsão Scott é indicado para prevenção e tratamento das doenças resultantes da carência de vitaminas A e D. MS: 1.0107.070. **PHARMATON® 50+** (Ômega 3 + Vitaminas e Minerais) Indicação: Óleo de peixe com ômega 3 enriquecido com vitaminas e minerais em cápsulas. O consumo de ácidos graxos Ômega-3 auxilia na manutenção de níveis saudáveis de triglicédeos, desde que associado a uma alimentação equilibrada e hábitos de vida saudáveis. **PESSOAS QUE APRESENTEM DOENÇAS OU ALTERAÇÕES FISIOLÓGICAS, MULHERES GRAVIDAS OU AMAMENTANDO (NUTRIZES) DEVERÃO CONSULTAR O MÉDICO ANTES DE USAR O PRODUTO. NÃO CONTEM GLÚTEN. ALÉRGICOS: CONTEM DERIVADOS DE PEIXE E DE SOJA.** MS: 619310968

NOVIDADES

na Panpharma

GANFORT UD 0,3MG/ ML 30FLAC 0,4ML

Cód. 110308



Allergan

Indicado para tratamento de pacientes com glaucoma ou que apresentam hipertensão ocular (pressão nos olhos aumentada).

HORMUS 250MG/ML C/1 AMP 4ML C5

Cód. 110282

Eurofarma
Brasil, sempre.



Medicamento indicado na reposição de testosterona em homens que apresentam hipogonadismo primário e secundário.

ZINCOPRO C/30 CAPS



Cód. 714739

Probiótico rico em zinco, contribui para o equilíbrio da flora intestinal. Seu consumo deve estar associado à uma alimentação equilibrada e hábitos de vida saudáveis.

LIBERFEM 2MG C/63 COMP

Cód. 110295

ZODIAC



Indicado como anticoncepcional e para o tratamento da acne papulopustular moderada estritamente limitado a mulheres que desejam a contracepção e para as quais o uso seguro do medicamento para contracepção foi cuidadosamente avaliado.

LIBERFEM[®] (acetato de clomadinona e etinilestradiol) MS: 1.7817.0851. Indicações: Liberfem é indicado como anticoncepcional e para o tratamento da acne papulopustular moderada estritamente limitado a mulheres que desejam a contracepção e para as quais o uso seguro do medicamento para contracepção foi cuidadosamente avaliado. Contraindicações: você não deverá tomar Liberfem: se você estiver grávida ou achar que está grávida; se você for alérgica (hipersensível) às substâncias ativas etinilestradiol ou acetato de clomadinona ou a qualquer um dos demais componentes da fórmula do Liberfem; se você observar os primeiros estágios ou sinais de um coágulo sanguíneo, inflamação das veias ou embolismo, como dor aguda súbita, dor no peito ou sensação de rigidez no peito; se você tiver história pessoal ou familiar de problemas nas veias e artérias; se você for forçada a ficar parada por um longo período (por exemplo, descanso restrito à cama ou devido a uma imobilização com molde de gesso) ou se você pretender realizar uma cirurgia (pare de tomar Liberfem por, pelo menos, quatro semanas antes da data programada da cirurgia); se você tiver diabetes e o seu açúcar sanguíneo variar incontrolavelmente ou se você tiver alterações nos vasos sanguíneos; se você tiver pressão alta difícil de controlar ou se sua pressão aumentar consideravelmente (valores constantemente acima de 140/90 mmHg); se você tiver um distúrbio de coagulação do sangue (por exemplo, deficiência de proteína C); se você sofrer de inflamação do fígado (por exemplo, devido a um vírus) ou icterícia e seus valores hepáticos ainda não tiverem retornado ao normal; se você tiver coceira em todo o corpo ou sofrer de um distúrbio de fluxo da bile, especialmente se isso tiver ocorrido durante uma gravidez anterior ou tratamento com estrógenos; se a bilirrubina (um produto da degradação de pigmento do sangue) em seu sangue estiver elevada, por exemplo, devido a um distúrbio de excreção congênito (síndrome de Dubin-Johnson ou de Rotor); se você tiver um tumor no fígado ou tiver tido algum anteriormente; se você tiver dor intensa no estômago, fígado aumentado ou observar sinais de sangramento no abdômen; se ocorrer porfiria (distúrbio do metabolismo do pigmento do sangue) pela primeira vez ou houver recorrência; se você tiver ou tiver tido, ou se você suspeitar de um tumor maligno dependente de hormônios, por exemplo, câncer de mama ou útero; se você sofrer de distúrbios graves do metabolismo de gorduras; se você sofrer ou tiver sofrido de inflamação do pâncreas e isso estiver associado a aumento intenso das gorduras no sangue (triglicérides); se você estiver sofrendo de enxaqueca pela primeira vez; se você sofrer de dor de cabeça incomum, intensa, frequente ou de longa duração; se você sofrer ou tiver sofrido de enxaqueca acompanhada de distúrbios de sensação, percepção e/ou movimento (enxaqueca complicada ou enxaqueca com aura); se você tiver distúrbios da percepção repentinos (visão ou audição); se você tiver distúrbios de movimento (principalmente, sinais de paralisia); se você observar piora de crises epilépticas; se você sofrer de depressão grave; se você sofrer de um determinado tipo de surdez (otosclerose) que piorou durante gestações anteriores; se por algum motivo desconhecido você não menstruar; se você tiver crescimento excessivo anormal da camada interior do útero (hiperplasia endometrial); se por algum motivo desconhecido, ocorrer sangramento da vagina. Se uma dessas condições ocorrer durante a administração do Liberfem, pare imediatamente de tomá-lo. Você não deve continuar tomando Liberfem ou deve parar de tomá-lo imediatamente, se tiver um grave risco ou muitos riscos de distúrbios de coagulação sanguínea. MS: 1.2214.0106. SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.

COLIDIS 5ML

Cód. 714618

achē

Contribui para melhora do conforto intestinal de bebês e auxilia no controle de bactérias presentes no intestino ao inibir o crescimento das bactérias nocivas ao organismo.



PIELUS LOÇÃO ANTIQUEDA 120 ML

Cód. 714916



Mantecorp
skincare

Fortalece os fios e reduz a queda. Aumenta a resistência do cabelo contra as agressões diárias e estimula o crescimento saudável de novos fios.

Para um sorriso + CONFIANTE



A perda de dentes é uma condição que afeta milhões de brasileiros e que traz muito constrangimento ao público. Por isso, é fundamental manter a categoria de fixadores e limpadores de próteses dentárias no autosserviço

■ Vergonha de sorrir, medo de bocejar, receio em beijar. Esses são somente alguns pontos de estresse na vida de brasileiros que convivem com a condição da perda de dentes. Hoje, são 39 milhões¹ de pessoas que usam próteses dentárias no país, sendo que 1 em cada 5 tem entre 25 e 44 anos¹. Afetados por tabus e estigmas, esses milhões de indivíduos passam por situações inimagináveis para a maioria da população. Para aqueles que estão em fase de envelhecimento, a perda dentária é a segunda questão que mais afeta a qualidade de vida, atrás apenas das dores no corpo, de acordo com a pesquisa *“Percepções latino-americanas sobre perda de dentes e autoconfiança”*, encomendada por Corega e realizada pela Edelman Insights.

