EDIÇÃO Nº 95 • JUNHO | JULHO 2024

panpharma

Revista da Panpharma direcionada ao farmacêutico

LA ROCHE-POSAY
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE



CICAPLAST

HIDRATA, REPARA E ACALMA A PELE

CORPO ROSTO LÁBIOS

MADECASSOSIDE
COBRE
ZINCO
MANGANÊS
PANTENOL 5%
MANTEIGA DE KARITÉ
GLICERINA

7908615058504 7908615000169

Nº1 MARCA DERMATOLÓGICA MAIS RECOMENDADA NO MUNDO*

*A marca mais mencionada entre as 3 top marcas mais recomendadas por dermatologistas. Fonte: Pesquisa realizada no mercado dermocosmético pela IQVIA e outros parceiros (IPSOS, TNS) entre setembro de 2017 e agosto de 2017, entre dermatologistas de 59 países, que representam mais de 80% do mercado. **Estudo clínico – Autoavaliação 51 indivíduos



3 ceramidas essenciais para restaurar a barreira da pele

CeraVe
DEVELOPED WITH DERMATOLOGISTS

#1 HIDRATAÇÃO MAIS RECOMENDADA POR DERMATOLOGISTAS



De acordo com a base de dados de prescrição fornecida pela Close-Up em 12-2022, considerando apenas prescrição de Dermatologistas, sem medicamentos e mercados montados pela L'Oréal, é possível afirmar que CeraVe é a marca mais prescrita por dermatologistas no mercado de Hidratante Corpo Total, considerando o MAT de Dezembro de 2022 (nov/21 à dez/22).

7899706186698 7899706159272 7908615086309 7908615086392 7899706159197

PAINEL

Dermocosméticos: um mercado em franca expansão, destaque nas redes sociais e dicas preciosas de marketing

PONTO DE VISTA

Combate a Dengue: o papel da farmácia como agente de informação e cuidado, lado a lado com a população



4 **PAINEL**

Dermocosméticos, um poderoso aliado

Sua farmácia oferecendo beleza, saúde e tecnologia reunidas em produtos modernos e de eficácia comprovada

10 **ACONTECE**

Aparelhos que auxiliam na saúde, sem sair de casa

Medidores domésticos que facilitam e cuidam da saúde da família, em qualquer idade, em destaque no seu PDV

16 **PONTO DE VISTA**

Dengue no inverno, o combate continua

A importância do combate e prevenção do mosquito, informação e atendimento individualizado na farmácia

22 **SERVIÇOS**

Vitrine de Lançamentos

Os principais lançamentos do mercado em pré-venda, com condições especiais. Antecipe-se!

Pesquisa, tecnologia e indústria aliadas se transformando em saúde e sucesso, na sua farmácia

Neste momento de grandes desafios, a indústria tem encontrado novos caminhos trabalhando lado a lado com grandes centros de pesquisa e tecnologia. As inovações, voltadas à saúde e bem-estar, apresentam novas soluções e procedimentos que auxiliam não só em tratamentos mais eficazes como em ações de prevenção, palavra que assume posição de destaque no mundo moderno.

Com eficácia comprovada em produtos que unem cosméticos e princípios ativos, os Dermocosméticos chegam para ficar. Assunto garantido nas redes sociais, a grande procura impulsiona o mercado e possibilita menores preços no PDV, garantindo a farmácia como ponto principal de vendas. Fique atento!

Ressaltando a importância da prevenção, o papel da farmácia no apoio ao combate e cuidados com a Dengue. Informação sobre sintomas e combate ao mosquito, variedade na cesta de produtos ofertados e equipes treinadas para um atendimento individual e humanizado são fundamentais nessa luta. Sua farmácia está preparada?

Aparelhos portáteis que auxiliam no dia a dia de todos, da infância até a terceira idade, cada vez mais eficientes e de fácil manuseio. Descubra como colocá-los em destaque no seu PDV e aumente suas vendas.

Conheça as novidades da nossa sempre atualizada Vitrine de Lançamentos e garanta na sua loja os principais produtos com condições exclusivas

Nos vemos na próxima edição!

Boa leitura e bons negócios!

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:



EDIÇÃO Nº 95
JUNHO | JULHO 2024

MARKETING
Nathalia Satt | Rosimeire Oliveira

PROJETO GRÁFICO
Thatto Comunicação

JORNALISTA RESPONSÁVEL
Rosangela Perez (MTb 32.963/SP)

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

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

DERMOCOSMÉTICOS

Um poderoso aliado nas quatro estações



iStock.com/paulaphoto

CLIQUE E CONFIRA



Um mercado em franca expansão no Brasil, com produtos que unem pesquisa e tecnologia de ponta. Sua farmácia de mãos dadas com a inovação

Entre os consumidores, a busca pela pele suave e aveludada e por cabelos fortes e saudáveis se torna ainda mais intensa no inverno. A queda nas temperaturas e a baixa umidade do ar tendem a desidratar e ressecar, tornando esta missão um pouco mais delicada e abrindo espaço para que problemas como dermatites, psoríase, ressecamento do couro cabeludo e outras reações surjam ou se intensifiquem.

