

PHARMACY

management

www.PharmaManage.gr

ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ • ΙΟΥΝΙΟΣ 2014 • ΤΕΥΧΟΣ 22 • ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ • ΝΙΚΗΣ 57, 174 55 ΑΛΙΜΟΣ • ΔΙΑΝΕΜΕΤΑΙ ΔΩΡΕΑΝ

ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ

Γιατί να Επενδύσετε
στις Εναλλακτικές Προσεγγίσεις;

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Οι ανεπιθύμητες ενέργειες
της αντικαρκινικής θεραπείας

ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Δίκτυα Φαρμακείων



www.PharmaManage.gr



ΑΦΙΕΡΩΜΑ

«Καλλιεργείστε» την ελκυστικότητά σας

- Ανακαινίσεις
- Αρχιτεκτονικές μελέτες
- Εικαστικές παρεμβάσεις
- Merchandising
- Σηματοδότηση

Φαρμακείο Σολδάτος Γεράσιμος (Πρέβεζα)



■ **Επικαιρότητα**

- 03 **EDITORIAL**
04 **ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΝΕΑ**
16 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΟΜΟΡΦΙΑΣ**
22 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΥΓΕΙΑΣ**
42 **ΤΑ ΝΕΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ**

■ **Αφιέρωμα**

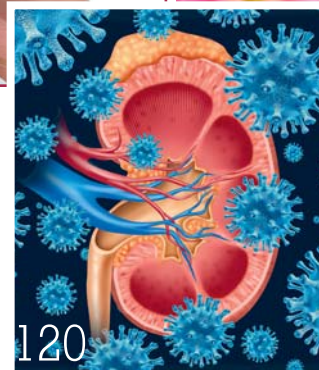
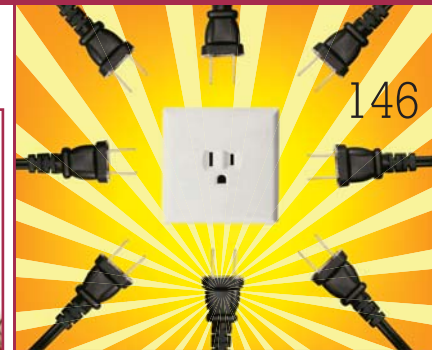
- 46 «**Καλλιεργείστε**»
την ελκυστικότητα σας

■ **Αναλύσεις**

- 54 **ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΕ ΤΗ**
ΝΕΛΗ ΚΑΤΣΟΥ
Η αγορά της Ελλάδας
παρουσιάζει επιχειρηματικές
ευκαιρίες
60 **ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ**
ΑΘΗΝΑ ΦΡΑΓΚΟΥ
Νέες ιδέες,
Νέα κουλούρα δουλειάς
66 **ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ**
Γιατί να Επενδύσετε
στις Εναλλακτικές Προσεγγίσεις;
80 **Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ**
Συμπληρώματα διατροφής
για ηλικιωμένους
89 **ΑΓΟΡΑ**
Οφθαλμικά κολλύρια και
Υγρά φακών επαφής
96 **ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ**
Φαρμακευτική φροντίδα και
Φαρμακευτικές υπηρεσίες...
στην Ευρωπαϊκή Ένωση

■ **Επικοινωνία**

- 100 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
Οι ανεπιθύμητες ενέργειες
της αντικαρκινικής θεραπείας
και η φροντίδα του ασθενή



- 108 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**
Ανακαλύψτε την κατάλληλη
επικοινωνία στη Στυτική
Δυσλειτουργία
110 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**
Πόννοι και κακώσεις των αθλητών
120 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**
Λοιμώξεις του ουροποιητικού
130 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
Η Φροντίδα στα αυτιά
- 146 **ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ**
ΔΙΚΤΥΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ
Διαφοροποίηση και περισσότερες
υπηρεσίες προς τον πελάτη
152 **ΔΙΟΙΚΗΣΗ**
Αυξήστε την παραγωγικότητα
της ομάδας σας
158 **ΔΙΟΙΚΗΣΗ**
Κινητοποίηση του προσωπικού
σε περίοδο κρίσης

■ **Επιχειρηματικότητα**

- 140 **ΕΡΓΟΝΟΜΙΑ ΤΟΥ ΧΩΡΟΥ**
Ο πάγκος εξυπηρέτησης
εξελίσσεται

Μην ξεχνάτε να ενημερώνετε
το Περιοδικό για κάθε αλλαγή
διεύθυνσης ή επωνυμίας στο
Τ.: 210 984 3274, info@PharmaManage.gr

transit

ELUSANES

Η νέα αποτελεσματική φυσική
καταπολέμηση της δυσκοιλιότητας

Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 29336/10-4-13

- ➔ Χωρίς παρενέργειες φαρμάκων
- ➔ Χωρίς να προκαλεί εθισμό
- ➔ Χωρίς φούσκωμα, αέρια και επώδυνες κενώσεις



Pierre Fabre
FARMAKA S.A.

Για πληροφορίες επικοινωνήστε με την εταιρία
Τηλ.: 210 72 34 582





ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ

ΤΕΥΧΟΣ 22

ΙΟΥΝΙΟΣ 2014

ISSN 1791- 860x

Νίκης 57, 174 55 Άλιμος

Τ.: 210 984 3274

F.: 211 800 5575

www.PharmaManage.gr

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ



ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

Εκδόσεις & Υπηρεσίες Επικοινωνίας

Νίκης 57, 174 55 Άλιμος

Τ.: 210 984 3274 • F.: 211 800 5575

info@PharmaManage.gr

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΞΙΑ

Πόπη Χαραμή

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΤΜΗΜΑ

Κατερίνα Κωστούλα

info@polychromo.gr

Τ.: 2110 12 15 99

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ

Σ' ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ

ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΗΚΑΝ

ΙΩΑΝΝΑ ΑΝΤΩΝΙΑΔΟΥ

ΜΑΤΑ ΧΑΡΟΚΟΠΟΥ

ΟΛΙΝΑ ΗΛΙΑΔΟΥ

ΠΕΝΝΥ ΛΑΖΟΓΕΩΡΓΟΥ

ΣΟΦΙΑ ΤΣΑΛΟΥΧΙΔΟΥ

ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ SYSTEMS

ΘΑΝΟΣ ΧΑΤΖΗΓΑΛΑΝΗΣ

ΑΝΔΡΕΑΣ ΚΑΛΛΙΒΩΚΑΣ

ΙΩΑΝΝΗΣ - ΕΥΑΓΓΕΛΟΣ ΧΑΡΑΜΗΣ

Δεν επιτρέπεται η αναπαραγωγή με οποιονδήποτε τρόπο τμήματος ή ολόκληρου του έργου χωρίς την προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη. Το περιοδικό έχει το δικαίωμα της επιλογής και συντόμευσης των άρθρων και δελτίων τύπου που λαμβάνει. Τα όποια μορφή υλικά, φωτογραφίες κλπ. δεν επιστρέφονται. Τα ενυπόγραφα άρθρα εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συγγραφέων τους.

Copyright © Χαραμή ΑΕ

Ακολουθώντας τις εξελίξεις...

Εδώ και 6 χρόνια, όταν όλοι απολάμβαναν τη γαλήνη της αφθονίας, μέσα από αυτές τις στήλες προσπαθήσαμε να δείξουμε στους φαρμακοποιούς τις εξελίξεις που πρέπει να ακολουθήσουν, αλλά κανείς σχεδόν δεν μας άκουγε. Μερικά χρόνια αργότερα όταν άρχισε «η κρίση», η κυρίαρχη συμπεριφορά στον κλάδο ήταν μόνο η συνεχής «αντίσταση στις αλλαγές» και η μονόπλευρη διεκδίκηση των «κεκτημένων». Εμείς πάλι μέσα από τις στήλες αυτές συνεχίζαμε την προσπάθεια της επιμόρφωσης για νέους δρόμους, για νέα πεδία δραστηριότητας...

Σήμερα πλέον που «ο κόμπος έφθασε στο χτένι», τα φαρμακεία προσπαθούν να βρουν το νέο τους ρόλο σε ένα περιβάλλον που έχει πλέον σαφώς διαφοροποιηθεί, αλλάζοντας τις ισορροπίες στην καθημερινή πρακτική τους. Οι φαρμακοποιοί βρίσκονται αντιμέτωποι με καθημερινές δύσκολες προκλήσεις!

Και εμείς συνεχίζουμε τον ίδιο δρόμο της επιμόρφωσης και της διαφοροποίησης, όχι απλά ακολουθώντας τις εξελίξεις αλλά πάντοτε μπροστά απο αυτές...

Ένα είναι σίγουρο. Η αγορά αλλάζει ραγδαία, ο καταναλωτής έχει μεγαλύτερες απαιτήσεις για υπηρεσίες ποιότητας και ένα φαρμακείο δεν μπορεί να ανταποκριθεί στις νέες καταστάσεις με «ένα μόνο φαρμακείο» σε ένα «μικρό φαρμακείο». Σε γενικές γραμμές και στα μεγάλα αστικά κέντρα, τα «μεγάλα ιδιωτικά φαρμακεία» θα επικρατήσουν, όπως έγινε και σε όλο το εμπόριο.

Αλλά και σήμερα ακόμη, κατά την προσωπική μου εκτίμηση το τοπίο έχει ως εξής:

Το 50% περίπου των φαρμακοποιών είναι αγανακτισμένοι, απογοητευμένοι και πολύ ανήσυχτοι για το μέλλον τους, αλλά δεν κάνουν τίποτε ακόμη διαφορετικό από αυτό που πάντοτε μέχρι τώρα έκαναν!

Το 30-35% περίπου, όντες αγανακτισμένοι, απογοητευμένοι και πολύ ανήσυχτοι για το μέλλον τους, σκέφτονται και μελετάνε να εφαρμόσουν «άλλες στρατηγικές», αλλά ακόμη δεν τολμούν να ξεκινήσουν σωστά και οργανωμένα. Και τέλος, οι υπόλοιποι 10-15%, έχουν δει τις αλλαγές σαν ευκαιρία, έχουν τολμήσει τη διαφορετικότητα, έχουν τολμήσει νέες τακτικές και πάνε μια χαρά! Δεν εφφυσκάζουν όμως... Είναι πάντα έτοιμοι να καινοτομήσουν!

Αναμφισβήτητο λοιπόν, υπάρχουν οι ευκαιρίες που μπορούν να δημιουργήσουν νέες αξίες, που αναβαθμίζουν την εικόνα του φαρμακείου και την προσφορά του προς τους πελάτες τους.

Δεν νοείται πλέον σήμερα να μπαίνεις σε ένα φαρμακείο και απλά να σου «εκτελούν» τη συνταγή!

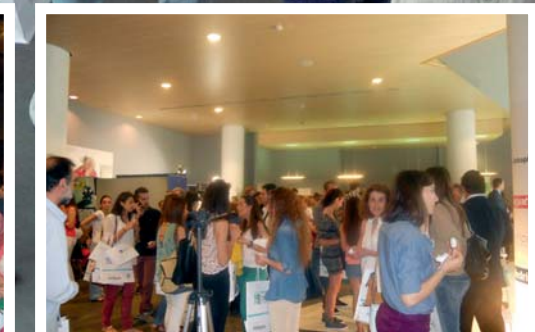
Πόπη Χαραμή
Φαρμακοποιός

Σύμβουλος Φαρμακευτικών Υπηρεσιών
p.harami@PharmaManage.gr

1^ο Forum Φαρμακοποιών



Φαρμακείο & ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΘΕΡΑΠΕΙΕΣ



Την Κυριακή, 1η Ιουνίου '14, ολοκληρώθηκε με απόλυτη και μεγάλη επιτυχία το 1ο Forum Φαρμακοποιών: Φαρμακείο & ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΘΕΡΑΠΕΙΕΣ στο «ΘΕΑΤΡΟΝ», Κέντρο Πολιτισμού «Ελληνικός Κόσμος», Πειραιώς 254, Ταύρος, Αθήνα. Με 1.673 συμμετέχοντες και σημαντικούς ομιλητές, με άκρως επίκαιρες και ενδιαφέρουσες εισηγήσεις και συζητήσεις!

Online Πληροφορίες:

http://www.pharmamanager.gr/1st_forum_alternative_treatments.asp

Με απόλυτη επιτυχία ολοκληρώθηκε η διεξαγωγή του 1^{ου} Forum Φαρμακοποιών - Φαρμακείο & ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΘΕΡΑΠΕΙΕΣ, όπου με ιδιαίτερα μεγάλο ενδιαφέρον το παρακολούθησαν 1.673 συμμετέχοντες από όλο το Φαρμακευτικό κόσμο.

Ήταν μία πολύ προσεκτικά σχεδιασμένη διοργάνωση του περιοδικού PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ, που απέδειξε ακόμη μία φορά ότι διαθέτει αποδεδειγμένη αποδοχή, γνώση κι αντικειμενικότητα σε όλα τα θέματα που αφορούν και απασχολούν το χώρο του Φαρμακείου.

Κεντρικό θέμα του 1^{ου} Forum ήταν το: **Φαρμακείο & ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΘΕΡΑΠΕΙΕΣ**. Ένα πραγματικά επίκαιρο θέμα, που προσέλκυσε ένα θερμό ακροατήριο αποτελούμενο από Φαρμακοποιούς, βοηθούς και συνεργάτες τους, φοιτητές φαρμακευτικής, στελέχη πωλήσεων και marketing εταιρειών, όπως επίσης και άλλων επαγγελματιών που δραστηριοποιούνται στο χώρο του Φαρμακείου. Αξίζει να σημειωθεί ότι, είναι η πρώτη φορά στην Ελλάδα, που διοργανώνεται για Φαρμακοποιούς ένα Forum Εναλλακτικών Θεραπειών επικεντρωμένο σε θέματα Φυτοθεραπείας, Αρωμαθεραπείας, Ομοιοπαθητικών Σκευασμάτων, Προϊόντων Εργαστηρίου & Γαλνικών Σκευασμάτων, Συμπληρωμάτων Δια-

τροφής, Φυσικών Καλλυντικών Προϊόντων και Φαρμακοτροφίμων, τομείς που καλούνται να αντιμετωπίσουν οι Επιστήμονες Φαρμακοποιοί στην καθημερινότητά τους.

Με ένα σύνολο των 13 Ομιλιών και 1 Στρογγυλού Τραπέζιού, που αναλυτικά αναπτύχθηκαν από σημαντικούς ομιλητές, με εισηγήσεις, παρουσιάσεις και discussion panels το 1^ο Forum Φαρμακοποιών - Φαρμακείο & ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΘΕΡΑΠΕΙΕΣ πέτυχε απόλυτα τους αρχικούς εξής στόχους που είχε θέσει:

- **Εμπλουτισμός** των γνώσεων των Φαρμακοποιών, των Βοηθών και συνεργάτων τους σε θέματα εφαρμογής εναλλακτικών θεραπειών.
- **Παρουσίαση** θεραπευτικών στρατηγικών μέσα από μία αυστηρά επιστημονική γνώση των φυσικών παρασκευασμάτων.
- **Ανάδειξη** της συμβολής των εναλλακτικών πρακτικών για την εξέλιξη και την αναβάθμιση του επαγγέλματος του Φαρμακοποιού εν μέσω της γενικότερης οικονομικής κρίσης.

Το 1ο Forum Φαρμακοποιών διοργανώθηκε υπό την Αιγίδα των:

Ε.Ε.Ε. (Ελληνική Εταιρία Εθνοφαρμακολογίας), **AONM** (ACADEMY of NUTRITIONAL MEDICINE), **L.U.de.S** (Libera Universita Delgi Studi di Scienze Umane e Tecnologiche) **Ε.Ε.Ο.Ι.** (Ελληνική Εταιρεία Ομοιοπαθητικής Ιατρικής) και **Υ.Α.Α.Τ. Ε.Γ.Ο.** «**Δήμητρα**» (Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων, **Ελληνικός Γεωργικός Οργανισμός "Δήμητρα"**).

Την όλη διοργάνωση στήριξαν χορηγικά 30 εταιρείες.

Η συμμετοχή στο 1ο Forum Φαρμακοποιών - Φαρμακείο & ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ ΘΕΡΑΠΕΙΕΣ αξίζει να σημειωθεί ότι ήταν εντελώς δωρεάν με επίσης δωρεάν καφέδες, αναψυκτικά, γεύμα, παιδικό σταθμό, wardrobe και parking.



Η συμμετοχή της Βογιατζόγλου Systems

στην Hellas Pharm 2014

Η Βογιατζόγλου Systems μετείχε ως εκθέτης για 10^η συνεχόμενη χρονιά στην Hellas Pharm, γεγονός που πέρα από τη συνεχή και συνεπή παρουσία της εταιρίας δίπλα στους φαρμακοποιούς, υποδηλώνει και την αξία που η **Βογιατζόγλου Systems** θεωρεί πως έχει ο θεσμός της συγκεκριμένης έκθεσης. Εκεί μας δίνεται η ευκαιρία να αφουγκραστούμε τους φαρμακοποιούς έξω από το περιβάλλον της καθημερινότητας και να συζητήσουμε μαζί τους τα όσα επηρεάζουν και διαμορφώνουν το χώρο. Πλέον η προσέγγιση για την επιλογή και τη διαμόρφωση ενός χώρου, γίνεται πιο στρατηγικά με βαθύτερη ανάλυση της αγοράς και το τι ο ίδιος ο φαρμακοποιός σκοπεύει να εκπροσωπή μέσα σε αυτό το περιβάλλον. Τα πάντα, από το μέγεθος και το ύψος του χώρου, μέχρι ακόμα και την τελική διάταξη των επίπλων, ξεκινούν από τις απαντήσεις που δίνονται σε αυτά τα θεμελιώδη ερωτήματα.

Αυτή ακριβώς ήταν και η φιλοσοφία του φετινού μας εκθεσιακού χώρου που συνδύασε την ευρύτατη γκάμα επίπλων και συστημάτων που διαθέτει η εταιρεία μας, με την οικειότητα και την προσωποποιημένη προσέγγιση που επιβάλλουν τα νέα δεδομένα.



Η **Tsoumanis Pharmacy Design** κατασκεύασε το νέο φαρμακείο της κας Κουρτίδου στις Σέρρες, σχεδιάζοντας έναν εργονομικό χώρο με λειτουργική χρηστικότητα. Πρόκειται για ένα χώρο με ιδιαίτερο χαρακτήρα, που εξυπηρετεί τις οικονομικές και στρατηγικές προθέσεις της φαρμακοποιού. Ο σχεδιασμός των επίπλων βασίστηκε σε ένα σύγχρονο μοντέλο φαρμακείου, που αναδεικνύει τόσο τις προϊοντικές ομάδες, όσο και τις εναλλακτικές υπηρεσίες Υγείας & Ομορφιάς που προσφέρονται, στοχεύοντας στην αύξηση του πελατειακού του κοινού. *“Όλες οι προσπάθειες της εταιρείας μας επικεντρώνονται στη δημιουργία της άκρως επαγγελματικής εικόνας του φαρμακοποιού, σε συνδυασμό με την αυστηρή εμπορική λογική της λειτουργίας μιας επιτυχημένης επιχείρησης”* επισημαίνει ο κ. Πέτρος Τσουμάνης.

Η BLESSTIA Pharmaceutical στην ομοιοπαθητική



Η εταιρεία **BLESSTIA Pharmaceutical** παράγει πρώτες ύλες για την παρασκευή ομοιοπαθητικών φαρμάκων και ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ ομοιοπαθητικών φαρμακευτικών σχημάτων με πιστοποίηση cGMP (current Good Manufacturing Practice), με στόχο να εξασφαλίζει στον φαρμακοποιό την παρασκευή αποτελεσματικού και ασφαλούς ομοιοπαθητικού φαρμάκου, καθώς και την σωστή φαρμακευτική υποστήριξη του ασθενή.

Τα 86 ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ ομοιοπαθητικά φαρμακευτικά σχήματα που προτείνει, απευθύνονται σε ανθρώπους κάθε ηλικίας. Παρασκευάζονται από τον φαρμακοποιό σε τελικό ομοιοπαθητικό φάρμακο μετά από σύντομη φαρμακοτεχνική εργασία, γι' αυτό και είναι στην αποκλειστική διαχείριση του φαρμακοποιού. Έτσι ο φαρμακοποιός παρέχει τελικό ομοιοπαθητικό φάρμακο στον πελάτη του, ο οποίος μπορεί να το πάρει παράλληλα με οποιαδήποτε άλλη φαρμακευτική αγωγή και χωρίς να αλλάξει τις διατροφικές του συνήθειες.

Η BLESSTIA Pharmaceutical αναπτύσσεται με επιτυχία στο διεθνή χώρο των παραγωγών πρώτων υλών ομοιοπαθητικών φαρμάκων και πρόσφατα πέτυχε την αναγνώριση της ποιότητας των προϊόντων της από την IACP (International Academy of Compounding Pharmacists), η οποία τη συμπεριέλαβε στον επίσημο κατάλογο των Corporate Partners της.

Η BLESSTIA Pharmaceutical αναπτύσσεται με επιτυχία στο διεθνή χώρο των παραγωγών πρώτων υλών ομοιοπαθητικών φαρμάκων και πρόσφατα πέτυχε την αναγνώριση της ποιότητας των προϊόντων της από την IACP (International Academy of Compounding Pharmacists), η οποία τη συμπεριέλαβε στον επίσημο κατάλογο των Corporate Partners της.

2^η ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΔΙΗΜΕΡΙΔΑ

Το Φαρμακείο στην Ελλάδα

“ Παρόν και Μέλλον ”

Μια Εκπαιδευτική
Διημερίδα Φαρμακοποιών
στο **Ηράκλειο Κρήτης**
με στόχο την εξέλιξη
του Φαρμακείου
στη ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ

ΔΩΡΕΑΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Για τους Φαρμακοποιούς
όλης της Ελλάδας
και τους συνεργάτες τους!

ΗΡΑΚΛΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ
Πολυχώρος Τεχνόπολις
Λεωφ. Ανδρέα Παπανδρέου 116
Αρμουδάρα Γαζίου

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ



ΣΥΦΑΚ
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΩΝ
ΚΡΗΤΗΣ ΚΑΙ ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΩΝ



ΜΕ ΤΗΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΟΥ

PHARMACY
management
www.PharmaManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Υπό την αιγίδα των Φαρμακευτικών Συλλόγων:
Ηρακλείου - Λασιθίου - Ρεθύμνου - Χανίων

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ - ΔΗΛΩΣΕΙΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ:

ΣΥΦΑΚ: Τ.: 2810 302 080 • www.syfak.gr

PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ: Τ.: 210 984 3274 • www.PharmaManage.gr

«My Social Pharmacy», μια Νέα Υπηρεσία στο Φαρμακείο

My social Pharmacy

marketing και στο χώρο του φαρμακείου. Διαθέτοντας ήδη την αξιοπιστία και εμπειρία του κλάδου με υπεργολαβικές συνεργασίες για λογαριασμό πολυμετοχικών εταιρειών φαρμακείου, δημιούργησε το ολοκληρωμένο πακέτο υπηρεσιών social media marketing με την επωνυμία «My Social Pharmacy» για την επιτυχή παρουσία του εκάστοτε φαρμακείου στο διαδίκτυο.

Η υπηρεσία «My Social Pharmacy» φιλοδοξεί να παρέχει στο φαρμακείο μια συνολική λύση για την άμεση ενίσχυση της αναγνωρισιμότητάς του στο διαδίκτυο, εξασφαλίζοντας την άμεση ενίσχυση των πωλήσεων, αλλά και τη στόχευση συγκεκριμένων ομάδων ασθενών / πελατών!

Πλέον της διαχείρισης και δημιουργίας περιεχομένου για το σύνολο των social media (Facebook, Twitter, YouTube, Google+, Instagram, Pinterest), η εταιρεία αναλαμβάνει την υποστήριξη της διαδικτυακής παρουσίας με αντίστοιχο έντυπο υλικό για τον χώρο του φαρμακείου, αλλά και την εκπαίδευση του προσωπικού για τη μεγιστοποίηση του επιθυμητού αποτελέσματος.

Από τη **MEDICAL PROMOTION** www.mysocialpharmacy.com.

“Μπορούμε να αποκτήσουμε ένα οικονομικά βιώσιμο σύστημα υγείας”



Στο συνέδριο των Financial Times για την Υγεία, που πραγματοποιήθηκε το Μάρτιο στην Αθήνα, ο Δ/νων Σύμβουλος της MSD Ελλάς κ. Haseeb Ahmad, αναφερόμενος στα Εθνικά Συστήματα Υγείας των προηγμένων χωρών, συμπερασματικά και της Ελλάδος, ανέφερε ότι θα αντιμετωπίσουν στο μέλλον προβλήματα οικονομικής βιωσιμότητας. Σύμφωνα με τον κ. Haseeb «*Τα σημερινά συστήματα υγείας δεν ανταποκρίνονται στις σύγχρονες οικονομικές και κοινωνικές συνθήκες. Σχεδιάστηκαν με βάση μεταπολεμικά δημογραφικά δεδομένα για να καλύψουν εντελώς διαφορετικές θεραπευτικές ανάγκες. Σήμερα τα συστήματα Υγείας καλούνται να αντιμετωπίσουν χρόνιες ασθένειες και τη συνεχή αύξηση του πληθυσμού των ηλικιωμένων, οι οποίοι καταναλώνουν 4 φορές περισσότερες υπηρεσίες υγείας, με τη δαπάνη να διπλασιάζεται μετά τα 65 έτη*»

Η καινοτομία μπορεί να έχει σημαντικό ρόλο στην εξυγίανση του συστήματος Υγείας στην Ελλάδα και να αποτελέσει επένδυση. Στην Ελλάδα όμως αντιμετωπίζεται ως παράγοντας επιπλέον κόστους. Ωστόσο, η εφαρμογή της καινοτομίας, βελτιώνει σημαντικά την υγεία των ασθενών, αυξάνει το προσδόκιμο ζωής, αλλά και την ποιότητά της και μακροπρόθεσμα δύναται να αποτελέσει παράγοντα ενίσχυσης της ανάπτυξης.

Ένα πολύ χρήσιμο βιβλίο «Καλλυντικά - Πρακτικός οδηγός για το φαρμακείο»

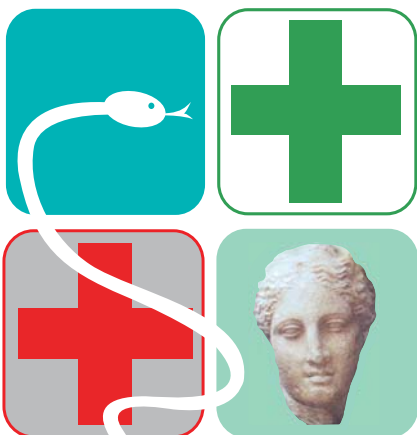
Το ιδιοσκεύασμα, χαρακτηριστικό της τέχνης και του επαγγέλματος του φαρμακοποιού, το οποίο είχε τις τελευταίες δεκαετίες παραμεληθεί υπέρ των επώνυμων προϊόντων, αποκτά ξανά μεγάλη εμπορική σημασία.

Το βιβλίο «Καλλυντικά - Πρακτικός οδηγός για το φαρμακείο», αποτελεί αποτέλεσμα της συνεργασίας του αν. Καθηγητή του Τμήματος Φαρμακευτικής του Πανεπιστημίου Πατρών Κωνσταντίνου Πουλά, της αποφοίτου του ίδιου τμήματος Κατερίνας Παπαγιαννοπούλου και του φαρμακοποιού Ανδρέα Καλλιβωκά. Συνδυάζει με αυτό τον τρόπο την επαγγελματική εμπειρία με την επιστημονική γνώση, είναι ένας «Τσελεμεντές» του καλλυντικού, ένα πολύτιμο βοήθημα για τους φαρμακοποιούς και όχι μόνο. Περιλαμβάνει ένα σημαντικό αριθμό συνταγών για καλλυντικά, με αναλυτικές οδηγίες, τα οποία μπορούν πλέον να ιδιοπαρασκευάζονται και να διατίθενται σε ανταγωνιστικές τιμές, με εξοικονόμηση που αφορά τόσο το φαρμακοποιό όσο και τον πελάτη του.

Κεντρική διάθεση του βιβλίου:

Εκδόσεις ΤΟ ΔΟΝΤΙ
(todonti.wordpress.com, todonti@gmail.com, T:2614003482) και Φαρμακείο Ανδρέα Καλλιβωκά (www.kallivokas.gr)





6η Δημερίδα + Έκθεση ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΥΓΕΙΑΣ

αξίζει να είστε όλοι εδώ!®

Απευθύνεται σε Φαρμακοποιούς & Ιατρούς!

Θεματολογία:

- Marketing & Διαχείριση
- Επικοινωνία & Πιστότητα Πελάτη
- Τεχνολογίες & Συστήματα Πληροφορικής
- Νέες Τάσεις στο Επάγγελμα
- Εξοπλισμός
- Διεθνείς Επιχειρηματικές Δράσεις

**Αθήνα,
14 & 15
Φεβρουαρίου
2015**



ΜΙΑ ΣΥΝΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΩΝ:

PHARMACY®
management
www.PharmaManage.gr
ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

MEDICAL®
management
www.MedicalManage.gr
ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΔΩΡΕΑΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ

ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

T.: 210 984 3274 • F.: 211 800 5575 • info@PharmaManage.gr

www.pharmamanage.gr/6th_Conference.asp



6η Δημερίδα + Έκθεση ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΥΓΕΙΑΣ

Η Health Aid στην HELLAS PHARM 2014

Στο εντυπωσιακό περίπτερο της **Health Aid** στην έκθεση Hellas PHARM 2014 έδωσαν το παρόν εκατοντάδες φαρμακοποιοί οι οποίοι συνομίλησαν με τους εκπροσώπους της εταιρίας για τη νέα της επικοινωνιακή στρατηγική, είδαν το νέο τεύχος της in-house εφημερίδας της εταιρίας Free health, και συζήτησαν για τα νέα προϊόντα της όπως το Coffee Slim – ένα βήμα πέρα από τον πράσινο καφέ- το V-vein για υγιή άκρα ανδρών και γυναικών καθώς και για πολλά ακόμη.

Κορυφαία στιγμή για την Health Aid, η επίκαιρη συζήτηση που διεξήχθη στο πλαίσιο ανοιχτής ομιλίας με θέμα «Τα Συμπληρώματα Διατροφής στο φαρμακείο», όπου 4 ειδικοί του κλάδου, ο καθηγητής Παθολογίας του Πανεπιστημίου Αθηνών κ. Στέφανος Καραγιαννόπουλος, ο κ. Σπύρος Τερζόπουλος, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Pharma Center - Health Aid, ο κ. Γιώνης Παπαγεωργίου, Φαρμακοποιός και Επιστημονικός Συνεργάτης της Health Aid, και η κ. Σοφία Κούνουπα, Κλινική Διαιτολόγος-διατροφολόγος, συζήτησαν τις εξελίξεις στην αγορά, τους παράγοντες στήριξης της διάθεσης των Σ.Δ. μέσω των φαρμακείων και τις συνέπειες της Νέας Νομοθεσίας.

Η Health Aid θα συνεχίσει να είναι παρούσα σε όλες τις σημαντικές στιγμές του κλάδου των φαρμακοποιών.



Όλα τα μυστικά της ομορφιάς στο www.skimgurus.gr

skimgurus.gr

Δύο δημοσιογράφοι ομορφιάς, στα είκοσι πέντε χρόνια της καριέρας τους, στο χώρο των γυναικείων και ανδρικών περιοδικών, ακολούθησαν κατά πόδας την αλματώδη εξέλιξη της σύγχρονης κοσμητολογίας. Με στόχο να καταγράψουν τα «μυστήρια της επιδερμίδας», μπήκαν σε χωράφια που δεν είχαν καν φανταστεί - από δερματολογία μέχρι χημεία και μοριακή βιολογία!- ακούσανε με ενδιαφέρον για επιστημονικές ανακαλύψεις ή με συγκατάβαση για «επαναστατικά» ελιξίρια που υπόσχονται αιώνια νεότητα σε χρόνο ρεκόρ και δοκίμασαν αμέτρητα καλλυντικά προϊόντα. Έτσι όμως καταφέρνανε να αποκτήσουν σφαιρική εικόνα και κυρίως ψύχραιμη ματιά για το μεγάλο κεφάλαιο που λέγεται «ομορφιά».

Αποφάσισαν λοιπόν να ενώσουν την αγάπη τους για τη δουλειά αυτή με τις γνώσεις που αποκτήσανε όλα αυτά τα χρόνια και να απευθυνθούν, αυτή τη φορά διαδικτυακά, στις γυναίκες που αναζητούν, όχι μόνο συμβουλές για την περιποίηση του προσώπου, του σώματος και των μαλλιών, αλλά μια αξιόπιστη και σε βάθος πληροφόρηση για τα καλλυντικά που χρησιμοποιούν, τα συστατικά που περιέχουν και την τεχνολογία στην οποία βασίζονται.

Και γίνανε... Skimgurus!



SANDOZ
a Novartis company

Η **Sandoz**, μέλος του ομίλου **Novartis**, είναι σήμερα η δεύτερη μεγαλύτερη φαρμακευτική εταιρεία γενόσημων και διαθέτει αυτή τη στιγμή ένα από τα πιο «ισχυρά» χαρτοφυλάκια σκευασμάτων παγκοσμίως. Η παρουσία της **SANDOZ** στην ελληνική αγορά, σηματοδοτεί την πεποίθηση του ομίλου ότι η αγορά γεννόσημου έχει σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης, ειδικότερα στο επώνυμο και ποιοτικό γενόσημο.

Συνεπώς στην υπόσχεση για διεύρυνση του καρδιαγγειακού χαρτοφυλακίου της, από τον Φεβρουάριο έρχεται να το εμπλουτίσει και με την **Atorvastatin Sandoz** σε δοσολογίες των 10mg, 20mg και 40mg, πολλαπλασιάζοντας έτσι τις επιλογές των επαγγελματιών υγείας για ποιοτική γενόσημη θεραπεία.

Παράλληλα, η **Sandoz** εισήγαγε από το 2013 στην ελληνική αγορά το **Sildenafil Sandoz** 50 mg και 100mg. Πρόκειται για το πρώτο γενόσημο σιλденаφίλης στην ελληνική φαρμακευτική αγορά. Καινοτομεί και εξελίσσεται φαρμακοτεχνικά, αφού το δισκίο είναι διπλά διχοτομώμενο προσφέροντας επιλογές στο δοσολογικό σχήμα.

Sildenafil/Sandoz

Sildenafil

ΣΤΥΤΙΚΗ
ΔΥΣΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ

www.pilsidis.gr S/A 0413



ΔΙΣ ΔΙΧΟΤΟΜΟΥΜΕΝΑ

Βλέπουμε τη ζωή με αυτοπεποίθηση



SANDOZ
a Novartis company

Χορηγείται με ιατρική συνταγή

Ελπιδοφόρα μηνύματα για τη θεραπεία της ηπατίτιδας C σε ασθενείς με ταυτόχρονη λοίμωξη HIV και Ηπατίτιδας C (HIV/HCV)



Την καταστολή του ιικού φορτίου της Ηπατίτιδας C, σε ασθενείς οι οποίοι πάσχουν ταυτόχρονα και από HIV, κατέδειξε πρόσφατη

μελέτη, σύμφωνα με ανακοίνωση της εταιρείας **MSD**. Η κλινική μελέτη C-WORTHY, σε ασθενείς με ταυτόχρονη λοίμωξη HIV και Ηπατίτιδας C (HIV/HCV), η οποία βρίσκεται στη φάση II, αξιολόγησε την αποτελεσματικότητα και την ασφάλεια των χορηγούμενων από το στόμα θεραπειών της **MSD**, που συνδυάζουν το MK-5172 (έναν πειραματικό NS3/4A αναστολέα πρωτεάσης κατά του ιού της Ηπατίτιδας C) και το MK-8742 (έναν πειραματικό αναστολέα πολλαπλασιασμού HCV NS5A). Σε αυτό το δύσκολο πληθυσμό, η χορήγηση του σχήματος MK-5172/MK-8742 για 12 εβδομάδες μόνο, οδήγησε σε ισχυρή καταστολή του ιού της Ηπατίτιδας C (κάτω από το κατώτατο όριο ποσοτικοποίησης του ιού), ενώ ταυτόχρονα το σημαντικό ήταν ότι η αγωγή ήταν καλά ανεκτή, με προφίλ ασφαλείας σύμφωνο με αυτό που παρατηρείται στην τρέχουσα θεραπεία που λαμβάνουν ασθενείς που έχουν μολυνθεί μόνο από Ηπατίτιδα C γονότυπου 1 (GT1).



Η **Pharmanel Pharmaceuticals S.A.** ξεκίνησε τις δραστηριότητες της στον κλάδο του φαρμάκου το 1991 και σήμερα βρίσκεται ανάμεσα στις μεγαλύτερες ελληνικές φαρμακευτικές εταιρείες. Η εταιρία εστιάζει στην ανάπτυξη υψηλής ποιότητας προϊόντων που καλύπτουν μεγάλο φάσμα θεραπευτικών κατηγοριών. Διαθέτει οργανωμένο τμήμα ανάπτυξης προϊόντων (R&D) που στελεχώνεται από επιστήμονες εξειδικευμένους στη διαχείριση, οργάνωση και εποπτεία όλων των φάσεων της ανάπτυξης γενοσήμων προϊόντων.

Πρωωθεί την έρευνα, την ανάπτυξη και το **marketing γενοσήμων**, αλλά και σύγχρονων φαρμακομορφών, τόσο εντός όσο και εκτός των συνόρων. Έχει εδραιώσει την παρουσία της στις μεγαλύτερες ευρωπαϊκές αγορές μέσα από στρατηγικές συνεργασίες με διεθνείς επιχειρήσεις, επιδεικνύοντας παράλληλα ισχυρή εξαγωγική δραστηριότητα.

Πρωτοπορεί στην εισαγωγή νέων προϊόντων και σύγχρονων φαρμακομορφών, και παράγει φαρμακευτικά ιδιοσκευάσματα σύμφωνα με τα αυστηρότερα ευρωπαϊκά πρότυπα eu – GMP. Τα προϊόντα και οι υπηρεσίες της είναι πιστοποιημένα σύμφωνα με το πρότυπο ISO 9001:2008.

23 χρόνια μετά την ίδρυσή της, συνεχίζει με το ίδιο απαράμιλλο πάθος, να αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους συμμάχους της ιατρικής και φαρμακευτικής κοινότητας στον καθημερινό της αγώνα για τη βελτίωση της ποιότητας ζωής των ασθενών.

ADVANCE Pharmacies: Κερδίστε τις διακοπές σας!

by **ADVANCE**

Νέος μεγάλος διαγωνισμός από τα **ADVANCE Pharmacies** για το κοινό, με δώρο 7 ημέρες διακοπές για 4 άτομα, σε 4* ξενοδοχείο στη Χαλκιδική, με ημιδιατροφή.



Ο διαγωνισμός αποτελεί ακόμη ένα προνόμιο για τους κατόχους της κάρτας προνομίων **Card' Advantage** και ισχύει για το διάστημα 14 Απριλίου – 31 Μαΐου, με αγορές σε οποιοδήποτε αντιπληκτικό ή αδυνατιστικό προϊόν (μία συμμετοχή για κάθε προϊόν).

Με εντυπωσιακό δημιουργικό, ένα πλήρες πακέτο από υλικά επικοινωνίας (Communication kit), έχει στόχο να διακοσμήσει τον χώρο των φαρμακείων-μελών του Δικτύου και να επικοινωνεί τις προσφορές και τα προνόμια για τα συγκεκριμένα είδη, καθώς και τον Μεγάλο Διαγωνισμό. Επιπλέον, ο διαγωνισμός υποστηρίζεται με ραδιοφωνική καμπάνια καθώς και με όλα τα μέσα επικοινωνίας της **ADVANCE Pharmacies**.

ΕΡΕΥΝΑ

ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑ

ΣΥΝΕΠΕΙΑ

ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ

ΟΡΑΜΑ



23 ΧΡΟΝΙΑ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΥΓΕΙΑΣ

Έδρα: Λεωφ. Μαραθώνος 106, 153 44 Γέρακας, Τηλ.: 210 6048560, Fax: 210 6613013
Υπ/μα Θεσσαλονίκης: Ανδριανουπόλεως 14, 551 33 Καλαμαριά, Τηλ.: 2310 801836, Fax: 2310 425948, Email: info@pharmanel.gr

www.pharmanel.gr

Σπουδαία η ανταπόκριση των στελεχών φαρμακευτικών επιχειρήσεων στην



1^η Ημερίδα Επιμόρφωσης Ψηφιακού Μάρκετινγκ και Επικοινωνίας

Στις 6 Μαΐου 2014, στο κέντρο της Αθήνας (New Hotel) πραγματοποιήθηκε η 1^η επιμορφωτική ημερίδα σε θέματα ψηφιακού μάρκετινγκ και επικοινωνίας ειδικά για στελέχη φαρμακευτικών επιχειρήσεων από την εταιρεία **GET2WORK**, με την υποστήριξη του **ΣΦΕΕ** και της **ΕΕΦΑΜ**. Η συμμετοχή 85 στελεχών από 27 εταιρίες, 12 ομιλητών και 7 εκπροσώπων μέσω επικοινωνίας, επιβεβαίωσε τη σημασία, την ανάγκη και την απαίτηση για τη συνέχιση ανάλογων επιμορφωτικών δραστηριοτήτων. Σκοπός αυτής της ημερίδας ήταν η εξοικείωση με τη νέα ψηφιακή πραγματικότητα, η κατανόηση του νέου τρόπου σκέψης και προσέγγισης των ψηφιακών μέσων και η εισαγωγική παρουσίαση Digital εργαλείων, νομοθετικών ρυθμίσεων (Compliance) και τρόπων μέτρησης της απόδοσής (ROI).

Σε μια εποχή ψηφιακής αναγέννησης, που συγκεκριμένα στο χώρο της υγείας αλλάζει τα δεδομένα που υπήρχαν μέχρι τώρα και επαναπροσδιορίζει τους ρόλους όλων των εμπλεκόμενων, σκοπός μας είναι πέρα των συμβουλευτικών και εξειδικευμένων υπηρεσιών ανάπτυξης της κοινωνικής δικτύωσης, η παροχή στοχευμένων εκπαιδευτικών δραστηριοτήτων προς τα στελέχη, τους οργανισμούς, τους επαγγελματίες υγείας και τις κοινότητες ασθενών.

Από τη GET2WORK

CSA Το CSA CRM στα GREEN PHARMACY Νοτίου Πελοποννήσου!

Η CSA ανακοινώνει ότι, το πληροφοριακό σύστημα διαχείρισης σχέσεων με πελάτες (CRM Customer Relationship Management) που έχει αναπτύξει και διαθέτει στην Ελληνική αγορά, είναι το σύστημα που επιλέχτηκε από τον ΣΥ.ΦΑ. ΝΟ.Π. Π.Ε. για την υλοποίηση του προγράμματος πιστότητας και της κάρτας μέλους των **GREEN PHARMACY** Νοτίου Πελοποννήσου.

Το σύστημα θα λειτουργήσει στους Νομούς Μεσσηνίας Ηλείας, Λακωνίας και Αρκαδίας τον Ιούνιο του 2014, κατά τρόπο που να μπορέσει να επεκταθεί σε όλη την Ελλάδα σταδιακά, με σκοπό να καλύψει τις ανάγκες όλου του δικτύου **GREEN PHARMACY**.

Το **CSA CRM** προσφέρει τη δυνατότητα αυτόνομης λειτουργίας ανά φαρμακείο, αλλά και λειτουργία σε ομάδες και δίκτυα, με πρόσθετη λειτουργικότητα για την υποστήριξη της διαφορετικής φύσης επικοινωνίας που έχει ο φαρμακοποιός με τον πελάτη του κατά τη διαδικασία εξυπηρέτησής του. Η **CSA δραστηριοποιείται από το 1985 στη δημιουργία λογισμικού**, επενδύοντας συνεχώς σε τεχνολογίες αιχμής, ώστε οι εφαρμογές της να προσφέρουν σε μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις σύγχρονο τρόπο λειτουργίας και αυτοματοποίηση διαδικασιών. Σήμερα, περισσότερα από 5.200 φαρμακεία εμπιστεύονται το πρόγραμμα εμπορικής διαχείρισης **FARMAKON**, οδηγώντας τη **CSA** στην κορυφή της Ελληνικής αγοράς στον τομέα του φαρμακείου.

ADVANCE Pharmacies:

Δυναμικές καμπάνιες



Ξεπέρασε το 50% η αύξηση εισόδου πελατών στα φαρμακεία-μέλη της **ADVANCE** το διάστημα 01/12/2013 – 07/01/2014, χάρη στη δυναμική καμπάνια «1+1 Δώρο».

Δεκάδες κωδικοί ομορφιάς, καθημερινής φροντίδας, συμπληρωμάτων διατροφής και βρεφικής περιποίησης προσφέρονταν στους κατόχους της **Card' Advantage 1 + 1 Δώρο**. Το ενδιαφέρον του κοινού αποτυπώθηκε στις πωλήσεις οι οποίες εκτοξεύτηκαν για τους συγκεκριμένους κωδικούς. Η καμπάνια συνετέλεσε και στην είσοδο νέων πελατών στα φαρμακεία, αφού οι νέες κάρτες που εκδόθηκαν το εν λόγω διάστημα ήταν περισσότερες από 8.000!

Στην επιτυχία αυτή συνετέλεσε και η ολιστική επικοινωνιακή προσέγγιση που περιλάμβανε: ειδικό έντυπο, ψηφιακή σήμανση, προβολή στη facebook σελίδα του Δικτύου και στο portal www.advancehealth.gr, αποστολή direct mail στους κατόχους της κάρτας, διαφημιστικές καταχωρήσεις σε περιοδικά ευρείας κυκλοφορίας και προβολή σε ραδιοφωνικούς σταθμούς της Αττικής και της Θεσσαλονίκης.

Όμοια εκστρατεία πραγματοποιήθηκε στα **ADVANCE Pharmacies** το διάστημα 1-19 Μαρτίου 2014, προσφέροντας εκπτώσεις έως 50% σε επιλεγμένα προϊόντα, ενώ έχουν προγραμματισθεί επιπλέον καμπάνιες καθ' όλη τη διάρκεια του 2014.

Rowa Smart

Το ιδανικό σύστημα αυτοματισμού
για μεσαία και μικρά φαρμακεία

Περάστε στη νέα εποχή.
Αντικαταστήστε τα συρτάρια σας,
ξενοιιάστε από τη διαχείριση των φαρμάκων
και αφιερώστε χρόνο στους πελάτες σας

Χαρακτηριστικά

- Χωρητικότητα 9600 κουτιά σε μόλις 7,5 m²
- Χωρίς περιορισμό πλήθους κωδικών
- Χωρίς περιορισμό τεμαχίων ανά κωδικό
- Ολοκληρωμένη παρακολούθηση των φαρμάκων σας
 - Ημερομηνίες λήξης
 - Απογραφή
 - Έλεγχος παραλαβών
- Τοποθέτηση και λειτουργία σε 2 ημέρες
- Αθόρυβη λειτουργία
- Απαράμιλλη αξιοπιστία
- 24ωρη τεχνική υποστήριξη και αντιμετώπιση βλαβών εντός 12 ωρών



Σε προσιτή τιμή και με δυνατότητα χρηματοδότησης μέσω ΕΣΠΑ!



Αποκλειστικός αντιπρόσωπος πωλήσεων & Τεχνικής υποστήριξης
Αλ. Παναγούλη 29 (Πρώην 51)
Αγία Παρασκευή, Τ.Κ. 153 43
Τηλ. Κέντρο: 210 6019530



Παγκόσμιος ηγέτης στον αυτοματισμό φαρμακείων.
Πάνω από 4000 εγκαταστάσεις σε όλο τον κόσμο.

Mustela

Very High Protection Sun Lotion 50+40 ml προσώπου

Αντηλιακό γαλάκτωμα ειδικά σχεδιασμένο για βρέφη και παιδιά με πολύ υψηλή προστασία 50+. Ενισχύει το δερματικό φραγμό προστασίας και μειώνει την αφυδάτωση. Εξαιρετικά αδιάβροχο, ανθεκτικό στον ιδρώτα και την τριβή από την πετσέτα. Φωτοσταθερό. Με εξαιρετική υφή που δεν αφήνει λιπαρότητα. Πρακτική αεροστεγή συσκευασία με dispenser.

Κατάλληλο για χρήση σε πρόσωπο και σώμα, από τη γέννηση του βρέφους.

Από την **ΕΞΕΛΙΞΗ Α.Ε.**

www.mustela.com.gr



APIVITA SUNCARE

Για πρώτη φορά, έως και διπλάσια προστασία από τη φωτογήρανση!

Η APIVITA καινοτομεί και βραβεύεται γι' αυτό! Για πρώτη φορά μια αντηλιακή σειρά προσφέρει έως και διπλάσια προστασία από τη φωτογήρανση, τη Νο1 αιτία της πρόωρης γήρανσης της επιδερμίδας. Η αποκλειστική πατέντα* (Βραβείο Καινοτομίας 2013) του ειδικά επεξεργασμένου εκχυλίσματος πρόπολης, σε συνδυασμό με την πολύ υψηλή προστασία** από την UVA ακτινοβολία, εξασφαλίζουν διπλάσια προστασία από τη φωτογήρανση. Επιπλέον, τα αντηλιακά **APIVITA SUNCARE** προσφέρουν εντατική ενυδάτωση της επιδερμίδας, χάρη στο δραστικό εκχύλισμα της θαλάσσιας λεβάντας. Παράλληλα, τα προϊόντα SUNCARE έχουν μετρημένο σταθερό spf για όλη τη διάρκεια ζωής του προϊόντος, είναι ιδιαίτερα ανθεκτικά στο νερό με υφές που απλώνονται εύκολα, περιέχουν 14 φυτικά εκχυλίσματα και οι φυσικές τους συνθέσεις αγγίζουν το 77%-100%.

ΧΩΡΙΣ PARABENS, SILICONES, MINERAL OILS, PROPYLENE GLYCOL, ETHANOLAMINES, PHTHALATES, ALCOHOL, PCM, NM.

Κρέμα για επιδερμίδες με ΠΑΝΑΔΕΣ SPF 50/UVA26 77% φυσική σύνθεση. Αποχρωματίζει τις πανάδες και προλαμβάνει τη δημιουργία νέων. Με αιχιλλέα και βλαστοκύτταρα από κρίταμο. Κατάλληλο για επιδερμίδες με δυσχρωμίες, πανάδες ή με προδιάθεση. Ιδανική σε περίπτωση εγκυμοσύνης ή σε περίοδο εμμηνόπαυσης.



Goji Seed Oil

- Ελαφρύ λάδι που εισχωρεί βαθιά, για καθημερινή ενυδάτωση, προστασία και τόνωση του δέρματος.
- Προλαμβάνει και ελαχιστοποιεί τις ρυτίδες
- Αυξάνει την ελαστικότητα του δέρματος
- Διορθώνει την ακανόνιστη χρώση του δέρματος
- Μειώνει τα σημάδια της ηλικίας και τις κηλίδες από τον ήλιο και τις φακίδες
- Ενυδατώνει βαθιά το ξηρό δέρμα
- Προστατεύει το δέρμα από τις ελεύθερες ρίζες
- Ανακουφίζει από τις κοκκινίλες και τις φλεγμονές
- Ιδανικό για ευαίσθητες επιδερμίδες

Από την **ADELCO Α.Ε.**,

www.adelco.gr



1 αντηλιακό - 2 δράσεις

NEA RoC® Soleil Protexion+

2 σε 1 Κρέμα Αντηλιακής Προστασίας SPF 50+, με δράση Αντιγήρανσης

με υψηλή συγκέντρωση Υαλουρονικού Οξέος

Η RoC® καινοτομεί και λανσάρει τη Νέα Κρέμα Αντηλιακής Προστασίας με υψηλό δείκτη προστασίας και δράση αντιγήρανσης, καλύπτοντας τις 2 μεγαλύτερες ανάγκες στην περιποίηση προσώπου: αντηλιακή προστασία και αντιγήρανση. Συνδυάζει τα πιο σύγχρονα φίλτρα αντηλιακής προστασίας με Υαλουρονικό Οξύ σε ιδιαίτερα υψηλή συγκέντρωση για μοναδική αποτελεσματικότητα. Εξασφαλίζει υψηλή προστασία από τις ακτίνες UVA & UVB και πρόληψη από τη φωτογήρανση.

Διορθώνει τα σημάδια γήρανσης (Ρυτίδες, Κηλίδες, Θαμνή όψη, Χαλάρωση & Ξηρότητα) με κλινικά αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα.

Η νέα **Κρέμα Αντηλιακής Προστασίας με δράση αντιγήρανσης** έχει εξαιρετικά λεπτόρρευστη υφή, απορροφάται άμεσα από την επιδερμίδα χωρίς να αφήνει λευκά κατάλοιπα και χάρη στην αποτελεσματικότητά της μπορεί να αντικαταστήσει την καθημερινή κρέμα αντιγήρανσης.

Από την **Johnson & Johnson Hellas**



Αντηλιακά με Ενισχύσεις!

Η RoC® καινοτομεί και παρουσιάζει μια ολοκληρωμένη σειρά αντηλιακής προστασίας που συνδυάζει όλα τα χαρακτηριστικά που αναζητούν οι γυναίκες από ένα αντηλιακό!

1. Σύγχρονα αντηλιακά φίλτρα για μέγιστη προστασία από τις ακτίνες UVA/UVB και τη φωτογήρανση
2. Επιπλέον δράσεις - αντιγήρανση, ενυδάτωση, ρύθμιση σκούρων κηλίδων και λιπαρότητας
3. Βελούδινες, ευχάριστες και δροσερές υφές



ΥΠΟΣΧΕΣΕΙΣ ΠΟΥ ΚΡΑΤΑΜΕ®

2σε1 Κρέμα Αντηλιακής Προστασίας με Δράση Αντιγήρανσης SPF 50+

2σε1: Αντιγήρανση + Αντηλιακή Προστασία

Η RoC® λανσάρει μια νέα κρέμα αντηλιακής προστασίας προσώπου η οποία ανταποκρίνεται στις 2 μεγαλύτερες ανάγκες της σύγχρονης γυναίκας:

1. Αντιγήρανση
2. Αντηλιακή προστασία



Προηγμένα αντηλιακά φίλτρα & Υαλουρονικό οξύ

Η νέα κρέμα αντηλιακής προστασίας με δράση αντιγήρανσης συνδυάζει τα πιο σύγχρονα φίλτρα αντηλιακής προστασίας και υαλουρονικό οξύ σε ιδιαίτερα υψηλή συγκέντρωση για μοναδική αποτελεσματικότητα.

1. Παρέχει υψηλή προστασία από τις ακτίνες UVA & UVB και πρόληψη από τη φωτογήρανση
2. Διορθώνει αποτελεσματικά τα 5 σημάδια γήρανσης χάρη στο υαλουρονικό οξύ

Βελούδινη Υφή

Η Anti-Ageing fluid 2 σε 1 έχει εξαιρετικά λεπτόρευστη υφή, απορροφάται άμεσα από την επιδερμίδα και δεν αφήνει λευκά κατάλοιπα. Είναι ιδανική για καθημερινή χρήση, όλο το χρόνο καθώς δε «βαραίνει» καθόλου την επιδερμίδα ακόμα και κάτω από το μακιγιάζ!

Γιατί να χρησιμοποιείτε 2 κρέμες;

Χάρη στη σύνθεση και την αποτελεσματικότητά της η νέα αντηλιακή κρέμα της RoC® μπορεί να αντικαταστήσει την καθημερινή κρέμα αντιγήρανσης. Έτσι έχετε 2 δράσεις σε μια κρέμα!

5 διαφορετικές ανάγκες επιδερμίδας 5 πακέτα αντηλιακής προστασίας RoC®

Η RoC® ξέρει να κρατάει τις υποσχέσεις της και ανταποδίδει στις πιστές της φίλες την εμπιστοσύνη τόσων χρόνων, προσφέροντας υπέροχα δώρα! Για το 2014 η RoC® δημιούργησε 5 ελκυστικά πακέτα αντηλιακής προστασίας, ένα για κάθε τύπο επιδερμίδας. Τώρα με το αντηλιακό προσώπου που ταιριάζει στη δική σας επιδερμίδα παίρνετε δώρο είτε μια ενυδατική προσώπου είτε ένα αντηλιακό σώματος.

Το κάθε πακέτο αντηλιακής προστασίας της RoC® απαντά σε μια διαφορετική ανάγκη της επιδερμίδας-Ρυτίδες, Σκούρες Κηλίδες, Ξηρή Επιδερμίδα, Λιπαρή επιδερμίδα, Κανονική/ μικτή επιδερμίδα. Επιλέξτε αυτό που σας ταιριάζει!



Η 15^η Athens Xclusive Designers Week ψήφισε... Collagen Pro-Active!

Πλέον η ομορφιά (Athens Exclusive Designers Week) και το Collagen Pro Active πάνε μαζί!

Το **Collagen Pro Active** από την πρώτη ημέρα εμφάνισής του ταυτίστηκε ενεργά τόσο με την ομορφιά όσο και με την υγεία. Πέντε χρόνια τώρα, εκατοντάδες χιλιάδες καταναλωτές, άντρες και γυναίκες, επιλέγουν, πίνουν, αγαπούν και κυρίως εμπιστεύονται καθημερινά το αυθεντικό κολλαγόνο χωρίς προσμίξεις (υαλουρονικού, αλόε βέρα κ.ά.), Collagen Pro Active για να δείχνουν πιο όμορφοι, πιο λαμπεροί και πιο υγιείς.

Επώνυμοι και μη, φίλοι του αυθεντικού κολλαγόνου δήλωσαν, ότι πλέον το Collagen Pro Active έχει γίνει καθημερινή κι αγαπημένη συνήθεια για την πρόσπιση της ομορφιάς και της ευεξίας τους, ειδικά τώρα το καλοκαίρι που το χρειαζόμαστε περισσότερο από ποτέ λόγω της ηλιακής ακτινοβολίας.



Από την Collagen power, www.collagenpower.gr

HYDROVIT Eye & Lip Care Cream

Η **HYDROVIT Eye & Lip Care Cream**, είναι μια καθημερινή κρέμα με ιδιαίτερα εμπλουτισμένη και ενισχυμένη σύσταση, για τη φροντίδα της ευαίσθητης περιοχής γύρω από τα μάτια, τα χείλη και το μεσόφρυσο.

Περιέχει 9 Μοναδικά Δραστικά Συστατικά: Στην πλούσια σύνθεσή της, κυρίαρχο συστατικό είναι το Υαλουρονικό οξύ που απαλύνει τις ρυτίδες και καθυστερεί την εμφάνιση νέων, διεγείροντας τους ιστούς συγκράτησης του δέρματος και διατηρώντας τους ελαστικούς και ανθεκτικούς. Επιπλέον, το εκχύλισμα Centella Asiatica, το Υδρολυμένο Κολλαγόνο και η Βιταμίνη C με τα Κεραμίδια, διεγείρουν τη βιοσύνθεση του κολλαγόνου μέσα από τους ινοβλάστες του δέρματος και βοηθούν στη σταδιακή μείωση των μαύρων κύκλων. Χάρη στη Βιταμίνη E, την α-Bisabolol, τη D-Panthenol και το έλαιο Ελιάς, προσφέρει ενυδατικές, μαλακτικές, αντιφλεγμονώδεις και αντιοξειδωτικές ιδιότητες οι οποίες ενισχύονται με το εκχύλισμα Ροδιού, πλούσιο σε τανίνες, ανθοκυανίνες, βιταμίνες (A, C, E) και ιννοστοιχεία.

Σε συσκευασία σωληνάριου 20ml με ρύγχος, εφαρμόζεται πρωί ή/και βράδυ γύρω από τα μάτια και τα χείλη κάνοντας απαλό μασάζ μέχρι να απορροφηθεί πλήρως.

Προϊόν δερματολογικά & οφθαλμολογικά ελεγμένο, κατάλληλο για όλες τις ηλικίες



Από την TARGET PHARMA

ΚΟΡΡΕΣ ΓΙΑΟΥΡΤΙ AFTER-SUN ΠΡΟΣΩΠΟΥ

Η **ΚΟΡΡΕΣ**, Νο1 μάρκα στην κατηγορία after-sun προϊόντων στο Φαρμακείο*, ενισχύει τη δική της σειρά με το νέο **After-Sun Προσώπου Γιαούρτι**.

Το νέο προϊόν με αληθινό, βρώσιμο Γιαούρτι ελληνικής προέλευσης, αποκαθιστά τα επίπεδα υγρασίας και καταπραΰνει την επιδερμίδα μετά την έκθεση στον ήλιο, συμβάλλοντας στην προστασία από την πρόωρη γήρανση. Παράλληλα, είναι ιδανικό για τις επιδερμίδες, και δη τις ευαίσθητες, που απαιτούν ενυδατική και καταπραΰντική φροντίδα καθ' όλη τη διάρκεια του έτους. Τα φυσικά δραστικά συστατικά, όπως βρώσιμο Γιαούρτι, Αλόη, φυσικοί πολυσακχαρίτες, εκχυλίσματα Γλυκόριζας και Willowherb, συνθέτουν μία φόρμουλα με κλινικά αποδεδειγμένη άμεση δράση.

Η χρήση πραγματικού, βρώσιμου Γιαουρτιού σε καλλυντική φόρμουλα υπήρξε μία συνειδητή επιλογή της ΚΟΡΡΕΣ, προκειμένου να μεταφερθούν όλες οι ιδιότητες και η απαλή υφή του στο τελικό προϊόν. Το Yoghurt Cooling Gel υπήρξε το πρώτο προϊόν με αληθινό Γιαούρτι σε συνέχεια τριετούς έρευνας -μία παγκόσμια καινοτομία της ΚΟΡΡΕΣ- το οποίο έχει γίνει πλέον συνώνυμο του ελληνικού, και όχι μόνο, καλοκαιριού.



*Στοιχεία IMS Hellas, 2005-2013

ΚΟΡΡΕΣ ΓΙΑΟΥΡΤΙ

ΥΨΗΛΗ ΑΝΤΙΗΛΙΑΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ/
ΕΝΥΔΑΤΩΣΗ ΠΟΥ ΔΙΑΡΚΕΙ ΑΚΟΜΗ ΚΑΙ 8 ΩΡΕΣ ΜΕΤΑ

KORRES

ΓΙΑΟΥΡΤΙ

ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

Η ΜΟΝΗ ΑΝΤΙΗΛΙΑΚΗ ΣΕΙΡΑ ΜΕ ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΒΡΩΣΙΜΟ ΓΙΑΟΥΡΤΙ

Φωτοσταθερή UVA / UVB προστασία και ενυδάτωση της επιδερμίδας η οποία διαρκεί ακόμη και 8 ώρες μετά την εφαρμογή*. Με ελληνικό βρώσιμο Γιαούρτι, πλούσιο σε πρωτεΐνες, ιχνοστοιχεία και βιταμίνες, που αυξάνει τα επίπεδα υγρασίας στις ανώτερες στιβάδες της επιδερμίδας και προσφέρει αίσθηση δροσιάς.

*in vivo test, κρέμες προσώπου SPF50, SPF30, μέτρηση με εργαστηριακό εξοπλισμό

Στα φαρμακεία με **1+1 δώρο**

Η προσφορά ισχύει μέχρι εξαντλήσεως των αποθεμάτων.

ΒΟΤΑΝΑ/ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ/ΕΚΧΥΛΙΣΕΙΣ/ΕΡΕΥΝΑ



NUXESUN

Η νέα σειρά αντηλιακής προστασίας από τη NUXE



Μία σειρά αντηλιακής προστασίας με Ανθόνερο Υάκινθου και Ηλιάνθο για ιδανική προστασία και λαμπερό μαύρισμα. Η φιλοσοφία της σειράς **NUXE SUN**: Το πάντρεμα της ιδανικής προστασίας με την απόλυτη γοητεία και πολυτέλεια σε μια σειρά με εξειδικευμένα και εύκολα στη χρήση προϊόντα: 3 δείκτες προστασίας από το 30 ως το 10, ένα ονειρεμένο άρωμα και «εθιστικές» υφές που συνδυάζουν το καλοκαίρι με τον αισθησιασμό.

Προστασία από την ακτινοβολία UVA/UVB: Τα προϊόντα της σειράς NUXE SUN προσφέρουν ιδανική προστασία από τις ακτίνες UVA και UVB.

Ενυδάτωση: Εμπλουτισμένα με Ανθόνερο Υάκινθου – Πατέντα NUXE, προστατεύουν το δέρμα από την αφυδάτωση αφήνοντάς το απαλό και λείο.

Καταπραϋντική Δράση: Τα άνθη Kau Pe προσφέρουν μια δροσιστική και καταπραϋντική δράση, ανακουφίζοντας από την αίσθηση καύσου.

Προστασία ενάντια στη φωτογήρανση: Η μοναδική σύνθε-

σή τους συνδυάζει ισχυρά φυσικά αντιοξειδωτικά με ένα φυτικό πρόδρομο του DNA (UMP uridine monophosphate), περιορίζοντας τις συνέπειες της φωτογήρανσης στο δέρμα και ενισχύοντας την ανάπλαση των κυττάρων.

Από τη Pharmathen AE

BIODERMA Photoderm BRUME INVISIBLE SPF50+



Ανακαλύψτε το 1^ο μοναδικό ξηρό λάδι πολύ υψηλής προστασίας για πρόσωπο, σώμα και μαλλιά!

Με πολύ υψηλή προστασία SPF50+, προστατεύει ακόμη και το ευαίσθητο έως δυσανεκτικό στον ήλιο δέρμα.

Χάρη στην αποκλειστική καινοτομία **CELLULAR BIOPROTECTION®**

προστατεύει το DNA των κυττάρων, ενεργοποιεί τους φυσικούς μηχανισμούς άμυνας του δέρματος, προλαμβάνει τη φωτογήρανση, προσφέροντας έτσι την καλύτερη εσωτερική προστασία κατά τη διάρκεια της έκθεσης στον ήλιο.

Εμπλουτισμένο με βιταμίνη E για ενισχυμένη αντιοξειδωτική δράση και πρόληψη της φωτογήρανσης. Με υποαλλεργική σύνθεση, χωρίς αλκοόλ, προσφέρει άριστη ανεκτικότητα και δεν ξηραίνει το δέρμα.

Η ελαφριά μη λιπαρή υφή του, δίνει ένα ματ αποτέλεσμα. Με υπέροχο διακριτικό άρωμα.

Από τη Pharmathen AE

Prodigieux® le parfum

Ανακαλύψτε το άρωμα που γεννήθηκε από το αγαπημένο σας λάδι Huile Prodigieuse®! Εδώ και πολύ καιρό οι φανατικές, οι λάτρες, οι θαυμάστριες του Huile Prodigieuse®, το ονειρεύονταν! Ένα άρωμα «**Huile Prodigieuse®**»...

20 χρόνια μετά τη δημιουργία αυτού του θρυλικού προϊόντος από τα εργαστήρια της NUXE στη Γαλλία, η Aliza Jabès γράφει ένα καινούργιο κεφάλαιο στην ιστορία του Huile Prodigieuse®, συγκεντρώνοντας το υπέροχο και αισθησιακό άρωμά του σε ένα μοναδικό eau de parfum!

*Σε επιλεγμένα φαρμακεία
Από τη Pharmathen AE*




NUXE
P A R I S



Prodigieux® le parfum

Το άρωμα που γεννήθηκε από το αγαπημένο σας Huile Prodigieuse®
Όλη η μαγεία του Huile Prodigieuse® συγκεντρωμένη σε ένα Eau de Parfum

 **Pharmathen**

T: 210 6604 300 - Web: www.pharmathen.com

Η ομορφιά είναι στη φύση μας!

Μόνο σε επιλεγμένα φαρμακεία



CranBiotix από την Quest

Cranberry & φιλικά βακτήρια για την προστασία από ουρολοιμώξεις

Οι ουρολοιμώξεις και οι μυκητιάσεις αφορούν αρκετές γυναίκες με πολλές να ταλαιπωρούνται από υποτροπές. Για τις γυναίκες αυτές, αλλά και για όλες όσες θέλουν να μειώσουν τον κίνδυνο ουρολοίμωξης, η Quest δημιούργησε το **CranBiotix**, ένα μοναδικό συνδυασμό Cranberry και προβιοτικών (φιλικά βακτήρια).

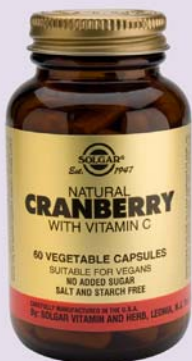
Το Cranberry περιέχει προανθοκυανιδίνες, φυτικές ουσίες που σύμφωνα με μελέτες αποτρέπουν την προσκόλληση παθογόνων μικροοργανισμών στο ουροποιητικό και μειώνουν έτσι τον κίνδυνο ουρολοίμωξης. Πολλές μελέτες έχουν δείξει ότι το Cranberry μπορεί να μειώσει τον κίνδυνο ουρολοίμωξης που οφείλεται στο βακτήριο *E.coli*. Το συγκεκριμένο βακτήριο είναι υπεύθυνο για το 75-90% των ουρολοιμώξεων!

Τα φιλικά βακτήρια μπορούν να συμβάλλουν στην ισορροπία των βακτηριακών πληθυσμών στο έντερο και την αποφυγή της εμφάνισης κάποιου παθογόνου μικροοργανισμού στο έντερο και τη μεταφορά του στο ουροποιητικό. Σύμφωνα με μελέτες, μπορούν να μειώσουν τον κίνδυνο ουρολοιμώξεων αλλά και τον κίνδυνο κολπίτιδας.

Οι κάψουλες DRcaps (delayed release capsules) εξασφαλίζουν την απελευθέρωση των συστατικών του CranBiotix απευθείας στο έντερο, με αποτέλεσμα να μην καταστρέφονται στο στομάχι και έτσι εξασφαλίζεται πολύ καλή απορρόφηση.

Από τη Douni Health Products

Cranberry Extract με Vitamin C της Solgar



Το **Cranberry Extract with Vitamin C** της Solgar είναι ένα πρωτοποριακό συμπλήρωμα διατροφής που συνδυάζει τις ευεργετικές ιδιότητες του Cranberry με αυτές της βιταμίνης C, καταφέροντας να προστατεύει τον οργανισμό από βακτηρίδια τα οποία μπορούν να προκαλέσουν μολύνσεις στην ουρογεννητική οδό.

Το Cranberry χρησιμοποιείται στην παραδοσιακή ιατρική για τη θεραπεία και την πρόληψη κυστίτιδων και άλλων λοιμώξεων του ουροποιητικού συστήματος. Σύγχρονες επιστημονικές έρευνες έδειξαν ότι το Cranberry πέραν των αντιοξειδωτικών ουσιών που περιέχει και οι οποίες προστατεύουν από τις ελεύθερες ρίζες, προσφέρει παράλληλα τα οφέλη και από δύο άλλες ουσίες την D-μανόζη και το ιππουρικό οξύ που εμποδίζουν την προσκόλληση παθογόνων βακτηρίων στα τοιχώματα της ουρογεννητικής οδού. Επίσης θεωρείται χρήσιμο σε περιπτώσεις κυστίτιδας.

Από την ISOPLUS A.E. www.healthyme.gr

Ενοχλήσεις στο ουροποιητικό;

Φόρμουλα Υγείας NEFROLIN από τη Doctor's Formulas

Η μοναδική σύνθεση του **NEFROLIN** των **Doctor's Formulas** στοχεύει στην ανακούφιση των συμπτωμάτων νεφρολιθιάσεων και ουρολοιμώξεων. Τα δραστικά συστατικά του NEFROLIN, που προέρχονται από τα φυτά αρκτοστάφυλο, κόκκινο μύρτιλο, άρκευθο, solitago, φουμάρια, σκορπίδι και γιάβα, ασκούν αντιμικροβιακή, διουρητική, αντιφλεγμονώδη και αντιλιθιακή δράση, ενώ τα δραστικά συστατικά του φυτού cranberry βοηθούν στην πρόληψη των ουρολοιμώξεων.

Σε συνδυασμό λοιπόν με τις οδηγίες του γιατρού, το φαρμακείο προτείνει τη φυσική φόρμουλα υγείας NEFROLIN, που βοηθά έναντι των λοιμώξεων του ουροποιητικού, καθώς και στα φαινόμενα ουρηθρίτιδας, κυστίτιδας, νεφρίτιδας, ψαμμίας και νεφρολιθιάσης. Έτσι, βελτιώνεται πολύ η λειτουργία του ουροποιητικού συστήματος, ενώ «αναχαιτίζεται» με φυσικό τρόπο η δημιουργία πέτρας στα νεφρά.



www.doctorsformulas.gr

«Η ομορφιά
της νεότητας
δεν κρατάει
για πάντα.
Θέλω όμως
να κρατήσει
πολύ. Φυσικά!»

Κάτια Ζυγούλη

Το προϊόν δεν αποτελεί υποκατάστατο μιας ισορροπημένης διατροφής • Αριθ. Πρωτ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 13010/30.01.14, 13011/30.01.14

από
καθαρή
φυσική
πηγή

BEAUTINTM
COLLAGEN

ΥΓΡΟ ΠΟΣΙΜΟ
ΥΔΡΟΛΥΜΕΝΟ ΚΟΛΛΑΓΟΝΟ
ΕΝΙΣΧΥΜΕΝΟ ΜΕ
ΥΑΛΟΥΡΟΝΙΚΟ ΟΞΥ
ΒΙΤΑΜΙΝΕΣ Α, Β, C
& ΨΕΥΔΑΡΓΥΡΟ

ΛΑΜΠΕΡΗ ΕΠΙΔΕΡΜΙΔΑ
ΔΥΝΑΤΑ ΜΑΛΛΙΑ & ΝΥΧΙΑ
2 ΥΠΕΡΟΧΕΣ ΓΕΥΣΕΙΣ



Μεγάλη γκάμα των προϊόντων της ISOPLUS θα βρείτε στα φαρμακεία με την ειδική σήμανση

ISOPLUS for a healthy me

ΑΘΗΝΑ: Τ. 210 95 79 707 • ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Τ. 2310 028 668
e-mail: info@iso-plus.gr • www.healthyme.gr

Vismed® οφθαλμικές σταγόνες

Το τέλος της ξηρότητας των ματιών



Μελέτες δείχνουν ότι περίπου ένα στα πέντε άτομα επισκέπτονται τον οφθαλμίατρο με συμπτώματα ξηροφθαλμίας και οι περισσότεροι από αυτούς είναι χρήστες Η/Υ και φακών επαφής.

Μερικοί από τους

εχθρούς που τα μάτια μας αντιμετωπίζουν καθημερινά είναι η ξηρή ατμόσφαιρα, ειδικά το καλοκαίρι με τον έντονο ήλιο, το κάπνισμα, τη χρήση φακών επαφής, ορμονικές αλλαγές λόγω γήρανσης ή λήψης φαρμάκων. Το **Vismed** είναι ένα μοναδικό λιπαντικό οφθαλμών χωρίς συντηρητικά, που αναπτύχθηκε ειδικά για την αντιμετώπιση της ξηροφθαλμίας. Χάρη στην υπότονη και πατενταρισμένη σύνθεση του παρέχει κλινικά αποδεδειγμένα, μεγάλης διάρκειας ανακούφιση και προστασία από τη ξηροφθαλμία. Η σύνθεση του από μη-αλλεργιογόνο, υψηλής καθαρότητας υαλουρονικό νάτριο, συνδυαζόμενη με τα απαραίτητα ιόντα είναι προσεκτικά εξισορροπημένη ώστε να εμφανίζει ιδιότητες παρόμοιες με τα φυσικά δάκρυα.