O estudo, que ouviu 600 pessoas entre 45 e 70 anos, em quatro países da América Latina, incluindo o Brasil, constatou que as relações sociais, a autopercepção, a autoestima e a qualidade de vida são muito impactadas pela perda de dentes. Entre os brasileiros, os resultados mostram que 42% dos entrevistados não curtem a vida ao máximo após perder os dentes e 66% consideram que seu sorriso ficou pior, enquanto 54% se sentem menos confiantes para sorrir e gargalhar em público.

Segundo Tânia Lacerda, odontogeriatra e membro da Câmara Técnica de Odontogeriatria do Conselho Regional de Odontologia de São Paulo (CROSP), é preciso compreender as dificuldades passadas pelos indivíduos que perderam os dentes e ajudá-los a encontrar um bom especialista que os auxilie na escolha de uma prótese apropriada. “O objetivo é que os pacientes tenham acesso à informação e conheçam os produtos disponíveis no mercado para confecção, fixação e limpeza das dentaduras. Dessa forma, utilizando esses itens e seguindo as orientações do dentista, terão uma experiência que irá melhorar a qualidade de vida”.

E o canal farma é capaz de contribuir para a quebra dos tabus e a ampliar o conhecimento da população a respeito do assunto ao trabalhar os fixadores e limpadores de dentaduras da maneira correta. Ana Vidal, gerente de Shopper e Trade Marketing da GSK Consumer Healthcare, explica que, como o cliente do segmento tem preferência pelo autoatendimento, já que muitas vezes enfrenta barreiras relacionadas à timidez ou vergonha, o que pode gerar constrangimento, é imprescindível que a loja simplifique sua jornada de compra, promovendo sinalização assertiva, ativação de fácil acesso no autosserviço e na gôndola de higiene oral, além de fornecer todos os dados necessários referentes aos artigos para a tomada de decisão como preço, sabor, formatos, tamanhos entre outros aspectos.

“A perda de dentes e o uso de dentaduras fazem parte de uma história de falta de acesso à informação e educação sobre saúde oral, profissionais qualificados, desafios financeiros, doenças ou acidentes. No Brasil, a categoria de fixadores e limpadores para próteses tem um consumo anual de R\$ 155 milhões² e um total de 9,1 milhões² de unidades vendidas nas mais de 66 mil farmácias do país. Assim, é fundamental que o varejo farmacêutico tenha um sortimento adequado para oferecer ao shopper”, salienta Ana.

Hoje, são 39 milhões¹ de pessoas que usam próteses dentárias no país, sendo que 1 em cada 5 tem entre 25 e 44 anos¹

TENHA EM SEU PDV

COREGA FITA ADESIVA
C/20 UNID
CÓD. 700783
EAN: 7896015519094



COREGA TABS DISP
10X6 COMP
CÓD. 704310
EAN: 7896015523855



COREGA PO LC 22G
CÓD. 700784
EAN: 7896015519636



COREGA ULTRA CR S/
SABOR 19G
CÓD. 704872
EAN: 7896015526252



COREGA ULTRA
CREME 8,5G
CÓD. 713402
EAN: 7896015591007

A IMPORTÂNCIA DO DESCONFINAMENTO DA CATEGORIA

De acordo com a gerente de Shopper e Trade Marketing da GSK Consumer Healthcare, como a categoria é muito sensível ao desconfinamento, a melhor tática de vendas é incluir os produtos ao alcance do cliente, posicionando-os no ponto natural (seção de higiene oral). Também é essencial expor as marcas por segmento: cremes (representam 70%² do mercado brasileiro), pós, fitas e limpadores. Outra dica é manter os artigos de limpeza ao lado dos fixadores, pois é uma ótima oportunidade para as farmácias incrementarem o ticket médio do setor pelo aumento da cesta dos consumidores.

“Dados históricos demonstram que os itens organizados em gôndola ampliam em média 20%² o volume de suas vendas no PDV, frente àqueles que precisam ser retirados de trás do balcão ou de locais de difícil acesso”, adiciona Ana.

QUEM É O SHOPPER DO SEGMENTO?

Ana afirma que os usuários de prótese dentária total ou parcial, que no Brasil representam 24% da população³ com mais de 16 anos³, são o público-alvo do segmento.

Mais de **80%³** desse total têm mais de **45 anos³**



e **59%³** são mulheres³

CRITÉRIOS DE ESCOLHA DO SHOPPER

MARCA

FORMATO DE USO (CREMES, PÓS OU FITAS)

PROMOÇÃO

No Brasil, a categoria de fixadores e limpadores para próteses tem um consumo anual de **R\$ 155 milhões²** e um total de **9,1 milhões²** de unidades vendidas nas mais de **66 mil** farmácias do país

É POSSÍVEL TER MAIS QUALIDADE DE VIDA COM O USO DAS PRÓTESES DENTÁRIAS. ORIENTE SEUS CLIENTES!

As dentaduras facilitam a mastigação, melhoram a aparência do rosto, ajudam as pessoas a sorrirem tranquilamente e aumentam a autoestima e, atualmente, são similares aos dentes naturais. Já os fixadores e limpadores, quando utilizados da maneira correta, aperfeiçoam a experiência com as próteses, pois trazem segurança ao usuário, bloqueiam a entrada de partículas de alimento entre a peça e a gengiva e combatem bactérias e o mau hálito.

“Nós recebemos depoimentos muito tocantes todos os dias. Por isso, encomendamos essa pesquisa para entender em profundidade como a perda de dentes impacta na vida social. Estamos ainda mais certos de que o diálogo público é a única forma de normalizar uma condição que afeta quase 40 milhões de brasileiros, entre eles, pessoas em idade produtiva e ativa ou idosos que buscam mais qualidade no processo de envelhecimento. E, ao tratar o tema como tabu, contribuimos para que os indivíduos se isolem. Nosso compromisso, é desenvolver produtos e um ambiente para que se tenha mais autoconfiança para viver a vida em todo seu potencial”, ressalta Andrea Rolim, presidente da GSK Consumer Healthcare no Brasil.

Fontes: ¹IBOPE 2017 | ²IMS Health, dezembro de 2017 | ³IBOPE: Penetração – Categoria Cuidados da Prótese, junho de 2017

MELHORES OFERTAS COLGATE



Creme dental Colgate Total 12 Advanced Fresh 90g
7891024132128
Cód. 700856

Creme dental Colgate Tripla Ação Hortelã 90g
7891024132128
Cód. 700859



Creme dental Colgate Máxima Proteção Anticáries 30g
7891024132906
Cód. 700872



Creme dental Colgate Total 12 Clean Mint 90g
7793100111143
Cód. 700879



Creme dental Colgate Total 12 Whitening 90g
7891024135020
Cód. 700857

Creme dental Colgate Total 12 Saúde Visível 70g
7509546077222
Cód. 713935



Creme dental Colgate Máxima Proteção Anticáries 90g
7891024134702
Cód. 700873



Creme dental Colgate Prevent Antiplaca 90g
7891528038704
Cód. 700896



Creme dental Colgate Professional Whitening 70g
7891024135358
Cód. 700869



Creme dental infantil Colgate Kids Sem Flúor 50g
7509546060781
Cód. 707389



Creme dental infantil Colgate Smiles Barbie 100g
7509546003122
Cód. 702142

Creme dental Colgate Tripla Ação Menta 90g
7891024132005
Cód. 700863



Creme dental Colgate Total 12 Clean Mint 50g
7891024033715
Cód. 713498

Creme dental Colgate Total 12 Saúde Visível 133g
7509546076591
Cód. 713934



Enxaguante bucal Colgate Plax Soft Mint 250ml
7891024130940
Cód. 704332



Kit Colgate Creme dental 30g + Enxaguante bucal 60 ml + Escova portável
7891024037485
Cód. 713426