Os dermocosméticos, uma soma bem sucedida de cosméticos e princípios ativos, chegam para auxiliar essa busca com resultados muito positivos, **unindo indústrias, dermatologistas e inovação tecnológica.**

Um amplo leque de produtos se abre e revela novidades em rotinas de skincare facial e corporal, tratamentos capilares para problemas crônicos ou eventuais e produtos específicos para cada caso, sempre com uso sob orientação de um médico dermatologista, o que garante tratamento individualizado e melhores resultados.

O mercado de dermocosméticos no Brasil

No Brasil, assim como no mundo, o mercado de dermocosméticos apresentou crescimento significativo nos últimos 5 anos e revelou, neste período, que a maior fatia de venda do produto acontece em farmácias. Pesquisas recentes demonstram o aumento no uso e na procura desses produtos por um cliente cada vez mais bem informado, composto de mulheres e homens preocupados com saúde, beleza e bem-estar.

"De acordo com os dados da IQVIA, o mercado de dermocosméticos no Brasil cresceu 9% no período acumulado dos últimos 12 meses. Esse avanço se deu, principalmente, pela conscientização dos consumidores sobre a importância dos cuidados com a pele, e também pode ser atribuído ao maior acesso às informações por meio das redes sociais. Como resultado, a demanda por soluções testadas cientificamente e comprovadas pelos dermatologistas para todos os tipos de pele têm impulsionado significativamente a expansão desse mercado. Esse cenário reflete não apenas um interesse crescente por produtos de alta qualidade, mas também um maior desejo de investimento por parte dos consumidores.", nos diz Júlio César Silva, diretor Brasil de Skincare Dermatológico e Dermatologia Terapêutica da Galderma.

Outra informação relevante sobre este consumidor é que, de acordo com pesquisas desenvolvidas pela IQVIA, 56% dos entrevistados compram dermocosméticos pela sua eficácia comprovada por estudos clínicos, e outros 40% afirmam que já compraram um produto após a recomendação de um influenciador nas redes sociais, destacando assim a importância do universo on-line nesse mercado.



De acordo com os dados da IQVIA, o mercado de dermocosméticos no Brasil cresceu 9% no período acumulado dos últimos 12 meses

Cesta de dermocosméticos, variedade em seu PDV

Soluções eficazes para os desafios do inverno, ao alcance das mãos

O desenvolvimento dos produtos, sempre apoiados em pesquisas científicas e estudos que comprovem a eficácia dos

mesmos, exigem altos custos, que acabam impactando no custo final, aquele que chega até o consumidor. Com o aumento da demanda e o crescimento nas vendas, novos produtos chegam ao mercado com preços mais acessíveis, aumentando de forma significativa as possibilidades de compra, e motivando as farmácias a ampliarem sua cesta de produtos.

Sobre as expectativas de futuro, Júlio César ressalta que: "Nossas expectativas com todo o nosso portfólio de dermocosméticos são muito promissoras. Estamos comprometidos em continuar expandindo nossas linhas de produtos para atender às crescentes demandas dos consumidores por soluções eficazes e de alta qualidade para os cuidados com a pele. Estamos otimistas e continuaremos a investir em pesquisa, inovação e sustentabilidade."



iStock.com/CentralITAlliance

Pele e cabelos, grandes novidades!

A pele sempre teve lugar de destaque quando se fala em cuidado e proteção. A rotina de Skincare, conjunto de ações que visam basicamente limpar, hidratar e proteger o rosto, conquista cada vez mais adeptos de ambos os sexos devido aos ótimos resultados facilmente percebidos no dia a dia. Problemas crônicos como dermatites e psoríase também encontram produtos específicos para cada caso, com ativos como a Niacinamida, Coenzima Q10 e Ácido Hialurônico.

Para os cabelos, destaque para produtos voltados ao combate à queda, tanto femininos como masculinos. A queda capilar atinge, por múltiplas causas, aproximadamente 70% dos homens e 40% das mulheres, principalmente após os 40 anos. De acordo com a SBD (Sociedade Brasileira de Dermatologia), houve um crescimento nos casos na ordem de 10% entre as mulheres nos últimos anos, e jovens entre 20 e 25 anos já compõem 25% dos brasileiros que sofrem com queda capilar. O aumento de problemas como o ressecamento intenso do couro cabeludo, condição que exige atento controle, impulsionou as pesquisas nos últimos anos e aumentou o leque de opções, não só em termos de variedade, mas também com custos menores. Destaque para xampus e cremes de tratamento com ativos como D-Pantenol, Creatina e vitaminas do complexo B.

Para os cabelos, destaque para produtos voltados ao combate à queda, tanto femininos como masculinos



iStock.com/Mr. Ilkin



Dermocosméticos e alguns de seus ativos

Dermocosméticos no PDV

Na loja, a exposição dos produtos é fundamental para uma boa experiência de compra. Produtos posicionados com critério e com variedade de opções e marcas facilitam e impulsionam as vendas.