Το Vismed είναι διαθέσιμο σε πρακτικούς περιέκτες μιας δόσης για να το έχουμε πάντα μαζί μας καθώς και σε νέα βολική μορφή κολλύριου 10ml.

Από την **Angelini Pharma Hellas**

OPTI-FREE® PureMoist®

από τη Gerolmatos International

Το πρωτοποριακό υγρό καθαρισμού φακών επαφής της Alcon **OPTI-FREE® PureMoist®** είναι σχεδιασμένο για να κρατάει τους φακούς επαφής ενυδατωμένους για 16 ώρες¹ αφού διαθέτει το επαναστατικό σύστημα HydraGlyde® Moisture Matrix. Παράλληλα, το διπλό σύστημα απολύμανσης με POLYQUAD® και ALDOX®, διασφαλίζει εξαιρετική δράση ενάντια στα βακτήρια, τους μύκητες και τις κύστες της Ακανθαμοιβάδας².

1. OPTI-FREE® PureMoist® Multi-Purpose Disinfecting Solution package insert.
2. Kern JR, Kappell G, Trinh H, et al. Antimicrobial properties of a novel contact lens disinfecting solution, OPTI-FREE® EverMoist®. Poster presented at: BLCA; May 2011; Manchester Central, UK.



Η GSK κυκλοφορεί στην Ελλάδα το Nimenrix™, ένα νέο τετραδύναμο συζευγμένο εμβόλιο μηνιγγιτιδόκοκκου A, C, W και Y



GlaxoSmithKline
Consumer Healthcare

Το **Nimenrix™**, ένα νέο συζευγμένο μηνιγγιτιδοκοκκικό εμβόλιο θα είναι πολύ σύντομα διαθέσιμο στην Ελλάδα. Πρόκειται για το πρώτο συζευγμένο εμβόλιο έναντι της *Neisseria meningitidis* (ορομαζδες A, C, W και Y) με ένδειξη για άτομα από την ηλικία των 12 μηνών. Το Nimenrix™ χορηγείται ενδομυϊκά σε μία δόση¹.

Η μηνιγγιτιδοκοκκική νόσος έχει σχετικά χαμηλή συχνότητα εμφάνισης, όμως οι επιπτώσεις μπορεί να είναι πολύ σοβαρές. Μπορεί να προσβληθεί ο καθένας, αλλά πιο συχνά η διάγνωση γίνεται σε μικρά παιδιά (ηλικίας 0-4 ετών) και σε εφήβους. Η πρόληψη είναι ζωτικής σημασίας καθώς η νόσος μπορεί να εξελιχθεί ραγδαία και να προκαλέσει το θάνατο μέσα σε 24 ώρες².

Η έγκριση του **Nimenrix™** σημαίνει ότι υπάρχει μια νέα εναλλακτική από την ηλικία του ενός έτους, αφού είναι το πρώτο συζευγμένο μηνιγγιτιδοκοκκικό εμβόλιο ACWY που έχει τέτοια ηλικιακή ένδειξη¹.

Ο εμβολιασμός έναντι *Neisseria meningitidis* A, C, W και Y περιλαμβάνεται στο Εθνικό Πρόγραμμα Εμβολιασμών³, συνεπώς αναμένεται η ένταξη του **Nimenrix™** στο Θετικό Κατάλογο Συνταγογραφούμενων Φαρμάκων. Η λιανική τιμή του **Nimenrix™** είναι 48,60€ (Χ.Τ.: 34,47€)⁴.

1. Nimenrix: Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντος
2. World Health Organization. Meningococcal meningitis factsheet, 2011: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs141/en/index.html>
3. Εθνικό Πρόγραμμα Εμβολιασμών 2011: <http://et.diavgeia.gov.gr/f/ygka/ada/45%CE%A86%CE%98-%CE%980%CE%9A>
4. Δελτίο τιμών, Φεβρουάριος 2014: <http://www.moh.gov.gr/articles/times-farmakwn/deltio-timwn/2224-deltio-timwn-farmakwn-anthrwpinhs-xrhshs-nea-prwtotyva>

Ισχυρή Αντικαταγματική Αποτελεσματικότητα

...ητισί
• Μεταβολισμός
...η • Remodelling • Η
...ολισμός • Χρόνια • Σ
...g • Μικροαρχιτεκτον
...ηνοπαυσιακή • Οστε
...ματικότητα • Οστι
...υγή • Πόνος • Σ
... Μικροαρχι
... μμόρφωση • Κάπνισμα • Αποτελε...
...λική • Περιφερειακό Μετεμμηνοπαυσιακή
... μμόρφωση • Κάπνισμα • Αποτελεσματικότητα • Οστική Πυκνότητα • Μακροχρόνια • Δευτε
...λική • Περιφερειακό Συμμόρφωση • Κάπνισμα • Αποτελεσματικότητα • Οστική Πυκνότητα • Μακροχρόνια • Δευτε
...g • Μικροαρχιτεκτονική • Περιφερειακό • Ποιότητα • Παράγοντες κινδύνου • T-score • Ευθραυσ
...ηνοπαυσιακή • Οστεοπόρωση • Γυναίκα • Άνδρας • Σπονδυλικό • Ισχίο • Κάταγμα • Πτώση • Θερ
...ποτελεσματικότητα • Οστική Πυκνότητα • Μακροχρόνια • Δευτερογενής πρόληψη • Συμμόρφω
...η • Μακροχρόνια • Δευτερογενής πρόληψη • Οστό • Αντοχή • Remodelling • Μικροαρχιτεκτον
...ματικότητα • Κινητικότητα • Μεταβολισμός • Κάπνισμα • Αποτελεσματικότητα • Οσ
...η • Οστό • Αντοχή • Remodelling • Μικροαρχιτεκτονική • Περιφερειακό • Ποιότητα • Παράγοντες
...κό • Μεταβολισμός • Πόνος • Χρόνια • Συμμόρφωση • Κάπνισμα • Αποτελεσματικότητα • Οσ
...ηψη • Οστό • Αντοχή • Remodelling • Μικροαρχιτεκτονική • Περιφερειακό • Ποιότητα • Παράγοντες
...ητικότητα • Μεταβολισμός • Σπονδυλικό • Ισχίο • Κάταγμα • Πτώση • Θεραπευτική αγωγή • Πόνος • Χρ
... Οστική Πυκνότητα • Μακροχρόνια • Δευτερογενής πρόληψη • Οστό • Αντοχή • Remodelling • Μικρο
... T • Μετεμμηνοπαυσιακή • Οστεοπόρωση • Γυναίκα • Άνδρας • Σπονδυλικό • Ισχίο • Κάταγμα • Πτώση
... άπνισμα • Αποτελεσματικότητα • Οστική Πυκνότητα • Μακροχρόνια • Δευτερογενής πρόληψη • Οστό
... ωση • Γυναίκα • Άνδρας • Σπονδυλικό • Ισχίο • Κάταγμα • Πτώση • Θεραπευτική αγωγή • Πόνος • Χρόνι
... κνότητα • Μακροχρόνια • Δευτερογενής πρόληψη • Οστό • Αντοχή • Μετεμμηνοπαυσιακή • Οστεοπό
... ώση • Θεραπευτική αγωγή • Πόνος • Χρόνια • Συμμόρφωση • Κάπνισμα • Αποτελεσματικότητα • Οστι
... Πτώση • Θεραπευτική αγωγή • Πόνος • Χρόνια • Συμμόρφωση • Κάπνισμα • Αποτελεσματικότητα • Οσ
... πρόληψη • Οστό • Αντοχή • Remodelling • Μικροαρχιτεκτονική • Περιφερειακό • Ποιότητα • Παράγοντες
... Συμμόρφωση • Κάπνισμα • Αποτελεσματικότητ
... τική Πυκνότητα • Μακροχρόνια • Δευτερογενής
... T • score • Ευθραυστότητα • Ανεκανόντ
... Πτώση • Θεραπευτική αγωγή • Πό
... ό • Αντοχή • Remodelling • Μικρο
... Μακροχρόνια • Δευτερογενής πρό
... στήριξη • Ανεκ
... ή αγωγή • Πόνος •)
... lling • Μικροαρχι
... κή αγωγή • Πόνο
... Άνδρας • Στο
... μακροχρόνια
... νδρας • Σπον
... ακροχρόνια •
... Χρόνια • Συ
... οαρχιτεκτονι
... Πτώση • Θε
... 5 • Αντοχή •
... υγή • Πόν
... ισχίο • Κ
... idary • Λ
... η • Κάπνι
... Πτώση •
... Αντο
...
... μακροχρόνια
... ατητα • Ανε

Το **Protelos (Ρανελικό Στρόντιο)** ενδείκνυται για τη
θεραπεία της σοβαρής οστεοπόρωσης:²

- σε μετεμμηνοπαυσιακές γυναίκες,
- σε ενήλικες άνδρες,

με υψηλό κίνδυνο κατάγματος, για τους οποίους δεν είναι δυνατή η
αγωγή με άλλα φαρμακευτικά προϊόντα εγκεκριμένα για τη θεραπεία
της οστεοπόρωσης, λόγω, για παράδειγμα, αντενδείξεων ή δυσανε-
ξίας. Σε μετεμμηνοπαυσιακές γυναίκες, το ρανελικό στρόντιο μειώνει
τον κίνδυνο σπονδυλικών καταγμάτων και καταγμάτων ισχίου.

14 PRO PRESS 21 X28 (04)



Αδυνάτισμα ΤΩΡΑ!!! Πέρα από τον πράσινο καφέ υπάρχει... το Coffee Slim της HealthAid

Η Health Aid λανσάρει στην Ελλάδα το **Coffee Slim** -το προϊόν που λάντρεψαν οι καταναλωτές παγκοσμίως- και που πραγματικά είναι η πλέον αξιόπιστη βοήθεια στο αδυνάτισμα. Πράσινο καφέ, ράσμερι κετόνες και πράσινο τσάι μαζί και στις σωστές δοσολογίες. Η νέα, θεαματική, πανίσχυρη αδυνατιστική σύνθεση του Coffee Slim, βασίζεται στη συνεργιστική δράση 9 πασιγνώστων super αδυνατιστικών, που όλα μαζί προσφέρουν άμεσο αποτέλεσμα στο αδυνάτισμα. Πράσινο καφέ με τη μεγαλύτερη δυνατή δράση, ράσμερι κετόνες και πράσινο τσάι, σε συνδυασμό με αφρικανικό μάνγκο, χρώμιο, καρνιτίνη και άλλα φυτικά συστατικά, θα γίνουν ο σύμμαχός σας για τέλειο κορμί! Δύο ταμπλέτες την ημέρα με το φαγητό - κατάλληλο για φυτοφάγους.

Από τη PHARMA CENTER A.E. www.pharmacenter.gr



MASTER – AID SPORT

Νέα σειρά ορθοπεδικών,

«Ελευθερία στην κίνηση»



Μια νέα σειρά ορθοπεδικών ικανή να καλύψει ακόμα και τις πιο απαιτητικές ανάγκες στα προβλήματα των αρθρώσεων, διατίθεται αποκλειστικά στα φαρμακεία από τη Health Plus S.A. Η εμπειρία δεκαετιών του Ιταλικού Οίκου PIETRASANTA PHARMA S.p.A. (που κατασκευάζει την σειρά MASTER AID)

στην παραγωγή καινοτόμων και άριστης ποιότητας προϊόντων για την προστασία των τραυμάτων (μυϊκών & θλαστικών), μας εξασφαλίζει τη βεβαιότητα για την επιτυχία και την αποδοχή της νέας σειράς Ορθοπεδικών **MASTER – AID SPORT**, από τον φαρμακοποιό και κατ' επέκταση τους καταναλωτές.

Η σειρά περιλαμβάνει: Ελαστικές επιγονατίδες, επιστραγάλιδες, επιαγκωνίδες, περικάρπια, μαλακά αυχενικά κολάρα και φακέλους ανάρτησης χεριών.

Ιδανικά για "ΑΘΛΗΤΕΣ" και "ΜΗ ΑΘΛΗΤΕΣ"

Από τη **HEALTH PLUS S.A.**

Αγαπητέ Φαρμακοποιέ,

Σας ενημερώνουμε ότι κυκλοφορεί στην ελληνική αγορά το προϊόν **Sildenafil/Pfizer** (Σιλδεναφίλη), το οποίο ενδείκνυται για τη θεραπεία ανδρών με Στυτική Δυσλειτουργία.

Το προϊόν διατηρεί την απαραίτητη ποιότητα του Viagra*, αφού παρασκευάζεται ακολουθώντας τα ίδια υψηλά πρότυπα και την ίδια προσοχή στη λεπτομέρεια*, με την αυθεντική ποιότητα της Pfizer.

Το Sildenafil Pfizer διατίθεται σε 3 συσκευασίες (25mg, 50mg και 100mg) που περιέχουν 4 δισκία **λευκού** χρώματος.

Οι λιανικές τιμές είναι 20% χαμηλότερες σε σχέση με τις αντίστοιχες συσκευασίες του Viagra:

4X25mg: 16,17€, 4X50mg: 19,81€, 4X100mg: 23,77€.

Το Viagra συνεχίζει να διατίθεται κανονικά στην ελληνική αγορά.

Για πλήρεις συνταγογραφικές πληροφορίες, συμβουλευθείτε την Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντος που περιλαμβάνεται στο παρόν έντυπο στη σελ. 118.

*Marketing Authorizations Viagra & Sildenafil Pfizer
SIL-06S-OCT13



Πέρα από τον
πράσινο καφέ
υπάρχει...

...ΤΟ
CoffeeSlim
της **HealthAid**.



Πράσινος καφές, ράσπερι κετόνες
και **πράσινο τσάι** μαζί κάνουν τη
διαφορά στο αδυνάτισμα.

Η νέα, **θεαματική**, πανίσχυρη αδυνατιστική σύνθεση του **Coffee Slim**, βασίζεται στη συνεργιστική δράση **9 πασίγνωστων super αδυνατιστικών**, που όλα μαζί προσφέρουν άμεσο αποτέλεσμα στο αδυνάτισμα. **Πράσινος καφές** με τη μεγαλύτερη δυνατή δράση, **ράσπερι κετόνες** και **πράσινο τσάι**, σε συνδυασμό με **αφρικανικό μάνγκο, χρώμιο, καρνιτίνη** και άλλα **φυτικά συστατικά**, θα γίνουν ο σύμμαχός σας για τέλειο κορμί!

Ένα βήμα λοιπόν **ΠΕΡΑ** από τον **πράσινο καφέ**, από τη **Health Aid**!

HEALTH AID LTD - London, England
ΜΟΝΟ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

PHARMA CENTER
Υγεία·Φροντίδα·Ομορφιά

Τηλ.: 210 9604511
www.pharmacenter.gr



HealthAid
VITAMIN SUPPLEMENTS

Για τις ωτίτιδες εμπιστευτείτε το Synalar Otic

Το **Synalar Otic** είναι ένας συνδυασμός τοπικού κορτικοστεροειδούς με αντιμικροβιακούς παράγοντες. Το ακετονίδιο της Φλουοσινολόνης είναι τοπικό κορτικοστεροειδές με εξαιρετικά ισχυρή αντιφλεγμονώδη και αντικνησμώδη δράση, έχει δε αποδειχθεί αποτελεσματικό εκεί όπου άλλοι παράγοντες απέτυχαν.

Το **Synalar Otic** περιέχει στα έκδοχα του propylene glycol που είναι υδρόφιλο έκδοχο με χαμηλή επιφανειακή τάση, και διευκολύνει τη διάχυση και τη διείσδυση του φαρμάκου. Επίσης οι δραστικές ουσίες του διαλύματος είναι ευδιάλυτες και σταθερές μέσα στο έκδοχο.

Η σχετικά χαμηλή ταχύτητα εξεπίδησης, εξασφαλίζει την παραμονή του διαλύματος για ικανό χρονικό διάστημα που επιτρέπει την εξέλιξη και την επαφή με όλα τα σημεία της αλλοίωσης.

Το **Synalar Otic** ενδείκνυται για τη θεραπεία της εξωτερικής ωτίτιδας και του εκζέματος του έξω ακουστικού πόρου.

Από τη Μινέρβα Φαρμακευτική ΑΕ



Gerolymatos International®
Serving health care since 1923

Το AUTAN τώρα και στα φαρμακεία!
Η ΓΕΡΟΛΥΜΑΤΟΣ INTERNATIONAL ανακοινώνει τη συνεργασία της με την εταιρεία S.C. JOHNSON HELLAS LIMITED όσον αφορά την αποκλειστική διανομή σε φαρμακεία-φαρμακαποθήκες του γνωστού & πολύ αποτελεσματικού απωθητικού κουνουπιών AUTAN, με 2 κωδικούς αποκλειστικά για το φαρμακείο:

AUTAN FAMILY CARE LOTION 100 ML: Με aloe vera, Χωρίς Parabens

AUTAN junior Gel 100 ML: Κατάλληλο για παιδιά άνω των 2 ετών, Χωρίς προσθήκη αρώματος συντηρητικών & χρωστικών. Χωρίς Parabens

Τα προϊόντα διατίθενται σε προγεμισμένο stand πάγκου των 6+6 τεμαχίων



NOVAQUASOL A®

Vitamin A - Dexpanthenol

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ NOVAQUASOL A®



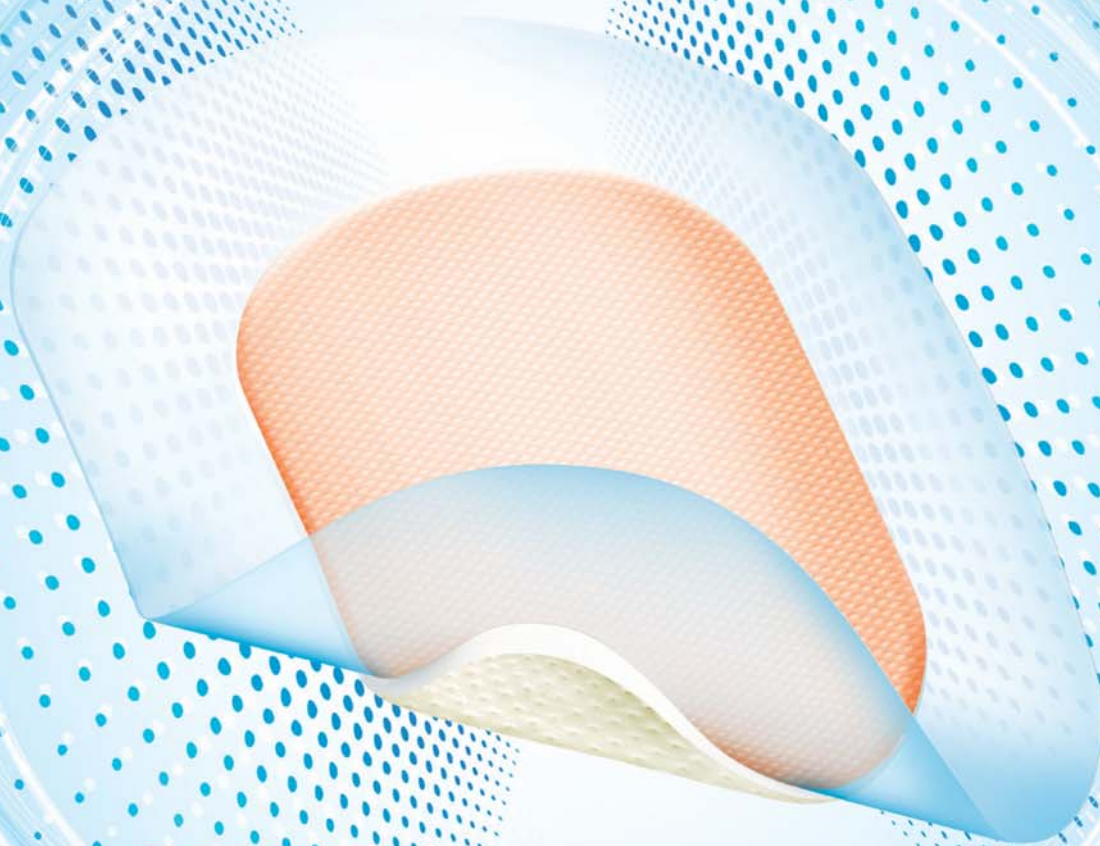
Vitamin A, Dexpanthenol 1. **ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ:** NOVAQUASOL A® 2. **ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΣΕ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ:** Κάθε γραμμάριο κρέμας περιέχει: Vitamin A 7.055 IU, Dexpanthenol 20 mg. 3. **ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ:** Κρέμα εξωτερικής χρήσης 4. **ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ:** 4.1. **Θεραπευτικές ενδείξεις:** Ελαφρές δερματοπάθειες. 4.2. **Δοσολογία και τρόπος χορήγησης:** Τρόπος χορήγησης: Κρέμα για εξωτερική χρήση **Δοσολογία:** Μικρή ποσότητα κρέμας αλείφεται ελαφρά στην πάσχουσα περιοχή δύο φορές την ημέρα ή κατά τις οδηγίες του γιατρού (όχι στα μάτια). 4.3 **Αντενδείξεις:** Η NOVAQUASOL A® αντενδείκνυται σε άτομα με ιστορικό υπερευαισθησίας σε κάποιο από τα συστατικά της. 4.4 **Ειδικές προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την χρήση:** Εάν κατά τη θεραπεία εμφανιστεί ερεθισμός συνιστάται η διακοπή του φαρμάκου. Πρέπει να αποφεύγεται η εφαρμογή της κρέμας επάνω ή γύρω από τα μάτια. Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά για ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την χρησιμοποίηση του φαρμάκου από τα παιδιά. Στις σπάνιες περιπτώσεις εμφάνισης αλλεργίας στα έκδοχα η χρήση του φαρμάκου πρέπει να αποφεύγεται. Στα έκδοχα περιέχονται καμφορά και μενθόλη. 4.5. **Αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα ή ουσίες:** Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά για ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την χρησιμοποίηση του φαρμάκου κατά την εγκυμοσύνη. 4.6. **Κύηση και γαλουχία:** **Χρήση κατά την κύηση:** Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά για ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την χρησιμοποίηση του φαρμάκου κατά τον θηλασμό. 4.7. **Επίδραση στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων:** Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά για την επίδραση του φαρμάκου στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων. 4.8. **Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Δεν έχει αναφερθεί μέχρι σήμερα κανένα περιστατικό ερεθισμού ή αντίδρασης υπερευαισθησίας. 4.9 **Υπερδοσολογία-Αντιμετώπιση:** Εάν το φάρμακο ληφθεί κατά λάθος από το στόμα θα πρέπει να γίνει η κατάλληλη συμπτωματική αγωγή. Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά υπερδοσολογίας με το φάρμακο. 5. **ΦΑΡΜΑΚΟΛΟΓΙΚΕΣ ΙΔΙΟΤΗΤΕΣ:** 5.1 **Φαρμακοδυναμικές ιδιότητες:** Η κρέμα NOVAQUASOL A® συνδυάζει την αντιυπερκερατωσική και επιθηλιοπλαστική δράση της βιταμίνης Α με την αποδεδειγμένη αντικνησμώδη, επιθηλιοπλαστική και επιουλωτική δράση της πανθενόλης. Η βιταμίνη Α δρα ευνοϊκά στις υπερκερατωσικές και δυσπλαστικές εκδηλώσεις του δέρματος και το επαναφέρει στη φυσιολογική του κατάσταση. Η dexpanthenol είναι η αντίστοιχη αλκοόλη του παντοθενικού οξέος, χρησιμοποιείται σε πολυάριθμες δερματικές παθήσεις διότι προάγει την επιθηλιοποίηση και έχει αξιόλογη αντικνησμώδη δράση. 5.2 **Φαρμακοκινητικές ιδιότητες:** Η φαρμακοκινητική της NOVAQUASOL A® είναι παρόμοια με τη συνήθη των τοπικά εφαρμοζόμενων βιταμινούχων κρεμών. Το ειδικό υδρόφιλο έκδοχο διεισδύει στο δέρμα, απορροφάται από την επιδερμίδα και τις υποκείμενες στοιβάδες και έτσι εξασφαλίζει ταχύ θεραπευτικό αποτέλεσμα. Η dexpanthenol κατά την τοπική χρήση, διεισδύει στο δέρμα όπου υφίσταται μεταβολισμό σε παντοθενικό οξύ που αντιστοιχεί στα προσθετικά του συνενζύμου Α, είναι απαραίτητο στον κύκλο του KREBS. Είναι απαραίτητο στην ανάπτυξη και ανάπτυξη του επιθηλίου. Η χρήση της πανθενόλης τοπικά ενεργοποιεί τον πολλαπλασιασμό των ινωδοβλαστών και έτσι την παραγωγή κολλαγόνου και των ελαστικών που είναι ευεργετικά για την επουλώση του δέρματος. 5.3 **Προκλινικά στοιχεία για την ασφάλεια:** Δεν εφαρμόζεται. 6. **ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ:** 6.1 **Κατάλογος των εκδόχων:** Cetyl alcohol, Cetyl palmitate, Propyl paraben, Methyl paraben, Sodium lauryl sulfate, Glycerin, Menthol, Camphor, Purified Water. 6.2 **Ασυμβατότητες:** Καμία γνωστή. 6.3 **Διάρκεια ζωής:** 12 μήνες. 6.4 **Ιδιαίτερες συνθήκες κατά τη φύλαξη του προϊόντος:** Φυλάσσεται σε θερμοκρασία δωματίου. 6.5 **Φύση και συστατικά του περιέκτη:** Λευκή έως υποκίτρινη υδατοδιαλυτή κρέμα σε σωληνάριο ασφαλείας από αλουμίνιο. Κάθε σωληνάριο περιέχει (28,35 g) ή 50 g. 6.6 **Οδηγίες χρήσης/χειρισμού:** Δεν είναι απαραίτητες. 6.7 **Κάτοχος αδείας κυκλοφορίας:** Δικαιούχος: Μινέρβα φαρμακευτική α.ε. Υπεύθυνος κυκλοφορίας: Μινέρβα φαρμακευτική α.ε., Κηφισού 132, 121 31 Αθήνα. Τηλ.: 5702199 FAX: 5728215 7. **ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 23274/9-10-2001 8. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΠΡΩΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ:** 12-08-81. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΕΩΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** 9-10-2001. Το φάρμακο αυτό χορηγείται μόνο με ιατρική συνταγή.

Βοηθείστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή και Αναφέρατε ΟΛΕΣ τις ανεπιθύμητες ενέργειες για ΟΛΑ τα φάρμακα Συμπληρώνοντας την «ΚΙΤΡΙΝΗ ΚΑΡΤΑ»



CHITODERM[®] PLUS

ΕΞΕΛΙΓΜΕΝΗ ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΗ ΑΓΩΓΗ ΜΕ ΒΑΣΗ ΤΗΝ ΧΙΤΟΖΑΝΗ (55 g/m²)



ΔΡΑ ΚΑΙ ΩΣ ΠΡΟΣΤΑΤΕΥΤΙΚΟΣ ΦΡΑΓΜΟΣ ΣΤΙΣ ΜΟΛΥΝΣΕΙΣ



Το **Chitoderm®Plus** είναι μία πρωτοποριακή, εξελιγμένη και αποστειρωμένη γάζα για θεραπευτική αγωγή και την αντιμετώπιση των οξείων πληγών, και την φροντίδα των χρόνιων πληγών επεμβαίνοντας σε όλα τα στάδια της επούλωσης των πληγών. Η αποτελεσματικότητα του **Chitoderm®Plus** οφείλεται στην παρουσία μίας μεμβράνης, υψηλού βαθμού απορρόφησης, με βάση την χιτοζάνη που υπάρχει στο απορροφητικό επίθεμα (δυνατότητα απορρόφησης περίπου 3600 g / m²) και στην παρουσία μίας επιφάνειας από PU 20 micron.

ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ:

- Αιμοστατική δραστηριότητα:** προκύπτει από την αλληλεπίδραση της χιτοζάνης με το ενδοθήλιο και με το σωματιδιακό μέρος του αίματος. Είναι ανεξάρτητο από τους παράγοντες της πήξης.
- Αντιφλεγμονώδης δραστηριότητα:** μείωση της συγκέντρωσης των φλεγμονωδών μεσολαβητών (της ισταμίνης και ιδιαίτερα της σεροτονίνης)
- Αντιβακτηριδιακή δραστηριότητα:** αλληλεπίδραση μεταξύ των θετικών φορτίων των αμινικών ομάδων της χιτοζάνης και των αρνητικών φορτίων της μεμβράνης των μικροβιακών κυττάρων.
- Προάγει την ιστολογική σύνθεση:** η χιτοζάνη προκαλεί τον πολλαπλασιασμό των ινοβλαστών και επίσης ενεργοποιεί τα ουδετερόφιλα και τα μακροφάγα κύτταρα με αποτέλεσμα την προώθηση της σύνθεσης του συνδετικού ιστού.
- Απορρόφηση εξιδρωμάτων:** το κεντρικό επίθεμα απορροφά το περίσσιο εξίδρωμα προωθώντας την κυτταρική δραστηριότητα και τους παράγοντες ανάπτυξης για τον καινούργιο ιστό. Είναι πράγματι γνωστό ότι το εξίδρωμα που προέρχεται από τις χρόνιες πληγές δημιουργεί ένα πρωτεολυτικό περιβάλλον το οποίο εξασθενίζει τα συστατικά του εξωκυττάρου υποστρώματος και αναστέλλει την αγγειογένεση.
- Διατήρηση υγρού περιβάλλοντος:** το υγρό περιβάλλον προωθεί τις διαδικασίες αποκατάστασης των τραυμάτων. Δημιουργείται ένα υγρό μικροκλίμα χάρη στην παρουσία μίας μεμβράνης με βάση την χιτοζάνη και ενός φιλμ επιφάνειας από PU 20 micron.
- Προστασία από εξωγενείς παράγοντες:** το φιλμ από PU 20 micron προστατεύει την πληγή από την μικροβιακή μόλυνση που προέρχεται από το εξωτερικό περιβάλλον.

ΧΡΗΣΗ:

Το **Chitoderm®Plus** μπορεί να χρησιμοποιηθεί στις εξής περιπτώσεις:

- Πληγές κατάκλισης
- Φλεβικά έλκη των άκρων
- Διαβητικά έλκη
- Εγκαύματα 1ου και 2ου βαθμού



ΔΟΜΗ:



Διαφανής επιφάνεια από πολυουρεθάνη (20 microns):

- Δρα ως φραγμός στην εισροή νερού/βακτηρίων
- Διαπερατό στους υδατμούς
- Υγρό μικροπεριβάλλον
- Σταθερή θερμοκρασία της πληγής



Κεντρικό επίθεμα:

Απορροφά το περίσσιο εξίδρωμα (3.600 g / m²)



Κεντρικό επίθεμα:

Μεμβράνη χιτοζάνης που έρχεται σε επαφή με την πληγή (55 g / m²)

Υποαλλεργική κολλητική ουσία

δεν περιέχει διαλύτες, κατάλληλο για την ευαίσθητη επιδερμίδα των ηλικιωμένων ατόμων

Στρογγυλεμένες γωνίες

για να ταιριάζει όσο καλύτερα γίνεται στην πληγή



CHITODERM®PLUS
Μη- Αυτοκόλλητη,
Αποστειρωμένη γάζα Chitosan
10 x 12 cm - 5 dressings
REF 194.50



PZN-04585629



8 032956 143205 >

CHITODERM®PLUS
Αυτοκόλλητη,
Αποστειρωμένη γάζα Chitosan
10 x 8 cm - 5 dressings
REF 192.50



PZN-04585606



8 032956 143182 >

CHITODERM®PLUS
Αυτοκόλλητη,
Αποστειρωμένη γάζα Chitosan
12,5 x 12,5 cm - 5 dressings
REF 192.55



PZN-04585612



8 032956 143199 >

DN 140 Rev.0 del 04/07/08

Υλικό αποκλειστικά προορισμένο για εσωτερική χρήση

© Copyright PPH 2013

Health Plus S.A.
PHARMACEUTICALS - COSMETICS
Υγεία και Ομορφιά πάνε μαζί

ΑΘΗΝΑ: Λ. ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ 2 & ΘΑΣΟΥ 3, ΓΛΥΦΑΔΑ 166 75 ΤΗΛ. 801.700.77.01 (αστική χρέωση) - FAX. 210.9600.954
ΘΕΣ/ΚΗ: ΓΙΑΝΝΙΤΣΩΝ 31, ΒΑΛΚΑΝΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ, ΚΤΙΡΙΟ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ - ΤΗΛ / FAX: 2310.540575 - ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ ΚΥΠΡΟΥ ΙΑΜΑ PHARMACEUTICALS Ltd, ΤΗΛ. 2520.9500
Website: www.health-plus.gr • E-mail: info@health-plus.gr



Η Πυραμίδα της Θεραπείας του τραύματος

ΕΠΕΜΒΑΤΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΤΡΑΥΜΑΤΟΣ

Προϊόν: CHITODERM PLUS

Δράση: Το extra απορροφητικό επίθεμα (3.600 gr/m²) είναι εμποτισμένο με chitosan (55 gr/m²) το οποίο προάγει την ιστολογική σύνθεση και έχει αντιφλεγμονώδη, αιμοστατική και αντιβακτηριδιακή δράση.

Χρόνια Τραύματα: Έλκη κατάκλισης, διαβητικά, αρτηριακά και φλεβικά έλκη με μολυσματικό χαρακτήρα.

ΕΞΕΛΙΓΜΕΝΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΤΡΑΥΜΑΤΟΣ

Προϊόν: ACTIVE FOAM

Δράση: Το υπερ απορροφητικό αφρώδες επίθεμα δημιουργεί ιδανική ισορροπία ανάμεσα στο απαραίτητο για την επούλωση υγρό περιβάλλον του τραύματος και την αναγκαία υψηλή απορροφητικότητα του επιθέματος.

Χρόνια Τραύματα: Έλκη κατάκλισης, διαβητικά, αρτηριακά και φλεβικά έλκη.

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΤΡΑΥΜΑΤΟΣ

Προϊόν: DROP MED, QUADRA MED, FORTE MED, MAXI MED

Δράση: Το επίθεμα είναι εμποτισμένο με κλωρεξιδίνη 0,5%, αντιμετωπίζοντας τον αποικισμό μικροβίων και την πιθανότητα μόλυνσης, επιταχύνοντας την επούλωση του τραύματος.

Τραύματα: Τέμνοντα και νύσσοντα τραύματα, εκδορές.

ΑΠΛΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΤΡΑΥΜΑΤΟΣ

Προϊόν: DERMATESS, CUTIFLEX, MAXI STRECH

Δράση: Το τραύμα επουλώνεται υπό ξηρές συνθήκες. Το υγρό του απορροφάται από το επίθεμα και μειώνεται σημαντικά η δημιουργία νεκρωτικού ιστού με αποτέλεσμα την γρήγορη επούλωση της πληγής.

Τραύματα: Τέμνοντα και νύσσοντα τραύματα, εκδορές



ΑΘΗΝΑ: Λ. ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ 2 & ΘΑΣΟΥ 3, ΓΛΥΦΑΔΑ 166 75, ΤΗΛ. 801.700.77.01 (αστική χρέωση) - FAX. 210.9600.954

ΘΕΣΣ/ΚΗ: ΓΙΑΝΝΙΤΣΩΝ 31, ΒΑΛΚΑΝΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ, ΚΤΙΡΙΟ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ - ΤΗΛ / FAX: 2310.540575

ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ ΚΥΠΡΟΥ IAMA PHARMACEUTICALS Ltd, ΤΗΛ. 2520.9500

Lactacyd Pharma Soothing,

Καταπραϋντικό, καθαριστικό, της ευαίσθητης περιοχής

Το **Lactacyd Pharma Soothing** βοηθά στην ανακούφιση από τα συμπτώματα της κολπικής δυσφορίας, όπως ερεθισμός, κνησμός και ερυθρότητα. Είναι εμπλουτισμένο με εκχύλισμα Μπλε Μαργαρίτας και Βισαβολόλης, τα οποία καθαρίζουν τη γεννητική περιοχή από τις ενοχλητικές εκκρίσεις και καταπραΰνουν την ευαίσθητη ή φλεγμένουσα βλεννογόνο.

Τα πλεονεκτήματα:

- pH 3.5
- -92% μείωση των συμπτωμάτων ερεθισμού
- Εμπλουτισμένο με εκχύλισμα Μπλε Μαργαρίτας, ένα φυτικό εκχύλισμα με καταπραϋντικές και αντιφλεγμονώδεις ιδιότητες. Βοηθά στη γρήγορη ανακούφιση από τη δυσφορία και στην καταπράυνση ερεθισμών της ευαίσθητης επιδερμίδας.
- Εμπλουτισμένο με Βισαβολόλη, ουσία από το χαμομήλι, που δρα σαν αντιφλεγμονώδες και βοηθά στην καταπράυνση της επιδερμίδας

Ενδείκνυται για αίσθημα καύσου, κνησμό, τσούξιμο, ερεθισμό της γεννητικής βλεννογόνου, καθώς και σαν συμπληρωματική αγωγή για κολπικές λοιμώξεις.

Εκατομμύρια γυναίκες παγκοσμίως εμπιστεύονται το Lactacyd εδώ και περισσότερα από 60 χρόνια.

Από την **Omega Pharma**, www.lactacyd.gr



DermaXEN UltraCalming SD

Για την ευαίσθητη περιοχή των διαβητικών γυναικών

Με μεγάλη χαρά η σειρά DermaXEN παρουσιάζει το **DermaXEN UltraCalming SD** το πρώτο καθαριστικό για την ευαίσθητη περιοχή των διαβητικών γυναικών που αντιμετωπίζουν επαναλαμβανόμενες βακτηριακές και μυκητιασικές λοιμώξεις, κολπική ξηρότητα, δυσπαρευνία, κνησμό, ερυθρότητα και συχνούς ερεθισμούς.

Περιέχει:

- Γαλακτικό Οξύ: χρήσιμο για την επαναφορά του φυσιολογικού pH του δέρματος και των βλεννογόνων.
- Φυτικό εκχύλισμα από φύκια *Fucus Vesiculosus*: με αντισηπτικές και ενυδατικές ιδιότητες.
- Υαλουρονικό Οξύ: δρα ενάντια στην κολπική ξηρότητα και δημιουργεί μια ασπίδα προστασίας από ερεθισμούς.
- Avenanthramide: με καταπραϋντική δράση κατά του καύσου και του κνησμού.

Πρόκειται για ένα Ιατροτεχνολογικό προϊόν, χωρίς συντηρητικά, Paraben, SLS/SLES, με μη αλλεργιογόνο άρωμα, δερματολογικά ελεγμένο και ελεγμένο για νικέλιο, χρώμιο, κοβάλτιο, υδράργυρο και παλλάδιο.

Από την **ELPEN A.E. Φαρμακευτική Βιομηχανία**
www.elpen.gr, www.dermoxen.com



ImoBalance®, Νέο Προβιοτικό, Συμπλήρωμα διατροφής

ImoBalance® Ενδυνάμωση του πεπτικού συστήματος, καθημερινά

Το **Νέο Προβιοτικό, Συμπλήρωμα διατροφής ImoBalance®**, είναι το μοναδικό προβιοτικό που περιέχει 1 δισεκατομμύριο ωφέλιμα ζώντα βακτήρια *Bifidobacteria Bifibum BB-12®* και τα κύρια χαρακτηριστικά του είναι τα εξής:

- Αποκαθιστά τις φυσικές ισορροπίες της χλωρίδας του εντέρου
- Βοηθάει στην ενίσχυση του ανοσοποιητικού συστήματος
- Ενδυναμώνει την υγεία του πεπτικού συστήματος
- Εμποδίζει τα παθογόνα βακτήρια
- Τα πιο ευρέως μελετημένα ωφέλιμα βακτήρια στον κόσμο με αναφορά σε πάνω από 300 δημοσιεύσεις και 130 κλινικές μελέτες
- Τεκμηριωμένη ασφάλεια με κλινικές μελέτες διάρκειας 12 μηνών

Επίσης το ImoBalance® έχει κλινικά αποδεδειγμένη δράση και κατά της διάρροιας καθώς μειώνει τα περιστατικά διάρροιας και την ένταση των περιστατικών και μειώνει σημαντικά τη διάρκεια και την ένταση της διάρροιας που οφείλεται στη λήψη αντιβιοτικών. Συνεπώς το ImoBalance® επαναφέρει τη φυσιολογική κινητικότητα του εντέρου.

Συνιστάται η καθημερινή πρόσληψή του, είναι κατάλληλο για παιδιά άνω των 6 ετών και δεν περιέχει γλουτένη.

Από την **Johnson & Johnson Hellas**

Θεραπεία διάρροιας

Imodium®

Αντιμετωπίζει
γρήγορα τη διάρροια,
είναι ήπιο με
τον οργανισμό



- Λιώνει αμέσως στο στόμα, δεν χρειάζεται κατάποση ή μάσημα
- Έχει ευχάριστη γεύση μέντας
- Κατάλληλο για όσους αισθάνονται και ναυτία σε συνδυασμό με διάρροια

Δισκία που λιώνουν
στη γλώσσα, χωρίς νερό



Το SPC βρίσκεται στη σελίδα 40

Ενδυνάμωση του πεπτικού συστήματος

ImoBalance®

Βοηθάει στη διατήρηση
της φυσιολογικής
κινητικότητας του εντέρου,
καθημερινά

Προβιοτικό
Συμπλήρωμα
διατροφής



- Περιέχει 1 δις Bifidobacteria BB-12, ένα από τα πιο μελετημένα στελέχη bifidobacterium στον κόσμο
- Ενδυναμώνει τη φυσική άμυνα του οργανισμού
- Σε μοναδική μορφή μασώμενων δισκίων με γεύση πορτοκάλι

Μασώμενα δισκία
με γεύση πορτοκάλι



NeuroAge... Κρατά τη μνήμη σε εγρήγορση!

Εξειδικευμένο συμπλήρωμα διατροφής για την ενίσχυση της μνήμης, της συγκέντρωσης, της μάθησης

Η **ELPEN**, η πρωτοπόρος Ελληνική φαρμακευτική βιομηχανία, προσφέρει στους μαθητές και φοιτητές την πιο σύγχρονη λύση για την καλύτερη δυνατή διανοητική απόδοση και τη νοητική εγρήγορση! Οι μαθητές και οι φοιτητές που προετοιμάζονται πυρετωδώς για την περίοδο των εξετάσεων βρίσκουν έναν μοναδικό σύμμαχο.

Η **ELPEN** δίνει λύση στην κούραση του εγκεφάλου από το διάβασμα και απαντά **«NeuroAge... Κρατά τη μνήμη σε εγρήγορση!»**, ώστε να μην "κολλήσει" η σκέψη την κρίσιμη στιγμή! Το NeuroAge είναι ένα εξειδικευμένο συμπλήρωμα διατροφής που διατίθεται αποκλειστικά από την **ELPEN** και το κύριο πλεονέκτημα του είναι η ενίσχυση όλων των πτυχών της λειτουργίας του εγκεφάλου όπως η συγκέντρωση, η μάθηση, η μνήμη, και η λογική που είναι απολύτως απαραίτητες για όλους τους μαθητές και φοιτητές.

Από την **Elpen AE**, www.elpen.gr



GlaxoSmithKline
Consumer Healthcare

Στη Δερματολογία χρησιμοποιούνται κυρίως τοπικά κορτικοστεροειδή, σε μορφή κρεμών, αλοιφών, γέλης, λοσιόν και σαμπουάν, χωρίς να αποκλείεται η συστηματική χρήση σε πολύ σοβαρές καταστάσεις.

Είναι αποτελεσματικά σε καταστάσεις που χαρακτηρίζονται από φλεγμονή και εμπλοκή του ανοσοποιητικού συστήματος.

Αν και τα τοπικά στεροειδή χρησιμοποιούνται ευρέως, η αποτελεσματικότητά τους έχει αποδειχθεί σε ορισμένες μόνο καταστάσεις, όπως ενδεικτικά η ψωρίαση, το έκζεμα, η ατοπική δερματίτιδα, η λεύκη, η φήμωση, η οξεία δερματίτιδα από ακτινοβολία και ο σκληρυντικός λειχήνας (L. Barkley, Medscape, 2009).

Για την επιτυχή θεραπεία με τοπικά στεροειδή, απαιτείται ένα ακριβές ιστορικό, η μορφή της τοπικής θεραπείας, η ισχύς του σκευάσματος (ήπια, μέτρια ή μεγάλη) η συχνότητα της επάλειψης, η διάρκεια της θεραπείας και η παρουσία/απουσία ανεπιθύμητων ενεργειών.

Feminine από τη Frezyderm

Αγνή Φροντίδα & περιποίηση σώματος

Η Frezyderm δημιούργησε δύο νέα εξειδικευμένα προϊόντα για την περιποίηση των θηλών. Την κρέμα **Nipple Care Emollient Cream-Gel για την περίοδο της κύησης**, η οποία προετοιμάζει τις θηλές και διατηρεί το δέρμα τους ελαστικό και ανθεκτικό, ώστε να ακολουθήσει πιο εύκολος και ανώδυνος θηλασμός, με αντιερεθιστική, καταπραϋντική και ενυδατική δράση και την αναπλαστική κρέμα

Nipple Care Restructuring Cream-Gel για την περίοδο του θηλασμού, η οποία αποκαθιστά τις θηλές από τις επιπτώσεις του θηλασμού, προσροφά την τοπική υγρασία, προστατεύει από επιμολύνσεις, φλεγμονές & μαστίτιδες. Απόλυτα ασφαλή προϊόντα που δεν προκαλούν αλλεργίες & δεν αλλοιώνουν στο βρέφος τη φυσική αίσθηση της θηλής.



Η GlaxoSmithKline σας ενημερώνει

Τα κορτικοστεροειδή είναι χημικές ενώσεις αντίστοιχες των στεροειδών ορμονών που παράγονται στα ανθρώπινα επινεφρίδια. Η δράση τους αφορά ένα ευρύ φάσμα διεργασιών, μεταξύ των οποίων την απόκριση στο στρες, επίδραση στο ανοσοποιητικό σύστημα και στη ρύθμιση φλεγμονωδών διεργασιών

Sun
Screen

ΔΙΕΥΡΥΝΕΙ ΤΑ ΟΡΙΑ
ΤΗΣ ΗΛΙΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

Frezyderm
ποιότητα και δέσμευση!

FREZYDERM SUN SCREEN

Όταν τα όρια
της ηλιοπροστασίας
διευρύνονται



Καινοτομία Sun Screen P.I.P. System Plus
Ολοκληρωμένη προστασία UVA, UVB, VIS, IR

Φίλτρα Non-nano

Νέας γενιάς φωτοσταθερά φίλτρα σε μορφή μικροσφαιριδίων

Άριστη εφαρμογή

Ελάχιστος χρόνος επάλειψης, χωρίς να αφήνουν λευκά σημάδια και λιπαρότητα

Ολοκληρωμένη σειρά που καλύπτει κάθε τύπο δέρματος και κάθε φωτότυπο, με δείκτες προστασίας από SPF 10 έως και SPF 50+



www.frezyderm.com



OTOSAN για τον καθαρισμό του αυτιού



Ο κώνος καθαρισμού **Otosan** είναι μια απλή μέθοδος σίγουρη και αποτελεσματική για τον καθαρισμό του αυτιού. Διευκολύνει την αφαίρεση των ακαθαρσιών και της κυψελίδας που μπορούν να προκαλέσουν πολλαπλά προβλήματα.

Χρησιμεύει επίσης και στην αφαίρεση του νερού που εισέρχεται στο αυτί μετά από μπάνια στη θάλασσα ή σε πισίνα. Η κανονική χρήση του κώνου εμποδίζει τη σκλήρυνση της κυψελίδας στο αυτί, αποφεύγοντας έτσι το φράξιμο.

Στο μίγμα του κεριού και του κεριού μέλισσας, προστέθηκε η πρόπολη για να βελτιώσει τη σύνθεση του κώνου και να αυξήσει την αποτελεσματικότητά του.

Χάρη στη νέα σύνθεσή του,

ο κώνος Otosan επικυρώνεται ως η καλύτερη μέθοδος για την πρόληψη με σίγουρο και φυσικό τρόπο κάθε προβλήματος υγιεινής του αυτιού.

Από τη Health Plus SA

Ωτοασπίδες για κάθε χρήση

Για τη διατήρηση της ακοής σε ...υγιή επίπεδα χρειάζεται η κατάλληλη προστασία. Ένας βασικός τρόπος προστασίας είναι η χρήση ωτοασπίδων. Ειδικά σε περιβάλλον υψηλού θορύβου όπως κέντρα διασκέδασης, συναυλίες, μηχανοστάσια κ.ά. οι ωτοασπίδες παρέχουν εκτός από προστασία και καλύτερη ποιότητα ήχου.

Υπάρχουν πολλών ειδών ωτοασπίδες, ανάλογα με το σκοπό για τον οποίο προορίζεται η χρήση τους. Η εταιρία **MEDICO** διαθέτει μεγάλη γκάμα ωτοασπίδων: 100% Σιλικόνης Medical Grade, Αφρώδεις (σφουγγαράκι) και Κέρινες. Οι Αφρώδεις και Κέρινες για παράδειγμα, συνιστώνται για χρήση κατά του θορύβου, ενώ οι Σιλικόνης για προστασία από νερό.

Η MEDICO εισάγει και διανέμει αποκλειστικά στην Ελλάδα, εδώ και δεκαετίες, τις ωτοασπίδες Σιλικόνης πολλαπλών χρήσεων του κατασκευαστή MED EUROPE S.r.l, γνωστές για την ποιότητα και την όμορφη συσκευασία τους στο πλαστικό έγχρωμο κουτάκι.

Γνωρίζοντας τις ιδιομορφίες και τις ιδιαιτερότητες της αγοράς των φαρμακείων, οι άνθρωποι της MEDICO παραμένουν πάντα στη διάθεση των πελατών, έτοιμοι να ανταποκριθούν στις συνεχώς μεταβαλλόμενες ανάγκες τους.



Από τη Medico, www.medicoshop.gr

VAXOL, Ωτικό Εκνέφωμα Ο πιο ασφαλής, φυσικός τρόπος αφαίρεσης της κυψελίδας

Το **VAXOL**, ωτικό εκνέφωμα, είναι ένα νέο προϊόν που βοηθά στην απομάκρυνση της κυψελίδας. Περιέχει 100% λάδι ελιάς.

Ενδείκνυται για την απομάκρυνση βυσμάτων ωτικού κεριού, σε ξηρά ότα, σε περιπτώσεις υπερβολικής παραγωγής κυψελίδας, σε συμπιεσμένη κυψελίδα που δημιουργείται από τη χρήση βοηθημάτων ακοής ή ωτοασπίδων, καθώς και στη νόσο των κολυμβητών.

Το λάδι ελιάς περιέχει πολυφαινόλες και βιταμίνες A, D, E, K, συστατικά που μειώνουν τη φλεγμονή του ακουστικού καναλιού, ασκώντας αντιβακτηριδιακή και αντιμυκητιασική δράση. Κυκλοφορεί σε συσκευασία αποστειρωμένου, σφραγισμένου περιέκτη 200 δόσεων που φέρει κωνικό ακροφύσιο. Κατάλληλο για χρήση σε μωρά, παιδιά και ενήλικες. Συνήθης δοσολογία: 2 φορές την ημέρα για 4-5 ημέρες.



Από τη FARMASYN S.A.

Επαναφέρετε την αυτοπεποίθησή του στο προσκήνιο

1-3

VIAGRA[®]
(sildenafil citrate) tablets

THINK HARD¹

Το **VIAGRA** μπορεί να βοηθήσει τους ασθενείς με Στυτική Δυσλειτουργία (ΣΔ) να επιτύχουν να και διατηρήσουν πολύ καλή ποιότητα σύσης,^{1,4} αποκαθιστώντας την αυτοεκτίμηση και τη σεξουαλική αυτοπεποίθησή τους.^{2,3} Βοηθήστε τον να ανακτήσει τον ανδρισμό του,^{5,6} επιλέξτε **VIAGRA**

ΣΥΝΤΕΤΜΗΜΗΝΗ ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ VIAGRA (s n). ΕΠΙΛΑΧΥΜΜΕΝΑ ΜΕ ΔΕΠΤΟ ΥΜΕΝΙΟ ΔΙΣΚΙΑ 25, 50 και 100 ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΕΣ ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ: Το VIAGRA ενδείκνυται για ενήλικες άνδρες με στυτική δυσλειτουργία, η οποία είναι η ανακνώσιμη επίτευξη ή διατήρηση μιας επαρκούς στύσης για ικανοποιητική σεξουαλική δραστηριότητα. Για να είναι αποτελεσματικό το VIAGRA πρέπει να υπάρχει σεξουαλική διέγερση. **ΑΝΤΕΝΔΕΙΞΕΙΣ:** Υπεραισθησία στη δραστική ουσία ή σε οποιοδήποτε από τα έκδοχα. Σύμφωνα με τις γνώσεις επιδόσεις της επί της μεταβολικής οδού του μονοξειδίου του αζώτου/κυκλικής μονοφωσφορικής γουανουίνης (cGMP), έχει δείξει ότι η σιλденаφιλή ενισχύει τις υποστατικές δράσεις των νιτρογλυκερίων, και επομένως αντενδείκνυται η συγχρόνησή της με δότες μονοξειδίου του αζώτου (όπως το νιτροξείδιο αμιώ) ή τα νιτροξείδια σε οποιοδήποτε μορφή. Τα φάρμακα για τη θεραπεία της στυτικής δυσλειτουργίας, συμπεριλαμβανομένης της σιλденаφιλή, δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται σε άνδρες στους οποίους δεν συνιστάται η σεξουαλική δραστηριότητα (π.χ. ασθενείς με σοβαρές καρδιαγγειακές διαταραχές, όπως ασταθής στήθαγγη ή σοβαρή καρδιακή ανεπάρκεια). Το VIAGRA αντενδείκνυται σε ασθενείς με απώλεια της όρασης στον ένα οφθαλμό λόγω μη-αρτηριϊτικής πρόσβασης ισχαιμικής οπτικής νεφροπάθειας (NAION), ανεξάρτητα από το αν το σμάρν αυτό έχει υποστεί ή όχι με προηγούμενη χρήση ενός αναστολέα της PDE5 (βλ. παράγραφο Εθνικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση). Η ασφάλεια της σιλденаφιλή δεν έχει μελετηθεί στις ακόλουθες υποκατηγορίες ασθενών και επομένως αντενδείκνυται η χρήση της σε: σοβαρή ηπατική δυσλειτουργία, υπόταση (αρτηριακή πίεση <90/50 mmHg), πρόσφατο ιστορικό εγκεφαλικού επεισοδίου ή εμφραγμάτων του μυοκαρδίου και γνώστες κληρονομικές, εκφυλιστικές αμφιβλαστροειδοπάθειες, όπως η μελαγχρωμική αμφιβλαστροειδοπάθεια (μία μεμονωμένη των ασθενών αυτών παρουσιάζουν γενετικές διαταραχές των αμφιβλαστροειδοκωφωροειδοειδωσών). **ΕΙΔΙΚΕΣ ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΦΥΛΑΞΕΙΣ ΚΑΤΑ ΤΗ ΧΡΗΣΗ:** Πρέπει να προηγηθεί λήψη ιατρικού ιστορικού και φυσική εξέταση του ασθενή, ούτως ώστε να διαγνωστεί η στυτική δυσλειτουργία και να καθοριστούν τα πιθανά υποκείμενα αίτια, πριν εξεταστεί το ενδεχόμενο χορήγησης φαρμακευτικής αγωγής. **Καρδιαγγειακοί παράγοντες κινδύνου:** Πριν την έναρξη οποιασδήποτε θεραπείας για τη στυτική δυσλειτουργία, ο γιατρός πρέπει να κάνει εκτίμηση της καρδιαγγειακής κατάστασης του ασθενούς, δεδομένου ότι η σεξουαλική δραστηριότητα συνδέεται με ένα βαθμό καρδιαγγειακού κινδύνου. Η σιλденаφιλή παρουσιάζει αγγειοδιασταλτικές ιδιότητες, που προκαλούν ήπια και παροδική μείωση της αρτηριακής πίεσης. Πριν τη συνταγογράφηση της σιλденаφιλή, ο γιατρός πρέπει να εξετάσει με προσοχή εάν οι ασθενείς του με ορισμένες υποκείμενες νόσους θα μπορούσαν να επηρεασθούν δυσμενώς από τις αγγειοδιασταλτικές επιδράσεις του φαρμάκου, και ιδιαίτερα σε συσχέτιση με τη σεξουαλική δραστηριότητα. Στους ασθενείς με αυξημένη ευαισθησία στα αγγειοδιασταλτικά συμπεριλαμβάνονται και αυτοί με αποφακτικές παθήσεις του χώρου εξόδου της αριστερής κοιλίας (π.χ. στένωση της αορτής ή υπερτροφική αποφρακτική μυοκαρδιοπάθεια) ή εκείνοι με το σπάνιο σύνδρομο ατροφίας πολλαπλών οργάνων συμπτωμάτων, που παρουσιάζουν σοβαρή δυσλειτουργία αυτόνομου ελέγχου της αρτηριακής πίεσης. Το VIAGRA ενισχύει το υποτακτικό αποτέλεσμα των νιτρογλυκερίων (βλ. παράγραφο Ανεπιθύμητες). Μετά την κυκλοφορία του προϊόντος στην αγορά αναφέρθηκαν σοβαρά καρδιαγγειακά συμβάντα σχετιζόμενα με ταυτόχρονη χρήση του VIAGRA, συμπεριλαμβανομένων εμφραγμάτων του μυοκαρδίου, ασταθούς στήθαγγης και υποστατικής καρδιακής θανάτου, κοιλιακής αρρυθμίας, αγγειακής εγκεφαλικής αμφορρίας, παροδικού ισχαιμικού επεισοδίου, υπέρτασης και υπόστασης. Οι περισσότεροι, αλλά όχι όλοι, από τους ασθενείς αυτούς είχαν προϋπάρχουσες καρδιαγγειακές παράγοντες κινδύνου. Πολλά από τα συμβάντα αναφέρθηκαν ότι συνέβησαν κατά τη διάρκεια της σεξουαλικής επαφής ή λίγο μετά από αυτή και μερικά αναφέρθηκαν ότι συνέβησαν λίγο μετά τη χρήση του VIAGRA χωρίς σεξουαλική δραστηριότητα. Δεν είναι δυνατόν να προσδιορισθεί εάν τα συμβάντα αυτά συσχετίζονται άμεσα με τους παράγοντες αυτούς ή με άλλους παράγοντες. Τα φάρμακα για την θεραπεία της στυτικής δυσλειτουργίας, συμπεριλαμβανομένης της σιλденаφιλή, πρέπει να χρησιμοποιούνται με προσοχή σε ασθενείς με ανατομικές δυσμορφίες του πέους (όπως γυναιχίον, ίνωση των σπραγγωδών σμάρτων ή νόσο του Peyronie) ή σε ασθενείς που η κατάσταση τους μπορεί να προδιαθέσει για πριζισμό (όπως ο βρεταννοκυτταρική ανωμαλία, η πολλαπλό μύελωμα ή η λευκαμία). Ταυτόχρονη χρήση με άλλες θεραπείες της δυσλειτουργίας σύσης: Η ασφάλεια και η αποτελεσματικότητα της σιλденаφιλή, σε συνδυασμό με άλλες μεθόδους θεραπείας της στυτικής δυσλειτουργίας, δεν έχουν μελετηθεί. Κατά συνέπεια η χρήση τέτοιων συνδυασμών δεν συνιστάται. **Επιδράσεις στις όρασεις:** Έχουν αναφερθεί, αυθόρμητα, περιπτώσεις διαταραχών της όρασης με τη χορήγηση της σιλденаφιλή και άλλων αναστολέων της PDE5 (βλ. παράγραφο 4.8). Έχουν αναφερθεί, αυθόρμητα και σε μια μελέτη παρατήρησης, περιπτώσεις μη αρτηριϊτικής πρόσβασης ισχαιμικής οπτικής νεφροπάθειας, μιας σπάνιας κατάστασης, με τη χορήγηση της σιλденаφιλή και άλλων αναστολέων της PDE5 (βλ. παράγραφο 4.8). Οι ασθενείς πρέπει να ενημερωθούν ότι σε περίπτωση αφιμωδίας διαταραχής της όρασης, πρέπει να σταματήσουν τη λήψη του VIAGRA και να συμβουλευτούν άμεσα γιατρό (βλ. παράγραφο 4.3). **Ταυτόχρονη χρήση με ριτοναβίρη:** Δεν συνιστάται η συγχρόνηση σιλденаφιλή με ριτοναβίρη. **Ταυτόχρονη χρήση με α-αδρενεργικούς αποκλειστές:** Συνιστάται προσοχή, όταν η σιλденаφιλή χορηγείται σε ασθενείς που λαμβάνουν έναν α-αδρενεργικό αποκλειστή, αφού η συγχρόνηση μπορεί να οδηγήσει σε συμπτωματική υπόταση σε ορισμένα ευπαθή άτομα. Αυτό είναι πιθανότερο να συμβεί μέσα σε διάστημα 4 ωρών μετά από τη χορήγηση της σιλденаφιλή. Προκειμένου να μειωθεί το ενδεχόμενο εμφάνισης ορθοστατικής υπόστασης, οι ασθενείς πρέπει να είναι αιμοδυναμικά σταθεροποιημένοι στη θεραπεία με α-αδρενεργικό αποκλειστή πριν από την έναρξη θεραπείας με σιλденаφιλή. Θα πρέπει να εξετάζεται το ενδεχόμενο έναρξης χορήγησης της σιλденаφιλή στη δόση των 25 mg. Επιπλέον, οι γιατροί θα πρέπει να συμβουλεύονται τους ασθενείς για το τι πρέπει να κάνουν σε περίπτωση που εμφανιστούν συμπτώματα ορθοστατικής υπόστασης. **Επίδραση στην αμφορρία:** Μελέτες με ανθρώπινα αιμοειδή υποδείκνουν ότι η σιλденаφιλή ενισχύει την αντισυγκλιπτική επίδραση του νιτροπρωσσικού νατρίου. Δεν υπάρχουν στοιχεία για την

ασφάλεια χορήγησης της σιλденаφιλή σε ασθενείς με αμφορρικές παθήσεις ή με ενεργό πεπτικό έλκος. Επομένως, η σιλденаφιλή πρέπει να χορηγείται σε αυτούς τους ασθενείς μόνο μετά από προσεκτική αξιολόγηση των αναμενόμενων ωφελιών σε σχέση προς τους πιθανούς κινδύνους. Το λεπτό μένιο που επικαλύπτει το δισκίο περιέχει λακτόζη. Το VIAGRA δεν θα πρέπει να χορηγείται σε άνδρες με σπάνιες κληρονομικές δυσανεξίες στη γαλακτόζη, ανεπάρκεια της Lapp λακτάσης ή της δυσαπορρόφησης γαλακτοζης-γαλακτοζης. **Υδατικές:** Δεν συνιστάται η χρήση του VIAGRA από γυναίκες. **ΓΟΝΙΜΟΤΗΤΑ ΚΥΗΣ ΚΑΙ ΓΑΛΑΧΤΙΑ:** Το VIAGRA δεν ενδείκνυται για χρήση στις γυναίκες. Δεν υπάρχουν επαρκείς και καλά ελεγχόμενες μελέτες σε εγκύους ή σε γυναίκες που θηλάζουν. Σε μελέτες αναπαραγωγής σε φρουρούς και κουνέλια, μετά από χορήγηση σιλденаφιλή από το στόμα, δεν παρουσιάστηκαν σχετιζόμενες με το φάρμακο ανεπιθύμητες ενέργειες. Δεν διαπιστώθηκαν επιδράσεις στην κινητικότητα ή τη μορφολογία του σπέρματος μετά από χορήγηση, από του στόματος, απλών δόσεων 100 mg σιλденаφιλή σε υγιείς θηλαστικές. **ΑΝΕΠΙΘΥΜΗΤΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ:** Σύμφωνα με το προφίλ ασφαλείας. Το προφίλ ασφαλείας του VIAGRA βασίζεται σε 8891 ασθενείς, οι οποίοι έλαβαν το συνιστώμενο δοσολογικό σχήμα σε 67 ελεγχόμενες με εκκονικό φάρμακο κλινικές μελέτες. Οι πιο συχνά αναφερθείσες ανεπιθύμητες ενέργειες σε κλινικές μελέτες σε ασθενείς υπό θεραπεία με σιλденаφιλή, ήταν κεφαλαλγία, έσση, δυσπεψία, οφθαλμικές διαταραχές, ρινική συμφόρηση, ζέση και οπτική χρωματική παραμόρφωση. Οι ανεπιθύμητες ενέργειες που παρατηρήθηκαν μετά την κυκλοφορία του φαρμάκου στην αγορά έχουν συγκεντρωθεί, καλύπτοντας μια περίοδο > 9 χρόνια, κατά εκτίμηση. Επειδή δεν αναφέρονται όλες οι ανεπιθύμητες ενέργειες στην Κάτοχο Άδειας Κυκλοφορίας και δε συμπεριλαμβάνονται όλες στη βάση δεδομένων ασφαλείας, οι συγχρόνηση αυτών των συμβμάτων δεν μπορούν να καθοριστούν με αξιοπιστία. Παράκατα παρατίθενται από του στόματος (πολύ συχνές (≥1/10), συχνές (≥1/100 έως <1/10), όχι συχνές (≥1/1.000 έως <1/100), σπάνιες (≥10.000 έως <1/1.000), όλες οι κλινικά σημαντικές ανεπιθύμητες ενέργειες, οι οποίες παρατηρήθηκαν σε κλινικές μελέτες, με επίπτωση μεγαλύτερη από αυτή του εκκονικού φαρμάκου. Επιπρόσθετα, καταγράφονται ως μη συνηθισμένες, οι συγχρόνηση των κλινικά σημαντικών ανεπιθύμητων ενεργειών που αναφέρονται από την εμπειρία μετά την κυκλοφορία του προϊόντος στην αγορά. **Κλινικά σημαντικές ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν με επίπτωση μεγαλύτερη από ότι το εκκονικό φάρμακο σε ελεγχόμενες κλινικές μελέτες καθώς και κλινικά σημαντικές ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν μετά την κυκλοφορία του προϊόντος στην αγορά. Πολύ συχνές:** Κεφαλαλγία. **Συχνές:** Ζέση, οπτικές διαταραχές, οπτική χρωματική παραμόρφωση, έσση, ρινική συμφόρηση, δυσπεψία. **Όχι συχνές:** Ύπνηλη, υπαισθησία, διαταραχές του επιπεφυκτικού, οφθαλμικές διαταραχές, διαταραχές διακρίρωσης, άλλες οφθαλμικές διαταραχές, ίλιγγος, εμβόσος, αίσθημα πάλμων, τοχυκαρδία, δερματικό εξάνθημα, μυαλγία, αιματουρία, αιματοσπερμία, αιμορραγία πέους, θωρακικό άλγος, κόπωση, αυξημένος καρδιακός ρυθμός. **Σπάνιες:** Αντιδράσεις υπερευαισθησίας, αγγειακό εγκεφαλικό επεισόδιο, συγκοπτή, κάρωση*, εμφραγμα μυοκαρδίου, κοιλιακή μορμαρφή, υπέρταση, υπόταση, επιταξία, έμετος, ναυτία, έφροσση. **Μη γνωστές:** Παροδικό τοξικό επεισόδιο, επιληπτική κρίση, υποτροπή επιληπτικής κρίσης, μη αρτηριϊτική πρόσβαση ισχαιμική αμφιβλαστροειδοπάθεια (NAION), απόφραξη των αμφιβλαστροειδικών αγγείων, κλάμια οπτικού πεδίου, κοιλιακή αρρυθμία, ασταθής στήθαγγη, αφιμωδίας καρδιακής θανάτου, σύνδρομο Stevens-Johnson, τοξική επιδημική κνέλευση, πριζιμός, παρατεταμένη στύση. Αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών Η αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών μετά από τη χορήγηση άδειας κυκλοφορίας του φαρμακευτικού προϊόντος είναι σημαντική. Επιπρέπει τη συνεχή παρακολούθηση της σχέσης οφέλους/κινδύνου του φαρμακευτικού προϊόντος. Ζητείται από τους επαγγελματίες του τομέα της υγείας να αναφέρουν με αναφέρουν οποιαδήποτε πιθανολογούμενες ανεπιθύμητες ενέργειες: ΕΛΛΑΔΑ: Εθνικός Οργανισμός Φαρμάκων Μεσογείων 284 GR-15262 Χαλκίδας, Αθήνα. Τηλ: + 30 21 32040380/337. Φαξ: + 30 21 06549585. Ιστοτόπος: http://www.eof.gr. Κύπρος: Φαρμακείο Υπαιθέρας, Υπουργείο Υγείας, CY-1475 Λευκωσία, φαξ: + 357 22608649, Ιστοτόπος: www.moh.gov.cy/phs. **ΚΑΤΟΧΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ/ ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** Pfizer Limited, Sandwich, Kent CT13 9NJ, Ηνωμένο Βασίλειο. EU/1/98/077/002-004, EU/1/98/077/013, EU/1/98/077/006-008, EU/1/98/077/014, EU/1/98/077/016-019, EU/1/98/077/010-012, EU/1/98/077/015. **ΤΟΠΙΚΟΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ:** Pfizer Ελλάς Α.Ε., Μεσογείων 243, 154 51 Νέο Ψυχικό, Τηλ: +30 210 6785800. **ΔΙΑΝΚΤΕΣ ΤΙΜΕΣ:** 4x25mg A.T.: 20,21 4x50mg A.T.: 24,77 4x100mg A.T.: 29,70 8x25mg A.T.: 40,46 8x50mg A.T.: 49,54 8x100mg A.T.: 59,44. **ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟ ΠΡΟΪΟΝ ΓΙΑ ΤΟ ΟΠΙΟ ΑΠΑΙΤΕΙΤΑΙ ΙΑΤΡΙΚΗ ΣΥΝΤΑΓΗ. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΒΕΒΛΗΤΗΣ (ΜΕΡΙΚΗΣ) ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** 17 Απριλίου 2013. **ΓΙΑ ΠΛΗΡΕΣ ΣΥΝΤΑΓΟΓΡΑΦΙΚΕΣ ΠΑΡΑΡΧΕΣ ΠΑΡΑΚΑΛΕΙΣ ΝΑ ΑΠΕΥΘΥΝΕΣΤΕ ΣΤΗΝ ΕΤΑΙΡΙΑ.**

Βοηθήστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή και Αναφέρετε **ΟΛΕΣ** τις ανεπιθύμητες ενέργειες για **ΟΛΑ** τα φάρμακα Συμπληρώνοντας την «**ΚΙΤΡΙΝΗ ΚΑΡΤΑ**»

1. Padmanabhan V, Kadioglu A, Grohmann W, Depko A et al. Quality of erections in men treated with flexible-dose sildenafil for erectile dysfunction: Multicenter trial with a double-blind, randomized, placebo-controlled phase and an open-label phase. *J Sex Med*. 2008;5:726-734. 2. Montaneda I, Martinez-Jabaloyas JM, Rodriguez-Vela L, et al. Emotional Changes in men treated with sildenafil citrate for erectile dysfunction: a double-blind, placebo-controlled clinical trial. *J Sex Med*. 2009;6:3469-3477. 3. Althoff S, O'Leary M, Capopoli J et al. Sildenafil citrate improves self-esteem, confidence, and relationships in men with erectile dysfunction: Results from an international, multi-center, double-blind, placebo-controlled trial. *J Sex Med*. 2006;3:521-529. 4. Lewis R, Bennett C, Borkon W et al. Patient and partner satisfaction with Viagra (sildenafil citrate) treatment as determined by the erectile dysfunction inventory of treatment satisfaction questionnaire. *Urology* 2001;57:960-965. 5. Mulhull J, Althoff SE, Brock GB et al. Erectile dysfunction: Monitoring response to treatment in clinical practice - Recommendations of an international study panel. *J Sex Med*. 2007;4:448-464. 6. Tomlinson JM and Wright D. Impact of erectile dysfunction and its subsequent treatment with sildenafil: qualitative study. *Br Med J*. 2004;328:1037-1040.

Pfizer ER HELLAS A.E. Λεωφ. Μεσογείων 243, 154 51 Ν.Ψυχικό, Τηλ. Επιστημονικής Ενμέρωσης: 210 6785 800, Παραγγελιών: 210 81 99060.



VIA-245-SEP13

GUM® SensiVital®

ΚΛΙΝΙΚΑ ΑΠΟΔΕΔΕΙΓΜΕΝΗ ΓΡΗΓΟΡΗ ΑΝΑΚΟΥΦΙΣΗ ΑΠΟ ΤΑ ΕΥΑΙΣΘΗΤΑ ΔΟΝΤΙΑ ΑΝΑΖΩΟΓΟΝΗΤΙΚΗ ΔΡΑΣΗ ΣΤΑ ΟΥΛΑ

Η νέα σειρά **SensiVital®** της **GUM®** προσφέρει ένα ολοκληρωμένο σύστημα κατά της ευαισθησίας με κλινικά αποδεδειγμένη γρήγορη ανακούφιση από τα ευαίσθητα δόντια και αναζωογονητική δράση στα ούλα.

Η οδοντόπαστα και το στοματικό διάλυμα **GUM® SensiVital®** παρέχουν κλινικά αποδεδειγμένη γρήγορη δράση



στη μείωση της ευαισθησίας της οδοντίνης λόγω της περιεκτικότητας τους σε Νιτρικό Κάλιο (5%). Επιπλέον, η ειδική τους σύνθεση με αναζωογονητικά συστατικά (Βιταμίνη Ε, Προβιταμίνη Β5, Αλόη Βέρα), τρέφει και καταπραΰνει τα ερεθισμένα ούλα, δημιουργώντας μια προστατευτική ασπίδα που εμποδίζει τη φθορά των ούλων και των δοντιών στην πάροδο του χρόνου. Ο συνδυασμός Φθορίου και Ισομαλτόζης ενισχύουν την επανασβεσίωση και ανθεκτικότητα του σμάλτου, ενώ το Χλωριούχο Κετυλοπυριδίνιο παρέχει αντιβακτηριακή προστασία.



Η οδοντόβουρτσα **GUM® SensiVital®** έχει ειδικά σχεδιαστεί για την αποτελεσματική αφαίρεση της πλάκας ακόμη και στα πιο ευαίσθητα δόντια και ούλα.

