PHARMACY
management
ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
www.PharmaManage.gr
ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ • ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2013 • ΤΕΥΧΟΣ **20** • **ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ** ΝΙΚΗΣ 57, 174 55 ΑΛΙΜΟΣ • **ΔΙΑΝΕΜΕΤΑΙ ΔΩΡΕΑΝ**

www.PharmaManage.gr

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
Οι ρινοφαρυγγίτιδες και ο πονόλαιμος

ΤΟ ΒΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΩΝ
Πως βλέπω το Φαρμακείο στο Μέλλον

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ
Τολμήστε τη συνεργασία

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

5η Διημερίδα: Φαρμακοποιών
Φαρμακείο:
ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΥΓΕΙΑΣ

ISSN 1791-8057
20
9 771791 186000

smart pharmacy
διαφημιστική κατασκευαστική

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

Φαρμακείο Σκαρλάτος Στέλιος (Μυτιλήνη)

smart pharmacy
διαφημιστική κατασκευαστική
Σοφοκλή Βενιζέλου 6, 172 35 Δάφνη T: 210 9712000 F: 210 9767267
E: info@smartpharmacy.gr www.smartpharmacy.gr

Like Pharmacy Management Page
Join PharmaManage Group

PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
www.PharmaManage.gr

ΤΕΥΧΟΣ 20
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2013

Επικαιρότητα

03 EDITORIAL
04 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΝΕΑ
16 ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΟΜΟΡΦΙΑΣ
18 ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΥΓΕΙΑΣ
36 ΤΑ ΝΕΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

Αφιέρωμα

40 **5η Διημερίδα Φαρμακοποιών Φαρμακείο: ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΥΓΕΙΑΣ**

Αναλύσεις

72 **ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ** ΜΕ ΤΟΝ ΧΡΗΣΤΟ ΔΕΛΗΜΑΡΓΑ
Πληροφορική και Τεχνολογία
Αδυναμίες και προκλήσεις για το φαρμακείο
78 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ
ΘΕΟΔΩΡΑΚΟΠΟΥΛΟΥ ΒΑΣΙΛΙΚΗ ΚΑΙ ΣΥΡΜΑΚΕΣΗ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ
Επιστροφή στις παλιές πρακτικές!
Η διαφοροποίηση μας...
86 Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ
Δερμοκαλλυντικά και Medical cosmetics
Ο κρυμμένος θησαυρός του φαρμακείου

92 Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ
Εξωστρέφεια της Βιομηχανίας Καλλυντικών (ΠΣΒΑΚ) στο φαρμακείο εν μέσω κρίσης

94 ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ
ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ
Κοινωνική αλληλεγγύη το 2013
98 ΑΓΟΡΑ
Τα τοπικά σκευάσματα για τον πόνο

Επικοινωνία

104 Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ
Οι Ρινοφαρυγγίτιδες και ο Πονόλαιμος

116 ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
Η Φροντίδα του Γηρασμένου Δέρματος

126 ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
Προβλήματα Δοντιών και Στόματος
Πρόληψη πάνω απ' όλα!

Το Βήμα των Νέων

136 **Ο κύβος ερρίφθη... και οδεύει προς το Φαρμακείο του ΜΕΛΛΟΝΤΟΣ**

Επιχειρηματικότητα

144 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ
Τολμήστε τη Συνεργασία
Μην τη φοβάστε...!
150 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ
Η διαφοροποίηση σαν εργαλείο ανάπτυξης
154 MARKETING
Merchandising: Τα Έξι Μυστικά Αξιοποίησης του Προωθητικού Υλικού

158 MARKETING
Χριστούγεννα στο Φαρμακείο
Όλα ένα στολίδι κάτω από το δέντρο!

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

ΝΕΑ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑ

Tasectan σε φακελλίσκους για παιδιατρική χρήση

Η Ελληνική Φαρμακευτική Εταιρεία **Galenica α.ε,**
βρίσκεται στην ευχάριστη θέση να σας ενημερώσει
ότι το **Tasectan** διατίθεται πλέον και σε
μορφή φακελλίσκων για παιδιατρική χρήση.

Tasectan®

Gelatine tannate

Νέα εποχή στην αντιμετώπιση της διάρροιας

Το **Tasectan** με **gelatine tannate** ελέγχει και μειώνει τα συμπτώματα της διάρροιας, όπως οι συχνές κενώσεις και ο κοιλιακός πόνος και αποκαθιστά τη φυσιολογική λειτουργία των τοιχωμάτων του εντέρου. Δεν έχουν αναφερθεί ανεπιθύμητες ενέργειες ή αντενδείξεις, που σχετίζονται με τη χρήση του σκευάσματος.

ΔΙΑΘΕΣΙΜΕΣ ΜΟΡΦΕΣ

Tasectan καψάκια 500 mg
κατάλληλο για ενήλικες
(και παιδιά άνω των 14 ετών)

Tasectan φακελλίσκοι 250 mg
για παιδιατρική χρήση,
κατάλληλο έως 14 ετών

	Χ.Τ.	Π.Λ.Τ.*
Tasectan caps 500mg, x 15	5,13 €	7,80 €
Tasectan sachets 250mg, x 20	5,41 €	8,25 €

* Π.Λ.Τ.: Προτεινόμενη Λιανική Τιμή

Το Tasectan είναι ιατροτεχνολογικό σκεύασμα με αριθμό CE 0373.

Galenica α.ε.

Βρισκόμαστε στη διάθεσή σας για οποιαδήποτε πληροφορία στο τηλ: 210 5281700

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ
ΤΕΥΧΟΣ 20
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2013
ISSN 1791- 860x
Νίκης 57, 174 55 Άλιμος
T.: 210 984 3274
F.: 211 800 5575
www.PharmaManage.gr

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ
ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

Εκδόσεις & Υπηρεσίες Επικοινωνίας
Νίκης 57, 174 55 Άλιμος
T.: 210 984 3274 • F.: 211 800 5575
info@PharmaManage.gr

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΞΙΑ
ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΕΚΔΟΣΗΣ
ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ
Πόπη Χαραμή

ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΤΜΗΜΑ
Κατερίνα Κωστούλα
polyxromo@gmail.com
T.: 2110 12 15 99

ΠΑΡΑΓΩΓΗ - ΕΚΤΥΠΩΣΗ
Pressious Arvanitidis ABEE
Καλαβρύτων 3 & Αμαλιάδος
145 64, Ν. Κηφισιά
Το παρόν έντυπο είναι πιστοποιημένο κατά FSC®.
Το χαρακτηριστικό αυτό επιβεβαιώνει ότι οι Α΄ ύλες χαρτιού που χρησιμοποιούνται προέρχονται από υπεύθυνες πηγές.
Μάθετε περισσότερα στο www.fsc.org/pc.

Σ' ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΗΚΑΝ
Λίνα Φίλη
Ράνια Λέχου
Θεόδωρος Γιαρμενίτης
Μαριάνθη - Ταξιαρχούλα Χατζέλλη
Πέννυ Λαζογεώργου
Δανάη Γιάνναρη
Μάτα Χαροκόπου
Συστεγασμένα Φαρμακεία Αγρινίου
Γιάννης Μαλιαρός

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 όποιας μορφής υλικά, φωτογραφίες κλπ. δεν επιστρέφονται.
Τα ενυπόγραφα άρθρα εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συγγραφέων τους.

Copyright© Χαραμή ΑΕ

Δεν υπάρχουν «συνταγές» θαύματα!

Νέες προκλήσεις, νέες ιδέες, νέες πηγές εσόδων...

Μετά από την πληθώρα μέτρων για τη μείωση της Φαρμακευτικής δαπάνης και την οικονομική κρίση που μαστίζει τη χώρα, είναι γεγονός ότι στα περισσότερα Φαρμακεία αν όχι σε όλα, ο τζίρος, η κερδοφορία και η ρευστότητα είναι σε κατακόρυφη πτώση.

Για τους Φαρμακοποιούς το σοκ είναι αναμφισβήτητα μεγάλο, αλλά δεν έχουν άλλη επιλογή από το να αλλάξουν το επιχειρηματικό τους μοντέλο για να επιβιώσουν και να πάρουν την κρίση σαν ευκαιρία.

Να αρχίσουν να αναλύουν τους αριθμούς, να μελετούν την πελατεία τους, να επενδύουν σε κατηγορίες με τάση ανάπτυξης, που δεν εξαρτώνται από την αποζημίωση του ΕΟΠΥ, και πάνω απ' όλα να επενδύσουν στην Εκπαίδευση, στη Συμβουλή Υγείας και ν' αναπτύξουν νέες υπηρεσίες στο Φαρμακείο τους.

Πώς να κατορθώσετε να δημιουργήσετε νέες υπηρεσίες στο Φαρμακείο σας, για να «κερδίσετε» τον πελάτη αναδεικνύοντας το ρόλο σας;

Δεν υπάρχουν συνταγές θαύματα!

Είσαστε έτοιμοι λοιπόν να καινοτομήσετε;

Η καινοτομία δεν περιορίζεται μόνο σε προϊόντα, αλλά και σε νέες τεχνολογίες και νέες επιχειρηματικές ιδέες...

Καινοτομώ ή βελτιώνω την ποιότητα των υπηρεσιών μου και του χώρου μου, αποσκοπεί στο να ικανοποιήσω καλύτερα τον πελάτη μου.

Ο στόχος είναι να δημιουργήσω την έκπληξη στον πελάτη μου!

Σκεφτείτε, ρωτήστε το προσωπικό σας... ακόμη και τους πελάτες σας για νέες ιδέες.

Ελάτε μαζί μας για να τις ανακαλύψετε στην **5η Διημερίδα Φαρμακοποιών** με θέμα, **Φαρμακείο: Επιχειρηματικότητα και Επικοινωνίας Υγείας,** που έφθασε στην υλοποίησή της το **Σάββατο, 25** και την **Κυριακή, 26 Ιανουαρίου 2014.**

αξίζει να είστε όλοι εδώ!

Πόπη Χαραμή
Φαρμακοποιός
Σύμβουλος Φαρμακευτικών Υπηρεσιών
p.harami@PharmaManage.gr

ADVANCE Pharmacies:

Νέα αποκλειστική προσφορά για τους πελάτες των φαρμακείων - μελών!

Η **VISA** σε συνεργασία με την **ADVANCE Pharmacies** σχεδίασε ένα νέο πρόγραμμα για τους πελάτες των φαρμακείων-μελών της Advance.

Κάθε φορά που ο πελάτης επιλέγει να πληρώσει με VISA αντί μετρητών, παίρνει ως δώρο ένα Advance Formula Gel Χεριών 80ml, με ήπια αντισηπτική δράση.

Τα φαρμακεία που συμμετέχουν στην ενέργεια έχουν αναρτηθεί στα www.advancehealth.gr και www.visa.gr και η ενέργεια ισχύει μέχρι εξαντλήσεως των αποθεμάτων.

Μέχρι στιγμής, η ανταπόκριση των πελατών είναι πολύ θετική, αφού ακόμη μία ευχάριστη έκπληξη τους περιμένει στα φαρμακεία-μέλη της ADVANCE Pharmacies!

Η Βογιατζόγλου Systems A.E.

σχεδιάζει την επιτυχία σας!

Η Βογιατζόγλου Systems εκμεταλλευόμενη τη συσσωρευμένη της εμπειρία καταθέτει την τεχνογνωσία της και προσφέρει καινοτόμο εξοπλισμό για να παρέχει ολοκληρωμένες λύσεις μελέτης και υλοποίησης φαρμακείων με αξιοπιστία και σε ανταγωνιστικές τιμές.
Είτε πρόκειται για κάποιο χώρο σε κεντρικό σημείο της πόλης, είτε στη γειτονιά ή την περιφέρεια, η ομάδα συμβούλων και σχεδιαστών της **Βογιατζόγλου Systems** λαμβάνοντας υπ' όψιν όλους τους απαραίτητους παράγοντες, θα σχεδιάσουν και θα προτείνουν ένα χώρο μοναδικό, όπως μοναδικός είναι και ο κάθε πελάτης μας . Η εταιρία αναλαμβάνει και την υλοποίηση της μελέτης, διασφαλίζοντας την πιστή απόδοσή της αλλά και την απαιτούμενη ποιότητα κατασκευαστικής διαμόρφωσης του χώρου, εγκατάστασης και λειτουργικότητας του εξοπλισμού και εν τέλει παραδίδει το χώρο με το κλειδί στο χέρι. Συστήματα σήμανσης, προϊοντικής κατηγοριοποίησης και merchandising, ολοκληρώνουν τις παρεχόμενες υπηρεσίες μας, ώστε ο φαρμακοποιός να έχει μόνο μια σκέψη. Την επιτυχία !

www.voyatzoglou.gr

Δημοσιογραφική επίσκεψη στις νέες βιοκλιματικές εγκαταστάσεις

της APIVITA

Την Τρίτη 23 Οκτωβρίου 2013, οι άνθρωποι της **APIVITA** υποδέχτηκαν στις νέες τους βιοκλιματικές εγκαταστάσεις στο Μαρκόπουλο Αττικής, δημοσιογράφους του οικονομικού-επιχειρηματικού ρεπορτάζ, του φαρμακευτικού τύπου και ρεπορτάζ υγείας, αλλά και αγροτικής ανάπτυξης καθώς και εκπροσώπους των ΜΜΕ.
Το πρόγραμμα της ημέρας περιελάμβανε ξενάγηση στο κτίριο, στα γραφεία αλλά και στην παραγωγή. Στη συνέχεια, ακολούθησαν ομιλίες από τους ιδρυτές της APIVITA, την πρόεδρο κα. Νίκη Κουτσιανά και τον αντιπρόεδρο κ. Νίκο Κουτσιανά. Μίλησαν για την ιστορία, το όραμα, τη φιλοσοφία της εταιρείας που δημιούργησαν πριν από 35 χρόνια. Ανακοίνωσαν το άνοιγμα του νέου πολυχώρου στο κέντρο της Αθήνας, και παρουσίασαν τη διεθνή δραστηριότητα της APIVITA.
Ο Γενικός Διευθυντής της APIVITA, κ. Γιώργος Σίνης, μίλησε για τη νέα εποχή της εταιρείας, τα μελλοντικά σχέδια για άνοιγμα νέων αγορών στο εξωτερικό αλλά και τις αλλαγές στο management της εταιρείας.
Η APIVITA εξελίσσεται σε μία καινοτόμο, τεχνολογικά εξελιγμένη, πράσινη εταιρεία με διεθνή παρουσία. Υπηρετώντας τις αρχές της αειφόρου ανάπτυξης, με υψηλή κοινωνική υπευθυνότητα και πίστη στη μοναδικότητά της, προχωράει σε σημαντικές αλλαγές, μπαίνει σε μια νέα εποχή και πρωταγωνιστεί στις διεθνείς αγορές.
Τις ομιλίες ακολούθησαν ξενάγηση στο μελισσοκομείο και στο μικρό βοτανικό κήπο της εταιρείας.

Η ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΤΗΣ ΠΡΟΠΟΛΗΣ ΒΡΑΒΕΥΕΤΑΙ... ΚΑΙ ΜΑΖΙ ΤΗΣ ΟΛΗ Η APIVITA

Η APIVITA, πρωτοπόρος στην έρευνα των προϊόντων της μέλισσας, όπως είναι ο βασιλικός πολτός, η πρόπολη, το μέλι και στη χρήση τους σε καλλυντικά προϊόντα, είναι η 1η εταιρία στην Ελλάδα που εδώ και 34 χρόνια μελετά τις αντιμικροβιακές, αντισηπτικές και αντιοξειδωτικές ιδιότητες της πρόπολης.

Σήμερα η APIVITA βραβεύεται για τη μοναδική καινοτομία της στην πρόπολη

Μία νέα σημαντική διάκριση αποτελεί η απονομή του δεύτερου βραβείου στην κατηγορία «Καινοτομία»του διαγωνισμού «Η Ελλάδα Καινοτομεί».
Η βράβευση αφορά στην καινοτόμο μέθοδο εκχύλισης ελληνικής πρόπολης για την παραγωγή υψηλής προστιθέμενης αξίας πρώτης ύλης με αντιοξειδωτική και φωτοπροστατευτική δράση.
Η επιστημονική ομάδα της APIVITA, κατάφερε με μία μέθοδο με ελάχιστη κατανάλωση ενέργειας αλλά και μηδενικά απόβλητα, να απομονώσει από την πρόπολη εκείνα τα συστατικά στα οποία οφείλεται η αντιοξειδωτική, φωτοπροστατευτική και αντιγηραντική δράση της.

Το νέο αυτό εκχύλισμα πρόπολης προστατεύει την επιδερμίδα από τη φωτογήρανση- την πιο σημαντική αιτία πρόωρης γήρανσης- αφού προστατεύει τα δερματικά κύτταρα από τις ελεύθερες ρίζες, αυξάνει τη ζωτικότητά τους και διασφαλίζει την παραγωγή από τα δερματικά κύτταρα κολλαγόνου και ελαστίνης, κάτω από συνθήκες έκθεσης σε ηλιακή ακτινοβολία.

Το πατενταρισμένο εκχύλισμα της πρόπολης ενσωματώνεται σε όλα τα προϊόντα της αντηλιακής σειράς APIVITA καθώς και στα προϊόντα αντιγήρανσης.

Για την APIVITA το βραβείο αυτό αποτελεί μεγάλη τιμή, καθώς αναγνωρίζεται η επιστημονική συνέπεια, μέθοδος, ηθική και πειθαρχία σε ένα τομέα εμπορικής δραστηριοποίησης όπως αυτός των φυσικών προϊόντων και ειδικότερα των φυσικών καλλυντικών.

Η APIVITA θα συνεχίσει να μελετά και να αξιοποιεί τον μεγάλο πλούτο της ελληνικής φύσης, με ειλικρίνεια και ευαισθησία, με πρωταρχικό σκοπό τη διαφύλαξη και ανάδειξη της μοναδικής ελληνικής χλωρίδας, υπηρετώντας την μεγάλη ευθύνη που έχει αναλάβει.

Να δημιουργεί μέσω των προϊόντων και των υπηρεσιών της, αξία στην κοινωνία, στο περιβάλλον και στην οικονομία, στις 14 χώρες και στις 4 ηπείρους που δραστηριοποιείται.

www.apivita.com

Η CASTALIA **Κοντά στο** «Χαμόγελο του Παιδιού»

Η **CASTALIA LABORATOIRES DERMATOLOGIQUES**, δερμοκαλλυντική μάρκα με κλινικές και δερματολογικές μελέτες, στηρίζει το έργο του Οργανισμού «Το Χαμόγελο του Παιδιού».
Η ενέργεια κοινωνικής ευθύνης της CASTALIA θα διαρκέσει μέχρι τις 31 Δεκεμβρίου και μέρος από τις πωλήσεις προϊόντων που συμμετέχουν, θα διατεθεί για την κάλυψη του κόστους ειδικών θεραπειών ενός Σπιτιού του Εθελοντικού Οργανισμού «Το Χαμόγελο του Παιδιού».
Η προσφορά διατίθεται στα φαρμακεία με ειδικό αυτοκόλλητο, στα πακέτα περιποίησης της σειράς **Dermopur**, για ολοκληρωμένη εντατική φροντίδα της ευαίσθητης λιπαρής ή με τάση ακμής επιδερμίδας.
Στην ίδια ενέργεια κοινωνικής ευθύνης, συμμετέχει ειδικά για τα παιδιά και το παιδικό σιρόπι **Tilman Junior Eucalyptus**, από εκχύλισμα ευκαλύπτου, για τον ερεθισμένο λαιμό και τη μπουκωμένη μύτη.

Εκπαιδευτικό πρόγραμμα από την Colgate

Η **Colgate** με την υποστήριξη της **Ελληνικής Παιδοδοντικής Εταιρείας** άρχισε την προώθηση του εκπαιδευτικού προγράμματος «Λαμπερά Χαμόγελα, Λαμπρό Μέλλον» για το οδοντιατρείο με στόχο την ενημέρωση γονιών και παιδιών για θέματα στοματικής υγείας. Το πρόγραμμα αυτό εντάσσεται στο παγκόσμιο πρόγραμμα Bright Smiles Bright Futures της Colgate για την εκπαίδευση στη στοματική υγεία, που εστιάζει στη βελτίωση της στοματικής υγιεινής. Από το 1991 που ξεκίνησε, το Bright Smiles Bright Futures έφτασε με επιτυχία σε περισσότερα από 650 εκατομμύρια παιδιά παγκοσμίως, σε 80 χώρες και 30 γλώσσες.

Το νέο πρόγραμμα «Λαμπερά Χαμόγελα, Λαμπρό Μέλλον» για το οδοντιατρείο είναι ειδικά σχεδιασμένο για τα παιδιά και τους γονείς, από οδοντιάτρους, εκπαιδευτικούς και άλλους ειδικούς, και περιλαμβάνει:

- Ενημερωτικό έντυπο γονέων / παιδιών
- Εκπαιδευτικές αφίσες
- Φύλλο δραστηριοτήτων και ημερολόγιο βουρτσίσματος για τα παιδιά
- Διαβατήριο υγειών δοντιών & Αυτοκόλλητα για τα παιδιά

Νέα μοναδική προσφορά

από τη σειρά DermoXEN®

Η σειρά DermoXEN προσφέρει τώρα στις γυναίκες, με την αγορά ενός οποιουδήποτε προϊόντος DermoXEN (εκτός των προϊόντων Dayfresh Maxi και Dayfresh Monodose), ΔΩΡΟ μία συσκευασία των 5 τεμαχίων Dayfresh Monodose.

Τα υγρά μαντηλάκια **Dayfresh Monodose** αποτελούν μία καινοτομία στον τομέα της καθημερινής προσωπικής υγιεινής, ενώ η μοναδική τους σχεδίαση επιτρέπει να μεταφέρονται πολύ εύκολα και να χρησιμοποιούνται ανά πάσα στιγμή της ημέρας, δίνοντας μία αίσθηση φρεσκάδας και ευεξίας. Η σύνθεση τους με πρεβιοτικά, χαμομήλι και γαλακτικό οξύ, με ολιγοσακχαρίτες, ινουλίνη και α-γλουκάνη, συμβάλλουν στη διατήρηση της φυσικής άμυνας της γυναικείας ευαίσθητης περιοχής, ειδικά σε περιόδους έντονου στρες, κατά την περίοδο, την εμμηνόπαυση, σε πισίνες ή σάουνες. Διαθέτουν απαλή καταπραϋντική δράση, ενώ καθαρίζουν σωστά την εξωτερική περιοχή, διατηρώντας το φυσιολογικό της pH.

Δεν περιέχουν οινόπνευμα, SLES/SLS, Paraben και χρωστικές ουσίες. Είναι γυναικολογικά ελεγμένα και το άρωμα τους είναι υποαλλεργικό.

Αυτήν τη μοναδική προσφορά θα τη βρείτε σε επιλεγμένα φαρμακεία από αρχές Νοεμβρίου, μέχρι εξαντλήσεως των αποθεμάτων.

Από την ELPEN AE, www.elpen.gr

Σύνδεσμος

Το πρώτο cloud service για compounding δημιουργήθηκε από την επιστημονική ομάδα της **Σύνδεσμος Α.Ε.** και σας παρέχεται εντελώς ΔΩΡΕΑΝ!

Μοναδική προϋπόθεση η σύνδεση στο Internet.

- CoA/MSDS/TDS
- Συνταγές
- Διαχείριση Αποθήκης
- Forum
- Συμβουλές
- Διαχείριση Πελατολογίου
- Εργαλεία Υπολογισμών
- Κοστολόγηση
- Εκτύπωση Ετικετών
- Always up to date
- Αρχεία εκτέλεσης συνταγής
- Στατιστικά
- Γραπτές Διαδικασίες (Standard Operating Procedures SOP's)
- Συνταγολόγιο
- GCP (Good Compounding Practices)

UNI-PHARMA
Pharmaceutical Laboratories S.A.

«ΑΡΙΣΤΕΙΑ 2013»

Η βράβευση της **UNI-PHARMA S.A.**, της μοναδικής Φαρμακοβιομηχανίας που απέσπασε τη διεθνή πιστοποίηση EFQM (European Foundation for Quality Management) «Recognized for Excellence in Europe 5 Αστέρων», καθώς και τη Χρυσή Διάκριση του Ελληνικού Μοντέλου Πιστοποίησης ΕΕΔΕ ΑΙΕΝ ΑΡΙΣΤΕΥΕΙΝ «Επίτευξη των Αρχών Επιχειρηματικής Αριστείας», πραγματοποιήθηκε στις 18 Νοεμβρίου 2013 στο ξενοδοχείο Athenaeum Intercontinental κατά τη διάρκεια της Μεγάλης Γιορτής Επιχειρηματικής Αριστείας «ΑΡΙΣΤΕΙΑ 2013» που διοργάνωσε η Ελληνική Εταιρία Διοικήσεως Επιχειρήσεων (ΕΕΔΕ), εθνικός εταίρος του Οργανισμού EFQM.

Η UNI-PHARMA S.A., στα 46 χρόνια από την ίδρυσή της, έχει αναδειχθεί σε μεγάλη και δυναμική βιομηχανία που κατέχει την πρώτη θέση σε πωλήσεις (τεμάχια) της Ελληνικής φαρμακευτικής αγοράς, μεταξύ των αμιγώς Ελληνικών εταιρειών. Ερευνά, αναπτύσσει, παράγει και διανέμει καινοτόμα φαρμακευτικά προϊόντα, συμπληρώματα διατροφής και ιατροτεχνολογικά προϊόντα με Αποστολή της τη βελτίωση της ποιότητας ζωής των συνανθρώπων μας, μέσω της εξασφάλισης πρόσβασής τους στη θεραπεία. Η δυναμική ανάπτυξή της βασίζεται σε επενδύσεις στην έρευνα και ανάπτυξη, στις άριστες και καινοτόμες διαδικασίες παραγωγής, καθώς και σε έναν τρόπο εργασίας που έχει σχεδιαστεί ώστε να αξιοποιεί και να αναπτύσσει τις ικανότητες του προσωπικού της, να ενθαρρύνει και να αναγνωρίζει την ομαδική και ατομική προσπάθεια, τη δημιουργικότητα, την περιβαλλοντική ευαισθησία και την κοινωνική προσφορά.

univadis®
service from MSD

Τη διαδικτυακή πύλη Univadis, μια από τις πιο έγκυρες πηγές ιατρικής πληροφόρησης, φέρνει και στην Ελλάδα η MSD.

Το **Univadis**, τη νέα διαδικτυακή πύλη που αποτελεί μια από τις πιο έγκυρες πηγές ιατρικής πληροφόρησης διεθνώς, φέρνει και στην Ελλάδα η φαρμακευτική εταιρεία **MSD**, αλλάζοντας τα δεδομένα στη σχέση των Επαγγελματιών Υγείας με τους ασθενείς τους.
Πρόκειται για μια ηλεκτρονική πλατφόρμα αποκλειστικά για επαγγελματίες Υγείας που προσφέρει επιστημονική ενημέρωση από τις πιο έγκριτες πηγές ιατρικής πληροφόρησης, εφαρμογές, εργαλεία, υπηρεσίες και εκπαιδευτικά σεμινάρια. Συνεργάζεται με τους πιο αξιόπιστους παρόχους ιατρικού περιεχομένου, όπως το BMJ Learning, το The Lancet και το JAMA Network.
Ήδη, η εν λόγω διαδικτυακή πύλη λειτουργεί σε πάνω από 40 χώρες, έχει 2.000.000 μέλη, καλύπτει πληροφορίες για 60 ειδικότητες και δέχεται κατά μέσο όρο 1.000.000 επισκέψεις το μήνα.
Όλοι οι επαγγελματίες υγείας μπορούν να εγγραφούν στο Univadis πληκτρολογώντας www.univadis.gr και συμπληρώνοντας τη φόρμα εγγραφής.

SANDOZ
a Novartis company

Γενόσημα, οικονομία και ασφάλεια είναι συμβατά;

Η **Sandoz** είναι η δεύτερη παγκοσμίως μεγαλύτερη εταιρεία γενοσήμων και διαθέτει χαρτοφυλάκιο περίπου 1100 υψηλής ποιότητας σκευασμάτων, τα οποία κυμαίνονται από τα κλασικά γενόσημα ως και τα πλέον εξελεγμένα φαρμακοτεχνικά σκευάσματα. Η δέσμευση της Sandoz είναι η βελτίωση της πρόσβασης των ασθενών εξασφαλίζοντας εξοικονόμηση οικονομικών πόρων στους ασθενείς και στα συστήματα υγείας σε όλο τον κόσμο. Η τοποθέτησή μας στον όμιλο Novartis είναι να είμαστε ηγέτες στα διαφοροποιημένα σκευάσματα, με δέσμευση στην ποιότητα έχοντας ταυτόχρονα παγκόσμια θέση επιρροής προκειμένου να επιτύχουμε στην αποστολή μας.

Τα σκευάσματα της Sandoz εγγυώνται την ποιότητα που απαιτείται ώστε να είναι αποτελεσματικά, προσφέροντας έτσι και στο θεράποντα ιατρό, που τα συνταγογραφεί και στο φαρμακοποιό που τα διακινεί, τη βεβαιότητα ότι επέλεξαν τη σωστή θεραπεία για τον ασθενή τους.

Συνεπώς η στρατηγική μας έγκειται στο να υποστηρίξει αυτήν την ποιοτική επιλογή θεραπείας, προσφέροντας επιστημονική υποστήριξη και επίκαιρη πληροφόρηση στους επαγγελματίες υγείας, πάντα με επίκεντρο το όφελος των ασθενών.

smart pharmacy
διαφημιστική κατασκευαστική

στη 5η Διημερίδα Φαρμακοποιών 25& 26 /1/2114

Η εταιρεία κατασκευής φαρμακείων **Smart Pharmacy** θα λάβει μέρος στην 5η Διημερίδα Φαρμακοποιών με περίπτερο στο 2ο όροφο, όπου θα παρουσιάσει πρωτοποριακές - αναπτυξιακές ιδέες και νέες καινοτόμες προτάσεις.
Η Smart Pharmacy ασχολείται αποκλειστικά και μόνο με το χώρο του φαρμακείου.

Δραστηριοποιείται πανελλαδικά πραγματοποιώντας αρχιτεκτονικές μελέτες ιδιαίτερες και ξεχωριστές, προτείνει πάντα τις πιο έξυπνες και συμφέρουσες λύσεις για την ανάπτυξη της επιχείρησής σας, καθιστώντας το όνειρο κάθε φαρμακοποιού πραγματικότητα. Η συνέπεια στους χρόνους παράδοσης, η οργάνωση, και οι ανταγωνιστικές τιμές είναι κάποια από τα χαρακτηριστικά που την έχουν καθιερώσει στις πρώτες επιλογές του φαρμακευτικού κλάδου.

Η ιδιαιτερότητα της εταιρείας, είναι η συνεχής υποστήριξη του φαρμακείου (after sales) και μετά από την οποιαδήποτε μερική ή ολική ανακαίνιση. Λειτουργεί ειδικό τμήμα ατελιέ που ειδικεύεται στην κατηγοριοποίηση, τις τοιχογραφίες, στα λογότυπα, στις θεματικές εποχιακές βιτρίνες, στις εικαστικές παρεμβάσεις και γενικώς παρέχει πλήρη υποστήριξη του φαρμακείου και του φαρμακοποιού.

AERIUS®
desloratadine

1 **Αλλεργική Ρινίτιδα**
ενήλικες και παιδιά από 1 έτους

2 **Κνίδωση**
ενήλικες και παιδιά από 1 έτους

Ταχεία αποσυμφόρηση
(σε 28' στην Εποχική Αλλεργική Ρινίτιδα)
και **αναστολή των πομφών**
(σε 15΄στην Κνίδωση)[1,2]

Καμία αλληλεπίδραση
με **φάρμακα, τροφές** ή **αλκοόλ**[3]

Το μοναδικό **νεότερης γενιάς αντιισταμινικό** στην Ελλάδα
με έγκριση χορήγησης σε πιλότους[4]

JUST

Τα διασπειρόμενα δισκία προσφέρουν ευκολία στη λήψη ακόμα και **χωρίς νερό**

MSD

MSD Α.Φ.Β.Ε.Ε.
ΑΘΗΝΑ: Αγ. Δημητρίου 63, 174 56 Άλιμος, Τηλ.: 210 989 7300
ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ: 9° χλμ. Θεσ/νίκης-Θέρμης, 570 01 Πυλαία
www.msd.gr

Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών **MSD**:
800 11 33 333 (χωρίς χρέωση)
210 98 97 383

Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντων

AERIUS®
desloratadine

AERIUS® δισκία

1. ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: Aerius® 5mg επικαλυμμένα με λεπτό υμένιο δισκία. **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ:** Κάθε δισκίο περιέχει 5mg δεσλοραταδίνη. Έκδοχο(α) με γνωστές δράσεις: Αυτό το φάρμακο περιέχει λακτόζη. Για τον πλήρη κατάλογο των εκδόχων, βλ. παράγραφο 6.1. **4. ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ: 4.3 Αντενδείξεις:** Υπερευαισθησία στη δραστική ουσία, σε κάποιο από τα έκδοχα που αναφέρονται στην παράγραφο 6.1 ή στη λοραταδίνη. **4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Στην περίπτωση σοβαρής νεφρικής ανεπάρκειας, το Aerius® θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή (βλ. παράγραφο 5.2). Ασθενείς με σπάνια κληρονομικά προβλήματα δυσανεξίας στη γαλακτόζη, ανεπάρκειας Lapp λακτάσης ή δυσαπορρόφησης γλυκόζης-γαλακτόζης δεν θα πρέπει να λαμβάνουν αυτό το φάρμακο. **4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες**: *Περίληψη του προφίλ ασφάλειας*: Σε κλινικές δοκιμές σε ένα εύρος ενδείξεων, συμπεριλαμβανομένης της αλλεργικής ρινίτιδας και της χρόνιας ιδιοπαθούς κνίδωσης, στη συνιστώμενη δόση των 5mg ημερησίως, ανεπιθύμητες ενέργειες με το Aerius αναφέρθηκαν σε 3% περισσότερους ασθενείς από εκείνους που έλαβαν αγωγή με εικονικό φάρμακο. Οι πιο συχνές από τις ανεπιθύμητες αντιδράσεις που αναφέρθηκαν επιπλέον του εικονικού φαρμάκου ήταν κόπωση (1,2%), ξηροστομία (0,8%) και κεφαλαλγία (0,6%). Σε μία κλινική δοκιμή με 578 εφήβους ασθενείς, ηλικίας 12 έως 17 ετών, η πιο συχνή ανεπιθύμητη ενέργεια ήταν η κεφαλαλγία. Αυτή εμφανίστηκε στο 5,9% των ασθενών που έλαβαν θεραπεία με δεσλοραταδίνη και στο 6,9% των ασθενών που έλαβαν εικονικό φάρμακο. **Κατάλογος ανεπιθύμητων αντιδράσεων σε μορφή πίνακα:** Άλλες ανεπιθύμητες ενέργειες που έχουν αναφερθεί πολύ σπάνια κατά την περίοδο μετά την κυκλοφορία παρατίθενται στον ακόλουθο πίνακα. Οι συχνότητες εμφάνισης ορίζονται ως πολύ συχνές (≥1/10), συχνές (≥1/100 έως <1/10), όχι συχνές (≥1/1.000 έως <1/100), σπάνιες (≥1/10.000 έως < 1/1.000) και πολύ σπάνιες (<1/10.000).

Κατηγορία/Οργανικό Σύστημα	Συχνότητα εμφάνισης	Ανεπιθύμητες αντιδράσεις εμφανιζόμενες με το Aerius®
Ψυχιατρικές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Ψευδαισθήσεις
Διαταραχές του νευρικού συστήματος	Πολύ σπάνιες	Ζάλη, υπνηλία, αϋπνία, ψυχοκινητική υπερκινητικότητα, επιληπτικές κρίσεις
Καρδιακές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Ταχυκαρδία, αίσθημα παλμών
Διαταραχές του γαστρεντερικού συστήματος	Πολύ σπάνιες	Κοιλιακό άλγος, ναυτία, έμετος, δυσπεψία, διάρροια
Διαταραχές του ήπατος και των χοληφόρων	Πολύ σπάνιες	Αυξήσεις των ηπατικών ενζύμων, αυξημένη χολερυθρίνη, ηπατίτιδα
Διαταραχές του μυοσκελετικού συστήματος και του συνδετικού ιστού	Πολύ σπάνιες	Μυαλγία
Γενικές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Αντιδράσεις υπερευαισθησίας (όπως αναφυλαξία, αγγειοοίδημα, δύσπνοια, κνησμός, εξάνθημα και κνίδωση)

Αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών: Η αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών μετά από τη χορήγηση άδειας κυκλοφορίας του φαρμακευτικού προϊόντος είναι σημαντική. Επιτρέπει τη συνεχή παρακολούθηση της σχέσης οφέλους-κινδύνου του φαρμακευτικού προϊόντος. Ζητείται από τους επαγγελματίες του τομέα της υγειονομικής περίθαλψης να αναφέρουν οποιεσδήποτε πιθανολογούμενες ανεπιθύμητες ενέργειες στον Εθνικό Οργανισμό Φαρμάκων, Μεσογείων 284, GR-15562 Χολαργός, Αθήνα, Τηλ: + 30 21 32040380/337, Φαξ: + 30 21 06549585, Ιστότοπος: http://www.eof.gr. **7. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ**: Merck Sharp & Dohme Ltd, Hertford Road, Hoddesdon, Hertfordshire EN11 9BU, Ηνωμένο Βασίλειο. **8. ΑΡΙΘΜΟΙ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ**: EU/1/00/160/001-013, EU/1/00/160/036. Λεπτομερή πληροφοριακά στοιχεία για το παρόν φαρμακευτικό προϊόν είναι διαθέσιμα στον δικτυακό τόπο του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων http://www.ema.europa.eu. **Λιανική τιμή:** Δισκία 9,00€.

AERIUS® πόσιμο διάλυμα

1. ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: Aerius® 0,5mg/ml πόσιμο διάλυμα. **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ**: Κάθε ml πόσιμου διαλύματος περιέχει 0,5mg δεσλοραταδίνη. Έκδοχο(α) με γνωστές δράσεις: Αυτό το φαρμακευτικό προϊόν περιέχει 150mg/ml σορβιτόλη. Για τον πλήρη κατάλογο των εκδόχων, βλ. παράγραφο 6.1. **4. ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ**: **4.3 Αντενδείξεις**: Υπερευαισθησία στη δραστική ουσία, σε κάποιο από τα έκδοχα που αναφέρονται στην παράγραφο 6.1 ή στη λοραταδίνη. **4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση**: Σε παιδιά ηλικίας κάτω των 2 ετών, η διάγνωση της αλλεργικής ρινίτιδας είναι ιδιαίτερα δύσκολο να διακριθεί από άλλες μορφές ρινίτιδας. Η απουσία λοίμωξης του ανώτερου αναπνευστικού συστήματος ή δομικών ανωμαλιών, καθώς επίσης το ιστορικό του ασθενή, φυσικές εξετάσεις και κατάλληλες εργαστηριακές και δερματικές εξετάσεις θα πρέπει να πληφθούν υπόψη. Περίπου 6% των ενηλίκων και των παιδιών ηλικίας 2–11 ετών είναι φαινοτυπικά πτωχοί μεταβολιστές της δεσλοραταδίνης και εμφανίζουν υψηλότερη έκθεση (βλ. παράγραφο 5.2). Η ασφάλεια της δεσλοραταδίνης σε παιδιά ηλικίας 2–11 ετών, που είναι πτωχοί μεταβολιστές, είναι η ίδια όπως σε παιδιά που είναι φυσιολογικοί μεταβολιστές. Οι επιδράσεις της δεσλοραταδίνης σε πτωχούς μεταβολιστές ηλικίας <2 ετών δεν έχουν μελετηθεί. Στην περίπτωση σοβαρής νεφρικής ανεπάρκειας, το Aerius θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή (βλ. παράγραφο 5.2). Αυτό το φαρμακευτικό προϊόν περιέχει σορβιτόλη. Επομένως, ασθενείς με σπάνια κληρονομικά προβλήματα δυσανεξίας στη φρουκτόζη, δυσαπορρόφησης γλυκόζης-γαλακτόζης ή ανεπάρκειας σακχαράσης-ισομαλτάσης δεν θα πρέπει να λαμβάνουν αυτό το φάρμακο. **4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες**: *Περίληψη του προφίλ ασφάλειας*: Στο πλαίσιο κλινικών δοκιμών σε παιδιατρικό πληθυσμό, η μορφή σιροπιού της δεσλοραταδίνης χορηγήθηκε σε σύνολο 246 παιδιών ηλικίας 6 μηνών έως 11 ετών. Η συνολική επίπτωση εμφάνισης ανεπιθύμητων ενεργειών σε παιδιά ηλικίας 2 έως 11 ετών ήταν παρόμοια για τις ομάδες δεσλοραταδίνης και εικονικού φαρμάκου. Σε βρέφη και νήπια ηλικίας 6 έως 23 μηνών οι πιο συχνές ανεπιθύμητες αντιδράσεις που αναφέρθηκαν επιπλέον του εικονικού φαρμάκου ήταν διάρροια (3,7%), πυρετός (2,3%) και αϋπνία (2,3%). Σε μία πρόσθετη μελέτη, δεν παρατηρήθηκαν ανεπιθύμητες ενέργειες σε άτομα ηλικίας μεταξύ 6 και 11 ετών μετά από μία εφάπαξ δόση 2,5mg πόσιμου διαλύματος δεσλοραταδίνης. Στη συνιστώμενη δόση, στο πλαίσιο κλινικών δοκιμών που διεξήχθησαν σε ενήλικες και εφήβους σε ένα εύρος ενδείξεων, συμπεριλαμβανομένης της αλλεργικής ρινίτιδας και της χρόνιας ιδιοπαθούς κνίδωσης, αναφέρθηκαν ανεπιθύμητες ενέργειες με το Aerius® σε 3% περισσότερους ασθενείς από εκείνους που έλαβαν αγωγή με εικονικό φάρμακο. Οι πιο συχνές από τις ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν επιπλέον του εικονικού φαρμάκου ήταν κόπωση (1,2%), ξηροστομία (0,8%) και κεφαλαλγία (0,6%). **Κατάλογος ανεπιθύμητων αντιδράσεων σε μορφή πίνακα**: Άλλες ανεπιθύμητες ενέργειες που έχουν αναφερθεί πολύ σπάνια κατά την περίοδο μετά την κυκλοφορία παρατίθενται στον ακόλουθο πίνακα. Οι συχνότητες εμφάνισης ορίζονται ως πολύ συχνές (≥1/10), συχνές (≥1/100 έως <1/10), όχι συχνές (≥1/1.000 έως <1/100), σπάνιες (≥1/10.000 έως <1/1.000) και πολύ σπάνιες (<1/10.000).

