



panpharma

Revista da Panpharma direcionada ao farmacêutico

Dermacyd®

AGORA É



705265

705262

706376

705263

@dermacyd www.dermacyd.com.br DermacydOficial

PAINEL

Diretor da Close-Up International dá dicas de como estar no meio digital para melhorar o faturamento da farmácia

VAREJO FARMACÊUTICO

O inverno é marcado pelo aumento de doenças e alergias respiratórias, confira ações para vender mais na temporada



4

PAINEL

Estratégias digitais

Maximize a presença online da farmácia para alavancar as vendas

8

ACONTECE

Injetáveis

Entenda quais medidas de segurança os profissionais devem seguir para aplicação desses medicamentos

10

PONTO DE VISTA

Dia das Mães

Veja dicas de como organizar a loja para aumentar o ticket médio e melhorar o faturamento

16

VAREJO FARMACÊUTICO

Inverno

Período mais frio do ano é marcado pelo aumento de doenças e alergias respiratórias, aumentando a demanda nas farmácias

20

SERVIÇOS

Mais agilidade com o ePan

Ferramenta da Panpharma traz mais autonomia e facilidade para os gestores de farmácia na reposição do estoque

Estratégias digitais para alavancar as vendas no PDV

Nesta edição da Revista da Panpharma, nós conversamos com Ivan Engel, diretor de serviços e insights ao varejo e distribuição da Close-Up International, sobre estratégias digitais para maximizar a presença online e alavancar as vendas no PDV.

Em outra matéria, você verá que houve crescimento das vendas de produtos de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (HPCs) nas farmácias. Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (Abihpec), o Brasil é o 2º maior mercado no ranking global de países que mais lançam produtos HPCs por ano, ficando atrás apenas dos Estados Unidos. A mesma reportagem traz dicas de como preparar a loja para impulsionar as vendas desses produtos no Dia das Mães.

A Hypera Pharma deu sugestões de ações do que pode ser feito na loja para aumentar as vendas no inverno de Medicamentos Isentos de Prescrição (MIPs). A empresa farmacêutica ainda destacou que as categorias devem ter múltipla exposição, privilegiando os pontos mais quentes como: os corredores centrais, pontas de gôndola e balcões.

Falamos ainda sobre o ePan, uma ferramenta que permite que o gestor da farmácia fique por dentro dos melhores descontos e ofertas e faça pedidos com muito mais agilidade e autonomia.

Por fim, uma matéria explica quais foram as mudanças na resolução 760, aprovada pelo Conselho Federal de Farmácia que regulamenta a prescrição e administração de produtos injetáveis feitos por farmacêuticos.

Boa leitura!



EDIÇÃO Nº 94
ABRIL | MAIO 2024

MARKETING

Nathalia Satt | Rosimeire Oliveira

PROJETO GRÁFICO

Thatto Comunicação

JORNALISTA RESPONSÁVEL

André Luis Nonato (MTB: 0069556/SP)



FALE CONOSCO

Envie sugestões e comentários sobre a Revista Panpharma para o e-mail: faleconosco.sac@panpharma.com.br

Pedido Eletrônico

ePan

+ agilidade e autonomia



Download no site

www.panpharma.com.br



Suporte ePan

0800 702 1700

Baixe também o ePan Mobile, as melhores oportunidades na palma da sua mão!



iOS:



Android:



panpharma

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.



ACESSE NOSSO SITE

www.panpharma.com.br

ESTRATÉGIAS DIGITAIS PARA FARMÁCIAS:

maximize a presença online para alavancar as vendas

Do WhatsApp ao app próprio; veja como estar em multiplataformas para melhorar o faturamento da loja

PAINEL

Segundo uma pesquisa do Electronics Hub, os brasileiros passam 56,6% do tempo online.

O Brasil, de acordo com uma pesquisa da Data.AI Intelligence está entre os principais mercados de varejo do mundo, com um crescimento de 31% em 2023, ultrapassando a marca de 5 horas por dia em aplicativos móveis. Diante disso, é claro que estar presente no mundo digital é importante para o sucesso de um negócio.