Από τη **Pharmathen**,
www.pharmathen.com

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ: IMODIUM® Instant, 2ης γενιάς υδροχλωρική λοπεραμίδης **4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ:** **4.3 Αντενδείξεις:** Αντενδείκνυται σε άτομα με γνωστή υπερευαίσθηση στη λοπεραμίδη ή στα εδάχια του σκευάσματος. Η υδροχλωρική λοπεραμίδη δεν πρέπει να χρησιμοποιείται σαν πρωταρχική θεραπεία σε ασθενείς με οξεία δυσεντερία, η οποία χαρακτηρίζεται από αίμα στα κόπρανα και υψηλό πυρετό. Δεν πρέπει να δίδεται σε ασθενείς με οξεία ελκώδη κολίτιδα, με βακτηριακή εντεροκολίτιδα που προκαλείται από διηθητικούς οργανισμούς συμπεριλαμβανομένων των Salmonella, Shigella και Campylobacter, με ψευδομεμβρανώδη κολίτιδα που συσχετίζεται με τη χρήση αντιβιοτικών. Γενικότερα, η υδροχλωρική λοπεραμίδη δεν πρέπει να χρησιμοποιείται σε περιπτώσεις που αναστολή της περισταλτικότητας πρέπει να αποφευχθεί και η χρήση του πρέπει να διακοπεί όταν παρουσιάζονται δυσκολία, κοιλιακή διάταση ή κλινικά φαινόμενα στελέους ειλεού ή ενδείξεις τοξικού megacolon. Επειδή η θεραπεία της διάρροιας με υδροχλωρική λοπεραμίδη είναι μόνο συμπτωματική, σε περιπτώσεις που η διάρροια μπορεί να αντιμετωπισθεί αιτιολογικά, πρέπει να προτιμάται η αιτιολογική θεραπεία. **4.4 Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την χρήση:** Σε ασθενείς με διάρροια, μπορεί να εμφανισθεί απώλεια υγρών και ηλεκτρολυτών. Σε τέτοιες περιπτώσεις, η θεραπεία αναπλήρωσης με χορήγηση κατάλληλων υγρών και ηλεκτρολυτών, είναι το πιο σημαντικό μέτρο. Σε οξεία διάρροια, αν δεν παρουσιασθεί κλινική βελτίωση μέσα σε 48 ώρες, η χορήγηση της υδροχλωρικής λοπεραμίδης πρέπει να διακοπεί και οι ασθενείς πρέπει να συμβουλευθούν τον γιατρό τους. Οι ασθενείς με AIDS που λαμβάνουν υδροχλωρική λοπεραμίδη για τη διάρροια, πρέπει να διακόψουν τη θεραπεία όταν εμφανισθούν πρώιμα σημεία κοιλιακής διάστασης. Υπάρχουν μεμονωμένες αναφορές τοξικού megacolon σε ασθενείς με AIDS που είχαν λοιμώδη κολίτιδα προερχόμενη από παθογόνα ιών και βακτηρίων και έκαναν θεραπεία με υδροχλωρική λοπεραμίδη. Οι ασθενείς με ηπατική δυσλειτουργία πρέπει να παρακολουθούνται στενά για σημεία τοξικότητας από το ΚΝΣ λόγω του μειωμένου μεταβολισμού πρώτης διόδου. Επειδή το μεγαλύτερο μέρος του φαρμάκου μεταβολίζεται και οι μεταβολίτες του ή το αμεταβολιστό φάρμακο απεκκρίνεται στα κόπρανα, δεν είναι απαραίτητη προσαρμογή της δόσης σε ασθενείς με νεφρική διαταραχή. **4.8 Αντεπιθήμενες ενέργειες:**

Εμπειρία μετά την κυκλοφορία του προϊόντος Δέρμα και εξαρτήματα: Πολύ σπάνια: εξάνθημα, κνίδωση και κνησμός. Μεμονωμένα περιστατικά αγγειοοιδήματος, φυσαλιδοδους εξανθημάτων, συμπεριλαμβανομένου συνδρόμου Stevens-Johnson, πολύμορφου ερυθηματώδους επιδερμικής νεκρόλυσης, έχουν αναφερθεί με τη χρήση της υδροχλωρικής λοπεραμίδης. **Σύμμετρη ολόπιτα γενικά:** Μεμονωμένα περιστατικά αλλεργικών αντιδράσεων και σε ορισμένες περιπτώσεις σοβαρές αντιδράσεις υπερευαίσθησης συμπεριλαμβανομένων αναφυλακτικής καταπληξίας και αναφυλακτοειδών αντιδράσεων έχουν αναφερθεί με τη χρήση της υδροχλωρικής λοπεραμίδης. **Διαταραχές γαστρεντερικού συστήματος:** Πολύ σπάνια: επιγαστρικό άλγος, ειλεός, κοιλιακή διάταση, ναυτία, δυσκολία, έμετος, megacolon συμπεριλαμβανομένου τοξικού megacolon (βλέπε Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την χρήση), μετεωρισμός και δυσπεψία. **Ουρογεννητικές:** Μεμονωμένα περιστατικά επίσπασης ούρων. **Ψυχιατρικές:** Πολύ σπάνια: υπνηλία, **Κεντρικό και Περιφερικό Νευρικό Σύστημα:** Πολύ σπάνια: λιγος. Ένας αριθμός από ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν κατά τη διάρκεια των κλινικών ερευνών και από την εμπειρία μετά την κυκλοφορία της λοπεραμίδης είναι συχνά συμπτώματα του υποκείμενου διαρροϊκού συνδρόμου (επιγαστρικό άλγος/ διάταση, ναυτία, έμετος, ξηροστομία, κόπωση, υπνηλία, λιγος, δυσκολία και μετεωρισμός). Αυτά τα συμπτώματα είναι συχνά δύσκολο να διαχωρισθούν από ανεπιθύμητες ενέργειες. Με τη χρήση των επιγλωσσικών διακρινόμενων ασθενείς ανέφεραν αίσθημα μυρμηγκιάσης ή καύσου στη γλώσσα αμέσως μετά τη λήψη τους.

Σημείωση: Τα στοιχεία ανεπιθύμητων ενεργειών κατά τις κλινικές μελέτες είναι διαθέσιμα κατόπιν αιτήματος.

6.7 Κάτοχος της άδειας κυκλοφορίας: Johnson & Johnson Hellas Consumer AE, Αιγιάλειας & Επιδαύρου 4, 15125, Μαρούσι, Αθήνα, Τηλ.: 210 6875528

Περαιτέρω πληροφορίες διατίθενται από τον κάτοχο της άδειας κυκλοφορίας κατόπιν αιτήματος.

ImoBalance®: Σύμπληρωμα διατροφής. Δεν πρέπει να χρησιμοποιείται ως υποκατάστατο μιας ισορροπημένης διαίτης. Φυλάσσεται μακριά από τα παιδιά. ImoBalance® Αριθμός γνωστοποίησης ΕΟΦ: 80659/14-11-2012 (δεν έχει θέση άδειας κυκλοφορίας).

Σας παρουσιάζουμε την οδοντόκρεμα

Colgate® Maximum Cavity Protection με Sugar Acid Neutralizer™,

Το νέο πρότυπο φροντίδας ενάντια στην τερηδόνα



Οκτώ χρόνια έρευνας με τη συμμετοχή 14.000 ατόμων, είχαν ως αποτέλεσμα την πρώτη και μοναδική οδοντόκρεμα κατά της τερηδόνας με Sugar Acid Neutralizer™ που πηγαινει ένα βήμα πέρα από την προστασία του φθορίου, στοχεύοντας και εξουδετερώνοντας τα οξέα που παράγονται από τη διάσπαση των σακχάρων στην πλάκα – τη Νο 1 αιτία της τερηδόνας. Αποδεδειγμένα, προσφέρει 20% μεγαλύτερη μείωση στην εμφάνιση νέων τερηδώνων συγκριτικά με μία απλή φθοριούχο οδοντόκρεμα¹. Επιπλέον, η **Colgate® Maximum Cavity Protection με Sugar Acid Neutralizer** περιέχει το μοναδικό και επιτυχημένο συνδυασμό Τεχνολογίας Pro-Argin™ και φθορίου, που μπορεί να σταματήσει, ακόμα και να αναστρέψει την αρχόμενη τερηδόνα².

1. Αποτελέσματα από μελέτη 6 μηνών για την αξιολόγηση της βελτίωσης της τερηδόνας αδαμαντίνης με τη μέθοδο QLF™ (Quantitative Light induced Fluorescence) σε σύγκριση με απλή φθοριούχο οδοντόκρεμα με 1450 ppm φθορίου
2. Αποτελέσματα από κλινική μελέτη 2 ετών σε σύγκριση με απλή φθοριούχο οδοντόκρεμα, και οι δύο με 1450 ppm φθορίου

NEO!

Το μοναδικό ολοκληρωμένο
σύστημα στοματικής φροντίδας
με εξειδικευμένες λύσεις
για ορθodontικούς ασθενείς



Ortho



Οδοντόβουρτσα & Νήμα



Βέλτιστη αφαίρεση πλάκας
& υπολειμμάτων τροφών

Οδοντόκρεμα & Στοματικό Διάλυμα



Ενισχυμένη πρόληψη κατά της
τερηδόνας και προστασία των ούλων

Κερί & Gel



Αποτελεσματική πρόληψη &
ανακούφιση από έλκη του βλεννογόνου

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	Χ.Τ.	Πρ. Λ.Τ.
GUM 3080 Ortho Toothpaste 75ml	4,10 €	6,81 €
GUM 124 Ortho Toothbrush	2,71 €	4,50 €
GUM 3090 Ortho Mouthrinse 300ml	4,00 €	6,64 €
GUM 3220 Ortho Floss x50 strands	4,80 €	7,97 €
GUM 4000 Ortho Gel 10ml	6,00 €	9,96 €
GUM 723 Orthodontic Wax Unflavored	3,19 €	5,30 €

Pharmathen

Κεντρικά Γραφεία: Λεωφ. Κηφισίας 44,
151 25 Μαρούσι Αθήνα
Τ: 210 66 64 805-6 F: 210 66 64 804
www.pharmathen.com, info@pharmathen.com
Τηλ. παραγγελιών 210 77 12 311



Γερμανία

Τέλος οι εκπτώσεις στα φάρμακα από τα ολλανδικά e-Φαρμακεία

φάρμακα από τα ολλανδικά e-Φαρμακεία

Η προωθητική πολιτική των ολλανδικών Φαρμακείων στη Γερμανία «χτυπήθηκε» από μια δικαστική απόφαση της γερμανικής ομοσπονδιακής αρχής, που ήρθε να συμπληρώσει τη νομολογία του 2012 σε ότι αφορά την «ολλανδική τιμή», απαγορεύοντας την εφαρμογή εκπτώσεων στα συνταγογραφούμενα φάρμακα που πωλούνται από τα e-φαρμακεία που βρίσκονται εκτός Γερμανίας.

Η δικαστική απόφαση της 26^{ης} Φεβρουαρίου '14, απαγορεύει κάθε έκπτωση σε οποιαδήποτε αγορά συνταγογραφούμενου φαρμάκου διά αλληλογραφίας, ακόμη και αν η παράδοση πραγματοποιείται από γερμανικό φαρμακείο και όχι στην οικία του ασθενή. Οι εκπτώσεις και οι μειώσεις δεν αφορούν την ίδια την τιμή του φαρμάκου, αλλά τη συμμετοχή που εξακολουθεί να βαραίνει τον ασθενή, που επιβαρύνεται με 5 έως 10 € (για τα πιο ακριβά φάρμακα). Οι καταγγελίες αφορούσαν κυρίως τρία γερμανικά φαρμακεία που έκαναν συμφωνίες με ολλανδικό πάροχο, τα οποία για να παρακάμψουν το νόμο, παρέδιδαν αρχικά τα προϊόντα σε ένα ολλανδικό φαρμακείο και έπειτα αποστέλλονταν στο γερμανικό με έξοδα 0,50€. Η δικαστική αυτή απόφαση βάζει λοιπόν τέρμα σε κάθε ανταγωνισμό τιμής στον τομέα του συνταγογραφούμενου φαρμάκου, ανάμεσα στα φυσικά φαρμακεία και στα διαδικτυακά. Η γερμανική ένωση e-φαρμακείων εκτιμάει ότι αυτό το διάταγμα επιβαρύνει κατά κύριο λόγο τους ασθενείς με χρόνιες ασθένειες, οι οποίοι θα μπορούσαν με αυτές τις εκπτώσεις να μειώσουν τα έξοδά τους.

Πειραματική Συνεργασία Γιατρών - Φαρμακοποιών στους Χρόνιους Ασθενείς

Η Γερμανία θα πειραματισθεί σε διάστημα 5 ετών, αρχίζοντας από το 2014, με μια συνεργασία πρωτοφανή ανάμεσα σε γιατρούς και φαρμακοποιούς για να ελέγξουν την πολυφαρμακία των χρόνιων ασθενών.

Με πρωτοβουλία του ασφαλιστικού ταμείου υγείας AOK Σαξονίας και Γερμανίας (2.7 εκατομμύρια ασφαλισμένοι σε 6.2 εκατομμύρια κατοίκους), σε συνεργασία με τα συνδικάτα των ιατρών και των φαρμακοποιών αυτών των δύο περιοχών, αυτό το project που ονομάζεται ARMIN, έχει διάφορους στόχους: να μειώσει στα απολύτως απαραίτητα τον αριθμό των συνταγογραφούμενων φαρμάκων, να διασφαλίσει μια καλή συμμόρφωση στη θεραπεία των ασθενών που παίρνουν πάνω από 5 συνταγογραφούμενα φάρμακα τη μέρα, να μειώσει την αλληλεπίδραση των φαρμάκων και τις ανεπιθύμητες ενέργειές τους και να μειώσει τα έξοδα της φαρμακευτικής δαπάνης. Γι' αυτό το σκοπό, ο γιατρός θα πρέπει να συνταγογραφεί μόνο με τη δραστική ουσία, επιτρέποντας έτσι στο φαρμακοποιό να διαλέξει μεταξύ επώνυμων φαρμάκων ή γενόσημων. Οι επαγγελματίες υγείας θα ανταλλάσσουν πληροφορίες για την εξέλιξη της θεραπείας των ασθενών και τις μετέπειτα τροποποιήσεις της, μέσω μιας ηλεκτρονικής πλατφόρμας. Η συνταγογράφηση με τη δραστική ουσία, που εφαρμόζεται έστω και σε μικρή κλίμακα στη Γερμανία, είναι μια μικρή επανάσταση. Η συνεργασία γιατρού - φαρμακοποιού στη διαχείριση των συνταγών είναι ακόμη μια νέα εξέλιξη. Οι υποστηρικτές του project **προβάλλουν το μήνυμα «από ίσο σε ίσο»**, διότι θεωρούν ότι κάθε επαγγελματίας υγείας έχει το ρόλο του. Το ασφαλιστικό ταμείο υγείας AOK έπρεπε να επενδύσει σε μεγάλο βαθμό για να εγκαταστήσει λογισμικό για να βοηθήσει τη συνταγογράφηση και την ιδιαίτερη ανταλλαγή πληροφοριών μεταξύ των επαγγελματιών υγείας που συμμετέχουν στο project. Αυτοί με τη σειρά τους θα αμειβονται με 94,50 € για την πρώτη συμβουλευτική συμμετοχή και με 21 € το επόμενο τρίμηνο. Επί πλέον κάθε συνταγή ARMIN θα αμειβεται με 20 λεπτά στον φαρμακοποιό.

Τα Γερμανικά φαρμακεία επιστρέφουν στην ανάπτυξη

Έπειτα από μια τετραετία σταθερών μειώσεων, η δραστηριότητα των Γερμανικών φαρμακείων αυξάνεται και πάλι. Αλλά ο αριθμός των φαρμακείων συνεχίζει να μειώνεται κατά μήκος του Ρήνου, που

υποδηλώνει μια κατάσταση που παραμένει ανησυχητική.

Ο τζίρος και το ύψος των πωλήσεων, συμπεριλαμβανομένων και των ΜΗΣΥΦΑ που μειώνονταν ή παρέμεναν στάσιμα εδώ και χρόνια, έχει αρχίσει και ανεβαίνει. Το καθαρό αποτέλεσμα των φαρμακείων δείχνει αυτήν την πρόοδο αύξηση κατά 18% το 2013 σε σχέση με το 2012 και άνοδο στα 124.393 € κατά ΜΟ, έπειτα από χρόνια ύφεση. Επί πλέον από τις αρχές του 2013 η ανταμοιβή ανά κουτί των φαρμακοποιών αυξήθηκε κατά 30 λεπτά, περνώντας από τα 8.05€ στα 8.35€, ενώ το rebate προς τα ταμεία κοινωνικής ασφάλισης, έπεσε από 2.05€ σε 1.77€ ανά κουτί. Τέλος, τα φαρμακεία μπόρεσαν να διαπραγματευτούν μέσα στο 2013 να αμειβονται για τις ολονύκτιες εφημερίες και των Σαββατοκύριακων, με 252€ ανά βάρδια, με στόχο δικαίως να βοηθήσει τα φαρμακεία της επαρχίας ή αυτά που είναι απομονωμένα να διατηρήσουν τη δραστηριότητά τους, καθώς είναι και αυτά που πλήττονται περισσότερο από την κρίση. Οι φαρμακοποιοί δηλώνουν ότι έχουν βοηθήσει κατά πολύ στη μείωση της φαρμακευτικής δαπάνης από το 2009. Αν και αυτή έπαψε να αποφέρει κέρδη το 2013 στα ταμεία, διατηρεί όμως σημαντικά αποθεματικά που φτάνουν τα 30 δις ευρώ, ενώ αναμένεται επιστροφή στην κερδοφορία των ταμείων για το 2014.

Μείωση του αριθμού των Φαρμακείων

Η δημογραφία των φαρμακείων παραμένει ανησυχητική και αποκαλυπτική μιας κρίσης σε βάθος, με μια πτώση στον αριθμό των φαρμακείων για άλλη μια χρονιά. Στο τέλος του 2013, η χώρα είχε 20.662 φαρμακεία, 260 λιγότερα από ότι στο τέλος του 2012. Έκλεισαν δηλαδή 900 φαρμακεία από το 2009. Επίσης, πάρα πολλά φαρμακεία δεν βρίσκουν διάδοχο και συχνά είναι αναγκασμένα να κλείσουν γι' αυτό τον λόγο. Αυτά τα νούμερα δείχνουν για την Ομοσπονδία Γερμανικών Συλλόγων Φαρμακείων, ότι η έλλειψη εμπιστοσύνης για το μέλλον, συνδεδεμένη με την πολιτική της αυστηρής λιτότητας, έχει ως αποτέλεσμα μια ανησυχητική μείωση στην προσφορά και στις υπηρεσίες υγείας για τους ασθενείς.



Σουηδία

Πέντε χρόνια μετά το τέλος του μονοπωλίου των κρατικών φαρμακείων

Πάνε πέντε χρόνια ακριβώς μέχρι τις αρχές του 2014, που η Σουηδία ξεκίνησε την ιδιωτικοποίηση του δικτύου των κρατικών φαρμακείων και απελευθέρωσε πλήρως αυτόν τον τομέα που μέχρι τότε παρέμενε αυστηρά πλαισιωμένος από το κράτος. Σήμερα τα αποτελέσματα αυτού του εγχειρήματος μοιάζουν να είναι αντιφατικά.

Αν και τα φαρμακεία είναι περισσότερα από παλιά και προσφέρουν περισσότερες υπηρεσίες, η ποιότητα των υπηρεσιών δεν βελτιώθηκε και ο υπάρχων ανταγωνισμός δεν απέδωσε οφέλη προς τους πελάτες, ενώ οι συνθήκες εργασίας των φαρμακοποιών έχουν υποβαθμιστεί.

Μέχρι το 2009, η Σουηδία είχε στο εθνικό της δίκτυο 924 φαρμακεία, Apoteket AB, μαζί με 800 αποθήκες φαρμάκων και σημεία διανομής σε απομονωμένες ζώνες. Υπό την πίεση της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η Σουηδία απελευθέρωσε το σύστημά της από το 2009, επιτρέποντας τη δημιουργία αλυσίδων ή groups φαρμακείων. Επιπλέον, τα ΜΗΣΥΦΑ βγήκαν από το μονοπώλιο και μπορούν πλέον να αγοραστούν σε πάνω από 6000 εμπορικά καταστήματα.

Από το 2009, 356 καινούρια φαρμακεία δημιουργήθηκαν, αύξηση κοντά στο 40%. Στο τοπίο κυριαρχούν τέσσερις μεγάλες αλυσίδες, μια από τις οποίες και η Apoteket AB, η οποία ιδιωτικοποιημένη πλέον, περιλαμβάνει στο δίκτυό της 300 φαρμακεία, με κύριο ανταγωνιστή την Apoteket Hjartat. Τέσσερις μεγάλες αλυσίδες έχουν πάνω από χίλια φαρμακεία. Τα άλλα μικρά groups φαρμακείων συνενώνουν μια ή δυο δεκάδες φαρμακεία, ή και λιγότερο από 10, ενώ τα ιδιωτικά ανεξάρτητα φαρμακεία είναι σχεδόν ανύπαρκτα.

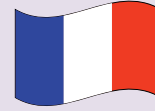
Περισσότερες υπηρεσίες, λιγότερες συμβουλές

Τα φαρμακεία παραμένουν πλέον περισσότερο ανοικτά από ότι πριν το 2009 και συχνά και τις Κυριακές, πράγμα που ήταν αδιανόητο παλαιότερα. Προτείνουν πολλές νέες παροχές και υπηρεσίες, συμπεριλαμβανομένων των τεστ και του προσυμπτωματικού ελέγχου, καθώς και ημερήσιες παραδόσεις εξ' αποστάσεως. Αλλά όλες αυτές οι νέες υπηρεσίες δεν ενθουσιάζουν και πολύ τους πελάτες. Οι τελευταίοι πιστεύουν ότι η γενική ποιότητα των φαρμακείων δεν έχει αλλάξει κατά πολύ και έχει μειωθεί μάλιστα σε ότι αφορά την ποιότητα της συμβουλής και τη διαθεσιμότητα των φαρμάκων.

Πτώση των τιμών

Οι τιμές των φαρμάκων έχουν αντίθετα μειωθεί κατά πολύ, και οι πιο σημαντικές σημειώνονται στα ΜΗΣΥΦΑ και παραφάρμακα. Ωστόσο, όπως αποκαλύπτει ο Statskontoret, (Δημόσιος οργανισμός υπεύθυνος για τις οικονομικές εξελίξεις της χώρας), η πτώση των τιμών στα συνταγογραφούμενα φάρμακα είναι συνδεδεμένη με την εξέλιξη των γενόσημων και των παράλληλων εισαγωγών και θα γινόταν έτσι ή αλλιώς και χωρίς τις ιδιωτικοποιήσεις. Επίσης, παρόλο που οι μεγάλες αλυσίδες έχουν ένα φρενήρη ανταγωνισμό μεταξύ τους, δεν έχουν μεγάλες διαφορές στις τιμές, ούτε στις υπηρεσίες.

Τέλος, ο Statskontoret **επισημαίνει στην τελική του αναφορά, ότι οι φαρμακοποιοί και οι υπάλληλοι δεν έχουν επωφεληθεί πραγματικά από τις ιδιωτικοποιήσεις, ούτε στο εισόδημά τους ούτε στην καριέρα τους.** Ο οργανισμός κλείνοντας την έρευνά του τέλος του 2013, πρότεινε συστάσεις, τόσο για να τονωθεί ο ανταγωνισμός και να μειωθούν οι τιμές, όσο και για να βελτιωθεί η ποιότητα ορισμένων υπηρεσιών, ώστε να διασφαλιστεί μια πιο δίκαιη κατανομή των φαρμακείων κατά μήκος της χώρας.



Γαλλία

Έρευνα: Τρόποι εξέλιξης για την καλύτερη ικανοποίηση των πελατών

Πώς να κερδίσετε την εύνοια του πελάτη;

Μια μελέτη που έγινε από τον όμιλο CROIE, τον Ιανουάριο και το Φεβρουάριο του 2014 σε 1057 πελάτες φαρμακείων, μπορεί να παρέχει χρήσιμες τακτικές στους φαρμακοποιούς και νέες ιδέες για την ανάπτυξή τους. Μαθαίνουμε λοιπόν ότι πράγματι το 94% των πελατών δεν βρίσκουν το φαρμακείο αρκετά ελκυστικό ώστε να ενθαρρύνει τις αγορές τους. Θεωρούν ότι είναι σημαντικό ο χώρος να αποπνέει μια μοντέρνα και δυναμική εικόνα, εφαρμόζοντας τις βασικές αρχές του σύγχρονου εμπορίου που σχετίζονται με την υποδοχή, την ευγένεια της ομάδας, τις βιτρίνες, τη διακόσμηση, τη συμβουλή, τις τιμές...

Παρόλο που η ευκολία πρόσβασης στο φαρμακείο παραμένει το πρώτο κριτήριο της προτίμησης για το 53% των πελατών, το 71% προτιμούν κυρίως ένα φαρμακείο. Είναι σημαντικό λοιπόν να γίνουν ενέργειες από το φαρμακείο για δημιουργία πιστού πελατολογίου.

Αναζητώντας την ενσυναίσθηση

Τι είναι αυτό που ενθαρρύνει τον πελάτη να περάσει την πόρτα ενός φαρμακείου;

Αρχικά, «η ειλικρινής ενσυναίσθηση», όπως τονίζει το 28% των ατόμων της έρευνας, που αποτελεί κύριο κριτήριο προτίμησης, περισσότερο και από τις ικανότητες του φαρμακοποιού (26%). Η προσμονή μιας πιο ισχυρής διάστασης των σχέσεων και ανθρώπινης προσέγγισης κατέχει το 40% των απαντήσεων, αμέσως μετά τη δυναμική πολιτική τιμών, που καταλαμβάνει το 60% των ψήφων. Επιπλέον, η διαφοροποίηση και η ελκυστικότητα μπορεί να επιτευχθεί από τη γρήγορη εξυπηρέτηση, από την ελεύθερη πρόσβαση στο χώρο πώλησης για τα ΜΗΣΥΦΑ αλλά και δίνοντας τη δυνατότητα στον πελάτη να κάνει παραγγελίες και μέσω ιντερνέτ.

Από τη στιγμή που θα ενεργοποιηθούν οι μηχανισμοί εκσυγχρονισμού και διαφοροποίησης, ο φαρμακοποιός μπορεί να διευρύνει την προσφορά του σε υπηρεσίες υγείας, απαντώντας στις προσδοκίες του 48% των ασθενών κάτω των 50 ετών, καθώς και να ενεργοποιήσει τις αγορές σε προϊόντα πρόληψης, οι οποίες σήμερα δυστυχώς αποτελούν μόνο το 24% των λόγων για να επισκεφτεί κανείς ένα φαρμακείο.

Οι διαταραχές του πεπτικού συστήματος αποκτούν επιδημικά χαρακτηριστικά: Πώς θα τις αντιμετωπίσουμε;

Γεράσιμος Ι. Μάντζαρης

MD, PhD, AGAF, Διευθυντής Α' Γαστρεντερολογικής Κλινικής

Γ.Ν.Α. "Ευαγγελισμός"

Η ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ ΤΟΥΣ ΕΙΝΑΙ ΜΕΓΑΛΗ ΚΑΙ ΑΥΞΑΝΕΤΑΙ ΣΥΝΕΧΩΣ

Το 80% περίπου των Ευρωπαίων εμφανίζει μια φορά το μήνα **οπισθοστερνικό και επιγαστρικό «καύσο» (καούρα), μετεωρισμό, δυσκοιλιότητα ή οξεία διάρροια**. Ποσοστό 20% των ασθενών εγκαθιστούν **χρόνιες λειτουργικές παθήσεις** του πεπτικού, με συχνότερες το **Σύνδρομο Ευερέθιστου Εντέρου (ΣΣΕ)** και τη **δυσπεψία χωρίς έλκος**. Τα αίτια δεν είναι πάντα αμιγώς νοσολογικά. Προκαλούνται ή επιδεινώνονται από ανθυγιεινούς τρόπους ζωής (εξεζητημένες δίαιτες, κάπνισμα, στρες, παχυσαρκία, κ.ά.), άγχος και καταθλιπτικές αντιδράσεις. Οι λειτουργικές παθήσεις ενώ δεν επιφέρουν οργανικές βλάβες στον πάσχοντα αποσθρώνουν την προσωπική και επαγγελματική του ζωή. Όμως, μόλις το 3% των περιπτώσεων διαγιγνώσκεται και ακόμη λιγότερες αντιμετωπίζονται ορθά θεραπευτικά από τον Ιατρικό κόσμο.

Λειτουργική δυσκοιλιότητα

Θεραπεία πρώτης γραμμής είναι ο εμπλουτισμός της διατροφής με φυτικές ίνες και φυσικά ευβιοτικά. Εάν δεν επαρκούν, χορηγούνται συμπληρώματα *φυτικών (διαλυτών-αδιάλυτων) ινών*. Ως επόμενο βήμα χορηγούνται *ωσμωτικά υπακτικά* με επαρκή λήψη νερού, που είναι ασφαλή φάρμακα. Αν και το μέτρο αυτό δεν αποδώσει συστήνεται η

χορήγηση με Ιατρική συνταγή *διεγερτικών υπακτικών* που δρουν ενεργοποιώντας τον εντερικό περισταλτισμό.

Οπισθοστερνικός και επιγαστρικός καύσος

Η γαστροοισοφαγική παλινδρόμηση γίνεται αντιληπτή σαν αναγωγή ξινών υγρών στο στόμα ή ως έντονο οπισθοστερνικό κάψιμο. Ο επιγαστρικός καύσος είναι αίσημα καούρας στο επιγάστριο. Ασθενείς (ιδίως άνω των 40 ετών) με χρόνια παλινδρόμηση ή δυσπεψία πρέπει να διερευνώνται ενδοσκοπικά. Νέα άτομα με περιστασιακά, μη επιδεινούμενα ενοχλήματα, ασθενείς χωρίς οργανική νόσο στην ενδοσκόπηση και όσοι προορίζονται για γαστροσκόπηση θα ανακουφιστούν άμεσα με αλγινικά σκευάσματα. Τα σκευάσματα αυτά είναι ασφαλή και δεν καλύπτουν τα ευρήματα της ενδοσκόπησης.

Μετεωρισμός

Ο μετεωρισμός είναι συχνό σύμπτωμα που προκαλεί δυσφορία, ψυχολογική επιβάρυνση και ενοχικά αισθήματα. Οφείλεται σε διάφορα αίτια, ανατομικά, διαταραχές της χλωρίδας, διαιτητικές συνήθειες, ψυχολογικά, κλπ. Επειδή δεν υπάρχει συγκεκριμένη φαρμακευτική θεραπεία μια πρακτική και διαδεδομένη, «εμπειρική» θεραπευτική προσέγγιση συνίσταται στη συνδυαστική χορήγηση ουσιών που «προσοφούν» αέρια (π.χ. σιμεθικόνη)

και προβιοτικών (prebiotics, πχ ινουλίνης) που δρουν ενισχυτικά της αποκατάστασης της υγιούς εντερικής χλωρίδας, ώστε διατηρείται σε ύφεση.

Διάρροια

Η οξεία διάρροια απότοκη συνήθως εντερικών παθογόνων και των τοξινών τους (π.χ. διάρροια ταξιδιωτών) θεραπεύεται συνήθως εμπειρικά με προσροφητικές ουσίες, όπως π.χ. ο σιμεκτίτης, που παγιδεύει μικροοργανισμούς και τις τοξίνες τους, και ηλεκτρολυτικά διαλύματα γλυκόζης για την αποκατάσταση των απωλειών. Η αλόγιστη χρήση ή υπερδοσολογία λοπεραμίδης ενέχει κινδύνους εντερικής παρέσεως και τοξικού megacolon. Η χορήγηση αντιβιοτικών δεν ενδείκνυται πλην των άλλων επειδή αν η διάρροια οφείλεται στην *E. coli 0157* μπορεί να εμφανισθεί σύνδρομο αιμόλυσης-ουραιμίας. Ίδια θεραπεία μπορεί να δοθεί και σε ασθενείς με χρόνια διάρροια από ΣΣΕ.

Ο ρόλος του φαρμακοποιού

Οι Φαρμακοποιοί είναι αδιάρρηκτος κρίκος γιατρών με ασθενείς. Επισημαίνουν στον ασθενή τη σωστή λήψη και τις ανεπιθύμητες ενέργειες της θεραπείας. Συχνά χρειάζεται να προσανατολίζουν τον ασθενή να επιλέξει *ορθά* την Ιατρική ειδικότητα που θα τους αναλάβει. Στις λειτουργικές παθήσεις του πεπτικού ο ενημερωμένος Φαρμακοποιός μπορεί με διακριτικές ερωτήσεις να προσφέρει σημαντικές λύσεις στον πάσχοντα βοηθώντας τον να ανακουφιστεί προσωρινά από τα συμπτώματα μέχρι να δει τον Ιατρό.

1. Gastro-intestinal symptoms are still common in general Western population. Van Kerkhoven L. e.a. *Neth J Med*, 2008 Jan, 66(1): 18-22.
2. Prevalence and impact of upper gastrointestinal symptoms in the Canadian population: findings from the DIGEST study. *Domestic/ International Gastroenterology Surveillance Study*. Tougas G. et al. *Am J Gastroenterol*. 1999 Oct, 94(10) : 2845-54.
3. Prevalence and socioeconomic impact of upper gastrointestinal disorders in the United States: results of the US Upper Gastrointestinal Study. Camilleri M. et al., *Clin Gastroenterol Hepatol*, 2005 Jun., 3(6): 543-52.
4. Prevalence of upper gastrointestinal symptoms in the general population: a systematic review. Heading RC et al., *Scand J Gastroenterol Suppl.*, 1999; 231: 3-8.
5. Epidemiological trends of functional gastrointestinal disorders. Gschossmann JM et al., *Dig Dis* 2001; 19(3): 189-94.
6. Sex hormones in the modulation of irritable bowel syndrome. Mulak A. et al., *World J Gastroenterol*, 2014 March 14; 20(10) : 2433- 2448.
7. Quality of life in patients with upper gastrointestinal symptoms: results from the Domestic/ International Gastroenterology Surveillance Study (DIGEST). Enck H et al., *Scand J Gastroenterol Suppl* 1999; 231: 48-54.
8. Quality of life: a reflection of symptoms and concerns. Glise H et al., *Scand J Gastroenterol Suppl* 1996; 221: 14-7
9. Relationship between upper gastrointestinal symptoms and lifestyle, psychosocial factors and co morbidity in the general population: results from the Domestic / International Gastroenterology Surveillance Study (DIGEST). Stanghellini V. et al., *Scand J Gastroenterol Suppl* 1999; 231: 29-37.
10. Stress and the gut: pathophysiology, clinical consequences, diagnostic approach and treatment options. Konturek PC et al., *J Physiol Pharmacol* 2011 Dec; 62(6): 591-9.
11. Effect of high fat-diet and obesity on gastrointestinal motility. Mushref MA et al., *Ann Transl Med* 2013 Jul 1; 1(2):14.

ADRENALIN



Άμεση ανακούφιση
Αποκατάσταση

Η λύση

ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΤΟΥ
ΠΕΠΤΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ

ΜΕ ΤΗ ΔΥΝΑΜΗ ΤΗΣ ΦΥΣΗΣ

ΝΕΟ



ΔΥΣΚΟΙΛΙΟΤΗΤΑ

ΚΑΟΥΡΑ-ΔΥΣΠΕΨΙΑ

ΜΕΤΕΩΡΙΣΜΟΣ-ΑΕΡΙΑ

ΔΙΑΡΡΟΙΑ

benegast

ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΗ ΣΕΙΡΑ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΓΙΑ ΤΟ ΓΑΣΤΡΕΝΤΕΡΙΚΟ ΣΥΣΤΗΜΑ



Τηλ.: 210 8188 900 • info@omega-pharma.gr

«Καλλιεργείστε» την ελκυστικότητα σας



Σε ένα περιβάλλον όλο και πιο ανταγωνιστικό, οι τιμές και οι προσφορές των παραφαρμακευτικών προϊόντων αλλά και των ΜΗΣΥΦΑ φαρμάκων, αποτελούν ένα αναμφισβήτητο μοχλό για να προσελκύσουν πελάτες. Αλλά προσοχή, η μείωση των τιμών δεν θα πρέπει να θέσει σε κίνδυνο τις ιδιαίτερα ευαίσθητες ισορροπίες των οικονομικών του σημερινού φαρμακείου!

Τι πρέπει να κάνουμε;

Στο παρόν αφιέρωμα θα βρείτε όλες τις λύσεις για να «καλλιεργήσετε» την ελκυστικότητά σας, ώστε να γίνετε ανταγωνιστικοί σε τιμές και προσφορές.

Τα τελευταία χρόνια με την κρίση, το φαρμακείο βρέθηκε εκτεθειμένο σε ανταγωνισμό στα παραφαρμακευτικά προϊόντα, πολύ περισσότερο από παλιά. Τα δερμοκαλλυντικά μπήκαν στα καταστήματα καλλυντικών εδώ και αρκετά χρόνια, αλλά τα μερίδια τους ήταν αμελητέα σε σχέση με αυτά των φαρμακείων. Τα χρόνια όμως της κρίσης, με τη μείωση της αγοραστικής δύναμης των καταναλωτών και την αύξηση τέτοιων καταστημάτων σε μεγάλα αστικά κέντρα, με τις δελεαστικές εκπτώσεις τους κερδίζουν συνεχώς μερίδια. Ας μην αναφερθούμε στο γεγονός ότι τα καταστήματα αυτά είναι ανοικτά το Σάββατο, τη μέρα που οι περισσότεροι εργαζόμενοι και δυνητικοί καταναλωτές μπορούν να πάνε για αγορές.

Τελευταία απελευθερώθηκε και η αποκλειστική πώληση από τα φαρμακεία και ορισμένων βιταμινών και συμπληρωμάτων διατροφής, ενώ τα γάλατα 1ης βρεφικής ηλικίας στο S/M είναι γεγονός. Πολλοί φοβούνται όμως ότι έπεται συνέχεια και με τα ΜΗΣΥΦΑ!

Εδώ να τονίσουμε ότι η απελευθέρωση των τιμών των ΜΗΣΥΦΑ "επιβάλλει" πλέον στα φαρμακεία να έχουν ανταγωνιστικές τιμές, όπως συμβαίνει σε όλα τα

φαρμακεία της Ευρώπης όπου τα ΜΗΣΥΦΑ δεν έχουν διατίμηση. Το φαρμακείο που θα αρνηθεί να το κάνει, ρισκάρει να δει τον πελάτη του να αγοράζει από άλλο φαρμακείο και εκεί να εκτελεί συγχρόνως και τις συνταγές του.

Όλοι οι ειδικοί τονίζουν ότι η ΤΙΜΗ είναι ένας βασικός μοχλός για πιστό πελατολόγιο!

Έρευνες δείχνουν ότι το 50% των πελατών αναζητούν την ισορροπία μεταξύ τιμής και ποιότητας, το 25% αγοράζουν με γνώμονα τη μάρκα και όχι την τιμή και τέλος το υπόλοιπο 25% αγοράζουν με γνώμονα μόνο την τιμή!

Για παράδειγμα, τα κινέζικα καταστήματα την εποχή της ευημερίας άνοιγαν σωρηδόν αλλά με την έναρξη της κρίσης κλείνουν το ένα μετά το άλλο. Άρα η ΤΙΜΗ για τους Έλληνες ή γενικότερα για τους Ευρωπαίους δεν είναι πάντα η πρώτη προτεραιότητα, αλλά φαίνεται ότι κυριαρχεί το "value for money".

Φυσικά δεν προτείνουμε να μετατρέψουμε το φαρμακείο σε ένα κατάστημα discount.

Η σημερινή πρόκληση όμως είναι να έχουμε μεν ελκυστικές τιμές, χωρίς να ξοδεύουμε όλο το μικτό μας κέρδος. Δείτε παρακάτω τι σας προτείνουμε.

1 Κάντε μια έρευνα του ανταγωνισμού

Επικεντρωθείτε σε προϊόντα που είναι «ευαίσθητα» στη τιμή.

Διερευνήστε τις τιμές σε άλλα φαρμακεία και ίσως και σε άλλα καταστήματα που είναι σε μια ευρύτερη αγοραστική ζώνη της περιοχής σας. Συγκρίνετε τις τιμές σε προϊόντα που είναι «ευαίσθητα» στην τιμή, δηλαδή σε προϊόντα leaders της αγοράς που κάνουν πωλήσεις σε πολλά τεμάχια όπως: καθαριστικά προσώπου για την ακμή, αντιηλιακά, προϊόντα για το αδυνάτισμα, προϊόντα υγιεινής για βρέφη, σαμπουάν για την τριχόπτωση... κ.ά.

Δείτε τι κάνουν οι άλλοι γι' αυτά τα προϊόντα, στέλνοντας από καιρού εις καιρό κάποιον δικό σας που δεν τον γνωρίζουν οι ανταγωνιστές σας, να κάνει δήθεν αγορές, ώστε να διερευνήσει την πολιτική τιμών τους.

Για παράδειγμα τα δίκτυα φαρμακείων που έχουν μια στρατηγική τιμών λόγω ομαδοποιημένων αγορών, έχουν μελετήσει προηγουμένως την υπάρχουσα κατάσταση των τιμών, προσφορών και εκπτώσεων, ώστε να εξασφαλίσουν για το φαρμακείο ανταγωνιστικές τιμές και δώρα (με τις κάρτες πιστότητας), αλλά και ένα επαρκές περιθώριο κέρδους.

2 Μειωμένες τιμές αλλά με μέτρο

Όχι έντονη επιθετικότητα

Για να δομήσει σωστά την πολιτική τιμών, κάθε φαρμακοποιός θα πρέπει να προσδιορίσει:

- τι εικόνα θέλει να περάσει στους πελάτες του,
- τι θέλει να πετύχει και πως.

Φυσικά ο καθένας έχει τη δική του ιδιαιτερότητα για να τοποθετηθεί στο θέμα αυτό.



Υπάρχουν 3 προφίλ εκπτώσεων: «**μέτρια επιθετική**», «**επιθετική**», «**πολύ επιθετική**».

Το πρώτο, «μέτρια επιθετική πολιτική τιμών», αρμόζει στα περισσότερα φαρμακεία που είναι συνήθως συνοικιακά σε αστικά κέντρα ή σε μικρές επαρχιακές πόλεις, που έχουν τουλάχιστον 20% μερίδιο σε προϊόντα εκτός συνταγογραφούμενου φαρμάκου και με ένα ανταγωνιστικό περιβάλλον που πλαισιώνεται κυρίως από πιο μεγάλα φαρμακεία, χωρίς να έχουν κοντά τους φαρμακεία που κάνουν συνεχώς προσφορές και μεγάλες εκπτώσεις. Εδώ ο στόχος είναι να υπάρχουν ενδιαφέρουσες τιμές σε προϊόντα «ευαίσθητα» στην τιμή. Για να το πετύχουμε αυτό θα πρέπει να ξεπεράσουμε το όριο του 5% και πάνω, από τη μέση τιμή των ανταγωνιστών μας σ' αυτά τα προϊόντα. Αντίθετα για τα υπόλοιπα προϊόντα θα πρέπει να διατηρήσουμε ένα πιο «άνετο» περιθώριο κέρδους χωρίς εκπτώσεις, που θα μας επιτρέψει, στο σύνολο των παραφαρμακευτικών προϊόντων, να διατηρήσουμε ένα μέσο όρο 25 - 32% μικτό περιθώριο κέρδους.

Το δεύτερο, «επιθετική πολιτική τιμών», αρμόζει σε φαρμακεία κεντρικά, σε αστικά ή επαρχιακά κέντρα, που έχουν τουλάχιστον κατανομή 30% σε προϊόντα εκτός συνταγογραφούμενου φαρμάκου και με ένα ανταγωνιστικό περιβάλλον που πλαισιώνεται από πιο μεγάλα φαρμακεία, χωρίς να έχουν κοντά τους φαρμακεία που κάνουν συνεχώς προσφορές και μεγάλες εκπτώσεις. Εδώ ο στόχος είναι, σε προϊόντα «ευαίσθητα» στη τιμή, να υπάρχουν χαμηλές τιμές στο όριο του 10% και πάνω, από τη μέση τιμή των ανταγωνιστών. Όσο αφορά για τα υπόλοιπα, θα πρέπει να έχουν τιμές χαμηλότερες της προτεινόμενης τιμής καταλόγου κατά τουλάχιστον 5%. Σε αυτή την περίπτωση το παραφάρμακο θα πρέπει να έχει ένα μικτό περιθώριο κέρδους από 22-28%, μέσα στο οποίο θα υπάρχουν φυσικά και προϊόντα που



θα έχουν κάτω από 15% περιθώριο κέρδους (όπως αντιληπτικά, αδυνατιστικά...).

Τέλος το τρίτο προφίλ «πολύ επιθετική πολιτική τιμών», αρμόζει σε φαρμακεία που έχουν κοντά τους φαρμακεία που κάνουν πολύ μεγάλες εκπτώσεις και προσφορές συνεχώς, καθώς και αλυσίδες καλλυντικών ή παραφαρμακεία. Σε αυτή τη περίπτωση τα προϊόντα «ευαίσθητα» στην τιμή, έχουν συνήθως πολύ μικρά περιθώρια κέρδους. Όσο αφορά για τα υπόλοιπα προϊόντα, οι τιμές κατεβαίνουν και εδώ στα περισσότερα μέχρι και 10%, και το τελικό περιθώριο κέρδους κυμαίνεται από 15-22%. Για κάθε κατηγορία εφαρμόζονται συντελεστές με στόχο να υπάρχουν πολύ ενδιαφέρουσες τιμές για τα προϊόντα «ευαίσθητα» στην τιμή και φυσικά θα πρέπει να αντισταθμιστούν τα περιθώρια κέρδους από τα υπόλοιπα προϊόντα, όπου ο παράγοντας τιμή δεν είναι τόσο σημαντικός.

Πολλά πλέον φαρμακεία αρχίζουν να έχουν ανταγωνιστικές τιμές στα best sellers προϊόντα και κατά καιρούς κάνουν προσφορές εποχιακές, σε κατηγορίες που παίρνουν από τις εταιρείες-προμηθευτές πολύ υψηλές εκπτώ-

σεις ή σε περιόδους που υπάρχει μια έντονη διαφημιστική καμπάνια στο κοινό για το προϊόν.

Φυσικά, δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι ένας άλλος παράγοντας, εκτός της τιμής, που παίζει σημαντικό ρόλο για να γίνει ένα φαρμακείο ελκυστικό στον καταναλωτή, είναι η συμβουλή προς τον πελάτη. Σε τελική ανάλυση αυτό που στοχεύουμε είναι ο πελάτης να πάρει και την καλύτερη τιμή, αλλά και τις σωστές οδηγίες και συμβουλές, ώστε να είναι ικανοποιημένος και να μείνει πιστός στο φαρμακείο μας.

Ακολουθήστε δεοντολογικά δεδομένα

- ✓ Μάθετε να εκτιμάτε την αξία της προσφοράς σας σε σχέση με τον ανταγωνισμό σας.
- ✓ Η πρακτική του, "όσο κατεβάζουν οι άλλοι τις τιμές, τόσο θα τις κατεβάσω και εγώ", θα σας κάνει "να βγείτε από τα παράθυρα".
- ✓ Το να αντιγράφετε πάντα τους άλλους δεν είναι θεμιτό και δεν σας προσφέρει καμία προστιθέμενη αξία.
- ✓ Αν δεν έχετε τη δυνατότητα ή δεν δέχεστε με τίποτε να προσφέρετε εκπτώσεις και χαμηλότερες τιμές στα παραφάρμακα και στα ΟΤC, επενδύστε σε άλλες υπηρεσίες που θα σας διαφοροποιήσουν και θα φέρουν κόσμο στο φαρμακείο σας, όπως οι υπηρεσίες της φαρμακευτικής φροντίδας.
- ✓ Αξιοποιείστε την κάρτα πελάτη για να έχουν ανταποδοτικότητα οι εκπτώσεις σας.

Mustela®

Προστασία για μία ζωή

UVA-UVB
PROTECTION

SPF
50⁺

ΚΑΤΟΧΥΡΩΜΕΝΟ
ΔΡΑΣΤΙΚΟ ΣΥΣΤΑΤΙΚΟ

Avocado



Perseose®

ΕΓΓΥΗΜΕΝΗ
ΑΣΦΑΛΕΙΑ
ΓΙΑ ΒΡΕΦΗ
ΚΑΙ ΠΑΙΔΙΑ



PROTECT
THEIR SKIN
TODAY AND
FOR TOMORROW

EXPANSCIENCE®

LABORATOIRES

Mustela® Ειδικός του δέρματος του βρέφους, του παιδιού και της μέλλουσας μητέρας.

Τα ηλικία εγκαύματα είναι επικίνδυνα για τα παιδιά. Αποφύγετε την απευθείας έκθεση στον ήλιο, ειδικότερα μεταξύ 12.00 και 14.00 το μεσημέρι.

Προστατέψτε τα παιδιά σας με τη χρήση καπέλου, τ-shirt και γυαλιών ηλίου. Εφαρμόστε ένα παχύ στρώμα αντηλιακού πριν από την έκθεση στον ήλιο και επαναλάβετε κάθε δύο ώρες.

Exelixis
healthcare

Αποκλειστικός διανομέας:
Εξέλιξη Α.Ε.
Τηλ.: 215 215 7610

ΜΑΡΤΥΡΙΑ από τον κ. Σαμαρά Σπύρο, με φαρμακείο στην Αθήνα



Η εμπειρία μου τα τελευταία είκοσι χρόνια στο χώρο του Φαρμακείου, ως φαρμακοποιός, με οδήγησε στο συμπέρασμα πως οι βασικοί πυλώνες της εύρυθμης και οικονομικής λειτουργίας ενός Φαρμακείου είναι η αποτελεσματική διαχείριση των τιμών αλλά και των εκπτώσεων, με σκοπό την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη και τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας του φαρμακείου μου.

Η πολιτική των εκπτώσεων που ακολουθώ, δεν αφορά οριζόντιες μειώσεις τιμών (π.χ. 20%

σε όλα τα προϊόντα) αλλά σε μεθοδικά επιλεγμένες εκπτώσεις σε προϊόντα, με γνώμονα είτε την ανάγκη προώθησης των αγορών μου, είτε την εποχικότητά τους. Η διαδικασία αυτή διευκολύνει παράλληλα και την πολιτική αγορών μου, καθώς μέσα από τη διαδικασία του διαρκούς ελέγχου της κυκλοφοριακής ταχύτητας και του ελέγχου της κερδοφορίας κάθε προϊόντος ξεχωριστά, μπορώ να διαχειρίζομαι το μέγεθος αλλά και την τιμολογιακή πολιτική των αγορών.

Με τη δημιουργία της κάρτας πελάτη, μπόρεσα να κτίσω ένα πιστό πελατολόγιο, το οποίο μέσα από την πληροφωρία των στοιχείων που μου δίνει η κάρτα, σε σχέση με τις ανάγκες ή/και τις ιδιαιτερότητες του πελάτη, έχω σαφή γνώση του μεγέθους πελατών μου και δυναμική επικεντρωμένης πώλησης.

Σε τακτά χρονικά διαστήματα, μέσω γραπτών μηνυμάτων στα κινητά τηλέφωνα των πελατών μου (sms management), στέλνω προσκλήσεις για ειδικά events ή promotions που αφορούν ειδικές προσφορές ή επιστημονικές διαλέξεις (π.χ. διαβήτης, κάπνισμα).

Πιστεύω πως ο συνδυασμός της καλής και οργανωμένης εξυπηρέτησης, με την ελεγχόμενη πολιτική τιμών και εκπτώσεων, έχει σαν αποτέλεσμα ευχαριστημένους πελάτες και κερδοφόρο Φαρμακείο.

3 «Καλλιεργήστε» το όλο decor της προσφοράς

Αξιοποιήστε τις προβολές

Εφόσον έχουμε καθορίσει τις τιμές, αυτό που μένει είναι να τις επικοινωνήσουμε στους πελάτες μας. Και αυτό το σημείο χρειάζεται εμπειρία στην επικοινωνία. Οι χαμηλές τιμές δεν έχουν αξία αν δεν τις προβάλλουμε σωστά.

Έννοιες όπως «υπηρεσία», «πληροφόρηση», «ευχαρίστηση» κατά τη διάρκεια των αγορών, ενισχύουν την ικανοποίηση του πελάτη. Επίσης, χωρίς την εμφανή θέση των προϊόντων στο ράφι, και χωρίς τη ξεκάθαρη ανακοίνωση της χαμηλής τιμής για το προϊόν, ο πελάτης δεν θα

έχει την αίσθηση ότι πρόκειται για μια ελκυστική πρόταση.

Παράλληλα η έννοια της τιμής πρέπει να συνδέεται με την κατάλληλη προβολή στο σημείο πώλησης. Σημαντικό είναι να αναδείξουμε τα προϊόντα σε προσφορά, δημιουργώντας έναν μεγάλο όγκο τεμαχίων, σε ένα σημείο πολύ εμφανές και σε ένα έπιπλο ειδικό για προβολές. Εκείνο που συνιστούν οι ειδικοί είναι να μην έχουμε συνέχεια τις ίδιες προσφορές. Έτσι μπορούμε κάθε μήνα να επιλέγουμε τέσσερα ή πέντε προϊόντα που ζητούνται πολύ και έχουν και μια σχέση με την εποχή, για να δημιουργήσουμε μια προβολή. Σε αυτά τα προϊόντα πρέπει να είμαστε τουλάχιστον 10-15% κάτω από τις προτεινόμενες τιμές τις αγορές.

Μην αμελήσετε την εμφανή σήμανση

Με στόχο η χαμηλή τιμή να γίνεται άμεσα αντιληπτή από τον πελάτη, θα πρέπει να δραστηριοποιηθούμε σε όλους τους τομείς του merchandising. Πρέπει να φροντίσουμε να υπάρχουν ράφια και άλλα έπιπλα ειδικά για τις προβολές. Η σήμανση της προσφοράς πρέπει να γίνεται εύκολα αντιληπτή με μια γρήγορη ματιά του πελάτη στο χώρο. Προτείνουμε λοιπόν μια καρτολίνα σε ένα χρώμα χαρτιού που να είναι ελκυστικό (κίτρινο ή πράσινο ή κόκκινο), που θα αναγράφει την αρχική τιμή με μια μπάρα που τη διαγράφει και από κάτω με τη νέα τιμή μαζί με ένα σλόγκαν που πουλάει. Οι προσφορές του τύπου «σε κάθε προϊόν, το δεύτερο στη μισή τιμή» λειτουργούν επίσης πολύ καλά.

Σλόγκαν που πουλάνε

- ✓ Το προϊόν X στην εξαιρετική τιμή των Ψ ευρώ
- ✓ Το προϊόν X σε ειδική τιμή γνωριμίας
- ✓ Έχετε κέρδος X ευρώ στην αγορά του προϊόντος

Μην αμελήσετε την έννοια των υπηρεσιών σας

Οι υπηρεσίες αποτελούν παράλληλα για το φαρμακείο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Φροντίζοντας την εγκάρδια υποδοχή, την διαθεσιμότητα σας σε κάθε πρόβλημα υγείας και ομορφιάς, την ανάδειξη της επιστημοσύνης σας σε κάθε συμβουλή, κερδίζουμε αναμφισβήτητα τον πελάτη. Αλλά σήμερα πλέον, όλα αυτά πάνε πακέτο και με τις ελκυστικές τιμές!

4 Καρπωθείτε στο 4μέγιστο

Ενισχύστε τα παραφάρμακα και τα ΟΤC

Αν πραγματικά εφαρμόσετε όλα τα παραπάνω, να είστε σίγουροι ότι σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα θα αλλάξετε την εικόνα του φαρμακείου σας και θα αυξήσετε τις πωλήσεις σας στα παραφάρμακα τουλάχιστον πάνω από 15%, παρόλο που το περιθώριο κέρδους σας

Η προστασία από τα τσιμπήματα είναι υπόθεση... Crilen



Με σύνθεση βασισμένη σε φυτικά αιθέρια έλαια



No 1

στην επιλογή καταναλωτών
εδώ και
25 χρόνια
που αποδεικνύει
την ασφάλεια και την
αποτελεσματικότητά τους

Νέα
πρακτικά
μαντηλάκια

Εύκολη εφαρμογή
Ασφαλή για όλη την οικογένεια

Αποτελεσματική προστασία από το κουνούπι του Νείλου

Crilen

Ενυδατικό γαλάκτωμα που **απωθεί αποτελεσματικά τα έντομα με φυσικό τρόπο**, χάρη στα αιθέρια έλαια Σιτρονέλλας, Λεβάντας και Γερανιόλης, ενώ παράλληλα η Αλλαντοΐνη και η βιταμίνη E που περιέχει, **ενυδατώνουν** και περιποιούνται την επιδερμίδα.

Είναι **απόλυτα ασφαλές** διότι δεν περιέχει χημικές εντομο-απωθητικές ουσίες. Σε 2 υφές, γαλάκτωμα και αφρός, που εξασφαλίζουν εύκολη και **άριστη εφαρμογή**, χωρίς να αφήνουν ίχνη λιπαρότητας.

Αλλά και σε πρακτικά μαντηλάκια, με XL μέγεθος και έξυπνο δίπλωμα.

Crilen Γαλάκτωμα 50ml & 125ml
Crilen Mousse 150ml
Crilen Wipes 20 τεμάχια

After Nip Crilen

Απαλό gel που **ανακουφίζει το ερεθισμένο δέρμα** από το τσίμπημα εντόμων καθώς και την επαφή με τσουχτρες, μέδουσες, τσουκνίδες και άλλους ερεθιστικούς παράγοντες.

Ο συνδυασμός του από φυτικά και ενεργά εκχυλίσματα προσφέρει **αντιφλεγμονώδη προστασία** και καταπραΰνει τον ερεθισμό άμεσα. Μπορεί να εφαρμοστεί άφοβα και κατά τη διάρκεια της ημέρας καθώς **δεν παρουσιάζει αντιδράσεις φωτοευαισθησίας**.

Απόλυτα ασφαλές για παιδιά από το πρώτο έτος, κατά την εγκυμοσύνη και το θηλασμό.

30ml

μπορεί να πέσει τουλάχιστον κατά 5%.

Αλλά δεν είναι μόνο αυτό!

Θα τραβήξετε και περισσότερους πελάτες οι οποίοι θα γίνουν πιστοί στο φαρμακείο σας.

Φυσικά σε φαρμακεία που κάνουν πολύ μεγάλες εκπτώσεις του τύπου «επιθετικές» ή «πολύ επιθετικές», η αύξηση του τζίρου είναι πολύ μεγαλύτερη, αλλά και ο μέσος όρος του περιθωρίου κέρδους κατεβαίνει αισθητά. Εδώ χρειάζεται προσοχή, διότι αν το περιθώριο κέρδους δεν καλύπτει τις ανάγκες του φαρμακείου σε πάγια έξοδα και ρευστότητα, τότε η ενέργεια είναι αποτυχημένη. Σε αυτές τις περιπτώσεις των μεγάλων εκπτώσεων, μόνο τα πολύ μεγάλα φαρμακεία που έχουν μια μεγάλη διαπραγματευτική ικανότητα με τους προμηθευτές και μεγάλη καθημερινή προσέλευση πελατών (πάνω από 150 την ημέρα), μπορούν να δραστηριοποιηθούν. Φυσικά μια τέτοια στρατηγική θα αποδώσει τουλάχιστον 6 έως 8 μήνες αργότερα και θα φανούν τα αποτελέσματα της στη μεγαλύτερη προσέλκυση και πιστότητα της πελατείας.

Για όλους τους παραπάνω λόγους, η πολιτική τιμών και εκπτώσεων είναι μια παρτίδα πόκερ, γιατί δεν ξέρετε και πως θα αντιδράσουν οι ανταγωνιστές σας.

Οι ειδικοί όμως συνηγορούν ότι στις περισσότερες των περιπτώσεων αξίζει τον κόπο να την τολμήσετε.

Εκείνο που είναι σημαντικό είναι να φροντίζετε να δείχνετε στους πελάτες σας με όλα τα μέσα επικοινωνίας που διαθέτετε (βιτρίνα, προβολές, μηνύματα στις οθόνες...), ότι πάντα κάτι δελεαστικό υπάρχει στο φαρμακείο σας για αυτούς.



Αν και η TIMH δεν είναι το παν, Τίποτε δεν κινείται χωρίς τη δελεαστική TIMH σήμερα!

Οι περισσότεροι φαρμακοποιοί στην Ελλάδα δεν έχουν ακόμη κατανοήσει τον σημαντικό ρόλο που παίζει η TIMH στο εμπόριο.

Θα σας δώσω μερικά παραδείγματα που δεν θα σας εκπλήξουν :

- ✓ Αγοράζουν ένα παραφάρμακο από την αποθήκη με πολύ χαμηλή έκπτωση και θεωρούν ότι πρέπει οπωσδήποτε να βάλουν 37% επάνω κέρδος για να το πουλήσουν + ΦΠΑ!
- ✓ Παίρνουν από τις εταιρείες προσφορές σε εποχιακά προϊόντα και δεν δίνουν ένα μέρος της έκπτωσης στους πελάτες τους!
- ✓ Παίρνουν από τις εταιρείες ομαδοποιημένα προϊόντα με δώρο και σπάνε τη συσκευασία για να πουλήσουν το κάθε ένα ξεχωριστά!
- ✓ Δεν βάζουν τιμές στα προϊόντα στο ράφι τους ή αυτές που έχουν είναι ξέθωρες ή μουτζουρωμένες!

Και αρκετά άλλα παραδείγματα...

Οι πρακτικές αυτές πρέπει να εξαλειφθούν στη σημερινή εποχή. Πρέπει σιγά-σιγά να εξαλειφθεί η εικόνα του φαρμακείου ότι είναι ένα κατάστημα πολύ ακριβό σε ομοειδή προϊόντα συγκριτικά με τα άλλα κανάλια διανομής.

Το σλόγκαν πολλών καταναλωτών για ορισμένες τιμές προϊόντων: "Καλέ αυτός είναι "Φαρμακείο" στις τιμές", πρέπει να πάψει να υπάρχει.

5 Καλλιεργείστε συνεργασίες

με άλλους συναδέλφους

Πάλι τα ίδια θα λέμε θα μου πείτε! Και όμως εμείς θα τα λέμε, γιατί οι συνεργασίες είναι μια λύση σωτηρίας σε αυτά που ήρθαν και σε αυτά που έρχονται...!

Η συνεργασία πρέπει να είναι προτεραιότητα για πολλά φαρμακεία στη στρατηγική των ομαδικών αγορών τους, για να μπορούν να πετυχαίνουν καλύτερες κλίμακες εκπτώσεων, αλλά και όχι μόνο.

Προσοχή όμως! Το ότι αγόρασα καλύτερα δεν αρκεί από μόνο του για να πουλήσω, αν δεν εφαρμόσω τα παραπάνω. Σε διαφορετική περίπτωση, θα δω τα προϊόντα μου να «αναπαύονται» στα ράφια μου. ■

“Μου αρέσει να προσφέρω
και ένας πόνος δεν μπορεί
να με εμποδίσει.”



11505-FEB/2014/VOL-EG/AD/18

2 **πλή**
ΔΡΑΣΗ



- Σταματά τον πόνο
- Καταπολεμά τη φλεγμονή

Ένας μυϊκός πόνος δε χρειάζεται να σας περιορίζει. Απαλλαγείτε από τον πόνο και συνεχίστε τη μέρα σας με Voltaren® Emulgel®. Απορροφάται γρήγορα και δρα ακριβώς εκεί που πονάτε.

Voltaren®
Emulgel®

Η ΧΑΡΑ ΤΗΣ ΚΙΝΗΣΗΣ

 **NOVARTIS**

Δεν ενδείκνυται σε άτομα με υπερευαισθησία σε μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη φάρμακα, σε εγκύους και παιδιά. Εφαρμόζεται σε υγιή και άθικτη επιφάνεια δέρματος.

Το Υπουργείο Υγείας και Πρόνοιας και ο Εθνικός Οργανισμός Φαρμάκων συνιστούν:
ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΑ ΤΙΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ
ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΤΟ ΓΙΑΤΡΟ Ή ΤΟ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΣΑΣ

Η αγορά της Ελλάδας παρουσιάζει Επιχειρηματικές Ευκαιρίες



Το να ακούς την άποψη μιας μεγάλης εταιρείας για την αγορά στην Ελλάδα και ιδιαίτερα για το κανάλι του φαρμακείου του σήμερα και για τις προοπτικές του, είναι μια αισιόδοξη πρόβλεψη για το μέλλον. Αυτή την ευκαιρία μας έδωσε η Διευθύνων Σύμβουλος της Pharmathen κ. **ΝΕΛΛΗ ΚΑΤΣΟΥ** με την παρακάτω συνέντευξή της.

PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ: Πείτε μας λίγα λόγια για τη Pharmathen και την πορεία της στην Ελλάδα και στο εξωτερικό.

ΝΕΛΛΗ ΚΑΤΣΟΥ: Η PHARMATHEN που φέτος συμπληρώνει 45 χρόνια από την ίδρυση της, είναι μια αμιγώς Ελληνική Φαρμακοβιομηχανία με παγκόσμια εδραιωμένο κύρος.

Πελάτες της οι 200 μεγαλύτερες Φαρμακοβιομηχανίες του κόσμου.

Ποια όμως είναι τα στοιχεία που τη χαρακτηρίζουν αλλά και τη διαφοροποιούν :

Είναι μια από τις 4 ταχύτερα αναπτυσσόμενες εταιρείες στην Ελλάδα ανεξαρτήτως κλάδου.

Διαθέτει 3 υπερσύγχρονα ερευνητικά κέντρα, και 2 πρότυπες φαρμακευτικές μονάδες.

Αποτελεί, τη μοναδική στην Ελλάδα, πλήρως καθετοποιημένη φαρμακοβιομηχανία με εργαστήρια R&D α' υλών στη Θεσσαλονίκη και Ινδία.

Αποτελεί τον μεγαλύτερο ιδιωτικό φορέα Έρευνας στην Ελλάδα, με συνολικές επενδύσεις 20 εκατομμυρίων ευρώ στην Έρευνα ετησίως.

Βάσει των επενδύσεων της στην έρευνα κατέχει την 46η θέση ανάμεσα σε 4.500 Ευρωπαϊκές φαρμακοβιομηχανίες.

Εξάγει Ελληνική τεχνογνωσία σε 85 χώρες στον κόσμο και στις 5 ηπείρους.

Οι εξαγωγές της σήμερα ισοδυναμούν με το 1% των συνολικών εξαγωγών της χώρας.

Μέσα στην κρίση έχει δημιουργήσει πάνω από 300 νέες θέσεις εργασίας, με το συνολικό της δυναμικό να ανέρχεται στους 900 εργαζομένους.

Στηρίζοντας τον στρατηγικό σχεδιασμό της στο τρίπτυχο: **Έρευνα – Εξωστρέφεια – Επενδύσεις**, κατάφερε να αναπτύξει ένα Ελληνικό μοντέλο – πρότυπο επιχειρηματικής ανάπτυξης. Η ραγδαία αύξηση των μεγεθών της την τελευταία 10ετία από 12,1 εκ. ευρώ το 2003 στα 177 εκ. ευρώ το 2013, επιβεβαιώνει την επιτυχημένη της πορεία.

P.M&E: Η Pharmathen είναι γνωστή στον κόσμο της υγείας σαν μια φαρμακευτική εταιρεία. Ποιες νέες στρατηγικές υιοθέτησε τα τελευταία 2 χρόνια

στο κανάλι του φαρμακείου και γιατί;

N.K: Είμαστε μια εταιρεία που δεν εφυσυχάζει! Έχοντας δυναμική παρουσία σχεδόν σε όλο τον κόσμο και με το 75% του τζίρου μας να προέρχεται από εξαγωγές, θέσαμε ως στρατηγικό μας στόχο την αύξηση των επενδύσεων μας και στην αγορά της Ελλάδας. Μια αγορά που παρ' όλη τη συρρίκνωση της

φαρμακείου, ένας χώρος γνώριμος κι αγαπημένος, αφού ακόμα και η ιδέα της ίδιας της Pharmathen ξεκίνησε από ένα φαρμακείο. Ο ιδρυτής της, ο Νικόλαος Κάτσος, ήταν φαρμακοποιός και ξεκίνησε την πορεία του ιδρύοντας το Φαρμακείο επί της Δερισγύ και Πατησίων, 50 χρόνια πριν. Η δεύτερη γενιά, ποτισμένη από το ίδιο μικρόβιο, αποτελείται επίσης από φαρμακοποιούς. Προσωπικά δούλεψα πίσω από τον πάγκο του οικογενειακού φαρμακείου για πολλά χρόνια, και μπορώ να διαβλέπω τις αγωγίες και τις ανάγκες του φαρμακοποιού – επιχειρηματία.

Όραμα μας, σαν Pharmathen, είναι να γίνουμε βασικοί προμηθευτές του φαρμακείου, προσφέροντας προϊόντα και υπηρεσίες που συμβάλλουν στην αειφορία του, που σήμερα βάλλεται από παντού. Τα προϊόντα που επιλέγουμε προσθέτουν αξία στο κανάλι και βοηθούν τον σύγχρονο φαρμακοποιό να αντιμετωπίσει τη νέα τάξη πραγμάτων.

P.M&E: Ποιες πιστεύετε ότι είναι οι ιδιαιτερότητες του Ελληνικού φαρμακείου στην προώθηση των προϊόντων ομορφιάς και στοματικής υγιεινής;

N.K: Η ανάπτυξη του φαρμακείου διαχρονικά, έχει μια ιδιομορφία που δεν πρέπει να μας διαφεύγει. Βασίζεται στον επιστημονικό αλλά και στον κοινωνικό του ρόλο. Πάνω εκεί οικοδομεί την επιχειρηματική του δραστηριότητα. Δεν πουλάει απλά «προϊόντα» αλλά «υπηρεσίες», παρέχοντας συμβουλές υγείας και ομορφιάς. Το προϊόν είναι ουσιαστικά το όχημα για την επικοινωνία των υπηρεσιών αυτών.

Ο Φαρμακοποιός Σύμβουλος Βοηθά τον καταναλωτή, προστατεύοντας με τις προτάσεις του, όχι μόνο την υγεία του αλλά και το εισόδημά του.

Στα δυνατά του σημεία λοιπόν θα μπορούσα να πω ότι ο χώρος του Φαρμακείου με δεδομένη την **ασφάλεια** που εμπνέει στον καταναλωτή, αλλά και τη **σχέση εμπιστοσύνης** με τον επιστήμονα σύμβουλο, είναι ιδανικός χώρος για την προώθηση προϊόντων ομορφιάς και στοματικής υγιεινής.

Το φαρμακείο αποτελεί άλλωστε ένα χώρο «απενεχοποιημένο» στη συνείδη-

Ο
**Φαρμακοποιός
 Σύμβουλος
 βοηθά τον
 καταναλωτή,
 προστατεύοντας
 με τις
 προτάσεις του,
 όχι μόνο
 την υγεία του
 αλλά και
 το εισόδημά του.**

φαρμακευτικής δαπάνης, παρουσιάζει ακόμα επιχειρηματικές ευκαιρίες. Στόχος μας είναι, μέσω της διεύρυνσης του προϊοντικού της χαρτοφυλακίου, η Pharmathen να γίνει συνώνυμο του: **Solution Provider (παρόχου λύσεων)** στην Υγεία. Πρεσβευτές μας η ιατρική κοινότητα, οι συνάδελφοι φαρμακοποιοί και οι τελικοί καταναλωτές. Στα πλαίσια αυτής της στρατηγικής έγινε και το άνοιγμα μας στο κανάλι του

ση του καταναλωτή, άμεσα συνδεδεμένο με την υγεία. Η προσέλευση των καταναλωτών στα φαρμακεία, δεν θα μειωθεί με την κρίση όπως στα άλλα καταστήματα. Το φάρμακο το έχουν ανάγκη όλοι, σε όλες τις εποχές. Το φάρμακο όμως, μετά τις αλλεπάλληλες μειώσεις τιμών, δεν πρέπει να αποτελεί πλέον το 80% του τζίρου της επιχείρησης και της κερδοφορίας της όπως ήταν μέχρι πρότινος. Το στοίχημα λοιπόν είναι το φαρμακείο να κεφαλαιοποιήσει την ισχυρή σχέση εμπιστοσύνης που έχει με τους πελάτες του και στις κατηγορίες καλλυντικών και στοματικής υγιεινής, αλλά και σε άλλες κατηγορίες παραφαρμακευτικών προϊόντων, «τραβώντας» ουσιαστικά πελάτες και από τα άλλα κανάλια διανομής. Έτσι θα μεγιστοποιήσει τις πωλήσεις του στις κατηγορίες που του αποφέρουν άμεσο κέρδος και ρευστότητα. Εδώ σημαντικό ρόλο παίζει το σωστό περιβάλλον, με σύγχρονη αισθητική που μπορεί να υποστηρίξει και να αναδείξει τις ειδικές αυτές κατηγορίες. Πρωτοποριακές ενέργειες, που είδαμε πρόσφατα σε κάποια φαρμακεία, όπως η δημιουργία συμβουλευτικής ή θεραπευτικής καμπίνας, έρχονται να ισχυροποιήσουν τα παραπάνω και να υπερτονίσουν την ανάγκη διαφοροποίησης.

Στα αδύνατα σημεία θα αναφέρω τη μη σωστή προβολή των προϊόντων στο σημείο, δυστυχώς στην πλειονότητα των φαρμακείων. Ανεπαρκές merchandising και μη κατανοητή σήμανση στα ράφια, δεν διευκολύνουν την επιλογή του πελάτη.

Η περιήγηση του καταναλωτή στο χώρο είναι απαραίτητη και πρέπει να μπορεί να γίνεται με τρόπο που ο πελάτης να παραμένει περισσότερο στο κατάστημα και να οδηγείται στην αγορά περισσότερων του ενός προϊόντων. Η λανθασμένη προβολή των προσφορών και η κακή αξιοποίηση του διαφημιστικού χώρου, επίσης είναι καθοριστικοί παράγοντες. Πόσες φορές δεν έχουμε μπει σε φαρμακεία με άπειρες σημάσεις εκπτώσεων, διαφημιστικές καρτολίνες ή βιτρίνες υπερφορτωμένες με αυτοκόλλητα που όχι μόνο δεν περνούν κανένα μήνυμα στον πελάτη, αλλά αντιθέτως του δημι-

ουργούν σύγχυση;

Επιπλέον σε πολλά φαρμακεία δεν υπάρχει σωστά εκπαιδευμένο προσωπικό. Είναι αδύνατον πλέον ο φαρμακοποιός από μόνος του να μπορεί να εξυ-

Όραμα μας,
σαν Pharmathen,
είναι
να γίνουμε
βασικοί
προμηθευτές
του φαρμακείου,
προσφέροντας
προϊόντα και
υπηρεσίες
που συμβάλλουν
στην
αειφορία του,
που σήμερα
βάλλεται
από παντού.

πηρετεί άριστα τις ανάγκες των πελατών του σε τόσες διαφορετικές κατηγορίες. Φαρμακοϋπάλληλοι με γνώσεις σε εξειδικευμένα προϊόντα, αισθητικοί

με ολοκληρωμένες γνώσεις στα καλλυντικά φαρμακεία, αποτελούν επιτακτική ανάγκη για τη σωστή ανάπτυξη του και την πολυπόθητη αύξηση τζίρου και πελατολογίου.

Ιδιαίτερη σημασία πρέπει επίσης να δοθεί και στην ταχύτητα εξυπηρέτησης, με διαφορετικό χώρο εξυπηρέτησης στον πάγκο για τις κατηγορίες αυτές, αλλά και διαφορετικό ταμείο, κάτι που δεν συναντάμε συχνά.

Ειδικά για την κατηγορία προϊόντων στοματικής υγιεινής, τα πράγματα είναι λίγο αποθαρρυντικά ακόμα, γιατί είναι μια κατηγορία που οι ίδιοι οι φαρμακοποιοί δεν έχουν πιστέψει στις δυνατότητες της και στην ευκαιρία που υπάρχει στην αγορά. Καταναλωτές με εξειδικευμένες ανάγκες, αναζητούν σήμερα λύσεις που δεν υπάρχουν στα **super markets**. Καινοτόμες και ποιοτικές μάρκες όπως η Gum, που προσφέρουν εξατομικευμένες λύσεις και μεγάλη κάλυψη αναγκών στοματικής υγιεινής, μπορούν να προσελκύσουν νέο κόσμο στο κανάλι, που είναι άλλωστε και το μεγάλο ζητούμενο.