Κατηγορία/Οργανικό Σύστημα	Συχνότητα εμφάνισης	Ανεπιθύμητες αντιδράσεις εμφανιζόμενες με το Aerius®
Ψυχιατρικές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Ψευδαισθήσεις
Διαταραχές του νευρικού συστήματος	Πολύ σπάνιες	Ζάλη, υπνηλία, αϋπνία, ψυχοκινητική υπερκινητικότητα, επιληπτικές κρίσεις
Καρδιακές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Ταχυκαρδία, αίσθημα παλμών
Διαταραχές του γαστρεντερικού συστήματος	Πολύ σπάνιες	Κοιλιακό άλγος, ναυτία, έμετος, δυσπεψία, διάρροια
Διαταραχές του ήπατος και των χοληφόρων	Πολύ σπάνιες	Αυξήσεις των ηπατικών ενζύμων, αυξημένη χολερυθρίνη, ηπατίτιδα
Διαταραχές του μυοσκελετικού συστήματος και του συνδετικού ιστού	Πολύ σπάνιες	Μυαλγία
Γενικές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Αντιδράσεις υπερευαισθησίας (όπως αναφυλαξία, αγγειοοίδημα, δύσπνοια, κνησμός, εξάνθημα και κνίδωση)

Αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών: Η αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών μετά από τη χορήγηση άδειας κυκλοφορίας του φαρμακευτικού προϊόντος είναι σημαντική. Επιτρέπει τη συνεχή παρακολούθηση της σχέσης οφέλους-κινδύνου του φαρμακευτικού προϊόντος. Ζητείται από τους επαγγελματίες του τομέα της υγειονομικής περίθαλψης να αναφέρουν οποιεσδήποτε πιθανολογούμενες ανεπιθύμητες ενέργειες στον Εθνικό Οργανισμό Φαρμάκων, Μεσογείων 284, GR-15562 Χολαργός, Αθήνα, Τηλ: + 30 21 32040380/337, Φαξ: + 30 21 06549585, Ιστότοπος: http://www.eof.gr. **7. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ**: Merck Sharp & Dohme Ltd, Hertford Road, Hoddesdon, Hertfordshire EN11 9BU, Ηνωμένο Βασίλειο. **8. ΑΡΙΘΜΟΙ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ**: EU/1/00/160/061-069. Λεπτομερή πληροφοριακά στοιχεία για το παρόν φαρμακευτικό προϊόν είναι διαθέσιμα στον δικτυακό τόπο του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων http://www.ema.europa.eu. **Λιανική τιμή:** Πόσιμο διάλυμα 5,67€.

AERIUS® πόσιμο διάλυμα

Διαταραχές του γαστρεντερικού συστήματος	Πολύ σπάνιες	Κοιλιακό άλγος, ναυτία, έμετος, δυσπεψία, διάρροια
Διαταραχές του ήπατος και των χοληφόρων	Πολύ σπάνιες	Αυξήσεις των ηπατικών ενζύμων, αυξημένη χολερυθρίνη, ηπατίτιδα
Διαταραχές του μυοσκελετικού συστήματος και του συνδετικού ιστού	Πολύ σπάνιες	Μυαλγία
Γενικές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Αντιδράσεις υπερευαισθησίας (όπως αναφυλαξία, αγγειοοίδημα, δύσπνοια, κνησμός, εξάνθημα και κνίδωση)

Αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών: Η αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών μετά από τη χορήγηση άδειας κυκλοφορίας του φαρμακευτικού προϊόντος είναι σημαντική. Επιτρέπει τη συνεχή παρακολούθηση της σχέσης οφέλους-κινδύνου του φαρμακευτικού προϊόντος. Ζητείται από τους επαγγελματίες του τομέα της υγειονομικής περίθαλψης να αναφέρουν οποιεσδήποτε πιθανολογούμενες ανεπιθύμητες ενέργειες στον Εθνικό Οργανισμό Φαρμάκων, Μεσογείων 284, GR-15562 Χολαργός, Αθήνα, Τηλ: + 30 21 32040380/337, Φαξ: + 30 21 06549585, Ιστότοπος: http://www.eof.gr. **7. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** Merck Sharp & Dohme Ltd, Hertford Road, Hoddesdon, Hertfordshire EN11 9BU, Ηνωμένο Βασίλειο. **8. ΑΡΙΘΜΟΙ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** EU/1/00/160/049-060. Λεπτομερή πληροφοριακά στοιχεία για το παρόν φαρμακευτικό προϊόν είναι διαθέσιμα στον δικτυακό τόπο του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων http://www.ema.europa.eu. **Λιανική τιμή:** Διασπειρόμενα δισκία 9,00€.

AERIUS® διασπειρόμενα δισκία

1. ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: Aerius® 5mg δισκία διασπειρόμενα στο στόμα. **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ**: Κάθε δισκίο διασπειρόμενο στο στόμα περιέχει 5mg δεσλοραταδίνη. Έκδοχο(α) με γνωστές δράσεις: Αυτό το φάρμακο περιέχει μαννιτόλη και ασπαρτάμη (E951). Για τον πλήρη κατάλογο των εκδόχων, βλ. παράγραφο 6.1. **4. ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ: 4.3 Αντενδείξεις**: Υπερευαισθησία στη δραστική ουσία, σε κάποιο από τα έκδοχα που αναφέρονται στην παράγραφο 6.1 ή στη λοραταδίνη. **4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση**: Στην περίπτωση σοβαρής νεφρικής ανεπάρκειας, το Aerius θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή. Το προϊόν αυτό περιέχει 2,9mg φαινυλαλανίνης ανά 5 mg δόσης Aerius® δισκίου διασπειρόμενου στο στόμα. Η φαινυλαλανίνη μπορεί να είναι επιβλαβής για ανθρώπους με φαινυλκετονουρία. **4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες:** *Περίληψη του προφίλ ασφάλειας:* Σε κλινικές δοκιμές σε ένα εύρος ενδείξεων, συμπεριλαμβανομένης της αλλεργικής ρινίτιδας και της χρόνιας ιδιοπαθούς κνίδωσης, στη συνιστώμενη δόση των 5 mg ημερησίως, ανεπιθύμητες ενέργειες με τα δισκία Aerius αναφέρθηκαν σε 3 % περισσότερους ασθενείς από εκείνους που έλαβαν αγωγή με εικονικό φάρμακο. Οι πιο συχνές από τις ανεπιθύμητες αντιδράσεις που αναφέρθηκαν επιπλέον του εικονικού φαρμάκου ήταν κόπωση (1,2 %), ξηροστομία (0,8 %) και κεφαλαλγία (0,6 %). Σε μία κλινική δοκιμή με 578 εφήβους ασθενείς, ηλικίας 12 έως 17 ετών, η πιο συχνή ανεπιθύμητη ενέργεια ήταν η κεφαλαλγία. Αυτή εμφανίστηκε στο 5,9 % των ασθενών που έλαβαν θεραπεία με δεσλοραταδίνη και στο 6,9 % των ασθενών που έλαβαν εικονικό φάρμακο. **Κατάλογος ανεπιθύμητων αντιδράσεων σε μορφή πίνακα:** Άλλες ανεπιθύμητες ενέργειες που έχουν αναφερθεί πολύ σπάνια κατά την περίοδο μετά την κυκλοφορία παρατίθενται στον ακόλουθο πίνακα. Οι συχνότητες εμφάνισης ορίζονται ως πολύ συχνές (≥1/10), συχνές (≥ 1/100 έως <1/10), όχι συχνές (≥1/1.000 έως <1/100), σπάνιες (≥1/10.000 έως <1/1.000) και πολύ σπάνιες (<1/10.000).

Κατηγορία/Οργανικό Σύστημα	Συχνότητα εμφάνισης	Ανεπιθύμητες αντιδράσεις εμφανιζόμενες με το Aerius®
Ψυχιατρικές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Ψευδαισθήσεις
Διαταραχές του νευρικού συστήματος	Πολύ σπάνιες	Ζάλη, υπνηλία, αϋπνία, ψυχοκινητική υπερκινητικότητα, επιληπτικές κρίσεις
Καρδιακές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Ταχυκαρδία, αίσθημα παλμών
Διαταραχές του γαστρεντερικού συστήματος	Πολύ σπάνιες	Κοιλιακό άλγος, ναυτία, έμετος, δυσπεψία, διάρροια
Διαταραχές του ήπατος και των χοληφόρων	Πολύ σπάνιες	Αυξήσεις των ηπατικών ενζύμων, αυξημένη χολερυθρίνη, ηπατίτιδα
Διαταραχές του μυοσκελετικού συστήματος και του συνδετικού ιστού	Πολύ σπάνιες	Μυαλγία
Γενικές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Αντιδράσεις υπερευαισθησίας (όπως αναφυλαξία, αγγειοοίδημα, δύσπνοια, κνησμός, εξάνθημα και κνίδωση)

Αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών: Η αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών μετά από τη χορήγηση άδειας κυκλοφορίας του φαρμακευτικού προϊόντος είναι σημαντική. Επιτρέπει τη συνεχή παρακολούθηση της σχέσης οφέλους-κινδύνου του φαρμακευτικού προϊόντος. Ζητείται από τους επαγγελματίες του τομέα της υγειονομικής περίθαλψης να αναφέρουν οποιεσδήποτε πιθανολογούμενες ανεπιθύμητες ενέργειες στον Εθνικό Οργανισμό Φαρμάκων, Μεσογείων 284, GR-15562 Χολαργός, Αθήνα, Τηλ: + 30 21 32040380/337, Φαξ: + 30 21 06549585, Ιστότοπος: http://www.eof.gr. **4.9 Υπερδοσολογία:** Σε περίπτωση υπερδοσολογίας, εξετάστε τη πλήψη των καθιερωμένων μέτρων για την απομάκρυνση της μη απορροφημένης δραστικής ουσίας. Συνιστάται συμπτωματική και υποστηρικτική αγωγή. Με βάση μια κλινική δοκιμή πολλαπλών δόσεων, στην οποία χορηγήθηκαν έως 45mg δεσλοραταδίνης (εννέα φορές η κλινική δόση), δεν παρατηρήθηκαν κλινικά σχετιζόμενες επιδράσεις. Η δεσλοραταδίνη δεν αποβάλλεται με την αιμοκάθαρση. Δεν είναι γνωστό εάν αποβάλλεται με την περιτοναιοδιύλιση. **7. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** Merck Sharp & Dohme Ltd, Hertford Road, Hoddesdon, Hertfordshire EN11 9BU, Ηνωμένο Βασίλειο. **8. ΑΡΙΘΜΟΙ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** EU/1/00/160/049-060. Λεπτομερή πληροφοριακά στοιχεία για το παρόν φαρμακευτικό προϊόν είναι διαθέσιμα στον δικτυακό τόπο του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων http://www.ema.europa.eu. **Λιανική τιμή:** Διασπειρόμενα δισκία 9,00€.

Βιβλιογραφία:
1. Horak F. et al. J Allergy Clin Immunol 2002;109:956-61.
2. Siebenhaar F. et al. J Allergy Clin Immunol 2009;123:672-9.
3. Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντος AERIUS®.
4. http://aviationmedicine.com/medications/index.cfm?fuseaction=medicationDetail&medicationID=9

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

Ελληνική δύναμη, επιστημονικές καινοτομίες και ανθρώπινες αξίες, παγκόσμιας εμβέλειας

Στο πλαίσιο των Ημερών Βιομηχανίας της Πανελλήνιας Ένωσης Φαρμακοβιομηχανίας, η **ELPEN** άνοιξε πρώτη τις πύλες της και ξενάγησε τα ΜΜΕ στις εγκαταστάσεις της στο Πικέρμι στις 31 Οκτωβρίου 2013.
Η ELPEN εξάγει ελληνικά φάρμακα σε 60 χώρες παγκοσμίως και 27 ευρωπαϊκές με πωλήσεις που ξεπερνούν τα 25.000.000€ το 2013. Με αιχμή το **Elpenhaler®**,αναπτύσσει στρατηγική επέκτασης σε όλο τον κόσμο. Το Ερευνητικό & Πειραματικό Κέντρο της μετρά 170 δημοσιεύσεις σε διεθνή περιοδικά, πάνω από 100 βραβεύσεις από ελληνικούς και διεθνείς φορείς και πάνω από 600 εκπαιδευτικά προγράμματα.
Για το έργο της εταιρείας μίλησαν κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης:
Ο Πρόεδρος και Ιδρυτής της ELPEN κ. Δημήτριος Πεναφράγκας χαιρετίζοντας την εκδήλωση, ο Αντιπρόεδρος κ. Θεόδωρος Τρύφων, εστιάζοντας στην πολιτική για το φάρμακο και την εγχώρια παραγωγή, η κα Αυγή Χαραλάμπους, Σύμβουλος του Προέδρου, παρουσιάζοντας τη διεθνή καινοτομία της ELPEN, την ιδιόκτητη συσκευή Elpenhaler®, ο κ. Ανδρέας Χριστοδούλου, Διευθυντής Διεθνούς Ανάπτυξης αναφέρθηκε στην ανάπτυξη της εταιρείας στο εξωτερικό, ο κ. Απόστολος Παπαλόης, Βιολόγος, Διευθυντής Ε&Π Κέντρου, μίλησε για τα ερευνητικά προγράμματα της εταιρείας και τέλος ο κ. Κωνσταντίνος Ιωαννίδης, Διευθυντής Εταιρικής Επικοινωνίας & Ανθρωπίνων Πόρων, αναφέρθηκε στο πρόγραμμα Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης της ΕΛΠΕΝ.

Μια Ανθρωπιστική Οργάνωση βαθιά Ελληνική

Οι **Γιατροί του Κόσμου Ελλάδας** δημιουργήθηκαν το 1990 και αποτελούν μία γνήσια Ελληνική Οργάνωση που ακολουθεί το δικό της μονοπάτι βασιζόμενη στις ιδιαιτερότητες της Ελλάδας, διατηρώντας την οικονομική και διοικητική της ανεξαρτησία. Ταυτόχρονα, ωστόσο, παραμένουν μέρος του Διεθνούς Δικτύου των ΓτΚ το οποίο αποτελείται από 14 συνολικά τμήματα ανά τον κόσμο. Συμπληρώνοντας 23 χρόνια συνεχούς δράσης το 2013, οι Γιατροί του Κόσμου έχουν αναγνωριστεί στη συνείδηση των πολιτών, ως μια αξιόπιστη και αποτελεσματική οργάνωση η οποία προωθεί τα συναισθήματα αλληλεγγύης της ελληνικής κοινωνίας.
Με δεκάδες αποστολές ανθρωπιστικής βοήθειας στην Ελλάδα και σε αναπτυσσόμενες χώρες,Έλληνες γιατροί, υγειονομικό προσωπικό, διοικητικοί και τεχνικοί προσφέρουν τις υπηρεσίες τους εθελοντικά. Από την αρχή της δράσης τους, οι Γιατροί του Κόσμου Ελλάδας έχουν δημιουργήσει πλήθος προγραμμάτων εσωτερικού με στόχο την παροχή ιατρικών και άλλων υπηρεσιών, όπως τα Ανοιχτά Πολυϊατρεία που βρίσκονται σε Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Χανιά, Πέραμα και Πάτρα, όπου συνολικά εξυπηρέτησαν πάνω από 54,000 άτομα για το έτος 2012, Ιατρικές Κινητές Μονάδες που επισκέπτονται απομακρυσμένες νησιωτικές και ηπειρωτικές περιοχές, Ξενώνα υποδοχής αιτούντων Άσυλο, καθώς και σε περιθωριοποιημένες πληθυσμιακές ομάδες που δεν έχουν πρόσβαση σε υπηρεσίες υγείας και χρειάζονται ιατρική περίθαλψη.
Σήμερα περισσότερο από ποτέ, οι Γιατροί του Κόσμου επεκτείνουν τις δράσεις τους στο εσωτερικό της χώρας, με σύγχρονα και πρωτοποριακά προγράμματα που προσφέρουν άμεσες υπηρεσίες σε αποκλεισμένους πληθυσμούς. Απώτερος στόχος είναι η άμεση ενίσχυση της ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης των ευαίσθητων κοινωνικών ομάδων, των ανασφάλιστων ατόμων, των ατόμων που χρήζουν διεθνούς προστασίας και όλων όσοι έχουν περιορισμένη, ή και μηδενική, πρόσβαση στο Εθνικό Σύστημα Υγείας.

Μαζί κάνουμε την Ελπίδα ΠΡΑΞΗ! Μαζί παρεμβαίνουμε στο ΕΔΩ και ΤΩΡΑ!

Γνωρίστε το **CareHub**

Την τεχνολογική καινοτομία στο χώρο της πρόληψης και της προσωπικής διαχείρισης υγείας

Η Intelligent Media παρουσιάζει το **CareHub**, τη νέα πρόταση πρόληψης που ήρθε να αλλάξει τα δεδομένα στο χώρο της υγείας και να αποτελέσει ένα εξαιρετικό ιδανικό εργαλείο στα χέρια του φαρμακοποιού. Πρόκειται για ένα μοναδικό σταθμό μετρήσεως βασικών παραμέτρων υγείας, τις οποίες ο χρήστης πραγματοποιεί μόνος του όπως:

- Συστολική και διαστολική πίεση
- Καρδιακοί παλμοί
- Ποσοστό οξυγόνωσης αίματος
- Σωματικό βάρος και BMI
- Ποσοστό σωματικού λίπους
- Έλεγχος δυσχρωματοψίας

Τοποθετώντας το CareHub προσφέρετε στους πελάτες σας έναν δωρεάν και άμεσο τρόπο να ελέγξουν βασικές παραμέτρους της υγείας τους, μειώνετε το χρόνο απασχόλησης σας και εκσυγχρονίζετε το φαρμακείο σας, εγκαθιστώντας εξοπλισμό τεχνολογίας αιχμής.
Ο σταθμός CareHub αποτελεί την ιδανική τεχνολογική λύση για το φαρμακείο που επιθυμεί να ξεχωρίσει από τον ανταγωνισμό.

Από την Intelligent Media, www.carehub.gr

Τα ρομπότ φαρμακείου της Rowa πληθαίνουν στην Ελλάδα

Η CSA και η Rowa συνεχίζουν τις επιτυχίες τους στην κατεύθυνση εκσυγχρονισμού του Ελληνικού Φαρμακείου.

Νέα μεγάλη επιτυχία η εγκατάσταση του πέμπτου ρομπότ Rowa στην Ελλάδα. Το ρομπότ, τύπου **Rowa Smart 480**, εγκαταστάθηκε στο φαρμακείο του κ. Ηλία Κάτρη στη Γλυφάδα Αττικής.

«Σε μία εποχή που το κόστος διαχείρισης του φαρμάκου μετακυλίεται προς το φαρμακείο και που η καθημερινότητα στο χώρο μας γίνεται ολοένα και πιο δύσκολη, έκρινα ότι είναι επιτακτική ανάγκη η δημιουργία αυτοματισμών στο φαρμακείο μου», δηλώνει ο φαρμακοποιός κ. Κάτρης και συνεχίζει «Το RowaSmart είναι ένα πολύ χρήσιμο εργαλείο, που προσφέρει αξιοπιστία, ταχύτητα και προσδίδει μεγάλη υπεραξία στο φαρμακείο. Ήδη, από το σύντομο διάστημα που το έχω σε λειτουργία, είμαι πολύ ικανοποιημένος που αποφάσισα να το προμηθευτώ».

Από την CSA Α.Ε.

Μοιραζόμαστε μαζί σας αυτό το ΒΡΑΒΕΙΟ

ΑΡΙΣΤΕΙΑ 2013

EFQM
Recognised for excellence
5 star

Η UNI-PHARMA S.A

Ευχαριστεί τους επαγγελματίες Υγείας, τους κ.κ. Ιατρούς και Φαρμακοποιούς για τη υποστήριξή τους στην κατάκτηση **Επιχειρηματικής Αριστείας** σύμφωνα με το πρότυπο EFQM (European Foundation for Quality Management) και της **Χρυσής Διάκρισης 5 Αστέρων** της ΕΕΔΕ **ΑΙΕΝ ΑΡΙΣΤΕΥΕΙΝ**. Η **UNI-PHARMA S.A είναι η μοναδική φάρμακοβιομηχανία** στην Ελλάδα που **αποσπά την Διεθνή Πιστοποίηση EFQM** (European Foundation for Quality Management).

Η **UNI-PHARMA S.A**, στα **46 χρόνια** απ την ίδρυσή της, έχει αναδειχθεί σε μεγάλη και δυναμική βιομηχανία που κατέχει την **πρώτη θέση σε πωλήσεις** (units) μεταξύ των ελληνικών εταιρειών. **Ερευνά, αναπτύσσει, παράγει** και **διανέμει καινοτόμα φαρμακευτικά προϊόντα με αποστολή της τη βελτίωση της ποιότητας ζωής των συνανθρώπων μας**, μέσω της εξασφάλισης πρόσβασής τους στη θεραπεία. Η δυναμική ανάπτυξή της βασίζεται σε **επενδύσεις** στην **έρευνα** και στην **ανάπτυξη**, στις άριστες και **καινοτόμες διαδικασίες παραγωγής** καθώς και σε έναν τρόπο εργασίας που έχει σχεδιαστεί ώστε να αξιοποιεί και να αναπτύσσει τις ικανότητες του προσωπικού της, να ενθαρρύνει και να αναγνωρίζει την ομαδική και ατομική προσπάθεια, τη δημιουργικότητα, την **περιβαλλοντική ευαισθησία** και την **κοινωνική πρόσφορα**.

UNI-PHARMA
Pharmaceutical Laboratories S.A.

ΑΙΕΝ ΑΡΙΣΤΕΥΕΙΝ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΑΡΙΣΤΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΑΡΙΣΤΕΙΑΣ
ΕΕΔΕ
ελληνική εταιρία διοικήσεως επιχειρήσεων

www.uni-pharma.gr

Η **Mylan,** αποτελεί παγκόσμιο ηγέτη στα ομοιοδραστικά και ειδικά φαρμακευτικά προϊόντα, κατέχοντας την πρώτη, ή μία από τις πρώτες θέσεις στις πολυπληθέστερες ανά τον κόσμο αγορές.
Παράγει περισσότερα από 1.100 διαφορετικά προϊόντα, δραστηριοποιείται σε πάνω από 140 χώρες και απασχολεί περίπου 20.000 εργαζομένους.
Η Mylan καινοτομεί και στον Ελληνικό χώρο, όπου επί του παρόντος προσφέρει 44 διαφορετικά φάρμακα σε 89 διαφορετικές συσκευασίες στον Έλληνα ασθενή.
Πιστή στο όραμα της να θέτει συνεχώς νέα πρότυπα στους τομείς της περίθαλψης, η εταιρεία εισάγει σε συστηματική βάση καινοτόμα, ποιοτικά και προσιτά οικονομικά φάρμακα καλύπτοντας ένα μεγάλο εύρος θεραπευτικών αναγκών.
Σύντομα, πρόκειται να κυκλοφορήσει στην Ελληνική αγορά το **Sildenafil Mylan** (φάρμακο αναφοράς Viagra), σε φτηνότερη και πλέον συμφέρουσα τιμή από το πρωτότυπο, ευελιξία συσκευασιών (100mg X4X8, 50mgX4X8, 25mgX4) και πάντα με την ασύγκριτη ποιότητα που χαρακτηρίζει όλα τα προϊόντα Mylan.
Αποστολή της Mylan είναι να εξασφαλίσει πρόσβαση σε ποιοτικά και προσιτά φάρμακα σε 7 δισεκατομμύρια ανθρώπους.
Γι' αυτούς τους λόγους, μπορείτε με σιγουριά να επιλέγετε Mylan.

Αγαπητέ φαρμακοποιέ,

Σας ενημερώνουμε ότι από τον Οκτώβριο κυκλοφορεί στην ελληνική αγορά το προϊόν **Sildenafil/Pfizer (Σιλδεναφίλη)**, το οποίο ενδείκνυται για τη θεραπεία ανδρών με Στυτική Δυσλειτουργία.
Το προϊόν διατηρεί την απαράλλαχτη 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 θα διατίθεται σε 3 συσκευασίες (25mg, 50mg και 100 mg) που περιέχουν 4 δισκία λευκού χρώματος.
Οι λιανικές τιμές είναι 20% χαμηλότερες σε σχέση με τις αντίστοιχες συσκευασίες του Viagra:
4X25 mg:16,17€, 4X50 mg:19,81€, 4X100 mg: 23,77€.
Το Viagra θα συνεχίσει να διατίθεται κανονικά στην ελληνική αγορά.
Για πλήρεις συνταγογραφικές πληροφορίες, ακολουθήστε τον σύνδεσμο *Marketing Authorizations Viagra &Sildenafil Pfizer

Αγαπητέ φαρμακοποιέ,

Η Ηγέτιδα Ελληνική Βιομηχανία Φαρμάκων **ΒΙΑΝΕΞ Α.Ε.** είναι στην ευχάριστη θέση να σας ανακοινώσει τη συνεργασία της με την εταιρεία **ARKRAY**.

Αποστολή της ARKRAY είναι να συμβάλλει στην υγεία και την ευημερία των ανθρώπων σε όλο τον κόσμο, χάρη στην πρόοδο της επιστήμης και της ανακάλυψης νέων τεχνολογιών.

Η εταιρεία μας, διαθέτοντας πάντα προϊόντα υψηλής ποιότητας, σε συνέχεια της μέχρι τώρα συνεργασίας μας, βρίσκεται στην ευχάριστη θέση να σας ενημερώσει για τη διάθεση των Νέων προϊόντων Αυτοελέγχου Διαβήτη **GLUCOCARD & GLUCOCARD 01 mini-plus** στην Ελληνική αγορά.

Σύντομα ένας επιστημονικός μας συνεργάτης θα βρεθεί κοντά σας.

η νέα πρόταση πρόληψης στο φαρμακείο σας

Γνωρίστε το CareHub. Τη νέα πρόταση πρόληψης που αλλάζει γοργά τα δεδομένα στο χώρο της υγείας. Το CareHub είναι ένας σταθμός μετρήσεων βασικών σωματικών παραμέτρων τις οποίες **ο χρήστης πραγματοποιεί μόνος του**.
Αυτό σημαίνει για εσάς αύξηση πελατολογίου, μείωση χρόνου απασχόλησης για βοήθεια σε μετρήσεις, αλλά και εκσυγχρονισμό του φαρμακείου σας.
Τηλεφωνήστε τώρα στο 210 68 56 820 και ενημερωθείτε.

Οι μετρήσεις του CareHub:

- Συστολική και διαστολική πίεση
- Καρδιακοί παλμοί
- Ποσοστό οξυγόνωσης αίματος
- Σωματικό βάρος και BMI
- Ποσοστό σωματικού λίπους
- Έλεγχος δυσχρωματοψίας

CareHub™
Πρόληψη, εύκολα και απλά.

Κατασκευάζεται και διατίθεται από την Intelligent Media

Κ. Βάρναλη 54, Χαλάνδρι, Τ.Κ. 15233 • Τηλ.: 210 68 56 820 & 822
www.carehub.gr • info@carehub.gr

Αριθμός γνωστοποίησης ΕΟΦ 71253 – 2013

CE

Νέα Lierac Prescription

Τα εργαστήρια Lierac Paris μελετώντας για πάνω από 35 χρόνια τις ανάγκες της επιδερμίδας, χρησιμοποιούν την επιστημονική τεχνογνωσία τους και λανσάρουν δυναμικά και καινοτόμα μια νέα δερμοκαλλυντική μάρκα, τη Lierac Prescription.

Η **Lierac Prescription** απαντά με εξειδικευμένες λύσεις και μέγιστη δερμοκαλλυντική αποτελεσματικότητα σε επιδερμίδες ευαίσθητες και δυσανεκτικές, επιδερμίδες με ευρυαγγείες, επιδερμίδες ενηλίκων με ατέλειες, ξηρές και ευαίσθητες επιδερμίδες σώματος, εμφάνιση καφέ κηλίδων.

Με γνώμονα τη μέγιστη αποτελεσματικότητα, τη μέγιστη κοσμετολογική ποιότητα, και τη μέγιστη ασφάλεια, η Lierac Prescription επιλέγει αυστηρά τα συστατικά των προϊόντων της και στην ιδανικότερη συγκέντρωση. Με συνθέσεις συγκεκριμένες, απλές και απόλυτα δραστικές, χωρίς paraben και χρωστικές, υποαλλεργικές, χωρίς άρωμα ή με άρωμα χωρίς αλλεργιογόνα, με ελάχιστα συντηρητικά και ελεγμένες με κλινικές μελέτες υπό δερματολογικό έλεγχο, προάγουν την υγεία και την ισορροπία της επιδερμίδας.

Επιλέγοντας συστατικά βιομιμητικά, συναφή με της επιδερμίδας, αφομοιώνονται τέλεια και είναι απολύτως συμβατά με όλους τους τύπους ενήλικης επιδερμίδας, ακόμη και την πιο ευαίσθητη.

Η Νέα Lierac Prescription είναι εδώ και είναι η απάντηση των εργαστηρίων Lierac Paris σε όλες τις αισθητικές διαταραχές της ενήλικης επιδερμίδας.

Από την Ales Groupe Hellas

Expert Collection:

Υποδεχτείτε τη Νέα Σειρά Περιποίησης Μαλλιών στο κανάλι των Φαρμακείων από την P&G!

Για πρώτη φορά στο κανάλι φαρμακείων μια καλλυντική, πρωτοποριακή αντιγηραντική σειρά περιποίησης μαλλιών από την Procter & Gamble.

Ως πρωτοπόρος της έρευνας γύρω από την υγεία των μαλλιών, το Pantene Pro-V, η μάρκα περιποίησης μαλλιών που εμπιστεύονται χρόνια στην Ελλάδα οι καταναλώτριες, συνεργάζεται εδώ και δέκα χρόνια με τους ειδικούς της Olay για να ανακαλύψουν νέες αλήθειες για το πως το πέρασμα του χρόνου επηρεάζει τα μαλλιά των γυναικών. Το αποτέλεσμα είναι η **Expert Collection Age Defy**, μία πρωτοποριακή αντιγηραντική σειρά περιποίησης μαλλιών που αποδεδειγμένα καταπολεμά τη γήρανση των μαλλιών, αντιμετωπίζοντας τα σημάδια τόσο της εξωτερικής όσο και της ενδογενούς γήρανσης της τρίχας. Τα προϊόντα της Age Defy αυξάνουν την ανθεκτικότητα των μαλλιών, βοηθώντας τα να δείχνουν ως και 10 χρόνια νεότερα.

Χάρη στη νέα, εις βάθος κατανόηση σχετικά με τη γήρανση των μαλλιών, οι επιστήμονές μας δημιούργησαν νέες, στοχευόμενες συνθέσεις για τα προϊόντα της σειράς, με βάση τεχνολογίες ιδανικά προσαρμοσμένες στις σύνθετες ανάγκες των μαλλιών που απειλούνται από τη γήρανση. Η σειρά περιλαμβάνει ειδικά σχεδιασμένα προϊόντα, για καθημερινή χρήση, ώστε να αυξηθεί η ανθεκτικότητα της τρίχας και τα μαλλιά να δείχνουν ως και 10 χρόνια νεότερα.

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 A.E., www.adelco.gr

Για τις πρώτες ρυτίδες
Nirvanesque Light της NUXE

Η εξειδίκευση της Nuxe στη νευροκοσμετολογία από άνθη σε συνδυασμό με τις ευεργετικές ιδιότητες του φυτού «Παιωνία», οδήγησαν στη δημιουργία της νέας κρέμας **NirvanesqueLight.** Η πρωτοποριακή της σύνθεση εγγυάται την άμεση λείανση των πρώτων γραμμών έκφρασης, προσφέροντας ένα ματ αποτέλεσμα. Σύμφωνα με δερματολογικούς ελέγχους, οι πρώτες ρυτίδες μειώνονται κατά 17% μετά από 3 μέρες εφαρμογής της NirvanesqueLight.

Μόνο σε επιλεγμένα φαρμακεία από την Pharmathen

ΚΟΡΡΕΣ ΝΕΕΣ ΑΦΙΞΕΙΣ ΣΤΗ ΣΥΛΛΟΓΗ ΑΡΩΜΑΤΩΝ

Το διακριτικά απαλό, εκλεπτυσμένο VELVET ORRIS/VIOLET/WHITE PEPPER και το κλασσικά αρρενωπό, έντονα ξυλώδες MOUNTAIN PEPPER/BERGAMOT/CORIANDER συμπληρώνουν τη συλλογή αρωμάτων ΚΟΡΡΕΣ.
Αρωματικά μείγματα που ισορροπούν ανάμεσα στην πολυτέλεια και στην απλότητα, στο σύγχρονο και στο κλασικό, με έμπνευση για άλλη μία φορά από τη φύση. Το VELVET ORRIS/VIOLET/WHITE PEPPER είναι ένα θηλυκό άρωμα γλυκών ανθών με oriental προσανατολισμό μέσα από τον εξεζητημένο συνδυασμό των Ίριδα, Βιολέτα, Cranberry, Χαβιάρι και Πορτοκάλι. Το MOUNTAIN PEPPER/BERGAMOT/CORIANDER, ένα διαχρονικό ανδρικό άρωμα, εκπέμπει τη στιβαρότητα του ξύλου, ανάμεσα σε νότες από Περγαμόντο, Κορίανδρο, Λεβάντα, Δαμάσκηνο και Μήλο.
Η φυσική κατεύθυνση είναι κοινός παρονομαστής των 8 συνολικά αρωμάτων ΚΟΡΡΕΣ – φόρμουλες χωρίς phthalates, polycyclic-musk compounds [PCM] και nitro-musks, ουσίες χαρακτηριστικές στους διαλύτες και στα σταθεροποιητικά μέσα των αρωμάτων και γνωστές για την υψηλή πιθανότητα πρόκλησης ερεθισμών, τη συσσώρευσή τους στον ανθρώπινο οργανισμό και τη μη βιο-αποικοδομησιμότητά τους. Ως μέσο συντήρησης έχει επιλεγεί το φυσικό αντιοξειδωτικό και συντηρητικό, Rosmarinus officinalis.

ΚΟΡΡΕΣ

ΚΡΕΜΑ ΕΠΑΝΟΡΘΩΣΗΣ ΚΗΛΙΔΩΝ / άγριο τριαντάφυλλο & βιταμίνη c

Η νέα Κρέμα Επανόρθωσης Κηλίδων / Άγριο Τριαντάφυλλο & Βιταμίνη C σηματοδοτεί την είσοδο της ΚΟΡΡΕΣ στην κατηγορία treatment προϊόντων με φυσικά συστατικά. Με δύο συστήματα δράσης -σύστημα προληπτικής και επανορθωτικής δράσης για την αντιμετώπιση κάθε τύπου κηλίδας, και σύστημα άμεσης λάμψης- η νέα πρόταση φυσικής, εντατικής φροντίδας προσώπου στοχεύει στη συνολικά υγιή, ομοιόμορφη όψη της επιδερμίδας.
Τρία εξειδικευμένα δραστικά εκχυλίσματα λειτουργούν σε όλα τα στάδια δημιουργίας των κηλίδων: από τη μελανογένεση έως και την εμφάνισή τους στην επιδερμίδα. Παράλληλα, μειώνουν το μέγεθος, την ένταση και τον αριθμό των ήδη σχηματισμένων δυσχρωμιών. Το Άγριο Τριαντάφυλλο σε συνδυασμό με καθαρή Βιταμίνη C προσφέρει λάμψη και ομοιόμορφο τόνο.
Τα αποτελέσματα είναι ορατά άμεσα - βάσει κλινικών μελετών παρατηρήθηκε μείωση κηλίδων σε μόλις 2 εβδομάδες και πιο λαμπερή επιδερμίδα από την πρώτη κιόλας εφαρμογή.

Διάλυμα καθαρισμού φακών επαφής

OPTI-FREE® PureMoist®:

Πρωθητική συσκευασία 300 + 60 ml ΔΩΡΟ

Η εταρεία Γερολυμάτος International θα ήθελε να σας ενημερώσει ότι το υγρό καθαρισμού OPTI-FREE® Replenish **δεν θα διατίθεται πλέον στην ελληνική αγορά, αφού αντικαταστάθηκε** με το νέο πρωτοποριακό υγρό καθαρισμού φακών επαφής OPTI-FREE® PureMoist®. Το **OPTI-FREE PureMoist** είναι σχεδιασμένο για να κρατάει τους φακούς επαφής ενυδατωμένους για 16 ώρες 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 Ακανθαμοιβάδας.

iwhite, Επαγγελματικό σύστημα λεύκανσης **δοντιών με άμεσα αποτελέσματα!**

Το νέο **iwhite** είναι προϊόν με κλινικά αποδεδειγμένη ασφάλεια και αποτελεσματικότητα. Χαρίζει μέχρι και 8 τόνους λευκότερα δόντια, από την πρώτη κιόλας θεραπεία. Η θεραπεία διαρκεί μόλις 20 λεπτά και τα αποτελέσματα είναι άμεσα. Είναι 100% ασφαλές για τα δόντια και τα ούλα καθώς δεν περιέχει υπεροξείδιο του υδρογόνου. Το προϊόν στηρίζεται στην πατενταρισμένη τεχνολογία Film Crystallized Calcium λόγω της οποίας προσφέρει αφενός άμεση λεύκανση & επανασβεστίωση των δοντιών και αφετέρου αφαιρεί τους λεκέδες από αυτά.

Τα προγεμισμένα μασελάκια λεύκανσης iwhite είναι έτοιμα προς χρήση και περιέχουν την απαραίτητη ποσότητα λευκαντικού gel. Είναι λεπτά, διαφανή & εύκαμπτα και ταιριάζουν σε όλες τις οδοντοστοιχίες. Λευκαίνουν τόσο το μπροστινό όσο και το πίσω μέρος των δοντιών.

Για πιο εντυπωσιακά αποτελέσματα χρησιμοποιήστε το προϊόν μέχρι και 5 συνεχόμενες ημέρες.

Η συσκευασία περιέχει 10 προγεμισμένα, έτοιμα προς χρήση, μασελάκια λεύκανσης iwhiteinstant.

Από τη GEROLYMATOS INTERNATIONAL

SUDOCREM, **Η Φροντίδα έχει όνομα!**

Η Ηγέτιδα Ελληνική Βιομηχανία Φαρμάκων ΒΙΑΝΕΞ Α.Ε. είναι στην ευχάριστη θέση να σας ανακοινώσει ότι από την 1η Ιουλίου 2013 είναι ο υπεύθυνος κυκλοφορίας της Sudocrem στην Ελλάδα, ενώ η BIAN Α.Ε. θυγατρική του ομίλου ΒΙΑΝΕΞ, είναι ο υπεύθυνος διανομής.

Η **Sudocrem** παρασκευάζεται στην Ιρλανδία από τη φαρμακευτική εταιρεία Forest Tosara Ltd. και είναι το κορυφαίο προϊόν για τη αντιμετώπιση του ερεθισμένου δέρματος στα βρέφη. Είναι κλινικά αποδεδειγμένο ότι βοηθά στην καταπράυνση, επούλωση και προστασία του ευαίσθητου δέρματος του μωρού, τόσο προληπτικά σε κάθε αλλαγή πάνας, όσο και σε περιπτώσεις συγκαμάτων. Μπορεί επίσης να χρησιμοποιηθεί για άλλους δερματικούς ερεθισμούς όπως: ερεθισμοί από ακράτεια, κοψίματα, εκδορές, ελαφρά εγκαύματα κλπ.

Η Sudocrem διαθέτει 80 χρόνια εμπειρίας με πολλαπλές βραβεύσεις, κυκλοφορεί σε περισσότερες από 40 χώρες, τη χρησιμοποιούν εκατομμύρια χρήστες και τη συνιστούν δεκάδες χιλιάδες παιδίατροι και φαρμακοποιοί σε όλες τις ηπείρους.

Από τη BIAN Α.Ε. Θυγατρική του Ομίλου ΒΙΑΝΕΞ

Το πόσιμο... Θαύμα!

Όλοι μας έχουμε ευχηθεί να υπήρχε ένα και μοναδικό θαυματουργό φυσικό προϊόν που να μας προσφέρει όλα όσα χρειάζεται ο οργανισμός μας για να είναι όμορφος και υγιής. Και όμως τώρα υπάρχει!

Είναι το **Collagen Pro-Active** της **Collagen Power** που περιέχει Μαγνήσιο, τις βιταμίνες: Β1, Β2, Β5, Β6 αλλά και πυρίτιο. Ο μοναδικός συνδυασμός τους, έχει καταπληκτικά αποτελέσματα στον ανθρώπινο οργανισμό. Καταπολεμά την τριχόπτωση σε δύο - τρεις εβδομάδες και δυναμώνει τα νύχια για να μη σπάνε και λυγίζουν.

Η πιο γνωστή του ιδιότητα φυσικά είναι το καλό που κάνει στο δέρμα, δίνοντας του μοναδική λάμψη και σφριγηλότητα. Χάρη στην πόσιμη μορφή του είναι άμεσα απορροφήσιμο, δρα εσωτερικά για την καταπολέμηση της κυτταρίτιδας και του λίπους, δίνοντάς του ακόμα μεγαλύτερη ελαστικότητα και χαρίζοντας ακαταμάχητη όψη.

Οι πονεμένες αρθρώσεις, τα κόκαλα οι ενοχλητικές κράμπες και ο μεταβολισμός μπαίνουν στο στόχαστρο και δέχονται ισχυρό πλήγμα.

Δύο κουταλιές της σούπας πριν το βραδινό ύπνο για καλύτερη υγεία και ομορφιά!

Ενημερωθείτε στο fb Drink Collagen for Health & Beauty και στο www.collagenpower.gr.

Από την Collagen Power

Radiance της Health Aid

Το κολλαγόνο αποτελεί τον θεμέλιο λίθο πάνω στον οποίο είναι σχηματισμένο το σώμα, ως δομική πρωτεΐνη.

Το μυστικό για το πιο φιλικό κολλαγόνο προς τον άνθρωπο έρχεται από το βυθό της θάλασσας!

Το **Radiance** της **Health Aid**, είναι υδρολυμένο θαλάσσιο Κολλαγόνο, υψηλής καθαρότητας με τη μεγαλύτερη βιοδιαθεσιμότητα που σε συνδυασμό με τη Βιταμίνη C και τον Ψευδάργυρο που περιέχει γίνεται πιο απορροφήσιμο από τον οργανισμό.

Από την PHARMA CENTER A.E., www.pharmacenter.gr

Mustela Baume Réconfortant

Η πρακτική συμβουλή για το κρυολόγημα και τη ρινίτιδα.

Το **Baume Réconfortant** της Mustela ανακουφίζει το μωρό από τη ρινίτιδα με φυσικό τρόπο. Καταπραΰνει και ενυδατώνει το δέρμα χάρη στο βούτυρο καριτέ και το εκχύλισμα μελιού. Ανακουφίζει και ηρεμεί το μωρό χάρη στα εξυγιαντικά και αναζωογονητικά αρώματα πεύκου και δεντρολίβανου.