Colgate Sorriso para todos

NOVO Colgate Gard

PROTEÇÃO SUPERIOR PARA QUEM USA APARELHO*

A CIÊNCIA POR TRÁS DO SORRISO

Enxaguante bucal OrthoGard 250ml
7891024030070
Cód. 713932



Enxaguante bucal PerioGard Sem Álcool 250ml
7891024170925
Cód. 702752

Creme dental PerioGard 90g
7793100130343

Cód. 713933

Megaexplosão de refrescância duradoura



Cód. 702784



Cód. 702783



Cód. 708984



Cód. 709127

Colgate Tandy
sabor de infância que protege

Gel dental Tandy 50g

Cód. 700927

Cód. 700926

Cód. 700925



Colgate SENSITIVE PRO-ALÍVIO

TECNOLOGIA AVANÇADA CONTRA A SENSIBILIDADE



CRÉME COLGATE SENSITIVE PRO-ALÍVIO 30G
7891024123366
Cód. 700848



CRÉME COLGATE SENSITIVE PRO-ALÍVIO REAL WHITE 30G
7891024123744
Cód. 700847



CRÉME COLGATE SENSITIVE PRO-ALÍVIO REPARAÇÃO COMPLETA 50G
7891024030400
Cód. 710221



CRÉME COLGATE SENSITIVE PRO-ALÍVIO 110G
7891024123366
Cód. 706307



CRÉME COLGATE SENSITIVE PRO-ALÍVIO REAL WHITE 110G
7891024123744
Cód. 705025



CRÉME COLGATE SENSITIVE PRO-ALÍVIO REPARAÇÃO COMPLETA 110G
7891024030400
Cód. 710755



Favoritos do Verão

As categorias de proteção solar infantil e de repelentes para toda família têm grande procura na estação. Abasteça seu estoque e incremente suas vendas

Verão é sinônimo de muita diversão, sol, praia, piscina, passeios e viagens. Mas, é nessa época que os cuidados com a pele de toda a família devem ser redobrados tanto por conta da maior exposição solar quanto da grande incidência de mosquitos transmissores de doenças como Zika vírus, chikungunya e dengue.

E quando se trata das crianças, o excesso de sol é ainda mais preocupante. Em todas as fases da vida, é na infância e adolescência que a proteção solar é mais relevante. A incidência de câncer de pele não-melanoma pode ser reduzida de forma importante com o uso regular de fotoprotetores durante os 18 primeiros anos. Isso porque, em

média, os pequenos ficam expostos ao sol cerca de três vezes mais do que os adultos, conforme explica Fernando Bueno, diretor Comercial da Johnson & Johnson Consumo do Brasil.

“Estudos recentes* constataram que a busca por protetores com FPS mais altos está aumentando. O crescimento mais expressivo tem sido dos FPS 50, 60 e 70 e as apresentações maiores oferecem bom custo-benefício para a consumidora. Em função da dificuldade para inserir o hábito de aplicação na rotina da criança, diferenciações de embalagens ou de produtos para esse nicho são extremamente valorizadas”, adiciona Fernando.

Estudos recentes* constataram que a busca por protetores com FPS mais altos está aumentando. O crescimento mais expressivo tem sido dos FPS 50, 60 e 70 e as apresentações maiores oferecem bom custo-benefício para a consumidora

CRIANÇADA PROTEGIDA E MAIS VENDAS PARA O SEU PDV

Segundo o diretor Comercial da Johnson & Johnson Consumo do Brasil, no verão, é muito importante dar destaque à categoria, mantendo sua presença em locais de alto fluxo, por meio de pontos extras e cross merchandising para facilitar a lembrança e a decisão de compra. Com isso, deve-se trabalhar a exposição de maneira estratégica no canal farma. Outras tendências são os “packs” com brindes relacionados à estação e/ou ao produto e, também, as embalagens tamanho família que oferecem vantagens ao público.

“Garantir um sortimento ideal e as mercadorias na gôndola é fundamental, pois quando há ruptura na farmácia, de acordo com pesquisa interna da Johnson & Johnson, aproximadamente 58% das shoppers substituem o PDV. A consumidora precisa achar rapidamente o que necessita e todos os SKU’s disponíveis para simplificar sua aquisição. Vale lembrar que, além dos protetores infantis, é primordial ter as versões para os adultos, com FPS diferenciados, bronzeador e pós-sol, assim a cliente consegue encontrar o que estava procurando, tendo a percepção de loja completa para esse segmento”.



Aproximadamente **58%** das shoppers substituem o PDV quando há ruptura

AMPLIE SUAS VENDAS COM OS PROTETORES SOLARES

P SOLAR SUNDOWN
KIDS FPS60 120ML
CÓD. 700486
EAN: 7891010012335



ANTHELIOS DERMOPED
FPS60 120ML
CÓD. 709576
EAN: 7899706135542



EPISOL INFANTIL
FPS70 100G
CÓD. 709390
EAN: 7891142199836



EXPOSIÇÃO EFICIENTE

Fernando comenta que a estratégia para ter uma exposição eficiente é separar os universos (familiar, individual e uso diário) bloqueando por marcas para simplificar a identificação. A seguir, dentro de cada marca, agrupar por segmentos (facial, infantil, pós-sol, regular e bronzeadores) e, em cada um deles, dividir por aplicador e em ordem decrescente de FPS e de tamanho de embalagens (das maiores para as menores), seguindo o fluxo do corredor do estabelecimento.

“Além da gôndola organizada com o sortimento adequado, a visibilidade também é uma questão muito significativa para a shopper no PDV, pois gera lembrança de compra. Pontos extras e cross merchandising em setores relacionados ao verão e nas prateleiras de produtos para crianças facilitam e estimulam a aquisição de protetores solares”.

CATEGORIA DE REPELENTE: MAIS LUCRO DURANTE O VERÃO

De acordo com informações da SC Johnson, a demanda por repelentes aumenta durante o verão, já que, historicamente, o clima quente tem sido mais favorável à incidência de mosquitos, tornando esses produtos uma aquisição prioritária para os consumidores que querem se proteger, bem como suas famílias, das picadas de mosquitos. A ampliação dos casos de doenças, como Zika e dengue na América Latina, também justifica uma busca maior pela categoria nos últimos anos, conforme ressalta a empresa.

Tais fatores mostram o quanto as farmácias precisam estar preparadas para essa procura evitando as temidas rupturas as quais impactam diretamente nos resultados positivos do negócio. Silvia Osso, especialista em varejo e consultora de empresas, afirma que para elaborar um sortimento certo, o comprador do PDV deve analisar a curva ABC do ano anterior e, ainda, verificar os lançamentos atuais e promoções para adquirir os novos produtos. Também é necessário incluir no mix itens com os princípios ativos DEET, IR3535 e Icaridina.