O diretor de serviços e insights ao varejo e distribuição da Close-Up International, Ivan Engel, diz que a farmácia deve priorizar aquilo que pode gerar maior impacto





Estar presente no mundo digital é importante para o sucesso de um negócio

em vendas ao menor custo e esforço. Várias ferramentas podem ser utilizadas, desde o WhatsApp até o próprio aplicativo do estabelecimento.

WhatsApp

“De acordo com o site Mobile time, o aplicativo mais aberto e utilizado nos celulares dos brasileiros é o WhatsApp. Embora ele também seja, provavelmente, o aplicativo mais presente entre as pequenas e médias farmácias, a forma de usá-lo pode ajudar muito a tornar o atendimento do cliente mais eficiente, fazendo com que a boa experiência de

compra incentive o shopper a voltar à loja. Por exemplo: é muito provável que a maioria das farmácias tenha vários atendentes com números WhatsApp diferentes, ou várias pessoas usando um mesmo WhatsApp para responder. Outro ponto importante, é a forma como o aplicativo organiza as mensagens. A mensagem mais antiga deveria ser a primeira a ser respondida. No entanto, ela vai ficando para trás no aplicativo, de acordo com a chegada de novas mensagens. Outro ponto é a falta de gestão que há sobre aquilo que é vendido por WhatsApp. Muito provavelmente, a maioria das pequenas e médias farmácias não têm controle sobre esse processo. Para resolver isso existem empresas que oferecem soluções de automação e controle de mensagens recebidas, por exemplo, organizando as mensagens da mais antiga para a mais recente, criando respostas padrão para determinadas situações - apenas as que podem ser tratadas assim - e distribuindo as mensagens de um único número para diversos computadores de atendentes diferentes e, ainda, gerando estatísticas de tudo o que acontece”, diz Ivan.



Marketplaces

Mais uma oportunidade de vendas no ambiente virtual é aproveitar o Farmácias App, um marketplace onde o lojista tem acesso em tempo real a todas as informações de vendas e pedidos, com total controle de sua operação.

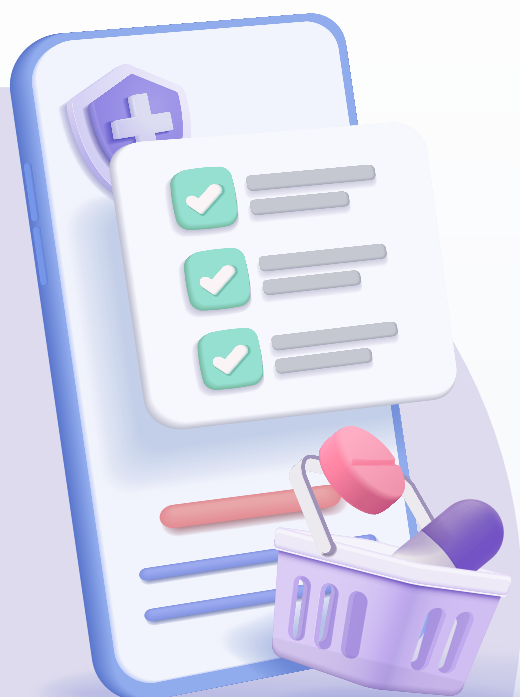


App da farmácia

Por último, está o aplicativo da própria farmácia. “Isso pode ser um divisor de águas. Ter um aplicativo próprio para permitir que seus consumidores instalem e comprem, tanto retirando a mercadoria na loja como recebendo em casa, é um grande passo a ser dado. Um consumidor que tem o aplicativo instalado pode comprar, em média, mais que o dobro do que não tem, mensalmente. Além disso, entre 60% e 70% das

vendas de grandes redes que operam no mundo digital e publicam seus dados são feitas por aplicativos próprios instalados nos celulares dos clientes. Cerca de 60% destas vendas são retiradas na loja. Ou seja, este é o grande veículo de venda digital das redes mais desenvolvidas neste canal. As redes mais avançadas na venda digital já atingem em torno de 20% de suas vendas via internet”, diz Ivan.

