



NOVO

Protex
baby
Glicerinado

Motivos para ter Protex Baby na sua loja:

- ✓ Alto investimento em mídia e influenciadores.
- ✓ Aumento de 14% em vendas no segmento de sabonetes infantis em relação ao último ano.
- ✓ Potencial de venda para 4,5 milhões de lares.



Além de **Protex baby** contar com uma fórmula vencedora que mantém a barreira protetora natural da pele do bebê, **Protex** também é uma marca de confiança do público brasileiro.

EM FOCO

Veja como trabalhar a categoria de repelentes e aumente seus resultados no verão

ESPAÇO DA FARMÁCIA

Local de passagem obrigatória, o caixa é uma ótima área para ampliar os ganhos do PDV

O SEU PDV

Um novo ano vem aí. Conheça algumas estratégias para manter as vendas da sua farmácia

Pedido Eletrônico
ePan2.0

+ agilidade e autonomia

 Download no site
www.panpharma.com.br

 Suporte ePan
0800 702 1700

 Baixe também o ePan Mobile!

Descrição:
SG Protex Baby
Delic. Protex Baby 180ml
EAN: 7509546653587

Descrição:
Baby Lin PROTEx Baby
Deliceste Prot. 200ml
EAN: 7509546656793

Descrição:
SG Protex Baby
Delic. Heart to Toe 200ml
EAN: 7509546656670

Descrição:
Wipes
PROTEX Baby
EAN: 7891024042960

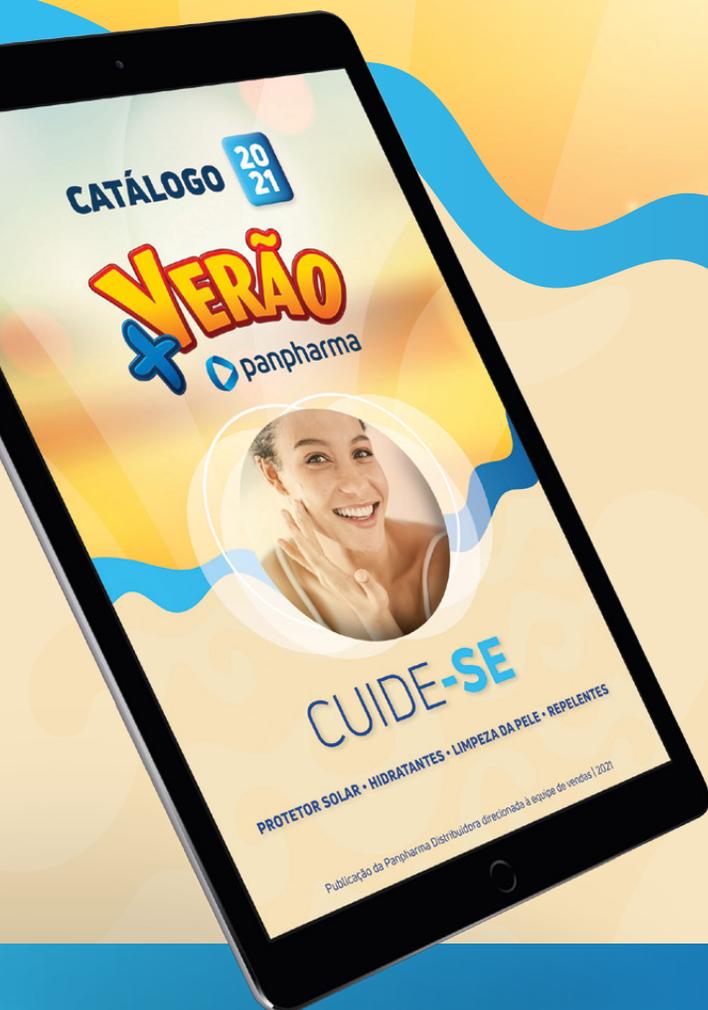
Descrição:
BS Protex Baby
Proteção Delicada 85g
EAN: 7509546655017

COMPRE COM
DESCONTO NO SITE:
<http://colgate.pharmalinkonline.com.br>

+VERÃO

panpharma

NA PANPHARMA VOCÊ ENCONTRA OS
PRINCIPAIS PRODUTOS PARA ABASTECER
A SUA FARMÁCIA NA ESTAÇÃO.



Baixe agora mesmo o Catálogo
+Verão e aproveite todas as
oportunidades da temporada:

- Mix completo das grandes marcas do mercado
- Dicas sobre diversas categorias
- Matéria especial para ampliar suas vendas

E MUITO **MAIS!**

Faça já o download no site
www.panpharma.com.br
ou acesse pelo QR Code.





Quem pode se beneficiar com Ebatz®?

- Intolerantes a outras estatinas;^{1,2}
- Polimedicados;³
- Idosos.*⁴

Diferencias de Ebatz®!

- Potência adequada para risco intermediário;⁵⁻⁸
- Ampliação do acesso:⁹

*Uso com cautela

2mg: 35% mais acessível que o referência.

4mg: 46% mais acessível que o referência.



110895



111070



Blister Calendário:

mais um facilitador para o paciente seguir o tratamento!

EBATZ® pitavastatina cálcica. Ebatz® 2 mg e 4 mg com 30 comprimidos revestidos. EXCLUSIVAMENTE PARA ADMINISTRAÇÃO ORAL USO ADULTO. Indicações: terapia adjunta à dieta para reduzir os níveis elevados de colesterol total (CT), lipoproteína de baixa densidade (LDL-colesterol), apolipoproteína B (Apo-B), triglicérides (TG) e para aumentar os níveis de lipoproteína de alta densidade (HDL-colesterol) em pacientes adultos com hiperlipidemia primária ou dislipidemia mista. A terapia medicamentosa deve ser um componente da intervenção para múltiplos fatores de risco em indivíduos que requerem modificações no perfil lipídico. Agentes que alteram os lipídeos só devem ser usados em adição à dieta restrita de gorduras saturadas e colesterol quando a resposta à dieta e a outras medidas não farmacológicas forem inadequadas. Contraindicações: hipersensibilidade a qualquer componente da fórmula; pacientes com doença hepática ativa; mulheres grávidas ou em idade fértil; mulheres amamentando; coadministração com ciclosporina; coadministração com entinomicina. Advertências e Precauções: foram relatados casos de miopatia e rhabdomiólise com insuficiência renal aguda secundária à mioglobina. Relatados casos raros de miopatia necrotizante imunomediada (MNI), uma miopatia autoimune, associada com o uso de estatinas. Relatados aumentos nas transaminases séricas [aspartato aminotransferase (AST)/transaminase glutâmica-oxaloacética sérica ou alanina aminotransferase (ALT)/transaminase glutâmica-pirúvica sérica]. É recomendado que os testes de enzimas hepáticas sejam realizados antes do início do Ebatz® e se aparecerem sinais e sintomas de insuficiência hepática. Relatos raros, pós-comercialização, de casos de insuficiência hepática fatal e não fatal nos pacientes que tomam estatinas, incluindo pitavastatina. Se uma lesão hepática grave, com sintomas clínicos e/ou hiperbilirrubinemia, ou icterícia ocorrer durante o tratamento, interromper imediatamente. Cautela em pacientes que consomem quantidades substanciais de álcool. Aumento nos níveis de HbA1c e glicemia em jejum foram relatados. Este medicamento contém LACTOSE. Portanto, deve ser usado com cautela em pacientes que apresentem intolerância à lactose. Gravidez e lactação. Categoria de risco na gravidez: X. Este medicamento não deve ser utilizado por mulheres grávidas ou que possam ficar grávidas durante o tratamento. Este medicamento causa malformação ao bebê durante a gravidez. Interações com medicamentos, alimentos e álcool: ciclosporina, entinomicina, rifampina, genfibrozila, outros fibratos, niacina, colchicina, varfarina, atazanavir, enalapril e diltazem. Posologia: 2 a 4 mg, por via oral, uma vez ao dia, a qualquer hora do dia, com ou sem alimentos. Dose inicial recomendada: 2 mg; dose máxima: 4 mg. Após o início ou após a titulação de Ebatz®, as concentrações de lipídeos devem ser analisadas após 4 semanas, e a dose deve ser ajustada de acordo. A dose de pitavastatina deve ser individualizada em pacientes com insuficiência renal moderada e severa, bem como em pacientes com doença renal em estágio terminal recebendo hemodíalise, sendo a dose máxima de 2 mg, uma vez ao dia. Em pacientes tomando rifampina, a dose de Ebatz® de 2 mg, uma vez ao dia, não deve ser excedida. Este medicamento não deve ser partido, aberto ou mastigado. Reações Adversas e alterações de exames laboratoriais: Reação comum (> 1/100 e < 1/10): dor nas costas, constipação, diarreia, mialgia, artralgia, cefaleia, gripe e nasofaringite. Vide demais reações adversas na bula completa do produto. HYPERLINK "mailto:libbs@libbs.com.br" Reg. MS 1.0033.0206/Farm. Resp.: Cinthia Delphino de Andrade CRF-SP nº 25.125. LIBBS FARMACÉUTICA LTDA (CNPJ) 61.230.314/0001-75/Rua Joséf Krays, 250 - São Paulo - SP/Indústria Brasileira/EBATZ-MB02-19/SAC 0900-0135044. Ebatz® é um medicamento, durante seu uso, não dirija veículos ou opere máquinas, pois sua agilidade e atenção podem estar prejudicadas. VENDA SOB PRESCRIÇÃO MÉDICA. A persistência dos sintomas, o médico deve ser consultado. Documentação científica e informações adicionais estão disponíveis no Serviço de Atendimento ao Consumidor e no serviço de atendimento aos profissionais prescritores e dispensadores de medicamentos. Referências Bibliográficas: 1. Friedrich DA, Ziajka PE, Smith JO. Pitavastatin use in patients with previous statin intolerance. J Clin Lipid. 2012;6(3):274-2. Chau QA, Ziajka P, Friedrich D. Long term tolerance of pitavastatin in patients with prior statin intolerance. J Clin Lipid. 2013;7(3):264. 3. Masana L. Pitavastatin - from clinical trials to clinical practice. Atheroscler Suppl. 2010;11(3):15-22. 4. Stender S, Budinski D, Gosh M, Hounslow N. Pitavastatin shows greater lipid-lowering efficacy over 12 weeks than pravastatin in elderly patients with primary hypercholesterolaemia or combined (mixed) dyslipidaemia. Eur J Prev Card. 2013;20(1):40-53. 5. Huang CH, Huang YY, Hsu BR. Pitavastatin improves glycated hemoglobin in patients with poorly controlled type 2 diabetes. J Diabetes Invest. 2016;7(5):769-76. 6. Saito Y. Critical appraisal of the role of pitavastatin in treating dyslipidemias and achieving lipid goals. Vascular Health and Risk Management 2009;5:921-936. 7. Teramoto T. The clinical impact of pitavastatin: comparative studies with other statins on LDL-C and HDL-C. Expert Opin Pharmacother. 2012;13(6):859-865. 8. Teramoto T. New evidence on pitavastatin: efficacy and safety in clinical studies. Expert Opin Pharmacother. 2010;11(5):817-28. 9. Revista Kairos. São Paulo: Kairos. 31(372). nov. 2019.