P.M&E: Πώς συμπεριφέρεται πλέον στη νέα εποχή ο καταναλωτής. Ποιες οι απαιτήσεις του;

N.K: Ο σύγχρονος καταναλωτής είναι πολύ καλύτερα ενημερωμένος, από ότι παλαιότερα. Ξέρει τι ζητά και επιλέγει πολύ πιο συνειδητά. Λόγω της ενημέρωσης αλλά και της νέας οικονομικής κατάστασης, επιζητά προϊόντα με τη βέλτιστη σχέση ποιότητας – τιμής. Από πρόσφατη έρευνα είδαμε ότι το 30% των καταναλωτών ελέγχουν τιμές και εναλλακτικές λύσεις πριν οριστικοποιήσουν τη συναλλαγή τους. Γίνονται γενικά πιο απαιτητικοί στην παροχή υπηρεσιών και στην αγορά προϊόντων.

Ο φαρμακοποιός κατά συνέπεια θα πρέπει να προσφέρει ποιοτικά προϊόντα, μεγάλο εύρος επιλογής, ανταγωνιστικές τιμές, ευχάριστο περιβάλλον και χαμόγελο. Αλλά το κυριότερο; Τη συμβουλή και καθοδήγηση της σωστής αγοράς, ώστε να κτίσει πιστό πελατολόγιο και όχι ευκαιριακού πελάτη που μπαίνουν σε πλειοδοτικό διαγωνισμό με οδηγό την τιμή και μόνον.

Όλα τα παραπάνω θα καθορίσουν και



Νέα σειρά
αντιηλιακών



NUXE SUN

Αυτό το καλοκαίρι ζήστε μια μοναδική εμπειρία με την σειρά αντιηλιακών NUXE SUN!

- Νέα αντιηλιακή σειρά που προσφέρει **ιδανική προστασία** από την ακτινοβολία UVA/UVB, προστασία ενάντια στη φωτογήρανση και λαμπερό μαύρισμα
- Ονειρεμένο άρωμα και εθιστικές υφές που συνδυάζουν το καλοκαίρι με τον αισθησιασμό

τη μετά-κρίση εποχή, καθώς ο καταναλωτής θα έχει γίνει ακόμα πιο απαιτητικός και το φαρμακείο θα πρέπει να έχει καταφέρει να βρίσκεται ακόμα πιο κοντά του.

P.M&E: Διαβλέπετε ότι τώρα στη περίοδο κρίσης, οι καταναλωτές στρέφονται περισσότερο στο φαρμακείο για να αναζητήσουν λύσεις για την ομορφιά τους ή τη στοματική τους υγεία και γιατί;

N.K: Είναι σαφές ότι ο καταναλωτής στρέφεται στο κανάλι φαρμακείου γιατί θέλει την προστιθέμενη υπηρεσία της συμβουλής και νιώθει μεγαλύτερη ασφάλεια στην επιλογή του. Επίσης λόγω κρίσης και μείωσης του μέσου εισοδήματος, έχει παρατηρηθεί μετατόπιση των καταναλωτών από τα καταστήματα καλλυντικών στα φαρμακεία για τα προϊόντα ομορφιάς.

Με βάση όσα προανέφερα, αρκετά φαρμακεία προσφέρουν και το σωστό περιβάλλον και τη συμβουλή, αλλά και ένα μεγάλο εύρος προϊόντων ομορφιάς και στοματικής υγιεινής που δεν έχουν να ζηλέψουν τίποτα από τα άλλα κανάλια. Μάρκες όπως η **Nuxe**, προσφέρουν την ασφάλεια, την τεχνογνωσία αλλά και την καλλυντική ευχαρίστηση. Η **Bioderma**, η μάρκα που ανήκει στο δερμοκαλλυντικό, προσφέρει λύσεις για κάθε πρόβλημα με προϊόντα καινοτόμα που βασίζονται σε πρωτοποριακές ιδέες, όπως ο βιομιμητισμός. Τέλος η **Gum** με την πλήρη και ειδικευμένη σειρά στοματικής υγιεινής, χαίρει την εκτίμηση της επιστημονικής κοινότητας διεθνώς.

Όταν λοιπόν ο καταναλωτής βρίσκει όλα τα παραπάνω σε ανταγωνιστικές τιμές αλλά και «με τη συμβουλή φαρμακοποιού», γιατί να μη στραφεί στο φαρμακείο για τις αγορές του;

Μήπως θα πρέπει ο φαρμακοποιός να δει την κρίση σαν ευκαιρία για διεύρυνση του πελατολογίου του;

P.M&E: Ποια τα άμεσα και μελλοντικά σας σχέδια σας για τις μάρκες **Nuxe**, **Bioderma** και **GUM**;

N.K: Θέλουμε να πάρουν τα αντίστοιχα ηγετικά μερίδια που έχουν στο εξωτερικό. Θέλουμε να εμπλουτίσουμε τις σει-

ρές με προϊόντα που δεν καταλαμβάνουν απλά τα ράφια, αλλά έχουν τη δυναμική να προσελκύσουν καταναλωτές από άλλα κανάλια στο φαρμακείο όπως π.χ. το νέο λανσάρισμα της **Nuxe**: το άρωμα **Prodigieux le parfum**, που ήδη έχει τεράστια επιτυχία στην Γαλλία. Επίσης καθώς δεν πιστεύουμε στο «στοκάρισμα», θέλουμε και επιδιώκουμε με τις ενέργειες που κάνουμε, τα προϊόντα μας να έχουν τη μέγιστη κυκλοφορική ταχύτητα.

Η προσωπική σχέση φαρμακοποιού – ασθενή ήταν, είναι και θα είναι το κύριο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Η μέχρι τώρα πορεία των μαρκών από τη στιγμή που αναλάβαμε την αντιπροσώπευσή τους είναι εκπληκτική! Η ανάπτυξη τους μας επιβεβαίωσε και μας ανταμείβει συνεχώς για την επιλεκτική στρατηγική μας. Σκοπεύουμε να συνεχίσουμε και με άλλες μάρκες που θα φέρουν επιπρόσθετη αξία στο κανάλι και δεσμευόμαστε να υπηρετήσουμε με συνέπεια όσα έχουμε υποσχεθεί.

P.M&E: Τι ενέργειες κάνετε για να ενισχύσετε τη θέση των προϊόντων σας στο κανάλι αυτό αλλά και τις σχέσεις σας με τους φαρμακοποιούς πελάτες σας;

N.K: Η διαφοροποίηση μας έγκειται στους παρακάτω άξονες επικοινωνίας :

Στον καταναλωτή, με νέα προϊόντα που προσφέρουν την ιδανική σχέση μεταξύ ποιότητας και τιμής και που έχουν υψηλούς δείκτες πιστότητας.

Στο φαρμακείο, προσφέροντας ειδικές και εξατομικευμένες υπηρεσίες μάρκετινγκ και προωθητικές ενέργειες υποστηριζόμενες από διαφήμιση. Σε επιλεγμένους μάλιστα πελάτες, ανάλογα με τις ανάγκες τους, επιβραβεύουμε και υποστηρίζουμε την εμπιστοσύνη τους με ιδιαίτερες ενέργειες.

Παράλληλα επενδύουμε στην εκπαίδευση των φαρμακοποιών και των συνεργατών τους όχι μόνο για τα προϊόντα μας, αλλά και σε βέλτιστες πρακτικές πωλήσεων, ώστε να είναι σε θέση να προωθήσουν σωστά τις μάρκες μας στους καταναλωτές.

Τέλος υπάρχουν αρκετά εργαλεία και υλικά που βοηθούν τον φαρμακοποιό να γνωρίσει και να προωθήσει τα προϊόντα μας στο κοινό του.

P.M&E: Πιστεύετε στο μέλλον του Ελληνικού φαρμακείου; Διαθέτει τα εργαλεία και την κουλτούρα για να ανταρθωθεί σε ένα νέο περιβάλλον της υγείας και του ευ ζην;

N.K: Ο φαρμακοποιός έχει και θα έχει πάντα την προστιθέμενη αξία η οποία είναι η επιστημονική του κατάρτιση. Η συμβουλή του είναι πολύτιμη και σε πολλές περιπτώσεις ισοδυναμεί με παροχή «πρωτοβάθμιας υγείας». Στην εποχή της παγκοσμιοποίησης, όπου γιγαντιαίες απρόσωπες επιχειρήσεις εισβάλλουν καθημερινά στη ζωή μας κι απειλούν και το επάγγελμα του φαρμακοποιού, το Ελληνικό Φαρμακείο μπορεί και διατηρεί τον ανθρώπινο χαρακτήρα του. Η προσωπική σχέση φαρμακοποιού – ασθενή ήταν, είναι και θα είναι το κύριο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Παράλληλα όμως το νέο περιβάλλον απαιτεί από τον φαρμακοποιό να βγει έξω από τον πάγκο και να γίνει πιο ενεργός στην κάλυψη των αναγκών του καταναλωτή. Να δει τη νέα τάξη πραγμάτων σαν ευκαιρία και όχι σαν απειλή, επενδύοντας στοχευμένα στις απαιτήσεις των καιρών. ■

BIODERMA

LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE



Κάνε το σωστό

Ενημερώσου για τους κινδύνους
του ήλιου και προστατέυσε
το δέρμα σου



Photoderm



Η ΦΩΤΟ-ΥΠΕΥΘΥΝΗ
ΔΕΣΜΕΥΣΗ

Η ΚΑΛΥΤΕΡΗ εσωτερική προστασία

CELLULAR BIOPROTECTION® PATENT

- Ενεργοποιεί τη φυσική άμυνα του δέρματος
- Προστατεύει το DNA των κυττάρων
- Προλαμβάνει τη Φωτογήρανση

Η ΚΑΛΥΤΕΡΗ εξωτερική προστασία

- Πολύ υψηλός δείκτης UVA (μέχρι και 3 φορές καλύτερη προστασία από ότι ορίζει η Ευρωπαϊκή νομοθεσία)
- Ασυναγώνιστη φωτοσταθερότητα: 98% αποτελεσματικότητα μετά από 2 ώρες
- Άριστη ανεκτικότητα

✦ Pharmathen

T: 210 6604 300 | Web: www.pharmathen.com

Νέες ιδέες, Νέα κουλτούρα δουλειάς



Ένα νέο φαρμακείο από μια νέα φαρμακοποιό κάνει το ντεμπούτο του, επιχειρώντας μια φιλόδοξη προσπάθεια να διαφοροποιηθεί και να ακολουθήσει τις τάσεις της εποχής. Σημαντικό ατού του, το κομβικό του σημείο, αλλά και η εύκολη προσβασιμότητα στα ωράρια λειτουργίας, η ποικιλία προϊόντων και οι θελκτικές τιμές.



Με την επωνυμία **“Αθνήα Φράγκου και ΣΙΑ Ο.Ε.”** και με διακριτικό τίτλο **“Novo Pharmacy”**, το φαρμακείο ξεκίνησε τη λειτουργία του στο δήμο Χαλανδρίου, τον Σεπτέμβριο του 2013, μετρά δηλαδή μόνο λίγους μήνες λειτουργίας. Βρίσκεται σε ένα πολύ σημαντικό κόμβο κυκλοφορίας, σε απόσταση 300 μέτρων από το μετρό της Δουκίσσης Πλακεντίας, κοντά στην έξοδο της Αττικής οδού. Υπολογίζονται 500.000 αυτοκίνητα να περνούν καθημερινά από μπροστά του! Είναι ένα γωνιακό τριώροφο κτίριο, οπότε γίνεται ορατό από μεγάλη από-

σταση. Λόγω του σημείου του, το μεγαλύτερο ποσοστό της πελατείας του, περίπου το 70%, είναι περαστικοί, άνθρωποι που γυρνούν από τις δουλειές τους και βρίσκουν βολικό το σημείο, καθώς έχει άνετο parking, διευρυμένο ωράριο αλλά και όλα τα φάρμακα και παραφάρμακα διαθέσιμα. Παράλληλα συνεχώς αυξάνονται και οι μόνιμοι πελάτες του που είναι κάτοικοι της γύρω περιοχής, αναζητώντας μια πιο εξειδικευμένη και εξατομικευμένη προσέγγιση στην εξυπηρέτησή τους, πάντα με προνομιακές τιμές και σωστές υπηρεσίες που προσφέρει το νέο αυτό κατάστημα.



να κάνουν τις αγορές τους χωρίς άγχος. Στο δεύτερο όροφο στεγάζεται ειδικά εξοπλισμένο εργαστήριο με συσκευές για την παρασκευή κάθε γαληνικού σκευάσματος, καθώς και ομοιοπαθητικών φαρμάκων. Στο διπλανό χώρο βρίσκεται καμπίνα ομορφιάς, στην οποία εξειδικευμένες αισθητικοί παρέχουν δερμοαναλύσεις αλλά και περιποιήσεις στους πελάτες εντελώς δωρεάν. Τέλος στο υπόγειο βρίσκονται αποθηκευτικοί χώροι και ένας άνετος χώρος για συγκεντρώσεις του προσωπικού για εκπαίδευση ή συναντήσεις εργασίας.



Ανακαλύπτοντας τους χώρους

Το φαρμακείο είναι ένα αυτόνομο τριώροφο κτίριο. Το ισόγειο φιλοξενεί το φαρμακοπωλείο που απαρτίζεται από τον πάγκο του φαρμακείου με δύο ανεξάρτητες θέσεις εργασίας, τη συρταριέρα με τα φάρμακα και ράφια με τα ΜΗΣΥΦΑ προϊόντα πίσω από τον πάγκο. Αριστερά του πάγκου βρίσκονται κάποια από τα συμπληρώματα διατροφής και τα premium καλλυντικά. Δεξιά του πάγκου βρίσκονται τα προϊόντα στοματικής υγιεινής και δεξιά και αριστερά από την είσοδο τα δερμοκαλλυντικά, με τη γωνιά των φυτικών προϊόντων. Στο συγκεκριμένο χώρο υπάρχει και ταμείο express για την άμεση εξυπηρέτηση των πελατών του παραφαρμάκου. Ο πρώτος όροφος έχει μια ιδιαίτερη φιλοσοφία καθώς έχει εξειδικευμένα τμήματα όπου ο πελάτης μπορεί να βρει ότι θελήσει. Περιλαμβάνει πλήρως οργανωμένο τμήμα ορθοπεδικών, ανατομικά υποδήματα, προϊόντα για εξειδικευμένη περιποίηση ποδιών, ειδικά συμπληρώματα για αθλητές, προϊόντα καθημερινής φροντίδας και τέλος τμήμα για τη μητέρα και το παιδί. Οι "γωνιές" αυτές επιτρέπουν στον πελάτη να κάνει τις αγορές



του με ευκολία και άνεση, με τη βοήθεια φυσικά του εξειδικευμένου προσωπικού του φαρμακείου που προτείνουν τις κατάλληλες λύσεις για κάθε ανάγκη του πελάτη. Επίσης στον όροφο αυτό υπάρχει ειδικά διαμορφωμένος χώρος για την απασχόληση των παιδιών με παιχνίδια και ζωγραφιές, έτσι ώστε οι μητέρες



Μια πολύ δυναμική ομάδα

Στο φαρμακείο απασχολούνται εκτός από την ιδιοκτήτρια φαρμακοποία κυρία Αθηνά Φράγκου, άλλοι δύο φαρμακοποιοί: η κ. Ελένη Παπακώστα που έχει αναλάβει τη διαχείριση της αποθήκης και των συνταγών και η κ. Εύη Εκκλησιάρχη που κυρίως εξυπηρετεί το κοινό στον πάγκο, παρέχοντας εξατομικευμένες συμβουλές ιδιαίτερα σε θέματα πρόληψης ασθενειών. Παράλληλα εξυπηρετούν και οι δύο βοηθοί φαρμακείου: η κ. Σοφία Κουρουνιώτη ιδιαίτερα καταρτισμένη στην κατηγορία των συμπληρωμάτων διατροφής και την ομοιοπαθητική, ενώ η άλλη βοηθός η κ. Παναγιώτα Ζήση είναι κυρίως υπεύθυνη για τα τμήματα του πρώτου ορόφου του φαρμακείου. Η αισθητικός κ. Μαρία Σαμίου παρέχει συμβουλές ομορφιάς και αναλαμβάνουν περιποιήσεις και δερμοαναλύσεις. Τέλος να αναφέρουμε και τη σημαντική βοήθεια της εταιρείας Innovative Year, η οποία ανέλαβε συνολικά την επιμέλεια του χώρου, όσον αφορά το merchandising, τα εικαστικά, τις εμπορικές συμφωνίες με τις εταιρείες παραφαρμάκων, την εύρεση προσωπικού, τις ψηφιακές καινοτομίες αλλά και το συνολικό μάντζεμντ του φαρμακείου.

Κάθε εβδομάδα γίνονται συναντήσεις εργασίας με όλη την ομάδα που συντονίζει από την Innovative Year ο κ. Τζανίδης Βαγγέλης, ο οποίος έχει αναλάβει προσωπικά εκτός των άλλων και τον καταμερισμό εργασιών του προσωπικού, την οργάνωση όλης της επιχείρησης από πλευράς διεργασιών, καθώς και στηρίζει την κ. Φράγκου στην εποπτεία του προσωπικού. «Στα meetings αυτά» μας λέει η κ. Φράγκου, «συζητάμε την πρόοδο της στοχοποίησης κάθε υπαλλήλου, και δίνουμε συμβουλές για τη βελτίωση και την αρμονική συνεργασία της ομάδας. Δίνουμε ιδιαίτερη έμφαση στην αξιολόγηση του προσωπικού και των ενεργειών μας καθώς είναι σημαντικό στοιχείο για την εξέλιξη του φαρμακείου μας.» «Η Innovative Year κάνει σεμινάρια σε όλη την ομάδα ανά τακτά χρονικά διαστήματα με θέματα που αφορούν τη συνεργασία, την εξυπηρέτηση προς τους πελάτες καθώς και τεχνικές πωλήσεων. Επίσης



παράλληλα το προσωπικό, παρακολουθεί συνεχώς σεμινάρια από τις συνεργαζόμενες εταιρείες παραφαρμάκων, έτσι ώστε να υπάρχει ενημέρωση "up to date" διαρκώς. Τέλος σημαντική είναι και η εκπαίδευση τους σε συχνές παθολογίες, δίνοντας το κατάλληλο υλικό και στη συνέχεια γίνεται αξιολόγηση των γνώσεων τους.»

Διαχείριση και υπηρεσίες στο επίκεντρο

«Για την εμπορική διαχείριση του φαρμακείου» συνεχίζει η φαρμακοποίος, «υπάρχει ειδικό πλάνο προβολών και ενεργειών κάθε εποχή, βάση του οποίου γίνονται και οι αγορές μας κυρίως στα παραφάρμακα. Σχετικά με τα οικονομικά στοιχεία υπάρχει μηνιαίο σύνολο αναλύσεων και αναφορών που προκύπτουν από την τελευταίας τεχνολογίας μηχανογράφηση που διαθέτουμε. Σύμφωνα με αυτά τα στοιχεία και τους δείκτες που παρακολουθούμε, κάνουμε τις αντίστοιχες ενέργειες προς βελτίωση. Η παρακολούθηση όλων αυτών των αποτελεσμάτων αφορούν την κίνηση του μήνα, το είδος της πελατείας, συγκριτικά στοιχεία με προηγούμενους μήνες και το ποσοστό ανάπτυξης κάθε κατηγορίας του φαρμακείου. Όσον αφορά τις υπηρεσίες προς τους πελάτες, το φαρμακείο μας διαθέτει ειδικά σχεδιασμένη κάρτα πελάτη τη "NOVO

BONUS CARD" με την οποία κάθε πελάτης λαμβάνει έκπτωση με τη μέθοδο συλλογής πόντων. Μέσω της "NOVO BONUS CARD" και του CRM μηχανογραφικού συστήματος που διαθέτουμε, διατηρούμε ιστορικό για κάθε πελάτη ξεχωριστά, έτσι ώστε εκτός των στατιστικών στοιχείων να μπορούμε να ξέρουμε ποιες κατηγορίες τον ενδιαφέρουν, αλλά ακόμη και τα προϊόντα που αγόρασε. Έτσι σε περίπτωση που δε θυμάται κάποιος το φάρμακό του μπορούμε να ανατρέξουμε στο ιστορικό του και να του παρέχουμε την πληροφορία αλλά και να επικοινωνήσουμε μαζί του αν χρειαστεί.»

Έμφαση στην επικοινωνία

«Το προσωπικό μας προσφέρει συμβουλές ομορφιάς και υγείας σε κάθε πελάτη ξεχωριστά, έτσι ώστε να καλύψουμε και την πιο δύσκολη ανάγκη. Σκοπός μας είναι να παρέχουμε σωστή ενημέρωση για κάθε προϊόν που βρίσκεται στο χώρο μας. Κάθε μήνα έχουμε ξεχωριστές προσφορές που τις επικοινωνούμε μέσω:

- Γραπτού sms
- Ειδικά σχεδιασμένου τρίπτυχου φυλλαδίου που μοιράζεται στο metro αλλά και μέσα στο φαρμακείο
- Ηχητικών spots που ακούγονται μέσα στο χώρο από το "Internet Radio" του φαρμακείου μας

- Video που παίζουν στις οθόνες σε κάθε όροφο
- Μέσω του web site μας www.novopharmacy.gr
- Ειδικά σχεδιασμένων δεικτών σε κάθε ράφι

Όλες αυτές οι τεχνολογικές καινοτομίες σχεδιάζονται και υλοποιούνται με τη συνδρομή της Innovative Year.»

Το επάγγελμα μας στο αύριο

«Οι εξελίξεις στο χώρο μας δεν είναι ευχάριστες, διότι υποτιμάται ο ρόλος του φαρμακοποιού που αποτελεί λειτουργήμα για την κοινωνία. Παρόλα αυτά ο καθένας μας θα πρέπει να κινητοποιηθεί και να βρει τις απαραίτητες ασπίδες γι' αυτή τη μάχη που ανοίγεται. Η καλύτερη ασπίδα είναι η επιστημονική γνώση και η προσπάθεια στο να γινόμαστε πάντοτε καλύτεροι. Ο φαρμακοποιός έχει το πλεονέκτημα να είναι ένα από τα πιο αγαπητά επαγγέλματα στη συνείδηση του καταναλωτή. Αν το συνειδητοποιήσουμε αυτό και αξιοποιήσουμε τον ιδιαίτερο ρόλο μας, ο κόσμος θα συνεχίσει να αγοράζει από εμάς και όχι από τα άψυχα ράφια του super market. Ο καταναλωτής γνωρίζει ότι ο φαρμακοποιός θα είναι πάντοτε δίπλα του, να τον ακούσει, να βρει λύση στο πρόβλημα του και να τον συμβουλευτεί κατάλληλα.

Στο άμεσο μέλλον το τμήμα που προσωπικά θα ήθελα να εξελίξω είναι αυτό του εργαστηρίου. Πιστεύω ότι είναι μια δραστηριότητα που δεν μπορεί να την ανταγωνιστεί κανένα άλλο κανάλι πώλησης. Όνειρο μου είναι να παρασκευάζουμε εδώ σκευάσματα με εξατομικευμένες δοσολογίες που θα προορίζονται για τον κάθε ασθενή ξεχωριστά με βάση τις ανάγκες του. Το εργαστήριο αποτελεί σίγουρα ένα τμήμα του επαγγέλματος που δεν το έχουμε εκμεταλλευτεί όσο θα έπρεπε!

Τα μελλοντικά πλάνα του φαρμακείου μας, είναι να κερδίζουμε συνεχώς την εμπιστοσύνη του κόσμου επάξια και συνεχώς να ανανεώνουμε τις υπηρεσίες μας με ότι πιο καινοτόμο υπάρχει με προστιθέμενη αξία, έτσι ώστε να υπάρχει συνεχής εξέλιξη και καλύτερα συγκριτικά αποτελέσματα.» ■



Επιτυχία σημαίνει...

«Κατά την άποψή μου η επιτυχία ενός φαρμακείου εξαρτάται από πολλούς παράγοντες. Το σημαντικότερο πράγμα είναι η ανθρώπινη επαφή μεταξύ φαρμακοποιού και πελάτη. Οφείλουμε να είμαστε σύμβουλοι υγείας αλλά και ο συνδεδετικός κρίκος ανάμεσα σε γιατρό και ασθενή. Κάτι που πρέπει να γίνεται κατά την άποψή μου είναι να ενημερώνουμε για ανεπιθύμητες ενέργειες των φαρμάκων, να δίνουμε συμβουλές υγείας και πρόληψης αλλά και να τους παραπέμπουμε στο γιατρό όποτε αυτό κρίνεται αναγκαίο.

Σημαντικό είναι επίσης να υπάρχει διαθεσιμότητα των προϊόντων και ευέλικτο ωράριο έτσι ώστε οι πελάτες του φαρμακείου να εξυπηρετούνται άμεσα και όποτε μας χρειάζονται. Διαπιστώσαμε αξιοσημείωτη αύξηση της κίνησης των πελατών μας με το διευρυμένο ωράριο που υιοθετήσαμε πρόσφατα και αύξηση κυρίως στην κατηγορία παραφάρμακο, η οποία κατέχει το 70% του τζίρου μας. Ο στόχος και η προοπτική μας είναι να αυξήσουμε και την κατηγορία συνταγογραφούμενο φάρμακο.

Τέλος οι προνομιακές μας τιμές αποτελούν κίνητρο αγορών για τον πελάτη, κάτι που είναι ιδιαίτερα ουσιώδες στις δύσκολες στιγμές που διανύει το επάγγελμα μας. Στο φαρμακείο μας έχουμε βασιστεί στην καινοτομία σε όλα τα επίπεδα εξ' ου και το μότο μας "Υγεία – Ομορφιά – Καινοτομία". Παρέχουμε το προϊόν μαζί με υπηρεσία σε ένα πολύ ευχάριστο περιβάλλον, συνδυασμός που έχει βρει ιδιαίτερη ανταπόκριση από τους πελάτες μας.

Σίγουρα σημαντικό ρόλο στην προσέλκυση πελατείας έχει παίξει το να έχουμε "πάντα, τα πάντα διαθέσιμα" άλλα και η μεγάλη επένδυση που έχει γίνει στην επιχείρηση, πράγμα που οφείλω αποκλειστικά στους γονείς μου, που συνέβαλαν στο μέγιστο έτσι ώστε να ξεκινήσω με γερές βάσεις. Οι γνώσεις, η διεθνής εμπειρία και οι επαφές του πατέρα μου σε θέματα πληροφορικής, μάρκετινγκ, αλλά και κατασκευής κτιρίων, έπαιξαν ένα καθοριστικό ρόλο στο δυνατό ξεκίνημα του φαρμακείου. Η δε μητέρα μου, πολύ πετυχημένη έμπορος εδώ και χρόνια στην Νέα Ερυθραία, μου πέρασε από μικρή που δούλεψα στο καθαριστήριό της, τα μυστικά της ποιοτικής εξυπηρέτησης του πελάτη. Γι' αυτό και τους χρωστάω ένα μεγάλο ευχαριστώ και προσπαθώ συνέχεια να βελτιώνομαι όχι μόνο για να αισθάνονται ικανοποιημένοι αλλά και για τη δική μου αυτοπραγμάτωση».

NOVAQUASOL A[®]

Vitamin A - Dexpanthenol

► ΕΛΑΦΡΕΣ ΔΕΡΜΑΤΟΠΑΘΕΙΕΣ



NOV/EK2/06.13

Διαχρονική Αξία στη Δερματολογία

Αναπλαστική, Αντικνησμών και Επουλωτική δράση

Γιατί να Επενδύσετε στις ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ Προσεγγίσεις;





Οι φυσικές προσεγγίσεις είναι σχεδόν παντού γύρω μας και το φαρμακείο έχει μια θέση σ' αυτή τη νέα τάση.

Η χρήση των φυτών στη θεραπευτική, την κοσμετολογία και την διαιτητική είναι πολύ γνωστή από την αρχαιότητα. Πριν από μερικές δεκαετίες ο φαρμακοποιός ήταν ο ειδικός στη χρήση των φυτών στη θεραπευτική που ο ίδιος επιμελείτο. Με την ανάπτυξη της βιομηχανίας φαρμάκων κατά τη δεκαετία του 60, σιγά σιγά αυτή η πρακτική παραγκωνίστηκε. Σήμερα αυτή η «πράσινη» και οικολογική τάση επανέρχεται στις ανάγκες των καταναλωτών και αρκετά φαρμακεία έχουν επενδύσει στις φυσικές και εναλλακτικές θεραπευτικές προσεγγίσεις.

Τα συμπληρώματα διατροφής, τα προϊόντα φυτοθεραπείας, αρωμαθεραπείας και ομοιοπαθητικής, χρησιμοποιούν στις συνθέσεις τους τα φυτικά συστατικά και αποτελούν κατηγορίες ταχείας ανάπτυξης τα τελευταία χρόνια.

Η ιδέα είναι να προτείνουμε «φυσικά προϊόντα» και η διαφοροποίηση αυτή στο φαρμακείο είναι μια απάντηση στις οικονομικές δυσκολίες που αντιμετωπίζει το επάγγελμα και όχι μόνο.

Το να δημιουργήσουμε μια ιδιαίτερη εικόνα στο φαρμακείο σαν οι ειδικοί στις φυσικές προσεγγίσεις, αναβαθμίζει τον ρόλο του επαγγέλματος μας. Από την άλλη μεριά ο καταναλωτής φαίνεται να είναι πιο σκεπτικός απέναντι στην υπερκατανάλωση χημικών φαρμάκων και αρκετοί πλέον στρέφονται για τη θεραπεία ορισμένων παθήσεων σε φυσικά προϊόντα.

Υπάρχει μια έντονη στροφή στη φυσικότητα και στην οικολογία!

Για παράδειγμα τα φυτικά καλλυντικά στο φαρμακείο έχουν τα τελευταία χρόνια πολύ μεγαλύτερη ανάπτυξη από τα άλλα κλασικά καλλυντικά. Το ίδιο βλέπουμε και για τα συμπληρώματα διατροφής και για τα προϊόντα φυτοθεραπείας. Ιδιαίτερα η **φυτοθεραπεία και οι φαρμακευτικές δρόγες** αποτελούν τη βασική εξειδίκευση του φαρμακοποιού εδώ και πολλά χρόνια, διότι εκείνος έχει την απόλυτη γνώση πάνω σε αυτούς τους τομείς και επιβάλλεται πλέον να ενισχύσει τις δραστηριότητές του. Βλέπουμε ότι στο

φαρμακείο, παρ' όλη την κρίση, η αγορά των προϊόντων φυτοθεραπείας και συμπληρωμάτων διατροφής, ιδιαίτερα αυτών με βάση τα φυτικά εκχυλίσματα, έχει μια ανοδική τάση. Οι καταναλωτές πάλι, γίνονται όλο και πιο ευαισθητοποιημένοι στον τομέα της πρόληψης.

Η **αρωμαθεραπεία** επίσης τα τελευταία δέκα χρόνια προσπαθεί να αναπτύξει τη «φυσική» της δραστηριότητα στον τομέα της υγείας. Αναμφισβήτητο πρόκειται για μια μικρή κατηγορία με μια πολύ ιδιαίτερη πελατεία. Οι χρήστες της αρωμαθεραπείας αναζητούν την καινοτομία στη θεραπευτική, μέσα από τα αιθέρια έλαια. Τα προϊόντα της αυτή τη στιγμή, ιδιαίτερα στην Ελλάδα, απευθύνονται στους «ψαγμένους» και σε άτομα που είναι εξοικειωμένοι με μια φιλοσοφία «της τέχνης του να ζεις». Η αυξανόμενη τάση της, οφείλεται χωρίς αμφιβολία στην αποτελεσματικότητα της να φροντίζει τον ασθενή. Για παράδειγμα στις ιογενείς παθήσεις του αναπνευστικού, τα αιθέρια έλαια λεβάντας και ευκαλύπτου είναι πολύ γνωστά για τις ευεργετικές ιδιότητές τους και ο δε φαρμακοποιός που θεωρείται ο ειδικός για τα θεραπευτικά φυτά, είναι κατ' επέκταση ο ειδικός και για τα αιθέρια έλαια.

Τα τελευταία χρόνια όλο και περισσότερη απήχηση στο κοινό έχει και η **ομοιοπαθητική**.



Οι άνθρωποι επιθυμούν να ανατρέξουν για συχνά προβλήματα υγείας τους σε θεραπείες που θεωρούν πιο αθώες, πιο φυσικές, χωρίς ανεπιθύμητες δράσεις. Οι ειδικοί εξηγούν ότι πρόκειται για ένα φαινόμενο μιας βαθύτερης συνείδησης του εγώ που συνδέεται με την οικολογική τάση. Οι άνθρωποι επιθυμούν να φροντίσουν το σώμα τους όπως θέλουν να φροντίσουν το περιβάλλον.

Η αναζήτηση της φυσικότητας ακόμη και στο φάρμακο, είναι μια βαθιά τάση στο δυτικό κόσμο.

Ιδιαίτερες τάξεις χρηστών της ομοιοπαθητικής είναι κυρίως οι γυναίκες αλλά και η νέα γενιά καταναλωτών κυρίως μεταξύ 25/35 ετών. Η ομοιοπαθητική θεωρείται για αυτούς μία θεραπευτική προσέγγιση που σέβεται τον οργανισμό γιατί μελετά τον άνθρωπο σαν μια ολόκληρη, σε αντίθεση με την κλασική ιατρική που ανατρέχει στη θεραπεία του συμπτώματος.

Η ομοιοπαθητική για τους ειδικούς θεωρείται μια εναλλακτική θεραπευτική στρατηγική που προστατεύει τον οργανισμό, τόσο σε επίπεδο πρόληψης, όσο και σε επίπεδο θεραπείας και είναι πολύ βασικό να ενισχυθεί η συνεργεία μεταξύ γιατρών και φαρμακοποιών, έτσι ώστε οι μεν πρώτοι να εξηγήσουν στον ασθενή τις βασικές αρχές της ομοιοπαθητικής θεραπείας, ενώ οι δεύτεροι να χορηγήσουν το σωστό προϊόν που ανταποκρίνεται επακριβώς στις ανάγκες του ασθενή. Το να ανατρέξει κάποιος στην ομοιοπαθητική δεν σημαίνει βέβαια ότι αποκλείει παντελώς την κλασική φαρμακοθεραπεία, η οποία σε πολλές περιπτώσεις μπορεί να συνδυαστεί με την ομοιοπαθητική.

Οι τομείς που έχουν κυρίως τη μεγαλύ-

τερη ανάπτυξη είναι: προβλήματα ΩΡΛ, συχνές ιώσεις, άγχος και αϋπνίες, αλλεργίες, διακοπή καπνίσματος...

Τα **Συμπληρώματα Διατροφής** δίνουν και αυτά παράλληλα την ευκαιρία στο φαρμακοποιό να αναπτύξει το περιθώριο κέρδους του και την εξειδίκευσή του. Εκτός από τις μέχρι τώρα πολύ κινήσιμες κατηγορίες όπως η τόνωση και το αδυνάτισμα, ας ρίξουμε από τώρα και στο εξής μια ιδιαίτερη βαρύτητα στην κλινική διατροφή, στη διατροφή των αθλητών, της εγκύου γυναίκας αλλά και μετά τη γέννα, αλλά και σε κατηγορίες ΣΔ που απευθύνονται σε παθολογίες (διαβήτης, προβλήματα αρθρώσεων, ΚΝΣ, αϋπνία, ουρολιμώξεις, προβλήματα πεπτικού... κλπ). Όπως γνωρίζουμε με τις νέες προδιαγραφές της Ευρωπαϊκής ένωσης περί ισχυρισμών των προϊόντων αυτών, απαραίτητη πλέον είναι η κλινική τεκμηρίωση και οι εταιρείες που ακολουθούν το βήμα της εποχής, πρέπει να επενδύσουν σ' αυτό. Το γεγονός αυτό πιστεύουμε να εξυγιάνει κάπως την αγορά από τις εταιρείες που πουλούσαν «φύκια για μεταξωτές κορδέλες» με υπερυποσχέσεις προς το κοινό.

Μέσα σε αυτό το νέο περιβάλλον της αξιόπιστης επιστημονικής πληροφόρησης, είναι εμφανής η ευκαιρία για τον φαρμακοποιό να αναδείξει τον ρόλο του, εξηγώντας στους πελάτες του ότι δεν πρέπει να αγοράζουν οτιδήποτε ΣΔ αγνώστου αποτελεσματικότητας, αλλά μόνο ΣΔ από το φαρμακείο που έχουν όχι μόνο τη γνωστοποίηση του ΕΟΦ, αλλά και τεκμηρίωση της αποτελεσματικότητάς τους.

Σήμερα περισσότερο από ποτέ οι καταναλωτές έχουν ανάγκη από έγκυρη πληροφόρηση και ο φαρμακοποιός πρέπει να εκμεταλλευτεί αυτή την ευκαιρία και ν' αυξήσει όχι μόνο τον τζίρο του αλλά και το πιστό του πελατολόγιο.

Οι ευκαιρίες είναι πολλές στη καθημερινότητα:

Καταγράψτε τις κυριότερες παθολογικές καταστάσεις που αντιμετωπίζετε στον πάγκο και δίπλα καταγράψτε το κατάλληλο ΣΔ που πρέπει να προτείνετε. Τολμήστε λοιπόν να το κάνετε σχεδόν σε κάθε εκτέλεση συνταγής, εξηγώντας το όφελος που θα έχει ο πελάτης από τη συνδυαζόμενη αγωγή.

Λίγο χαμόγελο και μια στάση εν συναίσθησης και το πετύχατε!

Ένα επίσης ενδιαφέρον κεφάλαιο είναι και τα **λειτουργικά τρόφιμα** και τα τρόφιμα ειδικής διατροφής (υπερπρωτεϊνούχα γεύματα, προϊόντα χωρίς γλουτένη, μπάρες δημητριακών, φυσικές γλυκαινικές ουσίες).

Τέλος η **ενασχόληση με το εργαστήριο** και η εξειδίκευση σε γαλνικά παρασκευάσματα, είτε είναι καλλυντικά είτε θεραπευτικά προϊόντα, είναι μια πολύ σπουδαία δραστηριότητα. Εδώ ο φαρμακοποιός αναδεικνύει όχι μόνο την εικόνα του σαν ειδικός στη παρασκευή προϊόντων (και όχι σαν απλός διανομέας), αλλά και μπορεί να επιτύχει στοχευόμενη αντιμετώπιση του προβλήματος του πελάτη, εφόσον μπορεί να κάνει εξατομικευμένες φόρμουλες συνδυασμών συστατικών.



HEMOPROPIN αλοιφή για τις αιμορροΐδες 20g

Επιταχύνει την επούλωση
& ανακουφίζει άμεσα
από τον πόνο των αιμορροΐδων

Με Βάμμα & Κερί Πρόπολης
& Εκχυλίσματα Χαμομηλιού

- ❖ Δημιουργεί προστατευτικό φιλμ στο θληννοχόνο
- ❖ Μειώνει την φλεγμονή των θρόμβων
- ❖ Ανακουφίζει άμεσα από ινσημό, φαχούρα, αίσθημα καύσου, πόνο
- ❖ Επιταχύνει την επούλωση

ΧΩΡΙΣ
ΚΟΡΤΙΖΟΝΗ

...και καθίστε
άνετα!



 **VetAg Ε.Π.Ε.**

ΜΕ ΤΗΝ ΕΓΚΡΙΣΗ ΤΟΥ 

Μακεδονιάς 4, Αφίδνες, Αττική - Τ: +30 2295026285 F: +30 2295026287
www.vetag.gr / info@vetag.gr

Και θα αναρωτηθεί κανείς αξίζει αυτή η επένδυση;

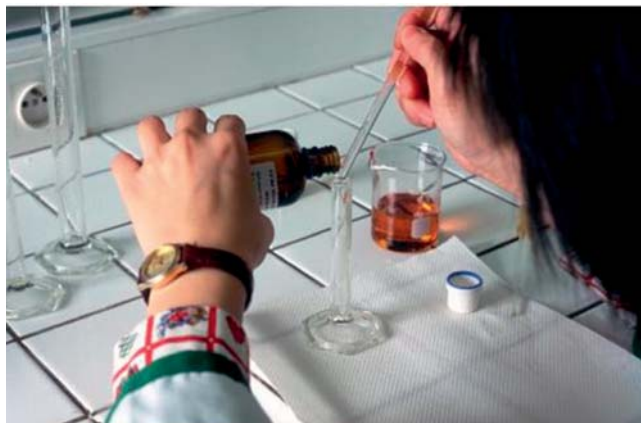
Η απάντηση βρίσκεται στην ανάλυση της αγοράς και των νέων απαιτήσεων του καταναλωτή. Αναμφισβήτητα αξίζει μια τέτοια επένδυση, όταν σήμερα όλο και περισσότεροι καταναλωτές κυρίως οι πιο ψαγμένοι, οι νέοι μεταξύ 25-35 ετών και κυρίως οι γυναίκες, ανατρέχουν σε φυσικές προσεγγίσεις και θέλουν να αποφύγουν όσο το δυνατόν τα χημικά φάρμακα, αλλά και να φροντίσουν προληπτικά την υγεία τους ή να αντιμετωπίσουν ορισμένα ήπια προβλήματα υγείας τους.

Σε γενικές γραμμές είναι άτομα ευαίσθητα στην ανθρώπινη προσέγγιση και στην ανάλυση του ψυχισμού και της γενικής τους κατάστασης. Αλλά ακόμη και αυτοί που έρχονται με μια συσταγή ομοιοπαθητικής ή αναζητούν προϊόντα φυτοθεραπείας ή συμπληρώματα διατροφής, σπάνια είναι αρνητικοί στα κλασικά φάρμακα. Αλλά και το αντίθετο. Για παράδειγμα δέχονται να συνδυάσουν ομοιοπαθητική ή φυτοθεραπεία με τη λήψη αντιβιοτικών ή με τη φαρμακευτική αγωγή μιας χρόνιας πάθησης. Ορισμένοι είναι τόσο καλά πληροφορημένοι, που φέρνουν και φωτοτυπίες με άρθρα ή μελέτες που βρήκαν στο ίντερνέτ. Άλλοι έχουν ορισμένες βασικές γνώσεις, ενώ άλλοι εξηγούν απλά τα συμπτώματά τους και επιθυμούν να τους προταθεί κάτι πιο φυσικό αλλά αποτελεσματικό. Τότε είναι στο χέρι του φαρμακοποιού να τους προτείνει τα κατάλληλα προϊόντα ή αν κρίνει απαραίτητο να τους παραπέμψει στον γιατρό.

Η φυτοθεραπεία, η ομοιοπαθητική, η αρωματοθεραπεία, η μικροδιατροφή, το εργαστήριο και τα φυτικά καλλυντικά, επιτρέπουν στο φαρμακοποιό να αναδείξει τη διαφορετικότητα του από τα άλλα κανάλια διανομής, προβάλλοντας τις επιστημονικές του γνώσεις και εδραιώνοντας στην αγορά μια **μοναδική εικόνα καταστήματος υγείας**.

Μέσα σ' αυτό το περιβάλλον όμως, αναλύοντας αυτές τις τάσεις και τις ευκαιρίες ανάπτυξης, οι περισσότεροι φαρμακοποιοί δεν είναι καλά εκπαιδευμένοι και οργανωμένοι και δεν έχουν κάνει το κατάλληλο **Marketing για να αναδείξουν** αυτές τις κατηγορίες, που έχουν τις ρίζες τους στην ιστορία του φαρμακείου και θα αποτελέσουν λύση διεξόδου από την οικονομική μιζέρια.

Γιατί πριν θερίσεις, πρέπει να σπείρεις!





Σχεδιάζουμε και χτίζουμε μαζί, το εργαστήριο του φαρμακείου σας.

Σωστός σχεδιασμός και κατασκευή του χώρου παρασκευής των γαληνικών και ομοιοπαθητικών σκευασμάτων, με γνώμονα την αποτελεσματικότητα και την ασφάλεια

Διαμόρφωση του εργαστηρίου σας σε ελεγχόμενο (Controlled work area) ή καθαρό (clean room) χώρο, ενσωματώνοντας τις αρχές των καλών παρασκευαστικών πρακτικών (GPPs, Good Preparation Practices) στον σχεδιασμό

Εμπειρία στην κατασκευή εργαστηρίων κλάσης A (παρασκευή στείρων σκευασμάτων)

Κατασκευή στην Ελλάδα

Αναγνώριση και κάλυψη των εξατομικευμένων αναγκών σας

Μεγιστοποίηση της αποδοτικότητας του χώρου σας

Ποικιλία σχεδιασμού, χρωμάτων και υλικών

Εξοπλισμός εργαστηρίου με αξιόπιστα μηχανήματα και εκπαίδευση στη χρήση τους

Εκπαίδευση στις αρχές των καλών παρασκευαστικών πρακτικών

Εξασφαλισμένη σχέση ποιότητας – τιμής (value for money)

Παροχή Βεβαίωσης καλής λειτουργίας ελεγχόμενου χώρου

86 ομοιοπαθητικά φαρμακευτικά σχήματα για ανθρώπους κάθε ηλικίας



Αξίζει στον φαρμακοποιό να μπορεί να προσφέρει λύσεις

Ένα νέο concept πρέπει να δημιουργηθεί

Αυτή η εξειδίκευση στο φαρμακείο δεν έρχεται εύκολα ως μάννα εξ' ουρανού και από τη μια μέρα στην άλλη! Απαιτεί πάθος, βαθιά κατάρτιση και κινήσεις κατάλληλης προβολής που την αναδεικνύουν.

Πρέπει όλο το φαρμακείο να αλλάξει στην προσέγγισή του προς τον πελάτη, να διαφοροποιήσει την εικόνα του, για να μπορέσει ν' αναδείξει έντονα ότι έχει αυτή την εξειδίκευση, χωρίς φυσικά να παραμελήσει το φάρμακο.

Και οι δύο προσφορές πρέπει να είναι ευκρινείς στο χώρο. Αν θέλει λοιπόν κάποιος να διαφοροποιηθεί και να αναδείξει αυτές τις κατηγορίες θα πρέπει να δουλέψει πάνω στην εικόνα που δίνει ο χώρος του.



Ειδικά ράφια πρέπει να δημιουργηθούν αφιερωμένα στις εναλλακτικές κατηγορίες με τα κατάλληλα μηνύματα.

Το όλο ντεκόρ μπορεί να ενισχυθεί δημιουργώντας μια γωνία φυσικών προϊόντων. Μια ιδέα είναι να γεμίσουμε μικρούς σάκους από τσουβάλι ή οικολογικό χαρτί, με φυτά, ρίζες, μείγματα φαρμακευτικών φυτών και να διακοσμήσουμε αυτό το χώρο. Ακόμη πιο δελεαστικό η δημιουργία ενός μπαρ με φυτά, εκχυλίσματα, αφεψήματα και αιθέρια έλαια, όπου ο πελάτης μπορεί να καθίσει να δοκιμάσει και να διαβάσει ορισμένες χρήσιμες οδηγίες για τις ιδιότητες και τη χρήση αυτών των προϊόντων. Όλα αυτά όχι μόνο δίνουν μια ξεχωριστή εικόνα στο χώρο, αλλά αναδύουν και μια ιδιαίτερη ευχάριστη μυρωδιά, μόλις ο πελάτης δρασκελίζει το πόδι του στο φαρμακείο μας.

Δημιουργείστε απλές αφίσες που ανακοινώνουν ότι διαθέτετε «προϊόντα βιολογικά και φυσικά», ή βάλτε μια ταμπέλα στην είσοδο που θα χαρακτηρίζει το φαρμακείο σαν «φυσικό φαρμακείο».

Στην υπηρεσία του οργανισμού που χρειάζεται στήριξη

Η εταιρεία BLESSTIA Pharmaceutical, παράγει πρώτες ύλες για την παρασκευή ομοιοπαθητικών φαρμάκων και ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ ομοιοπαθητικών φαρμακευτικών σχημάτων, με πιστοποίηση cGMP.

Ο φαρμακοποιός στον ουσιαστικό του ρόλο

Τα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ ομοιοπαθητικά φαρμακευτικά σχήματα παρασκευάζονται από τον φαρμακοποιό σε τελικό ομοιοπαθητικό φάρμακο μετά από σύντομη φαρμακοτεχνική εργασία για αυτό και είναι στην αποκλειστική διαχείριση του φαρμακοποιού.

Η κρίση έχει και αυτή τη λύση

Ο φαρμακοποιός διαχειρίζεται τα 86 ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ ομοιοπαθητικά φαρμακευτικά σχήματα για να δώσει χωρίς καθυστέρηση βοήθεια στον πελάτη του ο οποίος μπορεί να τα πάρει παράλληλα με οποιαδήποτε άλλη φαρμακευτική αγωγή και χωρίς να αλλάξει τις διατροφικές του συνήθειες.



LEVIATHANPHARM
Σουφλίου 7-9, Αγ. Δημήτριος, 173 43
Τηλ.: 210-7011401, κιν.: 6909080804
www.leviathanpharm.com
leviathanpharm@gmail.com

PRINCIPLE PHARMACEUTICALS
Δημ. Κοκότση 10, Ηράκλειο, 71 409
Τηλ.: 2810-238943, κιν.: 6932703683
www.principle-pharmaceuticals.com
principlepharmaceuticals@gmail.com

Από την πλευρά της διακόσμησης του χώρου τα κατάλληλα υλικά για να δημιουργήσουμε μια ιδιαίτερη εικόνα, είναι να χρησιμοποιήσουμε κυρίως ξύλο μπαμπού και φυτά μέσα στο χώρο.

Παράλληλα το όλο **concept** συμπληρώνεται από την πρόταση του φαρμακοποιού προς τον καταναλωτή.

Η συμβουλή είναι ένα από τα κλειδιά ανάπτυξης των «φυσικών φαρμακείων» και εδώ έχει μεγάλη σημασία να είμαστε αξιόπιστοι. Για να δώσουμε όμως τη σωστή συμβουλή πρέπει εμείς και η ομάδα μας να εκπαιδευτούμε, να ενημερωθούμε, γιατί εύλογα δεν περιμένουμε από ένα φαρμακοποιό που έχει κάνει πανεπιστημιακές σπουδές 4 χρόνια, να γνωρίζει πολλά πράγματα για τις φυσικές αυτές κατηγορίες. Εξάλλου σήμερα υπάρχει μια πληθώρα προϊόντων και μαρκών και είναι αδύνατον να πουλήσουμε όλα αυτά χωρίς να τα γνωρίζουμε με τις λεπτομερείς ιδιαιτερότητες τους. Το να πούμε «είναι φυσικό πάρτε το, είναι καλό» δεν αρκεί και είναι πολλές φορές λανθασμένο.

Επιλέγοντας τα κατάλληλα προϊόντα

Εάν λοιπόν ένα «φυσικό φαρμακείο» ενδιαφέρεται να πουλάει κάθε τύπο φαρμάκου και παραφαρμάκου στον πάγκο, τότε θα πρέπει οι επιλογές και οι προτάσεις του να είναι πολύ μελετημένες. Αν για παράδειγμα ένα φαρμακείο θέλει να εντείνει τις προτάσεις του σε βιολογικά, φυσικά και εναλλακτικά προϊόντα, θα πρέπει να εξετάσει το στοκ του στα υπόλοιπα που δεν ανήκουν σε αυτήν την κατηγορία. Για παράδειγμα είναι πολύ δύσκολο να βρούμε αντιηλιακά προϊόντα 100% φυσικά. Οποσδήποτε όμως ένα μεγάλο μέρος των κλασικών παραφαρμακευτικών προϊόντων μπορεί να το αντικαταστήσει κατά ένα μεγάλο ποσοστό με φυσικά βιολογικά καλλυντικά, προϊόντα αρωμαθεραπείας, ανθοϊάματα Bach, φυσικά συμπληρώματα και ομοιοπαθητικά. Φυσικά δεν λέμε ότι θα απομακρύνουμε όλες τις κλασικές γνωστές μάρκες, μπορούμε όμως να έχουμε μια ισορροπία μεταξύ των κλασικών και των φυσικών μαρκών. Για να χτίσουμε εμπιστοσύνη θα πρέπει να αποφύγουμε να πέσουμε στην παγίδα του ακραίου και του εκκεντρικού.

Επίσης είναι πολύ σημαντικό αν επιλέξουμε προϊόντα εναλλακτικά τα οποία δεν είναι πολύ γνωστά στο κοινό, να έχουμε για αυτά βαθιά γνώση και πεποίθηση ότι είναι αποτελεσματικά, γιατί δεν σημαίνει ότι κάθε φυσικό προϊόν είναι και άριστο. Από την πλευρά της **τιμής** ορισμένα εναλλακτικά προϊόντα προτείνουν τιμές αρκετά υψηλές για τα κριτήρια μιας μεγάλης μερίδας καταναλωτών στη σημερινή οικονομική κρίση. Αυτό το βλέπουμε και στα άλλα βιολογικά προϊόντα της αγοράς, για τα οποία η υψηλή τιμή τους δεν καθορίζει πάντα και την αξιοπιστία τους. Βέβαια, είναι απόλυτα λογικό ένα προϊόν πιο εξελιγμένο, πιο φυσικό, πιο «αθώο» να έχει μια διαφορά τιμής από ένα κλασικό προϊόν. Το μυστικό είναι να υπάρχει μια πολύ καλή σχέση τιμής, ποιότητας και αποτελεσματικότητας, πάντα συνοδευόμενα από τη συμβουλή και οι πελάτες σε τελική ανάλυση αυτό το όφελος θα εισπράξουν.

Το πρόβλημα δεν είναι η τιμή λοιπόν!

Βλέπουμε νέους ανθρώπους όχι μεγάλης οικονομικής άνεσης να ενδιαφέρονται όλο και περισσότερο για εναλλακτικά προϊόντα. Μεταξύ χημικού και φυσικού, οι άνθρωποι επιλέγουν σπάνια το χημικό, αρκεί να τους γίνει η σχετική ενημέρωση και πρόταση.

Για παράδειγμα μπορούμε να πούμε στον πελάτη: «*Θα θέλατε μια βιταμίνη C βιοδιαθέσιμη κατά 30% και χημική ή την Ασερόλα που είναι πιο αποτελεσματική γιατί είναι 100% βιοδιαθέσιμη και φυσική; Η διαφορά τιμής τους είναι μόνο Χ ευρώ*»

Στο φαρμακείο λοιπόν όπως και σε κάθε άλλο κατάστημα πρέπει να υπάρχει μια «τέχνη» στον τρόπο της πρότασης προς τον πελάτη. Όταν δίνεται η σωστή συμβουλή με τη σωστή πρόταση ο πελάτης δεν κοιτάει την τιμή!

Ο Χρόνος είναι χρήμα

Δεν θα πρέπει να υιοθετήσουμε αυτή τη νέα φιλοσοφία του φυσικού μόνο με στόχο να κάνουμε **business**. Φυσικά στα περισσότερα από αυτά τα προϊόντα το μικτό περιθώριο κέρδους είναι τουλάχιστον 30%, πολύ μεγαλύτερο από αυτό στα φάρμακα. Εδώ όμως θα πρέπει να υπολογίσουμε και το **χρόνο** που θα αφιερώσουμε για

να δραστηριοποιηθούμε σε αυτές τις νέες προσεγγίσεις.

Η διερεύνηση με ερωτήσεις για τη διατροφή του πελάτη, τη φυσική του κατάσταση και τις συνήθειές του, ακολουθείται από την ανάλογη πρόταση αγωγής εξισορρόπησης, συνδυασμένη με συμβουλές υγιεινής ζωής.

Αν δεν έχουμε το πάθος μέσα μας, καλύτερα να απέχουμε. Θα πρέπει να αγαπάμε τους πελάτες μας, να είμαστε διαθέσιμοι για να ακούμε τα προβλήματα τους και να τους συμβουλευόμαστε, να είμαστε πεπεισμένοι ότι μπορούμε να αντιμετωπίσουμε την πάθηση με μια εναλλακτική προσέγγιση και φυσικά να παρακολουθήσουμε την πορεία του.

Η εμπειρία των φαρμακείων που μέχρι τώρα έχουν αφιερωθεί δυναμικά σε αυτές τις εναλλακτικές προσεγγίσεις, μας λέει ότι για να ασχοληθούμε σοβαρά με έναν πελάτη, θα πρέπει να του αφιερώσουμε τουλάχιστον 15-20 λεπτά και φυσικά χωρίς να ανταμειβόμαστε επιπλέον για αυτό τον χρόνο. Και δεν είναι μόνο ο χρόνος ενασχόλησης στον πάγκο, αλλά και ο χρόνος για να εκπαιδευτεί κανείς σε αυτούς τους τομείς και αν χρειαστεί να παρασκευάσει κάτι και ο χρόνος παρασκευής. Αναμφισβήτητη η προσπάθειά μας θα ανταμειφτεί με τον καιρό και χωρίς να λέμε υπερβολές θα αποδώσει μετά τουλάχιστον ένα χρόνο, αυξάνοντας το μέσο καλάθι αγορών των πελατών μας πάνω από 30% και το πλέον σημαντικό, χτίζοντας πιστό πελατολόγιο από ευχαριστημένους πελάτες.

Αυτά όλα είναι μια πρόκληση για αυτόν που θέλει να εξειδικευτεί στις εναλλακτικές προσεγγίσεις.



ELOCON® κρέμα, αλοιφή και λοσιόν

1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΙΔΙΟΣΚΕΥΑΣΜΑΤΟΣ: ELOCON®. **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ σε δραστικά συστατικά:** Κάθε γραμμάριο ELOCON® κρέμας, αλοιφής και λοσιόν περιέχει 1mg mometasone furate. **4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: 4.1 Θεραπευτικές ενδείξεις:** Η ELOCON® κρέμα και αλοιφή 0,1% ενδείκνυται για την ανακούφιση των φλεγμονωδών και κνησμωδών εκδηλώσεων των δερματοπαθειών που ανταποκρίνονται στα κορτικοστεροειδή όπως είναι η ψωρίαση (πλήν ψωρίασης κατά πλάκας, ψωρίασης παλαμών-πελμάτων και ψωρίασης ανάστροφης), το ατοπικό έκζεμα, το νομισματοειδές έκζεμα, η δερματίτις εξ' επαφής, η μαστοκύττωση, ο ερυθηματώδης λύκος, η παραψωρίαση και η γυροειδής αλωπεκία. Η ELOCON® λοσιόν 0,1% ενδείκνυται για την ανακούφιση των φλεγμονωδών και κνησμωδών εκδηλώσεων των δερματοπαθειών του τριχωτού δέρματος π.χ. της κεφαλής που ανταποκρίνονται στα κορτικοστεροειδή, όπως είναι η ψωρίαση (πλήν ψωρίασης κατά πλάκας, ψωρίασης παλαμών-πελμάτων και ψωρίασης ανάστροφης), το ατοπικό έκζεμα, το νομισματοειδές έκζεμα, η δερματίτις εξ' επαφής, η μαστοκύττωση, ο ερυθηματώδης λύκος, η παραψωρίαση και η γυροειδής αλωπεκία. **4.2 Δοσολογία και τρόπος χορήγησης:** Απλώστε ένα λεπτό στρώμα κρέμα ή αλοιφή στην προσβεβλημένη περιοχή, μία φορά την ημέρα. Βάλτε λίγες σταγόνες λοσιόν στις προσβεβλημένες περιοχές του τριχωτού του δέρματος συμπεριλαμβανομένων των προσβεβλημένων περιοχών του τριχωτού της κεφαλής μία φορά την ημέρα. Η αλοιφή προτιμάται για την αντιμετώπιση των πολύ ξηρών, υπερκερατωμένων (λεπιδωτών) βλαβών με ραγάδες. Η λοσιόν κατά προτίμηση χρησιμοποιείται για την αντιμετώπιση των δερματοπαθειών του τριχωτού δέρματος, όπως είναι το τριχωτό της κεφαλής και η κρέμα προτιμάται σε όλες τις άλλες ενδεικνυόμενες δερματολογικές καταστάσεις. **4.3 Αντενδείξεις:** Η ELOCON® κρέμα, αλοιφή και λοσιόν 0,1% αντενδείκνυται σε ασθενείς με υπερευαίσθησια σε ανεμοειδογία, αντιδράσεις μετά από εμβολιασμό, φυματίωση και σύφιλη. **4.4 Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση α.** Να αποφεύγεται η μακρόχρονη χρήση στα παιδιά. Τα παιδιά είναι πιο επιρρεπή σε συστηματικές ανεπιθύμητες ενέργειες από τη χρήση τοπικών κορτικοστεροειδών, διότι μπορεί να απορροφήσουν μεγαλύτερες ποσότητες φαρμάκου, λόγω μεγαλύτερης επιφάνειας δέρματος σε σχέση με το βάρος σώματος. β. Όταν εφαρμόζεται στεγανή επίδεση, πρέπει να γίνεται σύσταση για καθαρισμό του δέρματος, ώστε να αποφευχθεί ενδεχόμενη επιμόλυνση. γ. Να μη γίνεται χρήση τοπικών κορτικοστεροειδών πέραν των τριών εβδομάδων, χωρίς επανεξέταση από δερματολόγο. δ. Μετά επανειλημμένη εφαρμογή, τουλάχιστον 10-15 ημερών, μπορεί να παρατηρηθεί προσωρινή μείωση ή απώλεια της δραστικότητας των κορτικοστεροειδών (ιδίως των φθοριωμένων), λόγω ταχυφύλαξης. Το φαινόμενο αυτό αποκαθίσταται μετά από διακοπή της χρήσης ολίγων ημερών ή εβδομάδων. ε. Στην ψωρίαση να χορηγούνται με φειδώ και με επιβλέψη ειδικού, διότι πέραν της προσωρινής ωφέλειας, μακροχρόνιως και μετά τη διακοπή της θεραπείας υπάρχει κίνδυνος επιδείνωσης της νόσου. στ. Λόγω των ανεπιθύμητων ενεργειών από πιθανή απορρόφηση απαιτείται προσοχή όταν εφαρμόζεται σε μεγάλες επιφάνειες δέρματος ή σε παρατεταμένη χορήγηση ιδιαίτερα στα παιδιά καθώς και σε ασθενείς με βαριές νεφροπάθειες, αιμορραγική διάθεση και σε επικείμενους εμβολιασμούς. ζ. Γενικά, θα πρέπει να επιλέγεται το ολιγότερο ισχυρό κορτικοστεροειδή, αποφεύγετε την απότομη διακοπή της θεραπείας. Όταν διακόπτεται η μακροχρόνια τοπική θεραπεία με ισχυρά γλυκοκορτικοειδή, μπορεί να εμφανιστεί ένα φαινόμενο εξ' αναπήδησης (rebound phenomenon) με την μορφή μιας δερματίτιδας με έντονη ερυθρότητα, νυγμάδα ήλη και καύσο. Αυτό μπορεί να προληφθεί με τη αργή μείωση της αγωγής, παραδείγματος χάριν συνεχίζοντας την αγωγή σε διακοπτόμενη βάση πριν από την πλήρη διακοπή της. Παρακαλούμε έχετε υπόψη σας ότι τα κορτικοστεροειδή μπορεί να μεταβάλλουν την εμφάνιση μερικών βλαβών και να δυσχεράνουν την τεκνίωση της κατάλληλης διάγνωσης και επίσης μπορεί να καθυστερήσουν την επούλωση. Η χρήση της λοσιόν πρέπει να γίνεται με προσοχή, δεδομένου ότι το συστατικό της προπυλενογλυκόλη είναι δυνητικά ερεθιστικό και δεδομένου ότι η ισοπροπιλική αλκοόλη μπορεί να προκαλέσει ένα αίσθημα καύσου αν εφαρμοστεί σε φλεγμένους περιοχές. **4.5 Αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα και άλλες μορφές αλληλεπιδράσεων:** Καμία γνωστή. **4.6 Κύηση και γαλουχία: Χρήση κατά την κύηση:** Δεν υπάρχουν επαρκή στοιχεία για την ασφάλεια των τοπικών κορτικοστεροειδών κατά τη χρήση τους σε εγκύους γυναίκες. Όπως με όλα τα τοπικά εφαρμόζομενα κορτικοστεροειδή σε εγκύους, πρέπει να λαμβάνεται υπόψη η πιθανότητα ότι η ανάπτυξη του εμβρύου μπορεί να επηρεαστεί από την έκθεση των κορτικοστεροειδών από τον φραγμό του πλακούντα. Τοπική εφαρμογή ισχυρών κορτικοστεροειδών σε έγκυα ζώα έχει προκαλέσει αναμαλίες στην ανάπτυξη του εμβρύου. Για το λόγο αυτό, τα τοπικά κορτικοστεροειδή μπορούν να χορηγούνται κατά την εγκυμοσύνη μόνο αν το αναμενόμενο όφελος δικαιολογεί τον πιθανό κίνδυνο για το έμβryo. Σε τέτοιες περιπτώσεις δεν πρέπει να χορηγούνται σε μεγάλες ποσότητες ή για μακρύ χρονικό διάστημα. **Χρήση κατά τη διάρκεια της γαλουχίας:** Τα κορτικοστεροειδή εκκρίνονται στο μητρικό γάλα. Αν ενδείκνυται η αγωγή με υψηλότερες δόσεις ή η μακροχρόνια εφαρμογή, θα πρέπει να διακόπτεται ο θηλασμός. Όταν η χρήση κορτικοστεροειδών κατά τη διάρκεια του θηλασμού κρίνεται απαραίτητη, η ποσότητα του φαρμάκου και η διάρκεια της θεραπείας θα πρέπει να περιορίζονται στο ελάχιστο. **4.7 Επίδραση στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων:** Καμία γνωστή. **4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες: Τοπικές μετά μακροχρόνια τοπική χρήση:** Οι ανεπιθύμητες ενέργειες που έχουν αναφερθεί με τα ισχυρά τοπικά κορτικοστεροειδή στις θέσεις εφαρμογής τους, είναι: Αίσθημα καύσου, κνησμός, ερεθισμός, ξηρότητα, θυλακίτιδα, υπομελάγχρωση, λήπτωση του δέρματος, τελαγγειεκτασίες. Τροποποίηση της κλινικής εικόνας επί λανθασμένης χρήσης (μυκητιάσεις, ψώρα). Δευτεροπαθής λοίμωξη, τοπικές μικροβιακές λοίμωξεις (ένανξη λανθάνουσας λοίμωξης ή επιδείνωση εξελισσόμενης), μυκητιασικές λοίμωξεις, διευκόλυνση της έναρξης μολυσματικής τερμίνου και οξυτελών κονδυλωμάτων. Αναστολή της επούλωσης τραυμάτων, ακμοειδή στοιχεία, φλυκταινίδια, θερική ιδρώα, περιτοματική δερματίτις, εξάνθημα υπό μορφή ροδόχρου ακμής, υποτροπή φλυκταινώδους ψωρίασης επί διακοπής της θεραπείας (Rebound Phenomenon), ατροφία του δέρματος υπό μορφή ουλής, γραμμοειδείς ραβδώσεις, ευρυαγγείες, πορφυρικά εξανθήματα, ερύθημα διάχυτο, βλατιδο-φυσαιλιώδη άτυπα εξανθήματα, αλλεργική υπερευαίσθησία, τοπική υπερτρίχωση. Αν εμφανισθούν συμπτώματα υπερευαίσθησίας, θα πρέπει η χορήγηση να σταματήσει αμέσως. Οι παραπάνω ανεπιθύμητες ενέργειες δεν είναι συνήθεις, αλλά μπορεί να εμφανισθούν συχνότερα με τη χρήση στεγανής επίδεσης ή μετά από μακροχρόνια τοπική χρήση. **Γενικές μετά μακροχρόνια τοπική χρήση:** Καταστολή της λειτουργίας του φλοιο-επινεφριδικού άξονα, πτώση του επιπέδου της κορτιζόλης στο πλάσμα-σύνδρομο CUSHING. Οποιαδήποτε από τις ανεπιθύμητες αντιδράσεις που έχουν αναφερθεί με την συστηματική χορήγηση κορτικοστεροειδών, συμπεριλαμβανομένης της καταστολής των επινεφριδίων, μπορεί επίσης να εμφανιστεί με τα τοπικά κορτικοστεροειδή, ιδιαίτερα σε βρέφη και παιδιά (βλ. μέρος 5.4). **4.9 Υπερδοσολογία:** Μέχρι σήμερα δεν έχει αναφερθεί υπέρβαση της δοσολογίας με ELOCON®. Στην περίπτωση υπέρβασης της δοσολογίας πρέπει να αρχίσει αμέσως γενική συμπτωματική και υποστηρικτική θεραπεία και να συνεχιστεί για όσο χρόνο χρειάζεται. **Συμπτώματα:** Υπερβολικά παρατεταμένη χρήση τοπικών κορτικοστεροειδών μπορεί να καταστείλει τη λειτουργία της υπόφυσης και του φλοιού των επινεφριδίων με αποτέλεσμα δευτεροπαθή φλοιοεπινεφριδική ανεπάρκεια. **Θεραπεία:** Ενδείκνυται κατάλληλη συστηματική θεραπεία. Τα οξεία συμπτώματα υπερκορτικοστεροειδισμού είναι συνήθως ανατάξιμα. Εάν απαιτείται, αντιμετωπίστε τις ηλεκτρολυτικές διαταραχές. Στην περίπτωση χρόνιας τοξικότητας συνιστάται η αργή διακοπή των κορτικοστεροειδών. **7. Κάτοχος της αδείας κυκλοφορίας:** MSD Α.Φ.Β.Ε. Αγ. Δημητρίου 63, ΑΛΙΜΟΣ **8. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** ELOCON® Κρέμα: 71843/17-10-2013, ELOCON® Αλοιφή: 42358/10/21-06-2011, ELOCON® Λοσιόν: 42361/10/21-06-20119. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΤΗΣ ΠΡΩΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ/ΑΝΑΝΕΩΣΗΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 22 Ιουνίου 1990/21 Ιουνίου 2011 **10. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΤΗΣ (ΜΕΡΙΚΗΣ) ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** 17 Οκτωβρίου 2013. **Λιανική τιμή:** ELOCON® Κρέμα: 4,64€, ELOCON® Αλοιφή: 4,64€, ELOCON® Λοσιόν: 4,74€

Βιβλιογραφία:

- Lebwohl M. et al. Int J Dermatol 1993;32(11):830-1
- Vernon H.J. et al. J Amer Dermatol 1991;24:603-7
- Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντος ELOCON®

Πώς να αναδείξουμε την εξειδίκευσή μας

Τα κατάλληλα βήματα

1 Επιλογή των ειδικοτήτων και κατηγοριών στις οποίες θα επενδύσουμε δυναμικά

Γενικά ένα φαρμακείο πρέπει να επιλέξει αυτές τις ειδικότητες που ανταποκρίνονται καλύτερα:

- Στο περιβάλλον και στην εικόνα που θέλει να αναδείξει
- Στο προφίλ της πελατείας του

Για όλα τα παραπάνω θα πρέπει να έχουμε αναλύσει προηγουμένως:

- το κοινωνικοοικονομικό περιβάλλον και τους τύπους των πελατών μας καθώς και τις ηλικιακές τους κατηγορίες,
- τις ικανότητες, τις γνώσεις και τη διάθεση της ομάδας και του ίδιου του φαρμακοποιού,
- τις ιδιαιτερότητες του φαρμακείου: Υπάρχει ένας χώρος εμπιστευτικότητας; Μπορούμε να εξοικονομήσουμε χρόνο για να εκπαιδευτούμε σε αυτές τις ειδικότητες που επιλέγουμε;

2 Κινητοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού

Αναζητήστε αν υπάρχει ανάμεσα στους συνεργάτες σας ένα άτομο το οποίο πραγματικά θέλει να εξειδικευτεί σε ένα τομέα και αυτός θα είναι η πηγή αναφοράς. Σε αυτό το άτομο θα προτείνουμε ιδιαίτερα μαθήματα και εκπαιδευτικό υλικό που θα εμπλουτίσουν τις γνώσεις του. Θα τον απαλλάξουμε όσο το δυνατόν από άλλες αρμοδιότητες, ώστε να αφιερωθεί κατά κύριο λόγο στη νέα αυτή εξειδίκευση.

Ενισχύστε παράλληλα και τη γνώση όλης της άλλης ομάδας σε αυτό τον τομέα με εκπαιδευτικά σεμινάρια.

Ενημερώστε τους συνεργάτες σας για τα θέματα που αφορούν τις κατηγορίες που επιλέξατε.

Υποδείξτε τους τα μέσα τα οποία θα αναδείξουν αυτές τις κατηγορίες, και θέστε ποιοτικούς και ποσοτικούς στόχους.



3 Πληροφόρηση των πελατών μας και των άλλων επαγγελματιών υγείας

Επικοινωνήστε μέσα στο χώρο πώλησης και στις βιτρίνες την εξειδίκευση του φαρμακείου. Δημιουργήστε υλικά ενημέρωσης του καταναλωτή (έντυπα, ενημερωτικό υλικό σε tablets, στο web site σας...).

Οργανώστε ραντεβού πληροφόρησης με τους πελάτες σας ή ειδικά εκπαιδευτικά events, καλώντας συχνά και άλλους επαγγελματίες υγείας που ενδιαφέρονται για αυτήν την ειδικότητα-εξειδίκευση.

Δημιουργήστε ενημερωτικές βιτρίνες οι οποίες να είναι προσαρμοσμένες στη νέα εικόνα που θέλετε να κτίσετε.

Επικοινωνήστε αυτή τη νέα σας εξειδίκευση σε κάθε πελάτη-ασθενή που μπαίνει μέσα στο φαρμακείο σας.

4 Καθορισμός στόχων

Μια εξειδίκευση είναι ένα πλάνο επιχειρηματικό, βραχυπρόθεσμο και μακροπρόθεσμο. Δηλαδή πρέπει να καταγράψουμε το τι θα κάνουμε τον πρώτο καιρό και που θέλουμε να φτάσουμε σε 3-4 χρόνια. Κάθε εξάμηνο θα πρέπει να κάνουμε τον απολογισμό για το που βρισκόμαστε. Εδώ μιλάνε μόνο οι αριθμοί. Δεν θα πρέπει λοιπόν να ξεχνάμε να συγκρίνουμε αποτελέσματα σε σχέση με τους στόχους που έχουμε βάλει και φυσικά να μην αμελούμε να ενημερώνουμε συχνά τους συνεργάτες μας για την πρόοδο του πλάνου μας.

5 Παρακολούθηση αποτελεσμάτων

Πρέπει να εκμεταλλευτούμε εργασία για την παρακολούθηση των ασθενών και να δημιουργήσουμε μια κατάσταση με χαρακτηριστικούς δείκτες που καθορίζουν την εξέλιξη την ποιοτική και την ποσοτική αυτής της εξειδίκευσης μας.

Όλες αυτές οι δράσεις μέσα από την ανάπτυξη της επιχείρησής μας, αποβλέπουν στην υγεία των πελατών μας, αναδεικνύοντας συγχρόνως την επιστημονική μας, αλλά μας βάζουν σε ένα κλίμα συνεχούς δραστηριότητας που χαρίζει ΝΙΟΤΗ ΠΝΕΥΜΑΤΟΣ!

Πόπη Χαραμή

Στάση και Αγοραστική Συμπεριφορά του Καταναλωτή προς τα Φυτικά Καλλυντικά

Η Ελληνική αγορά των φυτικών καλλυντικών, παρόλο που σημειώνει ανάπτυξη τα τελευταία χρόνια τόσο από πλευράς ζήτησης όσο και από πλευράς προσφοράς, καθώς αυξάνει ο αριθμός των ελληνικών και εισαγόμενων μαρκών που διαθέτουν φυτικά ή βιολογικά καλλυντικά, στερείται αποτελεσμάτων έρευνας της καταναλωτικής συμπεριφοράς.

Η έλλειψη αυτή αποτέλεσε, μεταξύ άλλων, το κίνητρο της έρευνας με τίτλο «Πράσινο Μάρκετινγκ: Στάσεις, Αντιλήψεις & Συμπεριφορά των Ελλήνων Καταναλωτών», η οποία πραγματοποιήθηκε από το εργαστήριο μάρκετινγκ του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών ALARM, σε συνεργασία με το Κέντρο Αειφορίας CSE σε πανελλαδικό δείγμα 706 καταναλωτών.