Para a consultora especialista em varejo Silvia OSSO, "Os dermocosméticos nas grandes e médias redes, com produtos dos fabricantes tradicionais, estão arrumados em espaços a eles destinados, geralmente separados por marca e por tipo de indicação de uso. Nas farmácias que não trabalham com as linhas inteiras estão separadas por indicação e não por marca, da seguinte forma: Produtos para a pele do rosto: para limpar, tonificar, hidratar, tratar, cuidar dos demais aspectos como acne, rejuvenescimento e outros. Produtos corporais: ficam junto com os cremes e loções para o corpo. Embora a tendência de tratamentos de beleza DIY (Do It Yourself) esteja em seu auge, o consumidor mais inteligente e informado sabe que os maiores resultados são obtidos com a recomendação e suporte dos profissionais especializados e não advindos de canais de beleza. Ter esses produtos na farmácia, com profissionais capacitados para atender, significa agregar valor tanto ao produto quanto à clientela."

Nas ações de marketing, um dos caminhos sugeridos por Silvia propõe que: "A demonstração de produtos é uma das ações de marketing que mais dão resultado. É utilizada para atrair a atenção dos clientes e oferecer uma oportunidade de experimentar o produto, e geralmente agradam bastante o público feminino. Promover a aplicação ou brindes com o produto são ótimas ações de marketing para fazer na farmácia".

TEM NA PANPHARMA!

CLIQUE E CONFIRA





AVENE VITAMIN ACTIV SERUM ILUMINADOR ANT 30ML
Cód. 722052

Consulte o estoque disponível nos CDs

VEJA MAIS PRODUTOS CLIQUE AQUI

CLIQUE E CONFIRA



AMEND

BLINDAGEM
ESSENCIAL

FLUÍDO ANTIUMIDADE
anti-humidity fluid

Bloqueia a umidade
Reduz o tempo de secagem
Efeito antifrizz de longa duração
Proteção térmica
blocks humidity, reduces drying time,
long-lasting anti-frizz effect,
thermal protection

Com Multi Block Silicone*

Sem enxágue | Leave-in

180ml/6.08fl.oz

722158

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



iStock.com/didecs

APARELHOS
que auxiliam na saúde, sem sair de casa

Mais liberdade e conforto no monitoramento diário, prevenção e cuidado

Acompanhar diariamente as oscilações dos índices em muitos casos de doenças crônicas é uma prática de fundamental importância, com foco em minimizar possíveis complicações. Poder fazer isso com aparelhos confiáveis, portáteis e com custo acessível é um divisor de águas na qualidade de vida de muitas pessoas.

Presente na vida doméstica a mais tempo, o termômetro, ou medidor de temperatura corporal, fez e faz parte da vida de todos, da infância à terceira idade. Com a evolução da tecnologia, hipertensos, diabéticos, alérgicos, e pessoas que apresentam muitas outras patologias ganharam em qualidade de vida e comodidade, com novas possibilidades em aparelhos de prevenção e controle.

A partir da demanda dos pacientes, o aumento substancial de lançamentos de novos produtos pela indústria brasileira resulta em preços mais acessíveis, e a tecnologia digital torna os aparelhos mais amistosos, com fácil uso e leitura dos dados de clara

compreensão. Observar as devidas certificações de qualidade é fundamental, principalmente ANVISA (Agência Nacional de Vigilância Sanitária) e INMETRO (Instituto Nacional de Metrologia, Normalização e Qualidade Industrial).

As farmácias, que hoje ultrapassam 90,9 mil unidades em número de lojas no Brasil (dados divulgados por Close-Up Internacional), são de extrema importância, popularizando e estimulando o uso dos aparelhos e divulgando suas aplicações. Para esse grupo de itens, em especial, a forma de exposição na farmácia é fundamental para que os variados tipos de aparelhos medidores sejam conhecidos, acessíveis e desejados.



Principais aparelhos e suas funções



iStock.com/FatCamera

A farmácia e seu papel fundamental no mercado

A farmácia, com seus pontos físicos e virtuais de atendimento, se revela como o principal elo entre o consumidor e as indústrias, apresentando novos produtos com tecnologia de ponta e tornando possível seu uso nos quatro cantos do país. Conversamos com Fernando Marinheiro, diretor da área Comercial e de Marketing da MedLevensohn, sobre esse mercado e a nova visão de Farmácia que ele exige.

Para esse grupo de itens, em especial, a forma de exposição na farmácia é fundamental para que os variados tipos de aparelhos medidores sejam conhecidos, acessíveis e desejados

Os aparelhos para monitoramento doméstico assumiram um papel muito importante no controle de doenças crônicas. Como você avalia o crescimento desse mercado no Brasil nos últimos 5 anos? Qual perspectiva futura?