EDIÇÃO 74 | Dezembro 2020/Janeiro 2021



MARKETING
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.

EPAN MOBILE

As melhores oportunidades na palma da sua mão. Baixe já:



editorial

Feliz 2021!

Um novo ano vem aí com oportunidades novinhas de fazermos mais e melhor! Mas, por conta da pandemia da covid-19, você deve estar se perguntando: o que esperar de 2021? Te damos alguns insights na editoria **O SEU PDV**.

Além disso, a edição de dezembro/janeiro também traz matérias especiais sobre duas categorias fundamentais para ampliar as vendas durante o verão: repelentes e dermocosméticos. Veja como trabalhá-las e abasteça seu estoque com a Panpharma.

E por falar em ampliar os ganhos da sua loja, já baixou o ePan Mobile? Ainda não? Então, corre na seção **PANPHARMA COM VOCÊ** e confira como usar esse aplicativo que oferece muitos benefícios para o seu estabelecimento.

Aproveite todo conteúdo para entrar em 2021 com o pé direito!

Feliz ano novo com muitas vendas. Até a próxima edição.





6

Orientação Farmacêutica

Os suplementos e nutracêuticos são ótimos aliados para manter os cabelos dos seus clientes saudáveis

Panpharma com Você

ePan Mobile: mais vendas e agilidade para o seu estabelecimento na palma da sua mão. Confira como usar

< 9



O Seu PDV

O que esperar para 2021? Conheça algumas estratégias para garantir os resultados do seu PDV

2021

10 >



18

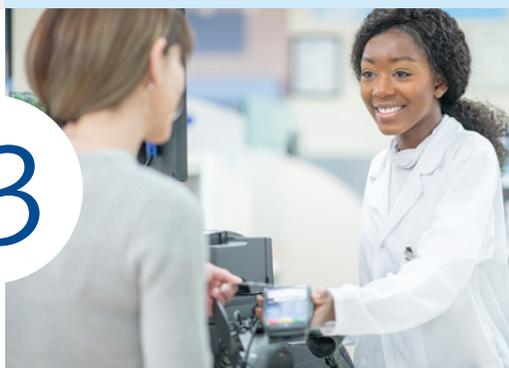
As 10+

Dia Mundial de Luta contra a Aids: fique por dentro dos números da condição e saiba mais sobre o autoteste

Espaço da Farmácia

O caixa é uma excelente área para aumentar os ganhos quando é aproveitado todo o seu potencial

< 13



20 >

Em Foco

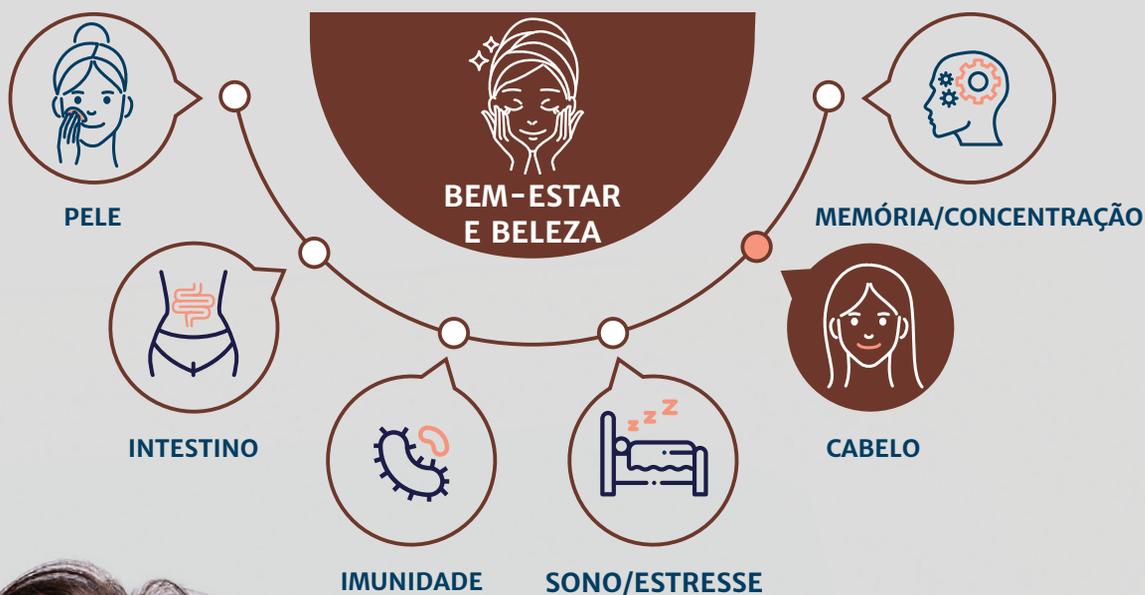
A categoria de dermo oferece uma vasta linha para os cuidados com a pele no verão. Veja como trabalhá-la



24 >

Em Foco

Mix variado, preço adequado e destaque adicional são pontos fundamentais para ampliar as vendas dos repelentes



SAÚDE CAPILAR em dia

Os suplementos e nutracêuticos são ótimos aliados para manter os cabelos dos seus clientes saudáveis

A partir dos 25 anos, muitas mulheres e homens percebem que seus cabelos estão caindo em ritmo mais acelerado, segundo a Sociedade Brasileira do Cabelo. "Existem diversas causas para esse fenômeno de queda dos fios, que podem sofrer com a miniaturização, ou seja, ficando cada vez mais finos, quando é um problema genético, ou caírem de forma intensa por conta de dietas restritivas, estresse ou pós-parto", afirma o Dr. Lucas Fustinoni, médico tricologista, referência internacional em Tricologia e membro da World Trichology Society e da European Hair Research Society.

A alimentação saudável é um dos pilares para garantir fios macios e brilhantes, porém, com a rotina corrida, nem sempre é possível a obtenção de todos os nutrientes e vitaminas que os cabelos precisam. E dentro desse contexto que entram os suplementos, nutracêuticos e vitaminas orais.

Segundo Dr. Lucas, alguns ativos, como a biotina e vitamina C, são essenciais para manter os cabelos grossos e resistentes. “Sabemos que o folículo rico em colágeno permite uma ancoragem de alta eficiência diminuindo a queda, por isso essas substâncias são importantes. Além disso, elas ajudam a promover um incremento do fluxo de nutrientes permitindo o aumento da produção de queratina e, por consequência, melhora significativa da densidade capilar”, explica o médico.

Alguns ativos como a biotina e vitamina C são essenciais para manter os cabelos grossos e resistentes

Substâncias que atuam na saúde capilar

Conheça alguns dos ativos* que atuam na melhoria da saúde capilar que não podem faltar na sua farmácia.

Biotina

Ativa o metabolismo celular, contribuindo para a manutenção do cabelo e, também, da pele.

Cisteína

Aminoácido com poder de reestruturação, pois penetra na cutícula do cabelo formando ligações com a queratina, um dos principais compostos dos fios.



Foto: Michael Burrell/Shutterstock.com

Selenometionina e zinco quelato

Minerais que contribuem para a manutenção dos cabelos e são aprovados pela ANVISA.

Vitamina B6

Auxilia a síntese de cisteína.

Vitamina B2 e selênio

Antioxidantes que contribuem na proteção dos danos de radicais livres.

Na Panpharma você encontra:



Cód. 717180
7898040328733
IMECAP HAIR
MAX C/60 CAPS

Cód. 708143
7896676426878
TACITA 30CPR



Cód. 102675
7896112425496
PANTOGAR
C/90 CAPS

Cód. 717296
7899706182874
NIELY G SUPLEMENTO
WHEY 800G



SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

PANTOGAR® (queratina, cistina e associações). Indicação: Pantogar® exerce um efeito positivo sobre o crescimento dos cabelos e das unhas, assim como sobre a cor dos cabelos. Pantogar® é indicado na perda de cabelos como ocorre na perda sazonal de fios (eflúvio telógeno) e nos casos de perda difusa de fios (alopecia difusa) em mulheres, entre outras. Alterações na estrutura de cabelo (cabelo enfraquecido, fino, quebradiço, sem vida, opaco e sem cor), cabelos danificados pela luz do sol e radiação UV, prevenção do aparecimento de fios brancos. Desordens no crescimento das unhas (unhas fracas, quebradiças, rachadas e pouco maleáveis). Contraindicação: em caso de alergia a qualquer componente da fórmula. MS: 1.0.974.0196.

Como expor o segmento na loja?

Para facilitar a jornada de compra, Cristiano Samara, gerente de projetos da Mind Shopper, recomenda expor as vitaminas em segmentos e, dentro de cada um, organizar por marca. Posteriormente, em cada marca, separar por linhas (adulto, sênior entre outros), colocando, depois, por opções de embalagem.