Περιέχει επίσης Avocado Perseose, εκχύλισμα φλαμουριάς & χαμομηλιού. Εφαρμόζεται 1-2 φορές την ημέρα, πριν το ύπνο, με ελαφριά επάλειψη. Χωρίς καμφορά, μινθόλη & ευκάλυπτο. Κατάλληλο για χρήση από τη γέννηση.

Από την Exelixis Health & Care, www. mustela.com.gr

ORID Για αυτιά «στεγνά» και «καθαρά» 365 μέρες το χρόνο, χωρίς χρήση μπατονέτας!

Για «καθαρά» αυτιά!

Το **Orid Clean** αποτελεί σύγχρονο και ασφαλή τρόπο για τον καθαρισμό των αυτιών όλης της οικογένειας χωρίς τη χρήση μπατονέτας!

Όπως υποστηρίζουν οι ειδικοί, η χρήση μπατονέτας προωθεί τη συσσωρευμένη κυψελίδα προς το τύμπανο, επιτείνοντας έτσι το αίσθημα δυσφορίας στο αυτί. Επίσης, η χρήση μπατονέτας συχνά οδηγεί σε τραυματισμούς του αυτιού. Προτιμήστε το σύγχρονο και ασφαλή τρόπο για τον καθαρισμό των αυτιών όλης της οικογένειας, το Orid Clean, που χάρη στη σύνθεσή του με Phytosqualan από αγνό ελαιόλαδο, ενεργεί με ένα φυσικό μηχανισμό καθαρισμού, κατάλληλο για την ευαίσθητη περιοχή των αυτιών.

Για «στεγνά» αυτιά!

Αν αντιμετωπίζετε «βουλωμένα» αυτιά μετά από βουτιά, ή το ντους, το **Orid Dry** απαλλάσσει από τη δυσφορία της «εγκλωβισμένης» υγρασίας σε δύο μόλις λεπτά!

Και τα 2 προϊόντα σε προηγμένη μορφή jetspray!

Να μη χρησιμοποιείται από ασθενείς με διάτρηση τυμπάνου.

Από την Galenica A.E. www.galenica.gr

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 εξατμίσεως, εξασφαλίζει την παραμονή του διαλύματος για ικανό χρονικό διάστημα που επιτρέπει την εξάπλωση 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

Ear, Nose & Throat

ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΑΥΤΙΩΝ, ΜΥΤΗΣ, ΛΑΙΜΟΥ

Ένας φυσικός και ασφαλής τρόπος για να ελαχιστοποιήσουμε τα προβλήματα που τα μικρόβια προκαλούν στο λαιμό, στο στόμα, στη μύτη και στα αυτιά είναι να διατηρούμε σε υψηλά επίπεδα τα ανταγωνιστικά, φιλικά βακτήρια, διατηρώντας μια υγιή οικολογία στην περιοχή.

Το **Ear, Nose & Throat** περιέχει το προβιοτικό K12 (S. Salivarius) που ενισχύει το ανοσοποιητικό σύστημα, ενώ προωθεί την καθαρή, δροσερή αναπνοή.

Επίσης περιέχει οξεόφιλο (L. Acidophilus) και ψευδάργυρο, για υγιές γαστρεντερικό σύστημα και ισχυρή βλεννογόνο μεμβράνη.

Προϊόν Nature's Plus, USA. Εισαγωγή Apollonian nutrition, www.apolloniannutrition.gr

Επενδύστε στο χρυσό

Ο χρυσός είναι μια σίγουρη επένδυση. Ιδίως όταν πρόκειται για το ***Source of Life GOLD****: τη σίγουρη επένδυση υγείας.*

Με πάνω από ***200*** *επιλεγμένα φυσικά συστατικά, πολλά από τα οποία βιολογικής καλλιέργειας, το* ***Source of Life GOLD*** *προσφέρει ένα εκπληκτικό αίσθημα υγείας και ευεξίας που πηγάζει μέσα από τη διατροφική ενίσχυση όλων των συστημάτων και οργάνων, ολόκληρου του οργανισμού.*

Επένδυση υγείας Source of Life GOLD. Τι προσφέρει:

- Έκρηξη ενέργειας και ζωτικότητας. Τροφοδότηση με εξαιρετικής σημασίας θρεπτικά συστατικά. Μόνο 5 θερμίδες η δόση.
- Πλήρη σειρά μεταλλικών στοιχείων, ιχνοστοιχείων και φυσικών βιταμινών, μεταξύ των οποίων βιταμίνες D3 και K2, για ενίσχυση οστών και σκελετού.
- Νέες επαναστατικές πηγές βιταμινών συμπλέγματος B και βιταμίνης C από ιερό βασιλικό (holy basil/tulsi), εσπεριδοειδή και γκουάβα (όλα βιολογικής καλλιέργειας).
- Θεραπευτικά μανιτάρια βιολογικής καλλιέργειας για άριστη λειτουργία του ανοσοποιητικού συστήματος.
- Αξεπέραστη αντιγηραντική προστασία με συνέργεια πανίσχυρων αντιοξειδωτικών, όπως acai, ρεσβερατρόλη, CoQ10, γλουταθειόνη, NAC, R λιποϊκό οξύ, Alpha λιποϊκό οξύ.
- Ωμέγα λιπαρά οξέα από Chia, Σπιρουλίνα, Ηλιόσπορο, Λιναρόσπορο, Black Currant, για υποστήριξη ανοσοποιητικού, καρδιαγγειακού και νευρικού συστήματος.
- 12 είδη ζωντανών, άκρως αποτελεσματικών, προβιοτικών που προωθούν την υγεία, όχι μόνο του πεπτικού συστήματος, αλλά ολόκληρου του σώματος, "από την κορυφή μέχρι τα νύχια". Πλήρες φάσμα πρεβιοτικών.
- Πάνω από 120 από τα υγιεινότερα φρούτα και λαχανικά όλων των χρωμάτων (πλήρης αντιοξειδωτική κάλυψη) για υποστήριξη όλων των οργάνων και λειτουργιών του σώματος.
- Ευεργετικότατα βρώσιμα φύκια, πλούσια σε ιχνοστοιχεία, φυκοκυανίνες, καροτινοειδή και απαραίτητα λιπαρά οξέα.
- 20 αμινοξέα (εκ των οποίων 11 "απαραίτητα") από φύτρο ρυζιού, μπιζέλι, σπιρουλίνα, φύκια.
- Επιλεγμένα θρεπτικά συστατικά αποδεδειγμένης αξίας για την υγεία μας, όπως Λουτεΐνη από νυχτολούλουδο, Λυκοπένιο από ντομάτα, βιοφλαβονοειδή από λεμόνι.
- Ένζυμα από ανεπεξέργαστες τροφές, καθώς και το σύστημα ενζύμων Activessence® (πατέντα) για μέγιστη απορρόφηση και βιοδιαθεσιμότητα.
- Το **Source Of Life GOLD** Ισοδυναμεί με 10 περίπου συνηθισμένα πολυβιταμινούχα προϊόντα (όσον αφορά το πλήθος και τις ποσότητες συστατικών. Όσον αφορά τις ποιοτικές προδιαγραφές δεν υπάρχει πεδίο σύγκρισης...).

Σε ταμπλέτες, μίνι ταμπλέτες και σκόνη (shake)

Source of Life Gold
Επενδύστε στο χρυσό
Επενδύστε στην υγεία σας (τον πραγματικό χρυσό)

Nature's Plus®
The Energy Supplements®

Apollonian nutrition
Γεν. Αντ/πος: APOLLONIAN NUTRITION AE • 16ο χλμ. Λεωφ. Σπάτων, 15351 • Παλλήνη
Τηλ.: (210) 6132478 - 6134604 • www.apolloniannutrition.gr
Κύπρος: 00357 2571276

XERACALM A.D από τα Δερματολογικά Εργαστήρια Avène

Για να μη ξύνεται πια το δέρμα

Ειδικός στο ευαίσθητο δέρμα, η μάρκα Eau thermale Avène βασίζεται σε μια σπουδαία ανακάλυψη, την παρουσία μέσα στο ιαματικό Νερό της Avène μιας μικροχλωρίδας που εκκρίνει δραστικές ουσίες, για να αναπτύξει βιοτεχνολογικά ένα κατοχυρωμένο δραστικό συστατικό, την I-Modulia®.

Με ασύγκριτες αντικνησμώδεις και αντιφλεγμονώδεις ιδιότητες, η I-Modulia® αποτελεί την καρδιά της νέας σειράς λειτουργικών μαλακτικών **XERACALM A.D** για το ξηρό δέρμα με τάση κνησμού και το δέρμα με τάση ατοπίας. Σε συνδυασμό με το CER-OMEGA - σύμπλεγμα κεραμιδίων και ωμέγα-6 - που επανορθώνει τη λειτουργία φραγμού και το ιαματικό Νερό της Avène, η I-Modulia® μειώνει τον κνησμό και τη φλεγμονή και διεγείρει τα αμυντικά συστήματα του δέρματος.

2 προϊόντα φροντίδας, σχεδιασμένα σύμφωνα με τη φιλοσοφία της Αποστειρωμένης Κοσμητολογίας, χωρίς κανένα συντηρητικό και χωρίς άρωμα: Κρέμα και Baume XERACALM A.D 200 ml, και 1 προϊόν υγιεινής: Λάδι καθαρισμού XERACALM A.D 400 ml, χωρίς σαπούνι, χωρίς paraben και χωρίς άρωμα, για το ντους & το μπάνιο.

Προϊόντα πολύ καλά ανεκτά - Κατάλληλα για βρέφη, παιδιά ενήλικες - Για Πρόσωπο και Σώμα.

Από την Pierre Fabre Hellas

Νέο απορρυπαντικό Atoprel Baby Laundry

Το νέο απορρυπαντικό **Atoprel Baby Laundry** είναι ειδικά σχεδιασμένο για τα βρεφικά ρουχαλάκια, σε υγρή μορφή για να διαλύεται εύκολα και να μην αφήνει κατάλοιπα στα ρούχα. Σε αντίθεση με τα κοινά απορρυπαντικά ρούχων, έχει ουδέτερο pH και ειδική υποαλλεργική και αντιερεθιστική σύνθεση καθώς το μη ιονικό τασιενεργό φυτικής προέλευσης (πιστοποίηση ECOCERT) που περιέχει, το καθιστά φιλικό με το δέρμα και κατάλληλο για την ευαίσθητη επιδερμίδα, βιοδιασπώμενο και φιλικό προς το περιβάλλον. Χάρη στα κατάλληλα ενεργά συστατικά του, προσφέρει αποτελεσματικό καθαρισμό στα βρεφικά και παιδικά ρουχαλάκια, αφήνοντάς τα απαλά, αφράτα και με ζωηρά χρώματα. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί ακόμη και σε πολύ υψηλές θερμοκρασίες, χωρίς να μειώνεται η καθαριστική του δράση, εξουδετερώνοντας παθογόνους μικροοργανισμούς και αλλεργιογόνα ακάρεα. Με υποαλλεργικό άρωμα, χωρίς σαπούνι, ένζυμα & Parabens.

Το μοναδικό απορρυπαντικό για βρεφικά ρούχα που ΔΕΝ ΦΕΡΕΙ ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ, σύμφωνα με τη μελέτη Ταξινόμησης (ΥΑ 265.2002).

Με μελέτες καταλληλότητας για το βρεφικό δέρμα

Intim Area Wipes Νέα υγρά μαντηλάκια για τον απαλό καθαρισμό της ευαίσθητης περιοχής με pH 4.

Για την καθημερινή υγιεινή και προστασία από ερεθισμούς, επιμολύνσεις, κολπίτιδες & μυκητιάσεις. Χάρη στην ειδική σύνθεση με a-oligoglucan, γαλακτικούς παράγοντες, αντιφλογιστικά συστατικά & Πανθενόλη, προσφέρουν ήπιο καθαρισμό με εκλεκτική αντιμικροβιακή δράση και ενίσχυση της φυσιολογικής άμυνας της περιοχής. Είναι κατάλληλα για χρήση σε περίοδο εμμήνου ρύσεως, εγκυμοσύνης και θηλασμού καθώς και μετά το κολύμπι. Δεν περιέχουν Parabens και είναι δερματολογικά ελεγμένα. Η συσκευασία περιέχει 20 πρακτικά XL μαντηλάκια με έξυπνο δίπλωμα.

Από τη Frezyderm

FREZYDERM

FrezyLac Mommy

Θρεπτικό Γάλα σε Σκόνη για εγκύους & θηλάζουσες

- **ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΕΓΚΥΜΟΣΥΝΗ**
  για αποθέματα θρεπτικών συστατικών
- **ΣΤΗΝ ΚΥΗΣΗ**
  για τις υψηλές ανάγκες σε θρεπτικά συστατικά
- **ΣΤΟΝ ΘΗΛΑΣΜΟ**
  για ευεξία θηλάζουσας και βρέφους

- **Φυλλικό Οξύ (50%)***
  για τη σωστή ανάπτυξη του νευρικού συστήματος
- **Σίδηρος (23%)***
  που συμβάλλει στην πρόληψη της αναιμίας
- **Διαιτητικές Ίνες**
  που ρυθμίζουν την καλή λειτουργία του εντέρου
- **Προβιοτικά Bifidus**
  για υγιή εντερική χλωρίδα και ισχυρό ανοσοποιητικό σύστημα
- **Ω3, Ω6**
  για έναν υγιή οργανισμό

Χωρίς συντηρητικά / Χωρίς Ζάχαρη / Με υπέροχη γεύση βανίλιας

*Συνιστώμενης ημερήσιας δόσης / 100ml έτοιμου προϊόντος

FREZYDERM
DERMOCEUTICALS - PHARMACEUTICALS
NUTRITION PRODUCTS

Κεντρικά: Μενάνδρου 75, 104 37 Αθήνα,
Τηλ.: 210 524 6900, Fax: 210 524 4433

Εργοστάσιο: Λ. Τατοΐου 4, 144 51 Μεταμόρφωση
Τηλ.: 210 2846586, Fax: 210 2848508

e-mail: info@frezyderm.gr
www.frezyderm.gr

Νέα μελέτη αποδεικνύει την αποτελεσματικότητα και την ασφάλεια της θεραπείας με ινφλιξιμάμπη ως μακροχρόνια θεραπεία συντήρησης σε ασθενείς με ψωρίαση κατά πλάκας

Σύμφωνα με τα νέα δεδομένα που παρουσιάστηκαν στο **Ετήσιο Ευρωπαϊκό Συνέδριο της Ακαδημίας Δερματολογίας και Αφροδισιολογίας (EADV)**, αποδεικνύεται η θετική ανταπόκριση ασθενών στη μακροχρόνια θεραπεία συντήρησης με ινφλιξιμάμπη σε πραγματικές συνθήκες. Πιο συγκεκριμένα, στο Συνέδριο παρουσιάστηκαν τα αποτελέσματα της μελέτης REALITY (Real-WorldAssessmentofLong-TermInfliximabTherapy) σύμφωνα με τα οποία, σε περισσότερους από τους μισούς ασθενείς που συμμετείχαν στη μελέτη (57%), επετεύχθη 75% βελτίωση που διατηρήθηκε έως και την 50η εβδομάδα χορήγησης της θεραπείας με ινφλιξιμάμπη.

Η ψωρίαση αποτελεί μία χρόνια νόσο η οποία προκαλείται όταν τα κύτταρα του δέρματος υπερπαράγονται και συσσωρεύονται στην επιφάνεια του δέρματος προκαλώντας κόκκινες, φολιδωτές πλάκες. Στην Ευρώπη, το ποσοστό του πληθυσμού που πάσχει από ψωρίαση, εκτιμάται από 1-5 %. Για τους ασθενείς με ψωρίαση, η μακροχρόνια διαχείριση της ασθένειας αποτελεί πρωταρχικό στόχο θεραπείας.

Ο Αμερικανικός Οργανισμός Τροφίμων και Φαρμάκων χαρακτηρίζει ως Επαναστατική τη νέα πειραματική θεραπεία για την αντιμετώπιση της Ηπατίτιδας C της MSD

Η **MSD**, γνωστή ως Merck στις Ηνωμένες Πολιτείες και τον Καναδά, ανακοίνωσε πρόσφατα ότι η Αμερικάνικη υπηρεσία τροφίμων και φαρμάκων (FDA) χαρακτήρισε τους αναστολείς MK-5172/MK-8742 ως «επαναστατική θεραπεία» κατά της χρόνιας λοίμωξης από τον ιό της ηπατίτιδας C (HCV). Ο χαρακτηρισμός αυτός αποδίδεται από τον FDA δεύτερη φορά μέσα στην ίδια χρονιά για πειραματική θεραπεία της MSD.

Σύμφωνα με τον Αμερικανικό Οργανισμό Τροφίμων και Φαρμάκων, ο χαρακτηρισμός ενός πειραματικού φαρμάκου ως επαναστατική θεραπεία προκύπτει όταν προκαταρκτικά στοιχεία υποδεικνύουν ότι το φάρμακο μπορεί να επιδείξει σημαντικές βελτιώσεις σε σχέση με τις ήδη υπάρχουσες θεραπείες σε μία ή περισσότερες κλινικά σημαντικές παραμέτρους. Επιπλέον ο χαρακτηρισμός έχει σκοπό να επισπεύσει την ανάπτυξη και την επανεξέταση του, ώστε να διατεθεί, αποκλειστικά ή συνδυαστικά, για τη θεραπεία μιας σοβαρής ή απειλητικής για τη ζωή νόσου ή πάθησης.

Κατεύθυνση *"Innovation and Entrepreneurship"* του International MBA

Σύμπραξη τριών φορέων για την ενδυνάμωση της σύνδεσης της πανεπιστημιακής εκπαίδευσης με την καινοτομία και την επιχειρηματικότητα

Τη σύμπραξή τους, με στόχο την ενίσχυση των δεσμών της ανώτατης εκπαίδευσης με την καινοτομία και την επιχειρηματικότητα, ανακοίνωσαν το MBA International του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, οι Industry Disruptors – Game Changers και η φαρμακευτική εταιρεία MSD.

Συγκεκριμένα, φέτος με την υποστήριξη της φαρμακευτικής εταιρίας MSD, η κατεύθυνση *"Innovation and Entrepreneurship"* του **International MBA του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών** εμπλουτίστηκε σε περιεχόμενο και αναβαθμίστηκε με στόχο να προσφέρει περαιτέρω θεωρητική αλλά και τεχνική κατάρτιση στους φοιτητές που διαθέτουν καινοτόμες ιδέες και θέληση να επιχειρήσουν.

Στο πνεύμα αυτό, και με στόχο να συμβάλλει στην ενίσχυση της εκπαίδευσης και της καινοτομίας στη χώρα μας, η φαρμακευτική εταιρεία MSD προχώρησε στη χορήγηση 10 υποτροφιών.

Nasonex®

(mometasone furoate aqueous nasal spray)

1 **Αλλεργική Ρινίτιδα**
(ενήλικες και παιδιά)

2 **Προφύλαξη Αλλεργικής Ρινίτιδας**
(χρήση 2-4 εβδομάδες πριν τη γυρεοφορία)

3 **Ρινικοί Πολύποδες**
(ενήλικες)

Ταχεία και **ισχυρή** ανακούφιση από τη **ρινική συμφόρηση**[1,2]

Καμία ένδειξη ατροφίας του ρινικού βλεννογόνου ακόμα και μετά από **1 συνεχές έτος χρήσης**[3,4]

Αμελητέα συστηματική βιοδιαθεσιμότητα (**≤0.1%**), η **χαμηλότερη** μεταξύ όλων των ρινικών στεροειδών[3,5]

JUST

MSD

MSD ΑΦΒΕΕ, ΑΘΗΝΑ: Αγ. Δημητρίου 63, 174 56 Άλιμος, Τηλ.: 210 989 7300, ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ: 9° χλμ. Θεσ/νίκης-Θέρμης, 570 01 Πυλαία, Τηλ.: 2310 863 634, Fax: 2310 863 687, www.msd.gr

Συν-προώθηση με την εταιρεία:

ΒΙΑΝΕΞ Α.Ε. ΑΘΗΝΑ: Οδός Τατοΐου 146 71, Ν. Ερυθραία Τηλ.: 210 800 9111,
ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Β. Χατζή 2, Τηλ.: 2310 833 893
ΠΑΤΡΑ: Μαιζώνος 131, Τηλ.: 2610 221 397, www.vianex.gr

Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών **MSD**:
800 11 33 333 (χωρίς χρέωση)
210 98 97 383

Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντος

Nasonex®
(mometasone furoate aqueous nasal spray)

NASONEX® ρινικό εκνέφωμα

ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΙΔΙΟΣΚΕΥΑΣΜΑΤΟΣ NASONEX® 50 μικρογραμμάρια / ψεκασμό, Ρινικό εκνέφωμα, εναιώρημα. **ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ:** Φουροϊκή μομεταζόνη (ως μονοϋδρική) 50 μικρογραμμάρια /ψεκασμό. Αυτό το φαρμακευτικό προϊόν περιέχει 0,2mg χλωριούχου βενζαλκόνιου ανά γραμμάριο. Για τον πλήρη κατάλογο των εκδόχων, βλ. παράγραφο 6.1. **ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΕΣ ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ:** Το NASONEX® Ρινικό εκνέφωμα ενδείκνυται για χρήση σε παιδιά 6 ετών και άνω για την θεραπεία των συμπτωμάτων της εποχιακής αλλεργικής ή χρόνιας αλλεργικής ρινίτιδας. Σε ασθενείς με ιστορικό μέτριων έως σοβαρών συμπτωμάτων εποχιακής αλλεργικής ρινίτιδας, μπορεί να αρχίσει προληπτική θεραπεία με NASONEX® Ρινικό εκνέφωμα έως τέσσερις εβδομάδες πριν αρχίσει η εποχή της γύρης. Το NASONEX® ρινικό εκνέφωμα ενδείκνυται για τη θεραπεία των ρινικών πολυπόδων σε ενήλικες ασθενείς από 18 ετών και άνω. **ΑΝΤΕΝΔΕΙΞΕΙΣ:** Υπερευαισθησία σε οποιοδήποτε από τα συστατικά του NASONEX® Ρινικό εκνέφωμα. Το NASONEX® Ρινικό εκνέφωμα δεν πρέπει να χρησιμοποιείται όταν υπάρχει μη αντιμετωπισθείσα φλεγμονή του ρινικού βλεννογόνου. Εξαιτίας της ανασταλτικής δράσης των κορτικοστεροειδών στην επούλωση των τραυμάτων, οι ασθενείς οι οποίοι πρόσφατα υποβλήθηκαν σε χειρουργική επέμβαση στη μύτη ή υπέστησαν τραύμα στην περιοχή αυτή, δεν θα πρέπει να χρησιμοποιούν ρινικά κορτικοστεροειδή πριν την επούλωση του τραύματος. **ΕΙΔΙΚΕΣ ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΦΥΛΑΞΕΙΣ ΚΑΤΑ ΤΗ ΧΡΗΣΗ:** Το NASONEX® Ρινικό εκνέφωμα θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή, και μόνο όταν η χρήση του είναι απαραίτητη, σε ασθενείς με ενεργό ή μη ενεργό φυματιώδη μόλυνση του αναπνευστικού συστήματος, ή με μυκητιασικές, βακτηριακές μολύνσεις και συστηματικές μολύνσεις από ιούς οι οποίες δεν έχουν θεραπευθεί ή με απλό έρπη των οφθαλμών. Ύστερα από 12 μήνες θεραπευτικής αγωγής με το NASONEX® Ρινικό εκνέφωμα δεν υπήρχαν στοιχεία ενδεικτικά ατροφίας του ρινικού βλεννογόνου. Επίσης, η φουροϊκή μομεταζόνη είχε την τάση να φέρνει τον ρινικό βλεννογόνο πλησιέστερα προς την φυσιολογική ιστολογική εικόνα. Όπως συμβαίνει με οποιαδήποτε μακροχρόνια θεραπεία, ασθενείς που χρησιμοποιούν το NASONEX® Ρινικό εκνέφωμα για πολλούς μήνες ή περισσότερο καιρό, θα πρέπει να υποβάλλονται περιοδικά σε εξετάσεις για πιθανές αλλοιώσεις του ρινικού βλεννογόνου. Εάν αναπτυχθεί τοπική μυκητιασική μόλυνση της μύτης ή του φάρυγγα, μπορεί να απαιτηθεί η διακοπή της θεραπευτικής αγωγής με NASONEX® Ρινικό εκνέφωμα και η χορήγηση της κατάλληλης αγωγής. Η επιμονή των ρινοφαρυγγικών συμπτωμάτων αποτελεί λόγο διακοπής της χορήγησης του NASONEX® Ρινικό εκνέφωμα. Παρότι το NASONEX® θα ελέγξει τα ρινικά συμπτώματα στους περισσότερους ασθενείς, η ταυτόχρονη χρήση κατάλληλης συμπληρωματικής θεραπείας μπορεί να προσφέρει πρόσθετη ανακούφιση από άλλα συμπτώματα, ιδιαίτερα τα οφθαλμικά συμπτώματα. Δεν υπάρχουν αποδείξεις καταστολής του άξονα υποθαλάμου-υπόφυσης-επινεφριδίων, ύστερα από παρατεταμένη θεραπεία με NASONEX® Ρινικό εκνέφωμα. Ωστόσο, ασθενείς που αλλάζουν την αγωγή τους από μακράς διαρκείας συστηματική χορήγηση κορτικοστεροειδών στο NASONEX® Ρινικό εκνέφωμα, απαιτούν ιδιαίτερη προσοχή. Η διακοπή των συστηματικών κορτικοστεροειδών σε τέτοιους ασθενείς μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα επινεφριδιακή ανεπάρκεια για κάποιους μήνες μέχρι να επαναλειτουργήσει ο άξονας υποθαλάμου-υπόφυσης-επινεφριδίων (ΥΥΕ). Εάν οι ασθενείς αυτοί εμφανίσουν ενδείξεις ή συμπτώματα επινεφριδιακής ανεπάρκειας, θα πρέπει να ξαναρχίσει η συστηματική χορήγηση κορτικοστεροειδούς και άλλων μορφών θεραπευτικής αγωγής και να εφαρμοσθούν τα κατάλληλα μέτρα. Κατά την μετάβαση από τα συστηματικά κορτικοστεροειδή στο NASONEX® Ρινικό εκνέφωμα μερικοί ασθενείς μπορεί να εμφανίσουν συμπτώματα στερητικού συνδρόμου από την διακοπή της συστηματικής χορήγησης των κορτικοστεροειδών (π.χ. πόνος στις αρθρώσεις ή/και στους μύες, κόπωση, και κατάθλιψη αρχικά) παρά την ανακούφιση των ρινικών συμπτωμάτων και θα απαιτηθεί ενθάρρυνση των ασθενών για την συνέχιση της θεραπευτικής αγωγής με NASONEX® Ρινικό εκνέφωμα. Η αλλαγή αυτή μπορεί επίσης να αποκαλύψει προϋπάρχουσες αλλεργικές καταστάσεις, όπως αλλεργική επιπεφυκίτιδα και έκζεμα, τα οποία δεν εμφανίζονταν κατά την προηγούμενη συστηματική θεραπευτική αγωγή με κορτικοστεροειδή. Η ασφάλεια και η αποτελεσματικότητα του NASONEX® δεν έχουν μελετηθεί για χρήση στη θεραπεία μονόπλευρων πολυπόδων, πολυπόδων συνδεομένων με κυστική ίνωση ή πολυπόδων οι οποίοι αποφράσσουν εντελώς τις ρινικές κοιλότητες. Μονόπλευροι πολύποδες οι οποίοι είναι ασυνήθεις ή ανώμαλοι σε εμφάνιση, κυρίως εάν είναι ελκώδεις ή αιμορραγικοί, θα πρέπει να διερευνηθούν περαιτέρω. Ασθενείς που υποβάλλονται σε θεραπευτική αγωγή με κορτικοστεροειδή που πιθανόν να παρουσιάζουν ανοσοκαταστολή θα πρέπει να προειδοποιηθούν για τον κίνδυνο έκθεσης σε ορισμένες μολύνσεις (π.χ. ανεμοβλογιά, ιλαρά) και για την σημασία της ιατρικής παρακολούθησης στην περίπτωση που εκτεθούν σ' αυτές. Ύστερα από την χρήση ενδορρινικών κορτικοστεροειδών, έχουν πολύ σπάνια αναφερθεί διάτρηση του ρινικού διαφράγματος ή αυξημένη ενδοοφθάλμια πίεση. Η αποτελεσματικότητα και η ασφάλεια του ρινικού εκνεφώματος NASONEX® για τη θεραπεία των ρινικών πολυπόδων σε παιδιά και εφήβους κάτω από 18 ετών δεν έχει τεκμηριωθεί. Μπορεί να παρατηρηθεί συστηματική δράση των ρινικών κορτικοστεροειδών, ιδιαίτερα στις υψηλές δόσεις που χορηγούνται για παρατεταμένες περιόδους. Καθυστέρηση της ανάπτυξης αναφέρθηκε σε παιδιά που ελάμβαναν ρινικά κορτικοστεροειδή στις εγκεκριμένες δόσεις. Συνιστάται τακτική παρακολούθηση του ύψους των παιδιών που λαμβάνουν παρατεταμένη θεραπεία με ρινικά κορτικοστεροειδή. Εάν παρατηρηθεί καθυστέρηση της ανάπτυξης, η θεραπευτική αγωγή θα πρέπει να επανεξετασθεί με στόχο τη μείωση της δόσης του ρινικού κορτικοστεροειδούς, εάν αυτό είναι δυνατόν, στη χαμηλότερη δόση με την οποία διατηρείται ο αποτελεσματικός έλεγχος των συμπτωμάτων. Επιπλέον, θα πρέπει να ληφθεί υπ' όψη η παραπομπή του ασθενούς σε ειδικό παιδίατρο. Η θεραπεία με υψηλότερες από τις συνιστώμενες δόσεις μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα κλινικώς σημαντική καταστολή της λειτουργίας των επινεφριδίων. Εάν υπάρχουν ενδείξεις για χρήση υψηλότερων από τις συνιστώμενες δόσεις, τότε θα πρέπει να ληφθεί υπ' όψη η κάλυψη με επιπλέον σημαντικώς χορηγούμενα κορτικοστεροειδή κατά τη διάρκεια των περιόδων stress ή προγραμματισμένων χειρουργικών επεμβάσεων. **ΑΝΕΠΙΘΥΜΗΤΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ:** Οι ανεπιθύμητες ενέργειες κατηγοριοποιούνται σύμφωνα με την Κατηγορία Οργάνου Συστήματος και τη συχνότητα. Οι κατηγορίες συχνότητας εμφάνισης ορίζονται σύμφωνα με την ακόλουθη σύμβαση: Πολύ συχνές (>1/10), Συχνές (>1/100, <1/10), ασυνήθης (>1/1000, <1/100), σπάνιες (>1/10000, <1/1000), πολύ σπάνιες (<1/10000). Οι ανεπιθύμητες ενέργειες που σχετίζονται με τη θεραπευτική αγωγή και οι οποίες έχουν αναφερθεί κατά τη διενέργεια κλινικών μελετών για αλλεργική ρινίτιδα σε ενήλικες και εφήβους ασθενείς είναι οι εξής: Διαταραχές του αναπνευστικού συστήματος, του θώρακα και του μεσοθωράκιου: Συχνές: Ρινορραγία, φαρυγγίτιδα, αίσθημα ρινικού καύσου, ερεθισμός ρωθώνων, εξέλκωση ρωθώνων. Γενικές διαταραχές και καταστάσεις της οδού χορήγησης: Συχνή: Κεφαλαλγία. Η ρινορραγία ήταν γενικώς περιορισμένη και μέτρια σοβαρότητας και συνέβη με μεγαλύτερη συχνότητα σε σχέση με το εικονικό φάρμακο (5%) αλλά σε συγκρίσιμη ή μικρότερη συχνότητα σε σύγκριση με τα ενεργά ρινικά κορτικοστεροειδή του ελέγχου τα οποία μελετήθηκαν (μέχρι 15%). Η συχνότητα όλων των άλλων ενεργειών ήταν συγκρίσιμη με αυτή του εικονικού φαρμάκου. Στον παιδιατρικό πληθυσμό, η συχνότητα των ανεπιθύμητων ενεργειών, π.χ., ρινορραγία (6%), πονοκέφαλος (3%), ενόχληση στη μύτη (2%) και φτάρνισμα (2%) ήταν συγκρίσιμη με αυτή του εικονικού φαρμάκου. Σε ασθενείς που λαμβάνουν θεραπεία για ρινικούς πολύποδες, η συνολική συχνότητα ανεπιθύμητων ενεργειών ήταν συγκρίσιμη με αυτή του εικονικού φαρμάκου και παρόμοια με αυτή που παρατηρείται σε ασθενείς με αλλεργική ρινίτιδα. Οι σχετιζόμενες με τη θεραπεία ανεπιθύμητες ενέργειες αναφερθείσες σε ≥1% των ασθενών σε κλινικές μελέτες για πολύποδες ήταν οι εξής: NASONEX® Ρινικό εκνέφωμα (200mcg μία φορά την ημέρα): Διαταραχές του αναπνευστικού συστήματος, του θώρακα και του μεσοθωρακίου: Συχνές: Λοίμωξη ανωτέρας αναπνευστικής οδού, ρινορραγία. Γενικές διαταραχές και καταστάσεις της οδού χορήγησης: Συχνή: Κεφαλαλγία. NASONEX® Ρινικό εκνέφωμα (200mcg δύο φορές την ημέρα): Διαταραχές του αναπνευστικού συστήματος, του θώρακα και του μεσοθωρακίου: Ασυνήθης: Λοίμωξη ανωτέρας αναπνευστικής οδού, Πολύ συχνή: Ρινορραγία, Γαστρεντερικές διαταραχές: Συχνή: Ερεθισμός του φάρυγγα. Γενικές διαταραχές και καταστάσεις της οδού χορήγησης: Συχνή: Κεφαλαλγία. Σε ασθενείς που έλαβαν θεραπεία για οξεία παραρρινοκολπίτιδα, η επίπτωση της ρινορραγίας για το NASONEX® ήταν 3,3% έναντι 2,6% για το εικονικό φάρμακο και παρόμοια με αυτή που παρατηρήθηκε για τους ασθενείς με αλλεργική ρινίτιδα που έλαβαν θεραπεία. Σπάνια, μπορεί να εμφανισθούν άμεσες αντιδράσεις υπερευαισθησίας, συμπεριλαμβανομένου του βρογχόσπασμου και της δύσπνοιας μετά την ενδορρινική χορήγηση μονοένυδρης φουροϊκης μομεταζόνης. Πολύ σπάνια, αναφέρθηκαν αναφυλαξία και αγγειοοίδημα. Διαταραχές της γεύσης και της όσφρησης έχουν αναφερθεί πολύ σπάνια. Συστηματικές ενέργειες των ρινικών κορτικοστεροειδών μπορούν να εμφανισθούν, ιδιαίτερα όταν συνταγογραφούνται σε υψηλές δόσεις για παρατεταμένες περιόδους. **ΤΡΟΠΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ:** Φαρμακευτικό προϊόν για το οποίο απαιτείται ιατρική συνταγή. **ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** MSD Α.Φ.Β.Ε.Ε., Αγίου Δημητρίου 63, 174 56 Άλιμος. **ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** Ελλάδα 13824/97/6-4-98. **ΕΙΔΙΚΗ ΑΔΕΙΑ** Κυκλοφορίας στην Κύπρο S00595. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΕΚΔΟΣΗΣ ΤΗΣ ΠΡΩΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ:** Ελλάδα: 6 Απριλίου 1998, Κύπρος Ειδική Άδεια Κυκλοφορίας: 9 Μαρτίου 2009. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ (ΜΕΡΙΚΗΣ) ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** Ελλάδα: 2 Ιουνίου 2011. Για την πλήρη περίληψη των χαρακτηριστικών του προϊόντος παρακαλούμε να απευθύνεστε στην MSD Α.Φ.Β.Ε.Ε. Ελλάδος, Αγίου Δημητρίου 63, 174 56 Άλιμος, Τηλ.: 210 9897 300.
ΛΙΑΝΙΚΕΣ ΤΙΜΕΣ: 1FL: 8.31 €, 2FL: 12.76 €.

Βιβλιογραφία:
1. Berkowitz R.B. et al. Allergy Asthma Proc.1999 May-Jun;20(3):167-72
2. Anolik R. et al. Ann Allergy Asthma Immunol.2008;100(3):264-271
3. Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντος NASONEX®
4. Minshall E. et al. Otolaryngol Head Neck Surg. 1998;118(5):648-54
5. Derendrorf H. Allergy 2008:63:1292-1300

Βοηθήστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή:
Συμπληρώστε την "**ΚΙΤΡΙΝΗ ΚΑΡΤΑ**".
Αναφέρατε:
•**ΟΛΕΣ** τις ανεπιθύμητες ενέργειες για τα Νέα Φάρμακα [N].
•Τις **ΣΟΒΑΡΕΣ** ανεπιθύμητες ενέργειες για τα Γνωστά Φάρμακα.

GUM® Original White

Α. ΟΔΟΝΤΟΠΑΣΤΑ GUM® Original White

Επαναφέρει την αρχική, φυσική λευκότητα χωρίς να εκθέτει σε κίνδυνο την υγεία των δοντιών. (Χωρίς λευκαντικό, υπεροξείδιο, πυροφωσφατάση ή άλλους σκληρούς καθαριστικούς παράγοντες). Παράλληλα παρέχει προστασία κατά της τερηδόνας και δροσερή αναπνοή που διαρκεί.

Διατίθεται σε σωληνάριο 75ml.
Ειδικά Συστατικά:

1. Πολυοξυαιθυλένιο (POE) βοηθά στην απαλή διάλυση των λεκέδων και στην πρόληψη δημιουργίας νέων.
2. Πυρίτιο υψηλής καθαριστικής δύναμης και χαμηλής απόξεσης για βαθύ καθαρισμό και προστασία.
3. Ενισχυμένο φθοριούχο νάτριο (1490ppm) ισχυροποιεί το σμάλτο.

Β. Στοματικό διάλυμα GUM® Original White

Διάλυμα κατά των κηλίδων με φθόριο, ισομαλτόζη, ΠΡΟ-Βιταμίνη Β5, βιταμίνη Ε και Αλλαντοΐνη. ΧΩΡΙΣ ΥΠΕΡΟΞΕΙΔΙΟ ΤΟΥ ΥΔΡΟΓΟΝΟΥ H_2O_2.
Κατοχυρωμένη φόρμουλα ευρεσιτεχνίας Stain Clear.

Γ. Οδοντικό νήμα Original White Floss - NEO

Κλινικά ελεγμένη Υπεροχή!
Το μοναδικό νήμα που βοηθά στη λεύκανση.

Τα ενεργά συστατικά του απομακρύνουν τους λεκέδες, ενώ δρουν και κατά της πλάκας ισχυροποιώντας το σμάλτο. Λειτουργεί σε συνέργεια με την οδοντόπαστα και το στοματικό διάλυμα Original White.

Από την Pharmathen

Οδοντόκρεμες

PASTA DEL CAPITANO

Με το πρωτοποριακό μόριο ψευδαργύρου – sulfetal zn®με αντιβακτηριδιακή και καθαριστική δράση

Νέα Συσκευασία, Νέα Σύνθεση, οδοντόκρεμα

OX – ACTIVE WHITENING

Για την αποκατάσταση της φυσικής λευκότητας των δοντιών και την προστασία από τον σχηματισμό της τερηδόνας, χάρη της ύπαρξης του EurecoH.C.® που απελευθερώνει ενεργό οξυγόνο, είναι σε θέση να λευκάνει και να μειώνει το βακτηριακό φορτίο κατά 99%. Με μικρόκοκκους, για βαθύ καθαρισμό των δοντιών.

Νέα Συσκευασία, Νέα Σύνθεση, οδοντόκρεμα

Προστασία με φαρμακευτικά φυτά

Για την προστασία των δοντιών και των ούλων, χάρη στην ύπαρξη των Λευκάγκαθο, Ισλανδικών Λειχήνων, Εχινάκιας και Ασιατικής Σεντέλλας που έχουν καταπραϋντικές ιδιότητες. Αποσυμφορούν και διευκολύνουν την επούλωση (αναδόμηση) του ιστού των ούλων. Με μικρόκοκκους, για βαθύ καθαρισμό των δοντιών.

Από τη HealthPlus SA

TantumVerde Η Ολοκληρωμένη λύση για τον πονόλαιμο

Το **TantumVerde** προσφέρει πολύ περισσότερα από το να απαλύνει τον λαιμό, παρέχοντας μια ολοκληρωμένη λύση για την αντιμετώπιση του πονόλαιμου καθώς και άλλων φλεγμονωδών παθήσεων της στοματοφαρυγγικής κοιλότητας, χάρη στην τριπλή δράση της βενζυδαμίνης ένα μόριο προϊόν έρευνας της Angelini R&D.

Η Βενζυδαμίνη παρέχει μια ολοκληρωμένη θεραπευτική προσέγγιση, καθώς είναι η μόνη δραστική ουσία που συνδυάζει την αντισηπτική επίδραση με μια σημαντική Τριπλή Δράση, η οποία εξασφαλίζει το επιθυμητό αποτέλεσμα, όσον αφορά τις φλεγμονώδεις καταστάσεις και τη συμπτωματολογία.

Το TantumVerde μειώνει το οίδημα και την ερυθρότητα, ανακουφίζει από τον πόνο και εξουδετερώνει τους ιούς της λοίμωξης, παρέχοντας αποτελεσματική ανακούφιση του πόνου και της φλεγμονής. Γι' αυτό και απολαμβάνει την εμπιστοσύνη και επιλογή εκατομμυρίων ανθρώπων και επαγγελματιών υγείας σε όλο τον κόσμο.

Πέρα από τον πονόλαιμο το TantumVerde χρησιμοποιείται ευρέως σε φλεγμονώδεις καταστάσεις της στοματικής κοιλότητας για την αντιμετώπιση φλεγμονών και του πόνου στη στοματίτιδα, ουλίτιδα, άφθες, μετά από εξαγωγές δοντιών.

Διατίθεται σε 3 μορφές: Στοματικό διάλυμα, παστίλιες χωρίς ζάχαρη και οδοντόπαστα.

Από την ANGELINI PHARMA HELLAS

Hexalen

Ο πονόλαιμος είναι μια συχνή και επίμονη ενόχληση

Μπορείτε να προτείνετε μια αποτελεσματική λύση!