O consumidor brasileiro está mudando o comportamento. Estamos caminhando para uma população que começa a entender a importância da prevenção como a melhor forma de tratar a saúde. Os monitores, sejam eles para Glicemia ou para Colesterol, conseguem cumprir um importante papel neste movimento, garantindo em tempo real as condições de saúde das pessoas, sugerindo a necessidade ou não de uma nova consulta para ajustes de medicação. Entendo que estamos somente no começo. Por exemplo, com a RDC 786 de Agosto de 2023*, avançamos mais neste sentido, com a liberação de testes rápidos nas farmácias e consultórios, na triagem para possíveis diagnósticos precoces, com certeza é mais um grande passo e hoje temos empresas preparadas para esta demanda. A MedLevensohn tem 26 tipos de testes rápidos para atender estas demandas.

Na sua opinião, qual papel da farmácia como local de venda, informação e divulgação?

A Farmácia tem um papel fundamental neste processo. Hoje, em um país enorme como o Brasil, a capilaridade que as farmácias têm fazem delas a melhor forma de atender o maior número de pessoas possíveis e nos mais diversos locais, inclusive onde nem médicos estão disponíveis. O maior desafio realmente é fazermos as pessoas saberem que agora as farmácias também oferecem este serviço. A divulgação precisa e pode ser feita pelas indústrias, farmácias e, inclusive, pelo Governo que podem economizar muito com os diagnósticos precoces de patologias que, se diagnosticadas tardiamente, podem trazer um desfecho muito desfavorável com relação a internações e utilização de medicamentos. O melhor comunicador é o próprio balconista, abordando os pacientes que fazem uso de medicamentos crônicos, sugerindo um maior controle para garantir o melhor tratamento ou prevenção.





O melhor comunicador é o próprio balconista, abordando os pacientes que fazem uso de medicamentos crônicos, sugerindo um maior controle para garantir o melhor tratamento ou prevenção

Quais os principais produtos complementares da cesta? Como a compra periódica dos mesmos pode levar a fidelização do cliente?

Como mencionei, os testes rápidos para medir perfil Lipídico, Colesterol, Hemoglobina Glicada, são de suma relevância, assim como os Testes para epidemias como Dengue e Covid. Se tratando de sazonalidade, ainda temos testes como identificação de Influenza que também são muito utilizados, sem contar os testes para identificar H.Pylori, PSA e até nível de Vitamina D que também fazem parte da cesta. Esta é uma oportunidade única para as farmácias, por meio destes testes / assistência farmacêutica é possível aplicar um CRM, trazendo o paciente para dentro da farmácia, fidelizando o mesmo por meio de uma prestação de serviço diferente que vai muito além de somente entregar preço baixo, fazendo a farmácia realmente ser um hub de saúde, com foco no consumidor, visando o bem estar e uma relação sustentável e duradoura e, a propósito, deixando uma margem de contribuição justa. O investimento financeiro é pequeno perto de tantos benefícios. O maior investimento é o de mudança de paradigma, da farmácia precisar ir além de somente comprar e vender medicamentos. Fernando Marinheiro / MedLevensohn.

*Resolução de Diretoria Colegiada da ANVISA que, entre outras determinações, autoriza farmácias a realizarem exames e define os requisitos técnicos para a função.



Pesquisa e tecnologia em Glicosímetro que dispensa as incômodas picadas nos dedos

Coloque seu produto em evidência!

A exposição dos produtos de forma clara e organizada facilita e estimula a experiência de compra do cliente na loja. Ações de marketing, bem planejadas e executadas, também podem fazer a diferença. Silvia OSSO, consultora especialista em varejo, destaca 3 ações de marketing que podem ampliar seu alcance e abrir novas possibilidades.

1 Coloque alguns displays ou cartazetes com a propaganda dos produtos em locais estratégicos na farmácia. Utilize espaços com bastante visibilidade para que o consumidor os veja. Nos equipamentos coloque informações de especificações e preços bem visíveis. Se estiver oferecendo descontos, invista em boa sinalização visual.

2 A internet oferece muitas possibilidades de bons resultados para a farmácia. Atualmente ter um site é fundamental para qualquer negócio, e com uma farmácia não é diferente. Lembre-se de criar um site com layout agradável e visual de acordo com a marca da farmácia. É importante que o site seja responsivo, ou seja, adaptado para ter uma boa visualização em qualquer dispositivo, seja celular, computador ou tablet.

3 As redes sociais são uma plataforma bastante democrática, mas lembre-se que as campanhas de divulgação precisam ter um bom planejamento, que inclua metas e períodos definidos. Além dos anúncios, você pode publicar posts com fotos e conteúdos relacionados aos produtos e à farmácia. Não se esqueça que o foco da equipe e da gestão da loja é fazer a farmácia ter uma boa imagem e ter um bom desempenho junto ao consumidor. Em ações de publicidade, seja mídia digital ou impressa, use suporte de profissionais especializados para ter material de qualidade.