“A base de compras deve considerar um painel de todas as substâncias e em quantidades suficientes para suprir a demanda, além de fazer uma organização adequada nas prateleiras. O ideal é que os repelentes sejam colocados no ponto natural junto ou próximos aos protetores solares mais populares e em espaços extras como pontas de gôndola ou em cestos promocionais. Uma exposição atraente com ótima sinalização visual de preço é uma das principais táticas para alavancar as vendas do segmento”, salienta a especialista.

OS PRINCIPAIS REPELENTE ESTÃO NA PANPHARMA



P SOLAR EXP REPEL
FPS40 200ML
CÓD. 712248
EAN: 7899706151184

ISDIN CALMABITE
15ML
CÓD. 710183
EAN: 8429420118522

ATENDIMENTO QUE FAZ A DIFERENÇA

Segundo Silvia, o público que adquire os repelentes em farmácias quer obter informações sobre os itens. Assim, a especialista afirma o quanto é importante que todos os colaboradores estejam treinados para prestar um atendimento de qualidade, orientando o consumidor para sempre observar o rótulo a fim de verificar o modo de usar, condições de armazenamento e precauções, e cuidados no manuseio. “Além disso, é essencial aconselhar os clientes a respeito dos produtos indicados para crianças”, finaliza.

Referências

*Nielsen Retail Index – MOV 50. Informado por Fernando Bueno, diretor Comercial da Johnson & Johnson Consumo do Brasil.



A Panpharma já se preveniu e garantiu o seu estoque do novo lançamento da Zodiac!



LIBERFEM®

acetato de clormadinona 2 mg
+ etinilestradiol 0,03 mg

Cód. 110294

Cód. 110295



Contraceptivo oral de baixa dose de EE com eficácia, segurança e baixo impacto no peso e libido da mulher.¹⁻³

3º maior mercado do segmento farmacêutico:

Mais de 45 mil médicos visitados

R\$ 2.1 bilhões⁴
Oportunidade de aumento do ticket médio

Referências bibliográficas: 1. Zahradnik HP1, Hanjalic-Beck A. Efficacy, safety and sustainability of treatment continuation and results of an oral contraceptive containing 30 mcg ethinyl estradiol and 2 mg chlormadinone acetate, in long-term usage (up to 45 cycles)--an open-label, prospective, noncontrolled, office-based Phase III study. *Contraception*. 2008 May;77(5):337-43. doi: 10.1016/j.contraception.2007.12.007. Epub 2008 Mar 4. 2. Bula do Liberfem®. 3. Wender MCO et al. Clormadinona/etinilestradiol: equilíbrio contracepção segura e cosmética. *Rev Bras Med*. Disponível em http://www.moreirajr.com.br/revistas.asp?fase=r003&id_materia=3463-Acesso em Out/2017. 4. IQVIA PMB 09/18.

Liberfem® cada comprimido contendo 2 mg de acetato de clormadinona e 0,03 mg de etinilestradiol. Embalagem contendo 1 cartela com 21 comprimidos ou embalagem contendo 3 cartelas com 21 comprimidos cada cartela (totalizando 63 comprimidos). **Uso Adulto. Indicações:** Liberfem® é indicado para anticoncepção (anticoncepcional hormonal oral combinado) e para o tratamento da acne papulopustular moderada estritamente limitado a mulheres que desejam a contracepção e para as quais o uso seguro do medicamento para contracepção foi cuidadosamente avaliado. **Contraindicações:** Liberfem® é contraindicado nessas situações: gravidez, doenças, vasculares e hepáticas, tabagismo, história passada ou atual de transtornos tromboembólicos, bem como estados que aumentam a susceptibilidade a essas condições, hipertensão arterial exigindo tratamento, *diabetes mellitus* com alterações vasculares associadas (microangiopatia), anemia falciforme, transtornos graves do metabolismo lipídico especialmente quando acompanhados de outros fatores de risco para doenças cardiovasculares, certos tumores malignos (ex. mama, mucosa uterina), obesidade grave, sangramento genital anormal não diagnosticado, hipersensibilidade aos componentes da fórmula. **Cuidados e Advertências:** Antes de iniciar o uso de anticoncepcionais hormonais devem ser realizados exames gerais e ginecológicos (principalmente para afastar gestação) a fim de detectar doenças que exijam tratamento e os fatores de risco. O uso do Liberfem® deve ser interrompido imediatamente: gravidez, sinais de tromboflebite ou tromboembolismo, cirurgia programada (6 semanas de antecedência) e durante imobilização, transtornos motores, icterícia, hepatite, prurido generalizado, aumento de crises epiléticas, descompensação aguda de *diabetes mellitus*. Mulheres acima dos 40 anos exigem monitoramento especial, pois a tendência para trombose aumenta com a idade. **Reações adversas:** mais frequentes: sangramento de escape (*spotting*), cefaleia e desconforto das mamas. Outras: depressão, queixas gástricas, náuseas, alterações de peso, candidíase vaginal, *rash* cutâneo, cistos ovarianos funcionais, risco aumentado de doenças tromboembólicas venosas e arteriais. **Interações medicamentosas:** A eficácia contraceptiva do Liberfem® pode ser prejudicada pela administração concomitante de fármacos que aumentam a biodegradação de hormônios esteroides como: barbitúricos, rifampicina, fenilbutazona, anti-epiléticos como carbamazepina e fenitoína, antibióticos como ampicilina ou tetraciclina, insulina ou outros hipoglicemiantes. **Posologia:** Um comprimido revestido deve ser tomado diariamente no mesmo horário (preferencialmente à noite) por 21 dias consecutivos, seguidos de uma pausa de 7 dias sem a ingestão de nenhum comprimido revestido; deve ocorrer sangramento de privação do tipo menstruação 2 a 4 dias após a administração do último comprimido revestido. Após o intervalo de 7 dias sem medicamento, o medicamento deve ser continuado com a próxima cartela da associação de acetato de clormadinona e etinilestradiol, independentemente de o sangramento ter parado ou não. **Este medicamento não deve ser partido ou mastigado. Como para todos os inibidores da ovulação, erros de tomada e de método podem ocorrer e, portanto, não pode se esperar 100% de eficácia do método. Venda sob prescrição médica. Material Destinado Exclusivamente aos Profissionais de Saúde Habilitados a Prescrever ou Dispensar Medicamentos. Reg. MS - 1.2214.0106. SAC: 0800-166575. Informações adicionais disponíveis aos profissionais de saúde mediante solicitação a Zodiac Produtos Farmacêuticos S.A. Para maiores informações, antes da sua prescrição, leia a bula completa do produto. www.zodiac.com.br (cód.: 343528A)**

Contraindicação: Este medicamento é contra-indicado para gravidez e transtornos tromboembólicos. **Interação Medicamentosa:** Liberfem® pode ser prejudicada pela administração concomitante de fármacos que aumentam a biodegradação de hormônios esteroides.

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.





Como trabalhar os MIPs similares no autosserviço da farmácia?