Já para os nutracêuticos, Cristiano orienta blocar por marca e dividir por nível/classificação, posicionando as superpremiums em um local de maior destaque e deixando as com foco em volume para os locais de menor evidência. Em seguida, em cada bloco de marca, posicionar as subcategorias sempre na ordem exposta abaixo.

Sugestão de exposição - Nutracêuticos

1º Separar os blocos de marcas de acordo com o seu papel e posicionar na seguinte ordem:

PAPEL MARCA	ORDEM DE MARCAS
SUPERPREMIUM	NOURKRIN • FASCIA • OUTRAS SUPERPREMIUMS
PREMIUM	EXIMIA • REAOX • NOUVE • OUTRAS PREMIUMS
VOLUME	STETIC • TEINA • IMECAP • OUTRAS VOLUME

2º Expor as subcategorias dentro de cada marca sempre na mesma ordem:

CABELOS E UNHAS	ANTI-IDADE	EMAGRECEDOR	SOLAR
------------------------	-------------------	--------------------	--------------

Fonte: Cristiano Samara, gerente de projetos da Mind Shopper.

“As vitaminas e nutracêuticos são expostos separadamente, pois são produtos que possuem funções diferentes. Apesar de existir alguns itens que transitam entre os dois mundos, o foco das vitaminas é saúde, fornecer energia e disposição

ou algum tipo de suplementação que possa estar em falta no organismo da pessoa, já os nutracêuticos são mais voltados para estética”, complementa Cristiano.

*Fonte: TAK 360.

As vitaminas e nutracêuticos são expostos separadamente, pois são produtos que possuem funções diferentes

Tem na Panpharma:



Cód. 710015
7891158103339
STETIC HAIR
60 COMP

Cód. 716243
7899850900560
NOURKRIN MULHER
C/30 COMP REV



Cód. 710660
7898040325466
EXIMIA FORTALIZE
KERA D 30COMP



Pedido Eletrônico

ePan2.0

Mobile

Mais vendas para sua farmácia na palma da sua mão

Para facilitar ainda mais o dia a dia da sua loja, o ePan que você já conhece também tem aplicativo para celular.

Com o **ePan Mobile**, é possível consultar o estoque, visualizar os melhores descontos e ofertas e fazer os pedidos da sua farmácia de onde estiver.

E ainda tem mais: você pode realizar encomendas dos produtos no momento do atendimento ao cliente para que a sua farmácia não perca nenhuma oportunidade de venda!

VEJA COMO É FÁCIL USAR:

-  Para fazer o download, entre na App Store (iOS) ou Google Play (Android) e procure por ePan Mobile;
-  Informe o seu código, CNPJ e e-mail já cadastrados e receba em seu e-mail a senha de acesso;
-  Pronto, agora é só buscar pelos produtos desejados e fazer o seu pedido.

Baixe agora mesmo e não perca nenhuma oportunidade.



O QUE ESPERAR PARA



Foto: CralthemStudio/Stock.com

O novo ano vem aí. Conheça algumas estratégias para manter os ganhos da sua farmácia

Diante de tantas mudanças que o novo coronavírus trouxe fica difícil não se questionar sobre o que esperar para 2021. Porém, as expectativas são positivas. De acordo com Paulo Paiva, vice-presidente LATAM da Close-Up International, é estimado um crescimento de 6% a 7% em unidades e 9% a 10% em R\$ descontos para 2021.

“O mercado segue evoluindo em todos os âmbitos e genéricos tendem a somar, no final de 2021, 50% das unidades e 20% das vendas em R\$ descontos. Vale ressaltar que o aumento da adesão do paciente aos tratamentos e alteração no mix são os grandes impactos da pandemia sobre a farmácia e ambos refletem em diversidade de estoque. Assim, preparar-se para tal fator é importante e não basta feeling ou comportamentos conhecidos, avaliação preditiva de compra e venda serão essenciais”, alerta Paulo.



O mercado segue evoluindo em todos os âmbitos e genéricos tendem a somar, no final de 2021, 50% das unidades e 20% das vendas em R\$ descontos

2020 X 2021: o que veio para ficar?

Pensando nas estratégias que os varejos farma tiveram que tomar rapidamente em 2020, o vice-presidente LATAM da Close-Up International recomenda ficar atento aos produtos de uso contínuo direcionados para hipertensão, diabetes, asma, colesterol e SNC, grupos que tiveram impacto devido à covid-19, apresentando um incremento de vendas pela maior adesão do paciente ao tratamento. Dessa forma, surgem oportunidades de crescimento acima da média de mercado. “Vitaminas seguem fortes, principalmente C e D, além dos complexos vitamínicos. Produtos associados ao novo coronavírus, como álcool em gel e desinfetantes corporais, também. É válido lembrar que o consumidor tende a ir com menor frequência até a farmácia, isso faz com que os tickets médios aumentem. Assim, é preciso atenção: a ruptura provocará perdas mais significativas por conta dessa ampliação do ticket médio”, afirma o vice-presidente. Olegário Araújo, consultor em inteligência de varejo e consumo e pesquisador do FGVcev – Centro de Excelência em Varejo da FGV EAESP, complementa mostrando que, com a pandemia, houve o fortalecimento das vendas online e das lojas de bairro (vizinhança). Mas, a tendência é de que as pessoas voltem a frequentar os estabelecimentos dos centros de suas cidades, nos shopping centers entre outros. Neste sentido, o canal farma independente deve desenvolver ações para reter os shoppers*.

“Além disso, ficarão a conveniência, representada pelas vendas online, drive-thru, retirada no PDV ou entrega em domicílio. A segurança física e mental continuará relevante para uma parcela dos clientes e o varejista não poderá relaxar nesse assunto sob o risco de deixar de vender para esse perfil de público”, acrescenta o consultor.

Canais digitais: conheça o perfil dos seus clientes

A tecnologia aliada às compras já era uma realidade e se confirmou ainda mais com pandemia. Para Olegário, as vendas online vieram para ficar, mas a clientela faz suas aquisições por diferentes canais. Em função disso, o lojista necessita conhecer seus shoppers e oferecer o máximo de conveniência, compreendendo suas preferências.

“Os primeiros passos para entrar no mundo digital são: realizar uma revisão de cadastro/estrutura mercadológica, ter um bom descritivo do produto e uma ótima imagem. O mundo é visual e uma descrição ruim gera frustração na pessoa quando está comprando online e pode levá-la a abandonar o carrinho”, salienta.

Paulo também comenta que nos dados da Close-Up International, ao considerar e-commerce e WhatsApp, os canais online já representam nas vendas do varejo farmacêutico, aproximadamente, 9% com crescimento de 400% no YTD (year to date).

Na Panpharma você encontra:

Cód. 705422
7891045040679
CENTRUM
C/30 COMP

Cód. 401104
7891106006286
REDOXON GTS
20ML

Cód. 716864
7896422526968
VITA MEDLEY MULHER
C/60 CAPS GEL

Cód. 707730
7891721028694
BION 3 30CP

Cód. 716998
7898636192229
NEXT VITA-C
+ZINCO C/10
CPR FERV

Cód. 705872
7896637026178
DESOL C/ 10ML

O que será fundamental para 2021?

O vice-presidente LATAM da Close-Up International é enfático: “possuir um excelente mix. Não estar preparado para atender tickets maiores será um problema, visto que a falta de itens e quantidades, além da não atenção ao valor do ticket médio, provocará perdas de vendas mais importantes do que ocorria antes da pandemia”.

Já o consultor em inteligência de varejo e consumo e pesquisador do FGVcev afirma o quanto o proprietário de uma loja independente deve atentar-se às suas fortalezas que são a proximidade com o consumidor (ao conhecer bem a região) e a agilidade no processo de tomada de decisão.

Entretanto, também ressalta o quanto é essencial avaliar onde está alocando tempo, pois é muito comum investir no leilão reverso (quem vende pelo menor preço) e, como consequência, afetar

seu nível de serviço, gerando uma ruptura muito alta, o que leva a perda de resultados e insatisfação do shopper.

Olegário explica que essa interação focada no preço é chamada de transacional. O modelo mais adequado seria a interação relacional, na qual o preço precisa ser competitivo, porém o serviço (entregar no prazo e o pedido completo) necessita ser um atributo mais valorizado porque o estabelecimento atenderá melhor o seu público final. “Além disso, é válido dedicar-se para estar mais com a equipe de linha frente, ouvir funcionários e consumidores para promover melhorias no PDV. A retenção de clientes deve ser a prioridade central da farmácia independente e isso só ocorrerá se o varejista disponibilizar-se para tais ações e identificar os atritos nos quais os clientes perdem tempo. Assim, proporcionará mais conveniência e satisfação” sugere.

*Pessoa que decide a compra.

O COMBATE ÀS ESPINHAS PEDE +AÇÃO

CREME ACTION ANTIACNE

Inibe o desenvolvimento dos agentes causadores da acne. Fácil aplicação e rápida absorção, sem deixar resíduos.

SABONETES ACTION ANTIACNE

Líquido ou em barra, contém óleo de melaleuca que acalma, reduz a oleosidade e limpa profundamente a pele.



Foto: FatCamera/Stock.com

VENDAS IMPULSIONADAS

Espaço de passagem obrigatória, o caixa é uma excelente área para ampliar as vendas do negócio quando é aproveitado todo o seu potencial

De acordo com Daniel Carvalho, diretor de vendas canal farma da Fini, o público busca cada vez mais praticidade e conveniência, assim é preciso ofertar os produtos certos, na hora e momento corretos e é no checkout que esse encontro acontece. Durante a espera na fila, o cliente é impactado por itens que não eram prioritários da cesta de compras, mas naquele instante foi atraído.

“Mas, para que essa jornada seja concluída com sucesso, é importante que haja uma exposição organizada, mix diversificado e política de preço adequada”, alerta.