Ele diz que a divulgação desse aplicativo próprio pode e deve ser fomentada, principalmente, na própria loja. “Uma vez que o cliente faz a instalação do app, ele pode passar a comprar de forma muito mais frequente na sua loja e por um período muito longo. Sendo assim, mesmo que se tenha que oferecer descontos mais agressivos para o cliente instalar o aplicativo, a conta vai fechar a longo prazo, dada a fidelidade e a frequência de compra.”



As redes mais avançadas na venda digital já atingem em torno de 20% de suas vendas via internet



LEIA O
QR CODE E
SAIBA MAIS!



O uso de uma plataforma pré-formatada que ofereça website e aplicativo personalizados e integrados ao sistema de gestão e estoque já existente na loja, acelera o processo de implementação e reduz drasticamente os custos. A MyPharma, empresa especializada em farmácias online do GrupoSC, é um exemplo, oferecendo treinamento para a equipe, suporte técnico contínuo e manutenção simples e intuitiva, que pode ser executada facilmente, sem a necessidade de nenhum tipo de conhecimento técnico específico. Com amplo conhecimento das necessidades de mercado e 100% integrada com as legislações da Anvisa para farmácias, esse pode ser um caminho suave para o universo digital e suas inúmeras possibilidades.

Impulsione suas vendas com



Descubra como o Farmácias APP reinventa a maneira como farmácias e clientes interagem, unindo tecnologia e praticidade. Esta plataforma exclusiva oferece uma ponte direta entre o seu negócio e consumidores ávidos por conveniência e segurança na compra de produtos farmacêuticos.

BENEFÍCIOS QUE FAZEM A DIFERENÇA:

- **Estoque Ampliado:** acesso ao vasto catálogo da Panpharma, sem expandir fisicamente.
- **Alcance Definido:** você escolhe a área que deseja servir, abrindo novas oportunidades.
- **Compra Facilitada:** os consumidores desfrutam de uma experiência de compra sem sair de casa, escolhendo sua farmácia para entrega rápida ou retirada.

PARTICIPE COM FACILIDADE:

Sem custos iniciais, sem complicações burocráticas. Um QR Code é tudo o que separa sua loja da digitalização.

LEIA O QR CODE
E CADASTRE-SE!



A HORA É AGORA:

Não perca a chance de elevar sua farmácia a um novo patamar no mundo digital. Cadastre-se no Farmácias APP e veja seu negócio prosperar.

AVANÇO PROFISSIONAL: farmacêuticos autorizados para prescrição de injetáveis



Entenda quais medidas de segurança os profissionais devem seguir para aplicação desses medicamentos

O recente marco da Resolução 760, do Conselho Federal de Farmácia, representa uma conquista significativa para os farmacêuticos, permitindo a prescrição e administração de medicamentos injetáveis.

Aprovada após debates abrangentes, esta regulamentação reflete uma evolução nas práticas de saúde, buscando eficiência e acessibilidade, sem comprometer a qualidade e segurança dos cuidados aos pacientes.

A nova normativa amplia o escopo de atuação dos farmacêuticos, reconhecendo sua expertise técnica e responsabilidade ética. A exceção clara são os medicamentos de uso exclusivamente hospitalar, que continuam restritos a esses ambientes. No entanto,

fármacos, como corticosteroides, vitaminas, anticoncepcionais e antimicrobianos podem agora ser administrados em farmácias e drogarias, seguindo protocolos específicos para as vias intramuscular, intravenosa, intradérmica e subcutânea.