Aprenda a organizar a categoria de similares em sua loja e facilite a compra dos seus clientes

Não é segredo para nenhuma farmácia o quanto o gerenciamento por categorias (GC) facilita a exposição das mercadorias nas prateleiras e, também, agiliza o processo de aquisição do cliente, aprimorando sua experiência de compra. Para o setor de medicamentos isentos de prescrição, o qual possui uma infinidade de marcas e tipos, investir na técnica é ainda mais importante para mostrar aos consumidores que o ponto de venda trabalha com opções que cabem em todos os bolsos de maneira organizada.

Quando se fala no segmento de MIPs similares, Messias Cavalcante, sócio-diretor da Recycle, consultoria com foco em treinamento e estratégias de marketing para indústria e varejo farmacêutico, informa que o GC é fundamental, pois garante a exposição em proporções adequadas e de acordo com o volume de giro da loja, além de ajudar o público na localização dos produtos e, quando bem implementado, simplifica as ações de cross merchandising, significando uma melhoria no ticket médio e no aumento das vendas.

TRABALHANDO OS MIPs SIMILARES NO AUTOSSERVIÇO DO PONTO DE VENDA

Para compor o mix dos MIPs similares nas farmácias, Messias explica que é preciso, prioritariamente, obedecer ao giro dos produtos, isto é, os segmentos com mais saída não podem ficar de fora. Dentro de cada um deles é necessário ter sempre os principais players, não passando de, no máximo, quatro opções por item.

“Como não temos um espaço infinito no estabelecimento, deve-se ter claro o que vende. Outra dica importante é seguir a proporção de 25% para o capitão da categoria (de referência, o mais procurado pelo consumidor), 20% para o segundo, 30% para uma opção de menor preço e 30% para a alternativa de valor imperdível”, adiciona o consultor.

Já para organizar os MIPs similares nas gôndolas, a gerente de OTC do Grupo Cimed, Patrícia Meira, afirma que é primordial mantê-los no ponto natural ao lado dos medicamentos isentos de prescrição de referência. Outra maneira é realizar a dupla exposição, com displays bem posicionados, nas pontas de gôndola e checkout, para atrair a clientela.

“Os MIPs similares, além de oferecerem tratamento acessível e com qualidade para o público, são mais rentáveis para o PDV. Assim, ao apostar no GC desses produtos, a loja consegue ficar mais antenada com as tendências e inovações em que as medicações de referência atuam e, também, direcionar melhor os seus esforços para chamar a atenção dos clientes. Vale lembrar que o critério de compra do shopper do segmento é preço e qualidade”, complementa Patrícia.

TENHA EM SEU PDV



SALSEP JET 0,9% 200ML
CÓD. 403674
EAN: 7896094209718

BUSCOFEM 400MG
C/10 CAPS
CÓD. 400204
EAN: 7896026303002



BEPANTOL DERMA
REG LABIAL 7,5ML
CÓD. 707163
EAN: 7891106908870

MAXIDRATE GEL
SOL NASAL 30G
CÓD. 400818
EAN: 7896094201590



DORFLEX C/24 COMP
CÓD. 403710
EAN: 7891058022136

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.

BUSCOFEM (ibuprofeno 400mg) Indicação: para o alívio das cólicas e outras dores menstruais. Contraindicações: alergia ou intolerância aos componentes da fórmula, asma, pólipos nasais, inchaço ou urticária provocada por medicamentos, úlcera gastrintestinal, doenças graves do coração, fígado ou rins, desidratação, últimos 3 meses de gravidez e em gestantes sem orientação médica e crianças menores de 12 anos. MS: 1.0367.0159.
DORFLEX® (citrato de orfenadrina, dipirona monoidratada e cafeína) Indicação: no alívio da dor associada a contraturas musculares, incluindo dor de cabeça tensional. MS: 1130001830094.

VENDAS MAIS EFICIENTES

Messias finaliza ressaltando o quanto é essencial que a farmácia construa uma imagem de parceria junto aos consumidores, promovendo um atendimento especializado e mostrando que a equipe tem conhecimento sobre os produtos, fatores que fazem a diferença na tomada de decisão do cliente. Outra estratégia

é usar os materiais de merchandising dos itens, os quais são excelentes para criar argumentos para auxiliar no momento da compra. “As peças produzidas pela indústria podem ser utilizadas tanto no ponto natural, como forma de dar destaque aos MIPs e, também, nos extras, para atrair as pessoas mais distraídas”.

+ VENDIDOS

A Panpharma mantém você atualizado

Confira a lista dos produtos mais vendidos (em valores) no Mercado Farmacêutico que **VOCÊ ENCONTRA NA PANPHARMA.**

Rank.	Código	Descrição	Indústria
1	300717	CITR SILDENAFILA 50MG C/4CP EUR	EUROFARMA
2	302229	SINVASTATINA 20MG C/30 COMP SAN	SANDOZ
3	100266	ARADOIS 50MG C/30 COMP	BIOLAB
4	106926	DORFLEX C/300 COMP	SANOFI
7	107250	SAXENDA 6MG/ML C/3	NOVO NORDISK
8	302831	PANTOPRAZOL 40MG C/28 COMP BIO	ACHÉ
9	105063	XARELTO 20MG C/28 COMP	BAYER PHARMA
10	101681	GLIFAGE XR 500MG C/30 COMP	MERCK SERONO
11	303741	TADALAFILA 5MG C/30 COMP EUR	EUROFARMA
12	105730	VICTOZA 6 MG 2 CARP+2 SIST APLIC	NOVO NORDISK
13	301663	LOSARTANA POTAS 50MG C/30 CP EMS	EMS
15	402970	DORFLEX C/36 COMP	SANOFI
16	106447	JARDIANCE 25MG X 30CPRS	BOEHRINGER ING.
18	100092	ALENIA 12/400MCG C/60 CAPS REFIL	ACHÉ
19	301659	LOSARTANA POTAS 50MG C/30 CP BIO	ACHÉ
20	100061	AEROLIN SPRAY C/200 DOSES	GSK PHARMA
21	400206	BUSCOPAN COMPOST C/20 COMP (NOVO)	BOEHRINGER ING.
22	100388	AVAMYS SPR NASAL C/120 DOSES	GSK PHARMA
23	301670	LOSARTANA POTAS 50MG C/30 CP MED	MEDLEY
24	101870	INSULINA NOVOLIN N 100UI 10ML	NOVO NORDISK
25	302232	SINVASTATINA 40MG C/30 COMP SAN	SANDOZ
26	105806	FORXIGA 10MG C/30COMP	ASTRAZENECA
27	708087	NINHO FASES 1+PREBIO 800G	NESTLÉ
28	104722	TRAYENTA 5MG C/30 COMP	BOEHRINGER ING.
29	400149	BENEGRIP 500MG 25X6 COMP - NOVO	HYPERA
32	302524	ROSUVASTATINA CAL 10MG 30CP SAN	SANDOZ
33	105252	COMBODART C/30 CAPS	GSK PHARMA
34	102408	NASONEX SPRAY NASAL S/CH 120 DO	MSD
36	300393	BISSUL CLOPIDOGREL 75MG 28CP SAN	SANDOZ
37	705275	APTAMIL 1 800G	DANONE BABY NUTRI
38	105065	XARELTO 15MG C/28 COMP REV	BAYER PHARMA
39	304021	TADALAFILA 20MG C/4 COMP EUR	EUROFARMA
41	103685	CICLO 21 C/21 COMP	UNIÃO QUÍMICA
42	105583	PATZ SL 5MG C/30 COMP B1/C1	EMS
43	101625	GALVUS MET 50/1000MG C/56 COMP	NOVARTIS
44	301666	LOSARTANA POTAS 50MG C/30CP GMD	GERMED PHARMA
45	102985	QLAIRA BLISTER C/28 COMP	BAYER PHARMA
46	705310	APTAMIL 2 800G	DANONE BABY NUTRI
48	100547	BI-PROFENID 150MG C/10 COMP	SANOFI
49	302526	ROSUVASTATINA CAL 20MG 30CP SAN	SANDOZ
50	300659	CETOPROFENO 100MG C/20 COMP MED	MEDLEY
51	101627	GALVUS MET 50/850MG C/56 COMP	NOVARTIS
52	707081	MILNUTRI COMPOSTO LACTEO 800G	DANONE BABY NUTRI
53	102675	PANTOGAR C/90 CAPS	BIOLAB
54	303740	TADALAFILA 20MG C/2 COMP EUR	EUROFARMA
55	103193	SELOZOK 50MG C/30COMP LIB CONT	ASTRAZENECA
56	103181	SELENE C/63 COMP NOVO	EUROFARMA
57	400961	NOVALGINA 1G C/10 COMP	SANOFI
58	400501	EPOCLER ABACAXI C/60 FLAC 10ML	HYPERA
59	106807	TRULICITY 1.5MGX2 SER 0,5MLX2CAN	LILLY