Área nobre

Segundo o diretor de vendas canal farma da Fini, o caixa é uma das áreas mais disputadas da farmácia. É um espaço nobre e não trata-se de uma categoria destino, mas é o momento de impulso durante a jornada de compra. Desse modo, é fundamental contar com mercadorias que “chamem a atenção” dos consumidores como bomboniere, por exemplo. Daniel ainda comenta que não só é importante optar por produtos de impulso e indulgência, mas também elaborar um catálogo com alternativas de marcas relevantes no mercado que agreguem valor como sabor, preço e artigos inovadores.

“Entre os segmentos prioritários para esse local podemos destacar, principalmente, bomboniere com balas, pastilhas, drops, chicletes, snacks e chocolates, além da exposição de itens de uso diário de beleza, higiene e cuidados pessoais”, afirma.

Durante a espera na fila, o cliente é impactado por itens que não eram prioritários da cesta de compras, mas naquele instante foi atraído

Como aumentar a performance de vendas do caixa?

1. Escolha do mobiliário e acessórios

Daniel ressalta que a atuação do trade marketing é essencial para potencializar e acompanhar toda a jornada do shopper*. As opções mais trabalhadas são displays de chão, balcão, clip strip e organizador de gôndola, por exemplo.

2. Exposição

A exposição deve ser organizada, conforme a categoria, e muito bem sinalizada. O consumidor precisa ter claro as informações e disposições dos produtos frente à gôndola. Uma recomendação interessante, dada pelo diretor de vendas canal farma da Fini, é explorar displays e expositores próprios para reforçar a marca e impactar o cliente, além do uso de outros materiais de PDV para destacar as ofertas e diferenciais das mercadorias.

3. Precificação e abastecimento

De acordo com Daniel, os preços precisam estar visíveis e, por ser um ambiente com artigos de alto giro, o abastecimento e a reposição necessitam ser mais intensos.

4. Atendimento

O atendimento também faz diferença nas vendas. Para o diretor, primeiro, é imprescindível que os funcionários do caixa tenham empatia, alegria e cordialidade. Independentemente do momento de abordagem com o público, estar à disposição para atendê-lo e ajudá-lo. Porém, especificamente na hora do pagamento, Daniel sugere oferecer promoções e ofertas e/ou apresentar um lançamento e seus diferenciais.

“A indicação e sugestão do atendente do checkout, no fechamento, é um diferencial que poderá ajudar nos resultados. Além disso, o profissional deve zelar pela visibilidade do espaço, alertando sobre rupturas, verificando o planograma e, também, estar atento aos comentários dos consumidores sobre a experiência de compras”.

Tem na Panpharma:

Cód. 702915
4005808850839
PROTECTOR LAB LIP
CARE MORAN 4,8G



Cód. 705400
7891137003407
VALDA TABLETE
POTE C/200 UN

Cód. 400932
7896641805653
NEOSALDINA
50X4 DRG



SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

NEOSALDINA® (dipirona + mucato de isometepteno + cafeína) MS. 1.0639.0231. Indicações: indicado para o tratamento de diversos tipos de cefaleias ou de dor abdominal tipo cólica.



Foto: FatCamera/Stock.com



Cód. 716284
7896094919693
ENGOV AFTER
CITRUS FR 250ML

Cód. 400484
7896094903104
ENGOV
25X6 COMP



SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

ENGOV® (malaço de mepiramina, hidróxido de alumínio, ácido acetilsalicílico e cafeína) Indicação: alívio dos sintomas de dores de cabeça e alergias. MS 1.7817.0093.

A indicação e sugestão do atendente do checkout, no fechamento, é um diferencial que poderá ajudar nos resultados

5. Sazonalidade

Aproveitar as estações do ano bem como datas comemorativas e períodos específicos como a pandemia da covid-19 é uma excelente alternativa para expor produtos variados no caixa. Por exemplo: álcool em gel, máscaras, categoria de higiene e cuidado pessoal, protetores solares entre outros.

“Um caixa bem organizado traz diversos benefícios para as farmácias, entre eles estão: aumento do ticket médio das aquisições, ampliação da quantidade de itens no ticket de compras, rentabilidade com ótimas margens para o negócio e melhoria da reputação do estabelecimento na visão do consumidor, finaliza Daniel.

*Pessoa que decide a compra.

**AS COMPRAS DA SUA FARMÁCIA
PODEM VIRAR PRÊMIOS!**



PDV
farma

O programa de relacionamento do
varejo farmacêutico repleto de
vantagens para você e seu negócio!

PARA GANHAR É MUITO SIMPLES.



COMPRE

produtos para sua farmácia nos distribuidores parceiros.



ACUMULE

pontos com suas compras:
R\$ 1 = 1 ponto



ATINJA

a meta mensal de compras para liberar os pontos.



TROQUE

seus pontos por diversos prêmios do nosso catálogo.

Sua equipe de vendas também pode participar!



E TEM MAIS:



Ofertas e campanhas

Com condições especiais para você pontuar mais.



Treinamentos

Mais capacitação e pontos para você e sua equipe.



Clube de Vantagens

Descontos exclusivos em diversas lojas sem usar seus pontos.

CADASTRE-SE JÁ EM [PDVFARMA.COM.BR](https://pdvfarma.com.br)

CONSULTE SEU REPRESENTANTE DE VENDAS E VEJA COMO PARTICIPAR.



Dia Mundial de Luta contra a **AIDS** nas farmácias

*Fique por dentro dos números da condição no Brasil
e conheça mais sobre o autoteste*

Instituído em 01 de dezembro, o Dia Mundial de Luta contra a Aids visa conscientizar a todos sobre a prevenção e compreensão da doença, data que precisa estar presente no calendário de ações da sua farmácia devido à importância do assunto.

Para te auxiliar com relação ao tema, Cinthia Ribeiro, diretora de marketing OTC Genomma Lab, preparou 10 insights sobre a patologia. Confira e oriente seus clientes!

1 De 1980 a 2019, foram identificados 966 mil casos de HIV/Aids no Brasil, com uma média anual acima de 35 mil novos casos registrados nos últimos anos. Segundo o UnAids, o país apresentou um aumento de 21% no número de novos casos em oito anos, passando de 44 mil registros em 2010 para 53 mil em 2018.

2 O Ministério da Saúde estima que, no Brasil, cerca de 135 mil pessoas vivam com HIV sem saber. Em 2018, foram registrados 43,9 mil novos casos em todas as regiões do país, a maioria entre jovens de 20 a 34 anos. Porém, a distribuição de autotestes de HIV, como OraQuick, em pontos de venda de todo o Brasil contribui para aumentar o diagnóstico de HIV e, conseqüentemente, reduzir a transmissão do vírus.

3 A Pesquisa OraQuick HIV/Aids 2020, que teve a coordenação científica do infectologista e professor da Faculdade de Medicina da USP, Ricardo Vasconcelos, mostrou que os caminhos para conter a transmissão do vírus passam por mais informação e conscientização dos brasileiros, pelo combate ao preconceito, por uma maior percepção de

risco e pelo estímulo ao diagnóstico precoce. O estudo, realizado entre os dias 12 e 16 de março de 2020, mostrou que 66% dos entrevistados não fizeram teste para ISTs (Infecções Sexualmente Transmissíveis) nos últimos 12 meses. Ao final da pesquisa, foi perguntada qual seria a intenção de se testarem nos próximos 12 meses e, posteriormente, apresentado o conceito de OraQuick. Após conhecerem a possibilidade de fazer o autoteste por meio do fluido oral, com precisão e confidencialidade, a probabilidade dos entrevistados fazerem o diagnóstico saltou de 40 para 61%.

4 A Organização Mundial de Saúde (OMS) recomenda que pessoas expostas a qualquer risco sejam testadas para o HIV anualmente. E todos os adultos que nunca fizeram o teste devem fazer ao menos uma vez.

5 O diagnóstico precoce do HIV aumenta muito a possibilidade do vírus tornar-se indetectável, o que significa que a pessoa não transmitirá para outras e terá uma vida normal. Diagnóstico precoce, testagem regular e tratamento adequado permitem uma boa qualidade de vida.

6 O mercado oferece algumas opções de autoteste de HIV como o OraQuick que é uma alternativa para quem prefere fazer o teste em casa, com tranquilidade, segurança e total privacidade.

7 O autoteste utiliza fluido oral para detectar a presença de anticorpos para o HIV no organismo. Isso vai indicar se a pessoa teve, ou

não, contato com o vírus. OraQuick foi aprovado pela agência sanitária norte-americana FDA (Food and Drug Administration) e autorizado pela Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária) em 2008 somente para uso em centros de saúde, hospitais, clínicas e laboratórios brasileiros. Em 2018, ganhou permissão para venda em farmácias.

8 Informe aos seus clientes: o exame pode ser feito de forma simples, rápida, sem dor e sem a necessidade de coleta de sangue. Basta deslizar uma haste coletora – tipo cotonete – nas gengivas superior e inferior, colocá-la no tubo com uma solução para análise e aguardar por 20 minutos. O diagnóstico é feito por meio da análise da presença de anticorpos no fluido oral coletado entre a bochecha e a gengiva por meio de uma haste coletora e sem necessidade de amostra de sangue e o resultado aparece em apenas 20 minutos com 99% de precisão.

9 O kit OraQuick é composto por uma haste de coleta, tubo com solução e folhetos informativos sobre HIV e o autoteste. O passo a passo dá instruções claras para facilitar seu uso e deve ser seguido rigorosamente para se obter um resultado preciso.

10 Foram 14 anos de pesquisa e mais de 20 milhões de dólares investidos no desenvolvimento do OraQuick para garantir a rapidez, confiabilidade e a privacidade oferecidas pelo autoteste.