Sílvia Osso é palestrante, mentora e consultora de empresas, especialista em desenvolvimento de pessoas e varejo. Autora de livros à venda na Contento. Siga a em: https://www.linkedin.com/in/silviaosso

TEM NA PANPHARMA!

Tenha sempre os melhores produtos da categoria em sua farmácia!

LANCETA SEG ML04 21G 1.8MM C/100
Cód. 721556





MONITOR GLIC ON CALL PLUS II BR
Cód. 721483



INALADOR COMP NEB AIR MULT HC068
Cód. 721258

MONITOR PRESSÃO ML01 MEDLEV
Cód. 721554



NEBULIZADOR MEDLEVENSOHN ML01
Cód. 721568



KIT ACCU-CHEK GUIDE ME MONITOR C/10 TIRAS
Cód. 718118



Já disponíveis nos CDs RS, SP, MT, MG, SC, PR, BA, SE e RJ os produtos Medlevensohn. Consulte disponibilidade em estoque.



Venda mais através do

Farmácias app

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/



iStock.com/galitskaya

Dengue no inverno, o combate continua



A farmácia e seu papel fundamental junto à comunidade orientando na prevenção e tratamento

A chegada da época mais fria e de ar mais seco do ano causa, naturalmente, uma diminuição no número de insetos. Isso nos dá uma falsa impressão de que os cuidados no combate às doenças transmitidas por mosquitos podem relaxar, mas isso é um grande engano.

No caso do mosquito Aedes Aegypti, transmissor da Dengue, Chikungunya e Zica, o engano é ainda maior, pois "seus ovos resistem a longos períodos de dessecação, que podem durar até um ano. Para a larva eclodir, basta que o ovo entre novamente em contato com a água, e isto permite que os ovos sobrevivam por muito tempo em ambientes secos, até o próximo período chuvoso e quente", explica a pesquisadora Denise Valle, chefe do Laboratório de Fisiologia e Controle de Artrópodes Vetores do Instituto Oswaldo Cruz. Sendo assim, o combate durante a época mais fria e seca do ano pode garantir uma diminuição muito significativa de casos durante o verão, época mais crítica de contaminação, tanto nos grandes centros como no interior e litoral.

A atenção quanto ao aparecimento de focos do mosquito em residências é fundamental, com campanhas implementadas pelas Secretarias de Saúde dos Estados e Municípios. Transforme sua farmácia em um pólo de divulgação de informações e tratamento, ajudando a comunidade a tornar seu bairro e sua cidade mais saudável.

É essencial ficar atento aos sintomas

A dengue clássica, como é chamada na fase inicial, apresenta basicamente os seguintes sintomas: dores no corpo e atrás dos olhos, febre alta, náusea, vermelhidão na pele e fadiga. O exame para confirmação da doença e acompanhamento médico é sempre importante, desde a fase inicial. Na grande maioria dos quadros leves os sintomas têm duração de 7 a 10 dias.

A evolução da doença para casos mais graves acontece em uma parcela menor que 1% do total de casos, que em 2023, de acordo com levantamento da OMS (Organização Mundial de Saúde), foram cerca de 3 milhões no Brasil. Segundo o Painel de Arboviroses do Ministério da Saúde, no primeiro quadrimestre de 2024 esse número já superou a marca de 4 milhões.

As vacinas disponíveis e aprovadas pela Anvisa (Agência Nacional de Vigilância Sanitária), desenvolvidas a partir do vírus atenuado, estão disponíveis em clínicas e farmácias habilitadas, e podem ser aplicadas em pessoas com idade entre 4 e 60 anos. Informação, atenção plena a prevenção e cuidados rápidos em caso de sintomas são as melhores armas para a redução dos casos.

Seu PDV de prevenção e tratamento

A IMPORTÂNCIA DOS REPELENTES

Os repelentes de insetos, barreiras químicas contra o mosquito Aedes Aegypti, são muito efetivos desde que respeitadas algumas observações. De acordo com orientações da SBD (Sociedade Brasileira de Dermatologia) e da Anvisa, a presença de Icaridina ou DEET na composição melhora o desempenho do produto contra Dengue e, independente do repelente, o número de aplicações não deve superar 3 vezes ao dia.



"Sabemos que o melhor caminho para a prevenção, além de ações domésticas para evitar a reprodução do vírus, é o uso de repelentes, que apoiam o afastamento do mosquito. As opções para adultos e infantil, de longa ou curta duração e a versão com protetor solar atendem a um amplo leque de necessidades. Na farmácia,



Transforme sua farmácia em um pólo de divulgação de informações e tratamento, ajudando a comunidade a tornar seu bairro e sua cidade mais saudável

para que o time esteja preparado para atender esse tipo de demanda é importante que todos ajam em sincronia, como uma orquestra. Alinhamento de informações e capacitação dos times são elementos fundamentais", aponta a Europharma.

HIDRATAÇÃO É FUNDAMENTAL

O consumo de líquidos combinados com alimentação leve e repouso, são o principal caminho para evitar que a Dengue evolua para formas mais graves. A perda de líquidos pelo corpo, em decorrência da contaminação, deve ser combatida desde os primeiros sinais da doença.