Medicamentos mais acessíveis: ampliando o papel dos farmacêuticos

O artigo nº. 2 da resolução reforça a autonomia técnica do farmacêutico, ressaltando sua capacidade de tomar decisões éticas e morais no exercício de suas funções. Os profissionais devem aderir aos procedimentos de segurança determinados pelo Conselho Regional de Farmácia, assegurando o bem-estar tanto do profissional, quanto do paciente durante a administração dos injetáveis.

📌 O paciente, obrigatoriamente, deverá apresentar a prescrição para a administração de um medicamento injetável emitida por profissional habilitado para a avaliação do farmacêutico.

📌 A aplicação de injetáveis poderá ser ministrada pelo farmacêutico ou por profissional habilitado com autorização expressa do farmacêutico responsável técnico pela farmácia ou drogaria, preenchidas as exigências legais.

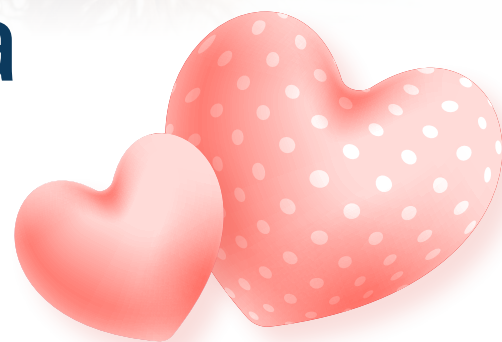
📌 Nessa situação, a presença e/ou supervisão do profissional farmacêutico é condição e requisito essencial para aplicação de medicamentos injetáveis aos pacientes, considerando a necessidade de avaliação prévia do receituário e supervisão do procedimento.

📌 Os medicamentos de múltiplas doses devem ser entregues ao usuário em caso de sobra, sendo proibido o armazenamento na farmácia de medicamentos cuja embalagem primária tenha sido violada.



Impulsione as vendas de HBs no **Dia das Mães** na farmácia

Veja dicas de como organizar a loja para aumentar o ticket médio e melhorar o faturamento mensal



O Dia das Mães em 2024 será comemorado no dia 12 de maio. O volume de vendas costuma ser grande, perdendo apenas para o Natal. Uma das formas de presentear as mães é com produtos de Higiene e Beleza (HB).

Segundo a Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos (Abihpec), o Brasil é o 2º maior mercado no ranking global de países que mais lançam produtos de Higiene e Beleza (HB), anualmente, atrás apenas dos Estados Unidos.

Dicas para aumentar as vendas

O Dia das Mães é um momento em que os consumidores buscam expressar seu carinho e gratidão por meio de presentes especiais. Nas farmácias, essa data é particularmente relevante devido à crescente demanda por cosméticos, produtos para cuidados com a pele e cabelos, entre outros itens que remetem ao cuidado e bem-estar das mães.

Muitas ações podem ser feitas dentro da farmácia para estimular o consumidor a efetuar as compras, como cross merchandising, kits e cestas, além de uma boa comunicação, que podem fazer o ticket médio aumentar.



CROSS MERCHANDISING ESTRATÉGICO

Uma das sugestões é organizar sua loja de forma estratégica, agrupando produtos de Higiene e Beleza (HB) próximos a itens relacionados ao Dia das Mães, como itens de conveniência próximo ao checkout. Isso facilitará a visualização dos clientes e incentivará compras complementares.



iStock.com/zoranm



O Brasil é o 2º maior mercado no ranking global de países que mais lançam produtos de Higiene Pessoal, Perfumaria e Cosméticos, anualmente, atrás apenas dos Estados Unidos



CRIAÇÃO DE KITS E CESTAS ESPECIAIS

Montar kits e cestas temáticas para a data, incluindo produtos, como cremes faciais, produtos para o cuidado dos cabelos, entre outros, também podem ajudar a aumentar o faturamento.

Ofereça opções pré-prontas e também a possibilidade de personalização, permitindo que os clientes escolham os produtos que desejam incluir.