O país apresentou um aumento de 21% no número de novos casos em oito anos

Tem na Panpharma:

Cód. 716349
93674061019
ORAQUICK AUTOTEST
HIV C/1 KIT



Verão e DERMOCOSMÉTICOS: ótima combinação para mais vendas

A categoria oferece diversos produtos para os cuidados com a pele na estação. Veja como trabalhá-la e aumente seus resultados

O verão e a chegada de um novo ano são sempre fatores que levam a maioria dos consumidores, principalmente mulheres, a repensar os cuidados com a saúde, incluindo a pele. E os dermocosméticos corresponde bem a essa atitude já que possui uma linha completa para os mais variados perfis de clientes e necessidades. A gerente de trade da Isdin Brasil, Camila Magalhães, explica que dermo é um dos setores que mais cresce na farmácia devido à busca cada vez maior da população por bem-estar. “Como é uma categoria com um desembolso e margens médias maiores também é benéfica para o estabelecimento ampliar o espaço e a relevância desses itens em seu negócio”, afirma.

Raphael Simões, head de merchandising da Pierre Fabre Brasil reforça a importância do segmento, mostrando que, além de ter alto valor agregado, entrega ótima margem, ou seja, eleva o ticket médio do PDV e traz uma excelente rentabilidade. “O varejo farmacêutico é o canal oficial de procura por conta dos dermatologistas. Não podemos esquecer que uma parte fundamental do sell out de dermocosméticos vem da prescrição médica”, informa.



Mais vendas com os dermos no verão

Para Raphael, é indispensável que a loja “converse” com a temporada, trazendo o tema verão para o seu ambiente. Os estoques necessitam ser reforçados como um todo, principalmente com os lançamentos, já que os produtos são amplamente divulgados aos dermatologistas na visita médica, incluindo as novidades, mas não esquecendo da linha existente e madura que ganhou notoriedade entre médicos e pacientes e tem sua recompra muitas vezes independente da prescrição.

O head de merchandising da Pierre Fabre Brasil ainda conta que, no período, além dos protetores solares, os consumidores também buscam pelos:

- ▶ **Hidratantes corporais** que funcionam bem como “pós-sol”;
- ▶ **Dermos para limpeza da pele oleosa** para prepará-la antes de receber o protetor solar;
- ▶ **Água termal**, grande aliada na estação para refrescar e proporcionar um cuidado extra;
- ▶ **Cuidados com o cabelos** a fim de proteger contra os danos da água do mar ou piscina.

“Ter um volume promocional, sem dúvidas, é um grande chamariz para atrair os shoppers*. As pessoas gostam de economizar e os kits leve 2, pague 1 ou versões com itens correlatos são muito apre-

ciados, pois ajudam a compor a rotina de cuidados da pele”, adiciona.

A importância da exposição no autosserviço

Além da presença do portfólio correto por loja, a exposição sempre fora do balcão é fundamental para gerar mais vendas. Segundo a gerente de trade da Isdin Brasil, trabalhar esse tipo de produto confinado impossibilita um potencial consumidor de tocar, ler a embalagem, se interessar e, por fim, efetuar a compra.

“Quando comparamos estabelecimentos que possuem dermocosméticos fora do confinado com aqueles que deixam somente com acesso pelo balconista, as vendas com as mercadorias nas gôndolas ou nas paredes de dermo do autosserviço são muito mais expressivas”, completa.

Para a organização em si, Camila sugere obedecer a sazonalidade. Como no verão, a demanda por proteção solar é muito alta, esses itens devem estar em destaque, sendo agrupados por FPS, do maior para o menor. A categoria de hidratação também é muito procurada, devido ao ressecamento provocado pelo sol. “Dentro do espaço de dermocosméticos ter hidratação próximo à solar facilita ao público comprar os dois segmentos e cuidar da pele como um todo”, orienta.

Na Panpharma você encontra

Cód. 701581
7891142144249
EPISOL WHITEGEL
FPS45 60G



Cód. 715551
7891010248123
NEOSTRATA MINE
AOX F99 120ML



Cód. 713528
8429420079632
FOTO GEL CREAM
FPS50+ 198G



Cód. 714445
7896251804831
FISIOGEL AI LC
CREMOSA 400ML



Cód. 717383
3282770141948
ACTINE AGUA
MICELAR 200ML



Cód. 709573
7899706134279
ANTHE XL PROT
FPS30 200ML



A dupla exposição também é imprescindível para ampliar os ganhos, principalmente nas áreas quentes as quais apresentam um fluxo maior de pessoas. Dessa forma, a gerente de trade da Isdin Brasil recomenda apostar no balcão de medicamentos, visto que 80% dos consumidores que vão à farmácia se dirigem a esse local para adquirir medicações, ou seja, passam bastante tempo nesse lugar e conseguem, inclusive, aprender sobre os artigos por meio dos materiais disponibilizados pelas indústrias. A região do caixa é outra boa alternativa, geralmente, para opções menores, promocionais e com preço mais atrativo.

“Outra estratégia vencedora é expor duplamente em categorias correlatas. Exemplo: inserir um clip strip de protetor solar com as maquiagens, já que ambas são parte do mesmo “ritual” de cuidados; hidratante corporal com desodorantes, pois é um segmento de alta penetração e os dois estão dentro da mesma rotina”, complementa Camila.

Bom atendimento para concretização das vendas

Raphael finaliza acrescentando o quanto o bom atendimento no PDV é um pilar superimportante para concretizar a venda. Além de saber onde está o artigo que procura, o shopper também pode ter dúvidas e pedir recomendações ao atendente.

“Aqui entra a figura da dermoconsultora, profissional especializada nos cuidados da pele que está apta a orientar o cliente a escolher o produto mais adequado ao seu tipo de pele, mas é essencial frisar que esse serviço é um diferencial para a farmácia, mas não substitui a visita ao dermatologista. Vale lembrar que os consumidores de dermocosméticos são, em geral, pessoas bem atentas, que buscam informações sobre os itens, frequentam o dermatologista ao menos uma vez ao ano e que entendem a relevância de uma pele saudável”, ressalta.

*Pessoa que decide a compra.

Conheça a linha de Fotoproteção ISDIN



717100

714965

708233

713528

713527

714917

GENÉRICOS

é com a Panpharma

**Confira os lançamentos e faça
já o seu pedido pelo ePan!**

CÓD.	DESCRIÇÃO	EAN	INDÚSTRIA
306741	HEM QUETIAPINA 25MG C30CP BIO C1	7896658035371	ACHÉ
306712	OXCARBAZEPINA 600MG 60COMP C1MED	7896422524773	MEDLEY
306722	DESOGESTREL 75MCG C/28 COMP EMS	7896004751641	EMS
306710	DESOGESTREL 75MCG 84COMP REV GMD	7896004751795	GERMED
306751	CEFALEXINA 1G C/8 COMP GMD	7896004712598	GERMED
306720	CL AMITRIPTILINA 25MG 30CP C1MED	7896422524636	MEDLEY
306740	HEM ZOLPIDEM 5MG 30CP SUB B1 EUR	7891317004606	EUROFARMA
306742	AZITROMICINA 500MG C/5 COMP SAN	7897595620552	SANDOZ
306771	OLMESARTANA MEDOX 40MG 30CP EUR	7891317121235	EUROFARMA
306760	AMOXICILI+CLAV 500+125MG 30CPSAN	7897595637161	SANDOZ

Proteção contra os mosquitos em todos os lugares



Mix com marcas variadas, preço adequado e destaque adicional são pontos fundamentais para ampliar as vendas dos repelentes

Assim como os protetores solares, os repelentes são os queridinhos do verão e devem estar em destaque nas farmácias durante a estação. De acordo com Leticia Pires, gerente de produtos da RB, normalmente, é na temporada que 60% do negócio acontece justamente porque nessa época do ano os mosquitos se proliferam mais com o aumento das temperaturas e das chuvas ampliando, também, os casos de Dengue, Zika e Chikungunya.

“A preocupação com as doenças transmitidas por mosquitos é o principal fator para os consumidores procurarem a categoria. E como no verão a performance de vendas é muito superior, é importante gerarmos visibilidade do segmento para atingirmos maior potencial de ganhos”, adiciona Leticia.

Mix e exposição efetivos contra os mosquitos

A gerente de produtos da RB mostra o quanto é primordial ter o mix correto de formatos na loja, oferecendo um bom sortimento nas gôndolas. Isso porque, em 72% dos casos, o cliente abandona a compra se não encontra o formato que deseja. As opções que mais crescem são loção e spray. Com relação à organização do segmento nas prateleiras, Leticia comenta que quanto mais repelentes expostos no estabelecimento, maior a chance de atingir o consumidor específico de cada marca.

“Hoje damos mais destaque para as loções, que são as versões que mais se desenvolvem no mercado, e ao princípio ativo DEET (composto químico que pode ser aplicado diretamente na pele ou nas roupas), que é o mais representativo na categoria. Porém, também é fundamental darmos visibilidade à icaridina (ativo que foi descoberto na pimenta e posteriormente sintetizado e é recomendado pela Organização Mundial da Saúde - OMS), que mais evolui atualmente, apesar de ainda ser menos representativa”, explica.

Sugestão de exposição



Fonte: Leticia Pires, gerente de produtos da RB

A categoria em tempos de pandemia

Segundo Leticia, apesar da pandemia e de boa parte da população ter mantido o isolamento social, o mercado permaneceu estável em comparação ao mesmo período do ano passado. Até porque os mosquitos se proliferam nas cidades e podem picar as pessoas dentro de casa, transmitindo doenças como a Dengue.

“Em São Paulo, por exemplo, houve um surto de pernilongos fora de época no mês de setembro de 2020. Os moradores se incomodaram com os insetos mesmo estando, em sua maioria, dentro de suas residências. Para grávidas, o risco é maior, já que a infecção pelo vírus Zika está associada à microcefalia nos bebês. O uso de repelentes é comumente feito fora de casa, mas as versões corporais podem sim serem utilizadas em ambientes fechados, desde que o consumidor leia as instruções do rótulo antes de aplicar”. A gerente de produtos da RB também informa que, como a principal motivação de compra é o receio com as patologias transmitidas pelos mosquitos, ainda mais porque em 2020 o Brasil vem enfrentando um novo surto de dengue, ao mesmo tempo em que acontece a pandemia da covid-19, o público foca em itens com duração superior de proteção e em fórmulas com icaridina.