Αναλυτικότερα, σκοπός της έρευνας, η οποία διεξάγεται κατά τα 3 τελευταία χρόνια, είναι να μελετήσει τη στάση των Ελλήνων καταναλωτών προς τα φιλικά προς το περιβάλλον προϊόντα και τον βαθμό υιοθέτησης διαφόρων «πράσινων» προϊόντικών κατηγοριών.

Σχετικά με τα φυτικά καλλυντικά συγκεκριμένα, θελήσαμε να διερευνήσουμε τον αγοραστή φυτικών καλλυντικών, ως προς ένα σύνολο επιμέρους συμπεριφορών όπως: συχνότητα αγοράς, προτίμηση στα σημεία διάθεσης, πηγές ενημέρωσης, εξέλιξη των αγορών και συμμετοχή σε άλλες περιβαλλοντικές δραστηριότητες.

Τα αποτελέσματα της έρευνας παρουσιάζουν έναν ευαισθητοποιημένο καταναλωτή, ο οποίος διευρύνει την περιβαλλοντική του συνείδηση καθώς και την αυτοπεποίθηση στην αποτελεσματικότητα της προσωπικής του δράσης για την προστασία του περιβάλλοντος.

Στο σύνολο του πανελλαδικού δείγματος 706 καταναλωτών, ένα ποσοστό της τάξης του 30,2% αγοράζει φυτικά καλλυντικά.

Ο αγοραστής φυτικών καλλυντικών είναι κυρίως γυναίκα, ηλικίας 35-44 ετών, απόφοιτος ΑΕΙ/ΤΕΙ, ιδιωτικός υπάλληλος, οικογενειακού μηνιαίου εισοδήματος 2.000 – 3.000€.



Το Προφίλ του Καταναλωτή Φυτικών Καλλυντικών

Ο αγοραστής φυτικών καλλυντικών:

- Θεωρεί σημαντική την περιβαλλοντικά υπεύθυνη συμπεριφορά των επιχειρήσεων.
- Νιώθει ηθικά υποχρεωμένος να υποστηρίξει την αγορά φιλικών και να αποφύγει την αγορά μη-φιλικών προς το περιβάλλον προϊόντων.
- Θεωρεί σημαντική την πιστοποίηση ενός προϊόντος, ώστε να το προτιμήσει από τα ανταγωνιστικά, και μπορεί να αναγνωρίσει διαφορετικές περιβαλλοντικές πιστοποιήσεις.
- Θεωρεί ότι διαθέτει αρκετή γνώση για να πάρει σωστές αποφάσεις για περιβαλλοντικά θέματα.
- Ενημερώνεται κυρίως μέσω ίντερνετ και εκδόσεων για το περιβάλλον.

Εκτός από τα παραπάνω ψυχογραφικά χαρακτηριστικά, ο αγοραστής φυτικών καλλυντικών συμμετέχει σε ένα εύρος δράσεων με σκοπό την προστασία του περιβάλλοντος, όπως ανακύκλωση και συλλογικές προσπάθειες δενδροφύτευσης.

Σε ότι αφορά την αγοραστική του συμπεριφορά, δηλώνει ότι:

- ✓ Έχει ήδη αλλάξει την προηγούμενη μάρκα που αγόραζε για να προτιμήσει μια φιλική προς το περιβάλλον μάρκα (52,3% του δείγματος),
- ✓ Πληρώνει υψηλότερη τιμή για φιλικές προς το περιβάλλον μάρκες (40,9%),
- ✓ Προτιμά προϊόντα με ανακυκλώσιμη συσκευασία (55,4%) και συστήνει σε φίλους και συγγενείς φιλικές προς το περιβάλλον επωνυμίες (43,9%).

Ωστόσο, παρ' όλη την έντονη περιβαλλοντική ευαισθητοποίηση και δράση του Έλληνα καταναλωτή, σε ότι αφορά τις αγορές φυτικών καλλυντικών, ο κυριότερος λόγος προτίμησης αυτών σε σχέση με τα μη-φυτικά είναι η σύνθεση τους (αναφέρθηκε από το 78,4% των αγοραστών).

Άλλοι λόγοι προτίμησης που αναφέρθηκαν αφορούν στα καλύτερα αποτελέσματα και την προστασία του περιβάλλοντος σε συνδυασμό με την αποφυγή πειραμάτων στα ζώα, οι οποίοι συγκεντρώνουν μικρότερα ποσοστά (9,4% και 7,5% των αγοραστών αντίστοιχα).

Επομένως, το σημείο διαφοροποίησης των φυτικών καλλυντικών είναι ότι θεωρούνται πιο αγνά και φιλικά για τον οργανισμό/δέρμα.

Η πλειοψηφία (71% των καταναλωτών που δήλωσαν ότι αγοράζουν φυτικά καλλυντικά) μπορεί να χαρακτηριστεί ως τακτικοί πελάτες που αγοράζουν συστηματικά, ενώ το υπόλοιπο 29% αγοράζει σε μικρότερη συχνότητα.

Σε ότι αφορά το κρίσιμο ερώτημα της επίδρασης της τρέχουσας οικονομικής κατάστασης στη συγκεκριμένη αγορά, οι ερωτώμενοι δηλώνουν σε μεγάλο ποσοστό (26,8% για το 2010 έναντι 22% για το 2009) ότι οι προσωπικές αγορές φυτι-



κών καλλυντικών έχουν αυξηθεί κατά τον τελευταίο χρόνο. Παρατηρείται λοιπόν ότι οι αγοραστές φυτικών καλλυντικών αποτελούν ένα σταθερό κοινό, το οποίο στην πλειοψηφία του έχει διατηρήσει σε ίδια επίπεδα ή έχει αυξήσει τις ποσότητες φυτικών καλλυντικών που καταναλώνει κατά τα τελευταία 2 χρόνια.

Τέλος, η έρευνα αποσκοπούσε στη μελέτη της αγοραστικής συμπεριφοράς των καταναλωτών φυτικών προϊόντων σχετικά με τα σημεία διάθεσης αυτών.

Σύμφωνα με τα αποτελέσματα της έρευνας, σαν κυριότερα κανάλια διανομής των φυτικών καλλυντικών αναδεικνύονται τα φαρμακεία (προτιμώνται από το 56,3% των αγοραστών) και τα καταστήματα καλλυντικών (29,1% των αγοραστών).

Εναλλακτικά κανάλια, όπως οι dealers προσωπικής πώλησης, τα καταστήματα βιολογικών προϊόντων και τα super markets, συγκεντρώνουν μικρότερα ποσοστά προτίμησης (5%, 3% και 2,8% αντίστοιχα).

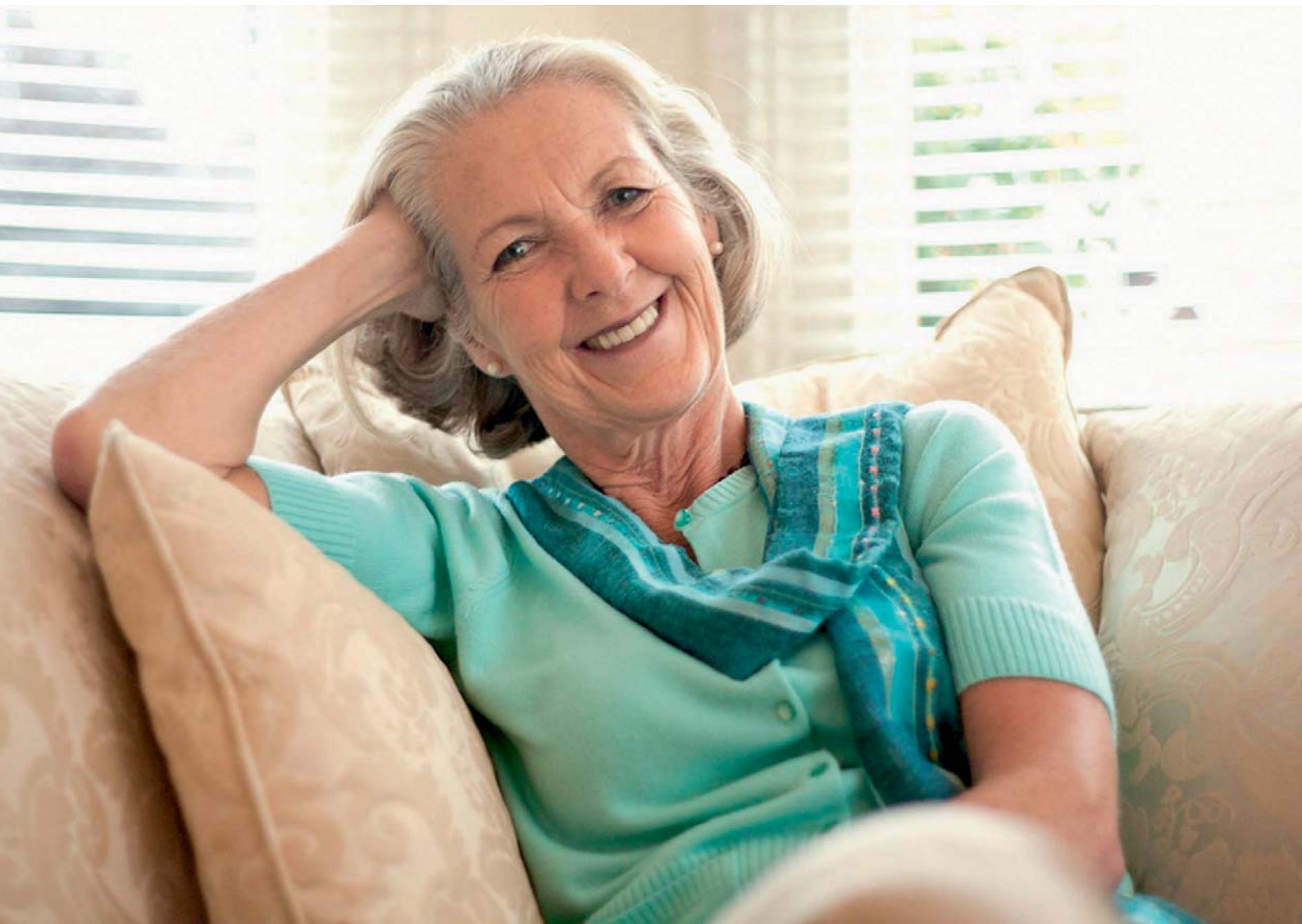
Συμπεράσματα

Τα αποτελέσματα αυτής της έρευνας αναδεικνύουν την έντονη ευαισθητοποίηση του Έλληνα καταναλωτή, η οποία καθρεφτίζεται και στην αγοραστική συμπεριφορά του, εφόσον ο ίδιος δηλώνει πρόθυμος να συλλέξει πληροφορίες, να πληρώσει υψηλότερες τιμές και να αναζητήσει ένα φιλικό προς το περιβάλλον προϊόν σε περισσότερα του ενός καταστήματα.

Επίσης, ιδιαίτερα σημαντική διαφαίνεται η δράση των επιχειρήσεων, οι οποίες οφείλουν να ενημερώνουν το κοινό για την περιβαλλοντική τους δράση καθώς και για οποιοσδήποτε περιβαλλοντικές πιστοποιήσεις διαθέτουν.

Σε μια αγορά η οποία βαίνει ανοδική, ο σύγχρονος αγοραστής φυτικών καλλυντικών είναι περισσότερο ενημερωμένος για τις δράσεις των εταιριών και πρόθυμος να αλλάξει την αγοραστική του συμπεριφορά, προκειμένου να υποστηρίξει φιλικές προς το περιβάλλον εταιρίες και μάρκες.

Συμπληρώματα διατροφής για ηλικιωμένους



Οι ηλικιωμένοι αποτελούν ένα μεγάλο κομμάτι των πελατών του φαρμακείου, το οποίο μπορεί να ωφεληθεί σημαντικά από τη χρήση συμπληρωμάτων διατροφής. Η διερεύνηση των αναγκών τους και η γνώση των συστατικών που μπορούν να τους βοηθήσουν, αποτελεί το κλειδί για την επιλογή των κατάλληλων συμπληρωμάτων που θα τους προσφέρουν ουσιαστική υποστήριξη, θα βελτιώσουν την ποιότητα ζωής τους και θα καθυστερήσουν τη φθορά σε διάφορους ιστούς και όργανα του σώματος.

Από την **ΙΩΑΝΝΑ ΑΝΤΩΝΙΑΔΟΥ**,
 Βιολόγο, Επιστημονική Σύμβουλο
 της Douni Health Products AE

3 ΒΗΜΑΤΑ για την επιλογή των κατάλληλων συμπληρωμάτων διατροφής για τον ηλικιωμένο πελάτη μας

1. Αναγνωρίζουμε τις ανάγκες του
2. Επιλέγουμε το συμπλήρωμα διατροφής που μπορεί να βοηθήσει στις συγκεκριμένες ανάγκες
3. Εξετάζουμε αν υπάρχει κάποια αντένδειξη με φάρμακα που ήδη χρησιμοποιεί ο ηλικιωμένος

Οι ηλικιωμένοι αναζητούν συνήθως συμπληρώματα διατροφής για τους ακόλουθους τομείς υγείας:

Καρδιά και κυκλοφορικό

Οι ηλικιωμένοι έχουν συχνά προβλήματα με την καρδιά ή το κυκλοφορικό τους, αυξημένη πίεση, χοληστερίνη, τριγλυκερίδια κλπ.

Συστατικά που μπορούν να βοηθήσουν είναι:

Ωμέγα-3: Τα ωμέγα-3 είναι απαραίτητα λιπαρά οξέα που υπάρχουν κυρίως στα ψάρια αλλά και σε άλλες πηγές. Έχουν αραιωτική δράση στο αίμα και συμβάλουν στην καλή του κυκλοφορία μέσα στα αγγεία, στη μείωση της πίεσης, της χοληστερίνης και των τριγλυκεριδίων. Τα ωμέγα-3 στα συμπληρώματα, προέρχονται συνήθως από ιχθυέλαια ή μουρονέλαιο και τα δύο πιο γνωστά είναι τα EPA και DHA.

Tips:

- ✓ Επιλέξτε συμπληρώματα ιχθυελαίων από αξιόπιστες εταιρίες που εγγυώνται ότι αυτά έχουν υποστεί μοριακή απόσταξη και είναι καθαρά
- ✓ Ελέγξτε την περιεκτικότητα των συμπληρωμάτων σε ωμέγα-3 καθώς υπάρχει ποικιλία ως προς αυτήν – συνήθως οι υγρές μορφές είναι πιο συμπυκνωμένες
- ✓ Επιλέξτε κριλ αντί για ιχθυέλαιο για όσους έχουν αλλεργία στα ψάρια ή θέλουν να αποφύγουν την επίγευση ψαριού και λιναρόσπορο για τους χορτοφάγους

Σκόρδο: Το σκόρδο συμβάλλει στην υγεία της καρδιάς και του κυκλοφορικού και στην πρόληψη καρδιαγγειακών παθήσεων. Ειδικά για το εκχύλισμα σκόρδου ψυχρής ωρίμανσης έχουν γίνει πολυάριθμες μελέτες και έχει αποδειχθεί ότι μειώνει τα επίπεδα της LDL (κακή χοληστερίνη), της ολικής χοληστερίνης και των τριγλυκεριδίων. Επίσης μειώνει την πίεση, αναστέλλει τη συγκόλληση των αιμοπεταλίων και την πρόοδο της αθηρωματικής πλάκας.

Tips:

- ✓ Επιλέξτε ένα συμπλήρωμα διατροφής που περιέχει εκχύλισμα σκόρδου ψυχρής ωρίμανσης

Συνένζυμο Q10: Το συνένζυμο Q10 συμβάλλει στην υγεία της καρδιάς και αυξάνει την αντοχή στην άσκηση σε άτομα με καρδιαγγειακές παθήσεις. Παρόλο που υπάρχει φυσιολογικά σε όλα μας τα κύτταρα, η παραγωγή του μειώνεται με την ηλικία. Οι περισσότεροι ηλικιωμένοι έχουν χαμηλά επίπεδα, που μπορεί να οδηγήσουν σε μυϊκή αδυναμία και πόνο, κόπωση και αυξημένο κίνδυνο καρδιαγγειακών παθήσεων. Η λήψη Q10 με συμπλήρωμα είναι απαραίτητη για τα άτομα που παίρνουν στατίνες, καθώς αυτές ελαττώνουν σημαντικά τα επίπεδά του στο σώμα.

Tips:

- ✓ Επιλέξτε Q10 στη μορφή της ουμπικινόλης για τα άτομα που παίρνουν στατίνες, καθώς θεωρείται η πιο αποτελεσματική μορφή Q10 για την αύξηση των επιπέδων του στον οργανισμό (εμφανίζει υψηλή βιοδιαθεσιμότητα)

Φυλλικό Οξύ, βιταμίνες B12 & E, Βιοφλαβονοειδή: Η βιταμίνη B12 και το φυλλικό οξύ είναι απαραίτητα για την παραγωγή των ερυθροκυττάρων του αίματος. Επιπλέον, συμβάλλουν στη διατήρηση της ομοκυστεΐνης σε φυσιολογικά επίπεδα, μειώνοντας με αυτό τον τρόπο τον κίνδυνο καρδιαγγειακών παθήσεων. Πολλοί ηλικιωμένοι έχουν χαμηλά επίπεδα B12. Στις περιπτώσεις αυτές η χορήγηση συμπληρώματος B12 είναι απαραίτητη. Άλλα συστατικά που θεωρούνται ωφέλιμα για την καρδιά είναι η βιταμίνη E και τα βιοφλαβονοειδή, που προστατεύουν και ενδυναμώνουν τα αγγεία.



Tips:

- ✓ Υπάρχουν συμπληρώματα διατροφής για την υγεία της καρδιάς που συνδυάζουν όλα τα παραπάνω συστατικά

Μνήμη & καλή λειτουργία του εγκεφάλου

Μεγαλώνοντας, το μυαλό δεν λειτουργεί το ίδιο καλά όπως στη νιότη. Πολλοί ηλικιωμένοι παραπονιούνται για προβλήματα μνήμης. Ορισμένα συστατικά και φυτικά εκχυλίσματα μπορούν να τους βοηθήσουν.

Σύμπλεγμα βιταμινών B: Οι βιταμίνες είναι απαραίτητες για την υγεία του νευρικού συστήματος και δυστυχώς ο κίνδυνος έλλειψης είναι μεγάλος στους ηλικιωμένους. Ένα συμπλήρωμα με βιταμίνες B, θα προστατεύσει το νευρικό τους σύστημα και θα συμβάλει στην καλή λειτουργία του εγκεφάλου, τη διάθεση και την παραγωγή ενέργειας.

Tips:

- ✓ Ρωτήστε τον πελάτη αν έχει έλλειψη σε κάποια από τις βιταμίνες B για να επιλέξετε αν θα προτείνετε σύμπλεγμα βιταμινών B ή συμπλήρωμα μεμονωμένης βιταμίνης

Ginkgo Biloba: Το Ginkgo Biloba είναι ένα βότανο που, σύμφωνα με μελέτες, προάγει την καλή κυκλοφορία του αίματος σε όλα τα μέρη του σώματος, συμπεριλαμβανομένων του εγκεφάλου και των άνω και κάτω άκρων. Μελέτες δείχνουν ότι μπορεί να βοηθήσει στη βελτίωση της μνήμης και της πνευματικής απόδοσης και να καθυστερήσει την εμφάνιση ή την εξέλιξη της άνοιας, ειδικά αν ληφθεί σε αρχικά στάδια.

Tips:

- ✓ Επιλέξτε τυποποιημένο εκχύλισμα του βοτάνου, που εξασφαλίζει σταθερή περιεκτικότητα και αποτελεσματικότητα ανεξαρτήτως παρτίδας
- ✓ **Προσοχή!** Το Ginkgo Biloba δεν πρέπει να χορηγείται σε άτομα που παίρνουν ισχυρά αντιπηκτικά φάρμακα.

Γλουταμίνη και Φωσφατιδυλοχολίνη: Η γλουταμίνη είναι ένα αμινοξύ που αποτελεί «καύσιμο» για τον εγκέφαλο. Η φωσφατιδυλοχολίνη υπάρχει σε μεγάλες ποσότητες στον εγκέφαλο και εμπλέκεται στη μετάδοση των μηνυμάτων στο νευρικό σύστημα.

Tips:

- ✓ Υπάρχουν συμπληρώματα διατροφής για την καλή λειτουργία του εγκεφάλου που συνδυάζουν τα παραπάνω συστατικά

Οστά

Οι ηλικιωμένοι πρέπει να φροντίσουν περισσότερο από οποιονδήποτε άλλον τα ήδη καταπονημένα οστά τους. Το ασβέστιο, το μαγνήσιο και η βιταμίνη D, είναι συστατικά απαραίτητα για τη διατήρηση της υγείας των οστών.

Ασβέστιο: Το ασβέστιο είναι ένα από τα βασικά δομικά συστατικά των οστών. Η λήψη του είναι αναγκαία σε καθημερινή βάση και καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής. Με την αύξηση της ηλικίας, η οστική μάζα μειώνεται. Μελέτες δείχνουν ότι η λήψη συμπληρώματος ασβεστίου μπορεί να μειώσει τον ρυθμό απώλειας της οστικής μάζας, τον κίνδυνο οστεοπόρωσης και καταγμάτων.

Βιταμίνη D: Η βιταμίνη D είναι απαραίτητη για την απορρόφηση του ασβεστίου. Η έλλειψή της είναι πολύ διαδεδομένη στους ηλικιωμένους και η λήψη της με συμπλήρωμα είναι συχνά απαραίτητη. Η έλλειψη βιταμίνης D αυξάνει πάρα πολύ τον κίνδυνο καταγμάτων.

Μαγνήσιο: Το μαγνήσιο αποτελεί δομικό συστατικό των οστών και συμβάλει στην καλή τους κατάσταση. Βοηθά στην απορρόφηση και τον μεταβολισμό του ασβεστίου, αφού σχετίζεται με την έκκριση της παραθορμόνης και την παραγωγή ενεργής βιταμίνης D, οι οποίες εμπλέκονται στην ομοίωση του ασβεστίου στα οστά.



Tips:

- ✓ Επιλέξτε συμπληρώματα ασβεστίου που περιέχουν και βιταμίνη D καθώς αυτή είναι απαραίτητη για την απορρόφηση του
- ✓ Παροτρύνετε τους πελάτες σας να μετρήσουν τα επίπεδα της βιταμίνης D στην επόμενη εξέταση αίματος που θα κάνουν για να διαπιστωθεί αν υπάρχει έλλειψη
- ✓ Προτείνετε έξτρα D όταν υπάρχουν χαμηλά επίπεδα - στην αγορά υπάρχουν σκευάσματα με 4000iu βιταμίνης D ανά ταμπλέτα

Νιώσε την τριπλή φροντίδα

με τη μοναδική φόρμουλα 22 πολύτιμων θρεπτικών συστατικών, που ενυδατώνει και αναπλάθει το δέρμα σου. Συμβάλλει στη δημιουργία της τρίχας και των νυχιών σου. Η καλλυντική διατροφική ενίσχυση Perfectil ήρθε για να είσαι όμορφη με μία κίνηση!



ΔΙΑΤΙΘΕΤΑΙ ΜΟΝΟ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Προτεινόμενη τιμή 15,30€

Για υπέροχα μαλλιά, δέρμα & νύχια.



Perfectil® | the perfect me!

Like us on facebook.com/VitabioticsGreece

Αρθρώσεις

Οι αρθρώσεις καταπονούνται σε μεγάλο βαθμό με το πέρασμα του χρόνου. Ορισμένα συστατικά μπορούν να βοηθήσουν στη διατήρηση της υγείας των αρθρώσεων, στην καθυστέρηση της φθοράς τους και στη μείωση της φλεγμονής και του πόνου σε αυτές.

Γλυκοσαμίνη: Η γλυκοσαμίνη αποτελεί δομικό συστατικό του χόνδρου. Παράγεται φυσιολογικά στο σώμα, αλλά σε όλο και μικρότερες ποσότητες όσο μεγαλώνουμε. Διεγείρει την παραγωγή των πρωτεογλυκανών και του κολλαγόνου, συμβάλλοντας με αυτό τον τρόπο στην αναδόμηση του χόνδρου και των συνδέσμων. Η γλυκοσαμίνη θεωρείται ότι μπορεί να βελτιώσει την κινητικότητα των αρθρώσεων και να καθυστερήσει τη φθορά τους.

Χονδροϊτίνη: Η χονδροϊτίνη αποτελεί δομικό συστατικό του χόνδρου και παράγεται φυσιολογικά από τον οργανισμό. Συμμετέχει στη διατήρηση των λιπαντικών ιδιοτήτων του αρθρικού υγρού και εμποδίζει τη δράση ένζυμων που διασπούν τον χόνδρο. Βελτιώνει την κινητικότητα των αρθρώσεων και προάγει την ελαστικότητα και την ευκαμψία στους χόνδρους, τους συνδέσμους και τους τένοντες.

Tips:

- ✓ Η θειική γλυκοσαμίνη και η θειική χονδροϊτίνη είναι από τις πιο μελετημένες μορφές και προτείνεται να επιλέγονται ανάλογα με την περίπτωση.
- ✓ Για περιπτώσεις οστεοαρθρίτιδας, προτιμήστε συνδυασμό γλυκοσαμίνης και χονδροϊτίνης που δρουν συνεργιστικά για την αναδόμηση και την επιδιόρθωση του χόνδρου
- ✓ Προσοχή! Η γλυκοσαμίνη δεν προτείνεται στους διαβητικούς. Η γλυκοσαμίνη και η χονδροϊτίνη συνήθως προέρχονται από οστρακοειδή και δεν πρέπει να χορηγούνται σε άτομα που έχουν αλλεργία σε αυτά.

Κολλαγόνο (υδρολυμένο τύπου II): Το κολλαγόνο είναι μια πρωτεΐνη που υπάρχει φυσιολογικά στις αρθρώσεις και συμβάλλει στην ελαστικότητά τους. Περισσότερο από το 90% του κολλαγόνου που υπάρχει στις αρθρώσεις είναι στη μορφή τύπου II.

Tips:

- ✓ Επιλέξτε υδρολυμένο κολλαγόνο τύπου II, επειδή απορροφάται καλύτερα και είναι η μορφή που υπάρχει κατά βάση στις αρθρώσεις μας

Φυσικά αντιφλεγμονώδη: Τα ωμέγα-3 λιπαρά οξέα μειώνουν τη φλεγμονή και τον πόνο στις αρθρώσεις και θεωρούνται ιδιαίτερα ωφέλιμα σε περιπτώσεις χρόνιων φλεγμονών και ρευματοειδούς αρθρίτιδας. Μελέτη μάλιστα έδειξε ότι η χρήση τους μπορεί να βοηθήσει στη μείωση της χρήσης μη στεροειδών αντιφλεγμονωδών φαρμάκων. Ορισμένα φυτικά εκχυλίσματα και συστατικά έχουν επίσης φυσική αντιφλεγμονώδη δράση και συμβάλλουν στη μείωση του πόνου. Τα πιο γνωστά είναι το τζίντζερ (Ginger), το άγριο τριαντάφυλλο (rose hip), ο κουρκουμάς (Turmeric) και το MSM.

Προσοχή! Το Turmeric δεν πρέπει να χορηγείται σε άτομα που παίρνουν ισχυρά αντιπηκτικά φάρμακα.

Μάτια

Οι περισσότεροι, αν όχι όλοι, ηλικιωμένοι έχουν προβλήματα στα μάτια, με την ηλικιακή εκφύλιση της ωχράς κηλίδας να είναι από τα πιο διαδεδομένα. Η ωχρά κηλίδα αποτελεί τμήμα του αμφιβληστροειδούς και είναι υπεύθυνη για την οξύτητα της όρασης. Με την αύξηση της ηλικίας, η ωχρά κηλίδα μπορεί να εκφυλιστεί.

Λουτεΐνη: Η λουτεΐνη ανήκει στα καροτενοειδή και λαμβάνεται μέσω της διατροφής. Υπάρχει σε μεγάλες συγκεντρώσεις στην ωχρά κηλίδα του αμφιβληστροειδούς του ματιού, την οποία και προστατεύει από βλάβες που μπορεί να

της προκληθούν. Η λήψη λουτεΐνης φαίνεται από μελέτες ότι μειώνει τον κίνδυνο εμφάνισης ή εξέλιξης της εκφύλισης της ωχράς κηλίδας. Η **ζεαξανθίνη**, που συχνά χορηγείται μαζί με τη λουτεΐνη, μπορεί επίσης να συμβάλλει στην υγεία και την προστασία των ματιών.

Μύρτιλλο: Το μύρτιλλο (Bilberry) είναι ένα βότανο πλούσιο σε φλαβονοειδή που βοηθούν στην ενδυνάμωση των μικρών τριχοειδών αγγείων των ματιών και προστατεύουν από την έναρξη ή την εξέλιξη της εκφύλισης της ωχράς κηλίδας και άλλων εκφυλιστικών παθήσεων των ματιών.

Ginkgo Biloba: Το Ginkgo Biloba φαίνεται από μελέτες ότι βελτιώνει τη ροή του αίματος στα τριχοειδή αγγεία των ματιών και ασκεί προστατευτική δράση στον αμφιβληστροειδή, το οπτικό νεύρο και τον φακό τους. Επιπλέον, μειώνει το οξειδωτικό στρες στην περιοχή των ματιών, καθυστερώντας την επιδείνωση σοβαρών παθήσεων σε αυτά, όπως είναι η ηλικιακή εκφύλιση της ωχράς κηλίδας.

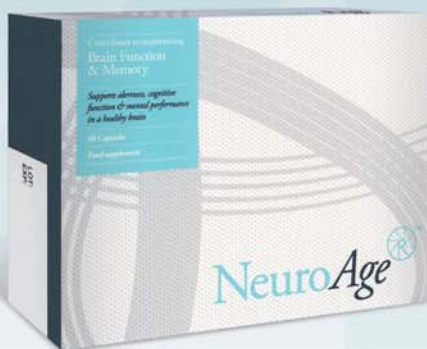
Tips:

- ✓ Επιλέξτε τυποποιημένα εκχυλίσματα των βοτάνων, που εξασφαλίζουν σταθερή περιεκτικότητα και αποτελεσματικότητα ανεξαρτήτως παρτίδας
- ✓ Προσοχή! Το Ginkgo Biloba δεν πρέπει να χορηγείται σε άτομα που παίρνουν ισχυρά αντιπηκτικά φάρμακα



Information	Status
ΚΛΕΙΔΙΑ	DELAYED
ΟΝΟΜΑ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΗ	DELAYED
ΡΙΝ ΚΑΡΤΑΣ	DELAYED
ΩΡΑ ΜΕETING	CANCELLED
ΜΕΡΟΣ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ	DELAYED
ΚΙΝΗΤΟ ΤΗΛΕΦΩΝΟ	CANCELLED
ΤΙΤΛΟΣ ΤΑΙΝΙΑΣ	DELAYED
PASSWORD ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΗ	DELAYED
ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΠΑΡΑΛΙΑΣ	DELAYED
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΕΛΑΤΗ	CANCELLED
ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΓΟΝΕΩΝ	DELAYED
PANTEBOY ΩΡΑ	DELAYED
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΓΕΝΕΘΛΙΩΝ	DELAYED

Για να μην δουλεύει η μνήμη σας με καθυστέρηση...



NeuroAge Το νέο εξειδικευμένο συμπλήρωμα διατροφής που βοηθά καθημερινά:

- στη διατήρηση της λειτουργίας του εγκεφάλου
- στην ενίσχυση της μνήμης

Εκτεταμένες επιστημονικές έρευνες δείχνουν ότι το NeuroAge περιέχει έναν αποτελεσματικό συνδυασμό βασικών συστατικών που βοηθούν στην υποστήριξη ενός ώριμου εγκεφάλου. Τα κύρια πλεονεκτήματα περιλαμβάνουν ενίσχυση:

- της νοτικής εγρήγορης
- της γνωστικής λειτουργίας
- της διανοητικής απόδοσης, όπως η συγκέντρωση, η μάθηση, η μνήμη και η λογική.



Εγκεκριμένα Συστατικά

- **Σίδηρος:**
 - ▶ συμβάλλει στην φυσιολογική γνωστική λειτουργία
 - **Παντοθενικό Οξύ:**
 - ▶ συμβάλλει στην φυσιολογική διανοητική απόδοση
- EFSA COMMISSION REGULATION (EU) N° 432/2012

Κλινικά Ελεγμένα Συστατικά

- Ουριδίνη ● Κυτιδίνη ● (L)-Γλουταμίνη
- ▶ 3 συστατικά (Ουριδίνη + Κυτιδίνη + (L)-Γλουταμίνη) δοκιμάστηκαν εκτενώς σε 31 μελέτες όπου συμμετείχαν 2200+ εθελοντές.
- ▶ 6 διπλά τυφλές κλινικές μελέτες, ελεγχόμενες ως προς placebo, στις οποίες συμμετείχαν 500+ εθελοντές.

Συμπλήρωμα Διατροφής με σίδηρο και παντοθενικό οξύ. Λαμβάνεται 2 κάψουλες καθημερινά με το πρωινό γεύμα. Μην υπερβαίνετε τη συνιστώμενη ημερήσια δόση. Τα συμπληρώματα διατροφής δεν υποκαθιστούν την ισορροπημένη διατροφή και τον υγιεινό τρόπο ζωής. Φυλάσσεται μακριά από τα παιδιά.

Διατίθεται αποκλειστικά στα Φαρμακεία

NeuroAgeTM

Κρατά τη μνήμη σε εγρήγορη.

Αποκλειστικός Διανομέας για την Ελλάδα:
ELPEN A.E. Φαρμακευτική Βιομηχανία
Γραφεία Εμπορικού Τμήματος Φαρμακείων:
Λεωφ. Μαραθώνος 95, 190 09 Πικέρμι Αττικής, Τηλ.: 210 60 39 326,
Εθνικής Αντιστάσεως 114, 551 34 Θεσσαλονίκη, Τηλ.: 2310 459 920-1
www.elpen.gr, farmakeia@elpen.gr

ELPEN
Η 1η Ελληνική
Φαρμακευτική Βιομηχανία

Έντερο & Ουροποιητικό

Οι ηλικιωμένοι, άντρες και γυναίκες, μπορεί να υποφέρουν από διαταραχές στο έντερο ή ουρολοιμώξεις. Επιπλέον, οι ηλικιωμένοι άντρες μπορεί να αντιμετωπίζουν προβλήματα με τον προστάτη τους, όπως καλοήγη υπερπλασία. Ορισμένα συμπληρώματα μπορούν να βοηθήσουν και στις παραπάνω περιπτώσεις.

Προβιοτικά και φυτικές ίνες για τις γαστρεντερικές διαταραχές

Πολλοί ηλικιωμένοι έχουν πρόβλημα δυσκοιλιότητας ή διάρροιας. Η λήψη προβιοτικών μπορεί να τους βοηθήσει να επαναφέρουν την ισορροπία της χλωρίδας του εντέρου τους και να ρυθμίσουν τη λειτουργία του. Επιπλέον, οι φυτικές ίνες, όπως αυτές που περιέχονται στο φλοιό ψύλλιου, μπορούν να βοηθήσουν να γίνεται ευκολότερα η κένωση, χωρίς προσπάθεια, πόνο ή ερεθισμό.



Tips:

- ✓ Επιλέξτε συμπληρώματα προβιοτικών από αξιόπιστες εταιρίες που εγγυώνται τη βιωσιμότητα και σταθερότητα των συστατικών και χρησιμοποιούν κάψουλες που απελευθερώνουν τα προβιοτικά απευθείας στο έντερο

Cranberry για προστασία από ουρολοιμώξεις

Το Cranberry περιέχει προανθοκυανιδίνες, οι οποίες αποτρέπουν την προσκόλληση παθογόνων μικροοργανισμών, όπως του βακτηρίου *E.coli*, στο ουροποιητικό σύ-

στημα μειώνοντας έτσι τον κίνδυνο ουρολοιμώξεων. Η αποτελεσματικότητα του Cranberry έχει αποδειχθεί τόσο σε νέα όσο και σε ηλικιωμένα άτομα.

Tips:

- ✓ Επιλέξτε τυποποιημένο εκχύλισμα Cranberry, που εξασφαλίζει σταθερή περιεκτικότητα και αποτελεσματικότητα ανεξαρτήτως παρτίδας
- ✓ Ο συνδυασμός του Cranberry με προβιοτικά μπορεί να βοηθήσει ακόμη περισσότερο στην προστασία του ουροποιητικού

Saw Palmetto για την υγεία του προστάτη

Ο προστάτης αδένας μπορεί να μεγαλώσει αρκετά σε μέγεθος μετά την ηλικία των 50 ετών. Η κατάσταση αυτή ονομάζεται καλοήγη υπερπλασία του προστάτη και μπορεί να προκαλέσει ενοχλητικά συμπτώματα, όπως συχνουρία (ειδικά τη νύχτα), αδύναμη ούρηση, αίσθηση ατελούς κένωσης κ.α. Η υπερπλασία του προστάτη οφείλεται στη δράση της DHT (διϋδροτεστοστερόνη). Το Saw Palmetto είναι ένα βότανο που εμποδίζει το σχηματισμό της DHT, συμβάλλοντας με αυτό τον τρόπο στη διατήρηση της υγείας και του φυσιολογικού μεγέθους του προστάτη.



Tips:

- ✓ Επιλέξτε τυποποιημένο εκχύλισμα του βοτάνου, που εξασφαλίζει σταθερή περιεκτικότητα και αποτελεσματικότητα ανεξαρτήτως παρτίδας
- ✓ Αν ο ηλικιωμένος παίρνει φάρμακο για τον προστάτη, απαιτείται η συμβουλή γιατρού

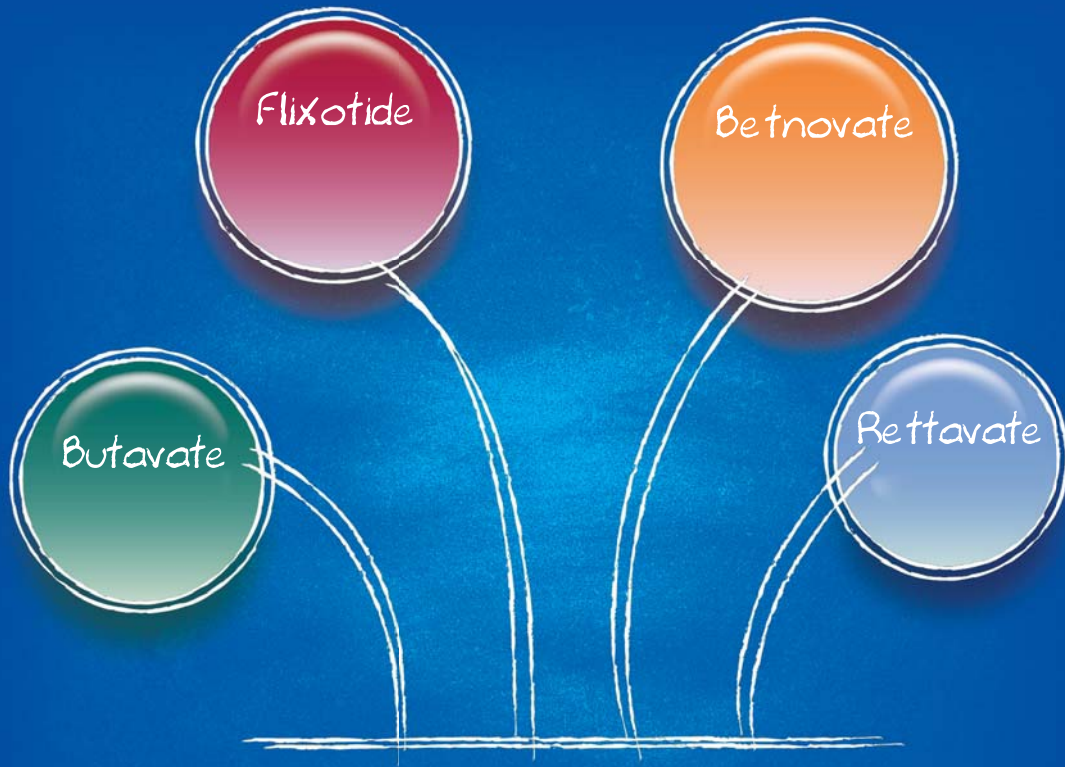
Συμπέρασμα

Οι ηλικιωμένοι έχουν ιδιαίτερες ανάγκες και χρειάζονται ιδιαίτερη φροντίδα για να υποστηρίξουν την ήδη βεβαρημένη υγεία τους. Επιλέγοντας στο φαρμακείο τα κατάλληλα συμπληρώματα διατροφής, μπορούμε να τους βοηθήσουμε να προσθέσουν ποιότητα στη ζωή τους!



Επιλεγμένη Βιβλιογραφία:

1. J Am Coll Nutr 1994; 13;5:524
2. Psychopharmacol Clin Exp 2002; 17: 267-277
3. Clin Drug Investig 2004;24(6):353-63
4. Geriatrics 1992 Nov;47(11):39-40, 45-9
5. Curr Med Res Opin 2006 Nov;22(11):2221-32
6. J Gerontol A Biol Sci Med Sci 2005 Oct;60(10):1246-51
7. Arch Ophthalmol 2006 Aug; 124(8):1151-62.]
8. Am J Gastroenterology 2000;95(5):1231-1238
9. J Clin Gastroenterol 2010 Sep;44 Suppl 1:S61-2
10. Curr Ther Res 1994; 55: 776-785, ■



Δώστε στους ασθενείς σας την
Ισχύ που χρειάζονται

Παρατεταμένη και έντονη θεραπεία με σκευάσματα κορτικοστεροειδών και ιδιαίτερα αυτών με πολύ ισχυρή δράση, μπορεί να προκαλέσει τοπικές ατροφικές μεταβολές στο δέρμα όπως λέπτυνση, γραμμοειδείς ραβδώσεις, υπερτρίχωση και μεταβολή στη χρώση του δέρματος.
Να μην γίνεται χρήση τοπικών κορτικοστεροειδών πέραν των τριών εβδομάδων, χωρίς επανεξέταση από δερματολόγο.



Λ. Κηφισίας 266, 152 32 Αθήνα, Τηλ.: 210 6882100
Αδριανούπολεως 3, 551 33 Καλαμαριά Θεσ/νίκη, Τηλ.: 2310 422788

Για περισσότερες πληροφορίες ή / και αναφορά ανεπιθύμητων ενεργειών απευθυνθείτε στην εταιρεία GlaxoSmithkline, στο τηλέφωνο 210 6882100.

**Βοηθήστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή και
Αναφέρετε
ΟΛΕΣ τις ανεπιθύμητες ενέργειες για
ΟΛΑ τα φάρμακα
Συμπληρώνοντας την «ΚΙΤΡΙΝΗ ΚΑΡΤΑ»**



Οφθαλμικά κολλύρια

και

Υγρά φακών επαφής

Η αγορά αυτή δείχνει μια δυναμική, ιδιαίτερα στις κατηγορίες προϊόντων OTC για την καθημερινή φροντίδα και την άνεση των ματιών, όπου η προβολή και η προώθησή τους εξαρτάται κυρίως από τον φαρμακοποιό και τη συμβουλή του. Θα παρουσιάσουμε τις εξής κατηγορίες: Κολλύρια αντιβιοτικά, Κολλύρια αντισηπτικά, Τεχνητά δάκρυα, ή κολλύρια για ξηροφθαλμία καθώς και Υγρά φακών επαφής.

Το να αφιερώσει κάποιος στο φαρμακείο του μια γωνιά στα ράφια, πίσω ή δίπλα στον πάγκο εξυπηρέτησης, για τη φροντίδα των ματιών με προϊόντα OTC, όπως τεχνητά δάκρυα και υγρά φακών επαφής, με την ειδική τους σήμανση, είναι

μια κίνηση έξυπνη και αποδοτική. Γνωρίζουμε ότι η κατηγορία των υγρών επαφής που δεν είναι φάρμακα, πωλούνται και από καταστήματα οπτικών. Το φαρμακείο λοιπόν δεν θα πρέπει να αφήσει αυτά τα προϊόντα στην τύχη τους!

Η εκπαίδευση επίσης της ομάδας του φαρμακείου είναι απαραίτητη. Το να γνωρίζουμε την ιδιαίτερη σύνθεση όλων αυτών των προϊόντων, τις ενδείξεις και τον τρόπο χρήσης τους, διευκολύνει τον πελάτη όχι μόνο στην επιλογή, αλλά και στη σωστή αγωγή.

Ας μην ξεχνάμε βέβαια ότι η ανάπτυξη των προϊόντων OTC για τη φροντίδα των ματιών στηρίζεται κυρίως στο σωστό merchandizing.

Τα στοιχεία της αγοράς αυτής σύμφωνα με τη IMS Health είναι τα κάτωθι:

Σε κυλιόμενο δωδεκάμηνο Μέχρι 3ος 2014	Τεμάχια σε εκατομμύρια	Αξίες σε εκατομμύρια €
Κολλύρια αντιβιοτικά & αντισηπτικά	0,82	2,13
Τεχνητά δάκρυα	2,77	12,29
Υγρά φακών επαφής	0,67	4,88
ΣΥΝΟΛΟ	4,26	19,29

Οι συμβουλές «κλειδιά»

**4 σημεία κλειδιά
για την προβολή
της φροντίδας ματιών**

1. Μελετήστε καλά το είδος της πελατείας σας πριν αναπτύξετε μια γωνιά για τη φροντίδα των ματιών. Οι μεν νέοι 15-45 ετών ενδιαφέρονται κυρίως για τα υγρά φακών επαφής, ενώ οι πιο ηλικιωμένοι για τα κολλύρια για την ξηροφθαλμία.
2. Προβάλετε έξω από τον πάγκο και τις συρταριέρες τα προϊόντα OTC
3. Εφαρμόστε τη μέθοδο των ελκυστικών τιμών κατά περιόδους σε έναν ή δύο το πολύ κωδικούς
4. Ζητήστε δείγματα από τις εταιρείες και δώστε τα για δοκιμή στους πελάτες σας

ΟΙ ΜΑΡΚΕΣ ΚΑΙ ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΟΥΣ

Η εταιρεία **Alcon** προτείνει την οικογένεια προϊόντων **Systane**, μια νέα γενιά με υποκατάστατα δακρύων από συνθετικά καρβομερή. Έχουν μεγάλη διάρκεια δράσης, λόγω ικανότητας προσκόλλησης στον κερατοειδή και συνιστώνται σε πιο επίμονες καταστάσεις ξηροφθαλμίας. Τα συστατικά τους έχουν την ιδιότητα να δημιουργούν μια ελαστική προστατευτική μεμβράνη πάνω από τις προβληματικές περιοχές, παρέχοντας προστασία στην οφθαλμική επιφάνεια και πολύωρη ενυδάτωση που διαρκεί. Ένα από τα σκευάσματα μάλιστα το **SYSTANE ULTRA**, είναι το μοναδικό με ένδειξη χρήσης μαζί με φακούς επαφής.

Το **TOBREX** της ίδιας εταιρείας, χρησιμοποιείται για τη θεραπεία των βακτηριακών λοιμώξεων στην επιφάνεια του οφθαλμού και των εξαρτημάτων του, όπως είναι η επιπεφυκίτιδα. Περιέχει τομπραμυκίνη (tobramycin) ως δραστική ουσία, η οποία είναι ένα υδατοδιαλυτό αμινογλυκοσιδικό αντιβιοτικό ευρέως φάσματος, δραστικό κατά μεγάλου αριθμού Gram-αρνητικών και Gram-θετικών βακτηριδίων. Ασκήει την κύρια δράση του στα βακτηριακά κύτταρα, αναστέλλοντας τη σύνθεση και σύνθεση πολυπεπτιδίων στο ριβόσωμα. Χορηγείται με ιατρική συνταγή. Πολλές φορές υπάρχουν περιπτώσεις ασθενών που δεν ανέχονται τα συντηρητικά των τεχνητών δακρύων. Το **TEARS NATURELE Free** δεν περιέχει συντηρητικά που ερεθίζουν τα μάτια και έτσι μπορεί να χρησιμοποιηθεί όσο συχνά χρειάζεται με απόλυτη ασφάλεια.

Η **Johnson & Johnson** προτείνει το κολλύριο **Livostin** που περιέχει Λεβοκαμπαστίνη 0,5mg/ml, έναν ισχυρό και εκλεκτικό ανταγωνιστή των υποδοχέων H1, και αποτελεί την αποτελεσματική και ασφαλή λύση για την ανακούφιση των συμπτωμάτων της αλλεργικής επιπεφυκίτιδας (κνησμός, ερυθρότητα, οίδημα βλεφάρων, δακρύρροια). Το Livostin έχει ταχύτατη έναρξη και

μακρά διάρκεια δράσης, δεν περιέχει κορτιζόνη και είναι κατάλληλο για συχνή χρήση ακόμα και σε παιδιά.

Το **Vispring**, από την ίδια εταιρεία, είναι τοπικό αγγειοσυσταλτικό του οφθαλμού. Περιέχει το δραστικό συστατικό Υδροχλωρική Τετρυζολίνη και ανακουφίζει από το αίσθημα καύσου, τον ερεθισμό, τον κνησμό, τον πόνο και την υπερπαραγωγή δακρύων (λόγω ανέμου, καπνού, σκόνης, χρήσης φακών επαφής, νυκτερινής οδήγησης, ανάγνωσης, παρακολούθησης τηλεόρασης, κολύμβησης, έκθεσης σε έντονο ηλιακό φως) καθώς και από τη συμφόρηση (ερυθρότητα των οφθαλμών) και υπεραιμία των οφθαλμών.




Η **DEMO ABEE** προτείνει το **NEWSEPT TOTAL**, ένα μοναδικό διάλυμα πολλαπλών χρήσεων για τους μαλακούς φακούς επαφής και τους φακούς υδρογέλης. Το **NEWSEPT TOTAL** είναι το μοναδικό διάλυμα πολλαπλών χρήσεων που έχει εμπλουτιστεί με εκχύλισμα χαμομηλιού.



Το **AQUASOFT MOISTURE** από την εταιρεία **Amvis** εξασφαλίζει άνετους και ενυδατωμένους φακούς επαφής όλη μέρα, καθώς και υψηλό βαθμό ενυδάτωσης, "αντιγράφοντας" τον μηχανισμό ενυδάτωσης των φυσικών δακρύων, χάρη στο υαλουρονικό νάτριο. Προσφέρει μεγάλη αποτελεσματικότητα, ασφάλεια και προστασία, με κάθε συσκευασία να περιέχει αντιβακτηριδιακή θήκη με ιόντα αργύρου, παρέχοντας μέγιστη ασφάλεια.





Systane® Ultra
Οφθαλμικές Λιπαντικές Σταγόνες
για την αντιμετώπιση της ξηροφθαλμίας

Ανακουφίζει από τα συμπτώματα
του ερεθισμού επιτυγχάνοντας
άμεση άνεση και παρατεταμένη προστασία



Χρησιμοποιείται
και ενώ φοράτε
τους φακούς
επαφής σας

SYULTRA_Window display_June 2013

Alcon®

ΔΙΑΝΟΜΕΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ: ΑΛΚΟΝ ΛΑΜΠΟΡΑΤΟΡΙΣ ΕΛΛΑΣ ΑΕΒΕ
Κηφισίας 18, Μαρούσι, Αθήνα, 151 25, Τηλ: 210 68 78 300

Το **Vismed** της **Angellini** είναι ένα μοναδικό λιπαντικό οφθαλμών χωρίς συντηρητικά, που αναπτύχθηκε ειδικά για την αντιμετώπιση της ξηροφθαλμίας. Το Vismed χάρη στην υποτόνη



και πατενταρισμένη σύνθεση του, παρέχει κλινικά αποδεδειγμένα, μεγάλης διάρκειας ανακούφιση και προστασία από τη ξηροφθαλμία. Η σύνθεση του από μη-αλλεργιογόνο, υψηλής καθαρότητας υαλουρονικό νάτριο, συνδυαζόμενη με τα απαραίτητα ιόντα, είναι προσεκτικά εξισορροπημένη ώστε να εμφανίζει ιδιότητες παρόμοιες με τα φυσικά δάκρυα. Το Vismed είναι διαθέσιμο σε πρακτικούς περιέκτες μιας δόσης, καθώς και σε νέα βολική μορφή κολλύριου 10ml.

Το διάλυμα πολλαπλών χρήσεων **Biotrue™** της **Bausche & Lomb**, έχει σχεδιαστεί με έναν εντελώς νέο τρόπο ώστε να λειτουργεί περισσότερο όπως τα μάτια. Έχει το ίδιο pH με τα υγιή δάκρυα, χρησιμοποιεί μια λιπαντική ουσία που υπάρχει στα μάτια, και διατηρεί ενεργές τις επωφελείς πρωτεΐνες των δακρύων. Αυτά τα χαρακτηριστικά του προϊόντος, που είναι εμπνευσμένα από τη βιολογία των ματιών, προσφέρουν συνεχή άνεση και άριστη απολυμαντική δράση. Το Biotrue καθιστά πιο άνετη τη χρήση φακών επαφής για τους χρήστες, βοηθώντας μάλι-

στα στη συνεχή διατήρηση της ενυδάτωσης του φακού για διάστημα έως και 20 ώρες.



Από την ίδια εταιρεία το **ReNu**, είναι ένα διάλυμα πολλαπλών χρήσεων για μαλακούς φακούς επαφής που παρέχει ανώτερη απολυμαντική δράση, εξουδετερώνοντας αποτελεσματικά τους μικροοργανισμούς στους φακούς. Παράλληλα εξαλείφει την ανάγκη για ξεχωριστό πρωτεϊνικό καθαρισμό, όταν χρησιμοποιείται καθημερινά, λόγω του ενσωματωμένου συστήματος απομάκρυνσης πρωτεϊνών που διαθέτει. Περιέχει ροιοξαμίνη, απομακρύνοντας λιπίδια και περιβαλλοντολογικές εναποθέσεις, για καθαρότερη όραση και ενισχυμένη ενυδάτωση. Είναι συμβατό με όλους τους μαλακούς φακούς επαφής, συμπεριλαμβανομένων και αυτών σιλικόνης υδρογέλης.

Τα προϊόντα **OPTOFRESH & OPTOFRESH towels** από την **Intermed**, είναι προϊόντα οφθαλμικής φροντίδας για τον αποτελεσματικό καθαρισμό και την άμεση ανακούφιση των κουρασμένων, ερεθισμένων και κοκκινισμένων οφθαλμών και βλεφάρων. Χάρη στο αποσταγμένο νερό χαμομηλιού, αμαμελίδας και ευφρασίας που περιέχουν, ανακουφίζουν άμεσα τους οφθαλμούς και τα βλέφαρα από τον ερεθισμό και την κοκκινίλα, που προκαλούν διάφοροι δυσμενείς περιβαλλοντικοί παράγοντες (σκόνη, ιδρώτας, καπνός, ηλιακή ακτινοβολία, θαλασσινό νερό, ξηρός αέρας από καλοριφέρ ή κλιματιστικά), ο κακός φωτισμός, η μεγάλη διάρκεια παραμονή μπροστά σε οθόνη υπολογιστή ή τηλεόραση και η πολύωρη χρήση φακών επαφής.





ΤΑ ΜΑΤΙΑ ΣΑΣ ΕΧΟΥΝ ΠΟΛΛΟΥΣ
ΕΧΘΡΟΥΣ! ΠΡΟΣΤΑΤΕΨΤΕ ΤΑ
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΑ

VISMED®

Το τέλος της ξηρότητας των ματιών



VISMED >
ΓΙΑ ΙΔΑΝΙΚΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΑΝΕΣΗ
0,18% υαλουρονικό νάτριο

VISMED GEL >
ΓΙΑ ΑΚΟΜΗ ΜΕΓΑΛΥΤΕΡΗΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ ΑΝΑΚΟΥΦΙΣΗ
0,30% υαλουρονικό νάτριο

- Οι οφθαλμικές σταγόνες Vismed χάρη στη μοναδική, υπότονη και πατενταρισμένη σύνθεσή τους παρέχουν κλινικά αποδεδειγμένα μεγάλης διάρκειας ανακούφιση και προστασία από τη ξηρότητα των ματιών, τόσο ως προς την ένταση όσο και προς τη συχνότητα των συμπτωμάτων.
- Η σύνθεση του είναι προσεκτικά εξισορροπημένη, μη-αλλεργιογόνος, χωρίς συντηρητικά και με pH παρόμοιο με των δακρύων ώστε να εμφανίζει ιδιότητες παρόμοιες με τα φυσικά δάκρυα.

ΤΟ VISMED ΕΙΝΑΙ ΣΥΜΒΑΤΟ ΜΕ ΟΛΟΥΣ ΤΟΥΣ ΤΥΠΟΥΣ ΦΑΚΩΝ ΕΠΑΦΗΣ



Το **AOSEPT Plus**, από τη **Gerolymatos International**, αποτελεί την ιδανική επιλογή φροντίδας για όλους τους μαλακούς φακούς επαφής και ιδιαίτερα για τους φακούς σιλικόνης υδρογέλης. Η απολυμαντική δράση του υπεροξειδίου του υδρογόνου και η απουσία συντηρητικών, το καθιστούν το ιδανικό διάλυμα για άτομα με ευαίσθητα μάτια ή χρήστες που εμφανίζουν ερεθισμούς από τους φακούς τους. Καθαρίζει, απολυμαίνει και απομακρύνει πρωτεϊνικές εναποθέσεις

από όλους τους μαλακούς φακούς, προσφέροντας αίσθηση «φρέσκων» και άνετων φακών επαφής κάθε μέρα. Από την ίδια εταιρεία διανέμεται και το Νέο διάλυμα απολύμανσης πολλαπλών χρήσεων **OPTI-FREE® PureMoist®** είναι σχεδιασμένο για να κρατάει τους φακούς επαφής ενυδατωμένους για 16 ώρες!!! Μόνο το Διάλυμα Απολύμανσης Πολλαπλών Χρήσεων **OPTI-FREE® PureMoist®** διαθέτει το επαναστατικό σύστημα **HydraGlyde® Moisture Matrix** το οποίο ενσωματώνεται πάνω και μέσα στην επιφάνεια των φακών για να παρέχει ενυδάτωση καθ' όλη τη διάρκεια της ημέρας. Απομακρύνει καθημερινά τα λιπίδια και τις πρωτεΐνες για καθαρή όραση και έχει αποτελεσματική και απαλή σύνθεση που σκοτώνει τα μικρόβια.



Από την **Laboratoires Théa** το **Azyter®** αποτελεί την πρώτη και μοναδική οφθαλμική αντιβιοτική αγωγή τριών ημερών. Περιέχει τη δραστική ουσία Αζιθρομυκίνη 1,5% η οποία παρέχει ένα ευρύ φάσμα δράσης έναντι των Gram+ και Gram- όσο και των άτυπων βακτηρίων (χλαμύδια). Η υψηλή συμμόρφωση των ασθενών στην αγωγή με το Azyter® οφείλεται στο εύκολο δοσολογικό του σχήμα (μία σταγόνα το πρωί μία σταγόνα το βράδυ για τρεις ημέρες). Έχει ένα εξαιρετικό προφίλ ασφάλειας και χορηγείται από την ηλικία των 0 ετών για πυώδη βακτηριακή επιπεφυκίτιδα. Η συσκευασία περιέχει έξι μονοδόσεις, χωρίς συντηρητικά.



Το **Hyabak®** της ίδιας εταιρείας αποτελεί το πρώτο τεχνητό δάκρυ σε φιαλίδιο χωρίς συντηρητικά. Περιέχει την Ακτινοκινολόνη 0,2% που προσφέρει προστασία έναντι της βλαβερής ακτινοβολίας UVB. Είναι ιδανικό για ασθενείς με ξηροφθαλμία, χρήστες φακών επαφής, όσους κάνουν χρήση Η/Υ ή βρίσκονται σε περιβάλλον με σκόνη και μετά από διαθλαστικές επεμβάσεις. Χάρη στην μοναδική τεχνολογία του φιαλιδίου **Abak® System** το **Hyabak®** δεν περιέχει συντηρητικά και παραμένει στείρο για τρεις μήνες μετά το άνοιγμα της συσκευασίας. Κυκλοφορεί σε δύο συσκευασίες των 5ml & 10ml.



Νιώσε τις **16 ώρες άνεσης** που προσφέρει
το διάλυμα φακών επαφής της Alcon

OPTI-FREE® PureMoist®



Με αγορά
2 συσκευασιών
300ml

ΔΩΡΟ

ΑΔΙΑΒΡΟΧΟ
ΡΟΛΟΪ
ΣΙΛΙΚΟΝΗΣ



σε 6
υπέροχα
χρώματα!

CLC/OPI/PA/GR/05-2014

ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ και Φαρμακευτικές υπηρεσίες... στην Ευρωπαϊκή Ένωση



Από τη **ΜΑΤΑ ΧΑΡΟΚΟΠΟΥ**,
Φαρμακοποιό, Σύμβουλο
Οικονομικών Υγείας,
Pharmerit International

Προς τη διασφάλιση ενός βιώσιμου οικονομικού μοντέλου στο χώρο της υγείας, οι ευρωπαϊκές χώρες στρέφουν την προσοχή τους προς τις φαρμακευτικές υπηρεσίες. Απαντώντας σε θέματα δημόσιας υγείας σε όλες τις χώρες της Δυτικής Ευρώπης, οι πρωτοβουλίες αυτές προορίζονται για να θέσουν τον φαρμακοποιοό ως βασικό κρίκο στην αλυσίδα της φροντίδας της υγείας.

Οι πρωτοβουλίες της Δυτικής Ευρώπης από τις αρχές της δεκαετίας του 2000 απατούν σε μία διπλή οικονομική αναγκαιότητα. Από τη μία πλευρά, ενώ τα περιθώρια κέρδους συνεχίζουν να συρρικνώνονται για όλους τους ευρωπαϊούς φαρμακοποιούς, μια άλλη μορφή ανταμοιβής απαιτείται. Σε πολλές χώρες το πλαίσιο του συστήματος περιθωρίου κέρδους ή αποζημίωσης ανά κουτί πωληθέντος φαρμάκου, δεν έχει κανένα κίνητρο πλέον αν δεν υπάρχει παράλληλα και ανταμοιβή των προσφερόμενων υπηρεσιών υγείας. Από την άλλη πλευρά, η ανησυχία από τους φαρμακοποιούς να διατηρήσουν αξιοπρεπώς το εισόδημά τους, συγκλίνει με την προθυμία των κρατών -και ασφαλιστικών φορέων- να αξιοποιηθεί καλύτερα το δυναμικό των συστημάτων υγειονομικής περίθαλψης και ιδιαίτερα της πρωτοβάθμιας. Είναι ευρέως αποδεκτό, συμπεριλαμβανομένων των κυβερνήσεων, ότι το φαρμακείο μπορεί να συμβάλει στη βελτίωση των ευρωπαϊκών συστημάτων υγείας για την ανάπτυξη ενός φάσματος φαρμακευτικών υπηρεσιών.

Αντιστάθμιση για την απελευθέρωση των μη συνταγογραφούμενων φαρμάκων

Ένας άλλος παράγοντας που πλήττει τους φαρμακοποιούς στο Ευρωπαϊκό προσκήνιο είναι η ιατρική απεφήμωση που μαστίζει πολλές χώρες, όπως η Βρετανία, το ανατολικό τμήμα της Γερμανίας

ή και ορισμένες περιφέρειες της Γαλλίας. Δεν είναι τυχαίο που το Ηνωμένο Βασίλειο πολύ νωρίς αντιμετώπισε οικονομικές και δημογραφικές προκλήσεις, αφού ήταν η πρώτη χώρα που εισήγαγε το 2003 τις φαρμακευτικές υπηρεσίες. Δεν είναι ούτε τυχαίο ότι η Πορτογαλία ακολούθησε αυτό το μονοπάτι τέσσερα χρόνια αργότερα. Από το 2007, διάφορες υπηρεσίες, όπως η παρακολούθηση ορισμένων χρόνιων ασθενειών ή οι εμβολιασμοί, προσφέρονται σαν υπηρεσίες στα πορτογαλικά φαρμακεία. Η μεταρρύθμιση του πορτογαλικού συστήματος υγείας αποσκοπεί στο να ανταποκριθεί το σύστημα στα οικονομικά αιτήματα της εποχής.

Είναι λοιπόν κάτω από την οικονομική πίεση και, παραδόξως, τα πιο φιλελεύθερα συστήματα υγείας που ανέπτυξαν για πρώτη φορά τις φαρμακευτικές υπηρεσίες. Στην Πορτογαλία, ως αντιστάθμιση για την απελευθέρωση των μη συνταγογραφούμενων φαρμάκων, οι φαρμακοποιοί ξεκίνησαν τη πώληση τους από το Internet. Το ίδιο έκαναν και στην Ιταλία από το 2006. Παράλληλα αυτές οι χώρες του Ευρωπαϊκού Νότου εισήγαγαν υπηρεσίες φαρμακευτικής φροντίδας, όπως παρακολούθηση του διαβήτη, της υπέρτασης και του άσθματος (στην Πορτογαλία), μέτρηση της πίεσης, της γλυκαιμίας, έλεγχος οστεοπόρωσης (στην Ιταλία) και, τέλος, τεστ και έλεγχος ασθενών με AIDS, του καρκίνου του παχέος εντέρου και της χρόνιας αποφρακτικής πνευμονικής νόσου (στην Καταλονία της Ισπανίας).

Η Φαρμακευτική πρακτική στην Ευρώπη είναι εναρμονισμένη;

Στη Γερμανία και την Ολλανδία ωστόσο, οι φαρμακευτικές υπηρεσίες στα φαρμακεία συμπεριλαμβάνονται με τα βασικά πακέτα αποζημιώσεων που κάθε ασφαλιστικό ταμείο ή εταιρεία προσφέρει (11 € ανά φάρμακο για την πρώτη εκτέλεση συνταγής στην Ολλανδία, και 5 € στις επόμενες, ενώ στη Γερμανία 8,5 € ανά φάρμακο, εκ των οποίων τα 2 € επανεκχωρούνται στα ασφαλιστικά ταμεία). Σε αυτές τις χώρες, οι πολλαπλές ασφαλιστικές εταιρείες που χρηματοδοτούν το σύστημα υγείας έχουν συνεργαστεί με τους φαρμακοποιούς. Πρακτικά λοιπόν οι ασθενείς έχουν δικαίωμα σε φαρμακευτικές υπηρεσίες συγκεκριμένης αξίας κάθε χρόνο και οι φαρμακοποιοί αποδέχονται την αντίστοιχη αμοιβή τους από τα ασφαλιστικά ταμεία ανάλογα. Από το 2005, το 83% των Γερμανών φαρμακοποιών εντάχθηκαν στο πρόγραμμα παρακολούθησης του άσθματος, της πρώτης τριμερούς συμφωνίας που υπογράφηκε μεταξύ της Ομοσπονδίας των φαρμακοποιών, των παθολόγων και ενός ασφαλιστικού ταμείου Barner Ersatzkasse. Ομοίως, στην Ολλανδία, ο φαρμακοποιός πληρώνεται 60-70 ευρώ για συνευξέεις ασθενών που λαμβάνουν πολλαπλές θεραπείες (τουλάχιστον 8 φαρμάκων). Ο φαρμακοποιός έχει μια συνέυτευξη για 1:00-1:30 ώρα με τον γιατρό και τον ασθενή, κατά την οποία αναλύει τις απαιτήσεις και ιδιαιτερότητες της φαρμακευτικής αγωγής.

Όπως και στις περισσότερες Ευρωπαϊκές χώρες, η **θεραπευτική παρακολούθηση** είναι το κύριο αντικείμενο αυτών των φαρμακευτικών υπηρεσιών. Δεν είναι τυχαίο που ο φαρμακοποιός επικεντρώνεται στη φροντίδα τριών βασικών τομέων: τον διαβήτη, το άσθμα και τα καρδιαγγειακά νοσήματα, περιλαμβανομένης της καρδιακής ανεπάρκειας. Αυτές είναι παθολογίες όπου το φάρμακο έχει άμεση επίδραση επί της θεραπείας. Αντίθετα ο καρκίνος και το AIDS, σε γενικές γραμμές, πρέπει να αντιμετωπίζονται από το νοσοκομείο. Με την ίδια λογική, οι Βρετανοί -και πιο πρόσφατα, οι



Πορτογάλοι- θεωρούν ότι ο εμβολιασμός είναι η ευθύνη του φαρμακείου. Αυτή η προσέγγιση, η οποία βοηθά στην καθιέρωση του φαρμακοποιού ως επιστήμονα υγείας, είναι ένα Ευρωπαϊκό δεδομένο. Συνεπώς σε πολλές χώρες της Ευρώπης η φαρμακευτική πρακτική είναι πιο εναρμονισμένη με την «καρδιά» του επαγγέλματος.

Σύμφωνα με μια πρόσφατη έρευνα της GPUE, πολύ συχνά μια πρωτοποριακή υπηρεσία που αναδύεται σε μια χώρα και αποδεικνύεται αποτελεσματική για τους ασθενείς και το σύστημα υγείας, ταξιδεύει σε όλη την Ευρώπη για να γίνει μια πανευρωπαϊκή υπηρεσία. Σε γενικές γραμμές φυσικά, μπορεί να τροποποιηθεί ανάλογα με τις εθνικές συνθήκες, αλλά αν κοιτάξουμε πιο κοντά, δεν θα είναι πολύ μακριά από την αρχική ιδέα.

Φαρμακευτικές υπηρεσίες με διαφορετική ταχύτητα

Ωστόσο, δεν κινούνται όλοι οι Ευρωπαίοι φαρμακοποιοί στον ίδιο δρόμο όσον αφορά την πρακτική των υπηρεσιών φαρμακείου. Σε τι διαφέρουν; Στο βαθμό εφαρμογής και στην ανταμοιβή τους. Η κύρια διαφορά όμως παραμένει η ανταμοιβή που λαμβάνει ο φαρμακοποιός από το κράτος ή από τους ασθενείς (όπως στην Ιταλία). Ανάλογα με τον χρηματοδότη, οι φαρμακευτικές υπηρεσίες μπορούν να εφαρμοστούν αλλού ευκολότερα κι αλλού με δυσκολίες.

Μέσα λοιπόν σε αυτές τις συνθήκες, οι φαρμακευτικές υπηρεσίες σε πολλά κράτη όπως και η Ελλάδα, δεν βελτιώνουν προς το παρόν τις οικονομικές

απολαβές του φαρμακείου. Επίσης δεν έχει καθιερωθεί ακόμη η υποχρεωτική εκπαίδευση των φαρμακοποιών που εξασκούν τέτοιου είδους υπηρεσίες με εξαίρεση τη Βρετανία και τη Γαλλία. Λίγες χώρες της Ευρώπης έχουν καταφέρει να εισάγουν τις φαρμακευτικές υπηρεσίες σε εθνικό επίπεδο.

Ωστόσο, αξίζει να σημειωθεί ότι οι Ολλανδοί φαρμακοποιοί εισήγαγαν τις φαρμακευτικές υπηρεσίες προσφέροντάς τους δωρεάν, με την ελπίδα μία μέρα να ανταμειφθούν από τους ασθενείς τους και το κράτος και σήμερα έφθασαν στο σημείο, που ήδη αναφέραμε παραπάνω, να ανταμείβονται για την παρακολούθηση των ασθενών που λαμβάνουν πολλά φάρμακα. Παράλληλα Γερμανοί ομόλογοί τους εντείνουν τις προσπάθειές τους να επιβάλλουν ομοσπονδιακή υποστήριξη για τη παρακολούθηση στην καρδιακή ανεπάρκεια, ξεκινώντας με ένα πιλοτικό πρόγραμμα. Το ίδιο και στην Καταλονία οι φαρμακοποιοί εφαρμόζουν από το 2013 ένα πρόγραμμα δωρεάν φαρμακευτικής παρακολούθησης για τους χρόνιους ασθενείς. Βλέπουμε λοιπόν ότι αυτοί οι Ευρωπαίοι φαρμακοποιοί αποφάσισαν να επεκτείνουν τις εμπειρίες και τις υπηρεσίες τους. Αυτή η κίνηση είναι ενδεικτική της προθυμίας τους να εξελίξουν το επάγγελμα πέρα από την πράξη της απλής διανομής του φαρμάκου και να γίνουν ενεργοί «παίκτες» σαν επαγγελματίες επιστήμονες για τη δημόσια υγεία. Όλα τα παραπάνω παραδείγματα οδηγούν στην επείγουσα ανάγκη μιας συλλογικής Ευρωπαϊκής εφαρμογής των φαρμακευτικών υπηρεσιών στα Ευρωπαϊκά

κράτη φαρμακεία με ορισμένες όμως προϋποθέσεις. Την επαρκή εκπαίδευση των φαρμακοποιών για να αναλάβουν αυτό τον ρόλο και την ύπαρξη δομών φαρμακείων όπου ο φαρμακοποιός θα έχει τον χρόνο να εξασκήσει αυτές τις υπηρεσίες. Αυτές όμως οι προϋποθέσεις δεν υπάρχουν σε αρκετές χώρες σήμερα όπως η Ελλάδα, όπου τα φαρμακεία είναι συνήθως πολύ μικρά με ένα ή το πολύ δύο άτομα και δεν έχει θεσμοθετηθεί ακόμη ένα πρόγραμμα ιδιαίτερης εκπαίδευσης από τα Πανεπιστήμια.

Οι φαρμακοποιοί πρέπει να κάνουν τα πράγματα να συμβούν

Ας αναφέρουμε εδώ ότι η οργάνωση Pharmaceutical Care Network Europe (PCNE) συναθροίζει πολλούς Ευρωπαίους φαρμακοποιούς που ανταλλάσσουν τις εμπειρίες τους και κάνουν προτάσεις για την εξέλιξη της εφαρμογής της Φαρμακευτικής φροντίδας στο φαρμακείο. Οι φαρμακοποιοί πριν αιτηθούν του οποιοδήποτε επιπλέον δικαιώματος και αποζημίωσης για παροχή υπηρεσιών, πρέπει οι ίδιοι να αποδείξουν ότι οι υπηρεσίες τους έχουν ένα όφελος για τον ασθενή.

Η Ελλάδα καλείται σήμερα να εξετάσει το ρυθμιστικό περιβάλλον, το επίπεδο ωριμότητας του συστήματος υγείας και τις πολιτιστικές συνιστώσες, όπως την ιδιότητα του φαρμακοποιού και τις προσδοκίες των ασθενών. Όμως ο φαρμακοποιός πρέπει να αναλάβει αυτόν τον ρόλο και να αποδείξει ότι αυτό που ζητάει αξίζει και η κοινωνία έχει όφελος κι ανάγκη από όποια φαρμακευτική υπηρεσία έχει να του προσφέρει. ■

Τίποτα δεν θα έρθει μόνο του και τίποτα δεν θα ψηφιστεί και θα γίνει αποδεκτό από κράτος και ασθενείς, εάν το όφελος κάθε δράσης δεν καθιερωθεί κι αποδειχθεί εκ των προτέρων. Και θα μου πείτε «να το κάνω για τη ψυχή της μάννας μου;».

Θες να παλέψεις και να επιβιώσεις; Ε, κάπως έτσι λοιπόν... απέδειξε ότι αξίζει!