COMUNICAÇÃO EFICIENTE

Invista em uma comunicação visual atraente e direcionada para o Dia das Mães, destacando os produtos de Higiene e Beleza (HBs) em promoção ou em destaque para a ocasião. Utilize displays, banners e materiais promocionais para chamar a atenção dos clientes.



ATENDIMENTO PERSONALIZADO

Treine sua equipe para oferecer um atendimento personalizado e consultivo aos consumidores que buscam presentes. Esteja preparado para ofertar sugestões de produtos de acordo com o perfil da mãe, suas preferências e necessidades específicas.

Implementando essas dicas de forma integrada, sua farmácia estará mais preparada para aumentar as vendas de produtos de Higiene e Beleza (HBs) durante o período do Dia das Mães, proporcionando uma experiência de compra satisfatória para seus clientes e impulsionando o sucesso do seu negócio.

Fontes: www.abihpec.org.br/comunicado/73-dos-consumidores-estao-dispostos-a-pagar-mais-por-produtos-personalizados-de-hppc | www.abihpec.org.br/comunicado/como-inovacao-e-tecnologia-estao-moldando-o-setor-de-higiene-pessoal-perfumaria-e-cosmeticos | www.blog.datasales.io/dia-das-maes-na-farmacia

TEM NA PANPHARMA!

Tenha sempre os melhores produtos da categoria em sua farmácia!



CETAPHIL GEL 453G+LOC LIMP 120ML
Cód. 721370



SERUM GARNIER UNIFORM & MATTE VITAMINA C 15ML
Cód. 719180



DESODORANTE MINANCORA ALIVIO PARA PES 80G
Cód. 702606



CREME NIVEA CELLULAR SERUM FACIAL LUMINOUS 630 30ML
Cód. 717812



CICATRICURE GOLD LIFT SERUM 30ML
Cód. 718669



GEL 3 EM1 ANTIACNE GARNIER 120G
Cód. 721024



AGUA MICELAR GARNIER ANTIOLEOSIDADE 400ML
Cód. 716400



**Venda mais e sem taxas
através do**



Uma plataforma sem mensalidades e taxas fixas,
para expandir suas vendas e ampliar seu alcance.

Com apenas uma pequena comissão sobre
vendas, você lucra e disponibiliza seu estoque
em poucos cliques.



Credencie sua loja hoje mesmo

Escaneie o QRCode ou saiba mais através do site:
<https://seller-onboarding.farmaciasapp.com.br/>

Confira as novidades e mantenha sua loja atualizada!

Faça o seu pedido com a Panpharma e tenha os lançamentos do mercado em seu PDV!



SH ELSEVE GLYCOLIC GLOSS 200ML
Cód. 721986

CD ELSEVE GLYCOLIC GLOSS 200ML
Cód. 721989

CR ELSEVE GLYCOLIC GLOSS 300G
Cód. 722000

A tecnologia de Elseve Glycolic Gloss de L'Oréal Paris garante brilho ultra gloss, durando até 6 lavagens e isso acontece pois sua fórmula com pH Ácido é rica em Ácido Glicólico, que atua no cabelo combatendo a porosidade e selando as cutículas dos fios, sendo indicado para todos os tipos de cabelos.

NUTRIOL CICAMED 40G
Cód. 721958

NUTRIOL CICAMED 20G
Cód. 721978

Nutriol Cicamed é um creme multirreparador dermatológico que hidrata, repara e acalma a pele sensível, irritada e/ou ressecada. Sua fórmula combina ativos poderosos que preservam a barreira de proteção da pele, auxiliando no processo de cicatrização, com a associação de Magnésio + Zinco



PROTEÇÃO COMPLETA+



**CR DENT
SENSOD PR COM
ANTTAR 90G**
Cód. 722006

Fórmula com tecnologia avançada que promove o alívio da sensibilidade e a remoção de placas e tártaro**

**com uso diário de 2x ao dia.



**CORISTINAD CONGEST
12+15MG 12CPR**

Cód. 405401

**CORISTINAD CONGES
12+15MG 30x4CPR**

Cód. 405394



Coristina® d congest é um descongestionante para gripes, resfriados, rinites e sinusites.