No entanto, alguns clientes ocasionais optam mais no custo-benefício, pois pensam em usar o produto temporariamente enquanto estão em viagem ou passeio, escolhendo as versões com DEET.

Em 72% dos casos, o cliente abandona a compra se não encontra o formato que deseja

Vendas aquecidas

Para Leticia, as principais estratégias para incrementar as vendas do segmento de repelentes é trabalhar com o mix de marcas, com o preço adequado e com destaque adicional, visando sempre priorizar os itens de melhor performance. “Também é essencial darmos visibilidade para as inovações da categoria, uma vez que 60% dos consumidores querem inovações no mercado”, complementa.

Tem na Panpharma

<p>Cód. 717411 7891035000881 REPEL SBP PRO LC 90ML</p>	 EM BREVE	<p>Cód. 717410 7891035000898 REPEL SBP BABY LOCAO 100ML</p>		
<p>Cód. 702953 7891035622205 REPELEX KIDS GEL 133ML</p>	  	<p>Cód. 702950 7891035620003 REPELEX AEROSOL 200ML</p>	<p>Cód. 713363 7896658032127 EFFEX ULTRA REPELENTE 100ML</p>	 

Confira as últimas novidades

FQM|DIVCOM®

Cód. 717180
7898040328733
IMECAP HAIR MAX C/60 CAPS



Nutracêutico formulado com importantes nutrientes que atuam de dentro para fora ajudando no crescimento saudável e fortalecimento dos cabelos e das unhas.

Cód. 717183
7898040328566
IMECAP REJUVENESCEDOR
C/30 SACHE

Proporciona mais firmeza à pele, além de ser antioxidante.



L'ORÉAL
Cosmética Ativa



Cód. 717365
7899706184625
REVITALIFT HIALU
DIURNO F20 25G

Agora em um novo miniformato, auxilia na proteção da pele contra o fotoenvelhecimento.



Cód. 717373
7899706185028
P SOLAR EXPERT
ANTIRRUGA F60 40G

Protetor facial diário com ação antirrugas e com ativo hialurônico. Textura creme e testado dermatologicamente.

Cód. 717377
7899706184946
P SOLAR EXPERT T SECO F60 40G

Protetor facial diário com muita alta proteção e toque seco. Textura gel-creme e testado dermatologicamente.



Cód. 717358
7899706179560
P SOLAR LOREAL BB
MEDIA F50 30ML

Efeito matte 5 em 1: ação antibrilho, hidrata, suaviza imperfeições, uniformiza e ilumina, protege dos raios UVB.



Cód. 717374
7899706184984
P SOLAR EXPERT T
LIM COR F70 40G

Protetor facial diário FPS 70 toque limpo com cor. Testado dermatologicamente.

CONFIRA A DISPONIBILIDADE DE ESTOQUE

que chegaram na Panpharma

Johnson & Johnson

Cód. 717214
7891010253196
NEUTROG SUNFRESH
FAC OIL F70 40G

Cód. 717211
7891010253202
NEUTROG SUNFRE
OIL CLARA F70 40G



Protetor solar facial para pele mista a oleosa com FPS 70 nas versões pele clara e sem cor.

Genomma Lab®



Cód. 717447
7898949409007
LA KESIA ESM VERM
FRAMBOESA 9ML

Base e esmalte fortalecedor de unhas. Tratamento duo com nanotecnologia.

Cód. 717456
7898636192090
CICATRICURE CONT
GOLD LIFT 15G

Para o contorno dos olhos e boca. Diminui olheiras e bolsas, afina rugas horizontais e verticais.



Cód. 717281
7896112402626
COLAGENO NAO
HIDRO TIPOII 30CAPS

Colágeno não hidrolisado tipo II, zero açúcar, zero lactose e sem glúten. Auxilia adultos na manutenção da cartilagem articular.

Abbott

Cód. 717287
7891158105104
GLUCERNA FIT
BAUNILHA 300ML

Controle de apetite, energia e nutrição balanceada.



Cód. 717138
7898636192007
CICATRICURE CR
GOLD DIU F30 50G

Cód. 717139
7898636191994
CICATRICURE CR
GOLD NOITE 50G



Conta com efeito tensor e nutritivo que reduz rugas gravitacionais e linhas de expressão.

CONFIRA A DISPONIBILIDADE DE ESTOQUE

DEZEMBRO | JANEIRO

A Panpharma mantém você atualizado

Confira a lista dos produtos mais vendidos (em valores) no Mercado Farmacêutico que você encontra na Panpharma.

CÓD.	DESCRIÇÃO	INDÚSTRIA
1	300717 SILDENAFILA EUF 50MG CO-REV CX X 4 G04E1	EUROFARMA
2	303741 TADALAFILA EUF 5MG CPR. CX X 30 G04E1	EUROFARMA
3	302229 SINVASTATINA SDZ 20MG CO-REV CX X 30 C10A1	SANDOZ
4	100266 ARADOIS BS2 50MG CO-REV CX X 30 C09C	BIOLAB
5	304021 TADALAFILA EUF 20MG CPR. CX X 4 G04E1	EUROFARMA
6	303224 PANTOPRAZOL EUF 40MG CO-REV CX X 28 A02B2	EUROFARMA
7	302831 PANTOPRAZOL ACH 40MG CO-REV CX X 28 A02B2	ACHÉ
8	107250 SAXENDA N-N 6MG SUBCT CX X 3 X 3ML A08A	NOVO NORDISK
9	101681 GLIFAGE XR MCK 500MG CPR-LP CX X 30 A10J1	MERCK SERONO
10	105063 XARELTO BSP 20MG CO-REV CX X 28 B01F	BAYER PHARMA
11	106926 DORFLEX S.A CPR. CX X 300 M03B	SANOFI
12	106447 JARDIANCE B.I 25MG CO-REV CX X 30 A10P1	BOEHRINGER ING.
13	301663 LOSARTANA EMS 50MG CO-REV CX X 30 C09C	EMS
14	402970 DORFLEX S.A CPR. CX X 36 M03B	SANOFI
15	101870 NOVOLIN-N N-N 100UI SUBCT FR X 10ML A10C2	NOVO NORDISK
16	100092 ALENIA ACH REFIL 12/400MCG CAP-I DISPO X 1 X 60 R03F1	ACHÉ
17	100061 AEROLIN GSK 100MCG AER-B FR X 200 DOS R03A4	GSK PHARMA
18	302232 SINVASTATINA SDZ 40MG CO-REV CX X 30 C10A1	SANDOZ
19	105806 FORXIGA AZN 10MG CO-REV CX X 30 A10P1	ASTRAZENECA
20	105730 VICTOZA N-N 6MG/ML I.M. CAR X 2 A10S	NOVO NORDISK
21	100388 AVAMYS GSK 27.5MCG AER-N FR X 120 R01A1	GSK PHARMA
22	110568 OZEMPIC N-N DOSE 1MG 1.34MG/ML SOL-IN CANETA X 3ML + 4 AG NOVOFINE 4MM A10S	NOVO NORDISK
23	708087 NINHO FASES NES 1+ ALIM-SNP LT X 800GR V06C	NESTLÉ
24	300277 ATENOLOL SDZ 25MG CO-REV CX X 30 C07A	SANDOZ
25	400206 BUSCOPAN CPTO HYP 10/250MG CO-REV CX X 20 A03D	HYPERA PHARMA
26	110683 GLYXAMBI B.I 25/5MG CO-REV CX X 30 A10P5	BOEHRINGER ING.
27	110567 OZEMPIC N-N DOSES 0.25MG E 0.5 MG 1.34MG/ML SOL-IN CANETA X 1.5ML + 6 AG NOVOFINE 4MM A10S	NOVO NORDISK
28	105065 XARELTO BSP 15MG CO-REV CX X 28 B01F	BAYER PHARMA
29	106994 XIGDUO XR AZN 5/1000MG CPR-RLP CX X 60 A10P3	ASTRAZENECA
30	104722 TRAYENTA B.I 5MG CO-REV CX X 30 A10N1	BOEHRINGER ING.
31	300393 CLOPIDOGREL SDZ 75MG CO-REV CX X 28 B01C2	SANDOZ
32	110842 PATZ EMS 5MG CPR-L CX X 30 N05B1	EMS
33	304242 PREGABALINA MD7 75MG CAP. CX X 30 N03A	MEDLEY
34	302524 ROSUVASTATINA SDZ 10MG CO-REV CX X 30 C10A1	SANDOZ
35	400961 NOVALGINA S.A 1G CPR. CX X 10 N02B	SANOFI
36	102985 QLAIIRA BSP CO-REV CX X 28 (26 + 2) G03A4	BAYER PHARMA
37	301854 NIMESULIDA EUF 100MG CPR. CX X 12 M01A1	EUROFARMA
38	301988 PANTOPRAZOL MD7 40MG CO-REV CX X 28 A02B2	MEDLEY
39	303282 ESCITALOPRAM EUF 10MG CO-REV CX X 30 N06A4	EUROFARMA
40	302161 ROSUVASTATINA EMS 20MG CO-REV CX X 30 C10A1	EMS
41	106993 XIGDUO XR AZN 10/1000MG CPR-RLP CX X 30 A10P3	ASTRAZENECA
42	105252 COMBODART GSK CAP-LP CX X 30 G04C4	GSK PHARMA
43	105357 PROLOPA BD ROC 125MG CPR. CX X 30 N04A	ROCHE
44	106807 TRULICITY LLY 1.5MG SUBCT CX X 2 X 0.5ML + 2 CAN A10S	LILLY