Ο πονόλαιμος είναι μία ενόχληση η οποία ταλαιπωρεί 1 στους 2 Έλληνες τουλάχιστον μία φορά το χρόνο, δυσκολεύοντας όλες τις καθημερινές τους δραστηριότητες. Δεν μπορούν να καταπιούν, να φάνε και να μιλήσουν. Επίσης τους δημιουργεί μια έντονη ανασφάλεια σχετικά με την επιδείνωση των συμπτωμάτων και ανησυχία για το κατά πόσο ο πονόλαιμος είναι απλά η αρχή μιας ίωσης.
Γι' αυτούς τους λόγους η επίσκεψη στο φαρμακείο, συνοδεύεται από την προσδοκία χορήγησης μίας αποτελεσματικής, δραστικής και γρήγορης θεραπείας, η οποία θα δώσει λύση στο πρόβλημά τους μία και καλή και όχι απλά ανακούφιση για σύντομο χρονικό διάστημα. Ο συμβουλευτικός σας ρόλος είναι πολύ σημαντικός, καθώς 9 στους 10 καταναλωτές αναζητούν τη δική σας συμβουλή για θεραπεία από τον πονόλαιμο.

Το **Hexalen®**, σε στοματικό διάλυμα και σπρέι, είναι η δοκιμασμένη, αξιόπιστη και καλά ανεκτή λύση που συστήνουν οι γιατροί για πάνω από 30 χρόνια. Έχει ευρεία αντισηπτική δράση χάρη στη δραστική ουσία Εξετιδίνη, ένα ισχυρό τοπικό αντισηπτικό της στοματοφαρυγγικής κοιλότητας, με ευρύ φάσμα αντιβακτηριακής δράσης, που αφορά στην πλειονότητα των παθογόνων μικροοργανισμών που προκαλούν στοματοφαρυγγικές λοιμώξεις. Σε αντίθεση με τις κοινές καραμέλες, θεραπεύει από τη λοίμωξη που προκαλεί φλεγμονή και ενοχλητικό πονόλαιμο από τα πρώτα κιόλας συμπτώματα. Η δράση του μπορεί να διαρκέσει έως και 10 ώρες, το οποίο σημαίνει ότι μία χρήση το πρωί αρκεί, για μια μέρα χωρίς περιορισμούς.

Το Hexalen® ενδείκνυται για πλήθος λοιμώξεων του φάρυγγα και του στόματος όπως κυνάγχη, φαρυγγίτιδα, αμυγδαλίτιδα, άφθες, μυκητιάσεις κλπ. Είναι κατάλληλο και για παιδιά από 6 ετών και άνω.

Από την Johnson & Johnson Hellas

Hexalen®

Η αποτελεσματική θεραπεία για τον πονόλαιμο

HEX/PHARM/FK/11-13

Στοματικό Διάλυμα

Ο πονόλαιμος είναι μία έντονη και επίμονη ενόχληση. Ένας στους δύο υποφέρει τουλάχιστον μία φορά το χρόνο και ιδιαίτερα το χειμώνα.[1]

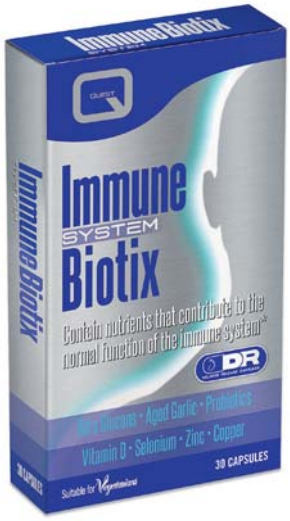
Το Hexalen® χάρη στην Εξετιδίνη, έχει ευρεία αντισηπτική δράση, θεραπεύοντας αποτελεσματικά από τις λοιμώξεις και τις φλεγμονές που προκαλούν τον πονόλαιμο. Προσκολλάται στο στοματικό βλεννογόνο και δρα έως 10 ώρες.[2] Ενδείκνυται για πλήθος λοιμώξεων όπως φαρυγγίτιδα, αμυγδαλίτιδα, άφθες, μυκητιάσεις.[2]

Το No. 1 διάλυμα για τη θεραπεία του πονόλαιμου[3]

Η Περίληψη Χαρακτηριστικών των Προϊόντων δημοσιεύεται στη σελίδα 38

1. Addey and Shephard BMC Ear, Nose and Throat Disorders 2012, 12:9 **2.** Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντος Hexalen **3.** Στοιχεία IMS, YTD Σεπτέμβριος 2013

ΝΕΟ ΠΡΟΪΟΝ Immune Biotix
Μοναδικός συνδυασμός συστατικών από την Quest για την ενίσχυση του ανοσοποιητικού



Το **Immune Biotix** της **Quest** είναι ένας μοναδικός συνδυασμός συστατικών που υποστηρίζουν το ανοσοποιητικό. Η μοναδική του σύνθεση περιλαμβάνει βήτα γλυκάνες, σκόρδο, προβιοτικά, ψευδάργυρο, σελήνιο, χαλκό & βιταμίνη D.

Είναι ιδανικό για:

- ✓ Όσους θέλουν να ενισχύσουν με τον καλύτερο τρόπο το ανοσοποιητικό τους και να προστατευτούν από ιώσεις και άλλες λοιμώξεις, ειδικά κατά τους φθινοπωρινούς και χειμερινούς μήνες
- ✓ Όσους αρρωσταίνουν συχνά, φιλάσθενα άτομα
- ✓ Άτομα που έρχονται σε επαφή με πολύ κόσμο και παρουσιάζουν αυξημένο κίνδυνο να αρρωστήσουν
- ✓ Περιόδους έξαρσης γρίπης, κρυολογημάτων, λοιμώξεων αναπνευστικού κ.α.

Τα χαρακτηριστικά του Immune Biotix

- ✓ Μοναδικός συνδυασμός βήτα γλυκανών, σκόρδου, προβιοτικών, βιταμίνης D & ιχνοστοιχείων (ψευδάργυρο, σελήνιο, χαλκό)
- ✓ Με συστατικά που συμβάλλουν στην καλή λειτουργία του ανοσοποιητικού
- ✓ Με υψηλή περιεκτικότητα σε σταθερά ζωντανά προβιοτικά: 20 δις ανά κάψουλα
- ✓ Κατάλληλο για χορτοφάγους
- ✓ Δεν περιέχει λακτόζη
- ✓ Έχει την εγγύηση της Quest – η Quest παράγει η ίδια τα προβιοτικά της και μπορεί να εγγυηθεί ότι είναι ύψιστης ποιότητας και βιώσιμα, δηλαδή φτάνουν ζωντανά στο έντερο όπου και δρουν
- ✓ Γνωστοποιημένο στον ΕΟΦ

Από την Douni Health Products

UNIDENT® Whitening Professional Toothpaste

για υπέροχο και αστραφτερό χαμόγελο

Η **UNIDENT® Whitening Professional Toothpaste** είναι μια λευκαντική οδοντόπαστα ειδικά σχεδιασμένη για καθημερινή χρήση, αφού επαναφέρει και διατηρεί το φυσικό χρώμα των δοντιών, χαρίζοντας ένα υπέροχο, αστραφτερό χαμόγελο. Οι λευκαντικοί παράγοντες που περιέχει, αφαιρούν αποτελεσματικά και με ασφάλεια τις επιφανειακές δυσχρωμίες, επαναφέροντας έτσι το φυσικό λευκό χρώμα των δοντιών.

Η UNIDENT® Whitening Professional Toothpaste προσφέρει ολοκληρωμένη καθημερινή φροντίδα γιατί πετυχαίνει:

- Λεύκανση των δοντιών, με τη φυσική δύναμη του ενεργού οξυγόνου
- Ενδυνάμωση της αδαμαντίνης, χάρη στον υδροξυαπατίτη που περιέχει, ο οποίος είναι δομικό συστατικό της αδαμαντίνης
- Πρόληψη του τερηδονισμού, χάρη στην αντιμικροβιακή προστασία του ενεργού οξυγόνου
- Μείωση της ευαισθησίας των δοντιών, που προσφέρει το φθόριο.
- Καταπολέμηση της κακοσμίας, μέσω της άμεσης εξουδετέρωσης των δύσοσμων ενώσεων και τον δραστικό έλεγχο των μικροοργανισμών που την προκαλούν ενώ παράλληλα προσφέρει δροσερή αναπνοή

Αποτελεί την ιδανική επιλογή για χρήση τόσο μεταξύ των θεραπειών επαγγελματικής λεύκανσης, όσο μετά το πέρας αυτών, γιατί εξασφαλίζει τη μακρόχρονη διατήρηση του αποτελέσματος.

Από την OFET Group of Companies

QUEST
EXCELLENCE

Για την καλή λειτουργία του εντέρου, νέα σειρά προβιοτικών Quest με ολική δράση.

Στην Quest δημιουργούμε συμπληρώματα διατροφής με υψηλή εργαστηριακή υπεροχή! Για την καλή λειτουργία του εντέρου, νέα ολοκληρωμένη σειρά προβιοτικών Quest με ολική δράση. Ανακουφίζουν πιο αποτελεσματικά, γιατί απελευθερώνουν όλη τη δράση τους στο έντερο, με την ελάχιστη απώλεια συστατικών στο στομάχι. Τώρα, μπορείτε να απολαύσετε καλύτερη ποιότητα ζωής και ευεξία, ενισχύοντας την καλή λειτουργία του εντέρου. Με τη νέα σειρά προβιοτικών Biotix από την Quest!

Biotix

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΣΕΙΡΑ
ΠΡΟΒΙΟΤΙΚΩΝ QUEST

Immune Biotix | Με προβιοτικά και β-γλυκάνες, σκόρδο, ψευδάργυρο, σελήνιο, χαλκό και βιταμίνη D για τη διατήρηση υγιούς ανοσοποιητικού. Ιδανικό για άτομα που θέλουν να ενισχύσουν το ανοσοποιητικό τους και για περιόδους ιώσεων.

Cran Biotix | Με ευεργετικό Cranberry και προβιοτικά για άτομα που θέλουν να υποστηρίξουν το ουροποιητικό τους. Ιδανικό για άτομα που παθαίνουν συχνά ουρολοιμώξεις.

Pro Biotix | Με L.bulgaricus που μειώνει τον κίνδυνο ενοχλήσεων στο έντερο (όπως είναι η διάρροια), όταν λαμβάνεται αντιβίωση.

Acidophilus plus Biotix | Με L.acidophilus και δύο ακόμα προβιοτικά που συμβάλλουν στην ισορροπία της χλωρίδας του εντέρου για την καλή λειτουργία του χωρίς τις ενοχλήσεις που προκαλούν η δυσκοιλιότητα ή η διάρροια.

Mega 8 Biotix | Με 8 διαφορετικά προβιοτικά σε μεγάλη ποσότητα (30 δις) για χρόνιες ή σοβαρές διαταραχές του εντέρου για άτομα που προτιμούν...Mega φροντίδα της υγείας τους.

Tum Biotix | Με L.plantarum που βοηθά στην αποφυγή διαταραχών στο έντερο (σύνδρομο ευερέθιστου εντέρου, τυμπανισμός) λόγω άγχους ή κακής διατροφής.

Kidz Biotix | Με γαλακτικά βακτήρια φιλικά προς το παιδικό έντερο για την ισορροπία της χλωρίδας του. Ιδιαίτερα ωφέλιμο σε περιπτώσεις δυσκοιλιότητας, διάρροιας ή λήψης αντιβίωσης. Ειδικά μελετημένο για παιδιά.

ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΙΔΡΥΜΑ ΓΑΣΤΡΕΝΤΕΡΟΛΟΓΙΑΣ & ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ

ΜΕ ΤΗ ΣΥΣΤΑΣΗ ΤΟΥ ΕΛΙΓΑΣΤ

Like us on facebook.com/QuestGreece

Douni health products
ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ
T 210 9941451 | E info@douni.gr
www.douni.gr

Quest Excellence. Η αναζήτηση της υπεροχής!

Διατίθενται αποκλειστικά στα φαρμακεία. Γνωστοποιημένα στον ΕΟΦ.

Glucomen Lx Plus+

Ο πλέον αξιόπιστος μετρητής της αγοράς που ήδη πληρεί τις απαιτήσεις του νέου ISO,

αποκλειστικά από τη Menarini Diagnostics!

Η Menarini Diagnostics είναι μέλος του φαρμακευτικού ομίλου the MENARINI Group με έδρα τη Φλωρεντία της Ιταλίας. Εδώ και 20 χρόνια είναι μια από τις ταχύτερα αναπτυσσόμενες εταιρείες στην Ευρώπη, στον τομέα των φαρμάκων και των ιατροτεχνολογικών προϊόντων.

Η Menarini Diagnostics μέσω του **Ελέγχουμε το Διαβήτη™** παρέχει καινοτόμες υπηρεσίες υγείας, που σε συνδυασμό με την τεχνολογία των μετρητών σακχάρου GlucoMen που υποστηρίζει, στοχεύει στη βελτίωση της ποιότητας ζωής των ατόμων με διαβήτη και στην αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους Ασθενείς, τους Ιατρούς και τους Φαρμακοποιούς.

ελέγχουμε το διαβήτη

Αναπνευστικές συσκευές από τη GSK

Πάντα στο επίκεντρο ο ΑΣΘΕΝΗΣ

Η GlaxoSmithKline διαθέτει πάνω από 40 χρόνια συνεχούς παρουσίας στο χώρο των Αναπνευστικών παθήσεων, μέσω της ανάπτυξης καινοτόμων αναπνευστικών φαρμάκων και εισπνεόμενων συσκευών, διατηρώντας πάντα στο επίκεντρο τον ασθενή.
Οι αναπνευστικές συσκευές, ακόμη και αν περιέχουν ίδιες δραστικές ουσίες, διαφέρουν σημαντικά στο σχεδιασμό και τον τρόπο δράσης[1-5]. Συνεπώς αλλαγή είτε δραστικής ουσίας, είτε συσκευής, συνεπάγεται αλλαγή της θεραπείας. Έχει φανεί ότι η αλλαγή συσκευής μπορεί να οδηγήσει σε λανθασμένη χρήση από τον ασθενή[6-7], η οποία σχετίζεται με μειωμένο έλεγχο της νόσου, αυξημένο κίνδυνο παροξύνσεων και νοσηλειών[8], με αντίστοιχη αύξηση του συνολικού κόστους αντιμετώπισης του Άσθματος και της Χρόνιας Αποφρακτικής Πνευμονοπάθειας[9-11]. Ειδική Ομάδα Εργασίας της European Respiratory Society συμβουλεύει να μη γίνεται καμία αλλαγή αναπνευστικού σκευάσματος χωρίς τη συναίνεση και την κατάλληλη εκπαίδευση του ασθενή στη σωστή χρήση της συσκευής[12]. Ο ρόλος του Φαρμακοποιού σε αυτό το πεδίο είναι καθοριστικός.

1. Williams AE, Chrystyn H. *Pharm World Sci* 2007;29:221–227.
2. Warren S et al. *J Aerosol Med Depos Clear Eff Lung* 2002;15:15–25.
3. Weda M et al. *Int J Pharm* 2002;249:247–55.
4. Weda M et al. *Int J Pharm* 2004;287:79–87.
5. Keeley D, Rees J. *BMJ* 1997;314:315–316.
6. Serra-Batlles J. *J Aerosol Med* 2002;15:59–64.
7. Chrystyn H. *Int J Clin Pract* 2007;61:1022–1036
8. Melani AS et al. *Respir Med* 2011;105:930–938.
9. Global Initiative for Asthma (GINA) 2011.
10. Brosa M et al. Poster PRS19 presented at ISPOR, Madrid, Nov 2011.
11. dal Negro R et al. *Int J COPD* 2007;2:169–176.
12. Laube BL. *Eur Respir J* 2011;37:1308–1331.

MENARINI diagnostics

μέλος του φαρμακευτικού ομίλου **the MENARINI Group** [έδρα Φλωρεντία, Ιταλία]

Κάθε 10 δευτερόλεπτα 1 άνθρωπος πεθαίνει από αίτιο που σχετίζεται με το διαβήτη.

Η βάση της διαχείρισης του διαβήτη είναι οι αξιόπιστες μετρήσεις του σακχάρου. Μια επιτυχημένη διαχείριση του διαβήτη βελτιώνει την ποιότητα της ζωής ενώ μειώνει σημαντικά τις πιθανότητες επιπλοκών.

Εσείς πόσο σίγουροι είστε για την ΑΞΙΟΠΙΣΤΙΑ του μετρητή που προτείνετε;

GlucoMen Lx PLUS+

Μετρητής νέας τεχνολογίας που ήδη πληρεί τις απαιτήσεις του νέου ISO 15197:2013 2η έκδοση

- **Τεκμηριωμένη Ακρίβεια 99%**
- **Επαναληψιμότητα 99,8%**
- **Μέγιστη Αξιοπιστία με αποδείξεις**

ADDICTAD

MENARINI diagnostics

Λεωφ. Βουλιαγμένης 575, 16451 Αργυρούπολη
Γραμμή Εξυπηρέτησης: 801 11 00500 (210 9944 050 από κινητό)
e-mail: inform@menarinidiagnostics.gr
www.menarinidiagnostics.gr

ελέγχουμε το διαβήτη

ανακαλύψτε μία νέα

υπηρεσία προνομίων

για άμεση επικοινωνία

με τους πελάτες σας...

υγεία ομορφιά

κερδίζω περισσότερα...

- ✓ Για νέα προϊόντα
- ✓ Για νέες υπηρεσίες
- ✓ Για εποχιακές εμπορικές προσφορές & εκπτώσεις
- ✓ Για ελκυστικές προωθητικές ενέργειες
- ✓ Για τη συμμόρφωση του ασθενή στη φαρμακευτική αγωγή

Αξιοποιήστε τώρα
τη σύγχρονη τεχνολογία...

www.y-o.gr

Από το Φαρμακείο μου

κερδίζω περισσότερα...

Τι προνόμια απολαμβάνω ως μέλος της υπηρεσίας;

Καταλαβαίνω καλύτερα
τον πελάτη μου
και τις αγοραστικές του συνήθειες

Κατάλληλη
κατηγοριοποίηση πελατών

Στοχευμένες προωθητικές ενέργειες
ανά κατηγορία πελάτη

Προσωποποιημένη και
άμεση επικοινωνία με τον πελάτη μου

Διατήρηση και αύξηση πελατολογίου

Αύξηση επισκεψιμότητας

Αύξηση μέσου όρου πωλήσεων

Αύξηση ανταγωνιστικότητας

Πώς λειτουργεί;

Καταχωρώ τον πελάτη στη βάση μου
μέσω μίας διαδικασίας εγγραφής με SMS
ή μέσω του site στο Internet
για συμμετοχή στην υπηρεσία προνομίων
Υγεία & Ομορφιά

Τα μέλη του προγράμματος με μία κάρτα μέλους
ή με SMS απολαμβάνουν προνόμια αποκλειστικά
από το Φαρμακείο μου

Ανάλογα με τους πόντους, την αγορά που πραγματοποιούν
ή και την εκάστοτε προσφορά που ισχύει,
τα μέλη κερδίζουν περισσότερα
σε προϊόντα του Φαρμακείου

Η ενημέρωση για προσφορές, δώρα,
έξτρα πόντους, ειδοποιήσεις κτλ,
γίνεται μέσω SMS κατευθείαν
στο κινητό του μέλους ή
μέσω του site στο Internet

Τι κερδίζουν οι πελάτες μου;

Προνομιακές τιμές
σε προϊόντα και δώρα

Προσφορές και διαγωνισμούς

Συμβουλές και υπηρεσίες
υγείας και ομορφιάς

Πρόσβαση σε πλήρεις και
προσωποποιημένες υπηρεσίες

Υπηρεσίες υπενθύμισης και
τήρησης δοσολογίας

ΜΙΑ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΤΟΥ
PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
www.PharmaManage.gr

ΣΕ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΜΕ ΤΗ
cloudbiz
SELL. OVER AND OVER AGAIN!

Για περισσότερες πληροφορίες:
Τ. 211 012 1301 support@cloudbiz.eu

ΕΥΡΩΠΗ

Οι Ευρωπαίοι θέλουν να πάρουν την υγεία στα χέρια τους

Εάν το 85% των Ευρωπαίων θεωρούν ότι είναι σημαντικό να προστατεύσουν την υγεία τους με μια υγιεινή ζωή, οι Ευρωπαίοι του Βορρά θεωρούν ότι αυτός ο στόχος αφορά δικές τους αποφάσεις, ενώ οι Ευρωπαίοι του Νότου θεωρούν ότι υπεύθυνοι είναι οι επαγγελματίες υγείας, για να τους βοηθήσουν να ζήσουν καλύτερα.

Μια μελέτη που παρουσιάστηκε σε ένα ευρωπαϊκό φόρουμ υγείας στην Αυστρία, αναφέρθηκε στη συμπεριφορά των Ευρωπαίων απέναντι στην προστασία της υγείας τους και τα μέτρα που πρέπει να πάρουν σε θέματα αυτοθεραπείας (self care). Οι φαρμακοποιοί βρίσκονται σε καλή θέση στην προτίμησή τους για θέματα συμβουλής υγείας, αλλά τα αποτελέσματα δείχνουν ότι θα μπορούσαν αναμφισβήτητα να βελτιώσουν την προσέγγισή τους. Η ευρωπαϊκή ομάδα «Think tank» Epposi, που περιλαμβάνει συλλόγους ασθενών, επαγγελματίες υγείας και στελέχη της βιομηχανίας φαρμάκου, έκανε μια έρευνα σε πολίτες 10 ευρωπαϊκών χωρών σχετικά με την υγεία τους και την αυτοθεραπεία. Στην ερώτηση για την υγεία τους, το 52% των ερωτηθέντων κρίνουν ότι είναι καλύτερα να απευθυνθούν στο γιατρό τους και μόνο το 5% αυτών έβαλε τον φαρμακοποιό στη 1η θέση προσέγγισης.

Επίσης το 20% των ερωτηθέντων θεωρούν ότι η αλλαγή του τρόπου ζωής είναι το πρώτο πράγμα που πρέπει να κάνουν για το πρόβλημα υγείας τους και το 6% αυτών αρχίζουν να παίρνουν φάρμακα χωρίς να συμβουλευτούν έναν επαγγελματία υγείας. Να σημειωθεί ότι το 5% των Ευρωπαίων καταφεύγουν σε προϊόντα φυτοθεραπείας ή φυσικά ή εναλλακτικά.

Στην Ευρώπη του Νότου, η εμπιστοσύνη των ερωτηθέντων για τους γιατρούς και φαρμακοποιούς είναι πιο μεγάλη, αλλά δεν είναι τόσο θετικοί στο να αλλάξουν τον τρόπο ζωής τους. Κατά μέσο όρο, 3 στους 4 Ευρωπαίους αγοράζουν το λιγότερο 1 προϊόν αυτοθεραπείας κάθε μήνα. Ο φαρμακοποιός αποτελεί για αυτούς την κυριότερη πηγή πληροφόρησης σε προϊόντα αυτοθεραπείας, πολύ πιο μπροστά από τους γιατρούς, με εξαίρεση τη Βόρεια Ευρώπη, όπου οι ασθενείς πληροφορούνται κυρίως για τις απορίες τους στην υγεία τους, μέσα από τα κοινωνικά δίκτυα και το ιντερνέτ, παρά από το φαρμακείο, μια τάση που εμείς στο νότο είμαστε ακόμη σε αρχικά βήματα.

ΒΕΛΓΙΟ

Η αλυσίδα φαρμακείων CELESIO δημιουργεί ένα νέο concept για τα Φαρμακεία

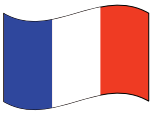
Με οθόνες αφής, υλικά αυτοαξιολόγησης και αυτομέτρησης, ζώνες εμπιστευτικότητας, η αλυσίδα φαρμακείων CELESIO αναπτύσσει ένα νέο διαδραστικό concept στα φαρμακεία της, που συνδυάζει προϊόντα, νέες τεχνολογίες και εξατομικευμένες συμβουλές. Για παράδειγμα στο θέμα του «πόνου», ο ασθενής μπορεί να συμπληρώσει μέσω I-Pad ένα ερωτηματολόγιο διαδραστικής ποιοτικής αξιολόγησης, για τους χρόνιους πόνους που υποφέρει. Στο θέμα «δέρμα», ένα ειδικό όργανο με μικροκάμερα επιτρέπει την οπτική και αριθμητική αξιολόγηση, μετρώντας διάφορες παραμέτρους όπως: βαθμός ενυδάτωσης, ph, ελαστικότητα, πάχος κερατίνης, ποσοστό σμήγματος, ποσοστό μελανίνης, θερμοκρασία ιστών. Όλα αυτά είναι απαραίτητα στην αξιολόγηση της κυτταρίτιδας.

Το concept αυτών των μετρήσεων ανταποκρίνεται πλέον στις απαιτήσεις των σύγχρονων ευρωπαίων ασθενών που επιθυμούν μια εξατομικευμένη ποιοτική συμβουλή συνδυάζοντας, σύγχρονα εργαλεία επικοινωνίας, με τις απαραίτητες μετρήσεις και αξιολογήσεις σε ειδικά τμήματα του φαρμακείου που εξασφαλίζουν την εμπιστευτικότητα. Έτσι, συνδυάζοντας τη συμβουλή του φαρμακοποιού και τη βοήθεια της τεχνολογίας, αυξάνεται η προσέλευση πελατών, το ίδιο και οι πωλήσεις μέχρι και 120 %. Αυτό το νέο concept εφαρμόζεται πιλοτικά σε 20 περίπου φαρμακεία μέχρι το τέλος του 2013 και προσαρμόστηκε σε 3 τύπους φαρμακείων (κάτω των 50 τμ., μεταξύ 50 - 100 τμ., και πάνω από 100 τμ.). Η κανονική εφαρμογή του θα αρχίσει το 2014 σε 96 φαρμακεία στο Βέλγιο, ανάμεσα στο ευρωπαϊκό δίκτυο των 2000 φαρμακείων του δικτύου.

ΗΠΑ

Στις ΗΠΑ, ο φαρμακοποιός αδιαμφισβήτητος παράγοντας συμμόρφωσης στη θεραπεία

Η τηλεφωνική παρακολούθηση των υπερτασικών που εξασφαλίζεται από τον φαρμακοποιό, βελτιώνει το θεραπευτικό αποτέλεσμα! Πρόκειται για ένα concept μελετημένο από μια αμερικάνικη έρευνα σε 450 υπερτασικούς ενήλικες που χωριστήκαν σε 2 ομάδες: στη μία ομάδα έγινε σε μία τηλεφωνική παρακολούθηση και στην άλλη όχι (ομάδα μάρτυρας). Οι φαρμακοποιοί που έλαβαν μέρος, παρακολούθησαν προηγουμένως 8 ώρες εκπαίδευσης σύμφωνα με ένα πρωτόκολλο και εξετάστηκαν στη συνέχεια για την καταλληλότητά τους. Στην πράξη, οι ασθενείς υπό παρακολούθηση, όφειλαν να στείλουν ηλεκτρονικά 6 εβδομαδιαίες μετρήσεις της αρτηριακής τους πίεσης, ενώ παράλληλα δεχόντουσαν δύο φορές το μήνα μια τηλεφωνική παρακολούθηση από τον φαρμακοποιό. Στη συνέχεια αν όλα πήγαιναν καλά η τηλεφωνική παρακολούθηση γινόταν κάθε μήνα και τέλος κάθε δύο μήνες. Κατά τη διάρκεια αυτής της παρακολούθησης, ο φαρμακοποιός ήταν υποχρεωμένος να υπενθυμίσει, αν ήταν ανάγκη, κανόνες υγιεινής ζωής και διατροφής και να πιστοποιήσει κατά πόσο ο ασθενής συμμορφωνόταν με την αντι-υπερτασική του θεραπεία. Παράλληλα είχε τη δυνατότητα να προσαρμόσει αυτή τη θεραπεία, σύμφωνα με ένα προκαθορισμένο αλγόριθμο. Μετά από 6 - 12 μήνες παρακολούθησης, πάνω από το 57% των ασθενών ρύθμισαν την πίεσή τους, έναντι μόνο 30% που ρυθμίστηκαν στην ομάδα μάρτυρας. Συνεπώς η συμμόρφωση στη θεραπεία ενισχύθηκε στην ομάδα υπό παρακολούθηση.



ΓΑΛΛΙΑ

Η αγορά της αυτοθεραπείας αναζητά μοχλούς ανάπτυξης

Τα αποτελέσματα της πρώτης επισκόπησης πάνω στην αγορά της αυτοθεραπείας (ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ), δείχνουν μια καθυστέρηση της Γαλλίας σε σχέση με τις γειτονικές ευρωπαϊκές χώρες. Από τις 12 Ιουλίου, τα γαλλικά ηλεκτρονικά φαρμακεία που έχουν έγκριση από τους τοπικούς φορείς υγείας (ARS), μπορούν να πουλάνε περίπου 4.000 προϊόντα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. Πρόκειται για μια μικρή επανάσταση που θα μπορούσε να ανεβάσει τις πωλήσεις της κατηγορίας των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. Φυσικά, η αγορά αυτή στη Γαλλία συμπεριφέρεται καλά με ένα τζίρο 1 δισ. ευρώ και μια αύξηση της τάξης του 8% σύμφωνα με την IMS Health. Αλλά και πάλι η Γαλλία παραμένει καθυστερημένη, διότι το μερίδιο αγοράς της σε όγκο, στο σύνολο της φαρμακευτικής αγοράς, είναι μόνο 15,9%, έναντι ενός μέσου μεριδίου 23,3% για τις γειτονικές της χώρες. Σε σύνολο στην Ευρώπη η αγορά της κατηγορίας αυτής έχει μια αύξηση του 2,1% το 2012, αλλά παραμένει κυμαινόμενη ανάλογα με τα κράτη. Στη Γαλλία, οι τιμές των φαρμάκων αυτών είναι πιο χαμηλές της τάξης των 4,50 ευρώ κατά μέσο όρο, έναντι 5,20 ευρώ σε 8 άλλες χώρες και 8,50 ευρώ στη Γερμανία. Εντούτοις, το γεγονός αυτό δεν βοηθά την ανάπτυξή τους, λόγω της οικονομικής κρίσης που επηρεάζει την αγοραστική δύναμη των καταναλωτών. Το επίπεδο του μέσου όρου αγορών των καταναλωτών σε προϊόντα αυτοθεραπείας είναι 34,50 ευρώ στη Γαλλία, έναντι 39,20 ευρώ κατά μέσο όρο σε 8 άλλες χώρες που μελετήθηκαν. Συγκεκριμένα είναι 58 ευρώ για το Βέλγιο και 56,60 ευρώ για τη Γερμανία. Εκτιμάται μάλιστα ότι λόγω των συνεχών εξόδων από τη λίστα πολλών φαρμάκων και τη μετατροπή τους σε προϊόντα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ τα νούμερα αυτά θα αυξηθούν. Όσο για την πώλησή τους μέσω διαδικτύου, εκτιμάται ότι δεν θα είναι τόσο σημαντική, διότι για παράδειγμα στη Βρετανία που επιτρέπεται η πώλησή τους από το 2000 και στη Γερμανία από το 2004, οι πωλήσεις στη κατηγορία αυτή μέσω ιντερνέτ δεν ξεπερνούν το 8% και στις 2 αυτές χώρες, ενώ στο Βέλγιο είναι μόνο 7% και 3% στη Σουηδία και στις Κάτω Χώρες. Ο πρόεδρος του Γαλλικού Συνδέσμου της Βιομηχανίας των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ, της AFIPA, Pascal Brossard επισημαίνει: *«Η αυτοθεραπεία πρέπει να είναι μια κατηγορία προϊόντων φροντίδας που θα πρέπει να χειρίζεται ο φαρμακοποιός, με μια καταγραφή των αγορών του κάθε ασθενή στον ατομικό φαρμακευτικό του φάκελο.»*

Παράλληλα υποστηρίζει: *«Μια πιο ποιοτική και μελετημένη πολιτική εξόδου από τη λίστα πολλών φαρμάκων, μια καλύτερη πληροφόρηση των ασθενών και μια ενίσχυση της εκπαίδευσης των επαγγελματιών υγείας, θα βοηθήσει στην άνοδο αυτής της κατηγορίας.»*

ΤΑ ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ σε ελεύθερη πρόσβαση στο χώρο του Φαρμακείου εδώ και 5 χρόνια

Πέντε χρόνια μετά την έξοδο των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. από τις συρταριέρες φαρμάκων και της ελεύθερης τους έκθεσης στο χώρο του φαρμακοπωλείου, αυτό έχει υιοθετηθεί στις συνήθειες φροντίδας των Γάλλων και μάλιστα αυξάνεται. Το 2013 πάνω από 40% των τακτικών χρηστών κατέφυγαν στην επιλογή προϊόντων αυτοθεραπείας έξω από τον πάγκο, με διπλάσιες αγορές σε σχέση με την προηγούμενη χρονιά. Το μέτρο άρχισε να ισχύει τον Ιούλιο του 2008 και πέντε χρόνια μετά, εφαρμόζεται πλέον στο 70% των γαλλικών φαρμακείων. Θα πρέπει να επισημάνουμε ότι την εποχή που ξεκίνησε δεν είχε γίνει αποδεκτό με ενθουσιασμό από τους φαρμακοποιούς και μάλιστα σε μια έρευνα τότε, το 84% εξ αυτών ήταν αρνητικοί. Οι ασθενείς την ίδια εποχή δήλωσαν κάπως αδιάφοροι για αυτή την αλλαγή. Αντίθετα, η AFIPA υπολόγιζε από το 2008 ότι αυτό το νέο μέτρο θα βοηθούσε θετικά στην εξέλιξη της συμπεριφοράς των Γάλλων σε θέματα φροντίδας υγείας τους. Από τότε λοιπόν μέχρι σήμερα τα πράγματα άλλαξαν πολύ και η γνώμη των φαρμακοποιών και των ασθενών για την ελεύθερη έκθεση της κατηγορίας αυτής στο χώρο του φαρμακοπωλείου είναι πλέον κατά πλειονότητα θετική. Αλλά το κυριότερο είναι ότι άλλαξε και η συμπεριφορά των καταναλωτών. Σήμερα το 70% των καταναλωτών αγοράζουν το λιγότερο μία φορά το χρόνο φάρμακα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ και το 74% δεν απευθύνονται στο γιατρό τους για μικροπροβλήματα της υγείας τους. Άλλος δείκτης εξέλιξης της συμπεριφοράς στην αυτοθεραπεία είναι ότι, αυτά τα φάρμακα κάθε χρόνο γίνονται όλο και πιο γνωστά στους καταναλωτές, κυρίως λόγω του συνδυασμού της έντονης διαφήμισης στα ΜΜΕ, με την οπτική προβολή τους στον ελεύθερο χώρο του φαρμακείου. Αλλά η συμβουλή του φαρμακοποιού κρίνεται απαραίτητη για 8/10 Γάλλους. Όσο για την οικονομική πτυχή των πωλήσεων, φαίνεται ότι η τιμή παραμένει ένας παράγοντας πολύ σημαντικός στην τελική επιλογή, ακόμη και πάνω από τη μάρκα.

Η ελεύθερη έκθεση των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ στο χώρο του φαρμακοπωλείου, βοηθά στην ανάπτυξη τους 2 φορές περισσότερο από το 2012

Μια έρευνα που έγινε από την AFIPA έδειξε ότι, το 2013 οι αγορές των φαρμάκων αυτοθεραπείας σε ελεύθερη πρόσβαση στο φαρμακείο, αυξήθηκαν στο διπλάσιο από ότι το 2012. Αυτοί οι αριθμοί μαρτυρούν μια πολύ σημαντική εξέλιξη των συνηθειών φροντίδας του σύγχρονου καταναλωτή. Πλούσια σε προσφορά, 455 ειδών προϊόντων, η κατηγορία της αυτοθεραπείας εντούτοις έχει το μειονέκτημα στην οπτική επικοινωνία. 8/10 Γάλλους δηλώνουν λίγο ή καθόλου πληροφορημένοι για την ύπαρξή τους στο χώρο του φαρμακοπωλείου. Βέβαια, η αναλογία αυτών που δηλώνουν ότι τα αναζητούν στο χώρο της ελεύθερης πρόσβασης στο φαρμακείο αυξάνει, γεγονός που υποδηλώνει το αυξανόμενο ενδιαφέρον για την κατηγορία αυτή και δείχνει καλές προοπτικές εξέλιξης της αγοράς. Από το 2011 μέχρι το 2013 η αναλογία των καταναλωτών που δηλώνουν όλο και μεγαλύτερη τάση να αγοράσουν ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ στο χώρο ελεύθερης πρόσβασης του φαρμακείου πέρασε από το 46% στο 53%. Παράλληλα, και είναι απόλυτα λογικό, τα φρένα και οι ενδοιασμοί από την πλευρά των φαρμακοποιών στην εφαρμογή της ελεύθερης έκθεσης προϊόντων αυτοθεραπείας είναι πλέον περιορισμένα, και ενώ παλαιότερα το 51% των φαρμακοποιών φο-

βόντουσαν ότι αυτό το μέτρο θα οδηγούσε σε κινδύνους υπερδοσολογίας, σήμερα δεν είναι παρά μόνο το 37%.

Όχι στο τέλος του φαρμακευτικού μονοπωλίου για τα προϊόντα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ

Ενώ η επιτροπή ανταγωνισμού αναζητά τρόπους για να ενισχύσει την ανταγωνιστικότητα των φαρμάκων ευρείας χρήσης, ο Εθνικός Φαρμακευτικός Σύλλογος (CNOP) στη Γαλλία προωθεί δυναμικά τις θέσεις του για την προστασία της ασφάλειας των πολιτών και τη διαφύλαξη ενός ποιοτικού συστήματος διανομής των φαρμάκων αυτοθεραπείας.

Αντιτίθεται αυστηρά στη διανομή των φαρμάκων αυτών εκτός φαρμακείου και στη διάθεσή τους από παραφαρμακεία ή super markets. Για τον Σύλλογο *«μόνο οι φαρμακοποιοί που έχουν φαρμακείο έχουν την εκπαίδευση και την εμπειρία για να δώσουν τις κατάλληλες συμβουλές ανάλογα με κάθε περίπτωση ασθενή. Μόνο το φαρμακείο εφαρμόζει αυστηρούς κανόνες για να παρέχει ασφάλεια διανομής και χρήσης στους ασθενείς, αποτρέποντας τα πλαστά προϊόντα. Το δίπλωμα ενός φαρμακοποιού ή ο σεβασμός στον κώδικα δεοντολογίας δεν αρκούν για την εγγύηση της δημόσιας υγείας, διότι ο φαρμακοποιός μιας δομής εκτός φαρμακείου, όπως το παραφαρμακείο ή ένα κατάστημα ευρείας, δύσκολα θα αντιταχτεί στις οδηγίες του manager του που δεν συνάδουν με τη διασφάλιση της δημόσιας υγείας, αλλά υποκινούνται μόνο από το εμπορικό όφελος.»*

Για το Σύλλογο, η πώληση των φαρμάκων σε καταστήματα ευρείας, αποτελεί μια απειλή υπερκατανάλωσης και προβλημάτων ασφάλειας χρήσης.

Ναι στις ελεγχόμενες πωλήσεις μέσω ιντερνέτ

Ο Γαλλικός Εθνικός Σύλλογος Φαρμακοποιών (CNOP) υπενθυμίζει ότι οι καλές πρακτικές της πώλησης ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ μέσω ιντερνέτ και από φυσικά φαρμακεία αποτελούν εγγυήσεις για τον ασθενή.

Ο φαρμακοποιός θα πρέπει να αναδείξει τον ρόλο του στη συμβουλή και στην ενημέρωση όποιος και αν είναι ο τρόπος διάθεσης των φαρμάκων αυτών.

Από τις εκτιμήσεις που υπάρχουν σήμερα για το ηλεκτρονικό εμπόριο των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ φαρμάκων στη Γαλλία, υπολογίζεται ότι θα αντιπροσωπεύει το 10% αυτής της κατηγορίας στα επόμενα χρόνια. Στην Ευρωπαϊκή ένωση υπάρχουν 2.861 φαρμακεία που έχουν eshop.

Σήμερα βέβαια παρόλο που το e-commerce αναπτύσσεται ραγδαία, τα φυσικά καταστήματα κρατούν την προτίμηση των Γάλλων και το 72% αυτών είναι πιστοί σε αυτά, σύμφωνα με μια έρευνα της εταιρείας Ipsos.

Οι αιτίες αυτής της επιλογής είναι :

Η ανθρώπινη προσέγγιση του καταστήματος (92%), η ποιότητα της υποδοχής (80%) και η δυνατότητα της άμεσης αγοράς προϊόντων (78%). Το ιντερνέτ υπερτερεί στις ερωτήσεις που αφορούν την πρακτικότητα πρόσβασης (95%), αλλά υστερεί στην ανθρώπινη επαφή και τη «ζεστασιά» για το 84% των ερωτηθέντων. Σύμφωνα με την ίδια έρευνα *«Οι Γάλλοι φοβούνται να ζήσουν σε ένα κόσμο που θα λείπει η ανθρώπινη επαφή. Αναζητούν μια βοήθεια κατά τη διάρκεια των αγορών τους από τους ανθρώπους του καταστήματος, συνήθως σε προϊόντα υγείας και ομορφιάς.»*

Ιρλανδία

Το δικαίωμα της αντικατάστασης φαρμάκων δόθηκε στους φαρμακοποιούς

Οι Ιρλανδοί φαρμακοποιοί έχουν πλέον το δικαίωμα να αντικαθιστούν κάποιο φάρμακο με το γενόσημό του υπό μια προϋπόθεση: το προϊόν αυτό να συμπεριλαμβάνεται στη λίστα «επιτρεπομένων για αντικατάσταση», που προς το παρόν περιλαμβάνει μια μόνο δραστική ουσία την atorvastatine. Δεκαεννέα άλλες δραστικές ουσίες, δηλαδή περίπου 1500 φάρμακα μελετώνται, με στόχο να μπούνε σε αυτή τη λίστα μέσα στους προσεχείς μήνες.

Παράλληλα και το σύστημα της τιμής αναφοράς θα εξετασθεί, με στόχο να αφήνει στον ασθενή να επιλέξει ανάμεσα σε αυτό που του έγραψε ο γιατρός και αυτό που του προτείνει ο φαρμακοποιός ανάλογα με τη συμμετοχή που θα πληρώσει.