AO PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

CORISTINA® D CONGEST (maleato de bronfeniramina + cloridrato de fenilefrina) Indicações: Coristina® d congest é um medicamento indicado para adultos, cuja formulação é composta por um descongestionante (desentupimento) nasal de efeito rápido e um antialérgico, que controlam e reduzem os sintomas relacionados à gripe, ao resfriado, à rinite e à sinusite (doença que afeta as cavidades existentes ao redor do nariz) (alérgicas ou não), além de diminuir o excesso de secreção (coriza). Contraindicação: Coristina® d congest é contraindicado em pacientes que apresentem alergia a quaisquer dos componentes de sua fórmula. Coristina® d congest é contraindicado em pacientes cardíacos (com problemas no coração), com pressão alta grave, coronariopatias severas (distúrbios circulatórios graves do músculo do coração), arritmias cardíacas (mudança dos batimentos cardíacos), glaucoma (aumento da pressão dentro do olho), hipertireoidismo (aumento do funcionamento da glândula tireoide) e/ou com outros distúrbios circulatórios. Também é contraindicado para pessoas com aumento anormal da próstata. MS: 1.7817.0950

VAREJO FARMACÊUTICO

REVISTA PANPHARMA • ABRIL | MAIO 2024

A woman with long brown hair and bangs is sneezing into a white tissue. She is wearing a black leather jacket over a blue and white striped scarf. She is looking down at the tissue. A man in a white lab coat is standing in front of her, looking at her. The background is a brightly lit room with shelves and other people in the distance.



Stock.com/diego cervo

A temporada de inverno coincide com o período de doenças e alergias respiratórias. Entre elas, podemos citar resfriado, gripe, pneumonia e sinusite. Por conta disso, é essencial que a farmácia esteja com o estoque preparado com medicamentos isentos de prescrição (MIPs) que tratem especificamente as doenças citadas. A lista pode conter analgésicos, antigripais, descongestionantes e medicamentos para tosse.

A Hypera Pharma, recomenda que os gestores apostem também em hidratantes corporais e faciais. Outra sugestão é criar cestas envolvendo os hidratantes com outros itens de rotina como: pastas de dente, shampoos e cremes. Se for possível, ofereça promoções e descontos para os consumidores fiéis.

“É importante ter disponíveis as marcas líderes e os mais vendidos do mercado, além de estar atento às características da região. Além disso, as linhas prescritas pelo médico também devem estar disponíveis, pois o consumidor busca muitas vezes resolver uma receita médica em uma única visita, ainda mais se for uma receita controlada”, comunicou a Hypera Pharma por meio de nota.

Não pode faltar na sua loja:

ANALGÉSICOS

ANTIGRIPAIS

DESCONGESTIONANTES

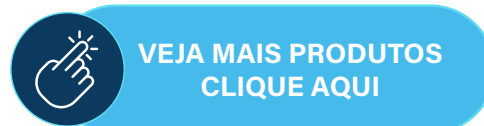
MEDICAMENTOS PARA TOSSE

VITAMINAS E SUPLEMENTOS

HIDRATANTES CORPORAIS E FACIAIS

TEM NA PANPHARMA!

Tenha em sua farmácia o mix completo para a estação!



A empresa farmacêutica ainda destacou que as categorias devem ter múltipla exposição, privilegiando os pontos mais quentes como os corredores centrais, pontas de gôndola e balcões.

“Treine o time da loja para ajudar o consumidor sobre a necessidade de hidratação neste período. Coloque alguns itens fora dos seus pontos de exposição natural, pois isso ajudará o consumidor a se lembrar de uma compra que não estava planejada”, informou a Hypera Pharma.