MSD

10 χρόνια **No 1**

στα τοπικά σκευάσματα
κορτικοστεροειδών
στην Ελλάδα*

Elocon®

MOMETASONE FUROATE

**Φλεγμονώδεις & Κνησμώδεις
Δερματοπάθειες**

(όπως δερματίτιδα εξ' επαφής, ατοπικό έκζεμα, ψωρίαση
και άλλες δερματοπάθειες που ανταποκρίνονται
στα κορτικοστεροειδή)

**Γρήγορη δράση
από την 1^η εφαρμογή
(ακόμα και στο πρόσωπο)¹**

**Εξίσου ασφαλής
με την υδροκορτιζόνη²**

**Μία μόνο εφαρμογή
την ημέρα³**



* IMS data, units. Years 2002-2011.
IMS categories: D07A0, D07B1,
D07B2, D07B3, D07B4



MSD Α.Φ.Β.Ε.Ε.
ΑΘΗΝΑ: Αγ. Δημητρίου 63, 174 56 Αθήμος, Τηλ.: 210 989 7300
www.msd.gr

Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών MSD:

800 11 33 333 (χωρίς χρέωση)

210 98 97 383

Οι ανεπιθύμητες ενέργειες της αντικαρκινικής θεραπείας

και
η φροντίδα
του
ασθενή



Η αύξηση του αριθμού των ασθενών με καρκίνο, αλλά και η αύξηση του μέσου χρόνου ζωής τους είναι δύο πραγματικότητες που πολλαπλασιάζονται χρόνο με τον χρόνο, γεγονός που θα ενισχύσει το ρόλο του φαρμακοποιού στην πρόληψη και στη φροντίδα του ασθενή κατά τη διάρκεια της θεραπείας, έτσι ώστε να τον βοηθήσει να συμβιώσει ομαλά με την πάθησή του.

Οι πιο συχνοί φόβοι του ασθενή που συχνά εκφράζονται στο φαρμακείο είναι:

- ✓ "φοβάμαι ότι θα χάσω τα μαλλιά μου",
- ✓ "η χημειοθεραπεία θα μου προκαλέσει εμετούς",
- ✓ "θα εξαντληθώ υπέρμετρα από τη θεραπεία".

Οι ερωτήσεις στο Φαρμακείο

«Ο άντρας μου είναι υπό χημειοθεραπεία στο νοσοκομείο για τον καρκίνο του προστάτη. Πιστεύετε ότι υπάρχουν μέτρα πρόληψης και φροντίδας στην καθημερινή του ζωή όταν γυρίζει στο σπίτι;»

«Αυτό εξαρτάται πολύ από τα φάρμακα που θα πάρει, αλλά γενικά μπορούμε να του συστήσουμε τις ημέρες πριν κάνει τη χημειοθεραπεία και τις εβδομάδες μετά, να αποφεύγει να έρχεται σε επαφή με άτομα με γρίπη, συνάχι ή γενικά ιώσεις (όπως ο έρπης π.χ.). Επίσης να αποφεύγει τις μετακινήσεις του σε πολυκοσμία, μέρη όπου γίνονται έργα και υπάρχει σκόνη, τις πισίνες, ορισμένα τρόφιμα όπως τα οστρακοειδή, το νωπό γάλα, τα φρέσκα τυριά, τα αλλαντικά, τα γλυκά του εμπορίου με κρέμες και σαντιγί. Τέλος να αποφεύγει να έρχεται σε επαφή με κατοικίδια ζώα καθώς και με

τα περιπτώματά τους. Ένα καθημερινό μπάνιο συνιστάται, καθώς και να πλένει τα χέρια του συχνά, ιδιαίτερα όταν πηγαίνει τουαλέτα και πριν από τα γεύματα.»

«Εκτός από τα φάρμακα που έχει γράψει ο γιατρός, υπάρχει κάτι που μπορούμε να του δώσουμε για την τάση για εμετό μετά τη χημειοθεραπεία;»

«Θα πρέπει να γνωρίζετε ότι η τάση για εμετό αρχίζει συνήθως το βράδυ ή την επομένη μέρα από τη λήψη των φαρμάκων και διαρκεί σπάνια πέρα των τριών ημερών. Φυσικά δεν συνοδεύεται πάντοτε με έμετο. Η τάση προς έμετο που προέρχεται από φάρμακα, δεν θα πρέπει να συγχέεται με αυτή λόγω άγχους πριν την είσοδο στο νοσοκομείο. Εδώ συνιστούμε τη λήψη τροφών χλιαρών ή κρύων (που συνήθως έχουν λιγότερη οσμή από τα ζεστά), τη λήψη με αργό ρυθμό συχνών μικρών γευμάτων την ημέρα και κυρίως ελαφρές τροφές πριν και μετά τη θεραπεία, αποφεύγοντας βαριά φαγητά (τηγανητά, λιπαρά ή με πολλά μπαχαρικά). Επίσης το νερό να πίνεται πριν ή μετά τα γεύματα και όχι κατά τη διάρκειά τους. Ας σημειωθεί ότι τα ανθρακούχα δροσερά ποτά, βοηθούν στο να μειώσουν την τάση προς έμετο. Σε περίπτωση εμετού, πρέπει να συστήσουμε: αποφυγή καπνίσματος, διαβροχή του στόματος με κρύο νερό και φυσικά τα γεύματα να γίνονται μία ως δύο ώρες μετά.»

«Η κόρη μου που κάνει θεραπεία για τον καρκίνο του στήθους έχει άφθες στο στόμα και υποφέρει πολύ. Τι μπορούμε να κάνουμε;»

«Οι άφθες είναι συνήθως μια ανεπιθύμητη ενέργεια της χημειοθεραπείας. Ο γιατρός της σίγουρα θα της συνέστησε στοματικές πλύσεις που θα πρέπει να κάνει συχνά κυρίως μετά τα γεύματα. Μπορείτε επίσης να της πείτε να αποφεύγει να καταναλώνει τροφές που μπορούν να οξύνουν την κατάσταση όπως, ξηροί καρποί, γραβιέρες και ανανάς, καθώς και τροφές που είναι πολύ όξινες ή με πολλά μπαχαρικά (χυμός λεμονιού, μουστάρδα, ξίδι). Επίσης να βουρτσίζει τα δόντια της τρεις φορές την ημέρα με μια μαλακή οδοντόβουρτσα και να αποφεύγει το αλκοόλ και το κάπνισμα.»

Τα Κυριότερα Αντικαρκινικά Φάρμακα

Πολύ σύντομα αναφέρουμε:

- **Τα προϊόντα που δρουν στο DNA**, οι λεγόμενοι αντιμεταβολίτες, μπλοκάρουν ή αναστέλλουν τη σύνθεση του DNA.
- **Τα μονοκλωνικά αντισώματα** προσαρτίζονται σε ορισμένους υποδοχείς στην επιφάνεια των καρκινικών κυττάρων, συνήθως υποδοχείς αυξητικών παραγόντων ή σε ορισμένα αντιγόνα παρόντα στην επιφάνεια των λεμφοκυττάρων.
- **Τους αναστολείς της τυροσινικής κινάσης**, οι οποίοι αναστέλλουν ορισμένες αλληλουχίες της ενδοκυτταρικής σηματοδότησης.
- **Τα αλκυλιωτικά**, που διαφοροποιούν τις δομές των νουκλεϊκών οξέων με τον σχηματισμό ομοιοπολικών ενώσεων.
- **Η ορμονοθεραπεία**, που χρησιμοποιεί τα αντι-οιστρογόνα, αντι-ανδρογόνα, τους αναστολείς της αρωματάσης, της σωματοστατίνης και προγεστερόνης.

ΤΑ ΣΗΜΕΙΑ "ΚΛΕΙΔΙΑ" ΣΤΙΣ ΓΝΩΣΕΙΣ ΜΑΣ

- Όλα τα αντικαρκινικά έχουν ανεπιθύμητες ενέργειες λιγότερο ή περισσότερο σοβαρές.
- Αυτές μπορούν να προκαλέσουν σοβαρές συνέπειες ή να γίνουν αιτία για μια κακή συμμόρφωση που θα οδηγήσει σε μια αλλαγή της θεραπείας.
- Οι πιο συχνές ανεπιθύμητες ενέργειες είναι: διάρροια, τάση προς έμετο ή εμετός, αίσθημα κόπωσης, απώλεια μαλλιών, μυκητιάσεις και αιματολογικές διαταραχές.
- Τα αντι-αγγειογενετικά είναι συνήθως υπεύθυνα για αρτηριακή υπέρταση, κόπωση, διαταραχές του γαστρεντερικού και το σύνδρομο "άνω και κάτω άκρων".
- Η ύπαρξη πυρετού πάνω ή ίσου με 38°C πρέπει να αντιμετωπιστεί άμεσα.
- Κάθε ανεπιθύμητη ενέργεια που δεν μπορούμε να ελέγξουμε, θα πρέπει να παραπέμφουμε στο γιατρό.

Οι Κυριότερες Ανεπιθύμητες Ενέργειες και πως να τις Αντιμετωπίσουμε

Οι κυριότερες ανεπιθύμητες ενέργειες της χημειοθεραπείας αντιπροσωπεύονται από τάσεις προς έμετο και εμέτους, διάρροιες, διαβρώσεις και φλεγμονές στο στόμα, διαταραχές στο αίμα, αλωπεκία, διαταραχές στο δέρμα και σύνδρομο μυαλγίας στα άνω και κάτω άκρα, αίσθημα τσιμπήματος (νευροπάθειες), αλλεργικές αντιδράσεις.

Θα πρέπει επίσης να λάβουμε υπόψιν μας και τις ανεπιθύμητες ενέργειες φαρμάκων που χρησιμοποιούνται παράλληλα με τη χημειοθεραπεία: ερυθροποιητίνη, αντιεμετικά, διφωσφονικά και αγχολυτικά.

Αλωπεκία

Είναι η πιο συχνή ανεπιθύμητη ενέργεια αλλά αναστρέψιμη. Αρχίζει δέκα μέρες μετά τη χημειοθεραπεία με μια κορύφωση της τριχόπτωσης, έναν έως δύο μήνες μετά. Η τριχόπτωση μπορεί να γίνει και στα βλέφαρα και στα φρύδια, αλλά και στις τρίχες του εφηβαίου.

Τι να κάνουμε:

Να προειδοποιήσουμε τον ασθενή ότι η έκφυση νέων τριχών θα είναι αργή, της τάξης του ενός εκατοστού τον μήνα και θα αρχίσει έξι έως οχτώ εβδομάδες

μετά το τέλος της θεραπείας. Επίσης η υφή των τριχών μπορεί να είναι διαφορετική. Συμβουλευτέ τον να καταφύγει στην χρήση μιας περούκας.

Μυκητιάσεις και Στοματίτιδες

Πρόκειται για πολύ συχνές επιπλοκές (που μπορούν να υπάρξουν και στο γαστρεντερικό σωλήνα) και οφείλονται στην κυτταροτοξική δράση ή στην ανοσοκαταστολή. Καταλήγουν σε δυσφαγίες και απώλεια βάρους και αντιπροσωπεύουν για τον ουδετεροπενικό ασθενή την πόρτα εισόδου στη σηψαιμία.

Τι να κάνουμε:

Καταρχάς να προτείνουμε προληπτικά, μια επιμελή στοματο-οδοντική υγιεινή, χρήση στοματικών διαλυμάτων και μια καλή ύπαρξη σάλιου (αν είναι δυνατόν τεχνητή). Σε περίπτωση εμφάνισης τέτοιων βλαβών πρέπει να δώσουμε μια κατάλληλη αντιμυκητιασική αγωγή.

Διάρροιες

Είναι μια κυρίαρχη αντίδραση σε ορισμένες χημειοθεραπείες που οφείλεται στην τοξικότητά τους.

Τι να κάνουμε:

Να φροντίσουμε την ενυδάτωση του ασθενή και τη χρήση αντιδιαρροϊκών.

Δυσκοιλιότητα

Είναι πολύ πιο σπάνια.

Τι να κάνουμε:

Ενυδάτωση του ασθενή και τροφές που διευκολύνουν την αφόδευση. Φάρμακα όπως τα ισχυρά αντιεμετικά προκαλούν δυσκοιλιότητα και πονοκεφάλους, καθώς και τα παράγωγα μορφίνης που προκαλούν και τάσεις προς έμετο.

Τάση προς Έμετο και Έμετοι

Πρόκειται για συχνές ανεπιθύμητες ενέργειες που μπορεί να οδηγήσουν και σε διακοπή της θεραπείας, σε μια απώλεια βάρους και σε μια σημαντική επίδραση στην ποιότητα ζωής. Οι έμετοι που έπονται αμέσως μετά τη θεραπεία είναι ένα πρόβλημα, αλλά υπάρχει και η πιθανότητα να εμφανιστούν μετά από 48 ώρες και να διαρκέσουν μέχρι δύο εβδομάδες.

Τι να κάνουμε:

Μια καλή προετοιμασία με αντιεμετικά είναι απαραίτητη.



HYDRÖVIT

H E A L T H C A R E

Eye & Lip Care Cream

Καθημερινή κρέμα για την φροντίδα της
ευαίσθητης περιοχής γύρω από τα μάτια,
τα χείλη και το μεσόφρυο

9 Μοναδικά Δραστικά Συστατικά σε μια Κρέμα



Δερματολογικά
& Οφθαλμολογικά
Ελεγμένο

✓ Για όλες τις ηλικίες

20 ml

- ◊ Προσφέρει ισχυρή αντιγηραντική και αντιρυτιδική δράση.
- ◊ Μειώνει τις λεπτές γραμμές, απαλύνει τις ρυτίδες και καθυστερεί την εμφάνιση νέων.
- ◊ Βοηθάει στη σταδιακή μείωση των μαύρων κύκλων.
- ◊ Έχει έντονα ενυδατικές και μαλακτικές ιδιότητες.
- ◊ Έχει αντιφλεγμονώδη, καταπραϊντική και ισχυρά αντιοξειδωτική δράση.

Σύνδρομο των άνω και κάτω άκρων

Τα συμπτώματα:

- Αίσθημα μουδιάσματος και τιμμήματος
- Οίδημα στα άνω και κάτω άκρα
- Ερύθημα χεριών ή και ποδιών που μπορεί να είναι πολύ επώδυνο
- Απολέπιση και έλκη



Συμβουλές για πρόληψη:

- Κάντε ένα επιμελές μανικιούρ ή πεντικιούρ πριν ξεκινήσετε την θεραπεία
- Μην εκθέτετε τα χέρια σας και τα πόδια σας στη ζέση όπως το ζεστό νερό
- Αποφύγετε δραστηριότητες που απαιτούν χειροκροτήματα ή ακόμη και ελαφρές πιέσεις στα χέρια και στα πόδια όπως, να τρίβετε συχνά τα πόδια σας, να χρησιμοποιείτε οικιακές συσκευές, να οδηγείτε αυτοκίνητο ή να περπατάτε για μεγάλο χρονικό διάστημα
- Μην χρησιμοποιείτε πάνω στο δέρμα σφικτούς επιδέσμους
- Αποφύγετε τη χρήση πολύ στενών γαντιών, καλσόν και παπουτσιών καθώς και κοσμήματα
- Να φοράτε άνετα ρούχα και παπούτσια

Για την ανακούφιση:

- Χρησιμοποιείτε συχνά μια μαλακτική κρέμα στα χέρια και στα πόδια, εφαρμόζοντάς την ελαφρά χωρίς τρίψιμο
- Να κάνετε μπάνιο με χλιαρό και όχι με ζεστό νερό
- Να διατηρείτε όσο το δυνατό τα χέρια και τα πόδια κρύα

προϊόντων υγιεινής μπορούν να δράσουν αποτελεσματικά για την πρόληψη ή την εξασθένηση αυτών των ανεπιθύμητων ενεργειών.

Νευρολογικές Διαταραχές

Πρόκειται για διαταραχές της ακοής και της όρασης, αισθητικοκινητικές νευροπάθειες ή διαταραχές των γνωστικών λειτουργιών.

Τι να κάνουμε:

Η πρόληψή τους έγκειται κυρίως στην προσαρμογή ενός πρωτοκόλλου χορήγησης.

Εδώ μπορούμε να προσθέσουμε και βιολογικές ηπατικές και νεφρικές διαταραχές, διαταραχές από το αναπνευστικό (βήχας, δύσπνοια και χρόνια αναπνευστική ανεπάρκεια), αλλεργίες, ορμονικές διαταραχές, πόνοι αρθρώσεων και μυαλγία.

Έλκη στο Ανώτερο Γαστρεντερικό

Είναι και αυτές συχνές διαταραχές και συνοδεύονται από μια γαστροοισοφαγική παλινδρόμηση.

Αιματολογική Τοξικότητα

Είναι μια σταθερή τοξικότητα και η πλέον σοβαρή. Πρόκειται για λευκοπενία, ουδετεροπενία, αναιμία και θρομβοπενία.

Τι να κάνουμε:

Να παρακολουθείται αιματολογικά ο ασθενής και αν η όλη κατάσταση συνοδεύεται από πυρετό πάνω από 38°C, μια αντιβιοθεραπεία είναι απαραίτητη.

Σύνδρομο Λύσης Όγκου

Αυτό οφείλεται στην καταστροφή ενός μεγάλου όγκου καρκινικών κυττάρων και παρατηρείται κυρίως κατά τη διάρκεια θεραπείας των αιματολογικών παθήσεων κακοήθειας. Παρατηρείται (κίνδυνος οξείας νεφρικής ανεπάρκειας), υπερκαλιαιμία, υπερφωσφαταιναιμία και οξέωση.

Τι να κάνουμε:

Μέτρα πρόληψης που περιλαμβάνουν υπερ-ενυδάτωση και χορήγηση διουρητικών.

Καρδιοαγγειακή Τοξικότητα

Μπορεί να αφορά μια καρδιακή ανεπάρκεια ή στεφανιαία ή διαταραχή του καρδιακού ρυθμού.

Τι να κάνουμε:

Ορισμένες διαταραχές του καρδιακού ρυθμού είναι αναστρέψιμες και άλλες όχι. Θα πρέπει να δοθεί η κατάλληλη αγωγή ανάλογα με την κατάσταση του ασθενή.

Τοξικότητα στο Δέρμα και στις Βλεννογόνους

Συμπληρωματικά με την αλωπεκία και τις μυκητιάσεις, μπορούμε να αναφέρουμε και επιπεφυκίτιδες, επίσταξη, ουχόλυση και διάφορες άλλες εκδηλώσεις από το δέρμα (ακμή, θυλακίτιδα...).

Τι να κάνουμε:

Ορισμένα μέτρα με χρήση κατάλληλων

Οι συμβουλές «κλειδιά»

ΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΚΛΕΙΔΙΑ ΣΤΟΝ ΚΑΡΚΙΝΟΠΑΘΗ

- Επιμελής στοματική υγιεινή
- Διακοπή του καπνίσματος όποιος και να είναι ο τύπος του καρκίνου
- Αποφυγή κατανάλωσης χυμού από γκρέιφρουτ σε περίπτωση χημειοθεραπείας από το στόμα

- Παρακολούθηση της αρτηριακής πίεσης σε περίπτωση λήψης ενός αντι-αγγειογενετικού
- Συστηματική παρακολούθηση του βάρους
- Αποφυγή εργασιών χωρίς γάντια προστασίας
- Τήρηση των συνιστώμενων προφυλάξεων για την πρόληψη ή τη μείωση του κινδύνου του συνδρόμου των άνω και κάτω άκρων
- Να μην πάρει κανένα φάρμακο αυτοθεραπείας χωρίς τη γνώμη του γιατρού του ή του φαρμακοποιού του και να απευθυνθεί στον γιατρό του σε περίπτωση πυρετού πάνω από 38°C ή μιας μη ελεγχόμενης ανεπιθύμητης ενέργειας.



Ήλιος χωρίς πανάδες;
Φυσικά και γίνεται!



77%-100%
ΦΥΣΙΚΕΣ ΣΥΝΘΕΣΕΙΣ

SUNCARE

ΙΣΧΥΡΗ ΑΝΤΗΛΙΑΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ SPF50
ΜΕ ΔΡΑΣΗ ΚΑΤΑ ΤΩΝ ΠΑΝΑΔΩΝ

με θαλάσσια λεβάντα & κρίταμο

ΜΕ ή ΧΩΡΙΣ ΧΡΩΜΑ

- Αποτελεσματική δράση κατά των πανάδων με βλαστοκύτταρα κρίταμου
- Αντηλιακή προστασία ευρέως φάσματος UVA&UVB με φυσικά και οργανικά φίλτρα
- Προστασία από την πρόωρη γήρανση με πατενταρισμένο εκκύλισμα πρόπολης
 - Βαθιά ενυδάτωση με θαλάσσια λεβάντα

Η σειρά APIVITA SUNCARE, περιλαμβάνει καινοτόμα, αποτελεσματικά αντηλιακά προϊόντα για το πρόσωπο, το σώμα και το παιδί.

FREE OF ALCOHOL, SILICONES, PARABENS, MINERAL OILS, PROPYLENE GLYCOL, ETHANOLOMINES PHTHALATES, PCM, NM

ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

www.suncare.gr | www.apivita.com

2ος διαγωνισμός εφαρμοσμένης έρευνας και καινοτομίας «Η Ελλάδα καινοτομεί»

ΕΣΤΙΑΖΟΝΤΑΣ ΣΤΙΣ ΣΤΟΧΕΥΟΜΕΝΕΣ ΘΕΡΑΠΕΙΕΣ

Οι ανεπιθύμητες ενέργειες των μονοκλωνικών αντισωμάτων είναι κυρίως εξασθένιση, αλλεργικές διαταραχές, διαταραχές από το αναπνευστικό, διάχυτοι πόνοι, τάση προς έμετο και διάρροια.

Αυτές των αναστολών της τυροσινικής κινάσης είναι κυρίως η κόπωση, διαταραχές πήξης του αίματος, διάρροια, γαστρεντερικές διαταραχές, αλλαγή του χρώματος του δέρματος και των μαλλιών, υπερκεράτωση, εξανθήματα και απολέπιση του δέρματος, το σύνδρομο των άνω και κάτω άκρων, υπέρταση και διαταραχές της όρασης.

Ορισμένες θεραπείες μπορούν να προκαλέσουν καθυστέρηση επούλωσης πληγών, για αυτό και έχει σημασία να συστήσουμε στους ασθενείς να προστατεύουν συστηματικά τα χέρια τους από πληγές και τραυματισμούς και αν είναι δυνατόν να φοράνε γάντια.

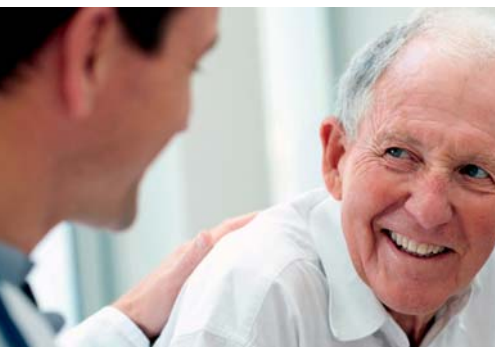
Η ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΤΟΥ ΚΑΡΚΙΝΟΠΑΘΗ ΣΤΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ

Ο ασθενής που είναι υπό χημειοθεραπεία θα πρέπει να έχει μια ιδιαίτερη φροντίδα.

Ο φαρμακοποιός πρέπει να εξακριβώσει με ερωτήσεις ότι ο ασθενής:

- Έχει καταλάβει τι έχει να ωφεληθεί από τη θεραπεία του
- Γνωρίζει τη σημασία της συμμόρφωσης στο θεραπευτικό και δοσολογικό πλάνο, κυρίως σε ότι αφορά την απορρόφησή τους σε σχέση με τα γεύματα, καθώς και τι πρέπει να κάνει σε μια παράληψη μιας δόσης. Επίσης να φροντίζει τον τακτικό βιολογικό έλεγχο που του έχει συστήσει ο γιατρός.
- Είναι ενημερωμένος για τις πιθανές ανεπιθύμητες ενέργειες, πως να τις προλάβει και τι να κάνει σε περίπτωση που τις αντιμετωπίσει.

Ο φαρμακοποιός θα πρέπει να γνωρίζει όλα τα φάρμακα και τις ανεπιθύμητες τους ενέργειες που δίδονται σε αυτές τις περιπτώσεις και να είναι προετοιμασμένος να απαντήσει σε συγκεκριμένες ερωτήσεις του ασθενή.



Επίσης θα πρέπει να φροντίζει να υπενθυμίσει τα προληπτικά μέτρα που έχουν δοθεί από τον γιατρό, ιδιαίτερα σε ορισμένες καταστάσεις πολυχημειοθεραπείας.

Παράλληλα να γνωρίζει να δώσει συμβουλές γενικού περιεχομένου για την ποιότητα της καθημερινής ζωής του ασθενή, όπως η συστηματική

προστασία των χεριών από τις δουλειές του σπιτιού.

Κάθε ανεπιθύμητη ενέργεια πρέπει να αντιμετωπιστεί άμεσα, ακολουθώντας αρχικά τις συμβουλές που έχουν δοθεί από τον γιατρό. Εάν η κατάσταση δεν βελτιώνεται θα πρέπει να παραπέμψουμε άμεσα στον γιατρό ή στο νοσοκομείο. ■

Πόνη Χαραμή

Ογκολογικοί ασθενείς και επιπλοκές στη στοματική υγεία

Περισσότεροι από το 30% των ογκολογικών ασθενών εμφανίζουν επιπλοκές στη στοματική τους υγεία, που μπορεί να επηρεάσουν τη θεραπεία τους καθώς και την ποιότητα ζωής τους.

Ο κίνδυνος για επιπλοκές στο στόμα ποικίλει ανάλογα με την ογκολογική θεραπεία που ακολουθείται. Σχεδόν όλοι οι ασθενείς που υποβάλλονται σε ακτινοθεραπεία κεφαλής-τραχήλου, περίπου το 80% των ογκολογικών ασθενών που υποβάλλονται σε μεταμόσχευση μυελού των οστών και περίπου το 40% των ασθενών που λαμβάνουν χημειοθεραπεία θα εμφανίσουν προβλήματα στη στοματική τους υγεία.

Οι πιο κοινές επιπλοκές στη στοματική υγεία των ογκολογικών ασθενών είναι:

- Φλεγμονή και έλκη στο βλεννογόνο
- Πόνος
- Λοιμώξεις (από ιούς, βακτήρια και μύκητες – κυρίως ως συνέπεια της καταστολής του μυελού των οστών, της ξηροστομίας ή/και βλαβών στο βλεννογόνο)
- Ξηροστομία / δυσλειτουργία σιελογόνων αδένων (μειωμένη ή απουσία ροής σάλιου έχει ως συνέπεια αυξημένο κίνδυνο για λοιμώξεις και τερηδόνα καθώς και δυσκολία στην ομιλία, τη μάσηση και την κατάποση)
- Διαταραχή της γεύσης
- Δυσλειτουργίες στην ομιλία, τη μάσηση και την κατάποση (με σοβαρές συνέπειες στη διατροφή)
- Αναπτυξιακές ανωμαλίες (σε παιδιά κάτω των 9 ετών)
- Τερηδόνα (κυρίως λόγω ξηροστομίας)
- Οστεονέκρωση (σε ακτινοθεραπεία κεφαλής/τραχήλου)

Ιδιαίτερα η ακτινοθεραπεία κεφαλής/τραχήλου μπορεί να οδηγήσει σε επιπλοκές στη στοματική υγεία για μεγάλο χρονικό διάστημα μετά την ολοκλήρωση της θεραπείας, και οι ασθενείς έχουν αυξημένο κίνδυνο εμφάνισης ξηροστομίας, τερηδόνας και οστεονέκρωσης για όλη τους τη ζωή.

Επομένως, είναι αναγκαία η έγκαιρη και κατάλληλη οδοντιατρική φροντίδα των ογκολογικών ασθενών πριν, κατά τη διάρκεια και μετά τη θεραπεία, και πάντα με τη συνεργασία του οδοντίατρου και του ογκολόγου καθώς και οποιουδήποτε άλλου εμπλεκόμενου επαγγελματία υγείας.

Πηγές – Αναφορές

<https://www.nidcr.nih.gov/OralHealth/Topics/CancerTreatment/OralComplicationsCancerOncology.htm>

<http://www.cancer.gov/cancertopics/pdq/supportivecare/oralcomplications>

Colgate®

ΣΑΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΟΥΜΕ ΤΟ ΝΕΟ ΠΡΟΤΥΠΟ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ ΓΙΑ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΤΕΡΗΔΟΝΑ

ΜΕ ΑΠΟΔΕΙΞΕΙΣ ΑΠΟ 14.000 ΑΤΟΜΑ
ΚΑΙ 8 ΧΡΟΝΙΑ ΚΛΙΝΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ



Sugar Acid
Neutralizer™



Φθόριο



Φθόριο

- Καταπολεμά τα Οξέα από τα Σάκχαρα στην Πλάκα – τη No 1 Αιτία της Τερηδόνας^{1,2}
- 4X Μεγαλύτερη Επαναλάτωση*
- Σχεδόν 2X Αναστροφή των Αρχόμενων Τερηδόνων^{†4}
- 20% Μεγαλύτερη Μείωση της Τερηδόνας σε 2 χρόνια^{‡5}



* Αποτελέσματα από μελέτη επαναλάτωσης σε σύγκριση με απλή φθοριούχο οδοντόκρεμα, και οι δύο με 1450 ppm φθορίου.

† Αποτελέσματα από μελέτη 6 μηνών για την αξιολόγηση της βελτίωσης της τερηδόνας αδαμαντίνης με τη μέθοδο QLF™ (Quantitative Light-induced Fluorescence) σε σύγκριση με απλή φθοριούχο οδοντόκρεμα, και οι δύο με 1450 ppm φθορίου.

‡ Αποτελέσματα από κλινική μελέτη 2 ετών σε σύγκριση με απλή φθοριούχο οδοντόκρεμα, και οι δύο με 1450 ppm φθορίου.

Το QLF είναι εμπορικό σήμα ιδιοκτησίας της Inspektor Research Systems BV.

Επιστημονικές αναφορές: 1. Wolff M, Corby P, Klaczany G, et al. J Clin Dent. 2013;24(Spec Iss A):A45-A54. 2. Data on file. Colgate-Palmolive Company. 3. Cantore R, Petrou I, Lavender S, et al. J Clin Dent. 2013;24(Spec Iss A):A32-A44. 4. Yin W, Hu DY, Fan X, et al. J Clin Dent. 2013;24(Spec Iss A):A15-A22. 5. Data on file. Colgate-Palmolive Company.

Ανακαλύψτε την κατάλληλη επικοινωνία στη Στυτική Δυσλειτουργία

4 συχνές περιπτώσεις του πάγκου και πώς να τις χειριστείτε

1η περίπτωση

Ο πελάτης σας έρχεται με συνταγή φαρμάκου για στυτική δυσλειτουργία

Ανοίγω τον διάλογο με τις κατάλληλες ερωτήσεις

«Από πότε χρησιμοποιείτε το φάρμακο;» ή «Έχετε ξαναπάρει αυτό το φάρμακο;»

Επαναδιατυπώνω

«Μου είπατε ότι είναι η πρώτη φορά που παίρνετε αυτό το φάρμακο. Σας εξήγησε ο γιατρός σας πώς πρέπει να το πάρετε;»

Δίνω οδηγίες για τη σωστή χορήγηση και τη ζητούμενη επιθυμητή δράση

«Ο τρόπος χορήγησης λοιπόν είναι... Υπάρχουν κάποιες απορίες ή ενδοιασμοί σας;»

2η περίπτωση

Ο πελάτης έχει μια συνταγή με φάρμακα για παθήσεις που προκαλούν στυτική δυσλειτουργία π.χ διαβήτη

Ανοίγω τον διάλογο με τις κατάλληλες ερωτήσεις, προτρέποντας τον να εκφραστεί

«Από πότε εμφανίστηκε το πρόβλημα με τον διαβήτη και πότε αρχίσατε μια ειδική αγωγή;»

«Εκτός από το θέμα του διαβήτη, αντιμετωπίζετε και κάποιο άλλο πρόβλημα όπου θα μπορούσα να σας βοηθήσω;»

«Γνωρίζετε ότι η πάθηση αυτή συχνά επιφέρει και προβλήματα στυτικής δυσλειτουργίας. Αν θέλετε μπορούμε να συζητήσουμε το θέμα τώρα ή κάποια άλλη στιγμή, γιατί πλέον υπάρχουν αποτελεσματικές και ασφαλείς λύσεις. Είμαι στη διάθεσή σας»

Αν επιτύχουμε να ανοικτεί καλά, αν όχι κάναμε το καθήκον μας σαν επιστήμονες υγείας!

12 χρυσές συμβουλές για την

επικοινωνία σας στη Στυτική Δυσλειτουργία

1. Εξασφαλίστε την εμπιστευτικότητα
2. Φροντίστε τη διακριτικότητα
3. Αγνοείτε τις προκαταλήψεις
4. Να είσατε φυσικοί, αλλά και ευχάριστοι
5. Προβάλλετε τον ρόλο σας ως επαγγελματία υγείας
6. Επιλέξτε κατάλληλες λέξεις και εκφράσεις
7. Μην πιέζετε και μη θέτετε αδιάκριτες και πολλές ερωτήσεις
8. Αποδραματοποιείτε την κατάσταση
9. Κατευθύνετε στον ειδικό γιατρό
10. Δώστε τις κατάλληλες οδηγίες χρήσης σε περίπτωση υπάρχουσας θεραπείας
11. Ενημερώστε για μία σωστή θεραπεία
12. Δώστε γενικές συμβουλές υγείας

3η περίπτωση

Ο πελάτης σας εκφράζει τη διάθεσή του για να ξεκινήσει μια αγωγή για τη στυτική δυσλειτουργία

Ανοίγω τον διάλογο με τις κατάλληλες ερωτήσεις

«Από πότε έχετε το συγκεκριμένο πρόβλημα;»

«Τι κάνατε μέχρι τώρα. Επισκεφθήκατε κάποιον ειδικό γιατρό;»

«Έχετε κάποια πάθηση όπως διαβήτη, πίεση ή προβλήματα με την καρδιά σας;»

Αποδραματοποιώ το πρόβλημα του

«Είναι πολύ φυσικό να υπάρχουν διαταραχές στύσης σε τέτοιες καταστάσεις (διαβήτη, υπέρταση, λήψη νευροληπτικών, stress, μετά από εγχείρηση προστάτη...).

Καθισυχάζω τον πελάτη

«Μείνετε ήσυχος γιατί πλέον υπάρχουν αποτελεσματικές και ασφαλείς λύσεις»

Παραπέμπω στο γιατρό

«Να έχετε υπόψη σας ότι διαταραχές στύσης είναι τα πρώτα σημάδια μίας αγγειακής πάθησης που μπορεί να εξελιχθεί σε στεφανιαία ή εγκεφαλική. Επισκεφθείτε τον γιατρό σας για ένα έλεγχο»

«Επισκεφθείτε και μιλήστε στο γιατρό σας, είτε σε ειδικό ουρολόγο. Να είστε σίγουρος ότι σύντομα θα ξαναβρείτε τη χαρά της απόλαυσης στο σεξ»

4η περίπτωση

Ένας κύριος κάποια ηλικίας ζητά ένα συμπλήρωμα διατροφής τονωτικό.

Είναι πιθανόν να είναι μια έμμεση προσπάθεια για να ανοίξει τον διάλογο για πρόβλημα στυτικής δυσλειτουργίας

Ανοίγω τον διάλογο με τις κατάλληλες ερωτήσεις

«Τι ακριβώς θα θέλατε να νιώσετε όταν λέτε τόνωση»

«Έχετε πρόβλημα με την καρδιά, υπέρταση ή διαβήτη;»

Επαναδιατυπώνω

«Αν κατάλαβα καλά δεν έχετε τη ζωτικότητα όπως παλιά, κουράζεστε εύκολα και θα θέλατε κάτι για να σας τονώσει. Έτσι δεν είναι;»

Προτείνω ένα κατάλληλο τονωτικό συμπλήρωμα διατροφής

«Σας συνιστώ το προϊόν Α που είναι το πλέον κατάλληλο για τη δική σας περίπτωση όπως μου την περιγράψατε. Είναι με βάση... και μετά από μία αγωγή 2-3 εβδομάδων θα αισθάνεστε περισσότερο σε φόρμα.»

Ενημερώνω

«Ακόμη και αν θέλετε βελτίωση στη σεξουαλική σας υγεία, τώρα υπάρχουν αποτελεσματικές λύσεις. Μη διστάσετε να το συζητήσετε μαζί μου, είμαι εδώ για σας!»

Ακόμη και αν αρνηθεί να το συζητήσει εκείνη τη στιγμή, του δώσατε το «πράσινο φως» να το συζητήσει σε κάποια προσεχή του επίσκεψη.

Η ΣΚΛΗΡΟΤΗΤΑ ΤΟΥ VIAGRA®¹

τώρα διαθέσιμη και σε λευκό



Νέα όψη, απαράλλακτη ποιότητα VIAGRA®²

Παρασκευάζεται ακολουθώντας τα ίδια υψηλά πρότυπα
και την ίδια προσοχή στη λεπτομέρεια²

Sildenafil Pfizer®

(sildenafil citrate) tablets

Αυθεντική Ποιότητα από την Pfizer

Παραπομπή: 1. Kadioglu A, Grohmann W, Depko A et al. Quality of erections in men treated with flexible-dose sildenafil for erectile dysfunction: Multicenter trial with a double-blind, randomized, placebo-controlled phase and an open-label phase. J Sex Med. 2008;5:726-734. 2. Marketing Authorizations Viagra & Sildenafil Pfizer

Pfizer Limited 2013. All rights reserved.



Από τους παρασκευαστές του²

VIAGRA®
(sildenafil citrate) tablets
THINK HARD¹

Pfizer Established Products

Βοηθήστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή και
Αναφέρετε

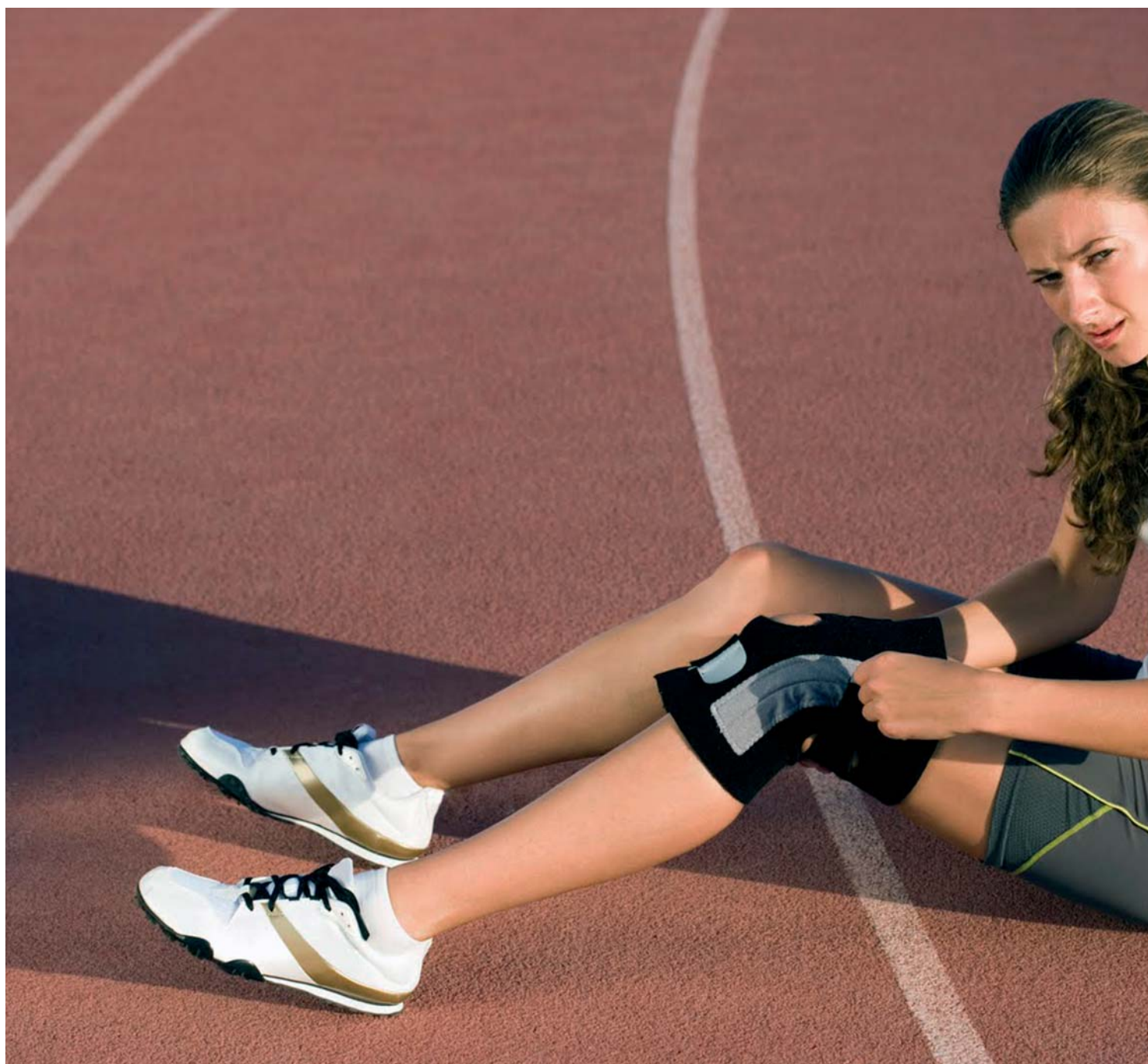
ΟΛΕΣ τις ανεπιθύμητες ενέργειες για
ΟΛΑ τα φάρμακα

Συμπληρώνοντας την «ΚΙΤΡΙΝΗ ΚΑΡΤΑ»

Η συνοτμομεμένη Περίληψη Χαρακτηριστικών του Προϊόντος δημοσιεύεται σε επόμενη σελίδα του παρόντος.
Για περισσότερες πληροφορίες συμβουλευτείτε την Περίληψη Χαρακτηριστικών του Προϊόντος που διατίθεται από:

PFIZER HELLAS A.E. Λεωφ. Μεσογείων 243, 154 51 Ν. Ψυχικό, Τηλ.: 210 6785800, Τηλ. Παραγγελιών: 210 8199060

ΠΟΝΟΙ και κακώσεις των αθλητών



Όσο και αν είναι συχνές και όχι πολύ σοβαρές οι κακώσεις και οι πόνοι στα άτομα που αθλούνται, δεν πρέπει να αμελήσουμε την ολοκληρωμένη φροντίδα και συμβουλή μας στο φαρμακείο, όχι μόνο για την αντιμετώπισή τους αλλά και για την πρόληψη.



1η Περίπτωση ΔΙΑΣΤΡΕΜΜΑΤΑ

Ένας νέος άντρας, στην επιστροφή του από τα επείγοντα έπειτα από μια πτώση σε έναν αγώνα ποδοσφαίρου, μας λέει:

«Έχω πάθει διάστρεμμα στον αστράγαλο. Ο γιατρός μου συνέστησε νάρθηκα και δεκανίκια, μα θέλω μόνο τον νάρθηκα. Μου τόνισε πως τα δεκανίκια είναι απαραίτητα για να ισθεί σύντομα ο αστράγαλός μου κι εγώ από τη μεριά μου του είπα πως θέλω να ξαναπαίξω ποδόσφαιρο το συντομότερο δυνατό.»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Η ξεκούραση του αστραγάλου σας ώσπου να απορροφηθεί το οίδημα και να εξαφανιστεί ο πόνος, είναι απαραίτητη για την επούλωση του συνδέσμου σας. Αυτό θα μειώσει τον κίνδυνο υποτροπιάσμου και φαινομένων όπως μια μόνιμη αστάθεια που θα μπορούσε να σας απαγορεύσει την ενασκόληση με το άθλημα! Το διάστρεμμα είναι ο τραυματισμός ενός ή περισσότερων συνδέσμων. Κάτι τέτοιο μπορεί να είναι ένα απλό τράβηγμα (καλοήθες διάστρεμμα), ένα σχίσσιμο κάποιων ινών (ελαφρύ διάστρεμμα) ή μια ολική ρήξη κάποιου συνδέσμου (σοβαρό διάστρεμμα).

Από την **ΟΛΙΝΑ ΗΛΙΑΔΟΥ,**

Φαρμακοποιό, Μεταπτυχιακή φοιτήτρια Κλινικής Φαρμακολογίας και Θεραπευτικής, Ιατρικής Σχολής Δημοκρίτειου Πανεπιστημίου Θράκης.

ΔΙΑΣΤΡΕΜΜΑ ΑΣΤΡΑΓΑΛΟΥ

Είναι το πιο σύννηθες διάστρεμμα και τις περισσότερες φορές πλήττει τον σύνδεσμο από την ασφαλή εξωτερική του πλευρά. Το διάστρεμμα αυτό συνήθως προκαλείται από κάποια βίαιη κίνηση αντιστροφής του σημείου. Συχνά θεωρείται μέτρια ή μικρής σημασίας κάκωση που όμως μπορεί να εξελιχθεί σε μόνιμη κινητική δυσκολία, γι' αυτό και πρέπει να παρακολουθείται συστηματικά, ειδικά σε περιπτώσεις σοβαρού οιδήματος και πόνου. Κάτι τέτοιο θα συνέβαλε και στη μείωση του κινδύνου ενός κατάγματος.

Συμπτώματα

Ο ασθενής παραπονιέται για έναν έντονο πόνο έπειτα από κάποιο βίαιο στρίψιμο του ποδιού που συνοδεύεται και με ένα τρίζιμο ορισμένες φορές. Ίσως ακολουθήσει και κάποια δυσκινησία. Εάν το διάστρεμμα είναι ελαφρύ, ο πόνος θα υποχωρήσει γρήγορα, επιτρέποντας την ενασχόληση με τα αθλήματα εκ νέου.

Η ένταση του πόνου δεν είναι αναλογική με τη σοβαρότητα της κάκωσης, αλλά και άλλα στοιχεία συντελούν στη σοβαρότητα του διαστρέμματος:

- Μέγιστη λειτουργική ανικανότητα
- Άμεσο οίδημα
- Αιμάτωμα μεγάλου μεγέθους
- Τρίζιμο που μπορεί και να γίνει ηχητικά αντιληπτό, εντύπωση σχισίματος ή εξάρθρωσης

Η ακτινογραφία χρησιμοποιείται όλο και λιγότερο και δικαιολογείται μόνο σε ασθενείς άνω των 55 ετών ή σε περίπτωση ανικανότητας να περπατήσει ή σε περίπτωση πόνου κατά τη ψηλάφηση του οστού.

Η επιλογή ειδικού νάρθηκα ανάλογα με το σημείο του διαστρέμματος ή γύψου, εξαρτάται από τη σοβαρότητα του διαστρέμματος,



Πρωτόκολλο έκτακτης ανάγκης

Είναι ένα πρωτόκολλο που πρέπει να τίθεται σε εφαρμογή αμέσως μετά τον τραυματισμό και πριν τη μεταφορά στο νοσοκομείο (αν κριθεί απαραίτητο) και περιλαμβάνει τα εξής:

- Πάγο ή εν πάση περιπτώσει ψύξη της περιοχής της βλάβης
- Ξεκούραση με άμεση διακοπή κάθε ενασχόλησης, ώστε να μη χειροτερέψει η κάκωση
- Ανύψωση του ποδιού, ώστε να κυκλοφορεί το αίμα και να μειωθεί το οίδημα
- Συμπίεση του σημείου της βλάβης, ώστε να περιοριστεί τόσο η βλάβη, όσο και το οίδημα.

Ελαφρύ διάστρεμμα

Όταν ο σύνδεσμος έχει απλά διαταθεί, χρειάζεται ένας επίδεσμος ελαστικός για να τον συγκρατεί, ξεκούραση και αποχή από την άθληση και εφαρμογή ψυχρών επιθεμάτων και αντιφλεγμονωδών τοπικών σκευασμάτων, ώστε να υπάρξει ανάκαμψη σε μερικές ημέρες. Μια επιστραγαλίδα θα βοηθούσε στην απορρόφηση του οιδήματος και στη γρήγορη ανάρρωση. Να σημειωθεί ότι τα ΜΣΑΦ φάρμακα που μπορούν να χρησιμοποιηθούν, μπορούν να περιέχουν και μινθόλη, η οποία θα δώσει ένα αίσθημα δροσιάς και ψύχους στην περιοχή, αντενδείκνυται όμως σε εγκύους σε άτομα με πεπτικό έλκος και σε παιδιά κάτω των 6 ετών. Επίσης, η κετοπροφαίνη και η πιροξικάμη μπορεί να προκαλέσουν φωτοευαισθησία.

Μέτριο και σοβαρό διάστρεμμα

Ο γιατρός θα πρέπει να επιλέξει αν θα ακινητοποιήσει τον αστράγαλο με γύψο για 6-8 εβδομάδες, ώστε να ευνοήσει την επούλωση των συνδέσμων. Κάτι τέτοιο όμως σπάνια γίνεται, γιατί συνήθως δεν ευνοείται η επούλωση αλλά υπάρχει και υποτροπιασμός και βραδύτερη ίαση.

Η σύννηθης αντιμετώπιση αποσκοπεί στη γρήγορη επανάκτηση της πλήρους λειτουργικότητας του αστραγάλου το συντομότερο δυνατό, προστατεύοντας την κυκλοφορία του αίματος αλλά και την κίνηση του σημείου.

Οι απαραίτητες ενέργειες είναι:

- ✓ Μάχη κόντρα στον πόνο και στο οίδημα, με χρήση αναλγητικών και ψυκτι-

κών μέσων, 3 φορές την ημέρα και ανύψωση του ποδιού κυρίως στη διάρκεια της νύκτας.

- ✓ Προστασία του συνδέσμου, με χρήση ελαστικών επιδέσμων, ώστε να είναι σταθερή η περιοχή της άρθρωσης και του συνδέσμου. Αυτό απαιτεί κάποιον που να γνωρίζει το σωστό τρόπο επίδεσης και θα αλλάζει συχνά και σωστά τους επιδέσμους.
- ✓ Η χρήση νάρθηκα σε πιο σοβαρές περιπτώσεις, ώστε να περιορίζεται η κινητικότητα, ώσπου να ιαθεί το σημείο πλήρως, επιτρέποντας όμως την κίνηση της έκτασης και της επαναφοράς.
- ✓ Επανεκκίνηση του περπατήματος σιγά-σιγά και με τη βοήθεια δεκανικιού, αφού υποχωρήσει ο πόνος και το οίδημα.
- ✓ Παρακολούθηση της πορείας του αστραγάλου από τον θεράποντα ιατρό, ώστε να επιβεβαιωθεί η υποχώρηση του οιδήματος και του πόνου και η βελτίωση της κατάστασης.
- ✓ Επανάκτηση σταθερότητας και ισορροπίας με αργούς ρυθμούς, ώστε να μην τραυματιστεί εκ νέου το σημείο, έπειτα από την ακινησία που προηγήθηκε.

Η χειρουργική επέμβαση συνιστάται μόνο για πολύ σοβαρές περιπτώσεις, στις οποίες ίσως να συνυπάρχουν και άλλες παθήσεις, όπως κάποια θρόμβωση. Για να αποφύγει ο ασθενής, έπειτα από την ανάρρωση, κάποιον εκ νέου τραυματισμό πρέπει να προσέχει τα παπούτσια που θα φοράει και το ρυθμό του βαδίσματός του ή του τρεξίματός του.



BIOFREEZE⁺ Pain relief that works[®] CE



Τώρα το Biofreeze gel


-3 €

(επί της λιανικής τιμής)

Ανακουφίζει πόνους μυών & αρθρώσεων βασιζόμενο στις ευεργετικές ιδιότητες της **Κρυοθεραπείας**.



 BIOFREEZE ⁺ Pain relief that works [®] CE	Χονδρική Τιμή (€)	Πρ. Λιανική Τιμή (€)	-3€ ΕΚΠΤΩΣΗ 24%
GEL 118ml	7,53	12,50	
PROMO GEL 4oz/118ML	5,72	9,50	

 Για περισσότερες πληροφορίες - παραγγελίες
210 35 00 850

 Gerolymatos International[®]
Serving health care since 1923

Γερολυμάτος International A.E.B.E.
Ασκληπιού 13, 145 68 Κρυονέρι Αττικής
Τηλ.: 2103500800, Fax: 2108161850

www.biofreeze.gr

ΔΙΑΣΤΡΕΜΜΑ ΓΟΝΑΤΟΥ

Είναι η κάκωση ενός ή περισσότερων των τεσσάρων συνδέσμων που συγκρατούν την άρθρωση του γονάτου. Ακολουθεί κάποιο τραυματισμό από βίαιο στρίψιμο του ποδιού κατά τη διάρκεια κάποιου αθλήματος.

Συμπτώματα

Τις περισσότερες φορές το διάστρεμμα σε αυτό το σημείο είναι ελαφρύ ή μέτριας σοβαρότητας. Πάντα, όμως, πρέπει να βεβαιωνόμαστε πως δεν έχουν πληγεί οι χιαστοί, καθώς κάτι τέτοιο μετατρέπει τον τραυματισμό σε πολύ σοβαρό και διακινδυνεύει η σταθερότητα του γονάτου. Η αξιολόγηση της σοβαρότητας του τραυματισμού είναι δύσκολη, αλλά μπορεί εύκολα να αναγνωρισθεί ο πιθανός τραυματισμός από:

- Τον ήχο τριξίματος τη στιγμή του τραυματισμού
 - Την αίσθηση ότι παραπατάει ο τραυματίας
 - Τη γρήγορη διάχυση του οιδήματος
- Η ρήξη του έσω χιαστού συνδέσμου αυξάνει τον κίνδυνο αστάθειας του γονάτου. Χωρίς θεραπεία, μπορεί να εξελιχθεί σε κακώσεις των χόνδρων και του μηνίσκου.

Θεραπεία

Πρέπει να εφαρμόζεται το πρωτόκολλο στο οποίο αναφερθήκαμε νωρίτερα αμέσως μετά τον τραυματισμό. Έπειτα, η τοποθέτηση ενός νάρθηκα ενδείκνυται περισσότερο παρά η τοποθέτηση γύψου, που μπορεί να εμφανίσει επιπλοκές, σε συνδυασμό πάντα με χρήση αναλγητικών και αντιφλεγμονωδών φαρμάκων τοπικών και συστηματικών.



Νάρθηκες που ακινητοποιούν το γόνατο



Ελαφρύ διάστρεμμα

Η χρήση επιγονατίδας για 10-15 ημέρες επιβάλλεται, ενώ η επιστροφή στην άθληση ενδείκνυται μετά από 5-6 εβδομάδες.

Μέτριας σοβαρότητας διάστρεμμα

Επιβάλλεται ξεκούραση 3-6 εβδομάδων, ώστε να επουλωθεί ο σύνδεσμος. Όλα τα μέτρα πρέπει να λαμβάνονται σε γυμνό πόδι, με τον ασθενή καθισμένο και το πόδι σε θέση "flex". Το πόδι πρέπει να προστατεύεται με ελαστικό επίδεσμο και επιγονατίδα, τα οποία πρέπει να τοποθετούνται έτσι ώστε να μην εμποδίζεται η κυκλοφορία ή η σταθερότητα του ποδιού. Κάποιες φορές επιβάλλεται και η χρήση ειδικού νάρθηκα για καλύτερη επούλωση και γρηγορότερη ίαση. Επιπλέον, χρειάζεται σταδιακή επιστροφή μέχρι και 3 μήνες, ακόμη

και στο περπάτημα, με τη χρήση ίσως και δεκανικιού.

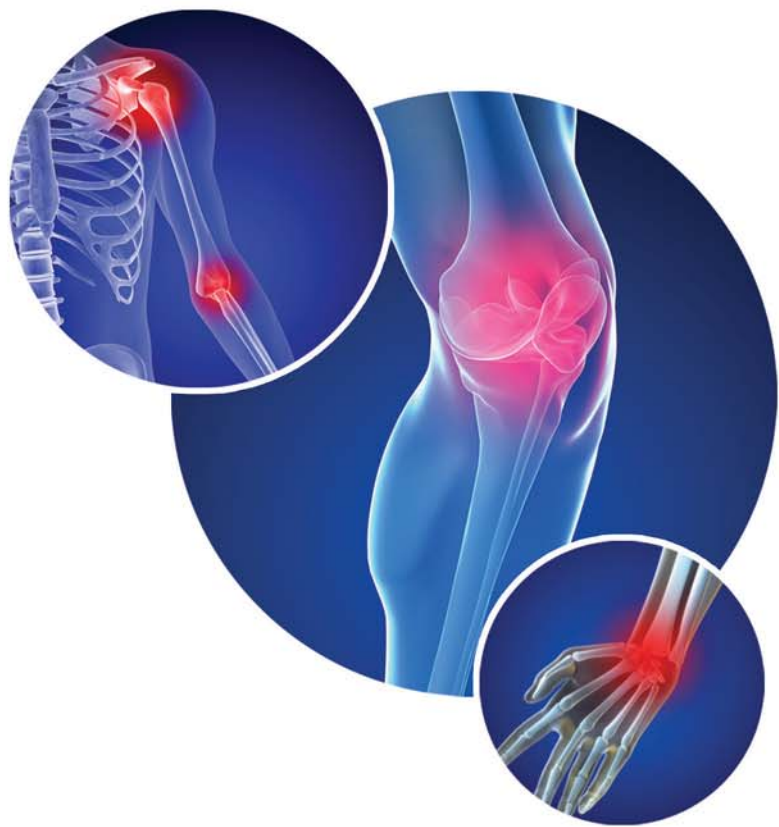
Σοβαρό διάστρεμμα

Ο σύνδεσμος δεν μπορεί να επουλωθεί γιατί τα 2 μέρη δεν βρίσκονται σε επαφή. Η προτροπή για χειρουργείο εξαρτάται από την ηλικία, το επίπεδο και τον τύπο άθλησης και από τους ρυθμούς της καθημερινής ζωής του ατόμου. Κάτω από αυτές τις συνθήκες μπορεί να γίνει υπό μορφή αρθροσκόπησης, την οποία πρέπει να ακολουθήσει κάποια περίοδος επανεκπαίδευσης στην κίνηση και επιστροφή στην άθληση έπειτα από 6 μήνες. Εάν το χειρουργείο δεν πραγματοποιηθεί, η ίαση είναι ακόμη πιο αργή και σταδιακή και ίσως πάρει από 3 έως και 6 μήνες. Στα πλαίσια της πρόληψης και ενίσχυσης των συνδέσμων προτείνονται κάποιες συγκεκριμένες ασκήσεις.

No 1 προϊόν στην Ελλάδα
για ευλυγξία & προστασία των αρθρώσεων

[action]

Νικήστε τον πόνο στις αρθρώσεις...



Osteoflex® της HealthAid ...& κινηθείτε ελεύθερα

Μοναδική σειρά με **Γλυκοζαμίνη, Χονδροϊτίνη, Κολλαγόνο, Υαλουρονικό οξύ, MSM, Turmeric & Green Lipped Mussel**, ιδιαίτερα αποτελεσματική στους πόνους της οστεοαρθρίτιδας και των αρθρώσεων.

Το **Osteoflex** της **Health Aid** κυκλοφορεί σε ταμπλέτες, αναβράζοντα δισκία για εύκολη λήψη και κρέμα, που προστατεύουν από τη φθορά τους χόνδρους και τους συνδέσμους και προωθούν την ευλυγξία των γονάτων, της μέσης, του αυχένα κλπ, στους μεσήλικες και τους ηλικιωμένους.

Μια ακόμα **φυσική λύση** της **Health Aid** που θα απελευθερώσει το σώμα σας.

A.K. ΕΟΦ 13186/07-22136-48951/09

HEALTH AID LTD - Marlborough Hill, Harrow, London, England



PHARMA CENTER
Υγεία • Φροντίδα • Ομορφιά

Τηλ.: 210 9604511
www.pharmacenter.gr


HealthAid[®]
VITAMIN SUPPLEMENTS

2η Περίπτωση ΠΑΘΗΣΕΙΣ ΤΟΥ ΤΕΝΟΝΤΑ

Μια πελάτισσα ζητά για τον σύζυγό της ένα αντιφλεγμονώδες gel

«Θα ήθελα κάποιο αντιφλεγμονώδες gel για τον άντρα μου που έπαθε τενοντίτιδα στον ώμο από έντονη άσκηση. Σήμερα μου παραπονέθηκε για πόνο.»



Η συμβουλή σας πρέπει να είναι:

«Προσοχή όμως, φροντίστε να μην επαλείψετε εσείς το προϊόν στον σύζυγό σας, λόγω απορρόφησης από το δέρμα και πιθανής τοξικότητας για το έμβρυο.»

Η **τενοντίτιδα** είναι η φλεγμονή του τένοντα, ενώ η πιο σωστή έκφραση θα ήταν τενοντοπάθεια, γιατί η ύπαρξη φλεγμονής δεν είναι απαραίτητη σε κάποιον τραυματισμό.

Συμπτώματα

Ο πόνος που συνοδεύει μια τενοντοπάθεια είναι και το βασικό κίνητρο για να απευθυνθεί κανείς στο γιατρό ή τον φαρμακοποιό του. Κάποια φλεγμονή τοπική αλλά και οίδημα μπορεί να συνοδεύουν τον πόνο. Οι τενοντοπάθειες χωρίζονται σε τέσσερα στάδια :

- Οι πόνοι προκύπτουν έπειτα από κάποια καθημερινή ενασχόληση και εξαφανίζονται με ξεκούραση.
- Οι πόνοι εμφανίζονται στην αρχή κάποιας προσπάθειας, εξαφανίζονται όταν «ζεσταθεί» ο τένοντας και επανεμφανίζονται όταν «κρυώσει».
- Οι πόνοι επιμένουν κατά τη διάρκεια κάποιας ενασχόλησης και επιβάλλουν τη διακοπή της. Μπορεί να γίνονται και πιο έντονοι με τις υπόλοιπες καθημερινές ενασχολήσεις.
- Ρήξη κάποιου τένοντα που καθιστά τις κινήσεις αδύνατες.

Αιτιολογία

Μια τενοντίτιδα μπορεί να εμφανιστεί ύστερα από παρατεταμένη ακινησία-αποχή από άθληση. Υπάρχουν όμως και άλλες αιτίες για την εμφάνισή της,

όπως οι ρευματοπάθειες, κάποια μεταβολική πάθηση, κάποια οξεία λοίμωξη ή κάποιος άλλος ιατρογενής παράγοντας.

Παράγοντες κινδύνου

Πολλοί είναι οι εξωτερικοί παράγοντες κινδύνου που μπορεί να συντελέσουν σε μια τενοντίτιδα, όπως η εκ νέου ενασχόληση με κάποιο άθλημα πολύ εντατικά, η μη εκτέλεση αποθεραπείας έπειτα από την άθληση, επανάληψη ασκήσεων χωρίς ενδιάμεσα διαλείμματα, χρήση νέων αξεσουάρ, π.χ. καινούρια παπούτσια, νέο περιβάλλον, π.χ. σκληρό έδαφος, αλλά και παράγοντες που σχετίζονται με τον ίδιο τον αθλούμενο, όπως η ηλικία του, όχι σωστές διατροφικές συνήθειες, ζητήματα μορφολογικά αλλά και κακή στάση σώματος, μεταβολικές διαταραχές,

Πού εντοπίζονται;

- Στον ώμο, από τένις, κολύμπι, γκολφ κ.α.
- Στον αγκώνα, από αθλήματα με ρακέτα συνήθως
- Στον καρπό
- Στον αχίλλειο τένοντα

Θεραπεία

Πρέπει να αντιμετωπιστεί άμεσα ώστε να μη μετατραπεί σε χρόνια φλεγμονή αλλά και για να προληφθεί κάποια ρήξη του τένοντα.

Επιβάλλεται από τα πρώτα σημάδια τενοντίτιδας να ξεκουράζουμε το σημείο και να εξασκούμαστε σε κάποιο άλλο άθλημα.

Εκτός των παραπάνω χρειάζεται η λήψη ΜΣΑΦ φαρμάκων από το στόμα και το-

πικά, παυσίπονα και η κρυοθεραπεία, έχοντας όμως υπόψη τις πιθανές αντενδείξεις και παρενέργειες των πρώτων που αναφέρθηκαν παραπάνω. Η κρυοθεραπεία ενδείκνυται για 20 λεπτά 2-3 φορές την ημέρα και βοηθά στη μείωση του πόνου.

Ο νάρθηκας ίσως και να ανακουφίσει από τον πόνο που προκαλούν οι καθημερινές ασχολίες.

Θα μπορούσε κανείς να επισκεφτεί και ένα φυσιοθεραπευτή για ακόμη συντομότερη και πλήρη ανάρρωση.

Ακόμη, ο ασθενής πρέπει να καταναλώνει επαρκή ποσότητα υγρών, ώστε να αποφευχθεί κάποια κατακράτηση που πιθανότατα να επιβαρύνει τον τένοντα και να απομακρυνθεί το ουρικό οξύ που έχει συσσωρευτεί. Τέλος, πρέπει να προτιμά φρέσκα φρούτα και λαχανικά, τα λευκά κρέατα και τα γαλακτοκομικά.

Εάν τίποτα από τα παραπάνω δεν βελτιώσει την κατάσταση, τότε πρέπει να του χορηγηθούν κορτικοστεροειδή με έγχυση στην άρθρωση. Το χειρουργείο είναι η τελευταία λύση σε επαναλαμβανόμενες και επώδυνες τενοντίτιδες.

Πρόληψη

Για να αποφύγει κανείς τον υποτροπισμό έπειτα από πλήρη ανάρρωση και σε περίπτωση που ξανατραυματιστεί, θα πρέπει να θερμάνει την περιοχή πριν το άθλημα, να κάνει καλές διατάσεις πάντα πριν και μετά την άσκηση, να έχει σωστή στάση σώματος, να αθλείται με μέτρο και με τον κατάλληλο τρόπο για τον ίδιο και τον σωματότυπό του, αλλά και να προσέχει τη διατροφή του.



DOCTOR'S FORMULAS

ΦΟΡΜΟΥΛΕΣ ΥΓΕΙΑΣ

Αρθρίτιδα;
Ρευματισμοί;
Μετατραυματικοί πόνοι;
Εκφύλιση αρθρώσεων;

ARTHRIDOL

ΦΟΡΜΟΥΛΑ αρθρώσεων

για την επαναφορά της
λειτουργικότητας των αρθρώσεων

Η φόρμουλα των αρθρώσεων αντιμετωπίζει, χάρη στη σύνθεση της, τη φλεγμονή, υποστηρίζει τένοντες και συνδέσμους, αυξάνει την περιεκτικότητα του υαλουρονικού οξέως μέσα στο αρθρικό υγρό, εξασφαλίζει τη λίπανση των αρθρώσεων και αποκαθιστά το χόνδρο.

Η ολοκληρωμένη σύνθεση του **ARTHRIDOL** συνιστάται σε μετατραυματικούς πόνους, σε αρθρίτιδες, σε ρευματισμούς και γενικά στα προβλήματα των αρθρώσεων.

με θειϊκή γλυκοσαμίνη, θειϊκή χονδροϊτίνη, χόνδρο από καρχαρία, κολλαγόνο τύπου II, MSM



www.melvi.gr



in touch health



Διάθεση - Διανομή: **Ν.Α. Φικιώρης & ΣΙΑ Ε.Π.Ε.**

Μέρλιν 11 & Κανάρη, Κολωνάκι, τ.κ. 106 71, Αθήνα, τ.: 210 36 04 223, 210 33 88 229, f.: 210 33 88 829, www.doctorsformulas.com

3η Περίπτωση ΤΡΑΥΜΑΤΙΣΜΟΙ ΤΩΝ ΜΥΩΝ

Ο διάλογος με τον πελάτη μπορεί να είναι: «**Φοβάμαι μην πάθω κανένα τράβηγμα με τόσο κρύο έξω**» Μας λέει μια νεαρή αθλήτρια.

«Το πρόβλημα είναι να κάνει κάποιος σωστή προθέρμανση και να αυξάνει το βαθμό δυσκολίας της προπόνησής του σταδιακά.»

«**Και μια θερμαντική αλοιφή δεν θα βοηθήσει;**»

«Οι θερμαντικές αλοιφές δεν υποκαθιστούν σε καμιά περίπτωση την προθέρμανση, απλά μπορεί να βοηθήσουν στη μείωση του πόνου που συνδέεται με τις χαμηλές θερμοκρασίες στα πόδια και στα χέρια. «



Όποια και να είναι η ένταση μιας άθλησης, ο αθλητής δεν προστατεύεται από μυϊκούς τραυματισμούς.

Οι τραυματισμοί των μυών μπορεί να οφείλονται:

- σε κάποια λειτουργική υπερφόρτωση του μυ, χωρίς να συνοδεύεται απαραίτητα από κάκωση, όπως οι κρά-

μπες,

- σε κάποιο άμεσο σοκ που υπέστη ο μυς, οι μύες συνθλίβονται από τους τραυματισμούς που συνοδεύονται από μώλωπες, ή
- σε κάποια νευρομυϊκή δυσλειτουργία.

Παράγοντες κινδύνου

- - μη επαρκής προθέρμανση
- - κούραση και στρες
- - μη ισορροπημένη διατροφή και ανεπαρκής ενυδάτωση
- - κατανάλωση προϊόντων ντοπαρίσματος
- - άσχημες καιρικές και κλιματικές συνθήκες

Κράμπες

Η κράμπα είναι μια βίαιη σύσπαση του μυ που γίνεται ακούσια κατά τη διάρκεια κάποιας άσκησης. Ο μυ σκληραίνει και πονάει, ενώ παραμένει μια μόνιμη ακούσια σύσπαση. Ο πόνος παραμένει για κάποια δευτερόλεπτα έως κάποια λεπτά και φεύγει με το τέντωμα του μυ.

Θεραπεία

Στον αγωνιστικό χώρο, το μέλος που επλήγη πρέπει να διατηρηθεί σε στάση υπερέκτασης σταδιακά και σταθερά. Να γίνουν άμεσα μαλάξεις και μετά την υποχώρηση της κράμπας να γίνουν κάποιες ασκήσεις σύσπασης και αποσύσπασης, αλλά και να ενυδατωθεί ο αθλούμενος.

Πρόληψη

Οι κράμπες αντιμετωπίζονται αποτελεσματικά με σωστή προθέρμανση, ισορροπημένη διατροφή και καλή ενυδάτωση. Επίσης, πρέπει να υπάρχει σωστή ηλεκτρολυτική ισορροπία, ενώ από φαρμακευτικής άποψης μπορεί να χορηγηθεί συμπλήρωμα μαγνήσιου και κινίνης (που όμως είναι τοξική).

Ανατομικές κακώσεις

Στις περιπτώσεις αυτές συχνά είναι απαραίτητες συμπληρωματικές εξετάσεις, όπως ο υπέρηχος του μυ.

Τράβηγμα: προκύπτει έπειτα από έντονη άσκηση και υπερβολική φόρτιση του μυ. Ο πόνος είναι ιδιαίτερα οξύς, αλλά όταν ηρεμήσει πρέπει να επανέλθει κανείς στη άσκηση σταδιακά.

Σχίσσιμο: από ακόμη πιο βίαιο χτύπημα, με ακόμη εντονότερο πόνο που οφείλε-

ται σε σχίσσιμο κάποιων ινών. Η διακοπή της άθλησης επιβάλλεται, όπως και η ξεκούραση για 3-4 εβδομάδες.

Ρήξη: το ολικό σχίσσιμο του μυ εξαιτίας κάποιας εξαιρετικά βίαιης σύσπασης. Συνοδεύεται από αιμάτωμα το οποίο είναι εμφανές πολύ γρήγορα. Και εδώ, επιβάλλεται η άμεση διακοπή της άθλησης και η ξεκούραση για 4-8 εβδομάδες το λιγότερο. Πέρα από τις γενικές συμβουλές ανά περίπτωση, η θεραπεία συνοδεύεται από ΜΣΑΦ αλλά και μαλάξεις-μασάζ φυσιοθεραπείας. Εκτός των αναλγητικών και των μυοχαλαρωτικών μπορεί να χορηγηθούν και ναρκωτικά αναλγητικά, εάν ο πόνος δεν υποχωρεί. Να σημειωθεί τέλος, πως η επάνοδος στα σπορ πρέπει να είναι σταδιακή και συγκρατημένη και να συνοδεύεται από πολύ καλή προθέρμανση.

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΜΕ ΤΟΝ ΑΣΘΕΝΗ-ΠΕΛΑΤΗ

Τι συμβουλές μπορεί να δώσει ο φαρμακοποιός στους αθλούμενους;

Ο ρόλος του φαρμακοποιού είναι σημαντικός και συμπληρωματικός. Πρέπει να προτείνει τα κατάλληλα συμπληρώματα διατροφής, μια σωστή ενυδάτωση κατά την αποθεραπεία αλλά και κατά την άθληση γενικά, όχι μόνο με νερό, αλλά ακόμη και με ενεργειακά ροφήματα.

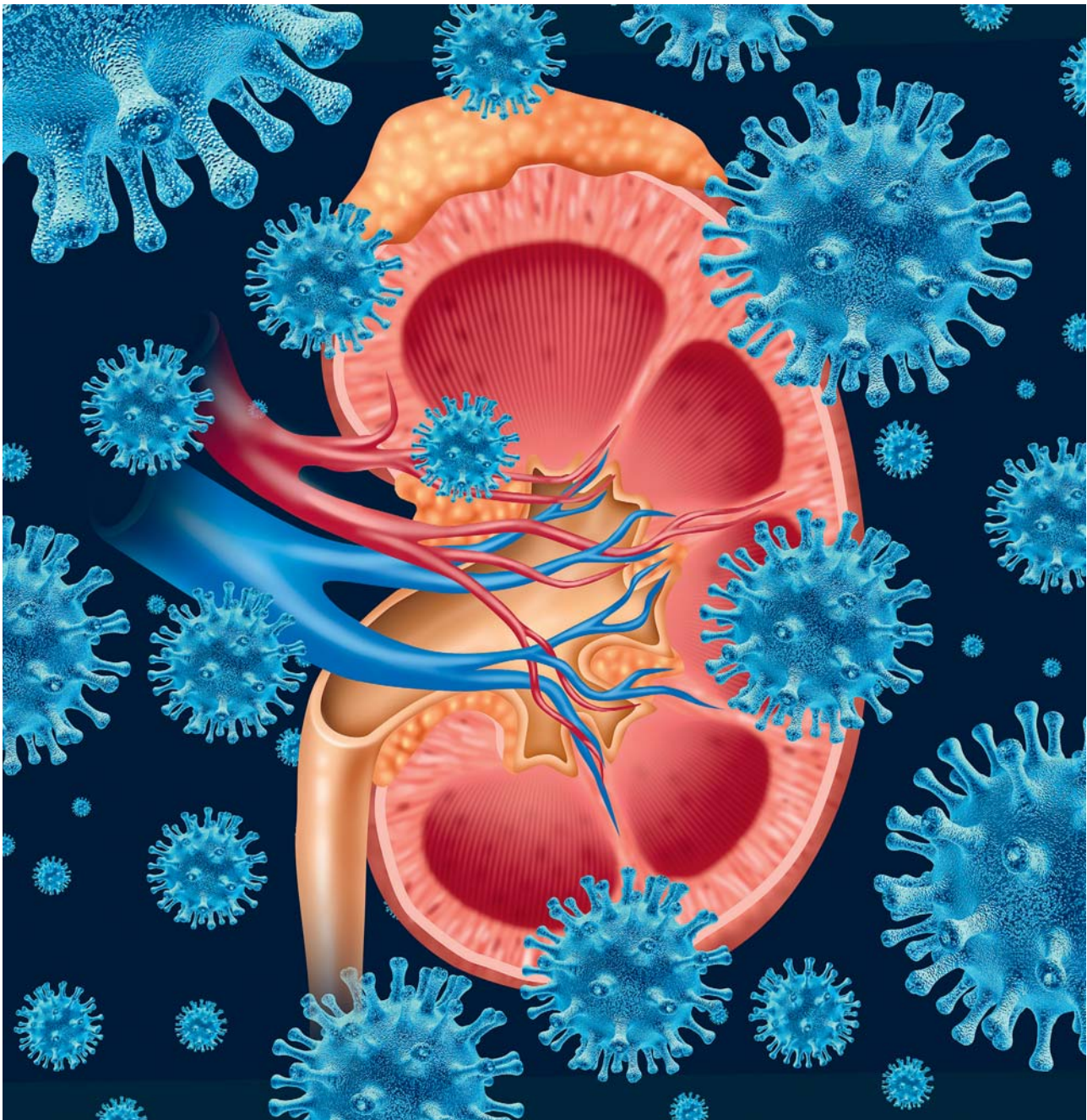
Αυτές οι συμβουλές αφορούν μόνο τους επαγγελματίες αθλητές;

Πολλές φορές, οι ερασιτέχνες αθλητές ασκούνται ακόμη πιο σκληρά απ' ό,τι οι επαγγελματίες, οπότε εννοείται ότι ισχύουν τα ίδια.