Σύμφωνα με μια κυβερνητική έκθεση του 2010 τα γενόσημα στην Ιρλανδία αποτελούσαν μόνο το 18% του συνόλου των φαρμάκων για το εθνικό ασφαλιστικό σύστημα και 11% για το ιδιωτικό ασφαλιστικό σύστημα. Συμπερασματικά η Ιρλανδία ανήκει στις χώρες της Ευρώπης με υψηλή κατά κεφαλή δαπάνη υγείας και δεν θα πρέπει να αμεληθεί η διείσδυση των γενοσήμων για τη μείωση της που μπορεί να εκτιμηθεί ότι θα πρέπει να φθάσει στο 40%. Χάρη σε αυτή τη νέα ρύθμιση με τη δραστηριοποίηση των φαρμακοποιών στην αντικατάσταση, το Ιρλανδικό κράτος αναμένει οικονομίες της τάξης των 50-70 εκ ευρώ.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ HEXALEN®, solution
1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: HEXALEN®, solution
2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ σε δραστικά συστατικά: Hexetidine 0.1% w/v solution
4.3 Αντενδείξεις: Να μη χορηγείται σε παιδιά κάτω των 6 χρόνων.
4.4 Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση: Να μην καταπίνεται.
Να μη χρησιμοποιείται για μακροχρόνια θεραπεία γιατί μπορεί να διαταράξει την ισορροπία της χλωρίδας της στοματικής κοιλότητας.
Σε περίπτωση παρατεινόμενων συμπτωμάτων, για περισσότερες από 5 ημέρες, με ή χωρίς πυρετό, θα πρέπει να επανεκτιμάται η κατάσταση και να επιλέγεται η κατάλληλη θεραπεία. Να χορηγείται με προσοχή στα παιδιά διότι περιέχει μινθόλη.
4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες: Το φάρμακο είναι καλώς ανεκτό, με λίγες πιθανότητες να προκαλέσει ερεθισμό ή αντιδράσεις ευαισθησίας. Παρατεταμένη χρήση του είναι επίσης καλώς ανεκτή.
Τεστ αλλεργίας με hexetidine σε αλοιφή ήταν αρνητικό για ερεθισμό και πιθανή ευαισθησία.
Σε μερικά άτομα ήπιος ερεθισμός (όπως κυνάγχη, κάψιμο ή κνησμός) της γλώσσας και / ή των στοματικών ιστών έχει αναφερθεί. Άλλες παρενέργειες που έχουν αναφερθεί πολύ σπάνια περιλαμβάνουν παροδική αναισθησία και αλλοίωση της γεύσης.
Κάτοχος της άδειας κυκλοφορίας: Johnson & Johnson Hellas Consumer AE, Αγιαλείας & Επιδαύρου 4, 151 25, Μαρούσι
Τηλ. : 210 6875528
Περαιτέρω πληροφορίες της Περίληψης Χαρακτηριστικών του Προϊόντος διατίθενται από τον κάτοχο άδειας κυκλοφορίας κατόπιν αιτήματος.
Δεν απαιτείται ιατρική συνταγή.

Καινοτομία επί 2

Η Abbott Ελλάς, με την αναγνωρισμένη πορεία ανάπτυξης και τα υψηλής ποιότητας προϊόντα της και η Medevien A.E., ενώνουν τις δυνάμεις τους για να κάνουν τη διαφορά.

Από την 1/10/2013, η Abbott Ελλάς αναλαμβάνει την αποκλειστική διανομή, διάθεση και ανάπτυξη πωλήσεων των δύο καινοτόμων διαγνωστικών τεστ γονιμότητας IQ Home Test.

IQ Home Test Εγκυμοσύνης

Πρόωρης Ανίχνευσης - Εγγυάται έως και 99% ακρίβεια έως και 6 ημέρες πριν από την περίοδο.

IQ Home Test Ωορρηξίας

Καθημερινού Ελέγχου - Εξασφαλίζει σχεδόν 100% ακρίβεια στην ανίχνευση ωορρηξίας.

Αποκλειστικός Αντιπρόσωπος: **MEDEVIEN A.E.**
Κηφισίας 355, 145 64 Κηφισιά,
τηλ.: 210 6413 140, Fax: 210 6413 142,
www.medevien.com

Διανέμεται στην Ελλάδα από: **ABBOTT LABORATORIES (ΕΛΛΑΣ) Α.Β.Ε.Ε.**
Αγίου Δημητρίου 63, 174 56 Άλιμος,
τηλ.: 210 9985 222

Abbott
A Promise for Life

IQ Test/01-10/2013 A-01094

5η Διημερίδα Φαρμακοποιών

Φαρμακείο:

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΥΓΕΙΑΣ

Δύο ημέρες που θα συμβάλλουν στην αλλαγή της εικόνας του φαρμακείου σας!

Με 27 Ομιλίες, 10 Workshops, 6 Στρογγυλά Τραπέζια και αντιπαραθέσεις πάνω στα νέα δεδομένα που αντιμετωπίζει το Ελληνικό φαρμακείο.
Με νέες ιδέες για την επιχειρηματική δραστηριότητα του φαρμακείου σας, για συνεργασίες, για υπηρεσίες και όχι μόνο…
Για ν' ανταλλάξετε εμπειρίες με τους συναδέλφους σας, και να συναντήσετε τους στρατηγικούς σας συνεργάτες - προμηθευτές.

αξίζει να είστε όλοι εδώ!

Η ετήσια Διημερίδα Φαρμακοποιών που διοργανώνει το περιοδικό **PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ** έχει γίνει πλέον το γεγονός της χρονιάς για τον κόσμο του φαρμακείου και για τις εταιρείες που δραστηριοποιούνται σ' αυτό το πεδίο.
Με κεντρικό θέμα **«Φαρμακείο: Επιχειρηματικότητα & Επικοινωνία Υγείας»,** η φετινή 5η Διημερίδα έχει σαν στόχο να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις ενός φαρμακείου στο κατώφλι των μεγάλων αλλαγών, μέσα σε ένα περιβάλλον οικονομικής κρίσης και περικοπών.
Φέτος η εκπαιδευτική αυτή εκδήλωση σηματοδοτείται από μια συνεργασία στο εκπαιδευτικό της μέρος, με τον Σύνδεσμο Εταιρειών Φαρμάκων Ευρείας Χρήσης (ΕΦΕΧ), για να δώσει μια ιδιαίτερη διάσταση στην ανάπτυξη της κατηγορίας των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ και της αυτοθεραπείας.
Έχει γίνει πλέον συνείδηση στον κλάδο, ότι η επιχειρηματικότητα πρέπει να συμπληρώνει τον επιστημονικό σας ρόλο.
Το νέο περιβάλλον της αγοράς που καθημερινά αντιμετωπίζετε αυτό απαιτεί!
Ας αναζητήσουμε λοιπόν νέες ιδέες, λύσεις και ευκαιρίες για το επάγγελμά μας για να αλλάξουμε την καθημερινότητα της δουλειάς μας, προσαρμοζόμενοι στα νέα οικονομικά και κοινωνικά δεδομένα, με στόχο όχι μόνο την επιβίωση του ελληνικού φαρμακείου αλλά και την εξέλιξη του.
Μην λέτε όχι στην εκπαίδευση και την πληροφόρηση, μην θεωρείτε ότι τα γνωρίζετε όλα!

Βρείτε τον τρόπο να παρευρεθείτε σε αυτή την εκπαιδευτική εκδήλωση γιατί αξίζει!

Είναι μια ευκαιρία τώρα στην αρχή της νέας χρονιάς να ακούσετε νέα πράγματα, αλλά και να εμπεδώσετε αυτά που ήδη ξέρετε, ν' ανταλλάξετε ιδέες με συνεργάτες και συναδέλφους, αλλά και γιατί όχι να προβληματιστείτε, χαράζοντας ένα δυναμικό στρατηγικό πλάνο για την επιχείρησή σας.
Μην αφεθείτε στη ρουτίνα της καθημερινότητας, δώστε μια νέα ώθηση στο φαρμακείο σας.
Είναι πλέον καιρός να αναζητήσετε λύσεις για να επανασχεδιάσετε στο φαρμακείο σας πάνω σε μια προσφορά προϊόντων και υπηρεσιών, προσαρμοσμένων στις ανάγκες υγείας των πελατών σας.

Ελάτε να παρακολουθήσετε την 5η Διημερίδα και θα δείτε από αύριο το φαρμακείο σας με ένα άλλο βλέμμα!

Για 2 ημέρες, η 5η εκπαιδευτική Διημερίδα, θα σας δώσει την ευκαιρία να παρακολουθήσετε ενδιαφέροντα θέματα πάνω στη Διοίκηση, Marketing, Διαχείριση, Επικοινωνία, Θεραπευτική προσέγγιση και Υπηρεσιών υγείας προς τον πελάτη.
Αλλά και θέματα σχετικά με τις τάσεις της αγοράς και τις προοπτικές του επαγγέλματός σας.
Προτείνει ένα πρόγραμμα με 27 Ομιλίες και 6 Στρογγυλά Τραπέζια, σε 4 διαφορετικές και σύγχρονες αίθουσες, με εισηγητές Πανεπιστημιακούς, Φαρμακοποιούς, Στελέχη της αγοράς αλλά και Ξένους διακεκριμένους εισηγητές.
Παράλληλα σε ξεχωριστούς χώρους στο 1ο και 2ο όροφο θα λειτουργήσουν, καθ' όλη τη διάρκεια της Διημερίδας, 10 εργαστήρια με ιδιαίτερες παρουσιάσεις από τις εταιρείες που τα διοργανώνουν.
Όπως κάθε χρόνο, θα έχετε την ευκαιρία να επισκεφτείτε τα περίπτερα των εταιρειών, Χορηγών, Υποστηρικτών και Συμμετεχόντων της εκδήλωσης και να ανακαλύψετε τα νέα τους προϊόντα και υπηρεσίες, αλλά και να συνομιλήσετε με τα στελέχη τους.
Η Διημερίδα απευθύνεται σε Φαρμακοποιούς και συνεργάτες τους, σε στελέχη πωλήσεων και marketing εταιρειών και σε όλους όσους δραστηριοποιούνται στο χώρο του Φαρμακείου.

Η Συμμετοχή Όλων στη Διημερίδα Είναι ΔΩΡΕΑΝ με Δωρεάν Parking, Garderobe, Χώρο για Παιδιά, Έντυπο Διημερίδας, Τσάντα, Μπλοκ Σημειώσεων, Καφέδες, Cookies, Αναψυκτικά, Snacks, Cocktail Γεύμα και Cocktail Δείπνο!
Παρέχεται Πιστοποιητικό Παρακολούθησης

ΔΗΛΩΣΤΕ ΤΩΡΑ ΤΗ ΔΩΡΕΑΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΑΣ!
Τ.: 210 984 3274 - F.: 211 800 5575
info@PharmaManage.gr
www.PharmaManage.gr/5th_conference.asp

Ομιλίες, Στρογγυλά Τραπέζια και Προφίλ Ομιλητών

Για να σας βοηθήσουμε να επιλέξετε τις ομιλίες που σας ενδιαφέρουν, σας παραθέτουμε παρακάτω τις περιλήψεις όλων των ομιλιών, στρογγυλών τραπεζιών και εργαστηρίων έτσι ώστε να κάνετε το ατομικό σας πρόγραμμα παρακολούθησης.

Προσοχή! *σε όλες τις ομιλίες θα τηρηθεί αυστηρά το ωράριο έναρξης και λήξης.*

ΣΑΒΒΑΤΟ, 25/1/2014
16:00 έως 23:00

Α΄ ΕΝΟΤΗΤΑ: 6 Ομιλίες και 1 Στρογγυλό Τραπέζι - 16:00 έως 20:00

16:00 **Προσέλευση - Snacks - Καφές**

Ισόγειο - Αίθουσα Αντιγόνη - 787 θέσεις

16:45 - 18:15

Χαιρετισμοί

Πόπη Χαραμή, Φαρμακοποιός, PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
Μάκης Κοσμάτος, Πρόεδρος ΕΦΕΧ
Δ/νων Συμβ. Johnson & Johnson Hellas
Κων/νος Δεμέτζος, Καθηγητής Φαρμακοτεχνικής Τεχνολογίας και Νανοτεχνολογίας Πανεπιστήμιο Αθηνών, Πρόεδρος ΕΦΕ
Κυριάκος Θεοδοσιάδης, Φαρμακοποιός, Πρόεδρος ΠΦΣ

Η Νέα Οικονομία του Φαρμακείου

Σύμφωνα με μια νέα πλέον πραγματικότητα που διαμορφώθηκε στην αγορά της υγείας, το φαρμακείο πρέπει να χαράξει μια νέα στρατηγική για την επιβίωση του. Ποιες οι ενέργειες «κλειδιά» για την νέα οικονομία του φαρμακείου;
Μια συνοπτική ανάλυσή τους, για να σηματοδοτήσετε την επανεκκίνηση του φαρμακείου σας σε μια νέα εποχή.
Πόπη Χαραμή, Φαρμακοποιός
Περιοδικό PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Ο Φαρμακοποιός Μου

Ιωάννης Ευάγγελος Χαραμής, Οικονομολόγος
www.PharmaManage.gr και www.GreekShares.com

18:15 - 18:30 **Διάλειμμα - Snacks - Καφές**

18:30 - 19:20

Στρογγυλό Τραπέζι - Χορηγός ΕΦΕΧ

Ο Ρόλος των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ στην Πρωτοβάθμια Φροντίδα Υγείας και Εθνική Οικονομία

ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ & ΑΥΤΟΘΕΡΑΠΕΙΑ

Η αγορά των Μη Συνταγογραφούμενων Φαρμάκων (ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ) συρρικνώνεται παρά τις εξαιρετικές αναπτυξιακές προοπτικές της και τα οφέλη που μπορεί ο κλάδος να προσφέρει στην ελληνική οικονομία και στο σύνολο της αξιακής αλυσίδας του, καθώς το υφιστάμενο πλαίσιο για τη διατίμηση της κατηγορίας αυτής είναι ρυθμιζόμενο και δεν επιτρέπει το ξεκλείδωμα της δυναμικής του κλάδου.
Συντονιστής: Λεωνίδας Καλιδώνης, Δημοσιογράφος Υγείας στη Δημόσια Τηλεόραση
Συμμετέχουν:
Βασίλης Σερέτης, Αντιπρόεδρος ΕΦΕΧ
Γιώργος Γιάγκου, Association of the European Self-Medication Industry
Νίκος Μανιαδάκης, Καθηγητής Εθνικής Σχολής Δημόσιας Υγείας
Δημήτρης Καραγεωργίου, Φαρμακοποιός, μέλος του Δ.Σ στον ΠΦΣ

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 1 - 161 θέσεις

18:30 - 19:20

Οικονομική Διαχείριση Ποιοι Δείκτες Απόδοσης Κάνουν τη Διαφορά;

Σήμερα περισσότερο από ποτέ επιβάλλεται η εφαρμογή συστημάτων παρακολούθησης, ελέγχου και διοίκησης με σύγχρονα εργαλεία, που δεν θ' αποτυπώνουν απλά την παρούσα κατάσταση, τη δεδομένη στιγμή, αλλά θα οδηγούν σε επιτυχημένες αποφάσεις. Βασικοί οικονομικοί και εμπορικοί δείκτες «κλειδιά», με πολλά παραδείγματα, που θα βοηθήσουν τον φαρμακοποιό να αντιλαμβάνεται και ν' αποφασίζει διαβάζοντας «πίσω από τα νούμερα».
Γιάννης Κοντάκος, Οικονομολόγος, Σύμβουλος Επιχειρήσεων
Απόφοιτος του Πανεπιστημίου Πειραιά.
Μετά από 12 έτη εμπειρίας σε εταιρείες ως Sales & Marketing Director, έχει ιδρύσει τη δική του εταιρία παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών (Kontakos M.C.). Ειδικότερα, ασχολείται με στρατηγικό σχεδιασμό, εκπόνηση marketing και business plan, ανάπτυξη ανθρώπινου δυναμικού καθώς και οικονομοτεχνικές μελέτες.

MEDISTORE BRILLIANT

Το Ευφυές Stock Management

ΕΙΣΕΛΘΕΤΕ ΣΤΟ ΜΕΛΛΟΝ
ΜΕ ΚΑΘΟΡΙΣΤΙΚΑ ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ

- Αυτόματη Απογραφή Φαρμάκων
- Καλύτερη Οργάνωση & Απλοποίηση Διαδικασιών
- Μέγιστοποίηση Αποθηκευτικού Χώρου
- Το 100% των Φαρμάκων σας Χωράνε στο MEDISTORE
- Διαχείρηση: Ημερ. Λήξης, Εισερχόμενο Stock

Το πιο Προσιτό Σύστημα Στην Αγορά.

Εγκατάσταση και Λειτουργία σε 3 ημέρες.

10,000 Κουτιά σε 7,5 m^2

24ωρη Τεχνική Υποστήριξη
Τεχνικοί Υποστήριξης στις εξής πόλεις:
Αθήνα, Ηράκλειο, Χανιά, Θεσσαλονίκη, Πάτρα.

Περισσότερος χρόνος με τους πελάτες.
Προσανατολισμός προσωπικού σε επιμέρους δραστηριότητες

ΕΣΠΑ 2007-2013

Λύσεις Αυτοματισμού απο το 1975

LABEL PHARMA

Via della Republica, 18
35010 Limea (Padova) Italia

www.labelpharma.eu

Επικοινωνήστε μαζί μας.
Σύμβουλος στην Ελλάδα: 69 4889 8130

CERTIFIED IQNet MANAGEMENT SYSTEM
Certified Management System

Ομιλίες, Στρογγυλά Τραπέζια και Προφίλ Ομιλητών

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 2 - 206 θέσεις

18:30 - 19:20

Ανακαλύψτε τις Ευκαιρίες του Επαγγέλματός Μας!

Ανάλυση του ρόλου του φαρμακοποιού σε ένα νέο περιβάλλον και νέα πεδία δραστηριότητας και λειτουργίας του φαρμακείου. Οι εξελίξεις έχουνε άμεση σχέση με την κρίση και με την αποβολή του εφησυχασμού από ένα ασφαλές περιβάλλον. Ο φαρμακοποιός του αύριο πρέπει να χαράξει μόνος του το πλαίσιο που θα ήθελε να κινηθεί, αφομοιώνοντας τις αλλαγές του περιβάλλοντος του, μεταλλάσσοντας και ο ίδιος τον εαυτό του και βλέποντας την κρίση σαν ευκαιρία. Από το όραμα λοιπόν στην επιθυμία, από την επιθυμία στη θέληση, από τη θέληση στο στόχο.

Ανδρέας Καλλιβωκάς, Φαρμακοποιός

Διατηρεί φαρμακείο στην Πάτρα με τη φαρμακοποιό σύζυγο του Μαρία και αποτελεί εξωτερικό συνεργάτη στη Φαρμακευτική του Πανεπιστημίου Πατρών, διδάσκοντας στο μάθημα της Πρακτικής Φαρμακευτικής. Κάτοχος 3 πιστοποιητικών ειδίκευσης σε θέματα «Συναισθηματικής Νοημοσύνης και Διοίκησης» και «Διαχείριση Πελατειακών σχέσεων». Ιδρυτικό στέλεχος και Δ/νων Σύμβουλος της εταιρείας παροχής υπηρεσιών σε φαρμακοποιούς, FARMAXION AE, ασχολείται παράλληλα και με την εκπαίδευση στελεχών φαρμακείων.

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 3 - 112 θέσεις

18:30 - 19:20

Ρυθμιστικό Πλαίσιο: Νέος Κανονισμός Καλλυντικών Προϊόντων, Υποστήριξη Ισχυρισμών

Αναφέρονται τα βασικότερα σημεία του νέου Κανονισμού για τα Καλλυντικά προϊόντα, ο οποίος έχει τεθεί σε πλήρη ισχύ από τις 11 Ιουλίου 2013. Περιγράφεται ο Φάκελος Πληροφοριών που απαιτείται να υπάρχει για κάθε Καλλυντικό Προϊόν που κυκλοφορεί. Τέλος δίδονται στοιχεία περί των ισχυρισμών δράσης των Καλλυντικών προϊόντων και των τεχνικών υποστήριξης αυτών.

Σοφία Χατζηαντωνίου, Φαρμακοποιός, Επίκουρη Καθηγήτρια Φαρμακευτικής Τεχνολογίας, Παν/ου Πατρών.
Αντιπρόεδρος της Ελληνικής Εταιρείας Κοσμητολογίας, Μέλος του ΔΣ της Ελληνικής Φαρμακευτικής Εταιρείας (Ε.Φ.Ε) και Γραμματέας της Ελληνικής Εταιρείας Θερμικής Ανάλυσης (Ε.Ε.Θ.Α)

19:20 - 20:00 **Διάλειμμα - Snacks - Καφές**

Β΄ ΕΝΟΤΗΤΑ: 3 Ομιλίες και 2 Στρογγυλά Τραπέζια - 20:00 έως 23:00

Ισόγειο - Αίθουσα Αντιγόνη - 787 θέσεις

20:00 - 20:50

Στρογγυλό Τραπέζι

Επιτυχημένες Ενέργειες 4 Φαρμακοποιών - Πως Βελτιώσαμε το Τζίρο μας σε Περίοδο Κρίσης

Ελάτε να ακούσετε πώς 4 φαρμακοποιοί τόλμησαν με επιτυχία να κάνουν κινήσεις για να αναπτύξουν ένα ιδιαίτερο επιχειρηματικό μοντέλο που βελτίωσε τα οικονομικά του φαρμακείου τους ώστε να μην είναι στο κόκκινο!
Αυτό το στρογγυλό τραπέζι είναι μια ευκαιρία να ανακαλύψετε σχέδια καινοτόμα και επιτυχημένα και να πάρετε ιδέες εφαρμόσιμες, αλλά και την εμπειρία των συναδέλφων σας.

Συντονιστής: Πόπη Χαραμή, Φαρμακοποιός
Περιοδικό PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Συμμετέχουν:
Ανδρέας Καλλιβωκάς, Φαρμακοποιός
Ντίνα Δουβή, Φαρμακοποιός
Ζαχαρόπουλος Δημήτρης, Φαρμακοποιός
Συστεγασμένα Φαρμακεία Αγρινίου

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 1 - 161 θέσεις

20:00 - 20:50

Στρογγυλό Τραπέζι

Συνεργασίες Φαρμακοποιών - Εταιρείες Φαρμακείων

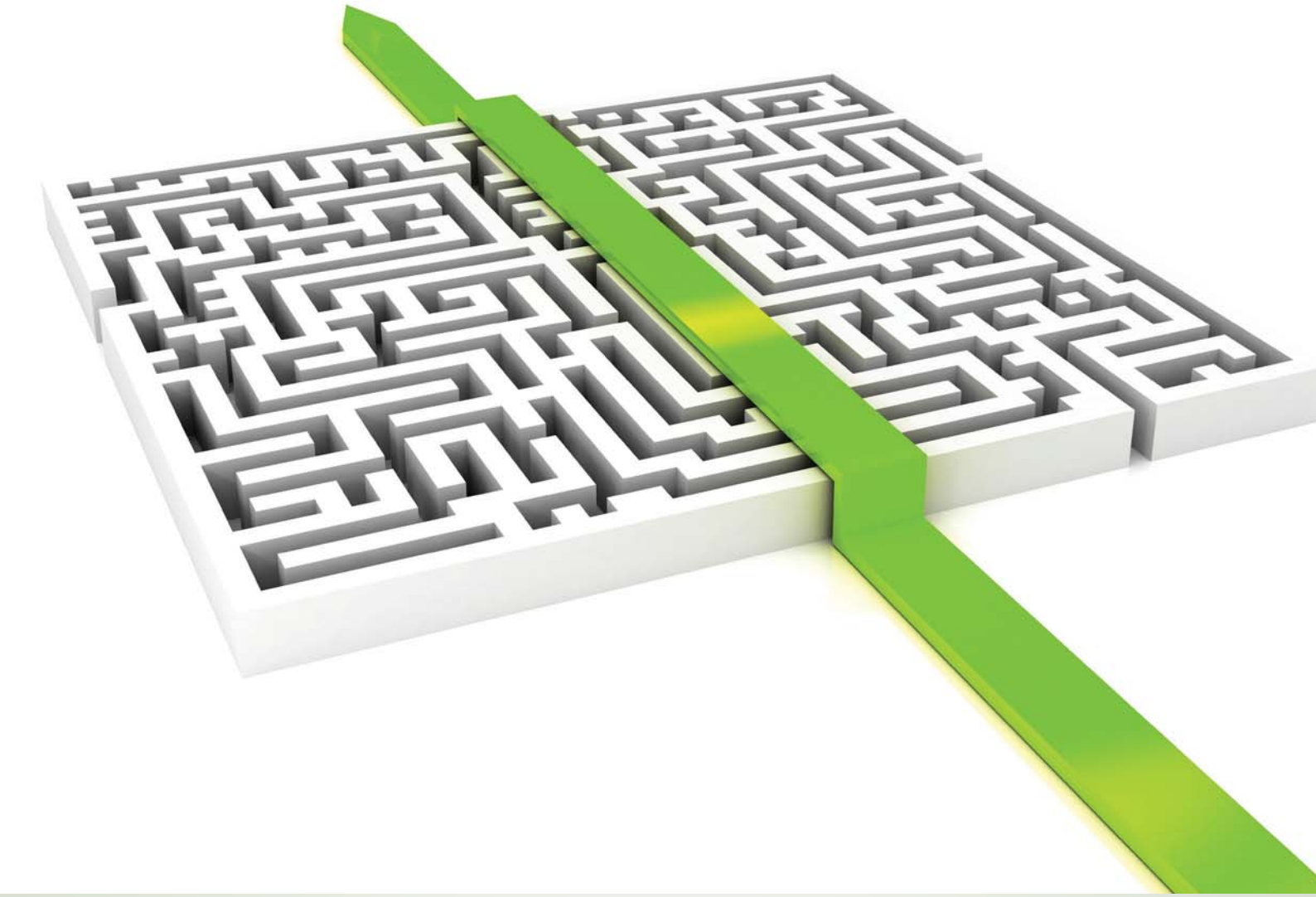
Προβληματισμοί, διλήμματα, πλεονεκτήματα και μειονεκτήματα της συνεργασίας. Πρώτη προσέγγιση, πρώτες συναντήσεις, πρώτες δυσκολίες. Το σημερινό νομικό καθεστώς και οι επιλογές. Οι προτάσεις του ΠΦΣ προς την Πολιτεία και τι προσδοκά ο κλάδος από αυτές. Συμπεράσματα, παρουσίαση επιλογών και πρόταση καλύτερης διαχείρισης της μεταβατικής περιόδου.

Συντονιστής: Ευάγγελος Παϊδούσης, Σύμβουλος Επιχειρήσεων

Συμμετέχουν:
Γιώργος Κουτσούμπης, Φαρμακοποιός, Δ/ντής των Συστεγασμένων Φαρμακείων Αίγινας

in Advance

www.advancepharmacies.gr



Βγείτε από το αδιέξοδο τώρα!

Advance pharmacies
Σεβασμός στην επιλογή σας

Εγγυημένα Επαγγελματικά Αποτελεσματικά

Η δύναμη του μεγαλύτερου δικτύου φαρμακείων, τα έμπειρα στελέχη του, η ξεκάθαρη στρατηγική και τα μέχρι τώρα αποτελέσματα αποτελούν ΕΓΓΥΗΣΗ 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., Αλ.Παναγούλη 8 & Γούρδωνος, Ν.Ιωνία, Αθήνα, Τηλ.: 210 2711840, Fax: 210 2711841
E-mail: contact@advancepharmacies.gr

Ομιλίες, Στρογγυλά Τραπέζια και Προφίλ Ομιλητών

Κρίτωνας Βλάχος, Φαρμακοποιός και συντονιστής της υπό σύσταση ομάδας Φαρμακοποιών Σαλαμίνας
Γιάννης Μακρυγιάννης, Πρόεδρος του ΦΣ Λάρισας, μέλος Δ.Σ του ΠΦΣ
Καλλιόπη Στεφανοπούλου, Νομικός

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 2 - 206 θέσεις

20:00 - 20:50

ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ & ΑΥΤΟΘΕΡΑΠΕΙΑ

Α. Η Αυτοθεραπεία στην Ευρώπη - Ενδιαφέρουσες Προοπτικές

Η εξέλιξη της αυτοθεραπείας στην Ευρώπη στο πλαίσιο της πρωτοβουλίας της Ευρωπαϊκής Ένωσης για εταιρική ευθύνη στο χώρο των φαρμάκων, όπως διαμορφώνεται από τα αποτελέσματα και τις προτάσεις της σχετικής ομάδας εργασίας για τα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. Η ανάπτυξη της αυτοθεραπείας και η επέκτασή της με την εισαγωγή νέων ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ και η σημαντική συμβολή του Φαρμακοποιού στην ενημέρωση του ασθενή/καταναλωτή. Τι πρωτοβουλίες αναλαμβάνονται σε άλλες Ευρωπαϊκές χώρες για την ενίσχυση της αυτοθεραπείας;

Γιώργος Γιάγκου, Association of the European Self-Medication Industry

Υπεύθυνος για οικονομικά θέματα στον Ευρωπαϊκό Σύνδεσμο Παρασκευαστών Μη Συνταγογραφούμενων Φαρμάκων (AESGP)από το 2010, παρακολουθεί θέματα σε σχέση με την πρόσβαση προϊόντων στην αγορά, το Health Technology Assessment και το eHealth, εκπροσωπώντας τον σύνδεσμο σε σχετικές δραστηριότητες σε ευρωπαϊκό επίπεδο. Απόφοιτος της Οδοντιατρικής Σχολής του ΑΠΘ, παρακολούθησε μεταπτυχιακά προγράμματα για την πολιτική και τα οικονομικά της υγείας στο Management Centre Innsbruck και στο Πανεπιστήμιο του Μάαστριχτ, όπου και έκανε άσκηση για οκτώ μήνες στο Ευρωπαϊκό Ινστιτούτο Δημόσιας Διοίκησης.

Β. Η Ανάδυση των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ από την Πανεπιστημιακή Εκπαίδευση στην Καθημερινότητα

Τα μη συνταγογραφούμενα φάρμακα χρησιμοποιούνται από τους ασθενείς για ήπια συμπτώματα και παθήσεις. Οι ασθενείς έχουν την αποκλειστική ευθύνη για την αγωγή τους. Μαζί ή και περισσότερο από τον γιατρό, οι φαρμακοποιοί έχουν σημαντικό ρόλο στην παροχή βοήθειας, συμβουλών και πληροφόρησης προς τους ασθενείς στη διαδικασία της αυτοθεραπείας. Πόσο και πώς συνεισφέρει στο ρόλο αυτό, η Πανεπιστημιακή εκπαίδευση του φαρμακοποιού; Το παράδειγμα της ασφαλούς χρήσης των φαρμάκων φυτικής προέλευσης στο φαρμακείο, αποτελεί μια προσιτή εισαγωγή.

Ιωάννα Χήνου, Καθηγήτρια Φαρμακογνωσίας και Χημείας Φυσικών Προϊόντων, Φαρμακευτικό Τμήμα, Πανεπιστήμιο Αθηνών

Με πτυχίο Φαρμακευτικής και Διδακτορικό Δίπλωμα από το Τμήμα Φαρμακευτικής του Πανεπιστημίου Αθηνών. Εκπαίδευση στο Πανεπιστήμιο Nantes στη Γαλλία (1988, 1990, 1992, 2005). Έχει δώσει 68 ομιλίες στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Έχει 122 δημοσιεύσεις σε διεθνή περιοδικά, 149 συμμετοχές σε Διεθνή Συνέδρια, ενώ στις δημοσιευμένες επιστημονικές εργασίες έχει περισσότερες από 1600 ετεροαναφορές.

Χορηγός ΕΦΕΧ

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 3 - 112 θέσεις

20:00 - 20:50

Δημιουργώντας Πιστούς Πελάτες Μάρκετινγκ Σχέσεων - CRM

Ιωάννης - Ευάγγελος Χαραμής, Οικονομολόγος

20:50 - 23:00 **Cocktail Δείπνο**

ΚΥΡΙΑΚΗ 26/1/2014
08:00 έως 17:30

08:00 **Προσέλευση - Snacks – Καφές**

Α΄ ΕΝΟΤΗΤΑ: 3 Ομιλίες και 1 Στρογγυλό Τραπέζι - 08:00 έως 11:40

Ισόγειο: Αίθουσα Αντιγόνη - 787 θέσεις

10:10 - 11:00

Στρογγυλό Τραπέζι

On-line Φαρμακεία: Βέλτιστες Πρακτικές

Το 40% των Ελλήνων on-line αγοραστών έχουν αγοράσει μέσω του διαδικτύου προϊόντα προσωπικής φροντίδας, ενώ το 15%

έχει αγοράσει on-line βιταμίνες, συμπληρώματα και φάρμακα. Το στρογγυλό τραπέζι θα αναφερθεί στην αναδυόμενη αυτή αγορά και το πως οι Έλληνες φαρμακοποιοί μπορούν να την εκμεταλλευτούν. Θα παρουσιασθούν βέλτιστες πρακτικές και οι κρίσιμοι παράγοντες επιτυχίας για τα on-line φαρμακεία, η συμπληρωματικότητα και ο ανταγωνισμός με τα φυσικά φαρμακεία καθώς και ευρύτερα θέματα δεοντολογίας.

Συντονιστής: Γεώργιος Δουκίδης, Καθηγητής στα Πληροφοριακά Συστήματα, Οικονομικού Παν/μίου Αθηνών.

Καθηγητής στο Τμήμα Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών. Έχει MSc και διδακτορικό από το London School of Economics, όπου και δίδαξε την περίοδο 1982-1990. Είναι Διευθυντής του Εργαστηρίου Ηλεκτρονικού Εμπορίου και Επιχειρείν (www.eltrun.gr) που με τους 25 ερευνητές και τα πάνω από 50 διεθνή projects που έχει ολοκληρώσει, είναι από τα μεγαλύτερα στην ειδίκευσή του στα Ευρωπαϊκά Business Schools. Το 2009 του απονεμήθηκε το Πανευρωπαϊκό Βραβείο Case-Study (το μοναδικό σε Έλληνα καθηγητή στα 30 και πλέον χρόνια του θεσμού) για το case study "Internet Enabled Collaborative Store Ordering" στην κατηγορία "Knowledge, Information and Communication Systems Management".

Συμμετέχουν:

Καραμπούλα Αγγελική, Φαρμακοποιός

Χριστόφορος Λαζούδης, Διαχειριστής e-shop στο Φαρμακείο Γκατζούλη Ρίτα Παναγιώτης Καραγιάννης, Γεν. Δντης της ΠΑΝ.ΣΥ.ΦΑ

Ζήκας Σεραφείμ, Πρόεδρος ΦΣ Θήβας, μέλος Δ.Σ του ΠΦΣ

Στέλιος Ηλιάκης, Γεν. Δντης SLEED (e-business & digital marketing)

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 1 - 161 θέσεις

10:10 - 11:00

Φαρμακευτική φροντίδα
Νέες Προοπτικές για Υπηρεσίες Υγείας στο Φαρμακείο

Η φαρμακευτική φροντίδα είναι η απάντηση στις ανάγκες της κοινωνίας και των ασθενών. Διαθέτει μια συγκεκριμένη φιλοσοφία που στηρίζεται πάνω στην κοινωνική υποχρέωση του φαρμακοποιού ως πάροχο και σύμβουλο υγείας. Είναι μία πρακτική που σκοπό έχει την πρόληψη και την καλύτερη πορεία της υγείας του ασθενή.

Τι μας μαθαίνει το φαρμακείο της Ευρώπης; Τι μπορεί να εφαρμοστεί στην Ελλάδα;

Ποιοι είναι οι απαραίτητοι οικονομικοί, υλικοί και ανθρώπινοι πόροι; Ποια είναι η μέθοδος αξιολόγησης και ποια η μέθοδος αποζημίωσης που θα οδηγήσει σε επιτυχή εκτέλεση της υπηρεσίας της φαρμακευτικής φροντίδας;

Μάτα Χαροκόπου, Φαρμακοποιός, Σύμβουλος Οικονομικών Υγείας, Pharmerit International - Ολλανδία

Απόφοιτος του Τμήματος Φαρμακευτικής, Επιστημών Υγείας, Πανεπιστημίου Πατρών και κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου στα οικονομικά υγείας πανεπιστημίου εξωτερικού. Εργάζεται ως σύμβουλος οικονομικών υγείας σε διεθνή συμβουλευτική εταιρεία του φαρμακευτικού κλάδου με έδρα την Ολλανδία.

Μαρία Λογιωτατίδου, Φαρμακοποιός, M.Sc στα Οικονομικά Υγείας

Απόφοιτος της Φαρμακευτικής Σχολής του Πανεπιστημίου Αθηνών και κάτοχος μεταπτυχιακού τίτλου στα Οικονομικά της Υγείας από το City University του Λονδίνου. Έχει εργαστεί σε διεθνείς φαρμακευτικές εταιρείες ως επιτηρήτρια και υπεύθυνη κλινικών μελετών (Clinical Research Associate) και τα τελευταία 6 χρόνια διατηρεί φαρμακείο στην Αθήνα.

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 2 - 206 θέσεις

10:10 - 11:00

Τι Λέμε ή τι Κάνουμε κατά την Εκτέλεση της Συνταγής

Θα περιγραφούν αναλυτικά όλα τα στάδια για τη σωστή εκτέλεση της συνταγής: από την αναγνώριση του προφίλ του πελάτη, τη διερεύνηση του ιστορικού του, τις ενέργειες εξυπηρέτησης του, τον τυπικό έλεγχο της συνταγής και τυχόν αλληλεπιδράσεων, τους δύσκολους χειρισμούς σε περιπτώσεις ελλείψεων ή αναγκαίας αντικατάστασης φαρμάκου, αλλά και της συμπληρωματικής πρότασης προϊόντων, μέχρι το κλείσιμο και τον αποχαιρετισμό.

Όλα τα απαραίτητα στάδια της επικοινωνίας που αναβαθμίζουν τον ρόλο μας.

Ντίνα Δουβή, Φαρμακοποιός

Διατηρεί φαρμακείο στη Ν. Ερυθραία Αττικής. Ασχολείται ιδιαίτερα με το Ομοιοπαθητικό Εργαστήριο, τη Φυτοθεραπεία και Αρωματοθεραπεία, την Πράσινη φαρμακευτική χημεία και τη Μικρο-επιχειρηματική καινοτομία. Παράλληλα διατελεί μέλος του Ινστιτούτου Γυναικών Επιχειρηματιών της ΕΕΔΕ, της Ελληνικής Εταιρείας Ομοιοπαθητικών Φαρμακοποιών και αρθρογραφεί σε περιοδικά και έντυπα του φαρμακευτικού κλάδου.

Ομιλίες, Στρογγυλά Τραπέζια και Προφίλ Ομιλητών

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 3 - 112 θέσεις

10:10 - 11:00

Φάρμακα και Φυσικά Προϊόντα

Παρά τη σημαντική εξέλιξη της συνθετικής οργανικής Χημείας, η πληθώρα ανεπιθύμητων ενεργειών οδήγησε τον άνθρωπο ξανά στη φύση για την αντιμετώπιση προβλημάτων υγείας. Θα αναφερθούν δραστικά συστατικά, φυσικά ή ημισυνθετικά, που χρησιμοποιούνται στα τυποποιημένα φάρμακα, καθώς και φυτικές δρόγες, που αναφέρονται στον κατάλογο φυτικών φαρμάκων του ΕΜΑ (Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων).

Ελένη Σκαλτσά, Καθηγήτρια Φαρμακογνωσίας Παν/ου Αθηνών

Τα ερευνητικά της ενδιαφέροντα επικεντρώνονται στη χημική μελέτη δευτερογενών μεταβολιτών από φαρμακευτικά και αρωματικά φυτά, καθώς και στις βιολογικές τους δράσεις με περισσότερες από 250 δημοσιεύσεις και ανακοινώσεις. Είναι αναπληρωματικό μέλος της HMPC του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων (από το 2005-σήμερα), τακτικό μέλος στο Κεντρικό Συμβούλιο Υγείας κ.α.

11:00 - 11:40 **Διάλειμμα - Snacks - Καφές**

Β΄ ΕΝΟΤΗΤΑ: 3 Ομιλίες και 1 Στρογγυλό Τραπέζι - 11:40 έως 13:10

Ισόγειο: Αίθουσα Αντιγόνη - 787 θέσεις

11:40 - 12:30

Στρογγυλό τραπέζι - Χορηγός SANDOZ

ΓΕΝΟΣΗΜΑ, Οικονομία και Ασφάλεια είναι Συμβατά;

Ενώ τα γενόσημα αποτελούν τη λύση εξοικονόμησης πόρων για τα ταμεία, αναζητείται παράλληλα και η ισορροπία μεταξύ ποιότητας και τιμής.

Ποια τα κριτήρια της ασφάλειας χρήσης τους; Μπορούν να αντικαταστήσουν όλες τις φαρμακευτικές αγωγές;

Ποια τα κίνητρα ανάπτυξης γενοσήμων για γιατρούς και φαρμακοποιούς. Ποιες οι πρακτικές ανάπτυξής τους στο φαρμακείο; Οδηγίες και κατευθύνσεις ...

Συντονιστής: Πόπη Χαραμή, Φαρμακοποιός, Περιοδικό PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Συμμετέχουν:

Γεώργιος Στεφανάκος, Γεν. Δντης της Sandoz στην Ελλάδα

Νιώπας Ιωάννης, Καθηγητής Φαρμακευτικής Σχολής ΑΠΘ

Πέτρος Κασαρτζιάν, Φαρμακοποιός, Αντιπρόεδρος ΑΚΜΕΥ, Διευθύνων Σύμβουλος PharmaQ ΑΕ

Μέμη Τσεκούρα, Πρόεδρος Συλλόγου Ασθενών με Οστεοπόρωση

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 1 - 161 θέσεις

11:40 - 14:00

Διάρκεια: 140΄

Η Διαχείριση Ομοιοπαθητικών Περιστατικών στο Σύγχρονο Φαρμακείο

Τα θεραπευτικά όρια της ομοιοπαθητικής. Προσέγγιση και ενημέρωση των νέων ασθενών. Οι βασικές γνώσεις που πρέπει να έχει ο φαρμακοποιός για να διαχειριστεί τα ομοιοπαθητικά περιστατικά. Προδιαγραφές ποιότητας του ομοιοπαθητικού φαρμάκου. Παροχή ομοιοπαθητικών Α΄ Βοηθειών στο φαρμακείο.

Δρ. Ελένη Βαβουράκη, Ιατρός Πνευμονολόγος, Ομοιοπαθητικός

Η ιατρός παράλληλα με την κλασική ιατρική, εκπαιδεύθηκε στην ομοιοπαθητική την οποία άσκησε ως ελεύθερο επάγγελμα. Διετέλεσε καθηγήτρια του ΤΕΙ Αθήνας από το 1987 έως το 2010 και συνεχίζει την εκπαιδευτική της δραστηριότητα στο πλαίσιο της διδασκαλίας Προγραμμάτων Μεταπτυχιακών Σπουδών της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Θεσσαλίας.