Algumas bebidas específicas para reidratação oral estão disponíveis no mercado oferecendo fórmulas eficazes e balanceadas e são recomendadas pela OMS para tratar e aliviar os sintomas. De acordo com informações de Patrícia Ruffo, nutricionista e Gerente Científico da Divisão Nutricional da Abbott no Brasil/Pedialyte, "Diante da atual epidemia de dengue, a Abbott desenvolveu materiais informativos para ajudar a educar os consumidores sobre o aumento dos casos, reforçando a necessidade de hidratação adequada. Nosso produto foi desenvolvido para reposição das perdas acumuladas de água e eletrólitos causada pela desidratação por doença, exercício ou calor. Só água é ótimo, mas existem várias outras formas de obter os fluidos que você precisa, inclusive nos meses de inverno, como chás, água saborizada com frutas (limão, morango, laranja) e as bebidas contendo eletrólitos, especialmente se você precisa repor fluidos perdidos por meio do suor ou vômito/diarreia".





ATENÇÃO AOS FÁRMACOS

Pesquisas ainda não chegaram em um medicamento específico para o tratamento da Dengue, mas temos diversas opções para atenuar os sintomas. É importante ressaltar a necessidade de orientação médica, pois alguns tipos de medicamentos podem levar ao agravamento do quadro.

"Em casos de Dengue, é comum que as pessoas busquem por medicamentos que ajudem a reduzir os sintomas da doença. Analgésicos e antipiréticos, como o paracetamol, são frequentemente utilizados para aliviar as dores e febre associadas a doença. Observamos as redes farmacêuticas preparando seus balconistas e farmacêuticos para fornecer orientações precisas. Além disso, estão tornando os produtos de prevenção mais acessíveis, oferecendo descontos melhores. Manter uma variedade de produtos em estoque e visíveis, disponibilizar materiais educativos sobre o assunto e realizar campanhas de conscientização na comunidade elevam a qualidade no atendimento", nos diz a equipe Hypera Pharma/Coristina D Pro.

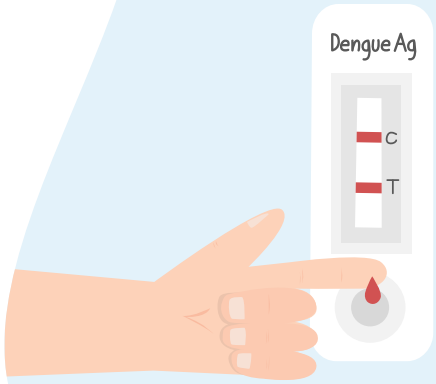
TESTE RÁPIDO E SUA IMPORTÂNCIA

O diagnóstico rápido e eficaz nos casos de Dengue impactam diretamente no tratamento e na evolução da doença, que pode, em alguns casos, atingir quadros graves. Como não existem autotestes, as farmácias são agentes facilitadores para o acesso da população a essa ferramenta essencial, agindo como um grande aliado da saúde pública. Segundo a Abramed, Associação Brasileira de Medicina Diagnóstica, a procura pelos testes atingiu números impressionantes, chegando a subir 500% em farmácias de algumas regiões no primeiro trimestre.

GRÁFICO DE SINTOMAS

Observamos as redes farmacêuticas preparando seus balconistas e farmacêuticos para fornecer orientações precisas. Além disso, estão tornando os produtos de prevenção mais acessíveis, oferecendo descontos melhores

Como não existem autotestes, as farmácias são agentes facilitadores para o acesso da população a essa ferramenta essencial, agindo como um grande aliado da saúde pública



Entre os três tipos de teste utilizados, dois podem ser feitos em farmácias.

PESQUISA DE ANTÍGENO NS1

Quando fazer:
Recomendação de até 5 dias após os primeiros sintomas.

Como é feito:
Teste de sangue coletado através de picada no dedo.

O que analisa:
Esse exame realiza a detecção simultânea dos anticorpos IgM e IgG anti-dengue, assim como o antígeno da dengue NS1 (proteína do vírus) dos quatro sorotipos por meio de amostra coletada.

SOROLOGIA

Quando fazer:
Recomendação a partir de 6 dias após os primeiros sintomas.

Como é feito:
Teste de sangue coletado através de picada no dedo.

O que analisa:
Esse exame realiza a detecção de anticorpos produzidos pelo sistema imunológico em resposta a infecção.

Assim como a prevenção, um diagnóstico preciso é fundamental para o controle epidemiológico e para que políticas públicas eficazes sejam implementadas.



DENGUE, A PREVENÇÃO COMEÇA EM CASA

TEM NA PANPHARMA!

Tenha sempre os melhores produtos da categoria em sua farmácia!