+ VENDIDOS

Rank.	Código	Descrição	Indústria
61	304180	CITR SILDENAFILA 50MG 8 COMP EUR	EUROFARMA
62	100224	ANNITA 500MG C/6COMP	FQM GRUPO
63	303282	OX ESCITALOP 10MG 30CP C1 EUR	EUROFARMA
64	302873	ESOMEPRAZOL 40MG C/28 COMP MED	MEDLEY
65	105357	PROLOPA BD 125MG C/30 COMP	ROCHE
66	702619	NAN COMFOR 1 F.I NESTLÉ 800G	NESTLÉ
67	100595	BUSONID 50MCG AQ NAS C/120 DOSES	ACHÉ
68	103913	VONAU FLASH 8MG C/10 COMP	BIOLAB
70	301854	NIMESULIDA 100MG C/12 COMP EUR	EUROFARMA
71	103551	TORAGESIC SUBL 10MG C/10 COMP	EMS
72	301310	DIPIRONA SODIC 500MG 24X10CP EMS	EMS
73	100917	CONDROFLEX C/30 SACHÉ 4G	ZODIAC
74	401388	VICK VAPORUB 12G C/24	PROCTER & GAMBLE
75	400932	NEOSALDINA 50X4 DRG	TAKEDA PHARMA
76	707532	COLIKIDS FRASCO 5ML	ACHÉ
77	101876	INVEGA 9MG C/28 COMP C1	FQM GRUPO
78	300222	AMOXICILINA+CLAV 875MG 14 CP EUR	EUROFARMA
79	400360	CORISTINA D BLIST 50X4 COMP NOVO	MANTECORP
80	400484	ENGOV 25X6 COMP	HYPERA
81	301988	PANTOPRAZOL 40MG C/28 COMP MED	MEDLEY
82	302901	PANTOPRAZOL 20MG C/28 COMP BIO	ACHÉ
83	400044	ADVIL EXTRA ALIV 400MG 12x3 CAPS	PFIZER CONSUMER
84	300254	ATENOLOL 25MG C/30 COMP BIO	ACHÉ
85	302914	HEM ZOLPIDEM 10MG 20CP B1/C1 EMS	EMS
86	105821	DAFLON 1000 MG C/30 COMP	SERVIER
87	301875	NISTATINA+OX ZINCO POM 60G EMS	EMS
88	106993	XIGDUO XR 10MG/1000MG C/30 COMP	ASTRAZENECA
89	100322	ASPIRINA PREVENT 100MG 30CP REV	BAYER PHARMA
90	103912	VONAU FLASH 4MG C/10 COMP	BIOLAB
91	106994	XIGDUO XR 5MG/1000MG C/ 60 COMP	ASTRAZENECA
92	100793	CLAVULIN BD 875MG C/14 COMP	GSK PHARMA
93	400068	ALIVIUM 100MG GTS 20ML	HYPERA
94	300044	ACETILCISTEINA 600MG C/16ENV EMS	EMS
95	402041	NEOSALDINA C/30 DRG	TAKEDA PHARMA
96	102296	MICROVLAR C/21 DRG	BAYER PHARMA
99	101631	GALVUS 50MG C/56 COMP	NOVARTIS
100	106211	TRESIBA FLEXTOUCH 100UI 1X3 ML	NOVO NORDISK
88	302161	ROSUVASTATINA CAL 20MG 30CP EMS	EMS
89	102296	MICROVLAR C/21 DRG	BAYER PHARMA
90	101949	KOIDE D XPE 120ML	MOMENTA
91	103912	VONAU FLASH 4MG C/10 COMP	BIOLAB
92	107774	DEXILANT 60 MG 60CAP LIB PROL	TAKEDA PHARMA
93	103646	TYLENOL SINUS 500MG C/24 COMP	JOHNSON & JOHNSON
94	106150	PROLIA 60MG INJ SER X 1ML	GSK PHARMA
95	302806	ISOTRETINO VALE 20MG30CPS C2 VAL	VALEANT
96	101914	JANUVIA 100MG C/28 COMP REV	MSD
97	106211	TRESIBA FLEXTOUCH 100UI 1X3 ML	NOVO NORDISK
98	102212	MAXSULID 400MG C/10 COMP	HYPERA
99	400484	ENGOV 25X6 COMP	HYPERA
100	300252	ANASTROZOL 1MG C/30 COMP EUR	EUROFARMA

Fonte: Close-Up (outubro/2018)

MIPS EM ALTA

Nos períodos de festas e verão há um aumento na busca pelos medicamentos da categoria de sistema digestivo. Não perca essa grande oportunidade de vendas, abasteça sua loja e exponha o segmento de maneira organizada

Os medicamentos do segmento de sistema digestivo (composto pelas subcategorias de estômago, fígado, intestino, gases, reidratação, hemorroidas e vermífugo) possuem uma alta procura nos períodos de festas, isto é, verão, fim de ano e Carnaval, devido ao grande consumo de alimentos nesses momentos festivos, conforme informa a assessoria de imprensa da Hypera Pharma.

Segundo a assessoria de imprensa da marca, o aumento das vendas está muito ligado ao fato do shopper já saber da necessidade dessa categoria. Mas, é preciso lembrá-lo de comprar e garantir que a aquisição seja efetuada na própria farmácia e não na concorrência. Para isso, é imprescindível ter um ponto natural desses MIPS bem abastecido e com uma execução impecável.

Apostar no cross merchandising nessa época do ano é extremamente relevante, pois gera lembrança dos produtos, ampliando a probabilidade de uma compra única (uma só cesta). A dica é aplicar a técnica nos setores que também têm maior sazonalidade na temporada como, por exemplo, proteção solar. Além disso, é importante executar em locais estratégicos (com alto movimento) como o balcão e checkouts.