Χορηγός KORRES Ομοιοπαθητικά

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 2 - 206 θέσεις

11:40 - 12:30

Πελατοκεντρική Προσέγγιση στο Φαρμακείο

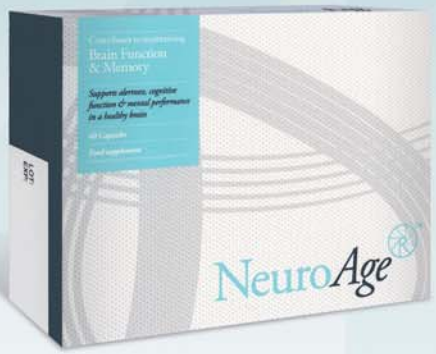
Εστίαση στον Πελάτη, Εντός και Εκτός

Τα τελευταία χρόνια τα φαρμακεία δίνουν όλο και μεγαλύτερο βάρος στην ικανοποίηση και τη διατήρηση του πελάτη ως απόρροια του έντονου ανταγωνισμού, αλλά και της προσπάθειας εξασφάλισης της βιωσιμότητάς τους εν μέσω οικονομικής ύφεσης. Η νέα αυτή πολιτική είναι αποτέλεσμα διαφορετικών τεχνικών του μάρκετινγκ, οι οποίες όμως έχουν κοινό ένα βασικό στοιχείο: την πελατοκεντρική προσέγγιση και την παροχή βελτιστοποιημένων υπηρεσιών, με βασικό στόχο το χτίσιμο εμπιστοσύνης και συνεπώς μιας μακροχρόνιας και

flyingcolours

Αριθμός Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 70674 / 4-10-2012

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 νοητικής εγρήγορσης
- της γνωστικής λειτουργίας
- της διανοητικής απόδοσης, όπως η συγκέντρωση, η μάθηση, η μνήμη και η λογική.

efsa European Food Safety Authority

Εγκεκριμένα Συστατικά

- **Σίδηρος:**
  - συμβάλλει στην φυσιολογική γνωστική λειτουργία
- **Παντοθενικό Οξύ:**
  - συμβάλλει στην φυσιολογική διανοητική απόδοση

EFSA COMMISSION REGULATION (EU) Nº 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

NeuroAge™

Η υπενθύμιση της μνήμης σας.

Αποκλειστικός Διανομέας για την Ελλάδα:
ELPEN Α.Ε. 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

Ομιλίες, Στρογγυλά Τραπέζια και Προφίλ Ομιλητών

κερδοφόρου σχέσης με τον πελάτη.

Γιάννης Πολλάλης, Καθηγητής Επιχειρησιακής Στρατηγικής & Πολιτικής, Πανεπιστήμιο Πειραιά

Διετέλεσε Καθηγητής στην έδρα Στρατηγικού Σχεδιασμού Συστημάτων Πληροφορικής στο Syracuse University (USA), συνεργάστηκε σε ερευνητικά έργα με το University of Southern California (USA) και διετέλεσε σύμβουλος σε επιχειρήσεις και Πανεπιστήμια της Βορείου Αμερικής. Το 2004 ίδρυσε το Μεταπτυχιακό Πρόγραμμα Σπουδών «Οικονομική & Επιχειρησιακή Στρατηγική», στο Πανεπιστήμιο Πειραιά, όπου και παρέμεινε διευθυντής του έως το 2011. Πέρα από τη σημαντική ακαδημαϊκή του εμπειρία, συνεργάζεται ως σύμβουλος με πολλές πολυεθνικές και ελληνικές επιχειρήσεις, παρέχοντας υποστήριξη σε θέματα Ηγεσίας, Ανάπτυξης Προσωπικού και Σχεδίων Στρατηγικής. Έχει δημοσιεύσει 13 βιβλία και μεγάλο αριθμό ερευνητικών εργασιών και μονογραφιών σε διεθνή επιστημονικά περιοδικά και πρακτικά συνεδρίων.

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 3 - 112 θέσεις

11:40 - 12:30

Η Εικόνα της Αγοράς σας μέσα από τη Διαχείριση των Στοιχείων σας

Μια εικόνα της αγοράς και της ανταγωνιστικότητας του Φαρμακείου σας, βάση εξειδικευμένης ανάλυσης της ims health. Ένα εργαλείο χάραξης επιτυχημένης στρατηγικής ανάπτυξης και βελτίωσης αδυναμιών, μέσα από τη σωστή διαχείριση των δεδομένων της αγοράς.

Κωνσταντίνος Κοφινάς, Φαρμακοποιός, Γεν. Δ/ντής IMS Hellas

Γενικός Διευθυντής της IMS Hellas, έχει 20ετή εμπειρία από το χώρο των ιατρικών συσκευών και φαρμακευτικών προϊόντων στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Έχει διατελέσει στέλεχος ελληνικών και πολυεθνικών φαρμακευτικών επιχειρήσεων, εμπορικός διευθυντής για τη Σκανδιναβία, διευθυντής ανάπτυξης για τη Βαλτική και γενικός και περιφερειακός διευθυντής για την Ελλάδα & τα Βαλκάνια. Είναι Φαρμακοποιός με διδακτορικό στα φυσικά προϊόντα και με MBA.

Χορηγός IMS Hellas

Πρόσβαση για Άτομα με Ειδικές Ανάγκες (ΑΜΕΑ) σε Όλους τους Χώρους

Αίθουσα «Προβολών» (στρογγυλό κτίριο) 80 θέσεις

12:00 - 14:00

Διάρκεια: 120΄

Παρουσίαση του Λογισμικού GCP Compounding Software

Καλές Εργαστηριακές Πρακτικές και Ποιότητα Α΄ Υλών στο Φαρμακευτικό Εργαστήριο - Από τη θεωρία στην Πράξη

Χορηγός KERTUS

12:00 - 13:10 **Διάλειμμα - Snacks - Καφές**

Γ΄ ΕΝΟΤΗΤΑ: 2 Ομιλίες και 1 Στρογγυλό Τραπέζι - 13:10 έως 15:00

Ισόγειο: Αίθουσα Αντιγόνη - 787 θέσεις

13:10 - 14:00

Ομιλία στα Γαλλικά με μεταφραστικό εξοπλισμό

Πολυδιάστατες Υπηρεσίες Φαρμακείου που Αποδίδουν στο Παρόν και Προετοιμάζουν το Μέλλον

Οι αλλεπάλληλες αλλαγές στον κλάδο και η αλλαγή της αγοραστικής συμπεριφοράς των καταναλωτών κάνουν επιτακτική την ανάγκη για πολυδιάστατες υπηρεσίες στο φαρμακείο μας που μας αποδίδουν άμεσα αλλά και που χτίζουν γερά θεμέλια για το αύριο. Ο χώρος του φαρμακείου, οι πολυδιάστατες υπηρεσίες του καθώς και η τοπική αγορά θα καθορίσουν τη διαμόρφωση των κατηγοριών φαρμακείων του μέλλοντος. 4 κατηγορίες φαρμακείων αρχίζουν να διαφαίνονται στον ορίζοντα.

Εσείς σε ποια κατηγορία φαρμακείων πιστεύετε ότι θα ανήκετε;

Olivier Raffin Pieri, Strategic Merchandising Executive Director for Brands and Countries

Με σπουδές στη διαχείριση πωλήσεων στη Γαλλία και το Ηνωμένο Βασίλειο, όπου αποφοίτησε από το Πανεπιστήμιο του Cambridge και του Εμπορικού Επιμελητηρίου του Λονδίνου, με ένα MBA στο Διεθνές Management, μπήκε στην εταιρεία Pierre Fabre το 1997 ως Σύμβουλος Merchandising ,για την επιχειρηματική ανάπτυξη των ανεξάρτητων φαρμακείων. Εξελίχθηκε σε διευθυντή ομάδας και στη συνέχεια το 2006 και προήχθη στη θέση του

Strategic Merchandising Executive Director for Brands and Countries, για να εδραιώσει τη στρατηγική του Merchandising στις χώρες παρουσίας των προϊόντων της Pierre Fabre.
Χορηγός Pierre Fabre

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 2 - 206 θέσεις

13:10 - 14:00
Στρογγυλό Τραπέζι - Χορηγός ΕΛΠΕΝ

Ελληνικό Φάρμακο - Ποιότητα στην Υγεία

Ποια η θετική επίδραση στην οικονομία της υγείας από τη διείσδυση των γενοσήμων και ποια η θέση της Ελληνικής Βιομηχανίας Φαρμάκων; Ποιος ο ρόλος του φαρμακοποιού ως «ο ειδικός στο φάρμακο» στην πληροφόρηση των ασθενών; Πρέπει να θεσπισθούν κίνητρα από την πολιτεία για τους επαγγελματίες υγείας και ποια;
Συντονιστής: Πόπη Χαραμή, Φαρμακοποιός
Περιοδικό PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
Συμμετέχουν:
Δημήτριος Δέμος, Πρόεδρος ΠΕΦ, Αν. Διευθ. Σύμβουλος DEMO
Θεόδωρος Τρύφων, Αντιπρόεδρος ΕΛΠΕΝ και Αντιπρόεδρος ΠΕΦ
Κυριάκος Θεοδοσιάδης, Φαρμακοποιός, Πρόεδρος ΠΦΣ
Γιώργος Κιοσές, Φαρμακοποιός, Συγγραφέας

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 3 - 112 θέσεις

13:10 - 14:00

Τα Προϊόντα Private Label στο Φαρμακείο
Μια Επιχειρηματική Ευκαιρία Ανάπτυξης

Σήμερα το φαρμακείο πρέπει να αναζητήσει διεξόδους για να κερδίσει τον καταναλωτή, ο οποίος επιθυμεί όχι μόνο την ποιότητα αλλά και την πολύ προσιτή τιμή. Η εμπειρία από άλλα κανάλια διανομής, αλλά και κυρίως από τα φαρμακεία στην Ευρώπη και στην Ελλάδα, έχει δείξει ότι τα προϊόντα ιδιωτικής ετικέτας (Private Label) των μεγάλων συνεταιριστικών δομών, κερδίζουν έδαφος στην προτίμηση των πελατών σας. Ανακαλύψτε τα πλεονεκτήματά τους λοιπόν και επενδύστε στη προβολή τους. Είναι για σας μια ευκαιρία ανάπτυξης και κερδοφορίας.

Δημήτρης Τριανταφυλλίδης, Πρόεδρος ΠΑΝ.ΣΥ.ΦΑ
Εργάσθηκε και συμμετείχε σε πολλούς τομείς έρευνας και παραγωγής φαρμάκου. Διετέλεσε μεταξύ άλλων μέλος του Δ.Σ. του Φ.Σ.Α. και του Ανώτατου Πειθαρχικού του Π.Φ.Σ. Επί σειρά ετών εκλέγεται Γενικός Γραμματέας του Δ.Σ. του ΠΡΟ.ΣΥ.Φ.Α.Π.Ε. Από το 2010 είναι Πρόεδρος της ΠΑΝ.ΣΥ.ΦΑ.
Παναγιώτης Καραγιάννης Γεν. Διευθυντής ΠΑΝ.ΣΥ.ΦΑ
Γενικός Διευθυντής της Πανελλήνιας Συνεταιριστικής Φαρμακοποιών (ΠΑΝ.ΣΥ.ΦΑ), εταιρεία που δραστηριοποιείται στον τομέα του παραφαρμάκου από το 1997, συνεχώς επεκτείνοντας την εμπορική της δραστηριότητα και συνεχίζοντας την ανάπτυξη των προϊόντων ιδιωτικής συνεταιριστικής ετικέτας.
Χορηγός ΠΑΝ.ΣΥ.ΦΑ

14:00 - 15:00 **Cocktail Γεύμα**

Δ' ΕΝΟΤΗΤΑ: 5 Ομιλίες - 15:00 έως 16:30

Ισόγειο: Αίθουσα Αντιγόνη - 787 θέσεις

15:00 - 15:50

Αναπτύσσοντας Καινούργιες Κατηγορίες στα Φαρμακείο: Προβιοτικά, Χρησιμότητα και Επικοινωνία.

Ομιλία στα Αγγλικά με μεταφραστικό εξοπλισμό

Τα συμπληρώματα διατροφής συνεχίζουν να είναι μία ιδιαίτερα δυναμική αγορά μέσα στο φαρμακείο. Σε μια τέτοια πολυφωνική αγορά με μεγάλο εύρος προϊόντων, βρίσκουμε αναπτυσσόμενες κατηγορίες με μικρό ρίσκο επένδυσης. Τα προϊόντα με προβιοτικά αποτελούν μια νέα δυναμική κατηγορία στην οποία αξίζει ο φαρμακοποιός να επενδύσει. Αναλύουμε τα προϊόντα της κατηγορίας και παρουσιάζουμε τις τάσεις της αγοράς.

Gareth Zeal, Διατροφολόγος, Naturopath, Σύμβουλος Διατροφής στην Quest Vitamins
Ο Gareth Zeal είναι από τους πιο δημοφιλείς διατροφολόγους στη Μεγάλη Βρετανία με 20 χρόνια εμπειρίας στο χώρο. Θεωρείται κορυφαίος σύμβουλος διατροφής στη βιομηχανία φυσικών προϊόντων και έχει βαθιά γνώση των συμπληρωμάτων. Έχει δώσει πληθώρα διαλέξεων και είναι σύμβουλος κορυφαίων αθλητών, ποδοσφαιρι-

Ομιλίες, Στρογγυλά Τραπέζια και Προφίλ Ομιλητών

κών ομάδων και διασημοτήτων. Έχει συμμετάσχει σε τηλεοπτικές και ραδιοφωνικές εκπομπές και στη συγγραφή βιβλίων για την υγεία. Διαθέτει κλινικές σε διάφορες πόλεις της Αγγλίας.
Χορηγός DOUNI Health Products (QUEST)

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 1 - 161 θέσεις

15:00 - 15:50

ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ & ΑΥΤΟΘΕΡΑΠΕΙΑ

Α. Τα Οικονομικά Οφέλη Μετατροπής RX σε ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ

Η λίστα των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ είναι περιορισμένη και οι τιμές ελεγχόμενες και καθοριζόμενες απόλυτα από το κράτος και όχι από την αγορά και τον ανταγωνισμό. Στα πλαίσια αυτά η αυτοθεραπεία, μέσω των μη συνταγογραφούμενων φαρμάκων, έχει πολλά περιθώρια ανάπτυξης και εάν υλοποιηθεί ορθά, δύναται να προσφέρει σημαντικά στο σύστημα υγείας και τα οικονομικά των ασφαλιστικών φορέων, ενώ παράλληλα αυξάνει την πρόσβαση και την ελευθερία επιλογής των ασθενών στον τομέα του φαρμάκου.

Νίκος Μανιαδάκης, Καθηγητής Εθνικής Σχολής Δημόσιας Υγείας
Καθηγητής Οργάνωσης και Διοίκησης Υπηρεσιών Υγείας και Διευθυντής του αντίστοιχου τομέα στην Εθνική Σχολή Δημόσιας Υγείας. Σπούδασε με υποτροφίες του Ιδρύματος Κρατικών Υποτροφιών και του Βρετανικού Συμβουλίου, οικονομικά στο Πανεπιστήμιο Αθηνών, οικονομικά των κοινωνικών ασφαλίσεων στο Πανεπιστήμιο Roskilde της Δανίας, οικονομικά της υγείας στο Πανεπιστήμιο York και διοίκηση επιχειρήσεων στο Πανεπιστήμιο Warwick της Αγγλίας.

Β. ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ - Ανάσα Ανάπτυξης για το Ελληνικό Φαρμακείο

Μετά από τις συνεχείς μειώσεις τιμών στο φάρμακο και της αύξησης των ληξιπρόθεσμων οφειλών, η αγορά των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ αποτελεί σημαντική ευκαιρία ανάπτυξης. Μια αναλυτική εικόνα της αγοράς των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ στην Ελλάδα και το εξωτερικό από την IMS health: δυνατότητες, προκλήσεις και προοπτικές.

Κωνσταντίνος Κοφινάς, Φαρμακοποιός, Γεν. Δντης IMS Hellas
Γενικός Διευθυντής της IMS Hellas, έχει 20ετή εμπειρία από τον χώρο των ιατρικών συσκευών και φαρμακευτικών προϊόντων στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Έχει διατελέσει στέλεχος ελληνικών και πολυεθνικών φαρμακευτικών επιχειρήσεων, εμπορικός διευθυντής για τη Σκανδιναβία, διευθυντής ανάπτυξης για τη Βαλτική και γενικός και περιφερειακός διευθυντής για την Ελλάδα & τα Βαλκάνια. Είναι Φαρμακοποιός με διδακτορικό στα φυσικά προϊόντα και με MBA.
Χορηγός ΕΦΕΧ

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 2 - 206 θέσεις

15:00 - 15:50

Ενίσχυση του Ρόλου του Φαρμακοποιού στην Ελληνική Φαρμακευτική Αγορά

Ο ρόλος του Φαρμακοποιού σε αυτή τη νέα εποχή αλλάζει. Για αυτή την σημαντική αλλαγή, απαιτούνται νέες δεξιότητες, νέα γνωσιακή βάση και νέα αντίληψη του επαγγέλματος, ώστε ο ίδιος να επηρεάσει σε ένα σημαντικό βαθμό αυτή τη μεταμόρφωση, που κατά κύριο λόγο του επιβάλλεται μέσα από τις ντιρεκτίβες του νέου συστήματος υγείας και κάτω από την πίεση της οικονομικής δυσπραγίας. Το τελικό αποτέλεσμα θα είναι αρκετά διαφοροποιημένο με ή χωρίς τη συμμετοχή του Φαρμακοποιού στη διαμόρφωση αυτού του νέου ρόλου.

Σεραφείμ Ιωαννίδης, Pharmacy Division Head, PHARMASWISS Hellas
Διευθυντής του νεοϊδρυθέντος τμήματος του Φαρμακείου στην PharmaSwiss. Με μια μακρά πορεία στο χώρο του φαρμάκου και όχι μόνο, διαχειρίστηκε για 6 χρόνια ως διευθυντής πωλήσεων στην αρχή και μετά ως Διευθυντής μονάδας, τα OTC προϊόντα στην Bristol Myers Squibb. Η επαγγελματική του καριέρα στο χώρο αρχίζει από την Johnson & Johnson σε θέσεις αυξανόμενης υπευθυνότητας για προϊόντα Φαρμακείου εκτός φαρμάκου, ενώ το πρώτο βήμα της καριέρας του στο χώρο του εμπορίου, έγινε με την AC Nielsen..
Χορηγός PHARMASWISS Hellas

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 3 - 112 θέσεις

15:00 - 15:50

Χρόνιες Παθήσεις: Η Σημασία της Διατροφής στην Πρόληψη και την Εξέλιξή τους

Η ιδέα της σύνδεσης της υγείας με το συμβατικό φάρμακο ανάγεται στον εικοστό αιώνα και τη χρυσή εποχή της φαρμακοβιομηχανίας. Οι φυσικές θεραπείες και η σωστή διατροφή

βιolac

Βιολογικό γάλα για βρέφη & νήπια

Αγνότητα και Υψηλή διατροφική αξία

Προσφέρει την αξία της βιολογικής διατροφής από τα πρώτα στάδια της ζωής του παιδιού

- Παράγεται σε βιολογικές φάρμες της Ελβετίας, ακολουθώντας πιστά τα πρότυπα της φύσης.
  - Χωρίς χημικά λιπάσματα και φυτοφάρμακα
  - Χωρίς ορμόνες, αντιβιοτικά και άλλους παράγοντες ανάπτυξης
  - Χωρίς χρήση γενετικά τροποποιημένων οργανισμών
- Εμπλουτισμένο με γλυκονικό σίδηρο και κιτρικό ασβέστιο.
- Ιδανική περιεκτικότητα Ω6/Ω3 βιολογικής παραγωγής.
- Πιστοποιημένο από τον Ελβετικό Οργανισμό Πιστοποίησης βιολογικών προϊόντων bio.inspecta.

Σημαντική σημείωση:
Το μητρικό γάλα είναι η ιδανική τροφή για τα βρέφη. Σε περίπτωση που ο θηλασμός είναι ανεπαρκής ή αδύνατος, θα πρέπει να χρησιμοποιηθεί βρεφικό γάλα σύμφωνα με ιατρική συμβουλή.

Με σεβασμό στη φύση και αγάπη για τη νέα ζωή

βιokid

Galenica a.e.

Ομιλίες, Στρογγυλά Τραπέζια και Προφίλ Ομιλητών

αν και θεωρούνται τάσεις του μέλλοντος, χρονολογούν 5000 χρόνια (παραδοσιακή ιατρική στην Ινδία, Κίνα, Αίγυπτο, Ελλάδα).Όλο και περισσότεροι άνθρωποι προσβάλλονται από χρόνιες παθήσεις και η συμβατική ιατρική προσφέρει αναμφισβήτητη βοήθεια. Η συμμετοχή και συνεργασία της συμβατικής ιατρικής, με τις εναλλακτικές θεραπείες, τη διατροφή και τη ψυχική υγεία, μπορεί να συντελέσει στην πρόληψη και την ήπια εξέλιξη αυτών των παθήσεων.

Ρίτα Γκατζούλη, Φαρμακοποιός
Διατηρεί φαρμακείο στη Θεσσαλονίκη. Έχει παρακολουθήσει πρόγραμμα ειδίκευσης στην ομοιοπαθητική από την Ομοιοπαθητική Εταιρία Θεσσαλονίκης. Έχει κάνει σεμινάρια πάνω στην ομοτοξικολογία, τη βοτανοθεραπευτική, την αρωματοθεραπεία καθώς και τα ανθοϊάματα Bach. Ακόμη, έχει παρακολουθήσει σεμινάρια αυτοΐασης, όπως το EFT (Emotional Freedom Tecnik) και η Συστημική Θεραπεία.
Χορηγός JMN

15:50 - 16:30 **Διάλειμμα - Snacks - Καφές**

Ε΄ ΕΝΟΤΗΤΑ: 4 Ομιλίες - 16:30 έως 17:20

Ιόγειο: Αίθουσα Αντιγόνη - 787 θέσεις

16:30 - 17:20

Ομιλία στα Αγγλικά με μεταφραστικό εξοπλισμό

Φαρμακείο του Μέλλοντος - Δημιουργώντας Αξία μέσα από τις Παγκόσμιες Τάσεις

Θα δούμε μαζί τις κυρίαρχες τάσεις που επικρατούν στον παγκόσμιο χάρτη που επηρεάζουν το κανάλι των φαρμακείων, και πως μπορούν οι φαρμακοποιοί να προετοιμαστούν καλύτερα για να αδράξουν αυτές τις ευκαιρίες προς όφελός τους, αναδεικνύοντας την υπεραξία του φαρμακείου τους.

Don McKernan, Global Market Strategy and Planning Manager, P&G
Ξεκίνησε στην P&G στα μέσα της δεκαετίας του '80, αναλαμβάνοντας νευραλγικούς ρόλους στο marketing και στις διεθνείς πωλήσεις. Από το 2011 εκτελεί χρέη manager του Global Pharmacy & Drug Channel, με εξειδικευμένες αρμοδιότητες στο διεθνές marketing, στην αναπτυξιακή στρατηγική και την προϊοντική ανάπτυξη, με αντικειμενικό σκοπό τη βελτίωση της δυναμικής και των δεξιοτήτων μέσω νέων εμπορικών στρατηγικών.
Χορηγός Procter & Gamble

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 1 - 161 θέσεις

16:30 - 17:20

ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ & ΑΥΤΟΘΕΡΑΠΕΙΑ

Άξονες λειτουργίας Φαρμακείου για την Επιτυχή Προώθηση των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ

Απαραίτητες ενέργειες και αναγκαία πρωτόκολλα λειτουργίας, για τη μετάβαση του φαρμακείου από σημείο διανομής ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ σε κέντρο αυτοθεραπείας, στα πλαίσια της Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας. Πυρήνας των πρωτοκόλλων λειτουργίας του φαρμακείου, είναι η τοποθέτηση των ασθενών-πελατών του, στο κέντρο της επιχειρηματικής του λειτουργίας. Αναγκαίες προσαρμογές για τη μετάβαση αυτή στην επιλογή προϊόντων, στη διαρρύθμιση του χώρου, στο χρόνο εξυπηρέτησης των πελατών, και στις απαιτούμενες δεξιότητες του ανθρώπινου δυναμικού του φαρμακείου.

Μανώλης Μιτάκης, Φαρμακοποιός
Απόφοιτος Φαρμακευτικής του Πανεπιστήμιου της Πάτρας. Εργάζεται από το 1990 στη φαρμακευτική εταιρεία Boehringer Ingelheim όπου από το 2007 μέχρι σήμερα ανέλαβε τη θέση του διευθυντή Επικοινωνίας & Δημοσίων Σχέσεων. Πρόεδρος της Ακαδημίας Marketing Επαγγελματιών Υγείας, και Αντιπρόεδρος της Ελληνικής Εταιρείας Εθνοφαρμακολογίας. Έχει συγγράψει 5 βιβλία στο πεδίο της συμβουλευτικής Φαρμακευτικής και έχει δημοσιεύσει άρθρα για το φαρμακευτικό marketing, και τη συμβουλευτική φαρμακευτική σε εξειδικευμένα περιοδικά του κλάδου.
Χορηγός ΕΦΕΧ

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 2 - 206 θέσεις

16:30 - 17:20

Αποτελεσματικές Πρακτικές Marketing για το Φαρμακείο

Η διεύρυνση του πελατολογίου και η αύξηση των πωλήσεων και της κερδοφορίας στηρίζονται σε τέσσερις βασικούς πυλώνες, που περιλαμβάνουν: (α) την εξυπηρέτηση, ικανοποίηση και πιστότητα του πελάτη, (β) τη σωστή διαχείριση του προϊοντικού χαρτοφυλακίου, (γ) την εφαρμογή ορθολογικής τιμολογιακής πολιτικής, και (δ) την αποτελεσματική

διαχείριση αγορών-προμηθευτών καθώς και της αποθήκης.

Γεώργιος Αυλωνίτης, Καθηγητής Marketing, Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών

Διετέλεσε Πρόεδρος της European Marketing Academy – EMAC (2008-2011) και του Global Sales Science Institute – GSSI (2010-2012). Έχει παρουσιάσει μια σειρά εργασιών στις Η.Π.Α., Καναδά και Ευρώπη και έχει δημοσιεύσει περισσότερα από 170 άρθρα σε πρακτικά διεθνών συνεδρίων και στα πιο αξιόλογα επιστημονικά περιοδικά Μάρκετινγκ στον κόσμο. Έχει εκπονήσει ένα μεγάλο αριθμό ερευνητικών μελετών για τον ιδιωτικό και το δημόσιο τομέα και έχει διατελέσει σύμβουλος σε θέματα Στρατηγικής Μάρκετινγκ και Οργάνωσης Πωλήσεων σε περισσότερες από 80 Ελληνικές Επιχειρήσεις και Οργανισμούς.

2ος Όροφος: Αίθουσα Ιφιγένεια 3 - 112 θέσεις

16:30 - 17:20

Τα Μυστικά για να Επιλέξετε Σωστά τις Κατάλληλες Σειρές Συμπληρωμάτων Διατροφής για το Φαρμακείο σας

Ποια τα κριτήρια επιλογής των κατάλληλων για τις ανάγκες του κάθε φαρμακείου, Συμπληρωμάτων Διατροφής, έτσι ώστε μέσα από αυτή την επιλογή του ο φαρμακοποιός να αισθανθεί δικαιωμένος και ικανοποιημένος από τον χώρο, τον χρόνο και τα χρήματα που επένδυσε σε αυτά;

(Photo Γιάννης Παπαγεωργίου)

Γιάννης Παπαγεωργίου, Φαρμακοποιός, Επιστημονικός Συνεργάτης PHARMACENTER - HEALTHAID

Πτυχιούχος Φαρμακευτικής Σχολής Πανεπιστημίου Αθηνών με μεταπτυχιακό στο HAHNEMANN COLLEGE OFHOMEOPATHY της Αγγλίας. Επαγγελματικά ασχολήθηκε στο χώρο των Συμπληρωμάτων Διατροφής και σήμερα είναι Επιστημονικός Συνεργάτης της HealthAid, αναλαμβάνοντας σε συνεργασία με τη HealthAid Αγγλίας την έρευνα ανάπτυξης νέων προϊόντων για την Ελληνική Αγορά. **Χορηγός PHARMACENTER**

Εργαστήρια

Σάββατο 25/1/2014 από 17:00 - 20:50
Κυριακή 26/1/2013 από 10:00 - 17:20

1ος όροφος: Αίθουσα Φαίδρα 2- 45 θέσεις

FREZYDERM

Γαλνικές Αγωγές σε συνήθη Δερματολογικά Περιστατικά του Φαρμακείου

Σάββατο 25/1/2014

18.30 – 19.20 Ατοπική δερματίτιδα και Γαλνικές αγωγές
20.00 – 20.50 Ενυδάτωση, Αντιγήρανση και Γαλνικές αγωγές

Κυριακή 26/1/2014

10.10 – 11.00 Ακμή και Γαλνικές αγωγές
11.40 – 12.30 Ενυδάτωση, Αντιγήρανση και Γαλνικές αγωγές
13.10 – 14.00 Ψωρίαση, Υπερκερατώσεις και Γαλνικές αγωγές
15.00 – 15.50 Ενυδάτωση, Αντιγήρανση και Γαλνικές αγωγές
16.30 – 17.20 Περιποίηση μαλλιών και Γαλνικές αγωγές

Κρατήσεις: ***Ελίνα Κωνσταντοπούλου, Τ.: 210 5246900***

1ος όροφος: Αίθουσα Σεμέλη 2 - 65 θέσεις

JOHNSON & JOHNSON

Σάββατο 25/1/2014

18:30 - 19:20 Τριχόπτωση, η νέα επαναστατική θεραπεία για την αντιμετώπισή της
20:00 - 20:50 Τα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ έξω από το συρτάρι; Να το τολμήσω; Τι θα κερδίσω; Παραδείγματα υλοποιήσεων στην Ελλάδα. Παρουσίαση αποτελεσμάτων και συμπεράσματα από ελληνική έρευνα αγοραστή ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ.

Κυριακή 26/1/2013

10:10 - 11:00 Εποχική Αλλεργία, διάγνωση και σύσταση για μια ασφαλή και αποτελεσματική θεραπεία
11:40 - 12:30 Τριχόπτωση, η νέα επαναστατική θεραπεία για την αντιμετώπισή της
13:10 - 14:00 Τα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ έξω από το συρτάρι; Να το τολμήσω; Τι θα κερδίσω; Παραδείγματα υλοποιήσεων στην Ελλάδα. Παρουσίαση αποτελεσμάτων και συμπεράσματα από ελληνική έρευνα αγοραστή ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ.
15:00 - 15:50 Προωθητικές ενέργειες στο Φαρμακείο: Ποιο είναι το μέλλον των προσφορών; Οδηγούν τελικά σε αύξηση πελατολογίου & κερδοφορίας;
Μύθοι & αλήθειες. Βέλτιστες πρακτικές.
16:30 - 17:20 Ειδική Ενυδάτωση με Φυσικά Ενεργά Συστατικά:
- Φροντίδα της ευαίσθητης επιδερμίδας προσώπου
- Αντιμετώπιση της επιδερμίδας με τάση για ατοπία

Κρατήσεις: Τ.: ***210 2829552, 210 2843871*** *ή* ***στο pharma-academy@its.jnj.com***

Αίθουσα «Προβολών» (στρογγυλό κτίριο) 80 θέσεις

KERTUS

Κυριακή 26/1/14 από 12:00 - 14:00

Εργαστήρια

Παρουσίαση του λογισμικού GCP Compounding Software. Καλές εργαστηριακές πρακτικές και ποιότητα πρώτων υλών στο φαρμακευτικό εργαστήριο, από τη θεωρία στην πράξη.
Κρατήσεις: ***Τ.: 8011142100, 2431083635 ή στο info@kertus.gr***

1ος όροφος: Αίθουσα Καφενείο - 90 θέσεις

KORRES ΦΥΣΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

Σεμινάριο ΚΟΡΡΕΣ-ΠΡΟΣΩΠΟ

- Βασικές οικογένειες προϊόντων προσώπου και νέα προϊόντα
- Μέθοδος συνδυαστικής πώλησης προϊόντων
- Πίνακες - χρήσιμα εργαλεία για την πώληση στο φαρμακείο
- KORRES E-TRAINING ΜΕΓΑΛΟΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ!*

**Για τη συμμετοχή σας απαραίτητο να γνωρίζετε το ΑΦΜ του φαρμακείου σας.*
Εισηγήτρια: Ντίνα Χρυσομαλλίδου
Σάββατο 25/1/14: 17.30
Κυριακή 26/1/14: 10.30 - 17.00
Διάρκεια κάθε session 1ώρα και 30λεπτά
Κρατήσεις: ***Τ.:213 0188934. ή στο training@korres.com***

1ος όροφος: Αίθουσα Σεμέλη 1 - 35 θέσεις

LEVIATHAN (BLESSTIA Pharmaceuticals)

Τα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ Ομοιοπαθητικά Φαρμακευτικά Σχήματα.
Η κρίση στο φαρμακείο μπορεί να έχει και αυτή τη λύση.
Πρώτες ύλες, παρασκευή, διαχείριση.
Τα sessions θα ακολουθήσουν το παρακάτω χρονοδιάγραμμα:
Σάββατο 25/1/2014
17:00 – 17:50, 18:30 - 19:20, 20:00 - 20:50
Κυριακή 26/1/2014
10:10 - 11:00, 11:40 - 12:30, 13:10 - 14:00, 15:00 - 15:50 και 16:30 - 17:20 Ελεύθερη συζήτηση και λύση απορίων.
Κρατήσεις: ***Έλενα Μαυροειδή Τ.:210 9737556***

1ος όροφος: Διαμορφωμένος ανοικτός χώρος

LIFE EXTENSION

1ο Θέμα: **Η Αντιμετώπιση των Χρόνιων Παθήσεων με Φυσικές Φόρμουλες Υγείας.**
2ο Θέμα: **Φυσικές Φόρμουλες - Τρόπος Δράσης**
3ο Θέμα: **Συνδυαστική και Συμπληρωματική Πώληση**
Κρατήσεις: κα ***Βήχου/ κα Βηθούλκα Τ.:210 338 8229***

1ος όροφος: Αίθουσα Φαίδρα 1 - 30 θέσεις

MYLAN

Στοιχεία Φαρμακοοικονομίας στην Ελλάδα και την Ευρώπη Γενόσημα: Ο Στυλοβάτης της Βιωσιμότητας του Φαρμακείου σας
Τα sessions θα ακολουθήσουν το παρακάτω χρονοδιάγραμμα:
Σάββατο 25/1/14: 18:30 - 19:20 και 20:00 - 20:50
Κυριακή 26/1/14 :10:10 - 11:00, 11:40 - 12:30, 13:10 - 14:00 και 14:20 - 15:10
Κρατήσεις: ***Παναγιώτα Ακριβοπούλου Τ.: 210 9936410.***

2ος όροφος: Διαμορφωμένος ανοικτός χώρος

PHARMACY'S ADDED VALUE

Οικονομικά του Φαρμακείου
Θα εναλλάσσονται 2 θέματα:
Θέμα 1ο: Κερδοφορία φαρμακείου
Θέμα 2ο: Ρευστότητα φαρμακείου
Σάββατο 25/1/14
Θέμα 1ο: **18:30 - 19:20**, Θέμα 2ο: **20:00 - 20:50**
Κυριακή 26/1/14
Θέμα 1ο: **11:40 - 12:30**, Θέμα 2ο: **13:10 - 14:00**
Θέμα 1ο: **15:00 - 15:50,** Θέμα 2ο: **16:30 - 17:20**
Κρατήσεις: ***Κατερίνα Γιολδάση Τ.: 6938 783124 και 210-8018045, E-mail: info@pharmacysvalue.gr***

1ος όροφος: Διαμορφωμένος ανοικτός χώρος

PIERRE FABRE

Πολυδιάστατες Υπηρεσίες της Pierre Fabre
«Από το φαρμακείο, τον φαρμακοποιό και τους συνεργάτες του έως τον καταναλωτή»
Παρουσίαση της ειδικής πλατφόρμας για βοηθούς φαρμακείου "PF my Partner"
- Μια πλατφόρμα εκπαίδευσης, ιδεών, ψυχαγωγίας και επικοινωνίας.
Παρουσίαση των εργαλείων "Care for U"
- Έντυπα εργαλεία - βοηθήματα για το προσωπικό του φαρμακείου, έντυπες συμβουλές και "gadgets" για τους πελάτες
Παρουσίαση των special events της Pierre Fabre (1 χρόνος εμπειρία)
-Υλικά, διαδραστικά παιχνίδια και δώρα
Παρουσίαση των web ενεργειών της Pierre Fabre
- 'QR code' διαγωνισμός Avene, πλατφόρμα εκπτωτικών κουπονιών

1ος όροφος: Αίθουσα Φαίδρα 3 - 25 θέσεις

ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ

Θα εναλλάσσονται 2 θέματα :
Θέμα 1ο: , Νέα προϊόντα Νέες Τεχνολογίες-Εξελίξεις
Θέμα 2ο: Παρασκευή Γαληνικών Σκευασμάτων: Τεχνικές και Μέθοδοι Υπολογισμών κατά την Εκτέλεση.
Σάββατο 25/1/2014
Θέμα 1ο: **5:00-5:40**, Θέμα 2ο: **6:00-6:40**
Κυριακή 26/1/2014
Θέμα 1ο: **9:00-9:40**, Θέμα 2ο: **10:00-10:40**, Θέμα 1ο: **11:00-11:40,** Θέμα 2ο: **12:00-12:40**, Θέμα 1ο: **13:00-13:40**, Θέμα 2ο: **14:00-14:40**
Κρατήσεις: ***Ιουλία Αζακά Τ.: 210 2693600*** *(εσωτ.25)*

organic milk

frezy·Lac Pure

ΜΟΝΟ
ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Απαλλαγμένα από
υπολείμματα φυτοφαρμάκων,
χημικών λιπασμάτων και αντιβιοτικών

Προστασία από εμφάνιση παιδικής παχυσαρκίας

ΒΙΟΛΟΓΙΚΟ ΒΡΕΦΙΚΟ ΓΑΛΑ

Frezylac Pure 1

- από τη γέννηση μέχρι τον 6° μήνα
- επί αδυναμίας μητρικού θηλασμού
- ως συμπλήρωμα μητρικού θηλασμού (μεικτή διατροφή)

400g

Frezylac Pure 2

- από τον 6° μήνα
- εμπλουτισμένο με σίδηρο
- ως συμπλήρωμα μητρικού θηλασμού (μεικτή διατροφή)
- κατά τον απογαλακτισμό

400g

Frezylac Pure 3

- από τον 10° μήνα
- εμπλουτισμένο με σίδηρο
- στα πλαίσια μεικτής διατροφής

400g

FREZYDERM
DERMOCEUTICALS - PHARMACEUTICALS
NUTRITION PRODUCTS

Κεντρικά: Μενάνδρου 75, Αθήνα, **Τ.** 210 5246900
Εργοστάσιο: Λ. Τατοΐου 4, Μεταμόρφωση, **Τ.** 210 2846586
info@frezyderm.gr, **www.frezyderm.gr**

Το μητρικό γάλα είναι η πλέον κατάλληλη τροφή για τα βρέφη. Για την εισαγωγή συμπληρωματικής τροφής στο διαιτολόγιο του βρέφους, προτείνεται η σύμφωνη γνώμη του παιδιάτρου.

Οι Χορηγοί μας

Παρακάτω παρουσιάζουμε τις εταιρείες που με την οικονομική αλλά και διοργανωτική τους υποστήριξη συντέλεσαν στην πραγματοποίηση αυτής της 5ης Διημερίδας.

Η **Ales Groupe Hellas** εκπροσωπεί στην Ελλάδα τις γαλλικές μάρκες καλλυντικών υψηλής κοσμετολογίας LIERAC, LIERAC Homme, LIERAC Prescription, περιποίησης μαλλιών PHYTO Paris και φυτικών βαφών Phytosolba Color.
Βασική αξία της εταιρείας είναι να βρίσκεται πάντα στο πλευρό του φαρμακοποιού και του καταναλωτή, παρέχοντάς τους μοναδικά ποιοτικά προϊόντα αποδεδειγμένης αποτελεσματικότητας, ταυτόχρονα με τη διακεκριμένη άμεση και άριστη εκπαίδευση, συμβουλή και εξυπηρέτηση.

Η **BIAN A.E.** ιδρύθηκε το 1995 από τον όμιλο **BIANEΞ A.E.** για τη διακίνηση γνωστών συνταγογραφούμενων (και μη) φαρμακευτικών και παραφαρμακευτικών προϊόντων. Παρέχει υπηρεσίες διανομής και προώθησης στο χώρο του φαρμακείου και του γενικού εμπορίου. Για τη δημιουργία, στελέχωση και υποδομή της BIAN έχουν γίνει σημαντικές επενδύσεις που αποδίδουν αποτελέσματα. Η εταιρεία μας έχει αναπτύξει ένα αξιόλογο πανελλαδικό δίκτυο και εξυπηρετεί με απευθείας πώληση περισσότερα από 4.200 φαρμακεία καθώς και το σύνολο των φαρμακαποθηκών και συνεταιρισμών.

Η εταιρεία **C.S.A.** ιδρύθηκε το έτος 1985 από έμπειρους μηχανογράφους και ασχολήθηκε με την κατασκευή λογισμικού για μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις.
Σύντομα δραστηριοποιήθηκε σε κάθετους κλάδους με αποτέλεσμα τη δημιουργία εξειδικευμένων εφαρμογών για συνεταιριστικούς ομίλους, φαρμακεία, ομίλους εμπορικών επιχειρήσεων, καταστήματα λιανικής πώλησης, franchise, super market.
Η συνεχής επένδυση της εταιρίας μας σε ανθρώπινο δυναμικό και σε τεχνολογία αιχμής, αποτελούν εγγύηση για τον νέο πελάτη, όσον αφορά την ποιότητα και την αξιοπιστία, τη συνεχή υποστήριξη και τη συνεχή βελτίωση των εφαρμογών
Πάνω από 4000 εταιρίες, τα σημαντικότερα ονόματα των κλάδων εμπιστεύονται τη μηχανογράφησή τους στην εταιρία μας.

Η **DEVANT** είναι μια εταιρεία που προσφέρει υπηρεσίες όπως Merchandising, Βιτρίνες, Σήμανση, Κατασκευές, Προβολές, Promotions και γενικότερα την Ενιαία Εικόνα μιας εταιρείας μέσα στο Ελληνικό Φαρμακείο.
Με λύσεις «outsourcing» ή αλλιώς παροχή υπηρεσιών marketing και merchandising, αποτελεί την ευκαιρία της κάθε εταιρείας που δραστηριοποιείται στο χώρο του φαρμακείου.

Η **ELPEN**, η 1η αμιγώς Ελληνική Φαρμακευτική Βιομηχανία που εδώ και 50 χρόνια παράγει Αποτελεσματικά, Ασφαλή και Επώνυμα Γενόσημα και Πρωτότυπα Φάρμακα, θα συμμετάσχει ως χορηγός στην 5η Διημερίδα Φαρμακοποιών.
Η συμμετοχή θα περιλαμβάνει εκθεσιακό περίπτερο και τον χορηγό του πάνελ με θέμα «Ελληνικό Φάρμακο - Ποιότητα στην Υγεία» με διακεκριμένους ομιλητές από τον φαρμακευτικό κόσμο.