PEDIALYTE MAX UVA 500ML
Cód. 405482



PEDIALYTE MAX MORANGO 500ML
Cód. 405453



SOROX UVA 550ML
Cód. 720334



SOROX LIMAO 550ML
Cód. 720368



REPELENTE BABY JOHNSONS ANTIMOSQUITO 200ML
Cód. 709851



OAZ PSOLAR REPEL FPS30 2X1 120ML
Cód. 722223



NOVALGINA GOTAS VIDRO 10ML
Cód. 400957



NOVALGINA 1G C/10 COMPRIMIDOS
Cód. 400961

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

NOVALGINA® (DIPIRONA MONOIDRATADA). INDICAÇÃO: ANALGÉSICO E ANTITÉRMICO. M.S.: 1.8326.0351. NÃO USE ESTE MEDICAMENTO DURANTE A GRAVIDEZ E EM CRIANÇAS MENORES DE 3 MESES DE IDADE. EM CASO DE FEBRE OU ALERGIA, PROCURE SEU MÉDICO.

Consulte disponibilidade em estoque

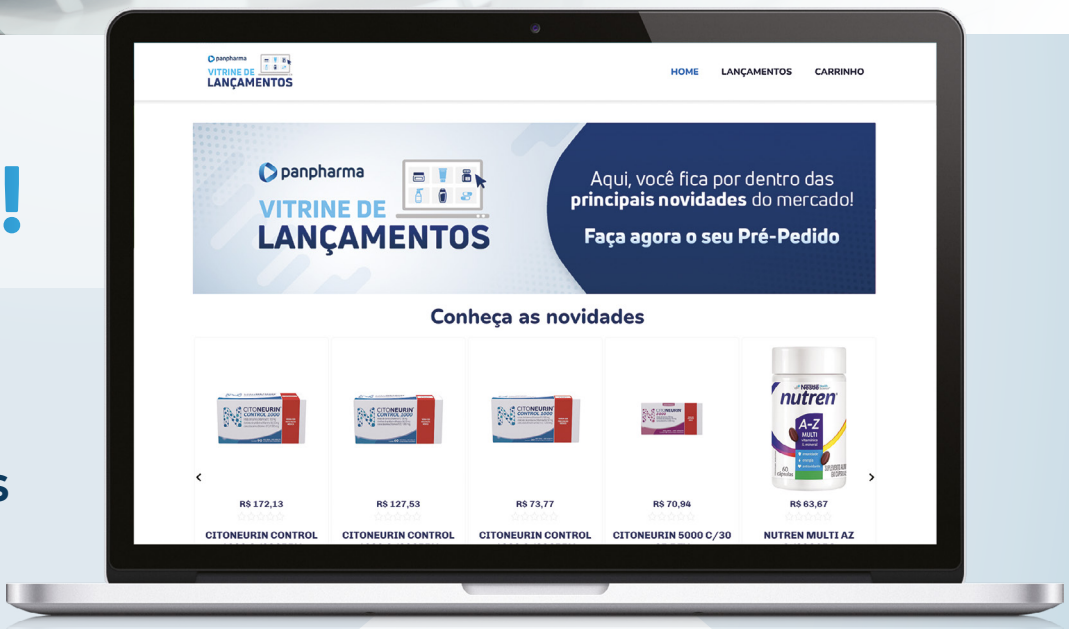


Foto: iStock.com/zamrznutitonovi

panpharma

VITRINE DE LANÇAMENTOS

SAIA na frente!



Grandes novidades das principais marcas do mercado, **para você!**

Para acessar, clique no banner inicial do seu Pedido eletrônico ou **CLIQUE AQUI** e conheça os lançamentos das mais importantes marcas do mercado com **grandes promoções e condições especiais de pagamento.**

FAÇA SEU PRÉ-PEDIDO, coloque sua farmácia em posição de destaque e surpreenda!

Novo Enzilac
Blister com 4 Comprimidos

SEM GLÚTEN · SEM AÇÚCAR · COMPRIMIDOS MASTIGÁVEIS · SABOR BAUNILHA

Uma versão que cabe no bolso do seu cliente.

Garanta já na sua loja!

Auxilia na digestão da lactose



AGORA ENZILAC COM 10.000 U.FCC

EnziLac
Mais que tolerar, aproveitar.

Enzilac®: Suplemento alimentar de lactase em comprimidos mastigáveis. **ESTE PRODUTO NÃO É UM MEDICAMENTO. NÃO EXCEDER A RECOMENDAÇÃO DIÁRIA DE CONSUMO INDICADA NA EMBALAGEM. MANTENHA FORA DO ALCANCE DE CRIANÇAS.** Este produto não deve ser consumido por gestantes, lactantes e crianças. A dose deve ser ajustada às necessidades individuais de suplementação de lactase (grau de dificuldade de digestão da lactase pelo indivíduo) e o consumo de alimentos contendo lactose (quantidade de derivados lácteos ingeridos a cada refeição). **NÃO CONTÉM GLÚTEN.** Não contém açúcares. Registro MS: 6.7239.0013. SAC 0800 025 0110 | sac@fqm.com.br

FQM

FLORATIL 250MG: O FLORATIL QUE AGE MAIS RÁPIDO.*

CONFIRA O VÍDEO

ITEM QUE NÃO PODE FALTAR NA SUA GÔNDOLA.