	CÓD.	DESCRIÇÃO	INDÚSTRIA
45	302526	ROSUVASTATINA SDZ 20MG CO-REV CX X 30 C10A1	SANDOZ
46	105831	ELIQUIS BMS 5MG CO-REV CX X 60 B01F	BRISTOL-M.SQUIBB
47	401388	VICK-VAPORUB PRG UN-DR LT X 12GR R04A	PROCTER & GAMBLE
48	302901	PANTOPRAZOL ACH 20MG CO-REV CX X 28 A02B2	ACHÉ
49	302873	ESOMEPRAZOL MD7 40MG CO-REV CX X 28 A02B2	MEDLEY
50	400149	BENEGRIPI HCH 500MG CO-REV CX X 25 X 6 R05A	HYPERA CH
51	301670	LOSARTANA MD7 50MG CO-REV CX X 30 C09C	MEDLEY
52	303740	TADALAFILA EUF 20MG CPR. CX X 2 G04E1	EUROFARMA
53	107763	DONAREN RETARD APS 150MG CPR-LP CX X 30 N06A9	APSEN
54	103193	SELOZOK AZN 50MG CPR-LP CX X 30 C07A	ASTRAZENECA
55	106583	NESINA TAK 25MG CO-REV CX X 30 A10N1	TAKEDA PHARMA
56	103181	SELENE EUF CO-REV CX X 63 D10B	EUROFARMA
57	304180	SILDENAFILA EUF 50MG CO-REV CX X 8 G04E1	EUROFARMA
58	302806	ISOTRETINOINA VLT 20MG CAP. CX X 30 D10B	VALEANT
59	102408	NASONEX MSD 0.05% SP-NA FR X 120 R01A1	MSD
60	100224	ANNITA FQM 500MG CO-REV CX X 6 P01A	FQM GRUPO
61	303771	TADALAFILA ACH 20MG CO-REV CX X 4 G04E1	ACHÉ
62	101192	DIOVAN NVR 160MG CAP. CX X 28 C09C	NOVARTIS
63	302160	ROSUVASTATINA EMS 10MG CO-REV CX X 30 C10A1	EMS
64	110169	HYABAK U.Q 0.15% GT-OF FR X 10ML S01K1	UNIÃO QUÍMICA
65	705275	APTAMIL 1 DBN ALIM-SNP LT X 800GR V06C	DANONE BABY NUTRI
66	401150	SAL DE FRUTA ENO GKC GRAN. CX X 30 X 2 SB TRADICIONAL A02A1	GSK CONSUMO
67	100830	CLEXANE S.A SAFETY LOC 40MG SOL-IN SER X 10 X 0.4ML B01B2	SANOFI
68	303281	ESCITALOPRAM EUF 20MG CO-REV CX X 30 N06A4	EUROFARMA
69	107774	DEXILANT TAK 60MG CAP-LP CX X 60 A02B2	TAKEDA PHARMA
70	107192	SOMALGIN CARDIO EMS 100MG CPR. CX X 60 B01C1	EMS
71	103551	TORAGESIC EMS SL 10MG CPR. CX X 10 N02B	EMS
72	102675	PANTOGAR BS2 CAP. CX X 90 D11A	BIOLAB
73	300659	CETOPROFENO MD7 100MG CO-REV CX X 20 M01A1	MEDLEY
74	714618	COLIDIS ACH GT-OR FR X 5ML A07F	ACHÉ
75	401262	TARGIFOR-C S.A 1G+1G CPR-E CX X 16 A13A2	SANOFI
76	106173	COMBODART GSK CAP-LP CX X 90 G04C4	GSK PHARMA
77	301666	LOSARTANA GM2 50MG CO-REV CX X 30 C09C	GERMED PHARMA
78	707081	MILNUTRI DBN ALIM-SNP LT X 800GR V06C	DANONE BABY NUTRI
79	400484	ENGOV HCH CPR. DIS X 25 X 6 N02B	HYPERA CH
80	105864	LANTUS SOLOST S.A SUBCT CAR X 3ML + 1APLIC A10C5	SANOFI
81	107747	PROLIA AMG 60MG I.M. SER X 1ML M05B9	AMGEN BERGAMO
82	400501	EPOCLER HCH ABACAXI AP-B FLA X 60 X 10ML A05B	HYPERA CH
83	304663	NARATRIPTINA NVQ 2.5MG CO-REV CX X 10 N02C1	NOVA QUIMICA
84	304031	PANTOPRAZOL ACH 40MG CO-REV CX X 42 A02B2	ACHÉ
85	702619	NAN COMFOR NES 1 ALIM-SNP LT X 800GR V06C	NESTLÉ
86	104352	VENVANSE TAK 30MG CAP. CX X 28 N06B	TAKEDA PHARMA
87	710367	DOVE UNL ORIGINAL 24HS AE-DR FR X 89GR X04H9	UNILEVER
88	300044	ACETILCISTEINA EMS 600MG GRAN. ENV X 16 X 5GR R05C	EMS
89	101250	DRAMIN B6 TAK 50MG CO-REV CX X 30 A04A9	TAKEDA PHARMA
90	301310	DIPIRONA EMS 500MG CPR. CX X 240 N02B	EMS
91	106211	TRESIBA N-N FLEXTOUCH 100UI/ML INJ-M CAR X 3ML A10C5	NOVO NORDISK
92	105567	CORUS ACH 50MG CO-REV CX X 30 C09C	ACHÉ
93	100595	BUSONID ACH AQU 50MCG AER-N FR X 6ML R01A1	ACHÉ
94	402041	NEOSALDINA TAK CO-REV CX X 30 N02B	TAKEDA PHARMA
95	109575	VELIJA LIB 60MG CAP. CX X 60 N06A5	LIBBS
96	105821	DAFLON 1000 SVR MG CO-REV CX X 30 C05C	SERVIER
97	101625	GALVUS MET NVR 50/1000MG CO-REV CX X 56 A10N3	NOVARTIS
98	400930	NEOSALDINA TAK CO-REV CX X 20 N02B	TAKEDA PHARMA
99	705310	APTAMIL 2 DBN ALIM-SNP LT X 800GR V06C	DANONE BABY NUTRI
100	103933	XARELTO BSP 10MG CO-REV CX X 30 B01F	BAYER PHARMA

Fonte: Flash Closeup Mercado Farma e Segmentado até Set. 2020

A Panpharma mantém você atualizado

Confira a lista dos 10 produtos mais vendidos (em valores) por categoria que você encontra na Panpharma.

	CÓD.	DESCRIÇÃO	INDÚSTRIA		CÓD.	DESCRIÇÃO	INDÚSTRIA	
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Dermocosméticos	102675	PANTOGAR C/90 CAPS	BIOLAB	Nutrição	708087	NINHO FASES 1+PREBIO 800G	NESTLÉ
		107189	PANT 50MG/ML SPR50ML	ACHÉ		705275	APTAMIL 1 800G	DANONE BABY NUTRI
		710660	EXIMIA FORTALIZE KERA D 30COMP	FQM GRUPO		707081	MILNUTRI COMPOSTO LACTEO 800G	DANONE BABY NUTRI
		705636	IMECAP HAIR C/60 CAPS	FQM GRUPO		702619	NAN COMFOR 1 F.I NESTLÉ 800G	NESTLÉ
		715341	SALICYLI C10 30ML	LA ROCHE-POSAY		705310	APTAMIL 2 800G	DANONE BABY NUTRI
		707375	EPISOL COLOR FP70 P CLARA 40G	MANTECORP FARMASA		702633	NESTOGENO 2 F.I NESTLÉ 800G	NESTLÉ
		713872	EFFACLAR GEL CONCENTRADO 300GR	LA ROCHE-POSAY		704356	NAN COMFOR 2 F.I NESTLÉ 800G	NESTLÉ
		714726	ANTHE AIR FP70 50G NOVO	LA ROCHE-POSAY		707618	NUTREN SENIOR PO 740G	NESTLÉ
		706481	NEUTROG B CARE HID INT 400ML	JOHNSON JOHNSON		702631	NESTOGENO 1 F.I NESTLÉ 800G	NESTLÉ
		716451	ANTHE AIRL CLARA FPS70 40G	LA ROCHE-POSAY		705277	APTAMIL 3 800G	DANONE BABY NUTRI
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Diabetes	101681	GLIFAGE XR 500MG C/30 COMP	MERCK SERONO	Conveniência	705396	VALDA FRIENDS PAST S/ACUC 30X25G	CANONNE
		106447	JARDIANCE 25MG X 30CPRS	BOEHRINGER ING.		706465	VALDA LATA DISPLAY 10X50GR	CANONNE
		101870	INSULINA NOVOLIN N 100UI 10ML	NOVO NORDISK		706472	VALDA DIET LATA DISPLAY 10X50 GR	CANONNE
		105806	FORXIGA 10MG C/30COMP	ASTRAZENECA		705400	VALDA TABLETE POTE C/200 UN	CANONNE
		105730	VICTOZA 6 MG 2 CARP+2 SIST APLIC	NOVO NORDISK		715556	VALDA MAIS LATA C/10 50GR	CANONNE
		110568	OZEMPIC 1MG + 4 AG NOVOFINE 4MM	NOVO NORDISK		714847	VALDA C LATA 10X50G	CANONNE
		110683	GLYXAMBI 25+5MG C/30 COMP REV	BOEHRINGER ING.		714421	ADOC ZERO CAL LIQ SUCRA 100ML L2	HYPERA CH
		110567	OZEMPIC 0,25MG/0,5MG + 6 AG 4MM	NOVO NORDISK		709339	VALDA C SACHET 18X24G	CANONNE
		106994	XIGDUO XR 5MG/1000MG C/ 60 COMP	ASTRAZENECA		706272	ADOC ZERO CAL LIQ SUCRA 100ML	HYPERA CH
		104722	TRAYENTA 5MG C/30 COMP	BOEHRINGER ING.		705465	VALDA PAST SACHE 12X12G	CANONNE
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	Genéricos	300717	CITR SILDENAFILA 50MG C/4CP EUR	EUROFARMA	OTC	106926	DORFLEX C/300 COMP	SANOFI
		303741	TADALAFILA 5MG C/30 COMP EUR	EUROFARMA		402970	DORFLEX C/36 COMP	SANOFI
		302229	SINVASTATINA 20MG C/30 COMP SAN	SANDOZ		400206	BUSCOPAN COMPOST C/20 COMP (NOVO)	HYPERA PHARMA
		304021	TADALAFILA 20MG C/4 COMP EUR	EUROFARMA		400961	NOVALGINA 1G C/10 COMP	SANOFI
		303224	PANTOPRAZOL 40MG C/28 COMP EUR	EUROFARMA		401388	VICK VAPORUB 12G C/24	PROCTER & GAMBLE
		302831	PANTOPRAZOL 40MG C/28 COMP BIO	ACHÉ		400149	BENEGRIP 500MG 25X6 COMP - NOVO	HYPERA CH
		301663	LOSARTANA POTAS 50MG C/30 CP EMS	EMS		110169	HYBAK SOL OFTAL 10 ML	UNIÃO QUÍMICA
		302232	SINVASTATINA 40MG C/30 COMP SAN	SANDOZ		401150	SAL DE FRUTA ENO TRAD C/60 ENV 5G	GSK CONSUMO
		300277	ATENOLOL 25 MG C/30 COMP SAN	SANDOZ		714618	COLIDIS 5ML	ACHE
		300393	BISSUL CLOPIDOGREL 75MG 28CP SAN	SANDOZ		401262	TARGIFOR C EFV C/16 COMP	SANOFI
1 2 3 4 5 6 7 8 9 10	HB	713726	MONITOR PRESSAO PULSO HEM 6124	OMRON	RX	100266	ARADOIS 50MG C/30 COMP	BIOLAB
		708343	BEPANTOL BABY 100G + 20G	BAYER CONS HEALTH		107250	SAXENDA 6MG/ML C/3	NOVO NORDISK
		714634	MONITOR PRESSAO BRACO HEM-7122	OMRON		105063	XARELTO 20MG C/28 COMP	BAYER PHARMA
		714729	CR NIVEA FAC ANTISSINAIS 100G	BEIERSDORF		100092	ALENIA 12/400MCG C/60 CAPS REFIL	ACHE
		702233	INALADOR INALAR COMPACT STD IC70	NS AP. MEDICOS		100061	AEROLIN SPRAY C/200 DOSES	GSK PHARMA
		710363	BEPANTOL BABY 30G 15% OFF	BAYER CONS HEALTH		100388	AVAMYS SPR NASAL C/120 DOSES	GSK PHARMA
		700784	COREGA PD LC 22G	GSK CONSUMO		105065	XARELTO 15MG C/28 COMP REV	BAYER PHARMA
		702752	PERIOGARD S/ ALCOOL 250ML	COLGATE PALMOLIVE		110842	PATZ SL BLISTER 5MG C/30 COMP B1C1	EMS
		704856	COREGA ULTRA CR S/SABOR 68G	GSK CONSUMO		102985	QLAIRA BLISTER C/28 COMP	BAYER PHARMA
		715266	VENALOT CREME 240ML	TAKEDA PHARMA		105252	COMBODART C/30 CAPS	GSK PHARMA