Η φροντίδα έχει Όνομα!

Εκατομμύρια νέες μητέρες
σε περισσότερες από 40 χώρες
στον κόσμο, ακολουθώντας
και τη συμβουλή του Φαρμακοποιού,
προστατεύουν καθημερινά
και σε κάθε αλλαγή πάνας
το ευαίσθητο δέρμα
του μωρού τους με SUDOCREM.

Δοκιμασμένη και αξιόπιστη επιλογή
που βασίζεται σε 80 χρόνια εμπειρίας
στην αποτελεσματική αντιμετώπιση
του ερεθισμένου βρεφικού δέρματος.

Sudocrem®

www.sudocrem.com/greece

VI - 2013 - 085

BIANEΞ Υπεύθυνος Κυκλοφορίας στην Ελλάδα

Υπεύθυνος Διανομής: BIAN A.E.

Τηλέφωνο Παραγγελιών: 210.9888.038

Οι Χορηγοί μας

FREZYDERM
DERMOCEUTICALS - PHARMACEUTICALS
NUTRITION PRODUCTS

Η **Frezyderm** δημιουργήθηκε το 1986 με σκοπό τη διακίνηση δερμοκαλλυντικών προϊόντων, μέσω Ιατρικής Ενημέρωσης και μέσω των Φαρμακείων. Σήμερα έχει ένα δυναμικό Τμήμα Έρευνας & Ανάπτυξης, ένα σύγχρονο ιδιόκτητο εργοστάσιο παραγωγής δερμοκαλλυντικών και ένα πανελλαδικό δίκτυο πωλήσεων, καλύπτοντας περισσότερα από 3.500 φαρμακεία και 80 φαρμακαποθήκες. Αποστολή της είναι να παρέχει αποτελεσματικά προϊόντα αρίστης ποιότητας, με πρώτες ύλες φαρμακευτικής καθαρότητας και με μοναδικό στόχο τη βελτίωση της ποιότητας ζωής του ανθρώπου.

gsk do more feel better live longer

Στη **GlaxoSmithKline (GSK),** μία από τις ηγετικές ερευνητικές φαρμακευτικές εταιρίες, ο τομέας Consumer Healthcare (μη συνταγογραφούμενων φαρμάκων και καταναλωτικών προϊόντων) προσδίδει μια επιπλέον δυναμική διάσταση στην εταιρία μας, με πασίγνωστες μάρκες, συμπεριλαμβανομένων, μεταξύ άλλων, των Panadol, Sensodyne, Aquafresh, Corega, Breathe Right κλπ ωστόσο, όπως με όλα τα προϊόντα μας, η κινητήρια δύναμη πίσω από αυτές τις δραστηριότητες είναι η επιστήμη. Με τέσσερα κέντρα εξειδικευμένα στην Έρευνα & Ανάπτυξη μη συνταγογραφούμενων προϊόντων, για εμάς η επιστημονική καινοτομία είναι εξίσου σημαντική με το μάρκετινγκ και επιδεικνύουμε εξαιρετικές ικανότητες και στους δύο τομείς.

InterMed Pharmaceutical Laboratories
UNI-PHARMA
Pharmaceutical Laboratories S.A.

Οι Ελληνικές Φαρμακοβιομηχανίες **UNI-PHARMA S.A. & INTERMED S.A.**, μέλη του Ομίλου Ο.Φ.Ε.Τ., συνεχίζουν την επιτυχημένη και ανοδική πορεία τους, τόσο στην Ελληνική όσο και στη Διεθνή αγορά.
Με γνώμονα την παραγωγή ποιοτικών προϊόντων, αναπτύσσουν, παράγουν και διαθέτουν καινοτόμα φάρμακα, δερμοκαλλυντικά, ιατροτεχνολογικά προϊόντα, και συμπληρώματα διατροφής για την πρόληψη και θεραπεία ασθενειών, καθώς και τη βελτίωση της ποιότητας ζωής των ασθενών.

Johnson & Johnson

Το φαρμακείο βρίσκεται σε μια δίνη αλλαγών. Σ' αυτό το περιβάλλον ασάφειας κερδισμένος θα είναι ο φαρμακοποιός που θα καταφέρει να αναδειχθεί σε έναν ολοκληρωμένο σύμβουλο υγείας και έναν καταρτισμένο επιχειρηματία. Η εταιρεία **Johnson & Johnson** θα συμμετάσχει στην 5η Διημερίδα Φαρμακοποιών με το εκθεσιακό της περίπτερο αλλά και με εργαστήρια με πέντε θεματικές ενότητες, κάτω από το πρίσμα της μεταμόρφωσης του φαρμακείου από σημείο πώλησης σε σημείο φροντίδας.

ΒΟΤΑΝΑ / ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ / ΕΚΧΥΛΙΣΕΙΣ / ΕΡΕΥΝΑ
KORRES

Η εταιρεία **ΚΟΡΡΕΣ ΦΥΣΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ,** με σταθερό άξονα την πρωτογενή και εφαρμοσμένη έρευνα στα φυσικά συστατικά, στηρίζει την κατηγορία της περιποίησης προσώπου στο κανάλι του φαρμακείου μέσα από φυσικά προϊόντα με κλινικά αποδεδειγμένη δράση. Η εταιρεία θα συμμετάσχει στην 5η Διημερίδα Φαρμακοποιών με το εκθεσιακό της περίπτερο αλλά και με εργαστήρια με κύρια θέματα: Βασικές οικογένειες προϊόντων προσώπου και νέα προϊόντα, Συνδυαστική πώληση, και Πίνακες - χρήσιμα εργαλεία για την πώληση.
Η εταιρεία **ΚΟΡΡΕΣ ΟΜΟΙΟΠΑΘΗΤΙΚΑ** αποτελεί την εξέλιξη του υποδειγματικού εργαστηρίου ομοιοπαθητικής, που ο Γιώργος Κορρές δημιούργησε το 1992 στο παλαιότερο Ομοιοπαθητικό Φαρμακείο της Αθήνας, πηγή σημαντικής κληρονομιάς και γνώσης, βασισμένης σε 3.000 ομοιοπαθητικά σκευάσματα. Η Μονάδα Παραγωγής Ομοιοπαθητικών Φαρμάκων ΚΟΡΡΕΣ είναι η μοναδική στην Ελλάδα αδειοδοτημένη από τον ΕΟΦ.

Η **Galenica** είναι μια από τις μεγαλύτερες ελληνικές φαρμακευτικές εταιρίες που προάγει την έρευνα και υπηρετεί με συνέπεια και επιστημονική ευθύνη την υγεία, αναπτύσσοντας υψηλής ποιότητας και καινοτόμα φαρμακευτικά ιδιοσκευάσματα.
Διαθέτει ιδιόκτητες εγκαταστάσεις παραγωγής φαρμακευτικών προϊόντων σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα και κανονισμούς, ακολουθώντας παραγωγικές διαδικασίες που συμμορφώνονται πλήρως με την Ορθή Πρακτική Παρασκευής (G.M.P).
Στις ίδιες εγκαταστάσεις, φιλοξενείται και η κυρίως ερευνητική δραστηριότητα της εταιρίας, που στοχεύει στην ανάπτυξη νέων καινοτόμων φαρμακευτικών μορφών και προϊόντων.

Η Ελληνική φαρμακευτική εταιρία **Olvos Science**, θυγατρική της Ελληνικής Φαρμακευτικής Εταιρείας Galenica**,** έχει καθιερωθεί ως μια από τις πλέον καταξιωμένες εταιρίες στον τομέα της αυτοθεραπείας και φροντίδας της Υγείας, με προϊόντα και υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών. Σήμερα, κατέχει μια από τις πρώτες θέσεις στον τομέα της αυτοθεραπείας και φροντίδας της Υγείας, με προϊόντα μεγάλης αναγνωρισιμότητας, όπως το **Ronal,** το **Lysopaine**, το **Cebion C**, το **Paraplus,** το **Flamigel,** το Tasectan, την κρέμα Biofenac, το Orid (clean & dry).

Η Ελληνική Φαρμακευτική Εταιρία **Μινέρβα** από το 1935, προσφέρει καθιερωμένα και γνωστά σκευάσματα στην Ελληνική Φαρμακευτική Αγορά. Το χαρτοφυλάκιο της περιλαμβάνει πρωτότυπα καθιερωμένα φάρμακα καθώς επίσης γνωστά, αξιόπιστα και επώνυμα γενόσημα φάρμακα (branded generics) που έχουν κερδίσει την εμπιστοσύνη των υγειονομικών και των ασθενών. Η Μινέρβα διαθέτει στο χαρτοφυλάκιο της συνταγογραφούμενα (RX) και μη υποχρεωτικά συνταγογραφούμενα σκευάσματα (OTC), τα οποία ανταποκρίνονται στις ανάγκες ενός ευρέως φάσματος ενδείξεων.

Η **Omega Pharma Hellas** είναι μέλος του ομώνυμου πολυεθνικού ομίλου με έδρα το Βέλγιο. Στην Ελλάδα, ξεκίνησε τη δραστηριότητά της το 2003 κερδίζοντας την εμπιστοσύνη του ιατροφαρμακευτικού κόσμου και των καταναλωτών με προϊόντα όπως: Predictor, Physiomer, Clinofar, XL-S Medical, Lactacyd, SAngelica, Plac Away, Paranix, Opticalm, Dermalex, System Nature, Γάλα Μαγνησίας κ.α.

Η **Πανελλήνια Συνεταιριστική Φαρμακοποιών (ΠΑΝ. ΣΥ.ΦΑ.**) αναπτύσσει διαρκώς το χαρτοφυλάκιο της και με βασικό γνώμονα τις ανάγκες των πελατών της, σχεδιάζει και εμπλουτίζει τις σειρές προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας που βρίσκονται ήδη στην αγορά (RealCare, GreenCare). Με στόχο την ανάπτυξη και την κυκλοφορία προϊόντων υψηλής ποιότητας, παρουσιάζει τη νέα σειρά RealCare Nutritional Supplements, όπως και προϊόντα αποκλειστικής αντιπροσωπείας (Immiflex, Claricell).

Η εταιρεία **ΚΑΡΑΜΠΙΝΗΣ MEDICAL**, θα παρουσιάσει την γκάμα αναλώσιμων προϊόντων ALFA, τα συμπληρώμα-

Οι Χορηγοί μας

τα διατροφής SCIENCE OF NATURE και ESI καθώς και τις διαγνωστικές συσκευές μέτρησης πίεσης και θερμοκρασίας Microlife και μέτρησης διαβήτη BIONIME.Η εταιρεία θα εστιάσει στο πρόγραμμα παροχής υπηρεσιών που έχει εξελίξει, από το φαρμακείο προς τον καταναλωτή, Γωνία Υπέρτασης & Διαβήτη

Pharmathen

Η **Pharmathen** επικεντρώνεται στην ανάπτυξη και εμπορία φαρμακευτικών προϊόντων, κατέχοντας ισχυρή θέση στον τομέα των γενόσημων (generics) ιδιοσκευασμάτων καθώς και στην εμπορία και διανομή ισχυρών μαρκών στο χώρο του φαρμακείου, όπως είναι η Nuxe, η Bioderma και η Gum. Στην 5η Διημερίδα Φαρμακοποιών η Pharmathen θα έχει παρουσία με περίπτερο όπου θα προβάλλεται η δραστηριότητά της στο φάρμακο και στο παραφάρμακο.

Pierre Fabre

Η **Pierre Fabre Hellas**, αντιπροσωπεύει στην Ελλάδα από το 1991 με μεγάλη επιτυχία, πιστή στις αρχές και το όραμα του γαλλικού ομίλου Pierre Fabre. Με ισχυρό της όπλο το όνομα των μαρκών όπως Avène, Ducray, A-Derma, Pierre Fabre Dermatologie, Klorane, Elancyl, Galénic, René Furtrerer, Pedirelax, Oral Care, Plantes & Medicines, Nicopass & Nicopatch, αλλά και των εξειδικευμένων υπηρεσιών-consulting, κατάφερε σήμερα να έχει υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης που αποτελούν παρακαταθήκη για ένα ακόμη καλύτερο μέλλον.

P&G

Η **Procter & Gamble** αγγίζει με τα προϊόντα της περίπου 4,8 δισεκατομμύρια ανθρώπους σε όλο τον κόσμο. Η Εταιρία κατέχει ένα από τα πιο δυνατά χαρτοφυλάκια κορυφαίων προϊόντων εμπιστοσύνης και ποιότητας, μεταξύ των οποίων τα Oral-B, Pampers, Vicks, Always, Noxzema, Duracell, Venus, Gillette, Head & Shoulders, Pantene, Tide, Wella, Ariel, Fairy. Η P&G επιχειρεί σε περίπου 70 χώρες παγκοσμίως.

SANDOZ a Novartis company

Η **Sandoz** είναι η δεύτερη παγκοσμίως μεγαλύτερη εταιρεία γενοσήμων και διαθέτει χαρτοφυλάκιο περίπου 1.100 υψηλής ποιότητας σκευασμάτων, τα οποία κυμαίνονται από τα κλασικά γενόσημα ως και τα πλέον εξελιγμένα φαρμακοτεχνικά σκευάσματα. Η δέσμευση μας είναι η βελτίωση της πρόσβασης των ασθενών εξασφαλίζοντας εξοικονόμηση οικονομικών πόρων στους ασθενείς και στα συστήματα υγείας σε όλο τον κόσμο.

Σύνδεσμος

Η **ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ** για πάνω από 24 χρόνια δραστηριοποιείται στο χώρο των παραφαρμακευτικών και χημικών Α΄ Υλών. Η εταιρεία διακινεί 15.000 κωδικούς παραφαρμακευτικών προϊόντων και 4.000 κωδικούς χημικών Α΄ Υλών. Με κεντρικό άξονα τη διασφάλιση υψηλής ποιότητας προϊόντων και υπηρεσιών, διαθέτει πιστοποίηση ISO 9001:2008 για την εισαγωγή, εμπορία και διακίνηση ιατροτεχνολογικών, χημικών, καλλυντικών και ορθοπεδικών προϊόντων και εργαστηριακές εγκαταστάσεις πιστοποιημένες (από τον ΕΟΦ) κατά τα σύγχρονα πρότυπα GMPs.

www.pitsilidis.gr

Ηγέτιδα στην παγκόσμια αγορά των γενοσήμων. Δίνει πρόσβαση σε υψηλής ποιότητας, γενόσημα φάρμακα στο 90% του πληθυσμού παγκοσμίως.

Sandoz GmbH, Biochemiestraße 10, 6250 Kundl, Αυστρία
Sandoz Pharmaceuticals d.d, Κηφισίας 18 & Γκύζη, 15125 Μαρούσι, Αθήνα
Τηλ: +30 210 6878342, Fax: +30 210 6857655
Τηλ. Φαρμακοεπαγρύπνησης: +30 210 8045712
www.sandoz.com

SANDOZ
a Novartis company

Οι Υποστηρικτές μας

Η **ADELCO A.E.** με την εμπειρία των 80 χρόνων παρουσίας στο φάρμακο, συμμετέχει στη 5η Διημερίδα Φαρμακοποιών με σκοπό την ενημέρωση των φαρμάκων της, καθώς και την παρουσίαση της Καναδικής Πολυεθνικής Φαρμακευτικής Εταιρείας Συμπληρωμάτων Διατροφής NEW ROOTS που αντιπροσωπεύει.

Η **Arriani Pharmaceuticals S.A**. αποτελεί βασικό προμηθευτή του ελληνικού φαρμακείου με προϊόντα που καλύπτουν σε μεγάλο βαθμό καθημερινά περιστατικά του φαρμακείου. Φάρμακα: Ellaone, Norlevo, Levotuss, Solu-ket, Zonegran, Inovelon, Zebinix, Neurobloc, Prialt, Lysodren, Οδοντιατρικά: Colgate, KIN, INADEN, PerioChip, Geistlich Biomaterials, Καλλυντικά: tecnoskin®, ISDIN, Συμπληρώματα διατροφής: Arkopharma, Arkocaps, IMMUVIT, Αντιφθειρικά: Hedrin®, Βρεφικά γάλατα: ΔΕΛΤΑ Advance.

Η **Βογιατζόγλου Systems** δημιουργεί φαρμακεία που κερδίζουν τις εντυπώσεις για την εμφάνιση και την αισθητική τους λειτουργία. Μελετάει με προσοχή τους χώρους και κάνει προτάσεις που έχουν στόχο την υψηλή αισθητική, την ορθολογική κατηγοριοποίηση αλλά και την εργονομία του φαρμακείου.
Η εταιρεία εξοπλίζει φαρμακεία με ειδικές σειρές επίπλωσης, συνδυάζοντας αρμονικά φόρμες, υλικά και χρώματα επιτυγχάνοντας έτσι ένα αισθητικό αποτέλεσμα μοντέρνο και ιδιαίτερα λειτουργικό.

Η **Colgate - Palmolive** κατέχει το υψηλότερο μερίδιο αγοράς στην κατηγορία της Στοματικής Υγιεινής. Στο φαρμακείο, διαθέτει εξειδικευμένα φάρμακα, οδοντόκρεμες, οδοντόβουρτσες και στοματικά διαλύματα με καθιερωμένες μάρκες όπως Periogard, Duraphat, SensitiveProRelief, TotalProGumHealth

Στόχος της **Douni Health Products** είναι να παρέχουμε στους συνεργάτες μας φαρμακοποιούς και τους καταναλωτές ολοκληρωμένες υπηρεσίες, όχι απλά ένα προϊόν. Με 30ετή εμπειρία και εξειδίκευση στα συμπληρώματα διατροφής, η διακίνηση φυσικών προϊόντων υγείας που ανταποκρίνονται με ασφάλεια στις πραγματικές ανάγκες των καταναλωτών αποτελεί για εμάς αυτοσκοπό. Στόχος μας είναι να ικανοποιήσουμε τις προσδοκίες όλων εκείνων που αναζητούν ποιοτικά, αποτελεσματικά και αξιόπιστα προϊόντα, με ακρίβεια και σταθερότητα.

Η Φαρμακευτική Βιομηχανία **GAP AE** ιδρύθηκε το 1949, διαθέτει μία από τις μεγαλύτερες μονάδες παραγωγής φαρμακευτικών προϊόντων και είναι μία από τις μεγαλύτερες ελληνικές φαρμακευτικές εταιρίες με αναπτυγμένο τμήμα Εξαγωγών.
Η GAP στην 5η Διημερίδα Φαρμακοποιών επικεντρώνεται στην παρουσίαση της σειράς καλλυντικών GAP-EVIOLCARE - Ολοκληρωμένη φροντίδα περιποίησης προσώπου και σώματος με βάση τη βιταμίνη Ε.

Η **ITeQ** συνεχίζει να δημιουργεί εργαλεία marketing για το σύγχρονο Φαρμακείο.
Με περισσότερες από 1.200 οθόνες σε περίπου 900 φαρμακεία σε όλη την χώρα, διαθέτει ολοκληρωμένες λύσεις για την ψηφιακή επικοινωνία του Φαρμακείου. Με τη χρήση εξελιγμένων τεχνολογιών παρέχεται η δυνατότητα δημιουργίας ψηφιακού «καναλιού» για ενίσχυση του Marketing Φαρμακείου. Για προβολή στο Internet και στα Smartphones, έχει δημιουργήσει

ΚΥΚΛΟΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΩΝ ΣΕΜΙΝΑΡΙΩΝ

PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
www.PharmaManage.gr

Σεμινάριο Φαρμακοποιών και της Ομάδας τους

Η Επικοινωνία Πελάτη στο Φαρμακείο - Τεχνικές και Εφαρμογές

Αναλυτικό Πρόγραμμα - Κυριακή, 23 Φεβρουαρίου 2014 - ΑΘΗΝΑ

09:30 - 10:15 Προσέλευση - Καφές - Εγγραφές

10:15 - 11:00 **Οι Βασικές Αρχές της Επικοινωνίας και ο Διάλογος με τον Πελάτη - Ασθενή**
Η ποιότητα της υποδοχής και της προσέγγισης πελάτη κρίνεται σε δευτερόλεπτα. Όλα τα βήματα και οι πρακτικές για να προσεγγίσουμε σωστά τον πελάτη, κατανοώντας τις ανάγκες του και ανταποκρινόμενοι σε αυτό που αποζητά.
Πόπη Χαραμή, Φαρμακοποιός, Περιοδικό PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

11:00 - 11:15 Διάλειμμα - Καφές

11:15 - 12:00 **Η Συμβουλή Υγείας - Μία Υπηρεσία Προστιθέμενης Αξίας**
Αναλύοντας τα ανεκτίμητα οφέλη αυτής της υπηρεσίας και την τεχνική της όλης διαδικασίας της, θα αναφερθούμε στις απαραίτητες μεθόδους επικοινωνίας για την αποδοτική συμβουλή υγείας και την ικανοποίηση του πελάτη.

12:00 - 12:15 Διάλειμμα - Καφές

12:15 - 13:00 **Συμβουλή Υγείας σε Απλές Περιπτώσεις του Πάγκου**
Θα αναφερθούμε σε πολλά παραδείγματα συμβουλής υγείας και ομορφιάς στην καθημερινότητα του Φαρμακείου και θα γίνουν ασκήσεις εφαρμογής τους.

13:00 - 14:00 Διάλειμμα - Γεύμα

14:00 - 14:45 **Συμπληρωματική Πρόταση - Η Επιτυχημένη Μεθοδολογία**
Με στόχο τη βελτίωση της υγείας του πελάτη, μπορούμε με τις κατάλληλες ερωτήσεις να ανακαλύψουμε ανάγκες και να προτείνουμε συμπληρωματικά οφέλη μέσω των κατάλληλων προϊόντων.

14:45 - 15:00 Διάλειμμα - Καφές

15:00 - 15:45 **Παραδείγματα Συμπληρωματικής Πρότασης κατά την Εκτέλεση Συνταγής και κατά την Αυθόρμητη Ζήτηση**
Μία διαδραστική συζήτηση με συμμετοχή όλων, σε πολλά πρακτικά παραδείγματα υγείας και ομορφιάς, με τις κατάλληλες προτάσεις σε συμπληρωματικά προϊόντα.

15:45 - 16:00 Διάλειμμα - Καφές

16:00 - 16:45 **Η Ποιότητα των Υπηρεσιών προς τον Πελάτη**
Το να κάνουμε τον πελάτη να αισθανθεί ξεχωριστός με την επικοινωνία και την προσέγγισή μας αλλά και με υπηρεσίες και ενέργειες προστιθέμενης αξίας, είναι τα απαραίτητα στοιχεία που κτίζουν την πιστότητα.
Ιωάννης - Ευάγγελος Χαραμής, Οικονομολόγος, www.PharmaManage.gr και www. GreekShares.com

16:45 - 17:15 **Επισκόπηση, Σχόλια και Συμπεράσματα με τη Συμμετοχή Όλων**

ΔΗΛΩΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ για την ΚΥΡΙΑΚΗ, 23 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ 2014

ΧΩΡΟΣ ΔΙΕΞΑΓΩΓΗΣ: Ξενοδοχείο "ΑΜΑΛΙΑ", *Αμαλίας & Ξενοφώντος 10, Σύνταγμα, Αθήνα*

Στοιχεία Φαρμακείου για Τιμολόγηση:

Οδός - Αριθμός: **Πόλη:**

Ταχυδρ. Κώδικας: **ΑΦΜ:** **ΔΟΥ:**

Τηλ.: **Κιν.:**

Fax: **e-mail:**

Για την εγγραφή σας θα πρέπει να συμπληρώσετε το παρόν έντυπο, να το στείλετε στο **F.: 211 800 5575** ή στο **info@pharmamanage.gr** και να κάνετε κατάθεση στο λογαριασμό της **Χαραμή ΑΕ** στην **ALPHA BANK: 192 00 2320 003288 - IBAN: GR46 0140 1920 1920 0232 0003 288**
ΠΡΟΣΟΧΗ: Στην κατάθεση να αναφέρετε το ονοματεπώνυμό σας! Η συμμετοχή οριστικοποιείται μόνο με την καταβολή του αντίστοιχου ποσού.

Σε περίπτωση, που δηλώσατε συμμετοχή και δεν μπορείτε να παρευρεθείτε, θα χαρούμε να δεχθούμε άλλο άτομο στη θέση σας χωρίς επιπλέον χρέωση. Το τιμολόγιο θα σας παραδοθεί κατά την προσέλευσή σας στο χώρο του σεμιναρίου.

Τιμές:

1 άτομο		**179** + 23% ΦΠΑ = 220,17 €
2 άτομα	**x**	**165** + 23% ΦΠΑ = 405,90 €
3 άτομα	**x**	**139** + 23% ΦΠΑ = 512,91 €
Φοιτητές		**119** + 23% ΦΠΑ = 146,37 €

Πληροφορίες: Τ.:210 984 3274 www.PharmaManage.gr/seminars.asp

Οι Υποστηρικτές μας

την ιστοσελίδα **www.ifarmakeia.gr** και την πλέον επιτυχημένη εφαρμογή Farmakeia (iPhone & Android).

Η **MENARINI Diagnostics**, μέλος του φαρμακευτικού ομίλου MENARINI Group, εδώ και 20 χρόνια παρέχει καινοτόμες υπηρεσίες υγείας. Μέσω του *«Ελέγχουμε το Διαβήτη™»* και σε συνδυασμό με την τεχνολογία των μετρητών σακχάρου GlucoMen, στοχεύουμε στη βελτίωση της ποιότητας ζωής των ατόμων με διαβήτη και στην αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών μας.

Η **PharmaSwiss Hellas SA** είναι η ελληνική θυγατρική της Valeant Pharmaceuticals International, Inc, της πολυεθνικής φαρμακευτικής εταιρείας που αναπτύσσει και εμπορεύεται συνταγογραφούμενα και μη συνταγογραφούμενα φαρμακευτικά προϊόντα, κυρίως στους τομείς της δερματολογίας, την υγεία των ματιών, νευρολογία, και στα επώνυμα γενόσημα φάρμακα. Με έδρα τον Καναδά, η Valeant απασχολεί περίπου 7.500 εργαζόμενους σε όλο τον κόσμο.

Στη **Pfizer**, χρησιμοποιούμε την επιστήμη και τους παγκόσμιους πόρους μας για τη βελτίωση της υγείας και της ευεξίας σε κάθε στάδιο της ζωής. Εργαζόμαστε για να θέσουμε τα πρότυπα όσον αφορά την ποιότητα, την ασφάλεια και την αξία στην ανακάλυψη, ανάπτυξη και παραγωγή φαρμάκων για ανθρώπους και ζώα. Το διαφοροποιημένο χαρτοφυλάκιο προϊόντων υγείας που διαθέτουμε, περιλαμβάνει βιολογικά φάρμακα, φάρμακα μικρών μορίων, εμβόλια για ανθρώπους και ζώα, προϊόντα διατροφής, καθώς και πολλά από τα πιο γνωστά παγκοσμίως προϊόντα προσωπικής υγιεινής και φροντίδας.

Η **RAFARM A.E.B.E.** κατέχει μια εξέχουσα θέση, ανάμεσα στις 5 μεγαλύτερες Ελληνικές Φαρμακευτικές εταιρείες, διαθέτοντας στην αγορά πάνω από 50 καθιερωμένα φαρμακευτικά προϊόντα και εξάγοντας προϊόντα και υπηρεσίες, σε περίπου 60 χώρες σε όλο τον κόσμο. Κερδίζοντας την εμπιστοσύνη όλων των συνεργατών μας, αναπτύσσουμε σταθερά τις δραστηριότητες μας και στο χώρο του φαρμακείου, αντιπροσωπεύοντας επιλεγμένα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ & OTC προϊόντα.

Η **RONTIS HELLAS A.E.B.E.** παραμένοντας πιστή στην μέχρι τώρα πορεία της καινοτομεί για μία ακόμη φορά εισάγοντας στην ελληνική αγορά τη νέα σειρά γαλάτων σε σκόνη neomil.

Η σειρά βρεφικών γαλάτων neomil βρίσκεται στην αιχμή της εξέλιξης της βρεφικής διατροφής και διατίθεται αποκλειστικά στα φαρμακεία.

Η **Sanofi** κατέχει ηγετική θέση στον τομέα της Υγείας παγκοσμίως με 7 πλατφόρμες ανάπτυξης: Καινοτόμα Φάρμακα, Ολοκληρωμένες Λύσεις για το Διαβήτη, Εμβόλια για ανθρώπινη χρήση, Καταναλωτικά Προϊόντα Υγείας, Αναδυόμενες Αγορές, Κτηνιατρικός Τομέας και την Genzyme.
Η Sanofi Ελλάδας προσφέρει στην ελληνική φαρμακευτική αγορά και γενόσημα σκευάσματα σε ένα ευρύ φάσμα θεραπευτικών κατηγοριών, όπως παθολογία, καρδιολογία, κεντρικό νευρικό σύστημα, διαβήτης κ.α.

Η **Wyeth Nutrition**, πρωτοπόρος στην επιστήμη της βρεφικής διατροφής, έχει ως αποστολή της να προσφέρει στα παιδιά την καλύτερη διατροφική υποστήριξη για καλή υγεία στο μέλλον. Για έναν αιώνα σχεδόν, η Wyeth Nutrition έχει αξιοποιήσει, με την απαιτούμενη κλινική αυστηρότητα, την επιστημονική έρευνα και τα παγκοσμίου κύρους πρότυπα παραγωγής και ασφάλειας προϊόντων, ώστε να οδηγεί σε επιστημονικά έγκυρες λύσεις που παρέχουν στους γονείς εμπιστοσύνη, βοηθούν στη θρέψη των παιδιών και στηρίζουν το υγιές μέλλον τους.

Otrisalin®

Χαρίστε στο μωράκι σας ελεύθερη αναπνοή, εύκολα και γρήγορα

1. Φυσιολογικό διάλυμα
με ενυδατικό παράγοντα για την ρευστοποίηση των ρινικών εκκρίσεων.

2. Συσκευή ρινικής απόφραξης:
ασφαλής και αποτελεσματική για την απομάκρυνση των ρινικών εκκρίσεων. Εύκολη στη χρήση.

Σύστημα Otrisalin®: κλινικά δοκιμασμένο για πρόληψη υποτροπών οξείας ιγμορίτιδας και μέσης ωτίτιδας*

Τα μωρά δε μπορούν να φυσήξουν τη μύτη τους. Η βουλωμένη μύτη πρέπει να αντιμετωπίζεται σωστά για την αποφυγή επιπλοκών.

Ολοκληρωμένο Σύστημα Otrisalin®:
Φυσιολογικό διάλυμα + Συσκευή ρινικής απόφραξης.
Αποτελεσματικό σύστημα ρινικής απόφραξης, βοηθά το μωράκι σας να αναπνέει ελεύθερα, διευκολύνοντας το φαγητό και τον ύπνο του.

Αποκλειστικά στα φαρμακεία.
Για περισσότερες πληροφορίες ρωτήστε το φαρμακοποιό ή τον παιδίατρό σας.

*Montanari G. et al., Observational Study on the performance of The Narhinel Method versus physiological saline solution. Panminerva Medica, Volume 62;No1, February 2010.

NOVARTIS

11316-JUL/2012/OTS/AD/11

Up-hill

Οι συμμετέχοντες

Η Bayer Health Care, υποομάδα της εταιρίας Bayer AG, είναι μία από τις παγκοσμίως κυρίαρχες, πρωτοπόρες εταιρίες στη βιομηχανία ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης και ιατρικών προϊόντων. Συνδυάζει τις παγκόσμιες δραστηριότητες των τμημάτων της υγείας των ζώων, της υγείας των καταναλωτών, της ιατρικής περίθαλψης και των φαρμακευτικών προϊόντων. Σκοπός της είναι να εφεύρει και να παρασκευάζει προϊόντα που συμβάλλουν στη βελτίωση της υγείας των ανθρώπων και των ζώων παγκοσμίως.

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

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

Στην εκδήλωση θα παρουσιαστεί το θεωρητικό και πρακτικό μέρος για την παρασκευή των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ ομοιοπαθητικών φαρμακευτικών σχημάτων για την πλήρη και εμπεριστατωμένη ενημέρωση των ενδιαφερόμενων φαρμακοποιών.

Με την **Collagen Power**, έχετε την ευκαιρία να βάλετε στην καθημερινότητά σας καινοτόμα προϊόντα υψηλής ποιότητας και μοναδικής αποτελεσματικότητας, όπως το Collagen Pro Active που θα συμβάλλουν καθοριστικά στη δημιουργία μιας πιο υγιούς και όμορφης πλευράς των πελατών σας.

Το Όραμά μας είναι να βελτιώνουμε διαρκώς την ποιότητα της ζωής σας, άμεσα αλλά και μακροπρόθεσμα, αποτελεσματικά αλλά και σωστά, από σήμερα και για πάντα.

Η **DEMO ABEE**, παράγει και διαθέτει μία μεγάλη σειρά φαρμακευτικών προϊόντων, ενώ παράλληλα αναπτύσσει μεγάλη εξαγωγική δραστηριότητα σε 50 χώρες παγκοσμίως. Συνεργάζεται με οίκους του εξωτερικού για διάθεση πρωτοτύπων σκευασμάτων στην Ελληνική αγορά. Στο προσωπικό της ανήκουν 700 εργαζόμενοι και μέσα από τις συνεχείς επενδύσεις δημιουργούνται συνεχώς νέες θέσεις εργασίας.

Η **HEALTH – PLUS S.A.** είναι μια εμπορική εταιρία που ιδρύθηκε το 1991. Δραστηριοποιείται αποκλειστικά στο χώρο του φαρμακείου, αντιπροσωπεύοντας στην Ελλάδα, την Κύπρο και τη Βουλγαρία μεγάλους οίκους του εξωτερικού.

Προωθεί στα φαρμακεία τα προϊόντα MASTER – AID, ILLA,CERA di CUPRA, DOTTOR COCCARELLI ,PASTA DEL CAPITANO LICENER, COTIDIERBE, HOMOCRIN NATURAL COLOR και FRALIZ .

Η **HELP SA** είναι Ελληνική Βιομηχανική, φαρμακευτική εταιρεία, η οποία δραστηριοποιείται στην προώθηση των σκευασμάτων της από το 1971. Μεταξύ άλλων, παράγει και προωθεί σκευάσματα με ευρεία αναγνώριση όπως GLAVERAL, BIOSONIDE, VURDON, INESTOM.

Από το 2012, ασχολούμαστε ενεργά με την παράλληλη προώθηση των προϊόντων μας και μέσα από τα κανάλια διανομής (φαρμακαποθήκες), και πλέον με απευθείας συνεργασίες με σημαντικά φαρμακεία.

Η **ICP** δραστηριοποιείται στον τομέα

PASTA DEL CAPITANO®
100 YEARS QUALITY

Pasta Del Capitano

Πρωτοποριακό μόριο ψευδαργύρου - Sulfetal Zn® με αντιβακτηριδιακή και καθαριστική δράση

OX - ACTIVE WHITENING Φυσική λευκότητα των δοντιών χάρη στην ύπαρξη του Eureco H.C.® που απελευθερώνει ενεργό οξυγόνο και λευκαίνει τα δόντια. Με μικρόκοκκους για βαθύ καθαρισμό των δοντιών.

HERBAL Με φαρμακευτικά φυτά, για την προστασία των δοντιών και των ούλων, χάρη στην ύπαρξη των: Λευκάγκαθο, Ισλανδικών Λειχήνων, Εχινάκιας και Ασιατικής Σεντέλλας που έχουν καταπραϋντικές ιδιότητες.

BAKING SODA Για την αναζωογόνηση της φυσικής λευκότητας των δοντιών, χάρη στην δράση του όξινου ανθρακικού νατρίου.

η νέα φόρμουλα δεν περιέχει Triclosan (sls) Parabens και Συντηρητικά Φορμαλδεΰδης

ΡΩΤΗΣΤΕ ΤΟΝ ΦΑΡΜΑΚΟΠΕΙΟ ΣΑΣ

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 IAMA PHARMACEUTICALS Ltd, ΤΗΛ. 2520.9500

Metro advertising

Οι συμμετέχοντες

εμπορίας και διάθεσης βέλτιστης ποιότητας καινοτόμων παραφαρμακευτικών προϊόντων. Τα κύρια προϊόντα και οι οίκοι που κατ' αποκλειστικότητα αντιπροσωπεύει η εταιρία είναι:

- τα προϊόντα φυτοθεραπείας A.Vogel του Ελβετικού οίκου Bioforce.
- τα εξατομικευόμενα δερμοκαλλυντικά dermaviduals, του Γερμανικού οίκου Kosmetik Konzept και
- τα καινοτόμα προβιοτικά BioKult του Αγγλικού οίκου Protexin

imshealth™ INTELLIGENCE APPLIED.

Η **IMS Health** είναι ο παγκοσμίως μεγαλύτερος πάροχος δεδομένων και υπηρεσιών αποκλειστικά για το χώρο της Υγείας. Με δική της τεχνολογική υποδομή και ένα συνδυασμό πραγματικών δεδομένων ασθενών από πολλά κράτη σε όλο τον κόσμο, προηγμένες αναλυτικές μεθόδους και δικές της πλατφόρμες λειτουργικών προγραμμάτων, συνδυάζει αποτελεσματικά την πληροφορία στο χώρο της υγείας ενισχύοντας τους πελάτες της στην αποτελεσματική κατανόηση των δεδομένων υγείας.

intelligent media

Ο αυτοματοποιημένος σταθμός υγείας CareHub, κατασκευάζεται από την **Intelligent Media**. Αποτελεί μία καινοτομική τεχνολογία στο χώρο της πρόληψης και της προσωπικής διαχείρισης υγείας. Δίνει τη δυνατότητα σε μεγάλο αριθμό ανθρώπων να ελέγχουν από μόνοι τους στο φαρμακείο, βασικές παραμέτρους της υγείας τους, όπως πίεση, κορεσμό οξυγόνου, βάρος και ποσοστό λίπους.

JMN pharmaceutical

Σε μία εποχή καθοριστικών αλλαγών η **JMN Pharmaceutical**, αποκλειστικός αντιπρόσωπος της NOW Foods - βραβευμένη σε πωλήσεις No 1 παρασκευάστρια εταιρία συμπληρωμάτων διατροφής και καινοτόμων προϊόντων στην Αμερική - συνεχίζει ενεργά με την ίδια προσήλωση και συνέπεια στους καταναλωτές και πελάτες της.

KaboNatura επιλογή μας τα φυσικά προϊόντα

Η **Kabonatura** είναι μια εισαγωγική εταιρία η οποία δραστηριοποιείται στο χώρο του Φαρμακείου από το 2003. Στόχος της είναι να προσφέρει στην ελληνική αγορά μέσα από το κανάλι του Φαρμακείου προϊόντα φυσικά, καινοτόμα, υψηλών προδιαγραφών, ασφαλή και αποτελεσματικά για απλές καθημερινές ανάγκες. Σήμερα έχει την αποκλειστική αντιπροσωπεία στην Ελλάδα των προϊόντων φυτοθεραπείας της Aboca και του PARA'KITO.

Kertus The art of compounding

Η **Kertus A.B.E.E.** είναι η μοναδική εταιρεία στην Ελλάδα η οποία συσκευάζει φαρμακευτικές ουσίες σε 7 καθαρούς χώρους κατηγορίας 10.000 (Cleanrooms class C). Από τον Δεκέμβριο του 2011 η Kertus έχει παραλάβει το πιστοποιητικό GMP για την ανασυσκευασία φαρμακευτικών ουσιών από τον ΕΟΦ. Μετά από 3 χρόνια ανάπτυξης σας παρουσιάζει το 1ο λογισμικό καλών πρακτικών εφαρμογής για εργαστήριο του φαρμακείου - GCP Compounding Software.

ΚΩΣΤΑΣ Α. ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ (ΕΛΛΑΣ) Α.Ε.Β.Ε.

Η εταιρεία **ΚΩΣΤΑΣ Α. ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ (ΕΛΛΑΣ) Α.Ε.Β.Ε.** αντιπροσωπεύει και διακινεί στα φαρμακεία ευρεία γκάμα προϊόντων υγείας, φροντίδας & ομορφιάς όπως SYNCHROLINE, KILOKILLER, υποδήματα SCHOLL, LEUKOPLAST κ.α.
Επισκεφτείτε το περίπτερο μας στον 1ο όροφο και ανακαλύψτε τις νέες τάσεις & προτάσεις για την άνοιξη / καλοκαίρι 2014 στις σημαντικές κατηγορίες: αδυνατίσματος, αντηλιακής προστασίας & ανατομικών υποδημάτων.

LifeExtension Τα κορυφαία συμπληρώματα διατροφής

Η **Life Extension** είναι ένας διεθνώς αναγνωρισμένος οργανισμός που δραστηριοποιείται στο χώρο της διατροφής, της υγείας και της ευεξίας και εξειδικεύεται στα συμπληρώματα και τις θε-

ραπείες κατά της γήρανσης.
Οι συνθέσεις των προϊόντων της προέρχονται μέσα από χιλιάδες επιστημονικές εργασίες που δημοσιεύονται κάθε εβδομάδα σε όλα τα έγκριτα επιστημονικά περιοδικά του κόσμου.

Η **Mylan**, αποτελεί έναν παγκόσμιο ηγέτη στους τομείς ανάπτυξης ομοιοδραστικών και ειδικών φαρμακευτικών προϊόντων, κατέχοντας την πρώτη, ή μία από τις πρώτες θέσεις στις πολυπληθέστερες ανά τον κόσμο αγορές. Διαθέτει ένα από τα μεγαλύτερα και αρτιότερα χαρτοφυλάκια της φαρμακευτικής βιομηχανίας και παράγει περισσότερα από 1.100 διαφορετικά προϊόντα. Δραστηριοποιείται σε 140 χώρες και εδώ και 50 χρόνια, παραμένει πιστή στο όραμα της να εξασφαλίσει πρόσβαση σε ποιοτικά και προσιτά φάρμακα σε 7 δισεκατομμύρια ανθρώπους.

Η **PHARMA CENTER** ξεκίνησε το 2003 με στόχο να συμβάλλει στην ανάπτυξη του σύγχρονου φαρμακείου με την HEALTH AID, μια από τις πρώτες εταιρίες συμπληρωμάτων διατροφής στην Αγγλία και αναπτυσσόμενη παγκοσμίως. Με παρουσία σε περισσότερα από 6000 φαρμακεία πανελλαδικά, συνεχίζει να υποστηρίζει το ελληνικό φαρμακείο και προσπαθεί να στέκεται πάντα κοντά στον καταναλωτή και τις ανάγκες του με το σύνθημα «Η πρόληψη είναι καλύτερη της θεραπείας».