FLORATIL ESTÁ COM FOCO NA PRESCRIÇÃO MÉDICA E COMUNICAÇÃO, NA TV E REDES SOCIAIS.

TikTok · sbt · TLC · AXN · RECORD · h&h Discovery · Discovery



Floratil® (Saccharomyces boulardii CNCM I-745). Indicado na prevenção da diarreia causada por antibióticos e como adjuvante para o tratamento da diarreia produzida por Clostridium difficile, por antibioticoterapia ou quimioterapia e na restauração da flora intestinal fisiológica. **SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO. FLORATIL® É UM MEDICAMENTO. SEU USO PODE TRAZER RISCOS. PROCURE O MÉDICO E O FARMACÊUTICO. LEIA A BULA. M.S 1.0390.0216.** • Age mais rápido: *ALTCHEH, JAIME ET AL. RANDOMIZED, DIRECT COMPARISON STUDY OF SACCHAROMYCES BOULARDII CNCM I-745 VERSUS MULTI-STRAINED BACILLUS CLAUSII PROBIOTICS FOR THE TREATMENT OF PEDIATRIC ACUTE GASTROENTERITIS. MEDICINE, V. 101, N. 36, P. E30500, 2022. DOI: 10.1097/MD.0000000000030500. DISPONÍVEL EM: HTTPS://JOURNALS.LWW.COM/MD.JOURNAL/FULLTEXT/2022/09090/RANDOMIZED,_DIRECT_COMPARISON_STUDY_OF.31.ASPX?CO NTEXT=LATESTARTICLES] • Medicamento probiótico mais prescrito pelo médico: Fonte Close-up mai./2023 • Tratamento da diarreia / Trata e previne Diarreia / Reequilibra flora intestinal: **BULA DO MEDICAMENTO FLORATIL® APROVADA EM 27 DE NOVEMBRO DE 2017. SAC 0800 025 0110 | sac@fqm.com.br

FQM

Confira as **novidades** e mantenha sua loja atualizada!

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

EXPECTOVIC XPE 120ML MORANGO
Cód. 403826

Expectovic é um expectorante destinado ao tratamento da tosse em gripes e resfriados.



CLIQUE E CONFIRA



GINO CANESTEN 1 500MG 1COMP+APL
Cód. 405483

O comprimido vaginal para candidíase é um tratamento em dose única que resolve a candidíase em apenas uma aplicação.



ACTINE GEL DE LIMPEZA 400G
Cód. 719269

Age profundamente na limpeza da pele, reduz a oleosidade após o uso, combate acne e cravos e minimiza poros dilatados, além de reduzir visivelmente as marcas de acne.



CLIQUE E CONFIRA

ACTINE

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS
O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO

GINO-CANESTEN® (clotrimazol) Indicações: Gino-Canesten® 1 Comprimido vaginal é indicado para o tratamento local de vaginite e corrimento vaginal infeccioso causado por fungos, geralmente do gênero Candida. Contraindicação: hipersensibilidade a qualquer componente da fórmula. Cuidados e Advertências: Gino-Canesten® 1 comprimido vaginal pode reduzir a eficácia de métodos contraceptivos de barreira à base de látex. MS: 1.7056.0102. Expectovic® (guaifenesina) Indicações: é um expectorante destinado ao tratamento da tosse em gripes e resfriados. MS: 1.4493.0005.



LISTERINE MELAN E HORT 500ML

Cód. 721319

- Refrescância Suave de Melancia & Hortelã - Sem álcool
- Fórmula exclusiva com agentes antibacterianos
- O enxaguante nº1 do mundo
- Mata até 99,9% dos germes que causam os principais problemas bucais



DOVE SER CORP NIACINAMIDA 12X180ML

Cód. 722190

- Indicado para peles secas e com marcas.
- Formulado com Colágeno vegano, Vitamina C e Óleo de Rosa Mosqueta.
- Oferece 48h de hidratação regenerativa com ativos de alta potência.
- Uniformiza o tom da pele.
- Restaura sua luminosidade natural.

***Apenas nos CDs PA PE CE e PI Consulte o estoque**



DOVE SER CORP HIALU 12X180MLO

Cód. 722169

Serum Corporal Dove Hialuronico + Dermo Renovador - 48 horas de hidratação regenerativa. Com Colageno, Pró-Lipídios e Niacinamida. Clinicamente comprovado. Recupera e previne 5 sinais do envelhecimento.

***Apenas nos CDs PA PE CE e PI Consulte o estoque**



ACTINE CARVAO DETOX GEL LIM 100G

Cód. 722315

Sua fórmula conta com potentes ativos dermoenergizantes (carvão ativado, niacinamida e lactato de mentila), garantindo ação profunda na redução de cravos e espinhas em uma semana, com eficácia comprovada e textura refrescante com partículas esfoliantes.

CLIQUE E CONFIRA

Actine



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