Εάν για κάποια μυοπάθεια χορηγείται στατίνη στον ασθενή, τι οδηγίες πρέπει να ακολουθήσει;

Οι ανεπιθύμητες ενέργειες των στατινών, όπως οι κράμπες, εξαρτώνται από την ευαισθησία του κάθε οργανισμού, αλλά και διαφέρουν από στατίνη σε στατίνη. Συνεπώς πρέπει να αλλάξει η στατίνη και όχι η θεραπευτική προσέγγιση ολόκληρη. ■

ΛΟΙΜΩΞΕΙΣ ΤΟΥ ΟΥΡΟΠΟΙΗΤΙΚΟΥ





Κάθε χρόνο μια γυναίκα στις 10 αντιμετωπίζει μια κυστίτιδα. Το 20 % των γυναικών έχουν ήδη μια εμπειρία με ουρολοίμωξη και το 30% αυτών έχουν υποτροπές.

Τι πρέπει να γνωρίζουμε και τι συμβουλές να δώσουμε στο φαρμακείο;

Οι λοιμώξεις του ουροποιητικού σε 7 ερωτήσεις

Οι λοιμώξεις του ουροποιητικού συστήματος είναι από τις πλέον συχνές βακτηριακές λοιμώξεις. Έχουν ιδιαίτερως υψηλή επίπτωση στις γυναίκες και μικρότερη στους άνδρες, η δε οξεία κυστίτιδα είναι η πιο συχνή νόσος του ουροποιητικού συστήματος. Για προγνωστικούς και θεραπευτικούς σκοπούς οι λοιμώξεις του ουροποιητικού διακρίνονται σε λοιμώξεις του ανώτερου ουροποιητικού (οξεία πυελονεφρίτιδα, νεκρωτική θηλίτιδα, ενδονεφρικό απόστημα) και σε λοιμώξεις του κατώτερου ουροποιητικού (κυστίτιδα, σύνδρομο δυσουρίας-πυουρίας, ουρηθρίτιδα και προστατίτιδα στους άνδρες).

Μια άλλη διάκριση των λοιμώξεων του ουροποιητικού είναι σε επιπλεγμένες και μη επιπλεγμένες. **Επιπλεγμένη** χαρα-

κτηρίζεται όταν υπάρχει πρόβλημα στην ελεύθερη ροή των ούρων, όπως κώλυμα στις ουροφόρες οδούς (λιθίαση, υπερτροφία, προστάτη κ.ά.), νευρογενής κύστη (σακχαρώδης διαβήτης, παραπληγία κ.ά.), παρουσία ξένων σωμάτων στο ουροποιητικό (ουροκαθετήρες). Επίσης επιπλεγμένη θεωρείται η ουρολοίμωξη στα παιδιά, καθώς και σε υποκείμενη ανοσολογική ανεπάρκεια (π.χ. μεταμόσχευση νεφρού, ανοσοκαταστολή κ.ά.).

Μη επιπλεγμένη χαρακτηρίζεται η ουρολοίμωξη όπου δεν εντοπίζεται πρόβλημα στην ελεύθερη ροή των ούρων. Το 95% των ουρολοιμώξεων στις γυναίκες είναι μη επιπλεγμένες, ενώ στους άνδρες και στα παιδιά το 95% είναι επιπλεγμένες. Οι επιπλεγμένες ουρολοιμώξεις υποτροπιάζουν συχνά.

Από την **ΠENNY ΛΑΖΟΓΕΩΡΓΟΥ**,
 Φαρμακοποιά, Μεταπτυχιακή
 Ειδίκευση στη Διοίκηση Μονάδων
 Υγείας

1 ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΥΜΠΤΩΜΑΤΑ;

• Η **οξεία κυστίτιδα** είναι λοίμωξη του κατώτερου ουροποιητικού συστήματος με συμπτώματα όπως δυσουρία (πόνος και καύσος κατά την ούρηση), συχνουρία, επιτακτική ούρηση και περιστασιακά υπερηβική ευαισθησία. Οι ασθενείς μπορεί επίσης να παρουσιάσουν υπερβολικό άλγος ή πίεση και σπάνια αιματουρία ή πυρετό.



- Η **πυελονεφρίτιδα** είναι βακτηριακή λοίμωξη της νεφρικής πυέλου και του νεφρικού παρεγχύματος. Εκδηλώνεται με συμπτώματα όμοια με αυτά της κυστίτιδας, τα οποία συνοδεύονται με πυρετό (> 38,5°C), ρίγη, οσφυαλγία, κοιλιακό ή πυελικό άλγος, ναυτία, εμέτους και ευαισθησία στην σύστοιχη πλευροσπονδυλική γωνία.
- **Στους άντρες**, οποιαδήποτε λοίμωξη του κατώτερου ουροποιητικού συστήματος μπορεί να εξελιχθεί σε προστατίτιδα. Η προστατίτιδα είναι νόσος πολυπαραγοντικής αιτιολογίας, η οποία αποτελεί την πιο συχνή ουρολογική διάγνωση σε άνδρες κάτω των 50 ετών και την τρίτη πιο συχνή στις μεγαλύτερες ηλικίες. Η συμπτωματολογία της περιλαμβάνει πυρετό, δυσουρία, συχνουρία, περινεϊκό άλγος, επώδυνο προστάτη κατά την ψηλάφηση, αλλά και συμπτώματα που σχετίζονται με τη γενετήσια δραστηριότητα (σεξουαλική δυσλειτουργία, επώδυνη σεξουαλική επαφή, επώδυνη εκσπερμάτωση).
- **Στους ηλικιωμένους** οι ουρολοιμώξεις είναι συχνά πολυμικροβιακές με υψηλά ποσοστά αντοχής, αλλά και υψηλά ποσοστά ασυμπτωματικής βακτηριουρίας. Κριτήριο έναρξης της θεραπείας αποτελεί η εμφάνιση δυσουρίας ή πυρετού ($\geq 38^\circ\text{C}$), με εμφάνιση ή επιδείνωση τουλάχιστον ενός από τα παρακάτω συμπτώματα: συχνουρίας, επιτακτικότητας προς ούρηση, υπερηβικού άλγους, μακροσκοπικής αιματουρίας, άλγους νεφρικής χώρας, ακράτειας ούρων.



2 ΠΟΙΟΙ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΠΡΟΔΙΑΘΕΣΙΚΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ;

- **Οι γυναίκες** είναι περισσότερο ευάλωτες στις ουρολοιμώξεις λόγω ανατομίας του ουροποιητικού συστήματος (βραχεία ουρήθρα, γεινίαση πρωκτογεννητικής περιοχής). Η σεξουαλική επαφή, η εμμηνόπαυση και η εγκυμοσύνη (λόγω ανατομικών και ορμονικών αλλαγών), αποτελούν επίσης παράγοντες κινδύνου.
- **Ορισμένες ασθένειες** όπως ο σακχαρώδης διαβήτης (προκαλεί νεφρική μικροαγγειοπάθεια, διαταραχές στη λειτουργία της ουροδόχου κύστεως και μείωση της ικανότητας αντίστασης του οργανισμού στη λοιμογόνο δύναμη των μικροβίων). Επίσης η ανοσοκαταστολή, η νευρογενής κύστη, διάφορες καταστάσεις όπως οι κακώσεις του νωπιαίου μυελού, η σκλήρυνση κατά πλάκας, η νόσος Parkinson κ.ά., μπορεί να προκαλέσουν διαταραχές στη λειτουργία του κατώτερου ουροποιητικού, όπως είναι η κυστεορητηρική παλινδρόμηση, αυξημένο υπόλειμμα ούρων ή επίσχεση.
- **Ανατομικές ή λειτουργικές ανωμαλίες** του ουροποιητικού συστήματος, ο καθετηριασμός της ουροδόχου κύστεως.
- **Παθήσεις του προστάτη**. Το προστατικό αδένωμα και ο καρκίνος του προστάτη μπορεί να προκαλέσουν κατακράτηση ούρων.

3 ΠΟΙΟΙ ΟΙ ΛΟΙΜΟΓΟΝΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ;

Η *Escherichia coli* είναι το συχνότερο ουροπαθόγονο που ευθύνεται για το 75-90% των ουρολοιμώξεων που διαγιγνώσκονται στην κοινότητα. Ο *Staphylococcus saprophyticus* είναι το δεύτερο σε συχνότητα παθογόνο αίτιο, άλλα συνήθη παθογόνα είναι η *Klebsiella pneumoniae* και ο *Proteus mirabilis*, υπεύθυνα για το 15-25% των περιπτώσεων.



4 ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ ΤΑ ΣΥΝΗΘΗ ΚΡΙΤΗΡΙΑ ΠΟΥ ΘΕΤΟΥΝ ΤΗ ΔΙΑΓΝΩΣΗ;

Θα πρέπει να γίνεται διαφορετική διάγνωση της κυστίτιδας από την πυελονεφρίτιδα, η οποία αποτελεί και τη σημαντικότερη επιπλοκή της, αλλά και από μία γυναικολογική λοίμωξη, όπως η κολπίτιδα. Υποτροπιάζουσα κυστίτιδα αποτελεί σημείο προς διερεύνηση διάμεσης κυστίτιδας.

Διαγνωστικές τεχνικές

- ΓΕΝΙΚΗ ΟΥΡΩΝ:
 - πυουρία (>4 πυοσφαίρια κ.ο.π.), υπάρχει σχεδόν σε όλες τις βακτηριακές ουρολοιμώξεις και η απουσία της θέτει υπό αναθεώρηση τη διάγνωση (άσηπτος πυουρία: *C. trachomatis*, *U. urealyticum*, *M. tuberculosis*, μύκητες)
 - αιματουρία (ερυθρά και αιμοσφαιρίνη)
 - Βακτηριουρία
- ΤΑΧΕΙΕΣ ΔΟΚΙΜΑΣΙΕΣ ΟΥΡΩΝ:
 - Νιτρώδη: nitrate -> nitrite
 - Leukocyte esterase test: ανιχνεύει λευκοκύτταρα στα ούρα
- ΧΡΩΣΗ GRAM
 - Gm (+) χρώση σε μη φυγοκεντρημένα ούρα >90% σε ασθενείς με ουρολοίμωξη και καλλιέργεια >105/ml
- ΚΑΛΛΙΕΡΓΕΙΑ ΟΥΡΩΝ & ANTIBIOΓΡΑΜΜΑ
 - ανιχνεύει τον υπεύθυνο μικροοργανισμό και προσδιορίζει την κατάλληλη αντιβιοτική αγωγή
- Στους άντρες, εκτός από την καλλιέργεια ούρων απαιτούνται καλλιέργειες προστατικού υγρού και σπέρματος, καθώς και δακτυλική εξέταση του προστάτη.
- Σε υποτροπιάζουσα κυστίτιδα, η καλλιέργεια ούρων δεν είναι απαραίτητη για κάθε επεισόδιο υποτροπής.
- Συμπληρωματικές εξετάσεις ανάλογα με τη περίπτωση περιλαμβάνουν υπερηχογράφημα νεφρών-κύστεως πριν και μετά την ούρηση, προς αποκλεισμό αποφρακτικής ουροπάθειας ή ατελούς κένωσης της ουροδόχου κύστης, υπερηχογράφημα έσω γεννητικών οργάνων στις γυναίκες προς αποκλεισμό κυστεορθοκλήης, την i.v. πυελογραφία σε παιδιά, προς αποκλεισμό κυστεορηθρικής παλινδρόμησης.

ProstatePerfome

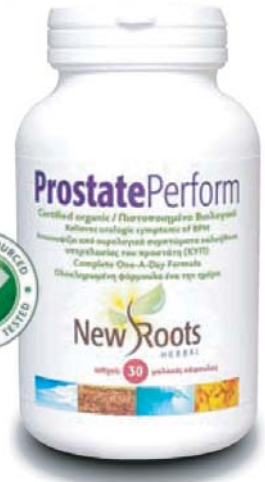
Δώστε μας μια βδομάδα και θα σας δώσουμε ψυχική ηρεμία.

- Ένας φυσικός και αποτελεσματικός τρόπος να βελτιώσετε τον προστάτη σας σε διάστημα μόνο 7-10 ημερών.
- Μειώνει το ένζυμο που αυξάνει τα επίπεδα DHT (διυδροτεστοστερόνης) που μπορεί να μεγεθύνει τον αδένα του προστάτη.
- Βοηθάει να σταματήσει την επείγουσα ανάγκη και τον πόνο της ούρησης που σας κρατάει ξύπνιο την νύχτα και εκνευρισμένο την ημέρα.

Προτεινόμενη χρήση
Μία ή δύο κάψουλες ημερησίως με το φαγητό.



Διατίθεται σε συσκευασία των 15. Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ 22555/19-03-2013



Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ 22558/19-03-2013

Δύο μαλακές κάψουλες περιέχουν:

Ελεύθερες φυτικές στερόλες, πιστοποιημένες με μη γενετικά τροποποιημένους οργανισμούς	350 mg
Ελαιώδες εκχύλισμα άγριου Saw palmetto (95% λιπαρά)	320 mg
Pygeum (Pygeum africanum) (12% φυτοστερόλες)	100 mg
Εκχύλισμα τσουκνίδας (Urtica dioica) (1% πικριτικό οξύ)	240 mg
Εκχύλισμα γύρης λουλουδιών	92 mg
Ψευδάργυρος (από κιτρικό άλας ψευδαργύρου)	32 mg
Εκχύλισμα ντομάτας (Solanum lye o per si cum) (5% λυκοπένιο)	24 mg
Σελήνιο (σεληνομεθειονίνη)	100 mcg
Πιστοποιημένο βιολογικά έλαιο borage (Borago officinalis)	200 mg
Κράνα 107X (Vaccinium macrocarpon)	100 mg
Βιταμίνη Β6 (υδροχλωρική πυριδοξίνη)	100 mg
L-Αλανίνη	100 mg
L-Υδροχλωρικό γλουταμινικό οξύ	100 mg
L-Γλυκίνη	100 mg
Pau d'arco	50 mg

Τα συμπληρώματα διατροφής δεν είναι υποκατάστατα μιας ισορροπημένης διαίτας. Πωλούνται αποκλειστικά σε επιλεγμένα φαρμακεία.

Εισάγεται συσκευασμένο από τον Καναδά
ΕΙΣΑΓΩΓΗ – ΔΙΑΝΟΜΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΑΠΟ ΤΗΝ
ADELCO A.E. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΦΑΡΜΑΚΩΝ & ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ
ΠΕΙΡΑΙΩΣ 37, ΜΟΣΧΑΤΟ ΤΗΛ.: 210 4819311-14

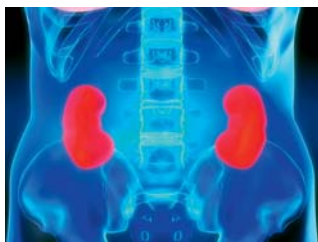
www.newrootsherbal.com - www.adelco.gr





5 ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΠΡΟΓΝΩΣΗ;

- Η μη επιπλεγμένη οξεία κυστίτιδα μπορεί να ιαθεί χωρίς θεραπεία, συνήθως μετά από αρκετές εβδομάδες. Ωστόσο, με τη λήψη της κατάλληλης αντιβιοτικής αγωγής θεραπεύεται μέσα σε λίγες ημέρες.
- Η πυελονεφρίτιδα απαιτεί ιατρική παρακολούθηση. Μπορεί να εξελιχθεί σε νεφρικό απόστημα, σπυραιμία ή νεφρική διήθηση.



6 ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΙΔΙΑΙΤΕΡΟΤΗΤΕΣ ΤΩΝ ΟΥΡΟΛΟΙΜΩΞΕΩΝ ΣΤΗΝ ΚΥΗΣΗ;

Από τις ουρολοιμώξεις κατά τη διάρκεια της κύησης μπορεί να προκληθεί αποβολή, πρόωρος τοκετός και νεογνική θνησιμότητα. Από τον 4ο μήνα πρέπει να διενεργείται κάθε μήνα καλλιέργεια ούρων και να λαμβάνονται τα απαραίτητα μέτρα.

7 ΚΑΙ ΣΤΑ ΠΑΙΔΙΑ;

Στα παιδιά το 95% των περιπτώσεων ουρολοίμωξης είναι επιπλεγμένες και απαιτούν νοσηλεία.

Στα βρέφη υπάρχουν υποψίες ουρολοίμωξης με κάθε πυρετό ή αλλαγή ανεξήγητη της γενικής κατάστασης.

Στα μεγαλύτερα παιδιά η ουρολοίμωξη προκαλεί διαταραχές της ούρησης και πυρετό, ενώ στα νεογνά κορίτσια η υποτροπιάζουσα κυστίτιδα χαρακτηρίζεται με τουλάχιστον 3 επεισόδια ετησίως.

Θεραπεία και Πρόληψη λοιμώξεων του ουροποιητικού

Η έγκαιρη έναρξη αντιβίωσης έχει σαν στόχο τη γρήγορη υποχώρηση των συμπτωμάτων και την πρόληψη των επιπλοκών. Από τον γιατρό επιλέγεται το κατάλληλο αντιβιοτικό ή αντιμικροβιακό, αυτό που έχει γνωστή ή πιθανολογούμενη ευαισθησία, λαμβάνοντας υπόψη και την κατάσταση του ασθενή.

Υγιεινοδιαιτητικά μέτρα είναι απαραίτητα κατά τη θεραπεία, καθώς και συμβουλές για την πρόληψη των υποτροπών.

Cranberry: η λήψη συμπληρωμάτων με Cranberry (36 mg προανθοκυανιδίνης A), υποστηρίζεται ότι επιδρά θετικά στην πρόληψη τόσο των ουρολοιμώξεων, όσο και των υποτροπών τους.



Μερικά συμπληρώματα διατροφής συνδυάζουν τις ιδιότητες του Cranberry με τις διουρητικές και αντισπασμικές ιδιότητες άλλων βοτάνων (bearberry, πρόπολη). Όταν λαμβάνεται στα αρχικά στάδια της νόσου και μετά τη φαρμακευτική αγωγή με αντιβιοτικά έχει αρκετά καλά αποτελέσματα στην αποθεραπεία και την πρόληψη υποτροπών.

Η εισαγωγή στις καθημερινές διατροφικές συνήθειες της λήψης **προβιοτικών** παραγόντων, καθώς και η λήψη χυμών που περιέχουν **βιταμίνη C**, δρουν προστατευτικά στον εποικισμό μικροβίων στον ουρογεννητικό σωλήνα. Σύμφωνα με έρευνες που πραγματοποιήθηκαν, 75 διαφορετικά είδη γαλακτοβακίλλων φαίνεται να παρουσιάζουν προστατευτική δράση ενάντια στην αποίκιση του κολοβακτηριδίου, συμπεριλαμβανομένης της προσκόλλησης στο επιθήλιο του κόλπου, της αναστολής της προσκόλλησης και της ανάπτυξης των ουροπασθογόνων και παραγωγή H₂O₂. Η βιταμίνη C, όπως και ο χυμός μούρων, αυξάνουν την οξύτητα των ούρων και βοηθούν στη μείωση του αριθμού των βακτηρίων που μπορεί να είναι παρόντα στο ουροποιητικό σύστημα.

Οδηγίες λήψης ούρων για ουροκαλλιέργεια

- ✓ Κατάλληλα είναι τα πρώτα πρωινά ούρα
- ✓ Να προηγείται επιμελής καθαρισμός της περιγεννητικής περιοχής με ήπιο αντισπασμικό σαπούνι
- ✓ Η λήψη του δείγματος ξεκινά στο μέσο της ούρησης
- ✓ Τα ούρα δεν πρέπει να παραμείνουν περισσότερο από μία ώρα εκτός ψυγείου και άνω των 24 ωρών εντός ψυγείου
- ✓ Σε βρέφη και μικρά παιδιά χρησιμοποιούμε ειδικό αυτοκόλλητο ουροσυλλέκτη.



DOCTOR'S FORMULAS

ΦΟΡΜΟΥΛΕΣ ΥΓΕΙΑΣ

Νεφρολιθιάσεις;
Ψαμμιάσεις;
Μολύνσεις του ουροποιητικού
συστήματος;
Συχνουρία;

NEFROLIN ΦΟΡΜΟΥΛΑ ΝΕΦΡΩΝ

για τη βελτίωση της ουροποιητικής
οδού και των νεφρών

με σκορπίδι, άρκευθο, αρκτοστάφυλλο, φουμαριά
σολιτάγκο, γιόβα, orthosiphon και cranberry

www.mefvi.gr



* Διατίθεται και επιτραπέζιο stand με 6
συσκευασίες και ενημερωτικά έντυπα.



in touch health

DOCTOR'S FORMULAS
ΦΟΡΜΟΥΛΕΣ ΥΓΕΙΑΣ

Διάθεση - Διανομή: Ν.Α. Φικιώρης & ΣΙΑ Ε.Π.Ε.

Μέρλιν 11 & Κανάρη, Κολωνάκι, τ.κ. 106 71, Αθήνα, τ.: 210 36 04 223, 210 33 88 229, φ.: 210 33 88 829, www.doctorsformulas.com

ΒΟΗΘΩΝΤΑΣ ΤΟΥΣ ΑΣΘΕΝΕΙΣ ΜΑΣ

Η Δανάη, 30 ετών, αισθητικός

"Όταν ήμουν 18 ετών έπαθα πυελονεφρίτιδα και χρειάστηκε να μπω στο νοσοκομείο για κάποιες μέρες. Από τότε, πάσχω συχνά από ουρολοιμώξεις, ειδικά όταν πάω στις διακοπές ή όταν είμαι αγχωμένη. Πάντα πηγαίνω στην τουαλέτα μετά από κάθε σεξουαλική επαφή, αλλά φαίνεται αδύνατο να διατηρήσω έναν υγιεινό τρόπο ζωής στην καθημερινότητά μου. Συνήθως δεν πίνω αρκετά υγρά και αρχίζω να πίνω κάθε φορά που τα συμπτώματα εμφανίζονται ξανά. Μόλις αντιλαμβάνομαι τις ενοχλήσεις, αρχίζω να παίρνω τα αντιβιοτικά που είχαν περισσέψει από την προηγούμενη φορά που επισκέφτηκα το γιατρό μου για τον ίδιο λόγο."

Οι λοιμώξεις του ουροποιητικού έτσι όπως τις βλέπουν οι ασθενείς

Πως επηρεάζουν την καθημερινότητα

Τα συμπτώματα μιας ουρολοιμώξης υποβαθμίζουν την ποιότητα ζωής των ασθενών.

Ψυχολογικές επιπτώσεις έχουν οι ασθενείς με υποτροπιάζουσες λοιμώξεις, καθώς και επιπτώσεις στη σεξουαλική τους ζωή.

Τι μπορούμε να πούμε στους ασθενείς μας

Εξηγώντας την ασθένεια

- «Υπάρχουν περιπτώσεις που η κυστίτιδα αυτοίτια χωρίς τη λήψη κάποιας φαρμακευτικής αγωγής. Ωστόσο, τα χαρακτηριστικά συμπτώματα αυτής μπορεί να σας ταλαιπωρούν για αρκετές ημέρες, αλλά και εβδομάδες. Μία σύντομη αντιβιοτική αγωγή θα ανακουφίσει από τα συμπτώματα μέσα σε μια με δύο ημέρες και θα επιτύχει ταχύτερη αποθεραπεία.»
- «Μία καλλιέργεια ούρων θα θέσει τη διάγνωση και θα μας προσανατολίσει για την επιλογή του κατάλληλου αντιβιοτικού.»
- Στις μετεμμηνοπαισιακές γυναίκες είναι σημαντικό να αναζητείται η κατάλληλη φαρμακευτική αγωγή από την έναρξη των συμπτωμάτων και να μην περιμένουμε να υποχωρήσουν από μόνα τους, πράγμα το οποίο μπορεί να οδηγήσει σε επιδείνωση των συμπτωμάτων και επιπλοκή της λοίμωξης.
- Άμεση ιατρική εξέταση απαιτείται όταν συνοπάει πυρετός, συνοδά νοσήματα (όπως διαβήτης, νεφρολιθίαση, νεφρική ανεπάρκεια), στα παιδιά, στις

εγκύους και στους άντρες μέσης ηλικίας, οι οποίοι μπορεί να εμφανίσουν επιπλοκές (οξεία ή χρόνια προστατίτιδα). Η καλλιέργεια ούρων και το αντιβιογράμμα θα υποδείξουν την κατάλληλη αντιβιοτική αγωγή.

- Υποτροπιάζουσα ουρολοιμώξη: Επανεμφάνιση συμπτωματικής ουρολοιμώξεως μετά την πλήρη κλινική αποδρομή ενός προηγούμενου επεισοδίου και παρά την κατάλληλη θεραπεία. Συνήθως είναι απλές κυστίτιδες με >3 επεισόδια τους προηγούμενους 12 μήνες ή >2 επεισόδια το εξάμηνο.

Δίνοντας οδηγίες για τη θεραπεία

- Όταν ο ασθενής θέλει να αποφύγει τη λήψη αντιβιοτικών, συμβουλευόμαστε να αυξήσει τη λήψη υγρών και να λάβει ένα συμπλήρωμα διατροφής με cranberry ή βιταμίνη C, ή συνδυασμό τους.
- Θεραπεία εφάπαξ δόσης: Θα πρέπει να γίνεται επανεξέταση, εάν τα συμπτώματα δεν υποχωρούν μετά από 2-3 ημέρες.
- Χρήση φθοροκινολονών: Το μητρικό φάρμακο και οι μεταβολίτες του (χημικές ενώσεις με μικρότερη αντιμικροβιακή δράση), αποβάλλονται στα ούρα όπου δημιουργούνται υψηλές συγκεντρώσεις. Μερικές φορές προτείνεται η λήψη το βράδυ για να βοηθήσει η αυξημένη συγκέντρωση του φαρμάκου στην ουροδόχο κύστη λόγω της στάσης των ούρων. Η απορρόφηση των φθοροκινολονών αναστέλλεται όταν χορηγούνται ταυτόχρονα με σουκραλφάτη, με αντιόξινα που περιέχουν αργίλιο ή μαγνήσιο, ή με συμπληρώματα διατροφής που περιέ-

Οι συμβουλές «κλειδιά»

ΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ "ΚΛΕΙΔΙΑ" ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΡΟΛΗΨΗ ΟΥΡΟΛΟΙΜΩΣΕΩΝ

- ✓ Λήψη επαρκούς ποσότητας υγρών καθημερινά (τουλάχιστον 2 λίτρα ημερησίως).
- ✓ Τακτική και πλήρης κένωση της ουροδόχου κύστης και ούρηση πριν τη νυχτερινή κατάκλιση.
- ✓ Διαπαιδαγώγηση των μικρών παιδιών ώστε να αποκτήσουν σωστές συνήθειες ούρησης, αλλά και υγιεινής της ουρογεννητικής περιοχής.
- ✓ Επιλογή κατάλληλων ενδυμάτων και εσωρούχων (να προτιμώνται τα βαμβακερά υφάσματα και ν' αποφεύγονται τα στενά παντελόνια).
- ✓ Για την αποφυγή υποτροπών συνιστάται ούρηση μετά από τη σεξουαλική επαφή και καθαρισμός της περιγεννητικής περιοχής, επίσης αποφυγή της χρήσης σπερματοκτόνων.
- ✓ Προτιμήστε σερβιέτες αντί για ταμπόν και κάνετε συχνές αλλαγές.
- ✓ Οι γυναίκες πάντα να σκουπίζετε από εμπρός προς τα πίσω κατά τη ούρηση και την αφόδευση για να μην μεταφέρετε μικρόβια από την περιπρωκτική περιοχή στο γεννητικό σύστημα.
- ✓ Ακολουθήστε ένα πρόγραμμα καθημερινής υγιεινής της περιγεννητικής περιοχής επιλέγοντας τους κατάλληλους καθαριστικούς παράγοντες.

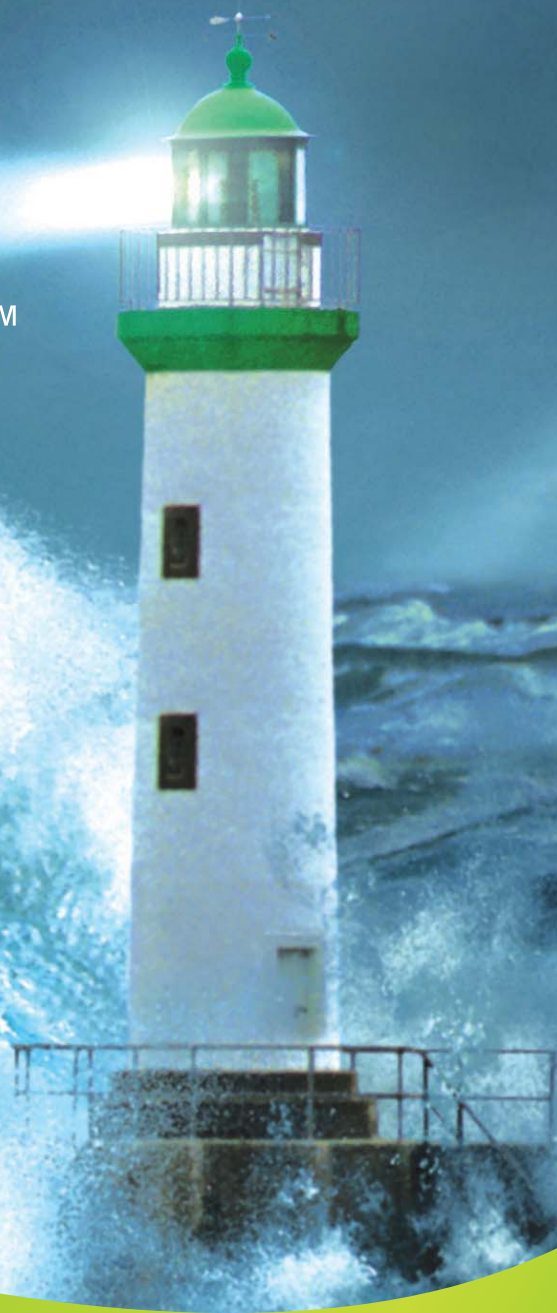
χουν σίδηρο ή ψευδάργυρο.

- Ανεπιθύμητες ενέργειες των φθοροκινολονών είναι: διάρροια, ναυτία, κεφαλαλγία, ίλιγγος ή ζάλη και φωτοτοξικότητα (συνιστάται η αποφυγή έκθεσης στον ήλιο και η χρήση αντιηλιακής κρέμας).
- Αντενδείξεις: εγκυμοσύνη, θηλασμός, να αποφεύγεται η χορήγηση σε άτομα ηλικίας κάτω των 18 ετών.

ZINADOL™

κεφουροξίμη αξετίλ

TABLETS + SUSPENSION



ΠΟΙΟΤΙΚΗ & ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ:

- Cefuroxime axetil 250mg/tab και 500mg/tab
- Cefuroxime axetil 250mg/5ml



Για λεπτομερείς πληροφορίες παρακαλούμε απευθυνθείτε στην εταιρεία μας:
Λ. Κηφισίας 266, 152 32, Χαλάνδρι, Αθήνα Τηλ.: 210 6882100,
www.glaxosmithkline.gr
Για συνταγογραφικές πληροφορίες παρακαλούμε συμβουλευτείτε την
Περίληψη Χαρακτηριστικών του Προϊόντος.

Βοηθήστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή και
Αναφέρετε
ΟΛΕΣ τις ανεπιθύμητες ενέργειες για
ΟΛΑ τα φάρμακα
Συμπληρώνοντας την «ΚΙΤΡΙΝΗ ΚΑΡΤΑ»



Η φυσική λύση στο **άσθμα**,
τις **αλλεργίες**, τη **μούχλα** και
τη **μόλυνση του αέρα**

Ακάρεα σκόνης
Όζον
Βακτήρια
Ιοί
Σπόροι μούχλας
Γύρη
Οργανικές οσμές



Airfree

**Έχει ήδη κερδίσει αμέτρητες
οικογένειες σε περισσότερες από 45 χώρες**

Περνάμε περίπου το 90% του χρόνου μας σε εσωτερικούς χώρους όπου η μόλυνση του αέρα μπορεί να φτάσει έως και 100 φορές το επίπεδο στους δρόμους.

Ο αέρας στα σπίτια μας είναι γεμάτος με βλαβερούς για την υγεία μικροοργανισμούς όπως μούχλα, ακάρεα σκόνης, ιοί και βακτήρια που ευθύνονται για μια σειρά από αρρώστιες και αλλεργίες του αναπνευστικού.

Δοκιμασμένο και εγκεκριμένο απ' τα καλύτερα ινστιτούτα παγκοσμίως, το **Airfree**® εξουδετερώνει τους αιωρούμενους μικροοργανισμούς με αποκλειστική τεχνολογία, χωρίς να βλάπτει το περιβάλλον και χωρίς καθόλου θόρυβο.

Επίσης είναι πολύ οικονομικό αφού δεν χρειάζεται συντήρηση και αλλαγή φίλτρων και καταναλώνει λιγότερη ενέργεια από μια λάμπα 60 watt. **Airfree**®. Κατατάσσονται ανάμεσα στους καλύτερους καθαριστές αέρα στην Αμερική και διατίθενται απ' τα φαρμακεία της Πορτογαλίας και άλλων χωρών.

Μπορεί να χρησιμοποιηθεί οπουδήποτε. Απλά τοποθετήστε το και αφήστε το να κάνει τη δουλειά του.

Είναι καλό για σας και την οικογένειά σας.

Εισαγωγή - Διάρθρωση: ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΑ, Κονδυλάκη 17, 15344 Γέρακας, τηλ. 211 4041824, email: enallax.info@gmail.com,  **ENALLAKTIKA**
airfree.com

ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΑΣΘΕΝΩΝ

«Μία φίλη, μου πρότεινε να χρησιμοποιώ ένα αντισηπτικό σαπούνι 2 φορές την ημέρα για να μην πάθω ουρολοίμωξη.»

«Αντίθετα αυτό είναι λάθος, καθώς ένα αντισηπτικό σαπούνι καταστρέφει τη φυσιολογική χλωρίδα, δηλαδή τα φιλικά προς εμάς μικρόβια, της γεννητικής περιοχής και μας κάνει πιο ευάλωτους στα παθολογικά μικρόβια, αυξάνοντας έτσι τον κίνδυνο να πάθουμε ουρολοίμωξη. Ωστόσο, η καθημερινή χρήση ενός ήπιου καθαριστικού, ειδικού για την υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής με pH κοντά στο φυσιολογικό είναι επαρκής ως μέτρο πρόληψης.»

«Μου είπαν ότι κάποιες τροφές ευνοούν την εμφάνιση κυστίτιδας.»

«Αν και δεν υπάρχει αντίστοιχη πειραματική τεκμηρίωση, η κατανάλωση τροφών όπως το λευκό κρασί, τα σπαράγγια, η ντομάτα, το κάρδαμο, σχετίζεται με την εμφάνιση συμπτωμάτων παρόμοιων με αυτά της κυστίτιδας. Σε άτομα που έχουν τέτοιες ενοχλήσεις συνιστάται η αποφυγή της κατανάλωσης αυτών.»

«Ένας άνδρας μπορεί να πάσχει από κυστίτιδα;»

«Ναι, ωστόσο στους άντρες η πιο συχνή λοίμωξη του ουροποιητικού συστήματος είναι η προστατίτιδα.»

«Είναι αλήθεια ότι οι γυναίκες μετά την εμμηνόπαυση έχουν αυξημένο κίνδυνο για υποτροπιάζουσες κυστίτιδες;»

«Είναι γεγονός ότι η συχνότητα εμφάνισης κυστίτιδας αυξάνει στις γυναίκες μετά την εμμηνόπαυση, διότι τα μειωμένα επίπεδα οιστρογόνων οδηγούν στη μείωση του pH του κόλπου, γεγονός που ευνοεί την προσκόλληση παθογόνων μικροοργανισμών στο επιθήλιο της ουρήθρας. Στις μετεμμηνόπαιστικές γυναίκες η χορήγηση οιστρογόνων, προκειμένου να αποκατασταθεί η χλωρίδα του κόλπου, συνιστά μέτρο πρόληψης των υποτροπιάζουσών ουρολοιμώξεων.» ■

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

DermoXEN®

● ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΥΑΙΣΘΗΤΗ ΠΕΡΙΟΧΗ

SD SPECIAL FOR DIABETICS
ultra-calming

Το ΠΡΩΤΟ καθαριστικό
για την ευαίσθητη
περιοχή ειδικό για τις
ΔΙΑΒΗΤΙΚΕΣ ΓΥΝΑΙΚΕΣ



100%

Έξτρα ενυδάτωση,
προστασία και άνεση



96% Φυτικά



0% Συντηρητικά
Χωρίς καμία
πηγή γλυκόζης



Χωρίς SLES / SLS
και Paraben



Μη αλλεργιογόνο
άρωμα



Ελεγμένο για παρουσία
νικελίου, χρωμίου, κοβαλτίου,
υδραργύρου και πλλαδίου.



Μόνο στα
Φαρμακεία



Φροντίδα για τον άνθρωπο

Αποκλειστικός Διανομέας για την Ελλάδα:
ELPEN Α.Ε. Φαρμακευτική Βιομηχανία
Τμήμα Consumer Health Care
Λεωφ. Μαραθώνος 95, 190 09 Πικέρμι Αττικής, Τηλ.: 210 60 39 326
Εθνικής Αντιστάσεως 114, 551 34 Θεσσαλονίκη, Τηλ.: 2310 459 920-1
www.elpen.gr, www.dermoxen.com, farmakeia@elpen.gr

Η Φροντίδα στα ΑΥΤΙΑ



4 πολύ συχνές περιπτώσεις που αντιμετωπίζετε στον πάγκο και αφορούν προβλήματα στα αυτιά: Βύσμα κυψελίδας, ωτίτιδες, εμβοές, και προστασία της ακοής και αυτιών. Χρήσιμες γνώσεις για να συμβουλευέτε τους πελάτες σας στο φαρμακείο...

1η Περίπτωση ΒΥΣΜΑ ΚΥΨΕΛΙΔΑΣ

Ένας κύριος 58 ετών έχει πρόβλημα με βουλωμένα αυτιά

Ο διάλογος με τον πελάτη μπορεί να είναι:

«Θα ήθελα μια πιπέτα από καουτσούκ για να καθαρίσω τα αυτιά μου.»

«Έχετε το αίσθημα βουλωμένων αυτιών;»

«Ναι, τις τελευταίες ημέρες, δεν ακούω καλά από το δεξί μου αυτί και το αισθάνομαι βουλωμένο. Προσπάθησα να το καθαρίσω και με μία μπατονέτα, αλλά μάταια!»

«Πιστεύω ότι ένα βύσμα κυψελίδας έχει συσσωρευτεί στο αυτί σας.

Η μπατονέτα δεν χρησιμοποιείται ποτέ για να καθαρίσουμε το εσωτερικό κανάλι του αυτιού και η έκχυση του νερού από μόνη της δεν θα το εξαλείψει.

Χρησιμοποιήστε αυτό το διάλυμα για να μαλακώσει το βύσμα. Έπειτα γεμίστε την πιπέτα με κλιαρό νερό εκκενώνοντας την στο αυτί σας. Στη συνέχεια η αναρρόφηση με το ρύγχος της πιπέτας θα βοηθήσει στην απόφραξη του βύσματος.»

Κυψελίδα

Πώς δημιουργείται;

Η συσσώρευση της κυψελίδας στα αυτιά είναι μια εντελώς φυσιολογική διαδικασία.

Η κυψελίδα ή κερί είναι μια τροποποιημένη, προστατευτική ουσία που παράγεται από τους σημηματογόνους αδένες του εξωτερικού ακουστικού καναλιού του αυτιού.

Η σύσταση της κυψελίδας που αποτελείται κυρίως από την απόπτωση των επιφανειακών στρωμάτων του δέρματος, είναι 60% κερατίνη, 12% - 20% κορεσμένα και ακόρεστα λιπαρά οξέα, αλκοόλες, και 6% - 9% χοληστερόλη.

Υπάρχουν δύο διαφορετικοί τύποι κυψελίδας, οι οποίοι καθορίζονται γενετικά σε κάθε άτομο.

Οι Ασιάτες και οι Αμερικανοί ιθαγενείς τείνουν να έχουν τον ξηρό, γκριζό, λεπιοειδή τύπο κυψελίδας. Οι Ευρωπαίοι και Αφρικανοί έχουν τον υγρό, σκούρο καφετί τύπο. Η σύσταση της ως εκ τούτου μπορεί να είναι μαλακή ή σκληρή. Τα παιδιά είναι πιθανότερο να έχουν μαλακή κυψελίδα. Τα περισσότερα προβλήματα προκαλούνται από τον σκληρό τύπο κυψελίδας.

Ποιος ο ρόλος της;

Είναι ελαφρώς όξινη και έχει αντιβακτηριακές, λιπαντικές και προστατευτικές ιδιότητες.

Μέσω μιας διαδικασίας μετανάστευσης της επιδερμικής στοιβάδας του αυτιού προς τα έξω, μαζί με την κυψελώδη ουσία, γίνεται δυνατή η απομάκρυνση κυτταρικών υπολειμμάτων και ακαθαρσιών. Επιπλέον η κυψελίδα αποτελεί μια προστατευτική ασπίδα του ακουστικού καναλιού και κατά συνέπεια της τυμπανικής μεμβράνης, από την εισβολή ξένων σωμάτων όπως σκόνη, έντομα και μολυσματικούς παράγοντες (μύκητες, βακτηρίδια).

Το βύσμα κυψελίδας

Η υπερβολική συσσώρευση κυψελίδας και νεκρού δέρματος μέσα στο ακουστικό κανάλι, μπορεί να προκαλέσει μια επώδυνη κατάσταση και μείωση της ακοής. Όταν η κυψελίδα σκληραίνει και φράζει τον ακουστικό πόρο, ονομάζεται **βύσμα κυψελίδας**.

Παράγοντες που ευνοούν τον σχηματισμό του μπορεί να είναι:

- Η υπερέκκριση, γενετικής αιτιολογίας ή συσχετισμένη με μια ατοπική κατάσταση.
- Ένα εμπόδιο στη ροή του: η παρουσία τριχών στην είσοδο του αγωγού, στενό ακουστικό κανάλι (κυρίως στα παιδιά), ή σε άτομα που φορούν ακουστικά βαρηκοΐας.
- Μέθοδοι ανεπαρκών συνθηκών υγιεινής.

Από τη **ΣΟΦΙΑ ΤΣΑΛΟΥΧΙΔΟΥ,**

Φαρμακοποιό, Ερευνήτρια
LUDES University Lugano
Switzerland & Academy of
Nutritional Medicine London

Χαρακτηριστικό επίσης είναι ότι τα περισσότερα τεχνικά προβλήματα που εμφανίζουν τα ακουστικά βαρηκοΐας μπορεί να προκαλούνται από την υπερβολική συσσώρευση κυψελίδας.

Άτομα με βύσμα κυψελίδας μπορεί να παρουσιάζουν: ωταλγία, κνησμό, εμβοές, ίλιγγο και βήχα που προκαλείται από νευρικό ερεθισμό του δέρματος του ακουστικού καναλιού, λόγω της πίεσης που ασκείται από την κυψελίδα.

Θεραπευτικές επιλογές σε περίπτωση βύσματος κυψελίδας

Στην πλειοψηφία των περισσότερων περιπτώσεων η κυψελίδα ωθείται από μόνη της προς το εξωτερικό του αυτιού. Η κυψελίδα θα πρέπει να αφαιρείται μόνο όταν προκαλεί κάποιο παθολογικό πρόβλημα.

Ωτικές σταγόνες, κυψελιδολυτικά διαλύματα

Η κυψελίδα είναι αδιάλυτη στο νερό. Ωτικές σταγόνες ή κυψελιδολυτικά διαλύματα μαλακώνουν το κερί, καθιστώντας ευκολότερη την αφαίρεσή του. Αυτά τα παρασκευάσματα θα πρέπει να είναι πάντα σε θερμοκρασία δωματίου, διαφορετικά πρέπει να θερμαίνεται η συσκευασία τους τρίβοντας την ανάμεσα στις παλάμες. Στις περισσότερες περιπτώσεις, μέσα σε μερικές ημέρες, το κερί μαλακώνει και αποβάλλεται βαθμιαία από μόνο του. Διαφορετικά πρέπει να γίνει επίσκεψη σε ΩΡΛ.

Εάν ο ασθενής παρουσιάζει διάτρηση τυμπανικού υμένα, πρέπει να απορριφθεί αυτή η επιλογή.

Κώνιοι καθαρισμού

Λειτουργούν με βάση τον ζεστό αέρα που ελευθερώνεται από τον κώνιο και εισχωρεί στον ακουστικό πόρο, μαλακώνοντας την κυψελίδα και την απορρόφηση που δημιουργείται στη βάση του κώνου από τον ζεστό αέρα που ανεβαίνει, διευκολύνοντας την αφαίρεση του βύσματος.

Πλύση/Μικροαναρρόφηση

Η πλύση ή μικροαναρρόφηση αποτελούν την επόμενη επιλογή απομάκρυνσης της κυψελίδας στην περίπτωση ανα-

ποτελεσματικότητας των προαναφερθέντων προσεγγίσεων.

Το νερό, που πρέπει να είναι στη θερμοκρασία του σώματος, εισέρχεται στο ακουστικό κανάλι με προσεκτικά ελεγχόμενη ροή. Το αυτί διακλύζεται υπό διαφορετικές γωνίες για να φθάσει το νερό σε κάθε μέρος του καναλιού.

Σε ατομικό επίπεδο για την πλύση χρησιμοποιούνται πιπέτες καουτσούκ.

Η μεταλλική σύριγγα, με σημαντικό κίνδυνο τραυματισμού του αυτιού που χρησιμοποιούνται στο παρελθόν από τους γιατρούς, έχει αντικατασταθεί σήμερα από τους ηλεκτρικούς διακλυστές με σταθερή και όσο το δυνατόν μικρότερη πίεση του νερού.

Η πλύση του αυτιού δεν είναι επώδυνη, αλλά ο ασθενής μπορεί να αισθανθεί την παρουσία του νερού λίγο παράξενη. Επιπλέον ανάλογα με τα συμπτώματα, πρέπει να ερευνηθεί αν υπάρχει και κάποια μόλυνση.

2η Περίπτωση ΩΤΙΤΙΔΕΣ

Ένας κύριος με κρυολόγημα έχει πόνο στο αυτί

Ο διάλογος με τον πελάτη μπορεί να είναι:

«Έχω κρυολόγημα και αισθάνομαι πόνο στο αυτί. **Να μου δώσετε κάποιες σταγόνες για να μου ανακουφίσουν τον πόνο.**»

«Θα σας συμβούλευα να επισκεφθείτε τον γιατρό.»

«**Μα γιατί, δεν έχω πυρετό.**»

«Πιστεύω πως έχετε μια φλεγμονή στο αυτί που προκλήθηκε από το κρυολόγημα. Θα πρέπει ο γιατρός να εξετάσει την κατάσταση του τυμπάνου. Εν τω μεταξύ μπορείτε να πάρετε ένα παυσίπονο παρακεταμόλης.»

Τι είναι η ωτίτιδα

Ωτίτιδα είναι μια φλεγμονώδης κατάσταση λιγότερο ή περισσότερο σοβαρή και ανάλογα με το τμήμα του αυτιού που πάσχει διακρίνονται διάφορες μορφές: **Εξωτερική ωτίτιδα, Συμφορητική ωτίτιδα, Οξεία μέση ωτίτιδα, Μέση ωτίτιδα με συλλογή υγρού,** ή ακόμη και **Τραυματική Βαρηκοΐα.**

Υγιεινή του αυτιού

Προς αποφυγή το σχηματισμού βύσματος κυψελίδας, είναι σκόπιμο να καθαρίζεται τακτικά η είσοδος του ακουστικού πόρου με:

Διαλύματα αλατόνευρου ή θαλασσινού νερού που χρησιμοποιούνται για την γαλακτωματοποίηση της κυψελίδας και την προώθηση της στο εξωτερικό τμήμα του αυτιού.

Ροή του ζεστού νερού στο ντους. Προσοχή στη συνέχεια να στεγνώνεται η είσοδος του ακουστικού πόρου με μια πετσέτα ή βαμβάκι.

Μπατονέτες που θα πρέπει να χρησιμοποιούνται μόνο για να καθαρίζετε το εξωτερικό τμήμα του αυτιού. Η χρήση τους στο κανάλι του αυτιού, ευνοεί τη δημιουργία βυσμάτων.

Τα sticks Otospoon για την αποφυγή σκληρού βύσματος. Η κωνοειδής πλευρά επιτρέπει την εύκολη εκκένωση του πλεονάσματος κηρού διά της περιστροφικής κίνησης. Η πλευρά με το βαμβάκι προορίζεται για τον λεπτομερή καθαρισμό του πτερύγιου και του περιγράμματος του αυτιού.

Ειδικές Περιπτώσεις

Στα βρέφη, το εισερχόμενο φυσιολογικό νερό κατά το μπανάκι του, είναι αρκετό για τον καθαρισμό του αυτιού. Στη συνέχεια πρέπει να στεγνώνουμε καλά το ακουστικό κανάλι και το πτερύγιο του αυτιού.

ακούει κανείς;



Ο πιο ασφαλής, φυσικός τρόπος αφαίρεσης της κυψελίδας.

Το **VAXOL** ενδείκνυται για:

- Συμπαγή βύσματα ωτικού κεριού & μειωμένη ακοή
- Ξηρά ότα
- Υπερβολική παραγωγή κυψελίδας
- Νόσο των κολυμβητών
- Συμπιεσμένη κυψελίδα από βοηθήματα ακοής & ωτοασπίδες

Το **VAXOL** περιέχει 100% λάδι ελιάς.

Δοσολογία	Για πρόληψη και φροντίδα υγείας του αυτιού:	1 - 2 φορές την εβδομάδα
	Για αφαίρεση κυψελίδας:	2 φορές την ημέρα για 4 - 5 ημέρες, πριν την επίσκεψη στον ΩΡΛ.
	Για μωρά:	1 - 2 φορές την εβδομάδα

Διανομή:

FarmaSyn SA
PHARMACEUTICALS

Αθήνα: Μονής Δαμάστας 6, 12133 Περιστερί • Τηλ. 210 5777140
• Fax: 210 5788791 • e-mail: farmasyn@otenet.gr • www.farmasyn.gr
Γραφείο Β. Ελλάδος: Μαιάνδρου & Αδμήτου 27, 56224 Εύοσμος
• Τηλ. 2310 703856 • Fax: 2310 703178 • e-mail: thess@farmasyn.gr

HL Healthcare Ltd
112-114 Witton Street
Northwich Cheshire CW9 5NW
United Kingdom



Τα συνήθη Αίτια

- Αλλεργίες
- Κρυολόγημα και παραρρινοκολπίτιδες
- Υπερβολική παραγωγή βλέννας και σιέλου κατά την ανατολή των δοντιών
- Μολυσμένα ή υπερπλασμένα αδενοειδή
- Κάπνισμα ή άλλα ερεθιστικά, όπως κολύμβηση σε νερά φορτισμένα με φλεγμονώδεις παράγοντες.
- Κακή υγιεινή του αυτιού, όπως υπερβολική χρήση διαλυμάτων και μπατονέτας μπορεί να συντελέσει στην εξασθένηση του εξωτερικού καναλιού.

Συμπτώματα

Πόνος στο αυτί, πυρετός, ναυτία, ενδεχομένως έμετος, περιπτώσεις έκκρισης υγρού από το αυτί, ίλιγγος, ενίοτε μείωση ή απώλεια της ακοής.

Η Συμβατική Θεραπεία είναι συνήθως η αντιβίωση, τοπική ή συστηματική και η χρήση κορτικοστεροειδών και αντιφλεγμονωδών φαρμάκων.

Εναλλακτικές Θεραπευτικές προσεγγίσεις στις Ωτίτιδες

Τα συμβατικά φάρμακα δεν είναι η μόνη δυνατή θεραπευτική αγωγή στις ωτίτιδες. Τα σκευάσματα που ανήκουν στην κατηγορία των εναλλακτικών προσεγγίσεων, κατακτούν συνεχώς έδαφος, αποτελώντας ένα πολύτιμο βοήθημα στην πρόληψη και θεραπευτική αγωγή των ωτίτιδων.

ΦΥΤΟΘΕΡΑΠΕΙΑ

Verbascum Thapsus

Ένα αποτελεσματικό παρασκεύασμα που αναφέρεται στο εγχειρίδιο "The Handbook to Alternatives to Chemical Medicine", αποτελείται από μία κουταλιά δυνατού αφεψήματος Verbascum Thapsus (φλόμος), που ετοιμάζεται από μια κουταλιά άνθη φλόμου και μισό φλιτζάνι βραστό νερό. Την αναμιγνύουμε με μία κουταλιά αγνό παρθένο λάδι ελιάς. Αφήνουμε το μίγμα σε ηρεμία μια νύχτα. Το παρασκεύασμα που συνδυάζει τις αντιφλεγμονώδεις ιδιότητες του φυτού φλόμου και τις μαλακτικές του ελαιόλαδου, συνιστάται στη δοσολογία μίας σταγόνας στο αυτί με το πρόβλημα.



Χαμομήλι

Το ζεστό αφέψημα του χαμομηλιού μπορεί να χρησιμοποιηθεί με δύο τρόπους σε περίπτωση ωτίτιδας. Από τη μία για εισπνοές, από την άλλη με την προσθήκη λίγων σταγόνων ελαιολάδου και αφού υγρανθεί ένα κομμάτι βαμβάκι, να τοποθετηθεί στην περιοχή του αυτιού.



Lobelia

1-2 σταγόνες του αιθέριου ελαίου της Lobelia inflata, μπορούν να χρησιμοποιηθούν στο καταπονημένο αυτί. Μετά την ενός λεπτού εφαρμογή του, συνιστάται η πλύση του αυτιού με χλιαρό νερό. Φυτό με υψηλό δείκτη τοξικότητας, επομένως συνιστάται η ελεγχμένη χρήση του.

Allium sativum (σκόρδο)

σταγόνες από χυμό σκόρδου στο αυτί, συνιστάται για τις αντιμικροβιακές ιδιότητες του στις ωτίτιδες.



Echinacea angustifolia

Χορήγηση μητρικού βάμματος Echinacea angustifolia, με τις ανοσορρυθμιστικές και αντιφλεγμονώδεις ιδιότητες της, θεωρείται εξαιρετικά αποτελεσματική, τόσο στην ενίσχυση του ανοσοποιητικού συστήματος, όσο στην πρόληψη υποτροπιάζουσας ρινοφαρυγγίτιδας και ωτίτιδας.

ΑΝΤΙΟΞΕΙΔΩΤΙΚΑ

Ο συνδυασμός αντιοξειδωτικών στο θεραπευτικό σχήμα, που διαδραματίζουν ένα πρωταρχικό ρόλο κατά των ελεύθερων ριζών και κατά συνέπεια στην ορθή λειτουργία όλων των συστημάτων του ανθρώπινου οργανισμού, θεωρήθηκαν αποτελεσματικά και στις ωτίτιδες. Μεταξύ αυτών διακρίνονται: Βιταμίνη C, Βιταμίνη E, Rosa Canina (εξαιρετική πηγή βιταμίνης C, με ανοσοδιεγερτικές και αντιαλλεργικές ιδιότητες, συνιστάται στις ωτίτιδες), Iaracho (με την αντιοξειδωτική και αντιφλεγμονώδη δράση του, θεωρείται μία αποτελεσματική εναλλακτική προσέγγιση στις ωτίτιδες).

ΜΕΛΙΣΣΟΘΕΡΑΠΕΙΑ

Πρόπολη

Η ρητινώδης αυτή ουσία που συλλέγουν οι μέλισσες από τα φυτά, με τις αντιμικροβιακές και αντιφλεγμονώδεις ιδιότητες, βρίσκει εξαιρετικές εφαρμογές στις ωτίτιδες, με χορήγηση από το στόμα, σε μορφή βάμματος. Επιπλέον οι αναισθητικές ιδιότητες της αξιοποιούνται στα σκευάσματα του διαλυτοποιημένου ελαίου της, υπό μορφή ωτικών σταγόνων



ΑΡΓΙΛΟΘΕΡΑΠΕΙΑ



Με τη συμβουλή του γιατρού με εμπειρία στις φυσικές θεραπείες και όταν δεν υπάρχει διάτρηση της τυμπανικής μεμβράνης, μπορούν να γίνουν τοπικές εφαρμογές αργιλοπηλού στις περιπτώσεις ωτίτιδας. Το κατάπλασμα από πηλό πρέπει να καλύπτει το αυτί και μέρος του λαιμού και να ανανεώνεται κάθε ώρα.

Με τη συμβουλή του γιατρού με εμπειρία στις φυσικές θεραπείες και όταν δεν υπάρχει διάτρηση της τυμπανικής μεμβράνης, μπορούν να γίνουν τοπικές εφαρμογές αργιλοπηλού στις περιπτώσεις ωτίτιδας. Το κατάπλασμα από πηλό πρέπει να καλύπτει το αυτί και μέρος του λαιμού και να ανανεώνεται κάθε ώρα.

ΟΜΟΙΟΠΑΘΗΤΙΚΗ

Από τις ομοιοπαθητικές προσεγγίσεις διακρίνονται:
Belladonna: Ενδείκνυται στις περιπτώσεις οξείας ωτίτιδας που χαρακτηρίζονται από υψηλό πυρετό. Συνιστάται η δυναμοποίηση 9CH, 5 κοκκία ανά 2 ώρες, ελαττώνοντας τη χορήγηση με τη βελτίωση των συμπτωμάτων.

Capsicum anuum: Συνιστάται σε περιπτώσεις οξείας μέσης ωτίτιδας με πόνο στο αυτί, αίσθημα καύσου και ευαισθησία στην αφή. Ο πόνος στο αυτί μεταδίδεται προς το μαστοειδή και χειροτερεύει με το κρύο και την επαφή. Η δυναμοποίηση 9CH και 5 σφαιρίδια κάθε 2 ώρες, μέχρι τη βελτίωση των συμπτωμάτων είναι η συνιστώμενη δοσολογία.

Ferrum phosphoricum: Ενδείκνυται σε περιπτώσεις επώδυνης συμφορητικής ωτίτιδας συνοδευμένη από καταρροϊκά συμπτώματα που χειροτερεύουν τη νύχτα. Συνιστάται η δυναμοποίηση 9CH και 5 σφαιρίδια κάθε 3 ώρες.

Kalium muriaticum: Συνιστάται σε περιπτώσεις οξείας ωτίτιδας, που συνοδεύεται από οξεία ρινίτιδα με βλέννα. Τα χαρακτηριστικά συμπτώματα είναι απώλεια ακοής, αίσθηση πληρότητας, αποτέλεσμα καταρροής της ευσταχιακής σάλπιγγας, εμβοές. Δυναμοποίηση 5CH και 5 σφαιρίδια 3 φορές την ημέρα.

Pulsatilla: Ενδείκνυται σε μεγάλη γκάμα οξέων λοιμώξεων, κοινό κρυολόγημα, ωτίτιδα, φαρυγγίτιδα.

medico

Ο αξιόπιστος προμηθευτής σας

Ωτοασπίδες όλων των ειδών και τύπων:
100% Σιλικόνης Medical Grade,
Αφρώδεις (σφουγγαράκι), Κέρινες.




ο αξιόπιστος προμηθευτής

Α. Μπήτουλα - Σ. Μπουδουρίδου & Σια Ο.Ε.

Πυθαγόρα 3, Πολίχνη, 564 29, Θεσσαλονίκη
τηλ: 2310 854-082, τηλ/φαξ: 2310 658-334

www.medicoshop.gr, E-mail: info@medico2b.gr

3η Περίπτωση

ΕΜΒΟΕΣ

Ένας κύριος παραπονείται για εμβοές στα αυτιά του

Ο διάλογος με τον πελάτη μπορεί να είναι:

«Μετά από μια ροκ συναυλία που παρακολούθησα, ακούω ένα συνεχές θόρυβο στα αυτιά μου.»

«Πότε ήταν η συναυλία;»

«Προχθές.»

«Πρόκειται για εμβοές. Αυτό συμβαίνει συχνά μετά από έκθεση σε υψηλά επίπεδα θορύβου. Σε γενικές γραμμές, οι εμβοές είναι παροδικές. Αφού όμως έχουν περάσει πάνω από 24 ώρες, το καλύτερο είναι να συμβουλευτείτε το γιατρό σας.»

Τι είναι οι εμβοές;

Με τη λέξη εμβοές (βουπτά) εννοούμε ήχους που γίνονται αντιληπτοί στο εσωτερικό του κεφαλιού. Για πολλούς ανθρώπους, το βουπτό είναι ένα κουνούρι ή σφύριγμα στο ένα ή στα δυο αυτιά.

Είδη εμβοών

Εμβοές αντικειμενικές: Είναι σπάνιες. Μπορούν να γίνουν αντιληπτές και από το γιατρό με ένα στηθοσκόπιο που εφαρμόζεται στην περιοχή του αυτιού. Μοιάζει με κτύπο καρδιάς ή σύγχρονη και μη αναπνοή. Συνδέεται με μια αγγειακή ανωμαλία.

Εμβοές υποκειμενικές: Είναι πολύ συχνές. Σχετίζονται με διαταραχή στον κοχλία. Ο παθών είναι ο μόνος που τις ακούει, ενίοτε χωρίς διακοπή, μέρα και νύχτα. Μπορεί να είναι προσωρινές και να εκδηλώνονται μετά από άσκηση ή έκθεση σε υψηλά επίπεδα θορύβου. Χαρακτηρίζονται από διαφορετικούς τόνους και χροιά: σφύριγμα, μουσική, θόρυβος κινητήρα... Επηρεάζουν περίπου το 15% του πληθυσμού σε κάποια περίοδο της ζωής. Στο 95% των περιπτώσεων, δεν είναι σοβαρές.

Τα Αίτια

Ηλικία : Μπορούν να εμφανιστούν σε οποιαδήποτε ηλικία, με μεγαλύτερη συχνότητα μετά την ηλικία των 60 ετών. Συχνά συνοδεύονται από απώλεια ακοής που σχετίζονται με τη γήρανση (πρεσβυακοΐα).

Παθολογίες: Μπορεί να σχετίζονται με διάφορες ασθένειες: διαταραχές του εξωτερικού, μεσαίου ή εσωτερικού ωτός, βύσμα κυψελίδας, νόσο του Meniere (υποτροπιάζοντα επεισόδια ίλιγγου), ακουστικό νευρίνωμα (ένανς καλοήθης όγκος του ακουστικού νεύρου), τραύμα κεφαλής, υπέρταση, ενδοκρινικές διαταραχές.

Φάρμακα: Ενδέχεται να είναι συνέπεια λήψης ωτοτοξικών φαρμάκων (αμινογλυκοσίδες, ανθελονοσιακά, ορισμένα αντικαρκινικά φάρμακα, ασπιρίνη, ως μέρος του συνδρόμου στέρησης βενζοδιαζεπινών...) που πρέπει να αποφεύγονται σε ασθενείς που πάσχουν ήδη από εμβοές.

Θόρυβος: Η εμφάνιση τους μπορεί να συνδέεται με επαγγελματικούς χώρους με υψηλό δείκτη ηχομόλυνσης.

Διαγνωστικές εξετάσεις

Πριν τη χορήγηση κάποιου θεραπευτικού σχήματος πρέπει να γίνονται ακουολογικές εξετάσεις για να αποκλειστούν ή να εντοπιστούν πιθανές αιτίες των εμβοών. Επίσης εξετάσεις απεικόνισης του εγκεφάλου, όπως αξονική ή μαγνητική τομογραφία, μέσω των οποίων επιτρέπεται η διάγνωση νευρολογικών παθήσεων. Σε ορισμένα άτομα, η ένταση των εμβοών μπορεί να αλλάξει με τις κινήσεις του ώμου, της κεφαλής, της γλώσσας, του σαγονιού (ιδίως σφίξιμο), ή τις κινήσεις των ματιών. Αυτό μπορεί να βοηθήσει στον εντοπισμό μιας υποκείμενης διαταραχής που χρειάζεται θεραπεία.

Θεραπεία

Με την προϋπόθεση ότι δεν υπάρχουν παθολογικές καταστάσεις σε τμήματα του αυτιού, έχουν δοκιμαστεί κατά καιρούς:

Φαρμακευτικά σχήματα:

Αγγειοδιασταλτικά και βελτιωτικά μικροκυκλοφορίας φάρμακα.

Τα τρικυκλικά αντικαταθλιπτικά σε μικρές δόσεις, όπως η αμιτριπτυλίνη και η νορτριπτυλίνη, έχουν χρησιμοποιηθεί με κάποια επιτυχία. Ωστόσο, τα φάρμακα αυτά χρησιμοποιούνται γενικά μόνο σε σοβαρές εμβοές, καθώς μπορούν να προκαλέσουν ενοχλητικές παρενέργειες, όπως ξηροστομία, θολή όραση, δυσκοιλιότητα και καρδιακά προβλήματα. Η Αλπραζολάμη μπορεί να βοηθήσει στη συμπτωματική μείωση εμβοών, αλλά ενδέχεται να σημειωθούν παρενέργειες όπως υπνηλία και ναυτία. Επίσης, μπορεί να προκληθεί εθισμός.

Εφαρμογή Laser: Η οπτική ίνα προκαλεί βιοδιέγερση απευθείας στο μεταβολισμό του συνδετικού ιστού, με αποτέλεσμα την ταχεία αναγέννηση των ακουστικών κυττάρων και ενεργοποίηση συγκεκριμένων μορίων άμυνας.

Ηλεκτρική ή μαγνητική διέγερση των περιοχών του εγκεφάλου που εμπλέκονται στην ακοή.

Συσκευές λευκού θορύβου που παράγουν ήχους προσομοίωσης του περιβάλλοντος, όπως η πτώση βροχής ή κύματα του ωκεανού.

Εναλλακτική ιατρική

Έχουν εφαρμοστεί για την αντιμετώπιση των εμβοών: Ομοιοπαθητική, Βελονισμός, Ύπνωση, Φυτοθεραπεία.

Το **Ginkgo biloba** είναι ένα ισχυρό αντιοξειδωτικό που επιδρά στη βελτίωση της κυκλοφορίας του αίματος στον εγκέφαλο και ενδείκνυται στην αντιμετώπιση των εμβοών.

Τα **Συμπληρώματα ψευδαργύρου.** Έρευνες έχουν αποδείξει ότι έλλειψη ψευδαργύρου στο αίμα μπορεί να ευθύνονται για τις εμβοές.

Πολυακόρεστα ω3 λιπαρά οξέα. Χάρη στο σημαντικό τους ρόλο στην αναδόμηση των φωσφολιπιδικών νευρωνικών μεμβρανών και τη ρευστότητα τους, συντελούν στη βελτίωση της λειτουργίας των περιοχών του εγκεφάλου που εμπλέκονται στην ακοή.

Διαχρονική Αξία

στην Αντιμετώπιση
της Εξωτερικής Ωτίτιδας
& του εκζέματος
του έξω ακουστικού πόρου

SYNALAR® OTIC

- ✓ Εξαιρετικά **Ισχυρή Αντιφλεγμονώδης και Αντικνησμούδης** δράση
- ✓ **Αποτελεσματικότητα** στην αντιμετώπιση της **Εξωτερικής Ωτίτιδας**
- ✓ **Επιλεγμένα έκδοχα**
- ✓ **Διάχυση & Διείσδυση** δραστικής ουσίας στο **σημείο της φλεγμονής**
- ✓ **Επαφή σε όλα τα σημεία** της αλλοίωσης (εξωτερικός ακουστικός πόρος)



ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: SYNALAR OTIC **ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ:** Κάθε ml διαλύματος περιέχει: Flucinolone acetonide: C₂₂H₂₇F₃O₅, 21-(acetyloxy)-6α, 9-difluoro-11β-hydroxy-16α,17-[(1-methylethylidene)bis(oxy)]pregna-1,4-diene-3,20-dione, Neomycin sulfate: C₂₃H₄₈N₂O₁₃·xH₂SO₄, o-2,6-diamino-2,6-dideoxy-α-D-glucopyranosyl-(1->4)-o-(2,6-diamino-2,6-dideoxy-β-Lidopyranosyl)-(1->3)-β-D-ribofuranosyl)-(1->5)-(2-deoxy-D-streptamine)sulfate, Polymyxin B sulfate: C₅₆H₁₀₄N₁₀O₂₉·2,5(H₂SO₄) **Αντενδείξεις:** Το SYNALAR OTIC προορίζεται για τοπική χρήση μόνο. Πριν από τη χορήγηση συνιστάται ο καθαρισμός του έξω ακουστικού πόρου, που πρέπει να είναι στεγνός και στη συνέχεια εφαρμόζεται το διάλυμα στην πάχουσα περιοχή, είτε με σταγονόμετρο, είτε με ένα βύσμα βάμβακα εμποτισμένο με διάλυμα που τοποθετείται στον έξω ακουστικό πόρο. Η συνιστώμενη δοσολογία είναι 3-4 σταγόνες, 2-4 φορές την ημέρα, ή ανάλογα με τις ανάγκες του ασθενή. Συνιστάται, οι σταγόνες προτού χορηγηθούν να θερμαίνονται στη θερμοκρασία του σώματος για να αποφευχθεί η θερμική διέγερση της αίθουσας. **ΓΥΡΙΣΤΕ ΤΟ ΠΑΝΩ ΜΕΡΟΣ ΤΟΥ ΛΕΥΚΟΥ ΚΑΛΥΜΑΤΟΣ ΔΕΞΙΑ ΚΑΙ ΑΡΙΣΤΕΡΑ ΜΕΧΡΙ ΝΑ ΚΟΠΕΙ.** Υπερευαίσθησία σ' ένα από τα συστατικά του φαρμάκου. Διάτρηση του τυμπάνου τραυματικής ή φλεγμονώδους αιτιολογίας. **Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Πρέπει να εξετάζεται η κατάσταση του τυμπάνου πριν από τη χρήση του φαρμάκου. Το SYNALAR OTIC πρέπει να χορηγείται με προσοχή σε άτομα με διάτρηση του κοίλου του τυμπάνου ή σε άτομα που πάσχουν από χρόνια ωτίτιδα. Εάν η τοπική λοίμωξη συνεχίζεται ή επιδεινώνεται πρέπει να χορηγηθεί η κατάλληλη συστηματική αντιβιοτική θεραπεία σύμφωνα με τα τεστ ευαισθησίας. Όπως και με όλα τα σκευάσματα που περιέχουν αντιμικροβιακούς παράγοντες, η παρατεταμένη χρήση δυνατόν να προκαλέσει υπερανάπτυξη μη ευαίσθητων μικροοργανισμών, οπότε και συνιστάται η εφαρμογή της κατάλληλης θεραπείας. Λόγω του ότι η polymyxin B sulfate είναι αυτοτοξικός αντιμικροβιακός παράγοντας δεν πρέπει να χρησιμοποιείται πέραν των 10 ημερών άνευ ιατρικής παρακολούθησης. Βασική Σύσταση: Να μην γίνεται χρήση τοπικών κορτικοστεροειδών πέραν των τριών εβδομάδων χωρίς επανεξέταση του αρρώστου από τον ειδικό γιατρό. Πρέπει να αποφεύγεται η μακρόχρονη χρήση στα παιδιά. **Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Σπάνια φαινόμενα δερματικής αλλεργίας οφειλόμενα στα αντιβιοτικά. Σε χρήση διάτρηση τυμπάνου, υπάρχει κίνδυνος αιμορραγίας και κοχλιακής τοξικότητας. Η θεραπεία πρέπει να γίνεται μόνο με την παρακολούθηση ιατρού λόγω κινδύνου ανάπτυξης ωτομυκησίου. **Κάτοχος αδείας κυκλοφορίας:** Μινέρβα φαρμακευτική α.ε., Κηφισού 132, 12131 Αθήνα Τηλ.: (210) 5702199.

Για πλήρεις συνταγογραφικές πληροφορίες παρακαλείσθε όπως επικοινωνήσετε με την εταιρεία.



Λ. Κηφισού 132, 121 31 Αθήνα
Τ. 210 5702199, F. 210 5728 215

4η Περίπτωση ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΚΟΗΣ & ΑΥΤΙΩΝ

Μια νεαρή κυρία θέλει μια προστασία των αυτιών από θορύβους

Ο διάλογος με τον πελάτη μπορεί να είναι:

«Θα ήθελα μια προστασία των αυτιών κατά του θορύβου.»

«Για τι είδους χρήση;»

«Για την εργασία μου στη βιβλιοθήκη. «Έχετε χρησιμοποιήσει ποτέ κάτι τέτοιο; «*«Είχα τα βύσματα αφρού, αλλά με ενοχλούν και δεν μπορώ να τα χρησιμοποιήσω.»*

«Μερικές φορές χρειάζεται αρκετές δοκιμές πριν να βρείτε το σωστό. Θα σας δείξω ένα μοντέλο από σιλικόνη.»

Τα υλικά των προϊόντων προστασίας του αυτιού που απευθύνονται στο κοινό είναι κυρίως το λάτεξ, η σιλικόνη, το κερί και προορίζονται για την προστασία του αυτιού:

Από τους θορύβους

Οι βλαβερές συνέπειες του θορύβου στην ακοή, αλλά και γενικότερα στη ψυχική και σωματική υγεία του ατόμου, είναι γνωστή. Η ευρωπαϊκή οδηγία 2003/10/CE είναι πλούσια σε συμβουλές και καθοδήγηση γι' αυτό το σκοπό. Τα προϊόντα προστασίας του αυτιού κατά του θορύβου που απευθύνονται στο κοινό, επιτρέπουν την απόσβεση του θορύβου μεταξύ 18-37 (dB). Οι θόρυβοι της καθημερινής ζωής (στην πλειοψηφία μεταξύ 30 και 60 dB) είναι η συζήτηση, η τηλεόραση, το ροχαλτό

Από το νερό

Ο στόχος είναι να περιοριστεί η διείσδυση του νερού μέσα στο κανάλι του αυτιού για διάφορους λόγους: δυσάρεστη αίσθηση, αποτροπή εξωτερικής ωτίτιδας (το στάσιμο νερό στο αυτί αυξάνει τον κίνδυνο μόλυνσης). Αυτός ο τύπος προστασίας δεν ενδείκνυται πάνω από ένα βάθος 1 μέτρου.

Από τις μεταβολές πίεσης

Η διαφορά πίεσης ανάμεσα στο μέσο αυτί και τον εξωτερικό αέρα (προσγείωση ή απογείωση αεροπλάνου) ή κατά τη διάρκεια διέλευσης μιας σήραγγας, δημιουργεί μια παραμόρφωση του τυμπάνου που προκαλεί πόνο.