Lançamento

Convivance®

Exclusividade



CÓDIGO 111391

DESCRIÇÃO
CONVIVANCE 450+50MG C/60 CP REV

CÓDIGO 111390

DESCRIÇÃO
CONVIVANCE 450+50MG C/30 CP REV

CÓDIGO 111392

DESCRIÇÃO
CONVIVANCE 900+100MG C/30 CP REV

CÓDIGO 111393

DESCRIÇÃO
CONVIVANCE 900+100MG C/60 CP REV

Convivance comprimidos revestidos (Diosmina + Hesperidina 500mg e 1000mg). Indicações: Tratamento das manifestações da insuficiência venosa crônica, funcional e orgânica, dos membros inferiores. Tratamento dos sintomas funcionais relacionados à insuficiência venosa do plexo hemorroidário. Alívio dos sinais e sintomas pré e pós-operatórios de safenectomia. Alívio dos sinais e sintomas pós-operatórios de hemorroidectomia. Alívio da dor pélvica crônica associada à Síndrome da Congestão Pélvica. Contraindicações: não deve ser utilizado nos casos de hipersensibilidade previamente conhecida a substância ativa ou a qualquer um dos componentes da fórmula. E contra-indicado para uso em crianças. Advertências e Precauções: crise hemorroidária aguda; a administração de Convivance para o tratamento sintomático de hemorroida aguda não substitui o tratamento específico de outros distúrbios anais, e o seu uso deve ser feito por um curto tempo. Se os sintomas não desaparecerem rapidamente, deve-se proceder a um exame proctológico e o tratamento deve ser revisado. Bóscos: a posologia para o uso em bóscos é a mesma utilizada para pacientes com menos de 65 anos. Crianças: não se destina ao uso em crianças e adolescentes. Gravidez: este medicamento não deve ser utilizado por mulheres grávidas sem orientação médica ou do cirurgião-dentista. Lactação: a amamentação não é recomendada durante o tratamento. Fertilidade: estudos de toxicidade reprodutiva não mostraram efeito na fertilidade de ratos do sexo feminino e masculino. Efeito na capacidade de dirigir e operar máquinas: nenhum estudo sobre o efeito da fração flavonoica purificada micronizada na habilidade de dirigir e operar máquinas foi realizado. Interações medicamentosas: nenhum estudo de interação medicamentosas foi realizado. Entretanto, levando-se em consideração a extensa experiência pós-comercialização do produto, nenhuma interação medicamentosas foi reportada até o momento. Reações Adversas: diarreia, dispepsia, náusea, vômitos, colite, dor abdominal, tontura, dor de cabeça, mal-estar, erupção, prurido, urticária, edema da face esclada, labios e pálpebras. Excepcionalmente edema do Quincke. Posologia: doença venosa crônica. Convivance 500 mg: 2 comprimidos ao dia, sendo um pela manhã e outro à noite. Convivance 1000 mg: 1 comprimido ao dia, preferencialmente pela manhã. Os comprimidos devem ser administrados preferencialmente durante as refeições, por pelo menos 8 meses ou de acordo com a prescrição médica. Crise hemorroidária aguda: a posologia usual é: Convivance 500 mg: 6 comprimidos ao dia (2 comprimidos, 3 vezes ao dia) durante os quatro primeiros dias e, em seguida, 4 comprimidos ao dia (2 comprimidos, 2 vezes ao dia) durante três dias. E após, 2 comprimidos ao dia (sendo um pela manhã e outro à noite) por pelo menos 3 meses ou de acordo com a prescrição médica. Convivance 1000 mg: 3 comprimidos ao dia (1 comprimido, 3 vezes ao dia) durante os quatro primeiros dias e, em seguida, 2 comprimidos ao dia (1 comprimido, 2 vezes ao dia) durante três dias. E após, 1 comprimido ao dia, preferencialmente pela manhã, por pelo menos 3 meses ou de acordo com a prescrição médica. No período pré-operatório de safenectomia, a posologia usual é: Convivance 500 mg: 2 comprimidos ao dia, sendo um pela manhã e outro à noite; Convivance 1000 mg: 1 comprimido ao dia, preferencialmente pela manhã. Os comprimidos devem ser administrados durante 4 a 6 semanas ou de acordo com a prescrição médica. No período pós-operatório de safenectomia, a posologia usual é: Convivance 500 mg: 2 comprimidos ao dia, sendo um pela manhã e outro à noite; Convivance 1000 mg: 1 comprimido ao dia, preferencialmente pela manhã. Os comprimidos devem ser administrados por pelo menos 4 semanas ou de acordo com a prescrição médica. No período pós-operatório de hemorroidectomia, a posologia usual é: Convivance 500 mg: 6 comprimidos ao dia (2 comprimidos, 3 vezes ao dia) durante 3 dias e, em seguida, 4 comprimidos ao dia (2 comprimidos, 2 vezes ao dia) durante 4 dias. Convivance 1000 mg: 3 comprimidos ao dia (1 comprimido, 3 vezes ao dia) durante 3 dias e, em seguida, 2 comprimidos ao dia (1 comprimido, 2 vezes ao dia) durante 4 dias; os comprimidos devem ser administrados por pelo menos 1 semana ou de acordo com a prescrição médica. Na dor pélvica crônica, a posologia usual é: Convivance 500 mg: 2 comprimidos ao dia, sendo um pela manhã e outro à noite; Convivance 1000 mg: 1 comprimido ao dia, preferencialmente pela manhã. Os comprimidos devem ser administrados por pelo menos 4 a 6 meses ou de acordo com a prescrição médica. Os comprimidos podem ser dissolvidos em água antes de administrá-los. USO ADULTO, VENDA SOB PRESCRIÇÃO MÉDICA. Registro no MS: 1.8326.04/04. B291019. SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO. Para mais informações antes de prescrever, por favor, leia a bula completa do produto. Material destinado aos profissionais de saúde habilitados a prescrever ou dispensar medicamentos. JF20.

Medley.

Saúde é a gente que faz.

Pedido Eletrônico
ePan2.0

**24 horas
com você!**



Com essa grande ferramenta, **sua farmácia realiza os pedidos com muito mais agilidade e autonomia em todos os momentos**



Além disso, o **ePan conta com outros benefícios**. Confira quais são e aproveite todos eles por **24 horas nos 7 dias da semana**:



Acesso
completo ao
estoque



Melhores
descontos e
ofertas



Envio de
faltas entre
as marcas



Chat para
facilitar as
negociações

E muito mais!



Faça agora mesmo o download da versão para computador em nosso site **www.panpharma.com.br**

E conte também com o aplicativo **ePan Mobile** para abastecer a sua loja. Baixe já pelo QR Code:

