

CHEGOU O NOVO SIMBIOFLORA MULTI

A evolução do SIMBIÓTICO
com MULTIfibras prebióticas¹

*Lactobacillus acidophilus*¹

*Bifidobacterium lactis*¹



EFEITO
SINÉRGICO^{2,6}

Benefícios
multifuncionais^{2,6}

cepas
liofilizadas



FOS

Efeito bifidogênico, estimulando
o crescimento de bactérias boas³

Normalização do bolo fecal
e o trânsito intestinal¹

INULINA

Redução da produção de metabólitos
tóxicos e do desconforto gastrointestinal.⁴

Baixa fermentação e distensão
abdominal⁴

POLIDEXTROSE

Contribui para o melhor
funcionamento intestinal⁵

Zn

Auxílio no funcionamento do
sistema imune¹

REFERÊNCIAS: 1. Embalagem do produto. 2. TOMAR, Sudhir Kumar, et al. Role of probiotics, prebiotics, synbiotics and postbiotics in inhibition of pathogens. The Battle against Microbial Pathogens: Basic Science, Technological Advances and Educational Programs; Méndez-Vilas, A., Ed, 2015, 717-732. 3. GUARNER, F., et al. Diretrizes Mundiais da Organização Mundial de Gastroenterologia. Probióticos e prebióticos, 2011. Meyer, D., Stasse-Wolthuis, M. The bifidogenic effect of inulin and oligofructose and its consequences for gut health. Eur J Clin Nutr 63, 1277-1289 (2009). 4. Meyer, D., Stasse-Wolthuis, M. The bifidogenic effect of inulin and oligofructose and its consequences for gut health. Eur J Clin Nutr 63, 1277-1289 (2009). 5. INSTRUÇÃO NORMATIVA - IN Nº 28, DE 26 DE JULHO DE 2018. (Publicada no DOU nº 144, de 27 de julho de 2018). 6. HUGHES, Riley L., et al. The prebiotic potential of inulin-type fructans: a systematic review. Advances in Nutrition, 2022, 13.2: 492-539.

INFORMAÇÕES SOBRE O PRODUTO: SIMBIOFLORA MULTI - suplemento alimentar em pó. *Lactobacillus acidophilus* NCFM (ATCC SD5221) e o *Bifidobacterium animalis subsp. lactis* HN019 (ATCC SD5674) podem contribuir com a saúde do trato gastrointestinal. ESTE PRODUTO NÃO É UM MEDICAMENTO. NÃO EXCEDER A RECOMENDAÇÃO DIÁRIA DE CONSUMO INDICADA NA EMBALAGEM. MANTENHA FORA DO ALCANCE

0800 025 0110
sac@fqm.com.br

Fev/2023

FQM

TENDÊNCIA

Apesar de ser um vírus em circulação, o coronavírus não é mais uma ameaça à saúde pública. Farmácias devem se adequar para continuar conquistando o público, devido à alta credibilidade que ganhou durante os dias mais difíceis de crise sanitária.

EM FOCO

O estresse está cada vez mais presente na vida de toda a população. Entender o que o desencadeia é importante para um atendimento assertivo na farmácia.

O SEU PDV

O tempo seco, o frio e a baixa umidade relativa do ar são fatores que contribuem para o aumento de gripes e resfriados. É preciso se preparar para as vendas da temporada.

Pedido Eletrônico

ePan

+ agilidade e autonomia



Download no site
www.panpharma.com.br

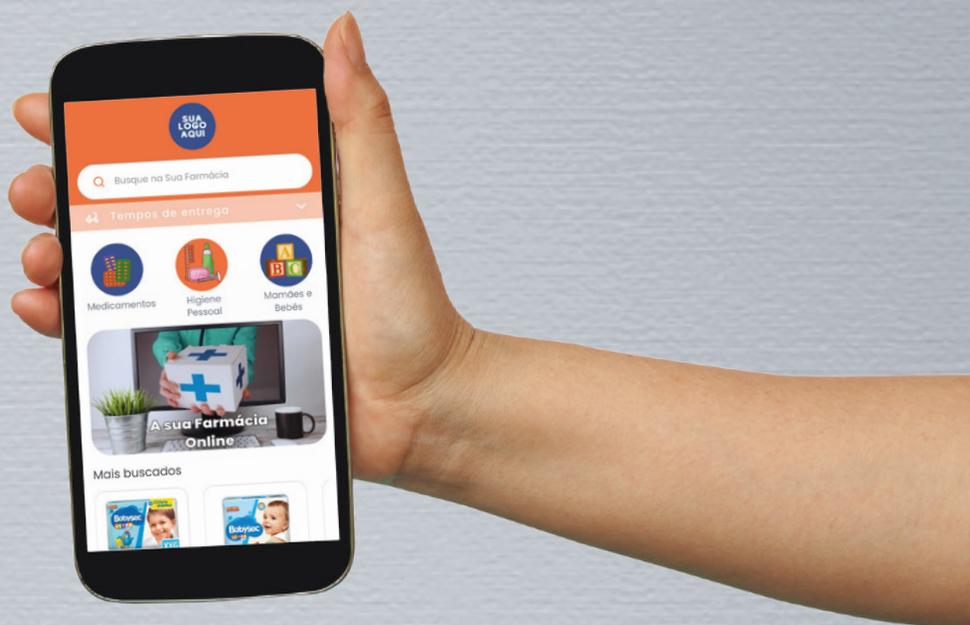


Suporte ePan
0800 702 1700



Baixe também
o ePan Mobile!

QUEM NÃO É VISTO, NÃO É LEMBRADO.



Coloque a sua farmácia no topo do Google e na cabeça dos clientes.

Ofereça as melhores opções de compra com um **e-commerce personalizado!**



Digitalize o QR Code
ou acesse o site:
www.mypharma.com.br

 MyPharma

APONTE A CÂMERA

VIVA O SEU
MELHOR CABELO.

VIVA O *seu*
MELHOR VOCÊ

**Cabelos e Unhas
+ Reparo e Crescimento**



**Cabelos e Barba
+ Fortes e Saudáveis**



**Cabelos e Unhas
+ Volume + Brilho - Quebra**



**Cabelos e Unhas
+ Saúde e Crescimento**





MARKETING
Nathalia Satt
Camila Ramos
Rosimeire Oliveira

PROJETO GRÁFICO
Thatto Comunicação

JORNALISTA RESPONSÁVEL
Lígia Favoretto – MTB: 49.748/SP

FALE CONOSCO
faleconosco.sac@panpharma.com.br

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

UM MERCADO CHEIO DE NOVAS OPORTUNIDADES!

Muitas doenças comuns no Brasil e no mundo deixaram de ser um problema de saúde pública por causa da vacinação massiva da população. De acordo com o Ministério da Saúde (MS), poliomielite, sarampo, rubéola, tétano e coqueluche são alguns exemplos de doenças comuns no passado, que haviam sido erradicadas, mas que voltaram devido ao movimento “antivacina”, instituído por ativistas naturalistas, como o sarampo.

É importante lembrar que a saúde é uma responsabilidade de toda a população e não só do governo. No fim de 2017, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) aprovou a resolução que permite que estabelecimentos de saúde realizem atividades de vacinação, incluindo farmácias e drogarias. A oferta do serviço é vista como positiva para grande parte da população. Veja na reportagem especial

desta edição quais são os requisitos para que as farmácias ofereçam o serviço aos brasileiros.

Outro destaque fica por conta do término da pandemia de Covid-19, declarado pela Organização Mundial da Saúde (OMS), justificado pela tendência de queda nas mortes, declínio nas hospitalizações e internações em unidades de terapia intensiva (UTIs) relacionadas à doença, assim como os altos níveis de imunidade da população. Mas e agora? Como continuar dando protagonismo a algumas categorias específicas dentro da farmácia? Confira.

Além disso, temos uma matéria sobre o crescimento dos casos de estresse na rotina das pessoas.

Tudo isso e muito mais!
Boa leitura!





ESPAÇO NA FARMÁCIA

Mesmo em pequenas farmácias, o *mix* e a exposição correta de produtos para os cabelos fazem com que a cesta de compras do consumidor fique mais cheia.

<10



6

EM FOCO

O estresse está cada vez mais presente na vida de toda a população. Entender o que o desencadeia é importante para um atendimento assertivo na farmácia.



16 >

ATUALIDADE

A vacinação em farmácias surge exatamente em um momento em que ampliar o acesso às vacinas está se tornando um problema de saúde pública no Brasil.



22 >

AS 10+

Os produtos de inverno não saem totalmente do cadastro das lojas, eles apenas se adequam à demanda da nova estação. Já os de verão são comprados com foco nos próximos três meses baseados em dados e fatos obtidos no software da farmácia.



25

TENDÊNCIA

Apesar de ser um vírus em circulação, o coronavírus não é mais uma ameaça à saúde pública. Farmácias devem se adequar para continuar conquistando o público, devido à alta credibilidade que ganhou durante os dias mais difíceis de crise sanitária.

PANPHARMA COM VOCÊ

Tudo o que você precisa em uma única ligação!

<26





Foto: Aliseenko/Stock.com

Vida turbulenta e as consequências (in)evitáveis

O estresse está cada vez mais presente na vida de toda a população. Entender o que o desencadeia é importante para um atendimento assertivo na farmácia

Não seria uma má aposta dizer que você, e praticamente todas as pessoas à sua volta, já se estressaram em algum momento. Isso porque, de acordo com dados da Organização Mundial da Saúde (OMS), o problema atinge 90% da população mundial.

“Em um mundo cada vez mais acelerado, competitivo e repleto de demandas e pressões, a tecnologia trouxe inúmeras facilidades e avanços, mas também trouxe consigo desafios e estímulos que podem contribuir para o aumento do estresse na vida das pessoas. Por exemplo, em uma era de constante conectividade, com *smartphones*, redes sociais e comunicação instantânea, isso pode levar a uma sensação de estar sempre disponível, criando uma pressão constante e dificuldade em desconectar e relaxar”, afirma a diretora de *medical and technical affairs* R&D da P&G Brasil, Dra. Lorena Antunes.

Com tanta tecnologia, diz ela, houve uma mudança no trabalho com aumento das demandas, prazos apertados, longas horas de trabalho, reuniões *online* e maior competitividade. A pressão para se destacar e ter um bom desempenho pode ser esmagadora, levando ao estresse crônico.

A mestre em psicologia experimental e análise do comportamento pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP), Gabriella Abbud, complementa ao contar que o excesso de exposição a mídias sociais e a consequente comparação da própria vida com recortes editados da vida de outras pessoas ocasiona expectativas irreais e intenso sofrimento. Além disso, há uma cobrança social por felicidade e desempenho que não se limita a internet, mas é impulsionada e toma proporções enormes com ela.

A maneira de se trabalhar também mudou e está afetando parte da população. “Se por um lado o

home office protege as pessoas de deslocamentos, por vezes desgastantes, também priva as pessoas de contato presencial com colegas e estímulos que poderiam ser muito saudáveis. Não acredito que haja algo como o melhor formato de trabalho ou o que seja adequado para todos os indivíduos, as pessoas se adaptam de maneira mais bem sucedida a um formato ou outro. Entretanto, é sabido que o trabalho remoto ocasiona desafios como o aumento do tempo em que se passa trabalhando e a ausência de separação entre o ambiente de trabalho e o de descanso, podendo, em muitos casos, facilitar o esgotamento”, comenta a psicóloga. “Equilibrar trabalho, cuidado dos filhos, responsabilidades domésticas e outras tarefas é algo desafiador e pode levar ao estresse. Lidar com múltiplas responsabilidades, como cumprir prazos no trabalho, cuidar das necessidades dos filhos, administrar a casa e outras obrigações, pode levar a uma sensação de sobrecarga. A pressão para realizar todas as tarefas simultaneamente pode ser esmagadora e estressante”, complementa a Dra. Lorena. O estresse, inclusive, traz diversos outros sintomas. A Hypera Pharma, por meio de sua marca Maracugina, cita alguns deles:

ANSIEDADE: é uma resposta automática do organismo a situações que despertem apreensão, expectativa e medo do que está por vir. É natural sentir-se dessa forma em alguns momentos. Mas passa a ser preocupante quando é sentida de forma intensa, chegando ao ponto de comprometer o desempenho e a saúde emocional.

IRRITAÇÃO: é a reação exagerada a estímulos que a maior parte das pessoas consegue tolerar, é o baixo controle dos impulsos e a baixa tolerância a incômodos.

AGITAÇÃO: é uma mistura de nervosismo com excitação, uma atividade do organismo além do ritmo normal. São alterações de comportamento que geram inquietação, irritabilidade e picos de tensão.

INSÔNIA: é a dificuldade em adormecer e manter-se dormindo. É um estado de agitação e preocupação que pode ocasionar a perda do sono.

A importância de ter um sono regulado, segundo a NovaNoite (marca de melatonina da Sanofi), passa por diversos benefícios como: redução do risco dos problemas de saúde, redução do estresse e melhora do humor, pensamentos com mais clareza e melhor relacionamento com as pessoas.



HOMENS X MULHERES

Existem diferenças na forma como o estresse acontece entre homens e entre mulheres, a Dra. Lorena explica que podem ter diferentes fontes de estresse devido a fatores sociais, culturais e biológicos. Por exemplo, mulheres podem enfrentar estresse adicional relacionado à maternidade, equilíbrio entre trabalho e vida pessoal, cuidado dos filhos e questões relacionadas à saúde feminina. Os homens podem enfrentar estresse provocado pelas expectativas sociais sobre papel de provedor financeiro, competição no trabalho ou pressões associadas à masculinidade.

“A principal diferença é social. Isto é, as mulheres são de forma geral socialmente submetidas a mais contingências geradoras de estresse do que os homens, ou em maior intensidade, como pressão estética, dupla jornada de trabalho e carga mental. As mulheres foram historicamente socializadas para serem cuidadoras de outras pessoas, e isso não mudou com o ingresso delas no mercado de trabalho. Por conseguinte, é comum que as mulheres sejam submetidas a maior carga de estresse ao tentar equilibrar o trabalho fora de casa, o cuidado com os afazeres domésticos, o cuidado com os filhos, e por vezes, com outros parentes”, finaliza Gabriella.

Doenças secundárias

Além de diversas desordens físicas como insônia, doenças imunológicas, problemas cardíacos e distúrbios intestinais, o alto índice de estresse também está relacionado a quadros psiquiátricos como ansiedade, depressão, distúrbios alimentares e *burnout*.

O estresse crônico pode desempenhar um papel importante no desenvolvimento ou agravamento de várias condições de saúde, como doenças cardiovasculares, hipertensão arterial e problemas digestivos como gastrite, porém, não é possível atribuir apenas ao estresse o aparecimento de doenças.

Ele também pode interferir na capacidade de adormecer, enquanto o sono de baixa qualidade intensifica o estresse no dia seguinte. Sete a cada dez brasileiros enfrentam problemas ocasionais de sono.

Fontes: mestre em psicologia experimental e análise do comportamento pela Pontifícia Universidade Católica de São Paulo (PUC-SP), Gabriella Abbud; e a diretora de *medical and technical affairs* R&D da P&G Brasil, Dra. Lorena Antunes



Como combater o estresse

É fundamental entender que a prescrição de medicamentos para tratar o estresse e a ansiedade depende da avaliação individual de um profissional de saúde, levando em consideração o histórico médico, os sintomas e outras variáveis pessoais. Além disso, a terapia psicológica e as técnicas de manejo do estresse também podem ser recomendadas como parte de um plano abrangente de tratamento. Antidepressivos, ansiolíticos e até alguns fitoterápicos podem ter um papel no manejo do estresse, sendo, porém, sempre uma recomendação individualizada, feita por um profissional qualificado, alerta a diretora de *medical and technical affairs* R&D da P&G Brasil, Dra. Lorena Antunes. Entretanto, os Medicamentos Isentos de Prescrição (MIPs) mais comuns para o tratamento do estresse e seus sintomas são:

Fitoterápicos: normalmente seu principal ativo é a *Passiflora incarnata*, usada em diversos países para o tratamento de ansiedade, irritabilidade, agitação e insônia. O medicamento atua no sistema nervoso central (SNC), produzindo efeito sedativo e prolongando o período do sono. Os medicamentos fitoterápicos são aqueles obtidos do emprego de matérias-primas ativas vegetais.

Melatonina: é um hormônio associado ao ciclo do sono e atua na regulação do sono, e consequentemente, ajuda a dormir melhor. A substância é produzida pela glândula pineal quando está escuro, porém algumas pessoas não conseguem produzi-la na quantidade ideal e isso pode impactar principalmente a qualidade do sono.

Fontes: Maracugina e NovaNoite.

Tem na Panpharma:

Cód. 720401
SONOZZZ
MELATONINA
C/30COMP SUBL

Cód. 405198
SONOZZZ PASSIFLORA
857MG 30COMP

Cód. 720346
MARACUGINA MELATONINA
FR 30ML



Cód. 400230
CALMAN C/20 COMP



Cód. 404684
MARACUGINA PI
150ML+COMP



Cód. 719873
NINA MELATONINA
C/120 COMP MAST



Cód. 404730
NOVAOITE PASS
320MG C/30CP VER

SONOZZZ Passiflora incarnata é indicado para o tratamento da ansiedade leve, como estados de irritabilidade, agitação nervosa, tratamento de insônia e distúrbios da ansiedade. Pacientes com histórico de hipersensibilidade e alergia a qualquer um dos componentes da fórmula não devem fazer uso deste produto. Este produto não deve ser utilizado junto a bebidas alcoólicas. Também não deve ser associado a outros medicamentos com efeito sedativo, hipnótico e anti-histamínico. Mulheres grávidas ou amamentando não devem utilizar este produto, já que não há estudos que possam garantir a segurança nessas situações. M.S. 1.2142.0674. CALMAN (Passiflora incarnata L., Crataegus rhipidophylla Gand., Salix alba L.) Indicações: Ansiedade leve, irritabilidade e insônia. Contraindicações: Atenção diabéticos. A apresentação líquida contém açúcar. Calman é um medicamento. Durante seu uso, não dirija veículos ou opere máquinas, pois sua agilidade e atenção podem estar prejudicadas. MS: 1.3764.0173. MARACUGINA PI Indicações: Este produto é indicado para o tratamento da ansiedade leve, como estados de irritabilidade, agitação nervosa, tratamento de insônia e distúrbios da ansiedade. Contraindicações: Pacientes com histórico de hipersensibilidade e alergia a qualquer um dos componentes da fórmula não devem fazer uso deste produto. Este produto não deve ser utilizado junto a bebidas alcoólicas. Também não deve ser associado a outros medicamentos com efeito sedativo, hipnótico e anti-histamínico. Mulheres grávidas ou amamentando não devem utilizar este produto, já que não há estudos que possam garantir a segurança nessas situações. MS: 1.8326.0481

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

elmex
SENSITIVE PROFESSIONAL

elmex agora é
elmex Sensitive Professional



720480



A marca nº1 recomendada por dentistas na Suíça*

+
Nova fórmula

+
Tamanho adicional para ajudar a expandir o segmento

+
Novas campanhas e embalagens

Linha elmex Sensitive Professional
Novo tamanho 75g



- Marca de sensibilidade que mais cresce em farmácias
- Tecnologia Pro-Argin, agora com fosfato de zinco garantindo melhor resistência aos ácidos
- 95% das pessoas com hipersensibilidade tiveram alívio eficaz**
- 2,7x maior bloqueio das áreas sensíveis**
- Nova fórmula apresenta 20% maior (vs concorrente) a percepção de ser um produto de alta qualidade***



- + Já com a nova fórmula
- + Acessibilidade para a melhor tecnologia do mercado
- + Oportunidade de aumentar o ticket médio da cesta

* Pesquisa realizada na Suíça em 2020 com 133 dentistas. ** vs Pro-Argin concorrente. *** Alívio eficaz da dor em 4 semanas, comparada com 36,7% da dor persistindo após 4 semanas com concorrente. ** Condição de teste: creme dental com Pro-Argin após consumo de alimentos e/ou bebidas ácidas. *** Small Sensitivity BT & BPT Nov'21.

HAIR CARE

oportunidade de vendas

A categoria de *hair care* é uma das únicas em Higiene & Beleza (H&B) que cresceu durante a pandemia e deve movimentar US\$ 134 bilhões, de acordo com a WGSN (empresa global de tendências de comportamento consumo). Ou seja, é uma oportunidade de ouro para aumentar o tíquete médio das farmácias.

Mas, para isso, é preciso primeiro entender as principais preocupações do público com seus cabelos para orientá-los no melhor tratamento e produtos mais adequados.

“As agressões químicas são várias, principalmente, com procedimentos agressivos, que envolvem muita química, como clareamento e alisamentos, que podem agredir não só o cabelo, mas também o couro cabeludo. Eles causam vermelhidão, coceira e ressecamento; o que pode desencadear um inchaço do couro cabeludo e até infecções secundárias”, exemplifica o dermatologista do Hospital Sírio-Libanês, Dr. Reinaldo Tovo Filho. Ele também cita o *frizz*, quando o cabelo fica mais arripiado e causa dificuldade para pentear os fios. Isso acontece quando não há hidratação da haste do cabelo, ela quebra e fica frágil, conduzindo mais eletricidade, principalmente com a umidade. O uso de secadores ou chapinhas deixa a fibra capilar mais exposta, fazendo com que fique mais irritada e quebradiça.

“Os cabelos porosos vão além do ressecamento, os fios sofrem com a aspereza, ficam quebradiços. Isso ocorre porque a fibra capilar perde o cimento intercelular, massa proteica, o cabelo apresenta nós, se torna quebradiço, as escamas ficam abertas e porosas. Cabelos porosos apresentam escamas abertas permanentemente e não absorvem as substâncias, ficam espigados e opacos”, complementa a *head of trade marketing* da Amend, Gabriela Ferreira.

Como trabalhar os produtos de *hair care* no ponto de venda?

A categoria de cuidados com o cabelo apresenta um potencial significativo para as farmácias, a demanda é constante, os produtos são consumidos regularmente, uma vez que muitas pessoas fazem uso diário ou, pelo menos, frequente de xampus e condicionadores.

O gerente de *trade marketing* da Mind Shopper, Luan Oliveira, explica que, com o aumento do interesse em cuidados pessoais, nos últimos anos, as pessoas estão cada vez mais conscientes da importância de manter a saúde e a aparência dos cabelos, o que impulsiona a demanda por produtos

de cuidados com os fios. A categoria pode ser facilmente complementar a outras encontradas em farmácias, como produtos de cuidados com a pele e higiene pessoal. Isso permite que as farmácias ofereçam uma experiência de compra abrangente aos clientes, incentivando a compra de múltiplos produtos em uma única visita, aumentando a cesta do consumidor e, conseqüentemente, o faturamento da farmácia.

“A categoria é dividida em alguns segmentos: inicia por marcas *premium*, sendo algumas importadas (*high value*); marcas performance (que entregam tratamento com posicionamento de preço atrativo no mercado); marcas intermediárias (custo-benefício); e marcas básicas (são marcas *low price*, massivas que têm um apelo mais de higienização de fio)”, revela Gabriela, da Amend.

De maneira geral, a orientação para a exposição segue a seguinte lógica, segundo Oliveira, da Mind Shopper:

Organização por subcategorias: separe os produtos de *hair care* em subcategorias relevantes, como: xampus, condicionadores, tratamentos capilares, finalizadores, produtos para coloração, produtos para cabelos cacheados, entre outros.

Identifique e destaque os produtos de *hair care* mais populares e os de maior demanda: isso pode incluir marcas conhecidas, ou aqueles com boas avaliações dos clientes. Coloque-os em locais estratégicos, como prateleiras de destaque ou áreas próximas aos caixas de pagamento, para chamar a atenção dos clientes.

Certifique-se de ter uma variedade de marcas e opções dentro de cada subcategoria de *hair care*: isso permite que os clientes escolham de acordo com suas preferências e necessidades específicas.

Mantenha a exposição de *hair care* atualizada e em constante rotação: isso evita que a exposição se torne monótona e dá aos clientes uma razão para visitar a seção de *hair care* regularmente em busca de novidades. Introduza novos produtos, destaque promoções e mantenha os espaços organizados e limpos.

Mesmo em pequenas farmácias, o mix e a exposição correta de produtos para os cabelos fazem com que a cesta de compras do consumidor fique mais cheia

A executiva da Amend complementa dizendo que, mesmo as pequenas farmácias podem trabalhar além do básico. Segundo ela, o ideal é que o pequeno varejista trabalhe a rotina completa ou dê foco para a linha prioritária para explorar tratamentos. Caso o espaço não permita, pode agregar *cross-merchandising* ou explorar pontos extras dentro da loja como oportunidade.

“Além do tratamento, para oferecer um portfólio ainda mais completo dentro da categoria, o varejista pode trabalhar o segmento de *styling* e finalizadores, como:

| |
|-----------------------|
| GÉIS |
| MOUSSES |
| SPRAYS DE FIXAÇÃO |
| CERAS |
| POMADAS |
| PRODUTOS DE MODELAGEM |

Estes itens são utilizados para criar penteados, fixar o cabelo, dar volume ou textura, atendendo a clientes que desejam estilizar seus cabelos de forma personalizada. Produtos para coloração capilar, como tinturas, tonalizantes e produtos para retoque de raiz, também são uma aposta, muitas pessoas buscam opções para colorir ou realçar seus cabelos, e oferecer esses produtos permite atender a essa demanda”, complementa Oliveira.

Caspa: como manter a saúde dos cabelos ao longo do ano todo

O que é a caspa:

Chamada dermatite seborreica, é desencadeada pelo fungo *Malassezia furfur*, que se reproduz rapidamente em áreas muito oleosas. Aqueles que possuem um couro cabeludo com excesso de sebo permitem que o fungo se prolifere, fazendo com que a pele fique vermelha e descame.

Como funcionam os xampus anticaspa:

Possuem ingredientes com funções ativas que buscam solucionar o problema. Entre os agentes

mais comuns estão o cetoconazol, ativo antifúngico que auxilia a matar fungos presentes no couro cabeludo; ciclopirox olamina ou piroctona olamina, antifúngicos que agem no controle da *Malassezia furfur*, fungo associado à formação da caspa; ácido salicílico, que tem uma ação antimicrobiana, que evita a contaminação por bactérias e fungos e ação na remoção da descamação; alcatrão (coaltar), que auxilia na redução da oleosidade e no controle de inflamações no couro cabeludo e o piritionato de zinco, que auxilia no controle da oleosidade, por possuir propriedades fungicidas e antissépticas, além de agir aliviando a coceira.

MITOS

X

VERDADES

A CASPA É CONTAGIOSA?

MITO

A caspa não é contagiosa. Na verdade, todos já temos todos os fatores que causam a caspa no couro cabeludo: um micróbio e uma gordura natural chamada sebo. O que faz com que a pessoa tenha caspa é a sensibilidade a esses fatores.

ESCOVA PROGRESSIVA PODE PROVOCAR O SURGIMENTO DE CASPA?

MITO

Algumas pessoas podem apresentar irritação no couro cabeludo provocado pelo uso do produto, e essa irritação causa descamação e coceira da região, que pode ser confundida com a caspa.

LAVAR OS CABELOS TODOS OS DIAS PROVOCA CASPA?

MITO

Inclusive, um dos tratamentos consiste em lavar os cabelos todos os dias, com água morna ou fria, pois o excesso de células é removido e os ativos dos xampus que tratam a caspa agem no couro cabeludo.

ÁGUA MUITO QUENTE NO BANHO NOS DIAS FRIOS CAUSA CASPA?

VERDADE

Pois aumenta a oleosidade do couro cabeludo e facilitará a proliferação de fungos associado ao aparecimento da caspa.

USAR BONÉS, CHAPÉUS, GORROS PROVOCA CASPA?

PARCIALMENTE VERDADE

Tudo o que atrapalha a respiração do couro cabeludo, deixando-o abafado quente e úmido, pode piorar a caspa. Usar o boné não é a causa da caspa, mas pode piorar o quadro, pois facilita a proliferação de fungos na região.

Fontes: Hypera Pharma e Amend



Vitaminas para cabelos: o que são e como funcionam?

Diversas vitaminas presentes nos alimentos e em suplementações podem ajudar na saúde dos fios:

FORTELECIMENTO: vitamina A

NUTRIÇÃO: vitaminas do complexo B

CRESCIMENTO: ferro

Elas têm diversas apresentações, como gomas, cápsulas e líquidos.

Fonte: Sociedade Brasileira de Dermatologia (SBD)

Tem na Panpharma:

Cód. 718838
SH AMEND POS PROG
INTENS 250ML

Cód. 718845
COND AMEND
POS PROGR
ITENS 250ML

Cód. 720419
SH ELSEVE
PURE 200ML

Cód. 720431
COND ELSEVE
PURE 200ML

Cód. 720433
CR TRAT ELSEVE
PURE 300ML

Cód. 713367
DERCOS SH
ENERGIZ 400ML

Cód. 709063
DERCOS SH
ANT CASP
INTEN 200ML

PDV

FARMA



Com o **PDV FARMA**,
suas compras se transformam
em pontos, para você trocar
por prêmios ou serviços!

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

*Consulte o regulamento para saber quem pode participar do programa.

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 pontos.



TROQUE seus pontos por diversos prêmios do nosso catálogo!

Sua equipe de vendas também pode participar!



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.



Baixe já o **APP** pelo QR CODE

e comece a aproveitar as vantagens agora mesmo!

www.pdvfarma.com.br



FARMÁCIAS COMO AGENTES DE PREVENÇÃO A DOENÇAS

A vacinação em farmácias surge exatamente em um momento em que ampliar o acesso às vacinas está se tornando um problema de saúde pública no Brasil

Muitas doenças comuns no Brasil e no mundo deixaram de ser um problema de saúde pública por causa da vacinação massiva da população. De acordo com o Ministério da Saúde (MS), poliomielite, sarampo, rubéola, tétano e coqueluche são alguns exemplos de doenças comuns no passado, que haviam sido erradicadas, mas que voltaram devido ao movimento “antivacina”, instituído por ativistas naturalistas, como o sarampo. É importante lembrar que a saúde é uma responsabilidade de toda a população e não só do governo.

No fim de 2017, a Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa) aprovou a resolução que permite que estabelecimentos de saúde realizem atividades de vacinação, incluindo farmácias e drogarias. A oferta do serviço é vista como positiva para grande parte da população. De acordo com uma pesquisa feita pelo Instituto Brasileiro de Opinião Pública e Estatística (Ibope), 82% da população usaria o serviço em farmácias e 77% mudaria seus hábitos e passaria a se vacinar no canal farma. Para os entrevistados, as principais vantagens da imunização em farmácias são a praticidade e o preço mais acessível.

Segundo o Conselho Regional de Farmácia do Estado de São Paulo (CRF-SP), os serviços de vacinação em farmácias e drogarias devem seguir as diretrizes da RDC 197/17, que define os requisitos mínimos para funcionamento dos serviços de vacinação humana.

O fundador e diretor executivo da Clinicarx, Cassyano Correr, lembra que a vacinação em farmácias surge exatamente em um momento em que ampliar o acesso às vacinas e a cobertura vacinal está se tornando um problema de saúde pública no Brasil. “Na medida em que cai a cobertura vacinal da população para diversas doenças, ampliar a produção desses medicamentos e a rede de imunização são ações bem-vindas. Portanto, com a vacinação, as farmácias passam a desempenhar uma função na sociedade que vai além da simples entrega de medicamentos, avançando também na prestação de serviços de imunização e prevenção.” A vacinação é uma parte importante do papel da nova farmácia. De acordo com Correr, juntamente com os testes laboratoriais remotos (TLR), a adesão ao tratamento e demais serviços farmacêuticos, a vacinação forma a identidade de uma farmácia mais focada em relacionamento e experiência do paciente, assim como resultados de saúde. “Mais do que entregar caixinhas, a farmácia do século 21, para continuar relevante, está se transformando em um verdadeiro centro de saúde e bem-estar da comunidade. Tudo isso embarcado em muita tecnologia.”

O serviço de vacinação prestado em farmácias pode ser realizado sem a apresentação do receituário médico desde que as vacinas componham o Calendário. As que não constam do Calendário devem ser administradas com receita médica.

**Com a vacinação,
as farmácias passam
a desempenhar uma
função na sociedade,
avançando também na
prestação de serviços de
imunização e prevenção**

Requisitos para aplicação de vacinas em farmácias

-  Licenciamento e inscrição do serviço no Cadastro Nacional de Estabelecimentos de Saúde (CNES);
-  Afixação do Calendário Nacional de Vacinação, com a indicação das vacinas disponibilizadas;
-  Responsável técnico;
-  Profissional legalmente habilitado para a atividade de vacinação;
-  Capacitação permanente dos profissionais;
-  Instalações físicas adequadas, com observação da RDC 50/02 e mais alguns itens obrigatórios a exemplo do equipamento de refrigeração exclusivo para a guarda e conservação de vacinas, com termômetro de momento com máxima e mínima;
-  Procedimentos de transporte para preservar a qualidade e a integridade das vacinas;
-  Procedimentos para o encaminhamento e atendimento imediato às intercorrências;
-  Registro das informações no cartão de vacinação e no Sistema do Ministério da Saúde (MS);
-  Registro das notificações de eventos adversos pós vacinação e de ocorrência de erros no Sistema da Agência Nacional de Vigilância Sanitária (Anvisa);
-  Possibilidade de vacinação extramuros por serviços mediante licença;
-  Possibilidade de emissão do Certificado Internacional de Vacinação ou Profilaxia (CIVP).

*Extramuros é uma estratégia de vacinação realizada fora da unidade de saúde, com o objetivo de alcançar populações que, de outra maneira, provavelmente nunca seriam vacinadas.

Fonte: Conselho Regional de Farmácia do Estado de São Paulo (CRF-SP)



CALENDÁRIO VACINAL BRASILEIRO

O calendário vacinal do Ministério da Saúde (MS) contempla não só as crianças, mas também adolescentes, adultos, idosos, gestantes e povos indígenas. Todas as vacinas do Calendário podem ser aplicadas em farmácias. As mais comuns são a vacina da gripe, meningite B, pneumocócicas, HPV e a hexavalente.

AO NASCER

- **BCG (Bacilo Calmette-Guerin):** previne as formas graves de tuberculose, principalmente miliar e meníngea – dose única.
- **Hepatite B:** previne a hepatite B – dose ao nascer.



2 MESES

- **Penta:** previne difteria, tétano, coqueluche, hepatite B e infecções causadas pelo *Haemophilus influenzae* B – 1ª dose.
- **Vacina Poliomielite 1, 2 e 3 (inativada)** – (VIP): previne a poliomielite – 1ª dose.
- **Pneumocócica 10 Valente (conjugada):** previne a pneumonia, otite, meningite e outras doenças causadas pelo pneumococo – 1ª dose.
- **Rotavírus humano:** previne diarreia por rotavírus – 1ª dose.

3 MESES

- **Meningocócica C (conjugada):** previne doença invasiva causada pela *Neisseria meningitidis* do sorogrupo C – 1ª dose.

4 MESES

- **Penta:** previne difteria, tétano, coqueluche, hepatite B e infecções causadas pelo *Haemophilus influenzae* B – 2ª dose.
- **Vacina Poliomielite 1, 2 e 3 (inativada) – (VIP):** previne a poliomielite – 2ª dose.
- **Pneumocócica 10 Valente (conjugada):** previne pneumonia, otite, meningite e outras doenças causadas pelo pneumococo – 2ª dose.
- **Rotavírus humano:** previne diarreia por rotavírus – 2ª dose.

5 MESES

- **Meningocócica C (conjugada):** previne doença invasiva causada pela *Neisseria meningitidis* do sorogrupo C – 2ª dose.

6 MESES

- **Penta:** previne difteria, tétano, coqueluche, hepatite B e infecções causadas pelo *Haemophilus influenzae* B – 3ª dose.
- **Vacina Poliomielite 1, 2 e 3 (inativada) – (VIP):** previne poliomielite – 3ª dose.

9 MESES

Febre Amarela: previne a febre amarela – 1 dose.

12 MESES

- **Tríplice viral:** previne sarampo, caxumba e rubéola – 1ª dose.
- **Pneumocócica 10 Valente (conjugada):** previne pneumonia, otite, meningite e outras doenças causadas pelo pneumococo – reforço.
- **Meningocócica C (conjugada):** previne doença invasiva causada pela *Neisseria meningitidis* do sorogrupo C – reforço.

15 MESES

- **DTP:** previne a difteria, tétano e coqueluche – 1º reforço.
- **Vacina Poliomielite 1 e 3 (atenuada) – (VOP):** previne poliomielite – 1º reforço.
- **Hepatite A:** previne a Hepatite A – 1 dose.
- **Tetra viral:** previne sarampo, rubéola, caxumba e varicela/catapora – 1 dose.

4 ANOS

- **DTP:** previne a difteria, tétano e coqueluche – 2º reforço.
- **Vacina Poliomielite 1 e 3 (atenuada) – (VOP):** previne poliomielite – 2º reforço.
- **Varicela atenuada:** previne varicela/catapora – 1 dose.



CRIANÇAS DE 6 MESES A 5 ANOS, 11 MESES E 29 DIAS DE IDADE

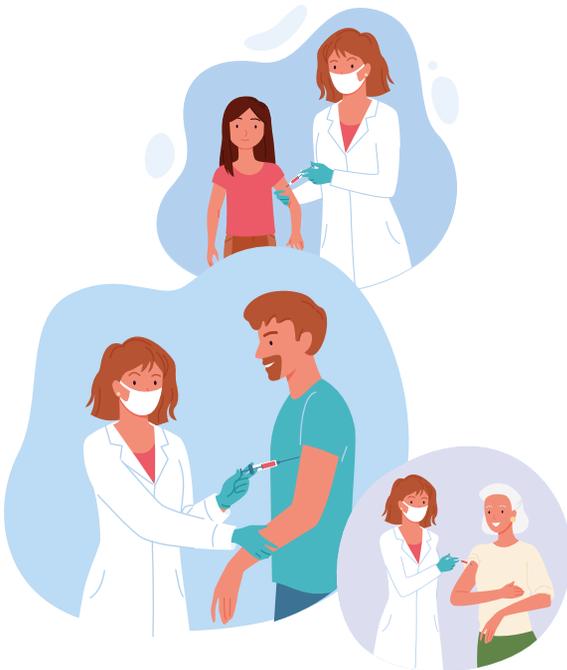
- Deverão tomar uma ou duas doses da vacina influenza durante a Campanha Anual de Vacinação da Gripe.

ADOLESCENTES

- **Meninas de 9 a 14 anos:** HPV (previne o Papilomavírus humano que causa cânceres e verrugas genitais) – 2 doses (seis meses de intervalo entre as doses).
- **Meninos de 11 a 14 anos:** HPV (previne o Papilomavírus humano que causa cânceres e verrugas genitais) – 2 doses (seis meses de intervalo entre as doses).

DE 11 A 14 ANOS

- **Meningocócica C (conjugada):** previne doença invasiva causada por *Neisseria meningitidis* do sorogrupo C) – dose única ou reforço (a depender da situação vacinal anterior).



DE 10 A 19 ANOS

- **Hepatite B:** previne a Hepatite B – 3 doses (a depender da situação vacinal anterior).
- **Febre Amarela:** previne a Febre Amarela – 1 dose (a depender da situação vacinal anterior).
- **Dupla Adulto (dT):** previne difteria e tétano – reforço a cada 10 anos.
- **Tríplice viral:** previne sarampo, caxumba e rubéola – 2 doses (de acordo com a situação vacinal anterior).
- **Pneumocócica 23 Valente:** previne pneumonia, otite, meningite e outras doenças causadas pelo Pneumococo – 1 dose (a depender da situação vacinal anterior) – (está indicada para população indígena e grupos-alvo específicos).

ADULTOS (DE 20 A 59 ANOS)

- **Hepatite B:** previne a Hepatite B – 3 doses (a depender da situação vacinal anterior).
- **Febre Amarela:** previne a Febre Amarela – dose única (a depender da situação vacinal anterior).
- **Tríplice viral:** previne sarampo, caxumba e rubéola – verificar a situação vacinal anterior, se nunca vacinado: receber 2 doses (20 a 29 anos) e 1 dose (30 a 49 anos).
- **Dupla adulto (dT):** previne difteria e tétano – reforço a cada 10 anos.
- **Pneumocócica 23 Valente:** previne pneumonia, otite, meningite e outras doenças causadas pelo Pneumococo – 1 dose (está indicada para população indígena e grupos-alvo específicos).

IDOSOS

- **Hepatite B:** previne a Hepatite B – 3 doses (a depender da situação vacinal anterior).
- **Febre Amarela:** previne a Febre Amarela – dose única (a depender da situação vacinal anterior).
- **Dupla adulto (dT):** previne difteria e tétano – reforço a cada 10 anos.
- **Pneumocócica 23 Valente:** previne pneumonia, otite, meningite e outras doenças causadas pelo pneumococo) – reforço (a depender da situação vacinal anterior). A vacina está indicada para população indígena e grupos-alvo específicos, como pessoas com 60 anos e mais não vacinados que vivem acamados e/ou em instituições fechadas.
- **Influenza:** 1 dose (anual).

GESTANTE

- **Hepatite B:** previne a Hepatite B – 3 doses (a depender da situação vacinal anterior).
- **Dupla Adulto (dT):** previne difteria e tétano – 3 doses (a depender da situação vacinal anterior).
- **dTpa (Tríplice bacteriana acelular do tipo adulto):** previne difteria, tétano e coqueluche – 1 dose a cada gestação a partir da 20ª semana de gestação ou no puerpério (até 45 dias após o parto).
- **Influenza:** 1 dose (anual).



Fonte: farmacêutica responsável pela Farmácia Universitária da Faculdade de Ciências Farmacêuticas da Universidade de São Paulo (USP), Maria Aparecida Nicoletti

RISQUÊ
TÁ NAS NOSSAS MÃOS



712643

Primavera- VERÃO

2023

prepare sua loja!

Uma nova temporada vem aí e com ela, uma infinidade de novas possibilidades de negócios, já que hábitos de consumo característicos das estações passam a fazer parte do dia a dia dos brasileiros.

Sendo assim, como deve ficar o *mix* das farmácias?

De acordo com a conselheira do Instituto Brasileiro de Executivos de Varejo & Mercado de Consumo (Ibevar), Teresa Cristina Zanon, é fundamental:

- Avaliar o histórico de vendas das categorias que obtiveram sucesso ou baixa demanda na primavera anterior;
- Comparar as vendas com o mesmo período do ano anterior;
- Fazer um cruzamento de dados com o desempenho do mercado, via estudos de auditorias, como IQVIA, Close-Up e Nielsen, por exemplo, que são mensais;
- Buscar fazer uma pesquisa junto ao seu cliente frequente e alinhar expectativas de preços e promoções;

- Verificar na região em que atua o posicionamento da concorrência e ações que estão aplicando ao *shopper*;
- Avaliar os fornecedores (indústrias/marcas) que representam 80% do faturamento da loja;
- Analisar os estoques e a validade de produtos.

“Para elaborar um *mix* mais próximo do ideal, a gestão de compras deverá analisar os dados para começar a fazer o planejamento das aquisições, abastecimento e execução para o ponto de venda (PDV)”, recomenda.

Depois de fazer esse levantamento, é fundamental pensar em estratégias para aumentar as vendas. Segundo Teresa, a farmácia é um canal que o *shopper* procura se abastecer na vizinhança e de forma contínua. Portanto, é necessário evitar a ruptura de produtos.

“A loja bem abastecida, com base no histórico de vendas e uma análise de mercado, já estará priorizando as principais categorias e outras

oportunidades que as indústrias oferecem nos formatos de promoções nos encartes”, afirma.

A conselheira também comenta que se o estabelecimento possuir um calendário de *trade marketing*, poderá avaliar com as indústrias as melhores oportunidades para desenvolver promoções de preço “de/por”, ofertas industrializadas “leve 3 pague 2” ou com foco na operação do PDV.

“Isso só exige uma comunicação efetiva, por exemplo, na compra da segunda embalagem, pague com 50% de desconto ou, ainda, um encarte bem segmentado contemplando os 4P’s do marketing”, ensina.

A consultora especializada em varejo, Silvia Osso, completa dizendo que os produtos de inverno não saem totalmente do cadastro das lojas, eles apenas se adequam à demanda da nova estação. Já os de verão são comprados com foco nos próximos três meses baseados em dados e fatos obtidos no *software* da farmácia.

No que diz respeito à ambientação, todos os produtos devem ficar em seus pontos naturais na categoria e subgrupo adequado. “O *layout* da farmácia não deve ser alterado porque os clientes gostam de comprar em locais onde estão habituados e tem comodidade para efetuar suas compras”, revela Silvia.

Segundo ela, as pontas de gôndolas, os cestos, os cubos expositores e o *checkout* devem ser muito explorados com produtos de primavera-verão e bem sinalizados.

A sócia fundadora da Mind Shopper, Alessandra Lima, lembra que essas categorias são altamente impulsionadas por lançamentos e os pontos extras são de extrema relevância para a exposição desses itens, além dos pontos naturais. Elas têm maior potencial de venda se lembradas pelos consumidores. “Se eles veem os produtos expostos,

se lembram daquele item, há o despertar de uma curiosidade e acabam comprando.”

Ela pontua que há dois momentos de compra: para uso individual e para o uso coletivo da família, mais fortemente com a categoria de proteção solar, que a usuária compra itens específicos para o rosto, com uma performance melhor e benefícios agregados, e também, para a família, que seriam as embalagens maiores, para uso corporal. “Vale uma comunicação lúdica e visual, remetendo ao verão e também com características e benefícios dos produtos ou até mesmo, um apelo mais educacional, reforçando, por exemplo, a importância do uso do filtro solar.”

CATEGORIAS QUE MERECEM DESTAQUE



Protetores solares (facial e corporal);



Loções pós-sol;



Cremes hidratantes;



Bronzeadores;



Depilatórios (lâminas, ceras e cremes);



Esmaltes;



Tinturas e colorações;



Kits descolorantes;



Desodorantes;



Sabonetes líquidos.

Os produtos de inverno não saem totalmente do cadastro das lojas, eles apenas se adequam à demanda da nova estação. Já os de verão são comprados com foco nos próximos três meses baseados em dados e fatos obtidos no software da farmácia

DEZ DICAS PARA VENDER MAIS NA TEMPORADA

1.



Entender a necessidade do seu consumidor, levando em consideração o valor e os benefícios ofertados.

2.

Apresentar as novidades para garantir que o cliente tenha a opção de escolha e encontre o que busca.

3.



Garantir a visibilidade desta categoria e diversificar a exposição como em ilhas, *displays* no chão, pontas de gôndolas e ponto extra.

4.

Explorar canais de comunicação próprios para levar dicas de saúde, inovações, como aproveitar o verão com segurança.

5.

Disponibilizar opções de combos para o consumidor.

6.



Conhecer os produtos. O vendedor perde a credibilidade e a possibilidade da venda quando um cliente faz perguntas que ele não sabe responder.

7.

Saber mostrar aos clientes os benefícios dos produtos.

8.

Conhecer os concorrentes. o profissional deve conhecer as vantagens em relação aos outros produtos semelhantes, possíveis concorrentes, e deixar isso bem claro ao cliente.

9.



Entender o papel que cada marca representa para seu consumidor.

10.

Conhecer as novidades e lançamentos com os fornecedores e dar destaque à elas nas gôndolas.

Tem na Panpharma:

Cód. 718815
TINT AMEND MAGNIFIC
LOURO ESC 6

Cód. 705393
DEO NIVEA AERO
DERMOCLAREA 150ML



Cód. 705126
CR DEPIL VEET PELE
NORMAL 100ML

Cód. 716608
ESM RISQ DGEL SAL
ROSA 9,5ML C/6

Cód. 702386
LC NIVEA BODY
MILK 200ML

Cód. 402540
ENGOV C/24 COMP



Cód. 719764
CETAPHIL GEL
CREME 453G

Cód. 401157
SAL DE FRUTA
ENO TRAD 100G



Cód. 720334
SOROX UVA
550ML

SAL DE FRUTA ENO (bicarbonato de sódio, carbonato de sódio, ácido cítrico). Indicação: Sal de Fruta Eno é indicado para alívio de azia, má digestão e outros transtornos estomacais, tais como excesso de acidez do estômago e indigestão ácida. Contraindicação: Você não deve tomar este medicamento se tiver história de alergia a quaisquer componentes da fórmula, se tiver pressão alta, problemas no fígado, coração ou rins ou se seguir uma dieta restrita em sódio. Este medicamento é contraindicado para menores de 12 anos de idade. MS 1.9290.0003. **ENGOV**® (maleato de mepiramina, hidróxido de alumínio, ácido acetilsalicílico e cafeína) Indicação: alívio dos sintomas de dores de cabeça e alergias. Contraindicações: Este medicamento é contraindicado para pacientes com histórico de alcoolismo crônico. Este medicamento não deve ser utilizado por pacientes que apresentarem antecedentes de hipersensibilidade a qualquer um dos componentes da fórmula. É contraindicado o uso com outras substâncias que depressim o SNC e com bebidas alcoólicas. Por conter a cafeína é contraindicado em indivíduos com presença de úlcera gastroduodenal. Devido à ação estimulante da cafeína no SNC, não é recomendada a administração durante o período de gravidez. O ácido acetilsalicílico por possuir ação antiagregante plaquetária está contraindicado em casos suspeitos ou diagnosticados de dengue. Este medicamento é contraindicado para menores de 12 anos. Este medicamento é contraindicado nos primeiros três meses de gestação. Este medicamento não deve ser utilizado por mulheres grávidas sem orientação médica ou do cirurgião-dentista. Atenção: Este medicamento contém Açúcar, portanto, deve ser usado com cautela em portadores de Diabetes. Este produto contém o corante amarelo de TARTRAZINA que pode causar reações de natureza alérgica, entre as quais asma brônquica, especialmente em pessoas alérgicas ao ácido acetilsalicílico. MS 1.7817.0093.

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO



OMS DECLARA O FIM DA PANDEMIA PELO COVID-19

Apesar de ser um vírus em circulação, o coronavírus não é mais uma ameaça à saúde pública. Farmácias devem se adequar para continuar conquistando o público, devido à alta credibilidade que ganhou durante os dias mais difíceis de crise sanitária

Após pouco mais de três anos de pandemia do coronavírus, no dia 05 de maio de 2023, a Organização Mundial da Saúde (OMS) declarou o fim da Emergência de Saúde Pública de Importância Internacional referente ao Covid-19. Os membros da instituição destacaram a tendência de queda nas mortes, o declínio nas hospitalizações e internações em unidades de terapia intensiva relacionadas à doença, assim como os altos níveis de imunidade da população.

Ainda assim, alerta a infectologista do Hospital Sírio-Libanês, Dra. Mirian Dal Ben, o coronavírus é endêmico. Isso significa que ele continuará circulando, causando casos ao longo do ano e, em

alguns períodos, como acontece com o vírus da gripe, terá maiores incidências.

“Mas a gente não tem uma expectativa, caso não tenhamos uma variante muito diferente, de voltar a ter aquelas ondas como as de 2020/2021 ou número de óbitos que tivemos no passado. Teremos que fazer os mesmos cuidados, como quando uma pessoa está doente, evitar sair e, se tiver de sair, ir de máscara. Quem é imunossuprimido ou convive com alguém com essa condição de saúde, precisa usar a máscara, principalmente em locais de maior risco de aglomeração”, explica ela.

Ao ser questionada sobre as vacinas, a especialista disse que ainda não se sabe de quanto em quanto tempo precisará ser tomada. Pode ser que aconteça

como a vacina da gripe, em que o vírus se modifica e gera novas cepas e seja preciso atualizar a vacina todos os anos, ou pode ser que o vírus não sofra mutações tão significativas e que a proteção adquirida dure mais tempo. “A vacina bivalente é diferente das primeiras vacinas, pois é atualizada. Ela estimula o corpo a produzir anticorpos”, diz.

Novo momento nas farmácias

Com a pandemia, diversas categorias na farmácia ganharam protagonismo. Desde os Medicamentos ISENTOS DE PRESCRIÇÃO (MIPs) até álcool em gel e máscaras – além do surgimento dos testes rápidos e autotestes de Covid – aumentaram o tíquete médio da população. Agora, é a hora do varejo farmacêutico se atentar para não deixar as vendas caírem.

“Os testes se mostraram uma parte crucial na proteção da vida das pessoas. Juntamente com vacinas e protocolos de saúde, a testagem frequente e regular de pessoas assintomáticas e sintomáticas possibilita que estejam cientes do seu estado de infecção quando mais importa, reduzindo o risco de propagação de doenças”, afirma a gerente geral do negócio de diagnósticos rápidos da Abbott no Brasil, Daniela Veiga. De acordo com a especialista, com a ampla vacinação da população contra o Covid-19, foi possível retornar às atividades normais. Mas, com a chegada do inverno, muitos vírus respiratórios começam a circular juntos, como o coronavírus e influenza, e que possuem sintomas similares – como tosse, coriza ou congestão nasal, febre, dor de garganta, fadiga e dor de cabeça – sendo difícil um diagnóstico apenas pelos sintomas, sem testar. Por isso, a testagem passa a ter um papel fundamental de

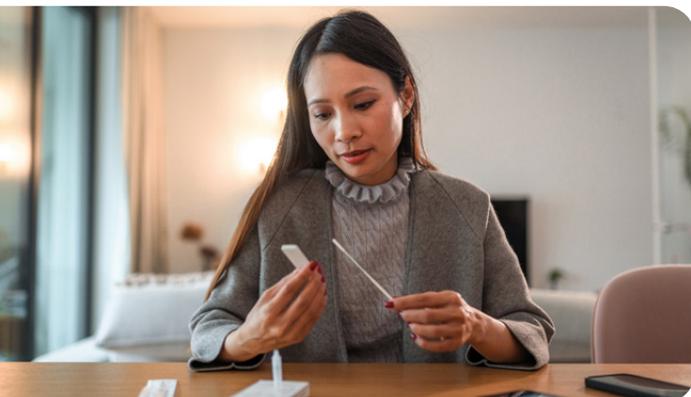
apoio ao diagnóstico correto e distinção dos vírus respiratórios para um tratamento mais assertivo e rápido, ainda no início dos sintomas.

Já no universo dos MIPs, segundo revela a Hypera Pharma, eles representam mais de 40% das vendas e sempre há a oportunidade de aumentar a relevância da categoria em alguns passos como: exposição no autosserviço, espaço correto, sortimento adequado e sinalização.

“A pandemia foi um fator decisivo na mudança de hábitos de consumo e até de prioridades para os consumidores em geral. Podemos ver o impacto diretamente em diversas categorias que até hoje demonstram crescimento, especialmente quando falamos de prevenção e cuidados com a saúde. A categoria de medicamentos para gripes e resfriados, por exemplo, teve um aumento expressivo no qual alguns segmentos como de antigripais e xaropes para tosse chegam a dobrar as vendas se comparado ao período pré-pandemia”, revela o diretor de healthcare da P&G Health, Sérgio Guerra Filho.

Para manter as vendas, e seguir atendendo a necessidade dos consumidores em geral, confidencializa o executivo, as farmácias têm de, cada vez mais, garantir uma boa visibilidade desses produtos que apresentam uma busca frequente, apostar em marcas de confiança no mercado e ter um bom abastecimento para aproveitar sempre os eventuais picos de consumo.

Os pontos extras também ajudam nas vendas. Os principais são, segundo a empresa: *display* de *checkout* e balcão, pontas de gôndola, papa-filas, geladeiras e *cross-merchandising*, no entanto, é possível lançar mão de outros pequenos materiais de comunicação que podem ajudar a estimular a lembrança e/ ou desejo na cabeça do consumidor.



A pandemia foi um fator decisivo na mudança de hábitos de consumo e até de prioridades para os consumidores em geral

Como não perder vendas

Testes de diagnóstico e autotestes

Com o fim da pandemia declarado, as vendas de testes de Covid-19 poderão diminuir nas farmácias. Isso não significa que a categoria seja prejudicada como um todo, se trabalhada corretamente.

- **EVOLUÇÃO DO MERCADO:** a pandemia do Covid-19 deixou como legado a importância dos testes rápidos, onde decisões tomadas com base em resultados rápidos e confiáveis salvaram vidas. A eficácia e a praticidade dos testes rápidos se tornaram conhecidas e a tendência é que se ampliem cada vez mais.
- **OUTROS EXAMES:** após nova regulamentação, as farmácias poderão ter um ambiente regulatório mais seguro para fazer quaisquer exames que usem amostras que não precisam de nenhum tratamento, como por exemplo, sangue em ponta de dedo, *swab* nasal e outros.

Medicamentos Isentos de Prescrição (MIPs)

Garantir que o MIP esteja no autosserviço. O ideal é que seja disponibilizado 50% do espaço, ou o mais próximo disso.

- **SORTIMENTO IDEAL:** com visibilidade correta às principais marcas, uma vez que elas funcionam como atrativo para o *shopper* localizar a categoria.
- **SINALIZAÇÃO NA GÔNDOLA:** com os nomes das subcategorias e testeiras com nomenclaturas claras e objetivas ao cliente, ajudando-o a localizá-las com mais facilidade.
- **CRIAÇÃO DE PONTOS EXTRAS:** dá visibilidade e soluções de compra.
- **TREINAMENTO DA EQUIPE:** é importante treinar e preparar a equipe para assegurar a organização, abastecimento e principalmente, orientar o *shopper* da melhor forma possível.

Fonte: diretora de marketing e estratégia da Roche Diagnóstica, Sandra Sampaio; diretor de *point of care* da Vytra Diagnósticos Daniel Rocha; e Hypera Farmia

Tem na Panpharma:



Cód. 404721
VICK PYRENA
GRIP-7 C/10 CAPS



Cód. 401382
VICK PYRENA MEL
E LIMAO 5GX5

Cód. 715228
REDOXON TRIPLA
ACAO C/10 CP EFV



Cód. 708280
REDOXITOS
MORANGO 25 UN



Cód. 707849
CENTRUM SELECT
HOMEM 30 CP



Cód. 707855
CENTRUM SELECT
MULHER 30 CP

Cód. 404735
NALDECON MULTI
DSP 10X4 CPS



Cód. 404733
NALDECON
MULTI 16UN

VICK PYRENA® (paracetamol). Indicação: é destinado ao alívio da dor de cabeça, febre e dores no corpo associados à gripe. Contraindicação: Vick Pyrena® é contra indicado para pacientes alérgicos ao paracetamol ou a qualquer componente do produto. Não use Vick Pyrena® caso tenha doença no fígado ou rins. Este medicamento é contra indicado para menores de 12 anos. Se você está grávida ou amamentando, consulte um médico antes de usar este medicamento. Este medicamento não deve ser utilizado por mulheres grávidas sem orientação médica ou do cirurgião dentista. É aconselhável cuidado na administração de paracetamol em pacientes com função hepática comprometida incluindo aqueles com doença hepática alcoólica não cirúrgica. Os perigos de overdose são maiores naqueles com doença hepática alcoólica. Não use qualquer outro produto que contenha paracetamol. MS 1.2142.0001. **REDOXON®** é indicado como suplemento vitamínico - auxiliar do sistema imunológico - antioxidante - pós-ortigão e cicatrizante - doenças crônicas e convalescença - dietas restritivas e inadequadas; - como auxiliar nas anemias carenciais. Redoxon® também é indicado como suplemento vitamínico para idosos. Contraindicação: - para pacientes que apresentem hipersensibilidade (alergia) a qualquer um dos ingredientes ativos ou a qualquer um dos excipientes; - para pacientes com presença ou histórico de cálculo renal (pedra nos rins) por oxalato ou com eliminação de oxalato pela urina; - para pacientes com insuficiência renal grave (deficiência do funcionamento do rim) ou falência renal, inclusive aqueles que estejam em diálise; - para pacientes com hemocromatose (absorção exagerada de ferro pelo organismo). O uso de altas doses de vitamina C em pacientes cujos rins não funcionem efetivamente, pode provocar a formação de cristais e/ou pedras nos rins ou levar a insuficiência renal. Contraindicação para menores de 12 anos. MS - 1.7056.0016. **NALDECON MULTI®** (paracetamol - clonidato de fenilefina) Indicação: Este medicamento é indicado para o tratamento dos sintomas das gripes e resfriados, como dor, febre e congestão nasal. Contraindicação: Não use NALDECON MULTI se você é alérgico a algum dos componentes da fórmula. Também, informe seu médico de quaisquer outros problemas médicos (especialmente relacionados com coração, rins ou fígado) antes de usar este produto. NALDECON MULTI não deve ser usado em pacientes em tratamento com antidepressivos inibidores da enzima monoamina oxidase (MAOI) e naqueles que interromperem o uso destes medicamentos há menos de duas semanas. NALDECON MULTI não deve ser utilizado concomitantemente a drogas de efeito hipertensor, devido ao risco de aumento da pressão arterial (hipertensão). Também é contraindicado para pacientes com hipertireoidismo. Este medicamento é contraindicado para uso por pacientes com glaucoma de ângulo estreito. Este medicamento é contraindicado para menores de 12 anos. MS 1.7390.0012.

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

Produtos certos E VENDAS GARANTIDAS!

Conheça os produtos que prometem gerar boa performance em vendas para a sua farmácia e faça o seu pedido com a Panpharma!

CÓD. 720837
REVITALIFT
PRO RETINOL
DIURNO FPS20



CÓD. 720867
REVITALIFT PRO RET
GEL DE LIMP 150G

CÓD. 720358
NUTREN OMEGA3
C/60 CAPS



CÓD. 720428
NUTREN VIT D SOFGEL
C/60 CAPS



CÓD. 720357
NUTREN
MOBILITY
C/30 CAPS

CÓD. 714711
SEMBLE FORT C/30
CAPS GEL



CÓD. 714754
SEMBLE
COLLAGEN+
C/30 SACHES 5G

CÓD. 720635
TINT IMÉDIA
EXCELLENCE
NUDES 5U



CÓD. 720636
TINT IMÉDIA
EXCELLENCE
NUDES 6U



CÓD. 720814
NIVEA PREENCH
Q10 EXT ANTIS
15ML



CÓD. 405217
TYLENOL DC 1G
MULT DORES
C/20 COMP



CÓD. 720661
ANTHE UV MUNE
400 FPS60 50ML



CÓD. 405254
ALLEGRA
PEDIATRICO 6MG/
ML CUP 60ML

CÓD. 405290
ALLEGRA PEDIATRICO
6MG/ML CUP 150ML

CÓD. 405260
ALLEGRA 120MG
C/2 COMP

ALLEGRA® (cloridrato de fexofenadina) Esta indicado para o alívio das manifestações alérgicas tais como:- rinite alérgica incluindo espirros, obstrução nasal (nariz entupido);- prurido (coceira) no nariz, no palato (céu da boca), na garganta e nos olhos;- coriza (nariz escorrendo);- conjuntivite alérgica com sintomas de lacrimejamento e vermelhidão dos olhos;- febre do feno (causada pelo pólen de algumas plantas);- alergias da pele como os da urticária (erupções avermelhadas na pele que causam coceira). MS 1.8326.0359. TYLENOL® DC (paracetamol e cafeína). Indicação:TYLENOL® DC é indicado para o alívio sintomático de dores de cabeça, sendo também útil para a redução da febre e para o alívio temporário de dores leves a moderadas, tais como: dores associadas a gripes e resfriados comuns, dor de dente, dor nas costas, dores musculares, dores associadas a artrites e cólicas menstruais. Contraindicação: Você não deve usar TYLENOL® DC se tiver alergia ao paracetamol, à cafeína ou a outro componente de sua fórmula. Este medicamento é contraindicado para menores de 12 anos. MS - 1.1236.3426.

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

CONFIRA A DISPONIBILIDADE DE ESTOQUE

AGOSTO | SETEMBRO 2023

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

| 1 | DERMOCOSMÉTICOS | 714181 | CERAVE LOCAO HIDRATANTE 473ML | CERAVE |
|----|-----------------|--------|-----------------------------------|----------------|
| 2 | | 719660 | ANTHE ARLICIMUM F80 ANTIOLEOS 40G | LA ROCHE POSAY |
| 3 | | 710660 | EXIMIA FORTALIZE KERA D 30COMP | FQM |
| 4 | | 708526 | CICAPLAST B5 PLUS 20ML | LA ROCHE POSAY |
| 5 | | 714729 | CR NIVEA FAC ANTISSINAIS 100G | NIVEA |
| 6 | | 713367 | DERCOS SH ENERGIZ 400ML | VICHY |
| 7 | | 400782 | LOCERYL ESMALTE 5% 2,5ML | GALDERMA |
| 8 | | 705994 | CICAPLAST B5 PLUS 40ML | LA ROCHE POSAY |
| 9 | | 700545 | CETAPHIL CR HIDRAT 453GR | GALDERMA |
| 10 | | 717100 | ISDIN FUSION WATER FPS60 50ML | ISDIN |

| 1 | NUTRIÇÃO | 708087 | NINHO FASES 1+PREBIO 800G | NESTLE |
|----|----------|--------|------------------------------|--------|
| 2 | | 704356 | NAN COMFOR 2 F.I NESTLE 800G | NESTLE |
| 3 | | 705310 | APTAMIL 2 800G | DANONE |
| 4 | | 705275 | APTAMIL 1 800G | DANONE |
| 5 | | 702619 | NAN COMFOR 1 F.I NESTLE 800G | NESTLE |
| 6 | | 706633 | NANLAC COMFOR 800G | NESTLE |
| 7 | | 702633 | NESTOGENO 2 F.I NESTLE 800G | NESTLE |
| 8 | | 705277 | APTANUTRI PREMIUM 3 800G | DANONE |
| 9 | | 707618 | NUTREN SENIOR PO 740G | NESTLE |
| 10 | | 714341 | NESTONUTRI PO 800GR | NESTLE |

| 1 | DIABETES | 110568 | OZEMPIC 1MG + 4 AG NOVOFINE 4MM | NOVO NORDISK |
|----|----------|--------|---------------------------------|-----------------|
| 2 | | 110567 | OZEMPIC 0,25MG/0,5MG + 6 AG 4MM | NOVO NORDISK |
| 3 | | 101681 | GLIFAGE XR 500MG C/30 COMP | MERCK |
| 4 | | 105806 | FORXIGA 10MG C/30COMP | ASTRAZENECA |
| 5 | | 106447 | JARDIANCE 25MG X 30CPRS | BOEHRINGER ING. |
| 6 | | 110683 | GLYXAMBI 25+5MG C/30 COMP REV | BOEHRINGER ING. |
| 7 | | 106994 | XIGDUO XR 5MG/1000MG C/ 60 COMP | ASTRAZENECA |
| 8 | | 106993 | XIGDUO XR 10MG/1000MG C/30 COMP | ASTRAZENECA |
| 9 | | 101870 | INSULINA NOVOLIN N 100UI 10ML | NOVO NORDISK |
| 10 | | 106583 | NESINA 25MG COM 30CPR | MANTECORP |

| 1 | CONVENIÊNCIA | 705396 | VALDA FRIENDS MENT C/30 SACH 25G | EUROFARMA |
|----|--------------|--------|----------------------------------|-----------|
| 2 | | 706472 | VALDA DIET C/10 LATAS 50G | EUROFARMA |
| 3 | | 706465 | VALDA CLASSIC C/ 10 LATAS 50G | EUROFARMA |
| 4 | | 705400 | VALDA TABLETE POTE C/200 UN | EUROFARMA |
| 5 | | 709339 | VALDA VIT C C/18 SACH 24G | EUROFARMA |
| 6 | | 715030 | VALDA FRIENDS MENT C/6 POTES 50G | EUROFARMA |
| 7 | | 705465 | VALDA CLASSIC C/12 SACH 12G | EUROFARMA |
| 8 | | 705460 | VALDA DIET C/12 SACH 12G | EUROFARMA |
| 9 | | 705249 | ADOC ADOCYL STEVIA LIQ 80ML | HYPERA CH |
| 10 | | 714848 | VALDA FRIENDS CAFE C/30 SACH 25G | EUROFARMA |

| 1 | GENÉRICOS | 303741 | TADALAFILA 5MG C/30 COMP EUR | EUROFARMA |
|----|-----------|--------|----------------------------------|-----------|
| 2 | | 302229 | SINVASTATINA 20MG C/30 COMP SAN | SANDOZ |
| 3 | | 304021 | TADALAFILA 20MG C/4 COMP EUR | EUROFARMA |
| 4 | | 302232 | SINVASTATINA 40MG C/30 COMP SAN | SANDOZ |
| 5 | | 301663 | LOSARTANA POTAS 50MG C/30 CP EMS | EMS |
| 6 | | 301988 | PANTOPRAZOL 40MG C/28 COMP MED | MEDLEY |
| 7 | | 302161 | ROSUVASTATINA CAL 20MG 30CP EMS | EMS |
| 8 | | 300277 | ATENOLOL 25 MG C/30 COMP SAN | SANDOZ |
| 9 | | 308027 | ROSUVASTATINA CAL 20MG 30CP ALT | ALTHAIA |
| 10 | | 304132 | TADALAFILA 5MG C/30 COMP EMS | EMS |

| 1 | OTC | 106926 | DORFLEX C/300 COMP | SANOFI |
|----|-----|--------|-----------------------------------|-----------|
| 2 | | 400206 | BUSCOPAN COMPOST C/20 COMP (NOVO) | HYPERA CH |
| 3 | | 402970 | DORFLEX C/36 COMP | SANOFI |
| 4 | | 705609 | ENTEROGERMINA 5ML X 10 FRC | SANOFI |
| 5 | | 401388 | VICK VAPORUB 12G C/24 | PG HEALTH |
| 6 | | 400961 | NOVALGINA 1G C/10 COMP | SANOFI |
| 7 | | 400149 | BENEGRIP 500MG 25X6 COMP - NOVO | HYPERA CH |
| 8 | | 400484 | ENGOV 25X6 COMP | HYPERA CH |
| 9 | | 400501 | EPOCLER ABACAXI C/60 FLAC 10ML | HYPERA CH |
| 10 | | 400068 | ALIVIUM 100MG GTS 20ML | MANTECORP |

| 1 | HB | 706878 | OLEO ELSEVE EXTRA 100ML | LOREAL |
|----|----|--------|--------------------------------|-------------------|
| 2 | | 708343 | BEPANTOL BABY 100G + 20G | BAYER |
| 3 | | 710363 | BEPANTOL BABY 30G 15% OFF | BAYER |
| 4 | | 702752 | PERIOGARD S/ ALCOOL 250ML | COLGATE PALMOLIVE |
| 5 | | 702287 | SH J&J BABY 400ML | JOHNSON JOHNSON |
| 6 | | 702286 | SH J&J BABY 200ML | JOHNSON JOHNSON |
| 7 | | 716844 | KIT COREGA ULTRA CREME 2UN 68G | HALEON |
| 8 | | 700461 | P SOLAR SUNDOWN FPS50 200ML | JOHNSON JOHNSON |
| 9 | | 701018 | CR NIVEA MD 56G | NIVEA |
| 10 | | 704185 | CURAT BAND-AID TRANSP C/40 | JOHNSON JOHNSON |

| 1 | RX | 100266 | ARADOIS 50MG C/30 COMP | BIOLAB |
|----|----|--------|----------------------------------|--------------|
| 2 | | 107250 | SAXENDA 6MG/ML C/3 | NOVO NORDISK |
| 3 | | 100388 | AVAMYS SPR NASAL C/120 DOSES | GSK |
| 4 | | 100092 | ALENIA 12/400MCG C/60 CAPS REFIL | ACHE |
| 5 | | 104355 | VENVANSE 70MG C/28 CAPS A3 | TAKEDA |
| 6 | | 100061 | AEROLIN SPRAY C/200 DOSES | GSK |
| 7 | | 105252 | COMBODART C/30 CAPS | GSK |
| 8 | | 105357 | PROLOPA BD 125MG C/30 COMP | FQM |
| 9 | | 100793 | CLAVULIN BD 875MG C/14 COMP | GSK |
| 10 | | 102985 | QLAIRA BLISTER C/28 COMP | BAYER |

| 1 | DIAGNÓSTICOS | 713043 | G-TECH FREE TIRAS 50 | ACCUMED |
|---|--------------|--------|----------------------------------|---------|
| 2 | | 715318 | ACCU-CHEK ACTIVE PACK C/50TIRAS | ROCHE |
| 3 | | 715318 | ACCU-CHEK ACTIVE PACK C/50TIRAS | ROCHE |
| 4 | | 404723 | VIVADIAG TEST COVID-19 C/25 | VYTTRA |
| 5 | | 718285 | G-TECH LITE TIRAS REAGENTES C/50 | ACCUMED |

| 6 | DIAGNÓSTICOS | 707906 | TESTE GRAV CLEARBLUE DIGITAL | PG HEALTH |
|----|--------------|--------|---------------------------------|-----------|
| 7 | | 706636 | ACCU CHEK ACTIVE KIT | ROCHE |
| 8 | | 714812 | ACCU-CHEK GUIDE 50 TIRAS | ROCHE |
| 9 | | 715317 | ACCU-CHEK GUIDE PACK C/50 TIRAS | ROCHE |
| 10 | | 707905 | TESTE GRAV CLEARBLUE PLUS | PG HEALTH |

Tudo o que você precisa em apenas uma ligação!



Equipe totalmente qualificada para prestar um atendimento de excelência ao seu negócio

Seja para fazer os seus pedidos ou obter informações, nossos canais estão sempre à sua disposição para prestar um atendimento de excelência.

Televendas



0800 970 1600

SAC



0800 000 3035



(11) 2185-7254

Suporte ePan



0800 702 1700



(11) 2185-3477

Horário de atendimento: segunda a sexta-feira, das 8h00 às 22h00.

 panpharma

www.panpharma.com.br

PLP

panpharma



Loja atualizada **atrai novos clientes** e fica preparada para atender receituário médico.



Lançamento é venda **adicional para a farmácia.**

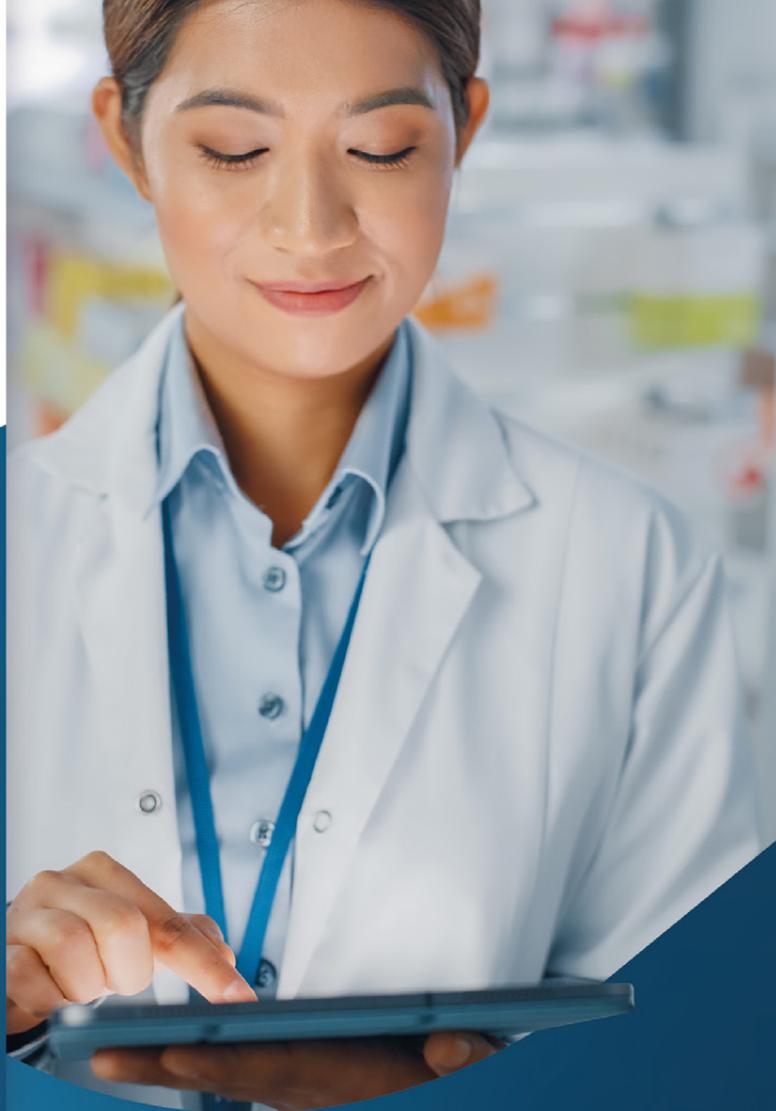


Você terá um prazo de **60 dias para pagar.**



Poderá devolver o produto caso não tenha sido vendido na loja*.

* Respeitando o prazo de até 50 dias após a emissão da nota fiscal



Sua farmácia na frente com os principais lançamentos!

O Programa de Lançamento de Produto é uma ferramenta que envia, automaticamente, para os clientes cadastrados, lançamentos inovadores, com mídia massiva ou forte visitação médica, com prazo diferenciado de pagamento!

E tudo isso é

sem custo
de adesão ou cancelamento!

Escaneie o QR Code e conheça todos os detalhes.



Acesse o site www.panpharma.com.br ou envie um e-mail para plppanpharma@panpharma.com.br e faça agora mesmo o seu cadastro.

 panpharma