Από άλλα αίτια

Μερικοί άνθρωποι χρησιμοποιούν ωτασπίδες για να προστατεύσουν τον εαυτό τους από τον αέρα, τη σκόνη, το κρύο.

ΚΩΦΩΣΗ ΚΑΙ ΒΑΡΗΚΟΪΑ

Κώφωση είναι κατάσταση στην οποία η ικανότητα αντίληψης ηχητικών συχνοτήτων είναι ολικώς αδύνατη.

Βαρηκοΐα είναι η μείωση της ακουστικής ικανότητας. Η βαρηκοΐα μπορεί να είναι συγγενής, δηλαδή να οφείλεται σε γενετικά αίτια που αναφέρονται πριν από τη γέννηση του παιδιού, ή επίκτητη και μπορεί να εντοπίζεται στο ένα αυτί, ή να είναι αμφοτεροπλευρή.

Είδη βαρηκοΐας

Υπάρχουν δύο είδη βαρηκοΐας: **βαρηκοΐα αγωγιμότητας** και **νευροαισθητήρια βαρηκοΐα**. Στην πρώτη, η βλάβη εντοπίζεται στο σύστημα αγωγής του ήχου, δηλαδή στις δομές που μεταδίδουν τον ήχο στον κοχλία του αυτιού.

Συνήθως, η ακουστική απώλεια προκύπτει από ωτίτιδες, τραύματα, συσσώρευση κυψελίδας και κακή υγιεινή του αυτιού εν γένει, φαρμακευτικές αγωγές, τραύματα, έκθεση σε αρνητικές περιβαλλοντικές συνθήκες.

ΣΥΣΚΕΥΕΣ ΒΑΡΗΚΟΪΑΣ

Δύο είναι οι βασικές μέθοδοι αποκατάστασης της ακουστικής ικανότητας: η τοποθέτηση ακουστικού βαρηκοΐας και η τοποθέτηση κοχλιακού εμφυτεύματος που επιτρέπουν στον παθόντα να βγει από την κοινωνική απομόνωση που του επιφέρει η βαρηκοΐα και να ενταχθεί ενεργά στο κοινωνικό σύνολο. ■



Maxalt[®]

(rizatriptan)



Πριν από τη συνταγογράφηση συμβουλευτείτε
την Περίληψη Χαρακτηριστικών του Προϊόντος



MSD ΑΦΒΕΕ, ΑΘΗΝΑ: Αγ. Δημητρίου 63, 174 56 Άλιμος, Τηλ.: 210 989 7300, www.msd.gr

Ο πάγκος εξυπηρέτησης εξελίσσεται



Τόπος προνομιακής συνάντησης μεταξύ του φαρμακοποιού και ασθενή πελάτη, ο πάγκος εξυπηρέτησης αποτελεί χωρίς καμία αμφιβολία και με διαφορά, το σημαντικότερο στοιχείο στο χώρο ενός φαρμακείου, αφού έχει τον πρωτεύοντα ρόλο, τόσο σε αισθητικό, όσο και σε λειτουργικό αλλά και σε εμπορικό επίπεδο. Ο ρόλος του είναι πιο σημαντικός εδώ, παρά σε οποιοδήποτε άλλο κατάστημα!

Κατά το στάδιο της εργονομικής μελέτης ενός φαρμακείου, όλες οι ερωτήσεις που χρειάζεται ν' απαντηθούν γύρω από τον πάγκο εξυπηρέτησης, ουσιαστικά αποτελούν τη βάση για την τελική διαμόρφωση του χώρου.

Η χωροθέτησή του, το σχήμα, ο αριθμός θέσεων εργασίας, τα υλικά κατασκευής, αλλά και τα λειτουργικά του χαρακτηριστικά, είναι τα στοιχεία εκείνα που θα παίξουν κυρίαρχο ρόλο, τόσο στην τελική διαμόρφωση του συνολικού χώρου, όσο και στην αισθητική του, διαμορφώνοντας έτσι και την ταυτότητα του φαρμακείου. Ο πάγκος εξυπηρέτησης είναι το σημείο

Από την ομάδα της
ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ SYSTEMS,
www.voyatzoglou.gr



που πραγματοποιείται η βασική σχέση και επικοινωνία του φαρμακοποιού με τον ασθενή πελάτη.

Σε λειτουργικό και εμπορικό επίπεδο λοιπόν, εξυπηρετεί πολλές αποστολές:

- Φροντίζει την εμπιστευτικότητα με τον ασθενή,
- Παρέχει άνεση εργασίας στο προσωπικό,
- Προσφέρει όλα τα απαραίτητα εργαλεία για την εξάσκηση του ρόλου του φαρμακοποιού, ενώ παράλληλα,
- Αποτελεί και ένα εμπορικό σημείο προβολής.

Ο καλύτερος τρόπος για τους κατασκευαστές για ν' ανταποκριθούν σ' αυτές τις αναγκαιότητες, χωρίς να ξεπεράσουν τον προϋπολογισμό της κατασκευής, είναι να προτείνουν πάγκους έτσι κατασκευασμένους, που να μπορούν στη συνέχεια να προσαρμόζονται ανά περίπτωση.

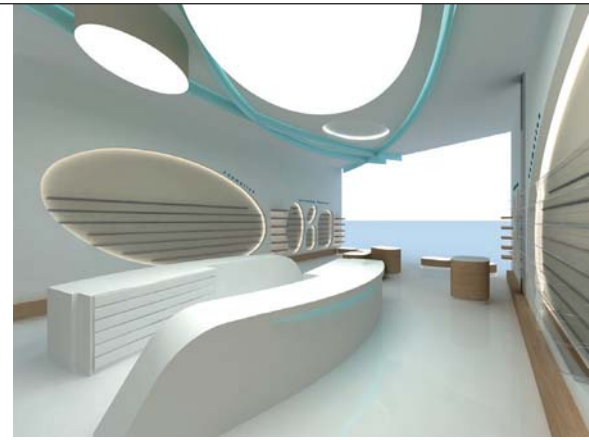
Σε γενικές γραμμές οι σύγχρονες τάσεις είναι η κατασκευή μεμονωμένων ατομικών πάγκων για κάθε θέση εργασίας, γε-

γονός που διευκολύνει και την επικοινωνία και την εμπιστευτικότητα μεταξύ του ασθενή και του φαρμακοποιού. Παράλληλα οι μεμονωμένοι ατομικοί πάγκοι διευκολύνουν τις κινήσεις του ατόμου που εξυπηρετεί, από και προς τον χώρο του φαρμακοπωλείου (αν πρέπει να προτείνει κάποιο προϊόν συμπληρωματικό), αλλά και συχνά αν χρειαστεί, εξασφαλίζουν μια πιο στενή επαφή του φαρμακοποιού με τον ασθενή, για το πρόβλημα υγείας που αντιμετωπίζει ο πελάτης του. Πάγκοι πολύ ψηλοί, ενιαίοι σε μήκος και

με μεγάλο πλάτος, δυσχεραίνουν την επικοινωνία με τον πελάτη, δημιουργώντας συχνά μια απόμακρη επαφή.

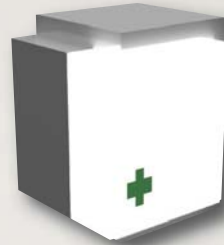
Παράλληλα, ο πάγκος πρέπει να είναι εργονομικός για την εργασία των υπαλλήλων που περνούν εκεί το μεγαλύτερο μέρος της ημέρας τους και να τους παρέχει άνεση.

Αξίζει επίσης να επισημάνουμε τη μία και πιο σημαντική τάση στον τομέα που αφορά τον πάγκο εξυπηρέτησης ενός φαρμακείου και αυτή είναι άμεσα συνδεδεμένη με την ευρύτερη τάση για τη δημιουρ-



για μεγαλύτερων χώρων που παρατηρείται τα τελευταία 2-3 χρόνια στην Ελλάδα. Με αυτό το δεδομένο, η μελέτη ένταξης του πάγκου στο χώρο γίνεται πιο σύνθετη, πιο εργονομική, όπως και το σχήμα του. Επίσης η εν λόγω μελέτη εξελίσσεται και αφορά το σύστημα των θέσεων στο χώρο που παρέχουν τα διαφορετικά είδη εξυπηρέτησης στο φαρμακείο. Καθώς το μέγεθος του καταστήματος μεγαλώνει, έννοιες όπως η υποδοχή, η προσωπική συμβουλή, η συμβουλή ομορφιάς ή διατροφής, μέχρι και η εξυπηρέτηση για το φάρμακο, αποκτούν διακριτούς ρόλους και χώρους μέσα στο φαρμακείο. Με αυτό λοιπόν το δεδομένο, οι εκάστοτε θέσεις εργασίας αποκτούν το δικό τους σχήμα και λειτουργικό χαρακτηριστικό, ώστε να μεγιστοποιήσουν την απόδοση της εξυπηρέτησης του πελάτη.

Ο κατασκευαστής λοιπόν θα πρέπει να προτείνει τον κατάλληλο πάγκο εξυπηρέτησης, που από την εμπειρία του έχει διαπιστώσει ότι λειτουργεί καλύτερα και ανταποκρίνεται σ' όλες τις απαιτήσεις του σύγχρονου εμπορίου και των παρεχομένων υπηρεσιών προς τον πελάτη, σε συνδυασμό πάντα με τις ιδιαίτερες ανάγκες του φαρμακοποιού. ■



Ψάχνετε την καλύτερη λύση της αγοράς;

Είμαστε στη διάθεσή σας με νέες πρωτοποριακές ιδέες!



ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ
SYSTEMS

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΕΠΙΠΛΩΣΗΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ

www.voyatzoglou.gr

ΑΘΗΝΑ: 12 χλμ. Εθν.Οδού Αθηνών-Λαμίας, 144 51 Μεταμόρφωση, τ: 210 2888645, f: 210 2888699
e-mail: customer3.ath@voyatzoglou.gr

ΘΕΣ/ΝΙΚΗ: 26ης Οκτωβρίου 35, 546 27 Θεσσαλονίκη, τ: 2310 569700, f: 2310 569719
e-mail: customer3.the@voyatzoglou.gr

Η ΠΡΟΤΑΣΗ ΤΟΥ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟΥ

Ο ΠΑΓΚΟΣ ΥΠΟΔΟΧΗΣ, ΜΙΑ ΝΕΑ ΤΑΣΗ ΣΤΗΝ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ

Είναι απαραίτητο και ιδανικό πλέον, σε ορισμένα μεγάλα φαρμακεία που υπάρχει χώρος, να προταθεί παράλληλα και ένας πάγκος υποδοχής αμέσως μετά την είσοδο του πελάτη στο κατάστημα.

Η υποδοχή είναι μια πολύ σημαντική υπηρεσία στο σύγχρονο εμπόριο. Ιδιαίτερα τα φαρμακεία που διαθέτουν άτομα ειδικά για την προώθηση των καλλυντικών ή των παραφαρμάκων, αυτά πρέπει να στέκονται πίσω από ένα πάγκο υποδοχής κοντά στο χώρο που εξυπηρετούν. Ακόμη και να μην υπάρχει ανάγκη από τον πελάτη που μπαίνει, να αγοράσει παραφαρμακευτικά προϊόντα, ένα "καλημέρα και καλώς ήρθατε στο φαρμακείο μας" ή ένα "ευχαριστούμε που μας επισκεφτήκατε" στον αποχαιρετισμό, με το κατάλληλο χαμόγελο, είναι πολύ σημαντικό να γίνεται απ' αυτόν τον πάγκο υποδοχής. Παράλληλα αυτός ο πάγκος μπορεί να εξυπηρετεί και σαν γρήγορο ταμείο, για όλα τα προϊόντα που βρίσκονται στο χώρο του φαρμακοπωλείου.

Σημαντικό επίσης είναι, το άτομο που είναι στην υποδοχή, να φροντίζει να κατευθύνει τους πελάτες στο ανάλογο τμήμα ή στην ανάλογη ραφιέρα με την κατηγορία των προϊόντων που αναζητά, για γρήγορη εξυπηρέτηση.

Παράδειγμα μπροστά σε έναν ηλικιωμένο, μπορεί να του πάρει τη συνταγή, να τον συνοδεύσει σε ένα κάθισμα, για να μην περιμένει όρθιος, και να τον οδηγήσει όταν έρθει η σειρά του στον πάγκο για την εκτέλεση της συνταγής του.





ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ ΜΗΤΚΑ

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΥΠΟΛΗ

180m²



Κεντρικά Γραφεία, Showroom & Παραγωγή

Ηφαίστου 60, ΒΙ.ΠΕ. Κορωπίου

T.: 210 66 27 910

email: info@tsoumanispharmacy.gr

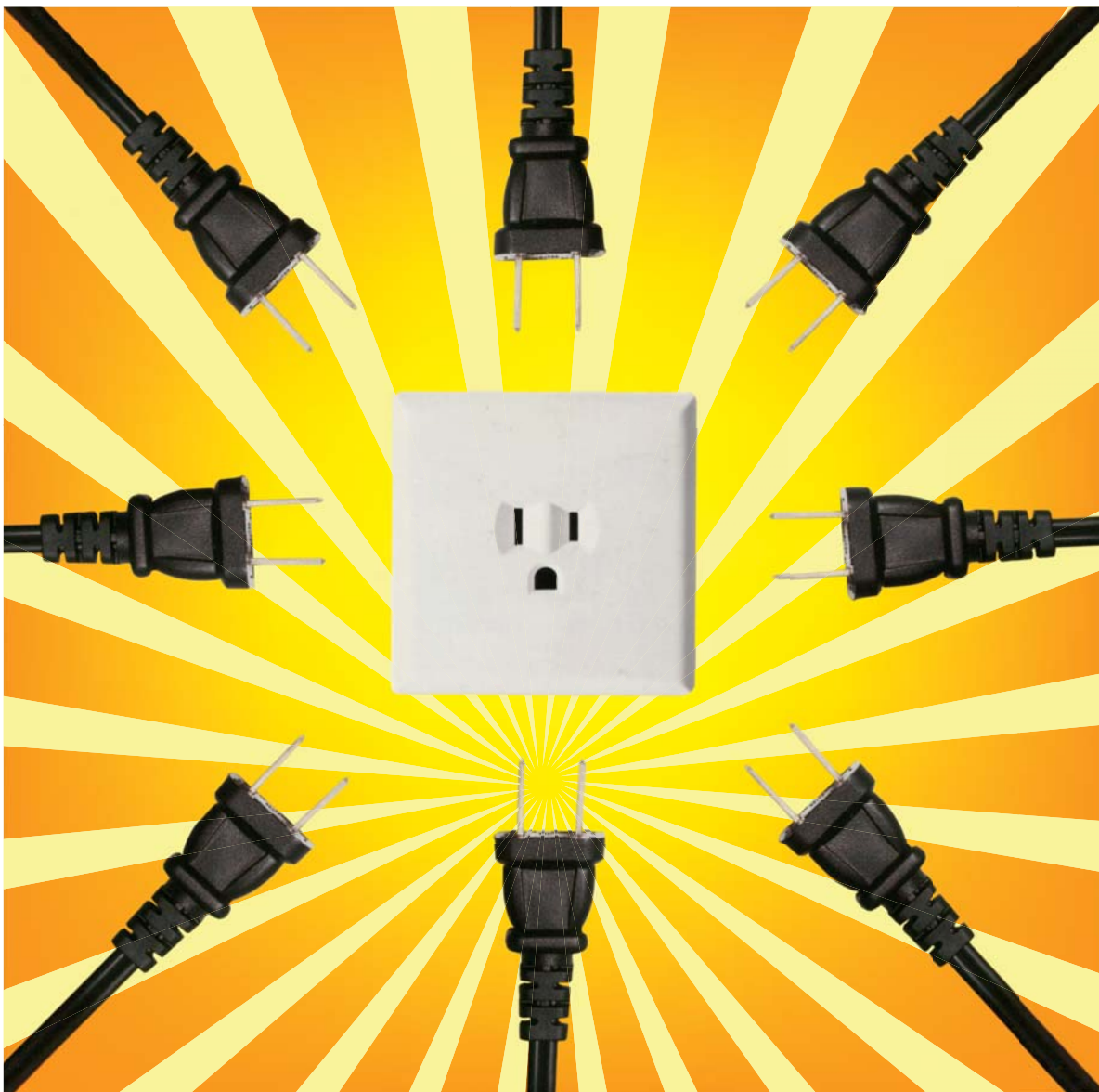
web: www.tsoumanispharmacy.gr



TSOUMANIS
PHARMACY DESIGN

ΔΙΚΤΥΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ

Διαφοροποίηση και περισσότερες
υπηρεσίες προς τον πελάτη



Τι μπορεί να προσφέρει ένα φαρμακείο στους πελάτες του, εκμεταλλευόμενο τις υπηρεσίες που μπορεί να του διαθέσει ένα καλά οργανωμένο δίκτυο;

Πώς μπορεί να διαφοροποιηθεί από τα υπόλοιπα μεμονωμένα φαρμακεία;

Ανακαλύψτε τα παρακάτω...

«Αν θες να πας γρήγορα, πήγαινε μόνος.

Αν θες να πας μακριά, πήγαινε με άλλους.»

Αφρικανικό Ρητό

Αν ήθελα να περιγράψω με δύο λόγια το σκεπτικό κάτω από το οποίο κάποιο φαρμακείο αποφασίζει την ένταξη του ή όχι σε ένα δίκτυο, είναι αυτό το ρητό. Όπως είδατε, η προέλευση αυτού του ρητού είναι η Αφρική, και αναφέρεται σε όσους επιθυμούν να διασχίσουν τις μεγάλες και αχανείς εκτάσεις της. Με λίγα λόγια προειδοποιεί τους «οδοιπόρους» ότι μόνοι τους σίγουρα θα τρέξουν γρηγορότερα, αν πάνε όμως με άλλους θα αντέξουν περισσότερο. Και αυτό ακριβώς πρέπει να κάνει το σύγχρονο φαρμακείο: «Να αντέξει περισσότερο και να φτάσει μακρύτερα».

Ένταξη λοιπόν σε ένα δίκτυο σημαίνει καταρχήν ένταξη σε μία ομάδα. Μία ομάδα που πέρα από τις υπηρεσίες που θα μοιράζεται, θα παρέχει στα μέλη της υποστήριξη και «εργαλεία» που θα του δίνουν την δυνατότητα να ανταπεξέλθει σε όλες αυτές τις αλλαγές που συμβαίνουν, αλλά και σε όσες αλλαγές πρόκειται να έρθουν.

Από τον **ΘΑΝΟ ΧΑΤΖΗΓΑΛΑΝΗ,**

Αναπληρωτή Γενικό Διευθυντή
του δικτύου φαρμακείων
ADVANCE PHARMACIES SA

Ένα δίκτυο για να λειτουργήσει όμως σωστά, πρώτα από όλα πρέπει τα μέλη του να έχουν κοινό όραμα και σκοπό. Από την εμπειρία μου στο χώρο αυτό έχω συμπεράνει ένα πράγμα: Τα δίκτυα που «Πάνε Μακριά» είναι εκείνα που δημιουργήθηκαν με σκοπό να παρέχουν στον καταναλωτή ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ και όχι εκείνα που δημιουργήθηκαν για να «δουλεύουν λιγότερο» ή να «εξοικονομούν» πόρους και κέρδη τα μέλη τους.

Μια γρήγορη αναφορά στις ανάγκες του σύγχρονου καταναλωτή

- **Ανάγκη για Καλύτερες Τιμές.**
Όλοι έχουμε διαπιστώσει πλέον ότι ο πελάτης ρωτάει, συγκρίνει και αποφασίζει, έχοντας στο νου του να αγοράσει αυτό που θέλει στην καλύτερη δυνατή τιμή.
- **Ανάγκη για ενημέρωση.**
Ο πελάτης του φαρμακείου θέλει να γνωρίζει πριν επιλέξει, θέλει να ενημερώνεται για θέματα υγείας και ομορφιάς, πολύ πριν επισκεφθεί το φαρμακείο. Σύμφωνα με έρευνα που έχει διεξαχθεί στην Γαλλία, το 70% των πελατών έχουν προαποφασίσει το τι θέλουν να αγοράσουν πριν επισκεφθούν το φαρμακείο τους.
- **Ανάγκη για καλύτερη εξυπηρέτηση.**
Το φαρμακείο ήταν και είναι ένας χώρος πάνω από όλα συμβουλής και προσωπικής εξυπηρέτησης. Όμως ο πελάτης πλέον θέλει το κάτι παραπάνω. Θέλει να «εισπράττει» συνεχώς την αίσθηση ότι ο φαρμακοποιός και το προσωπικό του φαρμακείου βρίσκονται δίπλα του, δίνοντας του «ολοκληρωμένες» λύσεις και προτάσεις που περιλαμβάνουν μια ευρύτερη γκάμα θεμάτων που αφορούν την καθημερινή του υγεία και την πρόληψη (π.χ. διατροφή, κάπνισμα κλπ).
- **Ανάγκη για ανεύρεση «έξυπνων» αγορών.**
Με τη λέξη «έξυπνες», αναφέρουμε τις αγορές σε προϊόντα με ειδικές προσφορές (1+1 δώρο, πολυσυσκευασίες κλπ). Επίσης «έξυπνες» αγορές

είναι οι αγορές που προσφέρουν δυνατότητες συμμετοχής σε διαγωνισμούς, δίνουν δώρα και γενικά προνόμια, που δεν δίνει μια απλή αγορά ενός προϊόντος, σε καλύτερη τιμή.

Αναμφίβολα όλοι σας έχετε διαπιστώσει τα παραπάνω, μία ή περισσότερες φορές. Και είμαι σίγουρος ότι όλοι σας προσπαθείτε, με όποιες δυνάμεις έχετε, να προσφέρετε ότι καλύτερο στον πελάτη σας. Ένα οργανωμένο δίκτυο όμως, φροντίζει μέσω των υπηρεσιών του όλα αυτά να γίνουν πιο οργανωμένα, πιο εύκολα για σας, αλλά και πιο αποτελεσματικά.

Αναλύοντας τις ιδιαιτερότητες ενός δικτύου

Ξεκινώντας από την **παροχή καλύτερων τιμών στον καταναλωτή**. Ένα δίκτυο μέσω κεντρικών συνεργασιών και χρησιμοποιώντας τη δύναμη και τον όγκο των μελών του, μπορεί να διαπραγματευτεί καλύτερες τιμές αγοράς (μέσω ομαδικών αγορών ή κεντρικών συμφωνιών). Αυτό όμως μπορεί να το κάνει και ένα μεμονωμένο φαρμακείο ή 2-3 μαζί αν ενωθούν και αγοράσουν μεγάλη ποσότητα.

Τα σημεία που διαφοροποιείται το φαρμακείο του δικτύου από τα υπόλοιπα είναι δύο :

- Στο ότι δεν χρειάζεται να αγοράσει μεγάλη ποσότητα ή να αναγκαστεί να μπει σε διαδικασία συνεργασίας με άλλα «γνωστά» φαρμακεία
- Στο ότι το δίκτυο και τα εξειδικευμένα στελέχη του, τού διασφαλίζουν οργανωμένη επικοινωνία των προσφορών που διαθέτει το φαρμακείο, μέσω εργαλείων που έχουν ήδη αναπτύξει (έντυπης και ηλεκτρονικής μορφής, υλικά σήμανσης φαρμακείου, ραδιοφωνικά μηνύματα και καταχωρήσεις σε ΜΜΕ κλπ). Έτσι μεγιστοποιεί τα αποτελέσματα της παροχής της προσφοράς, αφού αυτή δεν επικοινωνείται πλέον μόνο στους υπάρχοντες πελάτες, αλλά σε όλους όσους ακούσουν ή διαβάσουν το μήνυμα.

Ενημέρωση καταναλωτή. Πέρα από την παραπάνω περίπτωση ενημέρωσης του καταναλωτή για προσφορές ή άλλες εκπτώσεις, υπάρχει πλέον ενδεδειγμένη ανάγκη το φαρμακείο να δίνει την πρόσβαση στον πελάτη του να ενημερώνεται για θέματα υγείας και ομορφιάς, καθώς και για τα προϊόντα που υπάρχουν στο φαρμακείο και καλύπτουν τις ανάγκες του.

Ένα δίκτυο για να λειτουργήσει όμως σωστά, πρώτα από όλα πρέπει τα μέλη του να έχουν κοινό όραμα και σκοπό

Τα μεμονωμένα φαρμακεία τις περισσότερες φορές εφαρμόζουν λύσεις όπως: οθόνες μηνυμάτων, παροχή εντύπων από εταιρίες, εκτύπωση και δημιουργία ενημερωτικού υλικού που οι ίδιοι ετοιμάζουν. Τις περισσότερες φορές δεν είναι γνώστες του περιεχομένου των διαφημίσεων που «παίζουν» στις οθόνες ή των περιεχομένων στα έντυπα που διανέμουν και που κατά κύριο ρόλο είναι διαφημιστικά εταιρειών.

Η διαφορά με τα φαρμακεία που ανήκουν σε ένα δίκτυο στον τομέα αυτό είναι μεγάλη! Τα σωστά οργανωμένα δίκτυα παρέχουν στα μέλη τους σε τακτά χρονικά διαστήματα, πλήρες ενημερωτικό υλικό για τον καταναλωτή, όπως περιοδικό και ειδικούς οδηγούς, ενημέρωση μέσω Portal και sites, δίκτυο Οθονών με κεντρική διαχείριση και άλλα πολλά ερ-

γαλεία επικοινωνίας. Σημαντική επίσης διαφορά είναι ότι το φαρμακείο-μέλος μπορεί να γνωρίζει πολύ πριν το περιεχόμενο και τα άρθρα αυτών των εργαλείων, καθώς και το προϊόντικό μείγμα που θα προβάλλεται, και αντίστοιχα να οργανώνει την επικοινωνία του και το προϊόντικό του μείγμα, μετατρέποντας έτσι την ενημέρωση σε πώληση.

Εξυπηρέτηση καταναλωτή. Η ανάγκη του καταναλωτή για καλύτερη και ποιοτικότερη εξυπηρέτηση έχει αναδειχθεί πλέον σε ιδιαίτερα σημαντική. Ο καταναλωτής επισκεπτόμενος όλο και περισσότερα καταστήματα διαφορετικών ειδικοτήτων (εταιρίες κινητής τηλεφωνίας, καταστήματα ηλεκτρονικών ειδών, ακόμα και εστιατόρια και καφέ), έχει «εκπαιδευτεί» πλέον στο να αξιολογεί την σωστή και ποιοτική εξυπηρέτηση και φυσικά έχει ανεβάσει τον πήχη των προσωπικών του απαιτήσεων.

Μπροστά σε αυτήν την πραγματικότητα το φαρμακείο καλείται με όσα μέσα διαθέτει, να εξυπηρετεί όσο το δυνατόν καλύτερα τον πελάτη του, ανατρέχοντας ως επί το πλείστον σε εκπαιδευσεις που διοργανώνουν εταιρίες. Όμως δυστυχώς δεν είναι τόσο απλό. Οι μεμονωμένες ή διάσπαρτες εκπαιδευσεις δεν διασφαλίζουν πάντα την επιτυχημένη εφαρμογή στην καθημερινότητα σε θέματα εξυπηρέτησης, αφού δεν γίνονται με βάση τις ανάγκες του κάθε φαρμακείου και κυρίως δεν δημιουργούν τις κατάλληλες συνθήκες παρακολούθησης και εφαρμογής στην πράξη (**Coaching**) των **όσων ειπώθηκαν** κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης.

Τα δίκτυα μπορούν και εξασφαλίζουν μέσω συνεργασιών με εξειδικευμένες εταιρίες, τακτικά ολοκληρωμένα προγράμματα εκπαίδευσης που αφορούν ποιότητα εξυπηρέτησης ή ειδικά θέματα υγείας και στη συνέχεια με τις εξατομικευμένες επισκέψεις των επιχειρηματικών συμβούλων που διαθέτουν φροντίζουν:

- Να προσαρμόσουν το εκπαιδευτικό περιεχόμενο στις ανάγκες του κάθε μέλους
- Να διασφαλίσουν με ποιοτικούς ελέγχους την εφαρμογή του περιεχομένου

in Advance

www.advancepharmacies.gr



Μαζί χτίζουμε το μέλλον



Εγγυημένα Επαγγελματικά Αποτελεσματικά

Η δύναμη του μεγαλύτερου δικτύου φαρμακείων, Τα **έμπειρα στελέχη** του, η **ξεκάθαρη στρατηγική** και τα μέχρι τώρα αποτελέσματα αποτελούν εγγύηση για όσους επιθυμούν να δημιουργήσουν ένα φαρμακείο προσαρμοσμένο στις σύγχρονες απαιτήσεις της αγοράς. Εμείς, οι φαρμακοποιοί-μέλη της ADVANCE PHARMACIES σας προσκαλούμε να γίνετε μέλος της ομάδας μας και να γνωρίσετε από κοντά τα οφέλη και τις υπηρεσίες του δικτύου μας.

ADVANCE PHARMACIES S.A., Αθ.Παναγούλη 8 & Γούρδωνος, Ν.Ιωνία, Αθήνα, Τηλ.: 210 2711840, Fax: 210 2711841
E-mail: contact@advancepharmacies.gr

της εκπαίδευσης από τα στελέχη των φαρμακείων

- Να μεταφέρουν παραδείγματα και παρατηρήσεις, διασφαλίζοντας έτσι τη μέγιστη αποτελεσματικότητα και εφαρμογή των εκπαιδεύσεων αυτών

Τα δίκτυα επίσης μπορούν και συνάπτουν συνεργασίες με άλλα δίκτυα υγείας (διατροφολόγους, διαγνωστικά κέντρα κλπ), παρέχοντας στους πελάτες των φαρμακείων τους τη δυνατότητα, είτε να ενημερωθούν πληρέστερα στο χώρο του φαρμακείου από τον εξειδικευμένο συνεργάτη, είτε δίνοντας τους τη δυνατότητα παροχής καλύτερων τιμών για εξειδικευμένες εξετάσεις. Με αυτόν τον τρόπο το φαρμακείο του δικτύου παρέχει στον πελάτη του προσωπική φροντίδα, ολοκληρωμένη ενημέρωση αλλά και εξειδικευμένη στήριξη και βοήθεια από ειδικούς. Όλα αυτά αναβαθμίζουν την ποιότητα εξυπηρέτησης των φαρμακείων του δικτύου, ενώ παράλληλα αναδεικνύουν τον συμβουλευτικό και επιστημονικό ρόλο του φαρμακοποιού.

Έξυπνες αγορές. Σύμφωνα με πρόσφατη μελέτη που δημοσιοποιήθηκε από το Ινστιτούτο Έρευνας Λιανεμπορίου Καταναλωτικών Αγαθών (ΙΕΛΚΑ), ο Έλληνας καταναλωτής αποκτά νέες συνήθειες και γίνεται ολοένα πιο ενεργός, έξυπνος και προδραστικός στις αγορές του. Επιλέγει περισσότερα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας και προσπαθεί με έξυπνες λύσεις να εξοικονομήσει χρήματα, «κυνηγώντας» περισσότερο τις προσφορές και επιλέγοντας μεγαλύτερες συσκευασίες ή επιπλέον προνόμια.

Μιλώντας για προνόμια και προσφορές, ο νους όλων μας πάει στα συστήματα πιστότητας (CRM) μέσω Κάρτας Πελάτη.

Πολλά φαρμακεία πλέον έχουν ήδη ξεκινήσει τέτοιου είδους προσπάθειες, αλλά δυστυχώς οι δυνατότητες που έχουν – κυρίως βάσει των νομικών διατάξεων – είναι περιορισμένες. Στο σημείο αυτό τα δίκτυα έχουν τη δυνατότητα να λειτουργήσουν πολύ πιο δραστικά.

Έτσι τα περισσότερα δίκτυα έχουν αναπτύξει προς όφελος των μελών τους:



- Οργανωμένη διαδικασία έκδοσης κάρτας (με ειδική αίτηση)
- Συστήματα συλλογής πόντων που παρακολουθούνται από ειδικά προγράμματα CRM
- Ανανέωση των προσφορών και των εκπώσεων σε τακτά χρονικά διαστήματα
- Οργανωμένη μορφή επικοινωνίας με τον πελάτη μέσω εντύπων, μέσω direct mail και sms αλλά και μέσω ευρύτερης διαφήμισης.
- Συνεργασίες με άλλα δίκτυα με σκοπό την παροχή ειδικών προνομίων (δωρεάν εξετάσεις, προνομιακές τιμές σε άλλες υπηρεσίες)
- Μηχανισμούς υποστήριξης διαγωνισμών που προσφέρουν δώρα στους πελάτες

Επιπροσθέτως ορισμένα δίκτυα έχουν ήδη προχωρήσει στην ανάπτυξη προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας. Με αυτό τον τρόπο παρέχουν στους πελάτες των φαρμακείων Value for money προϊόντα, ενώ παράλληλα μεγιστοποιούν την κερδοφορία τους, αυξάνουν την πιστότητα του πελάτη τους και βέβαια διαφοροποιούνται από τα υπόλοιπα φαρμακεία.

Άφησα τελευταίο, αλλά πολύ σημαντικό κατά τη γνώμη μου, κάτι που μόνο ένα δίκτυο μπορεί να εξασφαλίσει στα φαρμακεία – μέλη του και κατ'επέκταση στους πελάτες αυτών. Τη δυνατότητα να ενταχθούν σε ένα ευρύτερο σύνολο καταστημάτων μέσω συνεργασιών με άλλα

δίκτυα λιανικής, προσελκύοντας αφενός νέους πελάτες από αυτά και αφετέρου προσφέροντας στους υπάρχοντες πελάτες τους τη δυνατότητα πρόσβασης σε προνόμια άλλων δικτύων.

Ολοκληρώνοντας το άρθρο αυτό δεν μπορώ να μην κάνω και μια γρήγορη αναφορά στα οφέλη που έχει το φαρμακείο ενός δικτύου σε τομείς καθημερινής οργάνωσης και που είναι κυρίως :

- Business & Marketing Plan από εξειδικευμένους συνεργάτες
- Εικόνα πορείας του φαρμακείου μέσω ενημερωμένων βάσεων και αναλυτικών reports
- Αναγνωρισιμότητα μέσω ενιαίας Εταιρικής Ταυτότητας
- Εικόνα αγοράς μέσα από συνολικά στατιστικά στοιχεία
- Διαχείριση προσωπικού μέσω εξειδικευμένων συμβούλων που ασχολούνται με το κάθε φαρμακείο ξεχωριστά

Οι αναγνώστες άρθρων αυτού του τύπου έχουν σίγουρα επιχειρηματικές ανησυχίες. Όχι μόνο σχετικά με το πως μπορούν να διαφοροποιήσουν το φαρμακείο τους έναντι των υπολοίπων, αλλά και για το πως μπορούν να παρέχουν «περισσότερα» στους πελάτες τους. Σε όλους εσάς λοιπόν προτείνω να έρθετε σε επαφή με τα υφιστάμενα δίκτυα φαρμακείων, αξιολογώντας τις προσφερόμενες υπηρεσίες αλλά κυρίως αξιολογώντας το όραμα και τον σκοπό που υπηρετούν. ■

Το 2014 ξεκίνησε δύσκολα για το δικό σας φαρμακείο;

Εμείς στο Δίκτυο φαρμακείων **Pharma PLUS**
το κάναμε πιο **εύκολο. Πώς;**

ΔΙΚΤΥΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ



Pharma PLUS
Καινοτομία στην Υγεία



Προμηθευτικό Κέντρο Παραφαρμάκου

Κοινές αγορές
σε εξαιρετικές τιμές



Καινοτόμες Προωθητικές Ενέργειες

Αύξηση επισκέψεων
10%*

Αύξηση πωλήσεων
παραφαρμάκου **13%***



190.000 Κάτοχοι
Κάρτας προνομίων
+plus card

1^ο Διαφημιζόμενο
Δίκτυο Φαρμακείων



*Q1/2014 vs Q1/2013

ΤΟ ΠΙΟ ΑΞΙΟΠΙΣΤΟ
ΔΙΚΤΥΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Για να γίνετε κι εσείς μέλος του δικτύου, **επικοινωνήστε** στο **210 6691804** ή στο **pharmaplus.gr**

ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΠΑΡΑΦΑΡΜΑΚΟΥ • ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ • ΠΛΗΡΗΣ ΜΗΧΑΝΟΡΓΑΝΩΣΗ • ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ • ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΗ ΠΡΟΤΑΣΗ - ΚΟΙΝΗ ΕΙΚΟΝΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ • ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΧΩΡΟΥ ΚΑΙ ΚΑΤΗΓΟΡΙΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ • ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ • ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΚΑΡΤΑ ΠΕΛΑΤΗ PLUS CARD • ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ MARKETING ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Pharma PLUS A.E., Οδός Αγίας Μαρίας, Τ.Θ. 59, 190 02 Παιανία Αττικής, Τ 210 6691 804, F 210 6691 819, E pharmaplus@lavipharm.com, www.pharmaplus.gr

Αυξήστε την ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΤΗΤΑ της ομάδας σας

Αξιολόγηση, Επιβράβευση και Κριτική



«Για να είναι ευχαριστημένοι οι άνθρωποι με τη δουλειά τους, χρειάζονται 3 πράγματα: Πρέπει να τους ταιριάζει, πρέπει να μην εργάζονται πολύ περισσότερο απ' όσο πρέπει και πρέπει να αισθάνονται ότι είναι επιτυχημένοι σ' αυτή»

John Ruskin

Σε κάθε σύγγραμμα που αναφέρεται σε μεθόδους αύξησης της παραγωγικότητας, τα πρώτα και κυρίαρχα ερωτήματα που μπαίνουν, πριν από το οτιδήποτε είναι:

- ✓ Είναι οι άνθρωποί μου ευχαριστημένοι από τη δουλειά τους;
- ✓ Έχουν σαφή και ξεκάθαρη άποψη το τι και ποιος είναι ο στόχος της επιχείρησης;
- ✓ Συμμετέχουν στο όραμα της επιχείρησης;

Ερωτηματικά που πριν ζητήσουμε την αύξηση της παραγωγικότητας, πρέπει να απαντηθούν από τον ηγέτη της ομάδας.

Ας πάρουμε όμως τα πράγματα από την αρχή. Οι άνθρωποι για να φθάσουν στο μέγιστο της απόδοσης τους πρέπει να αγαπούν αυτό που κάνουν και να αντλούν ευχαρίστηση από την εκτέλεση του. Η λέξη *motive* (κίνητρο) και η λέξη *emotion* (συναίσθημα), έχουν την ίδια λατινική ρίζα, το *motere* που σημαίνει «κινώ». Τα συναισθήματα είναι ουσιαστικά αυτά που μας παρακινούν, που μας ωθούν προς επίτευξη των στόχων μας. Είναι τα «καύσιμα» που μας ενεργοποιούν, ενώ τα κίνητρα με τη σειρά τους, είναι αυτά που διαμορφώνουν τον τρόπο με τον οποίο αντιλαμβανόμαστε τα πράγματα, που δίνουν μορφή στις πράξεις μας.

Τα μεγάλα έργα των ανθρώπων ξεκινούν από τα μεγάλα συναισθήματα!

Εάν κάποιος ή κάτι από τα πιο πάνω δεν είναι σύμφωνο με τη λειτουργία της επιχείρησής μας ή με εμάς τους ίδιους, τότε πριν ζητήσουμε «αύξηση της παραγωγί-

κής», οφείλουμε να τα διορθώσουμε. Ίσως η πιο κάτω ιστορία βοηθήσει στο να γίνει πιο κατανοητό, πως η αύξηση της παραγωγής έχει σχέση με τις λέξεις *motive* και *emotion*.

Κάποτε ένας περιπατητής είδε στο δρόμο του δύο εργάτες που κάτω από τον ήλιο έσπαγαν πέτρες. Ο ένας βαρύς και ράθυμος με δυσκολία έσπαγε, κοιτάζοντας συνεχώς το ρολόι πίσω του στο καμπαριό μιας εκκλησίας. Ο άλλος έσπαγε πέτρες με μανία, έδειχνε να είναι ακούραστος και χωρίς να σηκώνει το κεφάλι του έσπαγε τη μία πέτρα πίσω από την άλλη. Τους πλησιάζει και ρωτά τον πρώτο «*Τι κάνεις εδώ;*» Ο πρώτος του απαντά «*Άσε, ρε φίλε, δεν βλέπεις; Μέσα στη ζέση σπάω πέτρες.*» Και συνέχισε να σπάει με τον ίδιο βαρύ και ράθυμο τρόπο. Πλησιάζει τον δεύτερο και τον ρωτά «*Τι κάνεις εδώ;*» Αυτός με ένα χαμόγελο, παρά την κόπωση του, σηκώνει το κεφάλι και του απαντά «*Συμμετέχω στο να φτιάξουμε την ωραιότερη εκκλησία του χωριού μας.*» Ένα λοιπόν πρώτο συμπέρασμα. Ανιχνεύστε πριν ζητήσετε τα «θέλω» της επιχείρησής σας, τα «θέλω» του εργαζόμενου. Με τον πρώτο εργάτη δεν μπορεί να υπάρξει αύξηση της παραγωγικότητας, εκτός και εάν ξαναπιάσετε το νήμα από την αρχή. Δηλαδή του χτίστε *emotion*. Ο δεύτερος έχει το *emotion* και χρειάζεται το *motive*.

Πώς επιτυγχάνεται η αύξηση της παραγωγικότητας;

Η αύξηση της παραγωγικότητας της εργασίας επιτυγχάνεται με:

- ✓ την καλύτερη οργάνωση της,
- ✓ τη βελτίωση του επιπέδου κατάρτισης των εργαζομένων και βέβαια με,
- ✓ τα κατάλληλα κίνητρα προς τους εργαζομένους.

Ισχυρά κίνητρα είναι: η καλύτερη αμοιβή, τα πριμ παραγωγικότητας και επίτευξης στόχων, το κλίμα σιγουριάς για την εργασία του, οι καλές συνθήκες εργασίας και ότι άλλο ενισχύει την ύπαρξη αξιοκρατικών και συμμετοχικών διαδικασιών, στη βάση της φιλοσοφίας ότι η παραγωγή είναι συλλογική διαδικασία. Από την πιο πάνω παράγραφο είναι εμφανές ότι το εργασιακό περιβάλλον είναι κυρίαρχο στην αύξηση της παραγωγικότητας.

Από τον **ΑΝΔΡΕΑ ΚΑΛΛΙΒΩΚΑ,**

Φαρμακοποιό



Έτσι λοιπόν:

- ✓ «Χτίστε» ένα περιβάλλον όπου ο εργαζόμενος να αισθάνεται ήρεμος, ασφαλής και να εργάζεται τις ώρες που πρέπει
- ✓ Αφαιρέστε του όλα εκείνα που δεν του είναι ευχάριστα ή τουλάχιστον μειώστε τα
- ✓ Δώστε κίνητρα και επιβράβευση και όχι μόνο υλικές αμοιβές
- ✓ Δώστε αξία σε κάθε ενέργεια του
- ✓ Αναθέστε ρόλους που δίνουν αξία στον άνθρωπο. Ο πιο «ταπεινός» άνθρωπος έχει ανάγκη να του εμπιστεύονται ενέργειες με αξία
- ✓ Μάθετε τον, εκπαιδεύστε τον
- ✓ Μη διατάζετε να του λέτε «μπράβο» ακόμη και στις ασήμαντες επιτυχίες του. Όλοι οι άνθρωποι αγαπούν το μπράβο
- ✓ Κάντε συχνά συναντήσεις, με ενεργή ακρόαση, ώστε οι εργαζόμενοι να σας λένε τα καθημερινά προβλήματα τους, να νοιώθουν την παρουσία σας δίπλα τους. Θυμηθείτε, ένα παιδί αφοσιώνεται και ευχαριστιέται το παιχνίδι του όταν ξέρει ότι ο γονιός είναι εκεί κοντά και το προσέχει

Θα ήθελα να σταθώ λίγο στο σημείο των καιρών. Την αμοιβή σε κάτω του ορίου επιβίωσης. Κανένας άνθρωπος δεν εργάζεται όταν το «τσουκάλι» του δεν είναι γεμάτο. Τότε βλέπει μόνο «δουλειά» και όχι «εργασία». Οι αμοιβές που επιτρέπουν να γεμίζουν τα τσουκάλια τους, δίνουν το πρώτο κίνητρο στους ανθρώπους. Το δεύτερο είναι η ασφάλεια ότι δεν κρέμεται η Δαμόκλειος σπάθη της απόλυσης πάνω από τα κεφάλια τους. Να θυμάστε οι άνθρωποι καταξιώνονται μέσα από την εργασία τους. Δημιουργώντας συνεχώς, επιζητούν να δημιουργούν συνεχώς. Δώστε το έδαφος να δημιουργούν. Κάντε τους ανθρώπους να νιώθουν αφεντικά στο χώρο τους. Δείξτε τους με πράξεις πόσο σημαντική είναι η παρουσία τους. Τα αποτελέσματα είναι εκπληκτικά το πως αυξάνεται η αποτελεσματικότητά τους. Τέλος ανταμείψτε το παραγόμενο έργο.

Τι γίνεται όμως τη στιγμή του λάθους και της κριτικής;

Οι επικεφαλείς αντιμετωπίζουν συχνά το θέμα της παροχής τόσο θετικής όσο και αρνητικής επαναπληροφόρησης-ανατροφοδότησης (feedback) για διάφορες πλευρές της απόδοσης των εργαζομένων. Για προφανείς λόγους, το να παρέχεις **θετική αξιολόγηση και κριτική** στον υφιστάμενο, είναι μια διαδικασία που ο καθένας θα μπορούσε να αναλάβει ένθερμα.

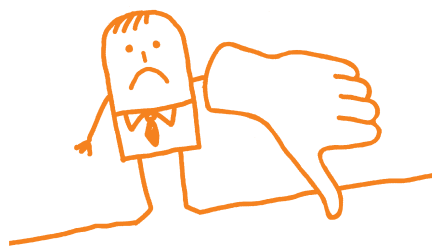
Όμως δεν θα μπορούσε να ειπωθεί το ίδιο και για την παροχή **αρνητικής αξιολόγησης και κριτικής**. Όλοι αισθανόμαστε άβολα όταν χρειάζεται να δώσουμε άσχημα νέα σε κάποιον εργαζόμενο μας σχετικά με την απόδοσή του. Φοβόμαστε μήπως έτσι τον προσβάλουμε ή δεν είμαστε διατεθειμένοι να

αντιμετωπίσουμε την αμυντική συμπεριφορά του. Γι' αυτό το λόγο η αρνητική κριτική συχνά αποφεύγεται ή αναβάλλεται από τον μάνατζερ και όποτε τελικά γίνεται, δεν οδηγεί συχνά σε θετικά αποτελέσματα για κανέναν από τους δύο. Η αρνητική κριτική μπορεί όμως να γίνει αποδεκτή από τον εργαζόμενο όταν είναι αντικειμενική.

Για να γίνουν όλα σωστά στο θέμα της κριτικής και της αξιολόγησης, τόσο από την πλευρά του εργοδότη προς τον υφιστάμενο, όσο και αντίστροφα ή ακόμη και μεταξύ συναδέλφων εργαζομένων, πρέπει να ακολουθούνται κάποιοι βασικοί κανόνες.

Πώς κάνουμε εποικοδομητική κριτική;

- ✓ Επικεντρωνόμαστε σε συγκεκριμένες συμπεριφορές του άλλου, τις οποίες περιγράφουμε απλά (έγινε αυτό και αυτό), αποφεύγοντας να τις αξιολογήσουμε συγχρόνως,
- ✓ Φροντίζουμε να κάνουμε τη συζήτηση με τον άλλο προσωπικά, δίχως την παρουσία τρίτων, ώστε να μην τον εκθέσουμε,
- ✓ Προσανατολίζουμε την κριτική μας σε συγκεκριμένα γεγονότα που σχετίζονται με την επίτευξη των στόχων του άλλου
- ✓ Φροντίζουμε η κριτική (θετική ή αρνητική) να γίνει σε σύντομο χρονικό διάστημα από τη στιγμή της σχετικής ενέργειας ή συμπεριφοράς του άλλου,
- ✓ Προσπαθούμε να σιγουρευτούμε ότι ο συνομιλητής μας κατανόησε το περιεχόμενο της κριτικής που κάνουμε,





Όλες οι εξελίξεις... σ' ένα κλικ!

Στην εποχή των ραγδαίων εξελίξεων η άμεση, πλήρης και αξιόπιστη ενημέρωση είναι αναγκαία και, ταυτόχρονα, αποτελεί σημαντικό «όπλο» για τον κάθε φαρμακοποιό.

Το **www.pharmanews.gr** έρχεται να καλύψει την ανάγκη αυτή, στοχεύοντας να γίνει η πιο δυνατή ενημερωτική πύλη για τους φαρμακοποιούς, αλλά κι ένας διαδικτυακός τόπος συνάντησης ιδεών, απόψεων και προτάσεων για το φαρμακείο του σήμερα και του αύριο.

Επαγγελματικά νέα, αποφάσεις και νόμοι για τη λειτουργία των φαρμακείων, επιστημονικές εξελίξεις, νέα της αγοράς, συνεντεύξεις, παρουσιάσεις και πλήθος άλλων ειδήσεων που ενδιαφέρουν και αφορούν τον σύγχρονο φαρμακοποιό.



www.pharmanews.gr

username: abcd

password: 1234

Η πιο πλήρης και έγκυρη ενημέρωση απέχει μόλις ένα κλικ από όλα τα φαρμακεία, σε κάθε γωνιά της Ελλάδας.

Με την αξιοπιστία και την εγκυρότητα του

PharmaNews 

- ✓ Όταν χρειάζεται να κάνουμε αρνητική κριτική, αναφερόμαστε στην ενέργεια και όχι στο πρόσωπο του άλλου (έγινε αυτό λάθος και όχι εσύ έκανες αυτό το λάθος).
- ✓ Προσπαθούμε να σιγουρευτούμε ότι ο συνομιλητής μας έχει τη δυνατότητα να βελτιώσει τα λάθη του ή τη μειωμένη απόδοσή του, ούτως ώστε να τον βοηθήσουμε αν χρειαστεί.
- ✓ Επισημαίνεται συμπληρωματικά ότι όταν χρειάζεται να κάνουμε αρνητική κριτική, ξεκινάμε τη συζήτηση τονίζοντας αρχικά στον άλλον τα θετικά του σημεία (θετικά strokes) και στη συνέχεια αναφερόμαστε σε αρνητικές ενέργειες ή συμπεριφορές.
- ✓ Αντίθετα όταν χρειάζεται να κάνουμε θετική κριτική, αναφερόμαστε απ' ευθείας στο πρόσωπο του συνομιλητή μας και όχι αόριστα στην ενέργεια (Μπράβο που εσύ έκανες αυτό καλά και όχι μπράβο που έγινε αυτό καλά)

Πώς να μετρήσουμε και να αξιολογήσουμε την παραγωγικότητα στο φαρμακείο

Η αύξηση της παραγωγικότητας των συνεργατών μας περνάει από τον εξορθολογισμό του χρόνου που περνάει στο back office για άλλες εργασίες. Σας καλούμε λοιπόν να είστε πολύ προσεκτικοί στο κόστος της εργασίας που αφιερώνουν για δουλειές όπως, η παραλα-

βή και ο έλεγχος των παραγγελιών και η τακτοποίηση τους στα ράφια, καθώς και η επεξεργασία των συνταγών ή εργασίες στο εργαστήριο που δεν μπορείτε συνεχώς να ελέγχετε.

Πρέπει να ξεκαθαρίσετε ποιος κάνει τι και πότε, αλλά και με τι κόστος. Αυτό είναι απαραίτητο, ιδιαίτερα σε μικρά φαρμακεία όπου ο υπάλληλος κάνει απ' όλα. Αναμφισβήτητοι οι γραφειοκρατικές εργασίες είναι πολλές και χρονοβόρες και αποσπούν παραγωγικές ώρες από όλα τα άτομα.

Μπορούμε όμως να βρούμε τρόπους καλύτερης οργάνωσης των ως άνω εργασιών, ώστε να υπάρχει όσο το δυνατόν περισσότερος ελεύθερος χρόνος για την εξυπηρέτηση των πελατών στον πάγκο. Ας τονίσουμε εδώ ότι η αύξηση της παραγωγικότητας δεν συνδέεται με το να μειώσουμε τον χρόνο εξυπηρέτησης του πελάτη. Εδώ υπάρχουν 2 έννοιες αντιστρόφως ανάλογες. Όσο περισσότερο χρόνο περνάμε με τον πελάτη με την εγκάρδια υποδοχή και τη στοχευμένη συμβουλή, τόσο αυξάνονται οι πωλήσεις και συνεπώς η παραγωγικότητα του υπαλλήλου, η οποία συνήθως μετράται με τον ΜΟ στο καλάθι των αγορών του πελάτη, σε συνάρτηση με τον χρόνο που δαπανάται.

Στο φαρμακείο η παραγωγικότητα είναι αποτέλεσμα της ποιότητας της συμβουλής, που θα δώσει την ευκαιρία πρότασης συμπληρωματικών προϊόντων εκτός συνταγογραφούμενου φαρμάκου.

Για το λόγο αυτό είναι σημαντικό να μετρηθεί ανά υπάλληλο, ο ΜΟ αγορών των πελατών εκτός συνταγογραφούμενου φαρμάκου, παράλληλα με τον ΜΟ των αγορών συνταγογραφούμενων φαρμάκων στον καθορισμένο χρόνο.

Τελικά η πρακτική στο φαρμακείο, δίνει στοιχεία δύσκολα μετρήσιμα όσον αφορά την παραγωγικότητα. Ο χρόνος για γραφειοκρατικές εργασίες στο back office, ο χρόνος για να φροντίσουν τα ράφια και γενικά την εικόνα του χώρου πώλησης, αλλά και οι προσπάθειες για να κάνουν έναν πελάτη πιστό στο φαρμακείο με την επιμελή ενασχόληση με το πρόβλημα υγείας του, συχνά δεν δίνουν άμεσα μετρήσιμα ικανοποιητικά αποτελέσματα σε ότι αφορά την παραγωγικότητα. Αν τη μετρήσουμε όμως σε βάθος χρόνου π.χ. ενός εξαμήνου ή έτους, θα δούμε ότι η ενασχόληση με το πρόβλημα του πελάτη και η ενεργός συμβουλή θα δώσει καρπούς στον τζίρο.

Η ποιοτική άποψη της παραγωγικότητας πρέπει να μετρηθεί και να αξιολογηθεί για κάθε υπάλληλο κατά τη διάρκεια συναντήσεων με τον κάθε ένα ξεχωριστά, στην αρχή κάθε χρόνου ή κάθε εξάμηνο. Απαραίτητο μάλιστα είναι κατά τη διάρκεια αυτών των συναντήσεων να καταγράφονται οι αρμοδιότητες και οι απαιτούμενες προσπάθειες για κάθε υπάλληλο. ■

Συμπέρασμα

Οι ειδικοί επισημαίνουν ότι οι παραπάνω νόρμες της ποιότητας του management, αυξάνουν αναμφισβήτητα την παραγωγικότητα των υπαλλήλων κατά 20% περίπου σε διάστημα έξι μηνών. Τίποτε λοιπόν δεν είναι τυχαίο!

Μαγέψτε λοιπόν τους εργαζόμενους σας. Δείξτε τους την "εκκλήσιά" που θα φτιάξουν. Κάντε τους αρωγούς σε αυτό και επιβραβεύστε τους. Δείξτε τους τη σημαντικότητα της έννοιας "εργασία". Βοηθήστε τους να το βλέπουν έτσι και όχι σαν "δουλειά".



Σύμβουλος ΥΓΕΙΑΣ
 Οργανισμός Πούλιτσερ
 No 62 • Ιαν. - Φεβ. '13

Αρίσταρχος ο Σάμιος
 Ο ηγεσκαρναυτής

Κολικοί βρεφών

Μαγνήσιο και οφέλη

Πρόπολη: Φυσική συνταγή ομορφιάς

Ηπατίτιδα Α

Νόσος του Χάνσεν: Από τη Σπιναλόκη στο σήμερα

1 ευρώ

Διαβήτης έραση

Σύμβουλος ΥΓΕΙΑΣ
 No 63 • Μάρ. - Απρ. '13

Θαλής ο Μιλήσιος
 Ο πρώτος των 7 σοφών

1 ευρώ

Κυτταρίτιδα Πρόβλημα και λύσεις

Αιμορροΐδες & φυσική αντιμετώπιση

Επιπεφυκίτιδα και πώς θεραπεύεται

Καλοήθεις παθήσεις των μαστών

Παιδικός διαβήτης

Κόκοι Πρωσιτικός και Ρόνος

Κίνδυνοι από σαλμονέλα

Προστατευτείτε από τον ήλιο

Βελτιώστε τη χαμηλή αυτοεκτίμηση

1 ευρώ

ΤΡΕΛΟΙ ΚΑΙ ΗΡΩΕΣ ΤΗΣ... ΙΛΙΑΔΑΣ ΠΩΣ ΛΥΝΟΝΤΑΙ ΕΥΚΟΛΑ ΤΑ ΚΟΡΙΖ

Σύμβουλος ΥΓΕΙΑΣ
 No 64 • Μάρ. - Απρ. '13

Ισαάκ Νεύτωνας
 Ο πατέρας της Φυσικής

1 ευρώ

Ενεργοποιήστε το μεταβολισμό σας

Ημικρανία

Οστεοπόρωση Πρόληψη & θεραπεία

Μαστογραφία: Πότε πρέπει να γνωρίζετε

Πολιγίες της άνοιξης

Τοκετός στο νερό

Η επίθεση των ελεύθερων ριζών

Προγεννητικός έλεγχος

Γιώργος Νενιές

Βαγγέλης Γερμανός

Ελένη Ροδό

ΤΡΕΛΟΙ ΚΑΙ ΗΡΩΕΣ ΤΗΣ... ΙΛΙΑΔΑΣ ΠΩΣ ΛΥΝΟΝΤΑΙ ΕΥΚΟΛΑ ΤΑ ΚΟΡΙΖ

Το πρώτο σε Αναγνωσιμότητα περιοδικό Υγείας στην ΕΛΛΑΔΑ

Σε φαρμακεία και περίπτερα

ΚΙΝΗΤΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ σε περίοδο κρίσης



Το φαρμακείο σας αντιμετωπίζει οικονομικά προβλήματα; Θα μπορούσε μια από τις λύσεις να ήταν και ένας νέος τρόπος διοίκησης του ανθρώπινου δυναμικού;

Από τον **ΙΩΑΝΝΗ - ΕΥΑΓΓΕΛΟ ΧΑΡΑΜΗ**

Οικονομολόγο, www.PharmaManage.gr - www.GreekShares.com

Οι δύσκολες εποχές για το φαρμακείο κορυφώνονται. Δεν χρειάζεται πανικός και η ευκολότερη λύση είναι να αναζητήσετε διεξόδους και «μέσα στην επιχείρησή σας», γιατί προφανώς δεν έχετε επιρροή στο εξωτερικό περιβάλλον.

Αρχικά πρέπει να δείτε με τον λογιστή ή τον οικονομικό σας σύμβουλο τους «αριθμούς» σε όλα τα επίπεδα. Ο στόχος είναι να προσδιορίσετε τα αρνητικά πεδία, αλλά και τα πεδία που λειτουργούν καλά και στα οποία πρέπει να στηριχτείτε για να κινητοποιήσετε τους συνεργάτες σας.

Παίξτε το χαρτί της διαφάνειας στους αριθμούς

Μετά τη διάγνωση των αριθμών, παίξτε το χαρτί της διαφάνειας, ενημερώνοντας σε μια συνάντηση εργασίας τους συνεργάτες σας για τα ποσοστά ανάπτυξης ή πτώσης της κάθε κατηγορίας, το μηνιαίο αριθμό πελατών καθώς και το μέσο όρο των αγορών τους σε ΜΗΣΥΦΑ, φάρμακα και παραφάρμακα. Όσο περισσότερο ο Φαρμακοποιός δίνει ακριβείς αριθμούς και στόχους, τόσο περισσότερο οι συνεργάτες του κατανοούν τη δύσκολη κατάσταση της επιχείρησης που εργάζονται και σκέπτονται πιο ώριμα για το μέλλον τους εδώ. Αλλά προς θεού μην τους περάσετε την καταστροφή! Το να τους πείτε ότι «όλα πάνε άσχημα και είναι να κτυπάω το κεφάλι μου στο τοίχο», θα φέρετε το αντίθετο αποτέλεσμα και

θα τους απογοητεύσετε.

Είναι λοιπόν βασικό ο φαρμακοποιός να παρουσιάσει ένα σχέδιο ενεργειών και λύσεις που θα βελτιώσουν την κατάσταση, εξηγώντας ότι όλοι μας πρέπει να σηκώσουμε τα μανίκια και να δουλέψουμε πιο αποδοτικά για να βελτιώσουμε το τζίρο και να κερδίσουμε νέους πελάτες στο φαρμακείο, βελτιώνοντας την υποδοχή του πελάτη και εφαρμόζοντας τεχνικές συμπληρωματικής πρότασης σε κάθε ζήτηση ή συνταγή.

Ο φαρμακοποιός δεν μπορεί να τα κάνει όλα μόνος του, πρέπει λοιπόν να στηριχθεί στους συνεργάτες του.

Ξαναδείτε τα βασικά

Πρώτη ερώτηση που πρέπει να κάνετε στον εαυτό σας είναι:

«Η οργάνωση εργασίας του φαρμακείου μου είναι αποδοτική;»

Αυτός ο προβληματισμός είναι βασικός. Η κρίση κινητοποιεί ορισμένους στο να ξεκινήσουν ενέργειες που μέχρι πριν λίγα χρόνια, όταν όλα πήγαιναν καλά, δεν τις θεωρούσαν απαραίτητες. Όπως για παράδειγμα να θεσμοθετήσουν μία συνάντηση εργασίας με όλη την ομάδα κάθε μήνα, όπου θα μιλήσουν όλοι και θα μοιραστούν ενδιαφέρουσες ιδέες. Παράλληλα απαραίτητη είναι και μια συνάντηση αξιολόγησης με τον καθένα ξεχωριστά τουλάχιστον 2 φορές το χρόνο, για να επισημάνετε τα θετικά στοιχεία της εργασίας και της συμπεριφοράς του, αλλά και τα σημεία προς βελτίωση, θέτοντάς του στόχους ποσοτικούς, αλλά και ποιοτικούς.

Δώστε έμφαση στην εκπαίδευση των συνεργατών σας

Μέσα στο σχέδιο της κινητοποίησης του προσωπικού, ένα σύστημα ανάθεσης αρμοδιοτήτων είναι βασικό. Κάνοντας τον συνεργάτη σας υπεύθυνο για μια κατηγορία προϊόντων, δίνοντάς του στόχους, αυτό σημαίνει κινητοποίηση. Αλλά το όλο εγχείρημα πρέπει να συνοδεύεται και από ένα πλάνο εκπαίδευσης στις κατηγορίες που αναθέτονται οι αρμοδιότητες. Αλλά και αυτό δεν αρκεί. Η εκπαίδευση πρέπει να συνοδεύεται και από τεχνικές πωλήσεων, από τεχνικές και τρόπους συμπληρωματικής πώλησης ή μεθόδους βελτίωσης των σχέσεων με τον πελάτη και της πιστότητας του πελάτη. Επενδύοντας στην εσωτερική αναβάθμιση των συνεργατών σας, δημιουργείται μια θετική διάθεση σε αυτούς, που έχει αντίκτυπο στην εργασία τους. Δυστυχώς όμως για πολλούς ακόμη ισχύουν τα:

«μη χαλάσουμε τη βολή μας!»,

«μη δουλέψουμε παραπάνω!»,

«μη βάλουμε το μυαλό μας να κουραστεί!»,

«μην επενδύσουμε ούτε ένα ευρώ στην εκπαίδευση!»

Μειώνοντας τα έξοδα της μισθοδοσίας

Ανάλογα με τη σοβαρότητα της κατάστασης, υπάρχουν και άλλες πιο επώδυνες λύσεις όπως η μείωση μισθών, κυρίως σε υψηλόμισθους. Άλλη λύση είναι να μειωθεί για ορισμένους ο χρόνος εργασίας και τέλος η απόλυση. Για τους ειδικούς η καλύτερη λύση είναι να γίνει απόλυση ενός ατόμου, παρά να μειωθούν οι μισθοί των ατόμων που πραγματικά το αξίζουν.

Έξι συμβουλές για επιβράβευση βάση στόχων

1 Προσδιορίστε συγκεκριμένους στόχους

Ο φαρμακοποιός μπορεί να βάλει στόχους όπως:

- Αύξηση του τζίρου σε μια κατηγορία προϊόντων,
- Ανάπτυξη ενός νέου τομέα,
- Προσπάθεια συμπληρωματικής πρότασης σε κάθε συνταγή ή ελεύθερη ζήτηση,
- Συμβουλή υγείας σε κάθε εκτέλεση συνταγής.

2 Παραμείνετε μέσα στα δεοντολογικά πλαίσια

Φυσικά για τα συνταγογραφούμενα φάρμακα δεν μπορεί να απαιτήσετε αύξηση των πωλήσεων και συμπληρωματική πρόταση, γιατί αυτό αντίκειται στον κώδικα δεοντολογίας. Αλλά μπορείτε κάλλιστα να ζητήσετε από τους συνεργάτες σας καλύτερη και πιο εγκάρδια εξυπηρέτηση των πελατών, συμβουλές σε κάθε εκτέλεση συνταγής, με στόχο την πιστότητα και την αύξηση του πελατολογίου.

3 Βάλτε στόχους ρεαλιστικούς με την κατάσταση της αγοράς

Προσοχή, δεν πρέπει να τεθούν πολύ αισιόδοξοι στόχοι, διότι πολλοί πελάτες πλέον αντιμετωπίζουν οικονομικά προβλήματα. Θα πρέπει λοιπόν να βρούμε τη σωστή ισορροπία μεταξύ χαμηλών στόχων και πολύ αισιόδοξων που τελικά δεν κινητοποιούν.

4 Κάντε συνυπεύθυνους τους συνεργάτες σας στα αποτελέσματα

Για να αποφύγει ένα αίσθημα απογοήτευσης, ο φαρμακοποιός, θα πρέπει να προσαρμόσει τις φιλοδοξίες του στη σημερινή κατάσταση της αγοράς και βάση αυτής να προσαρμόσει την πολιτική της επιβράβευσης. Διότι για να αυξήσει την παραγωγικότητα της επιχείρησής του, ένα από τα βασικά «κλειδιά» είναι να δώσει στόχους με μπόνους σταθερό ή κυμαινόμενο.

5 Δώστε έμφαση στην επιβράβευση

Ανάμεσα στα διάφορα συστήματα αμοιβής, η επιβράβευση με μπόνους ανάλογα με τα αποτελέσματα, είναι ένα σύστημα που κινητοποιεί τον εργαζόμενο. Φυσικά πριν ανακοινώσετε αυτό το σύστημα επιβράβευσης στους συνεργάτες σας, θα πρέπει να μελετήσετε την πρόταση προηγουμένως με τον λογιστή ή με τον οικονομικό σας σύμβουλο. Η φόρμουλα μέτρησης συνδέεται κυρίως με οικονομικούς ή λογιστικούς δείκτες, που μετρούν την απόδοση της επιχείρησης ως προς το καθαρό της εισόδημα. Βέβαια παράλληλα μπορεί να στηριχτεί και σε κριτήρια πραγματοποίησης στόχων, όπως η αύξηση του τζίρου ή η βελτίωση του «sell out» σε μια κατηγορία προϊόντων. Όποιος και να είναι ο τρόπος υπολογισμού, ιδανικά θα πρέπει το ετήσιο μπόνους να μην είναι το λιγότερο του 50% ενός μηνιαίου μισθού του εργαζόμενου. Δηλαδή αν ο καθαρός μισθός ενός υπαλλήλου μηνιαία είναι 1000 ευρώ, το ελάχιστο ετήσιο που πρέπει να του τεθεί σαν επιβράβευση είναι 500 ευρώ. Φυσικά μέσα στο χρόνο και παρακολουθώντας συνεχώς τα αποτελέσματα, οι αρχικοί στόχοι μπορεί να μεταβληθούν λίγο προς τα πάνω ή προς τα κάτω ανάλογα με την κατάσταση της αγοράς.

6 **Επικοινωνήστε τους αριθμούς σας**
Για κάθε επιβράβευση απαιτείται απαραίτητα να παρουσιάζεται ένα μέρος των αριθμών της επιχείρησης στο προσωπικό και ιδιαίτερα σε επίπεδο τζίρου, περιθωρίου κέρδους και απόδοσης. Αυτό είναι ένα καλό μέσο για να ευαισθητοποιήσει τους συνεργάτες σας για την κατάσταση της επιχείρησης, για τους κοινούς στόχους που έχετε να πιάσετε και για τις ομαδικές και ατομικές προσπάθειες που πρέπει να καταβληθούν. Φυσικά αυτό που δεν πρέπει να γνωστοποιήσετε είναι το επίπεδο των δικών σας απολαβών. Δεν υπάρχει καμία αναγκαιότητα να το κάνετε.

Είναι ένα καθήκον που οφείλετε να κάνετε για να κινητοποιήσετε την ομάδα σας, διότι η θετική συμπεριφορά στην εργασία είναι ένα φαινόμενο μεταδοτικό, όχι μόνο στους συνεργάτες σας, αλλά και στους πελάτες σας. Δεν θα πρέπει να περιμένετε από τους συνεργάτες σας να είναι αισιόδοξοι, αν καθημερινά εσείς είσαστε απαισιόδοξοι σε όλες σας τις συμπεριφορές. Το να διοικεί κάποιος δεν είναι μόνο να δίνει οδηγίες και να ελέγχει, αλλά θα πρέπει να μοιράζεται ένα ομαδικό σχέδιο και τον ενθουσιασμό του.

3 **Βελτιώστε το περιβάλλον εργασίας**
Σε περίοδο κρίσης αυτό που περιμένουν οι εργαζόμενοι είναι να τους δοθεί ένα νόημα για την εργασία τους και να καθοδηγούνται με ξεκάθαρες αρμοδιότητες και υποχρεώσεις και φυσικά να ελέγχονται. Αυτό το επιτυγχάνετε σε μεγάλο βαθμό με τις ομαδικές συναντήσεις εργασίας. Επίσης και με τις ατομικές αξιολογήσεις, διότι η αναγνώριση κάθε ατόμου στην εργασία είναι μια αξία βασική. Αντίθετα η συνεχής αρνητική κριτική δεν κινητοποιεί. Πρέπει να υιοθετηθεί μια κουλτούρα διοίκησης θετική, η οποία σχολιάζει αρχικά τα θετικά στοιχεία του εργαζόμενου και στη συνέχεια προτείνει λύσεις βελτίωσης και εξέλιξης χωρίς να αναφέρεται στις αδυναμίες.

4 **Ξεπεράστε τις μέχρι τώρα συνθηθείς σας**
Η μονοτονία στη δουλειά δεν κινητοποιεί. Προτείνοντας νέες ιδέες στην ομάδα, δημιουργείτε ενδιαφέρον.

5 **Επιτρέψτε λίγη χαλάρωση και γιορτή**

Για παράδειγμα, η κοπή της πίτας στην αρχή του χρόνου, μια ομαδική έξοδος για διασκέδαση, είναι ενέργειες που κινητοποιούν.

6 **Μοιραστείτε τον ενθουσιασμό σας με την ομάδα σας**

Πέντε συμβουλές για να ευαισθητοποιήσετε την ομάδα σας

1 Απαλλαγείτε από την υπάρχουσα απαισιοδοξία

Αυτή η συναισθηματική κατάσταση είναι αρνητική για το μέλλον της επιχείρησης. Οποσδήποτε η πολιτική κρίση, η οικονομική και η κοινωνική, δημιουργεί ένα αγχώδες κλίμα. Δεν έχει όμως κανένα νόημα να ζείτε καθημερινά στην επιχείρησή σας και εσείς και οι συνεργάτες σας με αυτό, διότι η απαισιοδοξία «σκοτώνει» την κινητοποίηση και τον ενθουσιασμό.

2 Μοιραστείτε τον ενθουσιασμό σας με την ομάδα σας

Έξι συμπεριφορές ενός αισιόδοξου μάνατζερ

1. Επικεντρώνεται στα δυνατά σημεία και στις ικανότητες των συνεργατών του.
2. Δεν αγνοεί τα αδύνατα τους σημεία και τις αδυναμίες τους, αλλά συζητά μαζί τους πως να τα ξεπεράσουν και να τα βελτιώσουν.
3. Προτείνει λύσεις για βελτίωση, παρά εμμένει στις αιτίες της αποτυχίας.
4. Επιβραβεύει με ένα "ευχαριστώ" κάθε μικρό τους κατόρθωμα, παρόλο που μπορεί να είναι μέσα στις υποχρεώσεις της δουλειάς τους.
5. Ωθεί τους συνεργάτες του στο να τολμήσουν σε νέα πεδία ενεργειών.
6. Δέχεται την πιθανότητα να γίνουν λάθη, διότι θεωρεί ότι τα λάθη είναι πηγή εμπειριών.



ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ



Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 51853/13.07.2012



ΣΩΜΑΤΙΚΗ ΑΝΤΟΧΗ

NEO

Με GINSENG και GINKGO BILOBA

Για μέγιστη απόδοση, κάθε μέρα!

**ΣΥΜΒΑΛΛΕΙ ΣΤΗΝ ΕΝΙΣΧΥΣΗ
ΤΗΣ ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΣΩΜΑΤΙΚΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ**

ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ ΜΕ ΠΛΗΡΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΒΙΤΑΜΙΝΩΝ,
ΜΕΤΑΛΛΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ, GINSENG ΚΑΙ GINKGO BILOBA



www.centrumvitamins.gr

Υπεύθυνος κυκλοφορίας: Pfizer Hellas A.E., Λ. Μεσογείων 243, 154 51 Ν. Ψυχικό. Για πληροφορίες: 210-67.85.800

Η ποικίλη και ισορροπημένη διατροφή και ο υγιής τρόπος ζωής είναι σημαντικά. Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται ως υποκατάστατα μιας ποικίλης διατροφής. Περιέχει σίδηρο, ο οποίος μπορεί να βλάψει τα παιδιά εάν καταναλωθεί σε μεγάλες ποσότητες. Πριν τη χρήση διαβάστε προσεκτικά τις οδηγίες που περιλαμβάνονται στη συσκευασία.

Μπορώ

να καταλάβω ότι τα υψηλής ποιότητας φάρμακα και η φροντίδα βοήθησαν τους δυο γιους μου να ζουν μια φυσιολογική ζωή, παρόλα τα προβλήματα που τους δημιουργεί η ασθένεια τους.

Μπορώ...

γιατί

η εμπιστοσύνη υπερβαίνει τα αυστηρά παγκόσμια πρότυπα ποιότητάς μας. Αυτό που έχει σημασία πάνω από όλα, είναι ότι νοιαζόμαστε για τους ανθρώπους.

Η Mylan είναι μια κορυφαία φαρμακευτική εταιρεία παραγωγής γενεσοήμων προϊόντων με παρουσία σε πάνω από 140 χώρες σε όλο τον κόσμο. Παρέχει πρόσβαση σε ένα ευρύ φάσμα φαρμάκων υψηλής ποιότητας, προσιτών σε όλους.

Η προτεραιότητα για όλους εμάς στη Mylan είναι η ίδια: εσείς και οι ασθενείς σας.

Επισκεφθείτε: YourMylan.com

Dean και Cole

**Η δική μας
Mylan
είναι η δική
σας Mylan**

 **Mylan**

Seeing
is believing