ABASTECENDO AS PRATELEIRAS COM OS OTCs DA CATEGORIA DIGESTIVA

Um sortimento diversificado, porém assertivo, é essencial para atender às necessidades dos clientes no ponto de venda, ou seja, é preciso contemplar as principais marcas, variedade de apresentações (comprimido, líquido, gotas, pomada entre outros) e diferentes tamanhos de embalagens. De acordo com a assessoria de imprensa da Hypera Pharma, é fundamental que os MIPS mais conhecidos e líderes de mercado tenham maior visibilidade na gôndola para atrair o consumidor e auxiliá-lo na navegação, fazendo com que ele encontre com facilidade os produtos de seu interesse e tenha mais tempo para interagir com essa ou outras seções da loja.

Assim, é primordial que os MIPS estejam expostos no autosserviço, ao alcance dos shoppers. A organização na prateleira deve ser por sintomas, dando destaque para as marcas que são sinônimos de categorias nos segmentos que atuam. A assessoria de imprensa da Hypera Pharma ainda ressalta que o critério de escolha do indivíduo pode mudar conforme o tipo de medicação comprada. Mas, para todos, a apresentação se mostra muito importante.

MOSTRE AOS CLIENTES QUE A SUA FARMÁCIA ESTÁ PREPARADA PARA O CARNAVAL E ALCANCE OS MELHORES RESULTADOS!

Para a assessoria de imprensa da Hypera Pharma, as lojas devem antecipar o abastecimento do seu estoque para evitar rupturas, trabalhar exposições extras em pontos quentes, como pontas de gôndola próximas ao balcão e checkouts, para ampliar a visibilidade das marcas e estimular as aquisições por impulso. É válido ainda priorizar os medicamentos para o tratamento de sintomas gástricos e hepatoprotetores, pois é comum que as pessoas se lembrem de adquiri-los devido à boa exposição.

O atendimento também é muito relevante para as vendas. De acordo com assessoria de imprensa da Hypera Pharma, a farmácia, por ser um lugar de confiança do consumidor, precisa ter uma equipe capacitada para tirar as principais dúvidas sobre a categoria. Os colaboradores necessitam estar familiarizados com as marcas, tipos de apresentações, moléculas, indicações e contra-indicações para, caso sejam abordados, possam aconselhar de forma segura. Segundo pesquisa de shopper*, foi percebida a importância do balconista na orientação dos segmentos, principalmente pela dificuldade do público em identificar o local do sintoma (fígado ou estômago, por exemplo). Além disso, o atendente deve ser treinado para oferecer soluções de compra que complementem a cesta do cliente e incrementem o seu ticket médio.

*MC15 - Pesquisa Qualitativa e Quantitativa do Shopper de MIP (2016). Informado pela assessoria de imprensa da Hypera Pharma.

A organização na prateleira deve ser por sintomas, dando destaque para as marcas que são sinônimos de categorias nos segmentos que atuam

OS MELHORES OTCs DA CATEGORIA ESTÃO AQUI



ENGOV 25X6 COMP
CÓD. 400484
EAN: 7896094903104

EPAREMA C/60
FLAC 10ML
CÓD. 402008
EAN: 7896641800764



SAL DE FRUTA ENO 100G
CÓD. 401157
EAN: 7896015560300



ESTOMAZIL EFV C/50
ENV 5G ABACAX
CÓD. 400513
EAN: 7896094914155



SONRISAL C/30x2 COMP
CÓD. 401214
EAN: 7896015520533

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.

ENGOV® (mepiramina, hidróxido de alumínio, ácido acetilsalicílico e cafeína) Indicação: Engov é indicado para o alívio dos sintomas de dores de cabeça e alergias. MS: 1.781.700.930.015. **EPAREMA®** (Peumus boldus Molina, Frangula purshiana (DC.) A. Gray, Rheum palmatum L. (Boldo, Cáscara-Sagrada e Ruibarbo)). Indicações: Eparema auxilia no alívio a má digestão e nos distúrbios do fígado, das vias biliares e nos casos de prisão de ventre leve. Medicamento registrado com base no uso tradicional, não sendo recomendado seu uso por período prolongado. MS: 1.063.9.0030. **SAL DE FRUTAS ENO®** (bicarbonato de sódio, carbonato de sódio, ácido cítrico) Indicação: alívio da azia e má digestão. MS: 1.0107.0056. **ESTOMAZIL®** (bicarbonato de sódio, carbonato de sódio, ácido cítrico) Indicação: alívio da azia e mal-estar, medicação antiácida. MS: 1.781.700.94. **SONRISAL** (bicarbonato de sódio, carbonato de sódio, ácido acetilsalicílico e ácido cítrico) Indicação: azia, má digestão e dor de cabeça. MS 1.0107.0141

10+ POR CATEGORIA

A Panpharma mantém você atualizado

Confira a lista dos 10 produtos mais vendidos (em valores) por categoria que **VOCE ENCONTRA NA PANPHARMA.**