No inverno, as vitaminas e suplementos também passam a ser recomendadas pelos médicos para reforçar os cuidados com a saúde. Alguns exemplos são: vitaminas A, C, D, E, B12 e Zinco. Neste sentido, a farmácia pode preparar a equipe e a comunicação da loja para reforçar a importância do cuidado preventivo. Isso demonstra o comprometimento do PDV com o bem-estar dos clientes.



**Suas compras na Panpharma
podem virar pontos para você
TROCAR POR PRÊMIOS!**



**ASSISTA O VÍDEO
PARA CONHECER
MAIS SOBRE
O PROGRAMA**



ACUMULE

pontos com as compras



COMPRE

produtos para sua loja



ATINJA

a meta mensal de compras



TROQUE

seus pontos por prêmios!

**COM O PDV FARMA, VOCÊ TEM ACESSO
A BENEFÍCIOS EXCLUSIVOS.**

PARA PARTICIPAR, É SIMPLES!

Basta se cadastrar e suas compras se tornam pontos
que podem ser trocados por produtos e serviços.

Outro destaque do programa é a capacitação gratuita por meio de
cursos exclusivos, que são ministrados de forma totalmente online!



COM O PDV FARMA, VOCÊ TAMBÉM TEM ACESSO AO CLUBE DE OFERTAS!

São milhares de opções para você trocar os seus pontos:
descontos em lojas parceiras, eletrodomésticos, eletroportáteis,
vale-compras, pagamento de contas e muito mais.



ELETRDOMÉSTICOS



ELETROPORTÁTEIS



LOJAS PARCEIRAS



VALE COMPRAS



PAGAMENTO
DE CONTAS

PDV Farma é um programa que oferece uma série de
recompensas e benefícios para você e sua farmácia!

APROVEITE!

WWW.PDVFARMA.COM.BR

**CADASTRE-SE* AGORA MESMO PELO
SITE OU APLICATIVO E COMECE
A APROVEITAR AS VANTAGENS!**



*Consulte o regulamento para saber quem pode participar!

Pedido Eletrônico ePan

Agilidade no dia a dia das farmácias!



**Ferramenta da Panpharma
traz mais autonomia
e facilidade para os
gestores de farmácia na
reposição do estoque**

Um dos principais desafios para os gestores de farmácia é fazer o gerenciamento do estoque. Além de manter o inventário sempre atualizado, verificar prazos de validade e quais itens terão a necessidade de reposição, o responsável pela loja precisa ficar atento à logística de entrega e pesquisar os melhores preços.



Para isso, a Panpharma apresenta um aliado do proprietário de farmácia neste processo. O ePan é a ferramenta online que permite que você fique por dentro dos melhores descontos e ofertas e faça pedidos com muito mais agilidade e autonomia.

Com o ePan, o gestor tem acesso ao estoque, descontos e condições especiais e fica por dentro dos produtos que estavam em falta e voltaram ao estoque.

Os banners na tela inicial também indicam os produtos que são destaque no momento para você ficar atualizado.

Faça agora mesmo o download da versão para computador em nosso site:



www.panpharma.com.br

Com o ePan, o gestor tem:



Acesso completo
ao estoque



Melhores descontos
e ofertas



Envio de faltas
entre as marcas



E conte também com o aplicativo **ePan Mobile** disponível para **Android** e **IOS**, garantindo o acesso aos pedidos na palma da sua mão.

Baixe já pelo
QR Code:



O suporte do ePan ocorre através do número 0800 702 1700 ou pelo WhatsApp (11) 2185-3474, de segunda à sexta-feira, das 8h às 22h.



Sua farmácia em **destaque** na internet

Você sabia que 9 em cada 10 brasileiros pesquisam online antes de comprar?

Para ter um site que apareça nos primeiros resultados de pesquisa, **conte com a MyPharma.**

Opere seu próprio e-commerce e tenha sua marca em evidência através de uma plataforma completa.



Clique e acesse
nosso site



Conheça nosso
canal no YouTube

 **myPharma**