	Rank.	Código	Descrição	Indústria
Dermocosméticos	1	713421	ANTHELIOS AIRLICI F70 CLARA 50G	LA ROCHE-POSAY
	2	705194	ROC MINESOL OILCONTROL FPS70 50G	JOHNSON & JOHNSON
	3	707375	EPISOL COLOR FP70 P CLARA 40G	HYPERA
	4	105321	ALOXIDIL 50ML	THERASKIN
	5	700545	CETAPHIL CR HIDRAT 453GR	GALDERMA
	6	707376	EPISOL COLOR FP70 P MORENA 40G	HYPERA
	7	704343	BEPANTOL DERMA CREME 20G	BAYER CONS HEALTH
	8	101876	INVEGA 9MG C/28 COMP C1	FQM GRUPO
	9	708321	ANTHELIOS AIRLICIU FPS70 50GR	LA ROCHE-POSAY
	10	103888	VITACID PLUS CR 15G C2/AD	THERASKIN
Diabetes	1	101681	GLIFAGE XR 500MG C/30 COMP	MERCK SERONO
	2	105730	VICTOZA 6 MG 2 CARP+2 SIST APLIC	NOVO NORDISK
	3	106447	JARDIANCE 25MG X 30CPRS	BOEHRINGER ING.
	4	101870	INSULINA NOVOLIN N 100UI 10ML	NOVO NORDISK
	5	105806	FORXIGA 10MG C/30COMP	ASTRAZENECA
	6	104722	TRAYENTA 5MG C/30 COMP	BOEHRINGER ING.
	7	101625	GALVUS MET 50/1000MG C/56 COMP	NOVARTIS
	8	101627	GALVUS MET 50/850MG C/56 COMP	NOVARTIS
	9	106993	XIGDUO XR 10MG/1000MG C/30 COMP	ASTRAZENECA
	10	106994	XIGDUO XR 5MG/1000MG C/ 60 COMP	ASTRAZENECA
Genéricos	1	300717	CITR SILDENAFILA 50MG C/4CP EUR	EUROFARMA
	2	302229	SINVASTATINA 20MG C/30 COMP SAN	SANDOZ
	3	302831	PANTOPRAZOL 40MG C/28 COMP BIO	ACHÉ
	4	303741	TADALAFILA 5MG C/30 COMP EUR	EUROFARMA
	5	301663	LOSARTANA POTAS 50MG C/30 CP EMS	EMS
	6	301659	LOSARTANA POTAS 50MG C/30 CP BIO	ACHÉ
	7	301670	LOSARTANA POTAS 50MG C/30 CP MED	MEDLEY
	8	302232	SINVASTATINA 40MG C/30 COMP SAN	SANDOZ
	9	302524	ROSUVASTATINA CAL 10MG 30CP SAN	SANDOZ
	10	300393	BISSUL CLOPIDOGREL 75MG 28CP SAN	SANDOZ
HB	1	702233	INALADOR INALAR COMPACT STD IC70	NS AP. MÉDICOS
	2	704336	CICATRICURE CR ANTI RUGAS 60G	GENOMMA LAB
	3	704856	COREGA ULTRA CR S/SABOR 68G	GSK CONSUMO
	4	708878	MONITOR PRESSAO PULSO HEM 6123	OMRON
	5	700583	CICATRICURE GEL 30G	GENOMMA LAB
	6	710660	EXIMIA FORTALIZE KERA D 30COMP	FQM GRUPO
	7	700784	COREGA PO LC 22G	GSK CONSUMO
	8	710256	PERIOGARD EXTRA MINT 250ML	COLGATE PALMOLIVE
	9	707355	LENCO BABY RECEM NASCIDO 48 UNID	JOHNSON & JOHNSON
	10	702752	PERIOGARD S/ ALCOOL 250ML	COLGATE PALMOLIVE
Nutrição	1	708087	NINHO FASES 1+PREBIO 800G	NESTLÉ
	2	705275	APTAMIL 1 800G	DANONE BABY NUTRI
	3	705310	APTAMIL 2 800G	DANONE BABY NUTRI
	4	707081	MILNUTRI COMPOSTO LACTEO 800G	DANONE BABY NUTRI
	5	702619	NAN COMFOR 1 F.I NESTLÉ 800G	NESTLÉ
	6	705277	APTAMIL 3 800G	DANONE BABY NUTRI
	7	702633	NESTOGENO 2 F.I NESTLÉ 800G	NESTLÉ
	8	704356	NAN COMFOR 2 F.I NESTLÉ 800G	NESTLÉ
	9	708085	NESLAC COMPOSTO LACTEO 800G	NESTLÉ
	10	702631	NESTOGENO 1 F.I NESTLÉ 800G	NESTLÉ
OTC	1	106926	DORFLEX C/300 COMP	SANOFI
	2	400206	BUSCOPAN COMPOST C/20 COMP (NOVO)	BOEHRINGER ING.
	3	400149	BENEGRIP 500MG 25X6 COMP - NOVO	HYPERA
	4	400961	NOVALGINA 1G C/10 COMP	SANOFI
	5	400501	EPOCLER ABACAXI C/60 FLAC 10ML	HYPERA
	6	401388	VICK VAPORUB 12G C/24	PROCTER & GAMBLE
	7	400932	NEOSALDINA 50X4 DRG	TAKEDA PHARMA
	8	707532	COLIKIDS FRASCO 5ML	ACHÉ
	9	101876	INVEGA 9MG C/28 COMP C1	FQM GRUPO
	10	400360	CORISTINA D BLIST 50X4 COMP NOVO	HYPERA
RX	1	100266	ARADOIS 50MG C/30 COMP	BIOLAB
	2	107250	SAXENDA 6MG/ML C/3	NOVO NORDISK
	3	105063	XARELTO 20MG C/28 COMP	BAYER PHARMA
	4	402970	DORFLEX C/36 COMP	SANOFI
	5	100092	ALENIA 12/400MCG C/60 CAPS REFIL	ACHÉ
	6	100061	AEROLIN SPRAY C/200 DOSES	GSK PHARMA
	7	100388	AVAMYS SPR NASAL C/120 DOSES	GSK PHARMA
	8	105252	COMBODART C/30 CAPS	GSK PHARMA
	9	102408	NASONEX SPRAY NASAL S/CH 120 DO	MSD
	10	105065	XARELTO 15MG C/28 COMP REV	BAYER PHARMA

Fonte: Close-Up (outubro/2018)

ENJOO? MAL-ESTAR? PODE SER O FÍGADO



Cód. 106174
7896094909182

Cód. 400500
7896094903272

Epocler. Solução. citrato de colina 100 mg/mL, betaina 50mg/mL e racemetonina 10mg/mL. Indicações: tratamento de distúrbios metabólicos hepáticos. MS 1.7817.0079. Referências consultadas: bula do produto Epocler; * IQVIA - Mercado Hepatoprotetores_MAT / Abril 2018 _PPP reais. SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO. Julho/2018.



Cód. 402540
7896094907324

Cód. 400484
7896094903104



DOR DE CABEÇA
MAL-ESTAR
AZIA
INDISPOSIÇÃO

Engov. maleato de mepiramina, hidróxido de alumínio, ácido acetilsalicílico e cafeína. Indicação: alívio dos sintomas de dores de cabeça e alergias. MS 1.7817.0093. Referência consultada: Bula do produto Engov. SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO. Julho/2018. Engov é um medicamento. Durante seu uso, não dirija veículos ou opere máquinas, pois sua agilidade e atenção podem estar prejudicadas.

ESSE MEDICAMENTO É CONTRAINDICADO EM CASOS DE SUSPEITA DE DENGUE

PRA QUEM SABE CURTIR

O ESTÔMAGO SENTIU?

ALÍVIO IMEDIATO

Azia
Queimação
Má digestão



Cód. 402812
7896094904330

Cód. 402811
7896094904354

Cód. 400514
7896094914223

Cód. 400513
7896094914155

Cód. 402711
7896094914414

Cód. 402712
7896094914353

Estomazil. Granulado e Pó efervescente: bicarbonato de sódio 462mg/g, carbonato de sódio 90mg/g e ácido cítrico 438mg/g. Indicações: alívio da azia, má-digestão e mal-estar, medicação antiácida. MS 1.7817.0039. Referência consultada: Bula do produto Estomazil. Cosmed Indústria de Cosméticos e Medicamentos S.A. SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO. Julho/2018

Conheça Enterogermina®

Contribui para o equilíbrio
da flora intestinal.



Enterogermina é a marca que mais cresce
no mercado de probióticos.*

* IMS PMB – PPP YTD Ago'18



Cód. 705609
7891058016999

Cód. 708875
7891058020286

Grande diferencial:



Pronto para uso¹

**ABASTEÇA SUA
FARMÁCIA!**

NÃO CONTÉM GLÚTEN. "O *Bacillus clausii* (probiótico) contribui para o equilíbrio da flora intestinal. Seu consumo deve estar associado a uma alimentação equilibrada e hábitos de vida saudáveis." Cada frasco de 5mL contém 2 x 10⁹ esporos de *Bacillus clausii*. Ref. 1 Enterogermina® [folheto]. Origgio, IT. Importado e distribuído por Sanofi-Aventis Ltda. out/2018

Atendimento ao Consumidor
☎ 0800-703-0014
sac.brasil@sanofi.com

SANOFI 