Η εταιρία **Pharmacy's added Value** παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες στα φαρμακεία, με σκοπό την επιχειρηματική τους αναβάθμιση. Ενδεικτικά αναφέρουμε: Βελτίωση ρευστότητας και κερδοφορίας, Μείωση φορολογίας, Βελτίωση ελέγχου και αποδοτικότητας απασχολουμένων, Διαχείριση αγορών, Προτάσεις merchandising, Σχεδιασμός προωθητικών ενεργειών, Business Plan για την συνεργασία φαρμακοποιών.

Με περισσότερα από 35 χρόνια εμπειρίας, το τμήμα διαβήτη της Roche είναι πρωτοπόρο στον τομέα της διαχείρισης του διαβήτη. Το brand **Accu-Chek** είναι Νο 1 στον κόσμο στους μετρητές γλυκόζης αίματος και τεχνολογικά πρωτοπόρο στις αντλίες ινσουλίνης

Η **Smart Pharmacy** ασχολείται αποκλειστικά με το χώρο του φαρμακείου. Δραστηριοποιείται πανελλαδικά, πραγματοποιώντας αρχιτεκτονικές μελέτες, προτείνοντας πρωτοποριακές - αναπτυξιακές ιδέες. Ο χρόνος παράδοσης, η οργάνωση και οι ανταγωνιστικές τιμές, την έχουν καθιερώσει στις πρώτες επιλογές του φαρμακευτικού κλάδου.
Η ιδιαιτερότητα της εταιρείας, είναι η συνεχής υποστήριξη του φαρμακείου (after sales), παρέχοντας πλήρη υποστήριξη του.

Η **TARGET PHARMA** δραστηριοποιείται στο χώρο των δερμοκαλλυντικών και των φαρμάκων, με στόχο να προσφέρει προϊόντα υψηλής ποιότητας στην υπηρεσία της υγείας. Με τις σειρές HYDROVIT, HYDROVIT Baby, BIOTRIN και BIOMINERAL διαθέτει προτάσεις για την καθημερινή περιποίηση για ενήλικες και παιδιά. Συνεχίζει δε τη δυναμική της πορεία και στο χώρο των γενοσήμων φαρμάκων, καλύπτοντας μια αυξανόμενη γκάμα ιατρικών ειδικοτήτων.

Η **VitaCosmetica** αντιπροσωπεύει αποκλειστικά τη FortePharma, μία από τις μεγαλύτερες εταιρείες συμπληρωμάτων διατροφής στην Ευρώπη και διεθνώς, με έδρα στο Μονακό και τη Skincode, μία νέα ελβετική σειρά υψηλής ποιότητας δερμοκαλλυντικών, που ιδρύθηκε το 1998 στη Ζυρίχη -σε συνεργασία με δερματολόγους και πανεπιστημιακούς γιατρούς- στοχεύοντας στη συνεχή καινοτομία, μέσω της ιατρικής έρευνας και στην ανάπτυξη πραγματικά αποτελεσματικών προϊόντων για την επιδερμίδα.

Πληροφορική και Τεχνολογία

Αδυναμίες και προκλήσεις για το φαρμακείο

Πώς ένα φαρμακείο σήμερα να ακολουθήσει τη νέα εποχή;
Ο κ. ΧΡΗΣΤΟΣ ΔΕΛΗΜΑΡΓΑΣ, Διευθύνων Σύμβουλος της CSA, προτρέπει τους φαρμακοποιούς να χρησιμοποιήσουν την τεχνολογία της πληροφορικής και της επικοινωνίας και να προσαρμόσουν την προσφορά τους όχι μόνο σε προϊόντα, αλλά και σε υπηρεσίες προς τον πελάτη.

PHARMACYmanagement ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ: Μιλήστε μας λίγο για την εταιρία σας, το ιστορικό εξέλιξής της και τους στόχους της.

ΧΡΗΣΤΟΣ ΔΕΛΗΜΑΡΓΑΣ: Η CSA ξεκίνησε την ιστορία της το 1985. Από τότε και για τρεις δεκαετίες εργάστηκε άκοπα στην ανάπτυξη λογισμικού εφαρμογών, για συγκεκριμένους κλάδους της ελληνικής οικονομίας. Έχτισε μία πολύ επιτυχημένη πορεία μέχρι σήμερα και καθιερώθηκε ως ο μεγαλύτερος προμηθευτής λογισμικού για τον κλάδο φαρμακείων και φαρμακαποθηκών της χώρας μας.
Η εταιρεία πάντοτε προσπάθησε να ισορροπήσει τις ανάγκες, αλλά και τις δυνατότητες του κλάδου, με τις δυνατότητες και την εξέλιξη της τεχνολογίας. Μέσα από μία ρεαλιστική πολιτική, μπόρεσε να καλύψει την ανάγκη του κλάδου με σωστή δόση τεχνολογίας, σε ρεαλιστική τιμή. Αν θέλετε, αυτό είναι το μυστικό της επιτυχίας μας. Και βέβαια, και σήμερα, συνεχίζουμε να κάνουμε το ίδιο. Βοηθάμε τον κλάδο μας να προσαρμοστεί στη ραγδαία αλλαγή του μοντέλου λειτουργίας, ταυτόχρονα προσφέροντας εργαλεία ενίσχυσης της επιχειρηματικής προοπτικής του.

P.M& E: Ποιες οι σύγχρονες εφαρμογές της πληροφορικής για το φαρμακείο;

Χ.Δ: Το κομμάτι της εμπορικής διαχείρισης του φαρμακείου έχει καλυφθεί με πολύ προηγμένο λογισμικό, το οποίο έχει εξελιχθεί μέσα από μία πορεία πολλών ετών. Μετά την εισαγωγή της ηλεκτρονικής συνταγογράφησης, όλα τα φαρμακεία πλέον διαθέτουν λογισμικό βασικής διαχείρισης. Το φαινόμενο όμως που παρουσιάζεται, είναι η ελλιπής αξιοποίησή του! Δηλαδή, ενώ με ρωτάτε για νέες σύγχρονες εφαρμογές, καλό είναι να σημειώσω ότι εργαζόμαστε πολύ σκληρά ακόμα, για την αξιοποίηση των δυνατοτήτων των παλαιότερων, συμβατικών εφαρμογών λογισμικού, που δεν είναι άλλες από τη βασική διαχείριση του φαρμακείου. Προσπαθούμε να βοηθήσουμε τα φαρμακεία να οργανώσουν και να τηρήσουν τις αγορές, τις πωλήσεις, την αποθήκη τους. Παρέχουμε διάφορες στοχευμένες υπηρεσίες για το σκοπό αυτό. Είναι μεγάλο κεφάλαιο για την εταιρεία μας, αλλά και για τον κλάδο. Και είναι μεγάλο κεφάλαιο, γιατί η οποιαδήποτε νέα, σύγχρονη εφαρμογή βασίζεται επάνω στην οργάνωση αυτή. Βλέπουμε πολλά φαρμακεία που θέλουν και επενδύουν στην τεχνολογική εξέλιξή τους, αλλά δε μπορούν να προχωρήσουν ουσιαστικά, προτού τακτοποιήσουν τις αδυναμίες της εσωτερικής τους βασικής οργάνωσης.
Έχοντας πει αυτό, παρακολουθούμε στενά το μετασχηματισμό του τρόπου λειτουργίας του φαρμακείου, αναλύουμε την εξέλιξη του θεσμικού πλαισίου και πάντα προσπαθούμε να έχουμε στο μυαλό μας τον τρόπο με τον οποίο θα δουλέψει το φαρμακείο μέσα στις νέες συνθήκες της αγοράς. Έχουμε επίγνωση της τεχνολογικής θέσης του φαρμακείου σήμερα, αλλά και των τεχνολογιών που θα χρειαστεί να αξιοποιήσει αύριο για την ενίσχυση της επιχειρηματικότητάς του. Γνωρίζουμε ότι το φαρμακείο πρέπει να επανατοποθετηθεί σε δύο πεδία: στο στρατηγικό εμπορικό προσανατολισμό του και στη σχέση του με το πελατολόγιό του. Είναι αυτά ακριβώς τα πεδία, στα οποία έγκαιρα σχεδιάσαμε και παρουσιάσαμε τις προτάσεις μας, όπως θα ανέμενε κανείς από την εταιρεία που ηγείται της αγοράς. Σχεδιάσαμε ρεαλιστικές εφαρμογές με τον τρόπο που εμείς έχουμε την τεχνογνωσία. Και όχι μόνο! Επειδή οι εφαρμογές αυτές παραπέμπουν σε ένα νέο τρόπο σκέψης και εργασίας, μία νέα κουλτούρα , επενδύσαμε έγκαιρα στην ενημέρωση και στην εκπαίδευση του κλάδου, συμμετέχοντας, επιχειρηματολογώντας και παρουσιάζοντας σε πλήθος εκδηλώσεων και εντύπων.
Στο πεδίο της σχέσης του φαρμακείου με το πελατολόγιό του, παρουσιάσαμε τη νέα κλαδική εφαρμογή CSACRM, συστήματος διαχείρισης σχέσεων με πελάτες. Στο πεδίο στρατηγικού εμπορικού σχεδιασμού, εισαγάγαμε την τε-

> “Όμως, και ο φαρμακοποιός πρέπει να πάρει την απόφαση, να κάνει το βήμα μπροστά!”

χνολογία της επιχειρηματικής ευφυΐας για την ανάλυση των εμπορικών δεδομένων του φαρμακείου. Φέραμε το φαρμακοποιό πιο κοντά σε αυτό που κρύβει το πέλαγος στοιχείων που συσσωρεύει η μηχανογράφησή του από την καθημερινή λειτουργία του.

P.M& E: Αναλύστε μας ιδιαίτερα αυτές που αφορούν τις υπηρεσίες του φαρμακείου προς τον πελάτη

Χ.Δ: Κοιτάξτε, το αντικείμενο είναι πολυδιάστατο. Παραδοσιακά, το φαρμακείο έμαθε να δουλεύει με ένα πολύ πιστό πελατολόγιο, μέσα από μία σχέση που βασιζότανε στο φάρμακο, σε ρυθμισμένο θεσμικά περιβάλλον ανταγωνισμού. Το κανάλι επικοινωνίας με τον πελάτη του ήταν η φυσική επαφή μόνο.

Σήμερα, όλα τα δεδομένα του χθες αλλάξανε. Το θεσμικό πλαίσιο φαρμάκων υποχρεώνει το φαρμακείο να βασίσει την ύπαρξή του και στον τομέα των παραφαρμάκων και των ΜΗΣΥΦΑ. Εκεί ο πελάτης είναι πιο ελεύθερος. Έχει ανάγκη τη φαρμακευτική συμβουλή για την πρώτη φορά, αλλά εύκολα αγοράζει από αλλού, σε φθηνότερη τιμή,τη δεύτερη φορά. Αυτό μπορεί να συμπαρασύρει και τις φαρμακευτικές του αγορές. Επακόλουθα, η πιστότητα του πελατολογίου μειώνεται και μπαίνει σε κίνδυνο. Ο ανταγωνισμός πλέον φθάνει στον πελάτη μέσω άλλων φαρμακείων, άλλων φορέων λιανικής πώλησης και μέσω ποικίλων καναλιών επικοινωνίας.

Η απάντηση της τεχνολογίας στην πρόκληση αυτή για το φαρμακείο, είναι ένα μίγμα CRM και Segmented Marketing, με εγκατάσταση νέων ηλεκτρονικών καναλιών επικοινωνίας. Αυτό ακριβώς σχεδιάσαμε και προσφέρουμε στην αγορά κάτω από το όνομα CSACRM.

Με την εφαρμογή αυτή, επιτρέπουμε στο φαρμακείο να καταγράψει χαρακτηριστικά στοιχεία του πελατολογίου του, να μελετήσει το πελατολόγιό του, να μελετήσει τις αγοραστικές συμπεριφορές των πελατών του, να χωρίσει τους πελάτες του σε ομάδες ειδικού ενδιαφέροντος, κοινών αναγκών ή προτιμήσεων και να πραγματοποιήσει μία εξειδικευμένη εμπορική προσέγγιση για κάθε μία από τις ομάδες αυτές ξεχωριστά.

Πρόσθετα, επιτρέπουμε στο φαρμακείο να επικοινωνήσει τις πρωτοβουλίες εμπορικών προγραμμάτων σε κάθε ομάδα πελατών ξεχωριστά, μέσω SMS και ηλεκτρονικών μηνυμάτων, αποστέλλοντας τη συγκεκριμένη ενημέρωση μόνο σε όσους δυνητικά μπορεί να ενδιαφέρονται γι' αυτήν. Με άλλα λόγια, δίνουμε τη δυνατότητα στο φαρμακείο να πραγματοποιήσει διακριτικά, πολλά παράλληλα στοχευμένα προγράμματα εμπορικής προώθησης, χωρίς να «κουράσει» το πελατολόγιό του.

Βεβαίως, δε θα μπορούσαμε να λησμονήσουμε και την ενδυνάμωση της προσωπικής επικοινωνίας, όταν ο πελάτης βρίσκεται μέσα στο φαρμακείο. Εκεί δίνουμε στο προσωπικό του φαρμακείου τη δυνατότητα προσωποποιημένης επικοινωνίας με το πελάτη, κατά τρόπο που να διευρυνθεί η εμπειρία που αυτός εισπράττει από την επαφή του με το φαρμακείο, ώστε να είναι περισσότερο ικανοποιημένος και τελικά να μείνει πιο πιστός, όσον αφορά στις αγορές του.

Όλα όσα λέω και οι διαδικασίες στις οποίες απευθύνομαι, έχουν προγραμματιστεί κατά τρόπο που κάνει εύκολη την υιοθέτησή τους και την αξιοποίησή τους από το φαρμακείο.

P.M& E: Όσον αφορά τα συστήματα αυτοματοποίησης, απαριθμήστε μας τα σημαντικότερά τους οφέλη για ένα φαρμακείο.

> “Η απάντηση της τεχνολογίας στην πρόκληση για το φαρμακείο, είναι ένα μίγμα CRM και Segmented Marketing, με εγκατάσταση νέων ηλεκτρονικών καναλιών επικοινωνίας. Αυτό ακριβώς σχεδιάσαμε και προσφέρουμε στην αγορά κάτω από το όνομα CSACRM.”

Χ.Δ: Η εταιρεία μας προμηθεύει συστήματα αυτοματισμού για τη διαχείριση της αποθήκης του φαρμακείου, που κοινώς ονομάζουμε ρομπότ φαρμακείου. Παρά την ύφεση της οικονομίας και τις επιπτώσεις από την αλλαγή του θεσμικού πλαισίου, είναι εντυπωσιακό το γεγονός ότι κάποια φαρμακεία, με διαφορετική αντίληψη της κατάστασης, επενδύουν σε συστήματα αυτοματισμού, τόσο σε αστικά κέντρα, όσο και σε τουριστικές περιοχές. Και αυτό διότι η μοναδική τεχνολογία που η CSA τους προσφέρει, με τα ρομπότ φαρμακείου ROWA, παρέχει σημαντικότατα οφέλη στο φαρμακείο, που επιλύουν συγκεκριμένα προβλήματα και επιτρέπουν την ενίσχυση της επιχειρηματικής δραστηριότητάς του.

Δεν είναι ίδιες όλες οι τεχνολογίες αυτοματισμών. Η δικιά μας είναι τέτοια που μπορεί εύκολα να ενσωματωθεί

Rowa Smart

Το ιδανικό σύστημα αυτοματισμού για μεσαία και μικρά φαρμακεία

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

Χαρακτηριστικά

- Χωρητικότητα 9600 κουτιά σε μόλις 7,5 m^2
- 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!

CSA

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

CareFusion | Rowa

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

σε υπάρχοντα φαρμακεία, όπως εύλογα και σε νέα, είτε στο ισόγειο, είτε στο υπόγειο, είτε στο πατάρι. Συνήθως το ρομπότ αναλαμβάνει τη διαχείριση όλων των φαρμάκων, και ανάλογα με το δυναμικό που περισσεύει, πολλών παραφαρμάκων. Προτού καν λειτουργήσει για την πώληση, απελευθερώνει χώρο στο φαρμακείο, καταργώντας τις συρταριέρες, τα ράφια που κατείχαν τα φάρμακα και χώρο από τα ράφια που κατείχαν παραφάρμακα. Αφήνει περισσότερο εμπορικής αξίας χώρο για την προβολή προϊόντων και την εξυπηρέτηση/κίνηση πελατών. Για κάποια φαρμακεία, η εξοικονόμηση χώρου είναι νευραλγική παράμετρος λειτουργίας.

Πλέον του χώρου, το ρομπότ μειώνει δραματικά το χρόνο εξυπηρέτησης, καθ' ότι το προσωπικό δε δαπανά καθόλου χρόνο αναζήτησης σκευασμάτων στις συρταριέρες ή άλλους αποθηκευτικούς χώρους. Αντίθετα, τα προς πώληση σκευάσματα μεταφέρονται αυτόματα στο σημείο πώλησης και όλος ο χρόνος μένει διαθέσιμος για την εξυπηρέτηση του πελάτη/ασθενή, για την αξιοποίηση προς την κατεύθυνση μεγαλύτερης ικανοποίησης του και την καλύτερη επικοινωνία για ενίσχυση της πώλησης – βλέπετε συστήματα και τεχνικές CRM.

Βεβαίως, δεν πρέπει να λησμονήσουμε και τα διαχειριστικά οφέλη των αυτοματισμών. Με το ρομπότ, ανά πάσα στιγμή έχουμε διαθέσιμη φυσική απογραφή, πλέον της λογιστικής που δίνει το λογιστικό σύστημα. Μπορούμε να πουλάμε τα σκευάσματα που παραλάβαμε παλαιότερα, μπορούμε να παρακολουθούμε τις ημερομηνίες λήξης, μπορούμε ανά πάσα στιγμή να ζητήσουμε να μας φέρει τα σκευάσματα που λήγουν τον επόμενο μήνα κλπ. Δηλαδή, επενδύουμε λίγο χρόνο για τη φόρτωση των σκευασμάτων και από εκεί και πέρα έχουμε πλήρη, καθαρή, αυτόματη διαχείριση της αποθήκης μας.

Είναι σπουδαία η συνεισφορά του ρομπότ στον επαναπροσανατολισμό του φαρμακείου και στη διεκδίκηση μιας σύγχρονης επιχειρηματικότητας.

P.M& E: Μπορεί να εκμεταλλευτεί το ρομπότ ένα μεσαίο φαρμακείο χωρίς να ξοδέψει μια περιουσία;

Χ.Δ: Ω, ναι! Τα ρομπότ φαρμακείου διατίθενται σε ρεαλιστικές τιμές για τον κλάδο σήμερα. Εάν ξεφύγουμε από τη λογική ότι πουλάμε μόνο φάρμακα, δεχτούμε τη λογική ότι το φαρμακείο πρέπει να αναδιαταχθεί, για να αντιμετωπίσει την ανταγωνιστική πώληση ευρέως διαθέσιμων προϊόντων, τότε μέσα στο κόστος αναδιάταξης, το ρομπότ αντιπροσωπεύει ένα ρεαλιστικό μερίδιο. Ιδιαίτερα δε, αν αποτιμήσουμε τη συνεισφορά του στη μείωση διαχειριστικών ωρών και στην ενίσχυση του εμπορικού αποτελέσματος και της επαφής μας με τον πελάτη.

P.M& E: Πιστεύετε ότι οι φαρμακοποιοί στην Ελλάδα έχουν την κουλτούρα να επενδύσουν στις νέες τεχνολογίες και σε τι ποσοστό;

Χ.Δ: Αυτό είναι ένα θέμα. Νομίζω ότι θέλουν, βλέπουν τα οφέλη, αλλά δεν τολμούν οι περισσότεροι, γιατί δεν έχουν παιδαγωγηθεί σε ένα εμπορικό, ανταγωνιστικό τρόπο λειτουργίας. Θα ήταν άδικο, ούτως ή άλλως να το είχαμε απαίτηση σήμερα. Οι σπουδές τους και το θεσμικό πλαίσιο άσκησης του επαγγέλματός τους μέχρι τώρα, δυστυχώς δεν τους οδήγησαν στην κατεύθυνση αυτή. Ένα μικρό ποσοστό θέλει, μπορεί και τολμά, το οποίο πιστεύω θα οδηγήσει στη τεχνολογική εξέλιξη σε φαρμακεία που θα κατακτήσουν ανταγωνιστική θέση στο νέο τοπίο που θα διαμορφωθεί.

> “Είναι σπουδαία η συνεισφορά του ρομπότ στον επαναπροσανατολισμό του φαρμακείου και στη διεκδίκηση μιας σύγχρονης επιχειρηματικότητας.”

P.M& E: Αυτή η προσαρμογή τους στην εξέλιξη θα είναι δύσκολη;

Χ.Δ: Εκτιμώ πως ναι. Οι αλλαγές που έχουν συμβεί στα φαρμακεία αλλά και στο ευρύτερο περιβάλλον τους, καθιστούν πλέον πολύ δύσκολο το επάγγελμα του φαρμακοποιού. Καλείται να αλλάξει απότομα και να διαχειριστεί καλύτερα την υγεία των πελατών του, τις αγορές και τα οικονομικά του, αλλά και το χρόνο του. Είναι μεγάλη αλλαγή, σε σύντομο χρονικό διάστημα, χωρίς κατάλληλη προετοιμασία! Αν το θέλετε έτσι, χωρίς καμία «διαχείριση αλλαγής». Από εδώ πηγάζει η μεγαλύτερη δυσκολία κατά τη γνώμη μου. Η έλλειψη προετοιμασίας της αλλαγής, δημιουργεί μία τάση περιφρούρησης των συνηθειών και οφελών του παρελθόντος, όπως επίσης αντίστασης σε οτιδήποτε φέρνει το μέλλον. Η άμυνα πολλών στην αλλαγή και στην προσαρμογή στα νέα δεδομένα, «αναλίσκει» ακόμα πολλές δυνάμεις! Είναι το σημείο καμπής, όπου κάποιος ενστερνίζεται την αλλαγή και ρίχνει πλέον τις δυνάμεις του για την προσαρμογή στις νέες συνθήκες. Από την άποψη της τεχνολογίας, εμείς έχουμε τη γνώση και τα εργαλεία να κάνουμε την αλλαγή αυτή ευκολότερη για το φαρμακείο, να διευκολύνουμε την υιοθέτηση και αξιοποίηση του νέου τρόπου λειτουργίας του. Οι νέες τεχνολογίες του δίνουν λύσεις σε όλα αυτά και εμείς είμαστε κατάλληλα προετοιμασμένοι.

Όμως, και ο φαρμακοποιός πρέπει να πάρει την απόφαση, να κάνει το βήμα μπροστά! ■

univadis®
a service from MSD

Η ολοκληρωμένη πηγή πληροφόρησης για τους επαγγελματίες υγείας

Συνεχίζοντας την παράδοση του **Merck Manual** το **Univadis** παρέχει πολύτιμη επιστημονική γνώση και αξιόπιστη ιατρική ενημέρωση σε αποκλειστική συνεργασία με κορυφαίους παρόχους ιατρικών υπηρεσιών όπως:

The Lancet, BMJ Learning, The JAMA Network

Επίκαιρη, έγκυρη, διαδραστική ιατρική πληροφόρηση

261/13 -UNI-11/13

www.univadis.gr

Επιστροφή στις παλιές πρακτικές!

Η διαφοροποίηση μας...

Με μια πραγματικά μελετημένη και ανατρεπτική φιλοσοφία για την εξέλιξή τους, τα Συστεγασμένα Φαρμακεία: Θεοδωρακοπούλου Βασιλική και Συρμακέση Κωνσταντίνα στα Ιωάννινα, τολμούν τη μεγάλη επιστροφή στις ρίζες του επαγγέλματος.
Κατανοώντας και προβλέποντας πολύ έγκαιρα τις εξελίξεις, έχουν σαν γνώμονα μια νέα οικονομία για το φαρμακείο τους!
Και επενδύουν στο ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ...

Το φαρμακείο λειτουργεί εδώ και τριάντα τρία χρόνια και τα δυο τελευταία έγινε Συστεγασμένα Φαρμακεία, Θεοδωρακοπούλου Βασιλική και Συρμακέση Κωνσταντίνα. Η Βίκυ Θεοδωρακοπούλου, η μητέρα, και παλαιότερη φαρμακοποιός, έκανε ένα δυναμικό ξεκίνημα σε ένα νοικιασμένο κατάστημα του κέντρου των Ιωαννίνων. Η τοποθεσία δεν ήταν ιδανική εκείνη την εποχή, αλλά η περιοχή σταδιακά μεταμορφώθηκε σε εμπορικό κέντρο της πόλης. Με αφοσίωση στη δουλειά κατάφερε να αποκτήσει τον δικό της χώρο, στον οποίο και μετέφερε το φαρμακείο, μόλις ένα οικοδομικό τετράγωνο μακριά από την προηγούμενη τοποθεσία αλλά πιο κοντά στην καρδιά της αγοράς της πόλης των Ιωαννίνων. Σε αυτή τη θέση βρίσκεται ως σήμερα το φαρμακείο, περικυκλωμένο από καφετέριες και εμπορικά καταστήματα, χωμένο σε ένα στενάκι πίσω από το Αστυνομικό Μέγαρο, κοντά στην Περιφέρεια Ηπείρου αλλά και το Δικαστικό Μέγαρο της πόλης.

Ένας μοντέρνος και εργονομικός χώρος

Αδράζοντας την ευκαιρία με τη μεταφορά, ήρθε και μία ριζική ανακαίνιση η οποία ξεκίνησε το 1996 και ολοκληρώθηκε το 1997. Ο χώρος υιοθέτησε πολλά μοντέρνα στοιχεία για να αφομοιώσει το πνεύμα της εποχής, που απαιτούσε από το σύγχρονο φαρμακοποιό να παρέχει στον πελάτη του κάτι παραπάνω από την αγορά φαρμάκου. Χωρίστηκε σε τμήματα που βοηθούν την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών. Προχωρώντας στο στενόμακρό του διάδρομο, ο καταναλωτής συναντά μια μεγάλη ποικιλία από προϊόντα υγιεινής, βρεφικής περιποίησης, δερμοκαλλυντικών καθώς και συμπληρωμάτων διατροφής. Στο back office βρίσκονται τα φάρμακα, προϊόντα εξειδικευμένης εξυπηρέτησης, όπως ειδικές κατηγορίες βοτάνων αλλά και παραφαρμακευτικά με μεγάλη ζήτηση. Το πατάρι εξυπηρετεί ως αποθήκη για το stock αλλά και για γραφείο, όπου διαδραματίζονται με ησυχία οι παραγγελίες με τους προμηθευτές και γίνεται μια μι-

κρή εκτίμηση των λογιστικών της επιχείρησης. Ο υπόγειος χώρος φιλοξενεί το εργαστήριο, το οποίο από τον Οκτώβριο του '13 άλλαξε ριζικά, ώστε να ακολουθεί τα πρότυπα ISO και GMP, αλλά και το υπόλοιπο stock παραφαρμάκων.

Οι άνθρωποι του φαρμακείου

Τρεις εργαζόμενοι αποτελούν το μόνιμο προσωπικό του φαρμακείου, εκτός από τις δύο αδειούχους φαρμακοποιούς ιδιοκτήτες. Με σειρά παλαιότητας, η Ελένη Μακρή αφιερώθηκε στην εξυπηρέτηση του παραφαρμάκου και στις παραγγελίες, ο Γιάννης Σιούτης στην εκτέλεση και έλεγχο των συνταγών και η Κατερίνα Αρλέτου στις παραλαβές.

«Προσπαθούμε» μας λέει, η νεαρή φαρμακοποιός Κωνσταντίνα Συρμακέση, *«ώστε κανείς να μην έχει μια αυστηρά καθορισμένη αρμοδιότητα, για να μπορούν να γνωρίζουν όλους τους ρόλους και έτσι, όταν χρειαστεί να μπορούν να βοηθήσουν ο ένας τον άλλον, γιατί όλες οι μέρες δεν είναι ίδιες. Κανείς δεν μπορεί πλέον μόνος να αναλάβει τον όγκο των συνταγών τις δυο πρώτες μέρες του μήνα, αλλά ούτε και των παραγγελιών, όταν μας επισκέπτονται συντονισμένοι οι αντιπρόσωποι των εταιριών ή των συνεπακόλουθων παραλαβών. Προσπαθούμε με αυτόν τον τρόπο να μυήσουμε το προσωπικό σε ένα κλίμα συνεργασίας και αλληλοβοήθειας, ώστε να νιώθουμε όλοι ότι λειτουργούμε σαν ομάδα και ότι υπάρχει κάποιος να μας καλύψει, εάν απλά δεν μας επαρκεί ο χρόνος.»*

Σεμινάρια που γίνονται από εταιρίες χρησιμοποιούνται για να συμπληρωθεί η εκπαίδευση που δίνεται από τις δύο φαρμακοποιούς, αλλά και τους πιο έμπειρους εργαζόμενους της επιχείρησης.

«Οι συνεργάτες μας» συνεχίζει η Βασιλική, *«επιβραβεύονται με bonus και με δώρα για την απόδοση στη δουλειά τους, αλλά και οι περιοδικές έξοδοι αποτελούν επιβράβευση για όλους μας, καθώς και σημείο επαφής και βαθύτερης επικοινωνίας της ομάδας.»*

Αναλαμβάνοντας στρατηγικούς ρόλους...

«Ως η νεότερη φαρμακοποιός έχω αναλάβει τον περίπλοκο τομέα των συμπληρωμάτων διατροφής. Η μετεκπαίδευση μου με το master της σχολής School of Pharmacy του Λονδίνου στα βότανα και φυσικά προϊόντα, κάλυψε το μεγάλο κενό του κύκλου σπουδών μου, που δυστυχώς έχουν τα πανεπιστήμια φαρμακευτικής της Ελλάδας στον τομέα της φαρμακογνωσίας. Είναι σημαντικό πλέον να μπορείς να παρέχεις το κατάλληλο σκεύασμα στον ασθενή, ιδιαίτερα μετά τις συγκεχυμένες και περισσότερες φορές λανθασμένες πληροφορίες που λαμβάνει από τα ΜΜΕ και κυρίως από το διαδίκτυο. Τα βότανα είναι πολύτιμα στην πρόληψη, αλλά ακόμα και θεραπεία ασθενειών όταν ληφθούν σωστά, όμως η απρόσεκτη διάθεσή τους προκαλεί σημαντικά προβλήματα, κυρίως όσον αφορά την ταυτόχρονη λήψη φαρμάκων. Ακόμα μια μετεκπαίδευση μου ήταν η εμπειρία απόκτησης πτυχίου από την Ελληνική Εταιρία Ομοιοπαθητικής Ιατρικής για φαρμακοποιούς, αφού είναι απαραίτητο να γνωρίζουμε αυτό το ανερχόμενο και σπουδαίο κομμάτι εναλλακτικής ιατρικής, τουλάχιστον εφόσον το διακινούμε. Αν και τελευταία αναφερόμενη αλλά εξίσου σημαντική ενασχόληση, είναι η εργασία μου στο εργαστήριο.»

Ο βασικός, όμως ρόλος, παραμένει στην παλαιότερη φαρμακοποιό τη Βίκυ Θεοδωρακοπούλου, που συντονίζει τις προσπάθειες όλων και βρίσκεται παντού και πάντα. Εκτός από το βαρύ φορτίο της οικονομικής διαχείρισης του φαρμακείου, βρίσκεται σε διαρκή επαγρύπνηση πίσω και μπροστά από τον πάγκο. Οι συνταγές δεν κατατίθενται χωρίς τον τελικό της έλεγχο, άλλα ούτε οι σημαντικές παραγγελίες χωρίς την έγκριση της. Οι εταιρίες σέβονται το δημιούργημα της και είναι η μόνη που μπορεί να διαπραγματευτεί τις, αρκετές φορές, παράλογες απαιτήσεις τους. Το πιο αξιέπαινο όμως είναι η σχέση εμπιστοσύνης που συνεχίζει να χτίζει με τους πελάτες. Στο σημερινό πανικό λόγω των εκτεταμένων ελλείψεων

των φαρμάκων καταφέρνει να εξασφαλίζει στους ασθενείς ότι χρειάζονται, διασφαλίζοντας ταυτόχρονα και την «ψυχική» τους υγεία!

Τα κίνητρα για μια πιστή πελατεία

«Η μεγαλύτερη προσφορά και το κίνητρο της πελατείας μας, όπως μας έχει γαλουχήσει η Βίκυ, είναι ότι θα κάνουμε ότι είναι δυνατόν ώστε να καλυφτούν οι ανάγκες του πελάτη μας.

Πρωτοπόρος η μητέρα μου εξέλιξε τον τομέα των καλλυντικών από την αρχή της λειτουργίας του φαρμακείου, που λόγω της τοποθεσίας του, μοιραία έπρεπε να κατέχει σημαντικό μερίδιο και σε αυτόν τον τομέα όπως και σε όλα τα παραφάρμακα. Και ενώ πολλοί διαμαρτύρονταν εκείνη την εποχή ότι με αυτόν τον τρόπο υποβαθμίζεται το κύρος του επαγγέλματος, ήταν τελικά το κέρδος από αυτήν την πρακτική που επενδύθηκε στις μέρες μας στα φάρμακα του ασθενή, όταν από το 2010 σταμάτησε τις έγκαιρες πληρωμές του το δημόσιο ταμείο, που αποτελεί περίπου το ογδόντα τις εκατό των συνταγών του κέντρου και που συνεχίζεται μέχρι σήμερα με τη συγχώνευση των ταμείων στον ΕΟΠΥΥ.

Με τον συνδυασμό των γνώσεων και της εμπειρίας μας φιλοδοξούμε να προσφέρουμε στον ασθενή τις σωστές παροχές και τον παρακινούμε να ξαναγυρίσει σε μας, γιατί ότι του προτείναμε έδωσε το επιθυμητό αποτέλεσμα. Παρέχουμε εκπτώσεις με κάρτα πελάτη, ανταμείβοντας την πιστότητά του και δώρα όταν φτάσει σε συγκεκριμένα όρια αγορών. Γίναμε υποστηρικτές του διευρυμένου ωραρίου σε αντίξοες συνθήκες, για να καλύπτουμε τις ανάγκες του εργαζόμενου που δεν έχει το χρόνο να επισκεφτεί το φαρμακείο στις συνηθισμένες ώρες λειτουργίας του ή που δεν τον κάλυπτε ο καθοριζόμενος αριθμός των εφημερευόντων φαρμακείων της πόλης μας.»

Αναζητώντας νέα πεδία εσόδων

«Οι προσπάθειες του φαρμακοποιού βέβαια στη σημερινή εποχή να επιβιώσει πέφτουν σαν ντόμινο. Ότι μέτρα και αν έχει λάβει, ακόμα και ύστερα από δεκαετίες προσπάθειας, καταρρίπτονται το ένα μετά το άλλο σε κλάσματα δευτερολέπτου με το μεγαλύτερο χτύπημα να διατίθεται πλέον σε λίγο καιρό το εμπόρευμά του από super market, που αναπόφευκτα θα προσφέρουν τα ίδια προϊόντα σε καλύτερες τιμές και θα λειτουργούν αν όχι τις ίδιες, αλλά και περισσότερες ώρες. Το δέλεαρ της τιμής για τον καταναλωτή δεν είναι αμελητέο! Ακόμα και να γνωρίζει ότι δεν θα λάβει τις ίδιες συμβουλευτικές υπηρεσίες, η ανάγκη του κόσμου για να εξοικονομήσει χρήματα είναι μεγαλύτερη από αυτές. Το μόνο που θα απομείνει στο φαρμακείο θα είναι η διάθεση συνταγογραφούμενων φαρμάκων, που παρόλο που είναι ο πιο σημαντικός του ρόλος, αποφέρει πλέον μόνο χρέη προς τις φαρμακαποθήκες.

Παραδόξως αυτό που πραγματικά μπορεί να διαχωρίσει τον σύγχρονο φαρμακοποιό, κατά την άποψή μου, είναι να επιστρέψει στην παλαιότερη πρακτική του!

Εξάλλου εξ' ορισμού το επάγγελμά του αφορά την τέχνη της δημιουργίας.

Αν δούμε ιστορικά τα πράγματα, είναι σε όλους γνωστό ότι καθώς άλλαξαν οι εποχές και αναπτύχθηκε η φαρμακοβιομηχανία από τα μέσα του '60, το επάγγελμά μας έχασε την ταυτότητά του. Από «φάρμακο-ποιοί» δηλαδή, απαρνηθήκαμε την «τέχνη» μας και εξελιχθήκαμε κι εμείς σε απλούς πωλητές του πάγκου, διανομείς δηλαδή, και τα έσοδά μας εξαρτώνται από πωλήσεις σε κουτάκια φαρμάκων. Αυτό φυσικά ήταν κάτι πολύ πιο εύκολο και πολύ πιο προσοδοφόρο για μας, όσο μεγάλωνε η φαρμακευτική δαπάνη, οι τιμές των φαρμάκων και οι παροχές από τα ασφαλιστικά ταμεία.

Έτσι φτάσαμε στο σήμερα, στο τέλος αυτού του συστήματος που μας έθρεφε και όπου μετά από πέντε ολόκληρα χρόνια σπουδών αυτό που μας δίνει αξία και ανεβάζει την εικόνα μας σαν επαγγελματίες υγείας είναι η συμβουλή υγείας. Η συμβουλή σαφώς κάνει διαφοροποίηση, αλλά η τεχνολογία όπως δείχνουν τα πράγματα, σύντομα θα μας ξεπεράσει και σε αυτόν τον τομέα.

Μετά την ηλεκτρονική συνταγογράφηση που μετέτρεψε την εκτέλεση συνταγών σε πολύ ευκολότερη πρακτική, είναι πολύ πιθανόν να έρθει και η ηλεκτρονική συμβουλή και γιατί όχι και η ηλεκτρονική διανομή φαρμάκων! Σκεφτείτε πόσο εύκολο θα ήταν στο μέλλον να δημιουργηθούν ελεγχόμενα από φαρμακοποιούς ηλεκτρονικά φαρμακεία, όπου τυποποιημένες οδηγίες και συμβουλές θα εκτυπώνονται με ένα πάτημα του ποντικιού, ίσως όμως και οδηγίες που θα δίδονται από ένα ενημερωμένο database που κατά πολύ θα ξεπερνά τις προσπάθειες του ίδιου του φαρμακοποιού να παραμείνει ενημερωμένος, σε μια διαρκώς εξελισσόμενη και μεταβαλλόμενη επιστήμη.

Επομένως τι θα κάνει τον φαρμακοποιό με το φαρμακείο του αναντικατάστατο από τους μεγαλοδιανομείς και τα νέα ηλεκτρονικά συστήματα;

Σαφώς το παραδοσιακό λειτούργημα του!»

Δημιουργώντας ένα πρότυπο εργαστήριο

«Όλοι οι παραπάνω προβληματισμοί είναι οι λόγοι που μας οδήγησαν στην ανάπτυξη ενός πρότυπου εργαστηρίου. Η τεχνογνωσία υπάρχει σε μας ώστε να παράγουμε οποιαδήποτε φαρμακοτεχνική μορφή είναι σε ζήτηση και όσο περίπλοκη και αν είναι, άρα το μόνο που έλειπε είναι ο εξοπλισμός. Γιατί εφόσον κανείς αναλάβει ένα τέτοιο εγχείρημα, πρέπει να το κάνει με υπευθυνότητα. Ότι φεύγει από τον χώρο του εργαστηρίου, οφείλει να έχει εκατό τοις εκατό καθαρότητα και να μην αποτελεί εστία ανάπτυξης μικροοργανισμών. Έτσι πήραμε την απόφαση να φτιάξουμε ένα εργαστήριο που προσομοιάζει με μια μικρή βιομηχανία. Τολμήσαμε ένα πρότυπο εργαστήριο που δίνει τη δυνατότητα να παρέχεις σε ασθενείς και γιατρούς εξειδικευμένες υπηρεσίες. Ακόμα και σε συναδέλφους που δεν δύνανται ακόμα να κάνουν μια τέτοια επένδυση.

Αυτό υλοποιήθηκε από την εξειδικευμένη εταιρεία ***Σύνδεσμος Α.Ε****. χάρη στην επιμονή της ιδιοκτήτριας Ευαγγελίας Καναβού, τις γνώσεις της συνεργάτιδάς της φαρμακοποιού Έλενας Μουρελάτου και την εμπειρία του Γεράσιμου Καλάβρια. Αυτό που δημιούργησε αυτή η εξαιρετική ομάδα, είναι ένα εργαστήριο στο όποιο μπορούν να κατασκευαστούν ακόμα και φάρμακα ενέσιμης μορφής.»*

Όλοι οι χώροι του εργαστηρίου είναι κατασκευασμένοι με τέτοιο τρόπο που να καθαρίζονται και να απολυμαίνονται εύκολα (πάτωμα και οροφή υγειονομικού τύπου, με υγειονομικές γωνίες), ενώ ταυτόχρονα ειδικό σύστημα διαχείρισης του αέρα (προσαγωγής και απαγωγής), διασφαλίζει την υψηλή ποιότητα και καθαρότητά του. Συγκεκριμένα ο αέρας φιλτράρεται μέσα από ειδικά φίλτρα κατακράτησης σωματιδίων και μικροοργανισμών, οπότε και καθαρίζεται, ενώ παράλληλα ανανεώνεται συνέχεια, γεγονός που εξασφαλίζει συνεχώς τη διατήρηση της καθαρότητας του σε υψηλά επίπεδα. Παράλληλα η ύπαρξη διαφοράς πιέσεως μεταξύ των χώρων, η οποία ελέγχεται από μανόμετρα, διασφαλίζει ότι κατά το άνοιγμα της πόρτας του χώρου η ροή του αέρα θα γίνεται από τον εσωτερικό προς τον εξωτερικό χώρο, αποφεύγοντας έτσι την είσοδο αέρα κατώτερης ποιότητας. Η είσοδος του προσωπικού στον κύριο χώρο εργασίας πραγματοποιείται μέσω ειδικού αεροφράκτη, όπου το προσωπικό φοράει τα κατάλληλα είδη ρουχισμού (ποδιά, σκούφο, μάσκα, γάντια, ποδονάρια). Οι πόρτες για την είσοδο στον αεροφράκτη και την είσοδο στο εργαστήριο, ρυθμίζονται από ειδικό μηχανισμό που απαγορεύει το ταυτόχρονο άνοιγμά τους, λειτουργώντας ως τη μεγαλύτερη ασφαλιστική δικλίδα για τη διατήρηση των περιβαλλοντικών συνθηκών στο εσωτερικό του εργαστηρίου. Η είσοδος των υλικών γίνεται μέσω ειδικού θαλάμου, εφοδιασμένου με φίλτρα HEPA και λάμπα UV ακτινοβολίας διασφαλίζοντας έτσι ότι κάθε τι που εισάγεται στο χώρο είναι απόλυτα καθαρό και δεν επιφέρει καμία επιμόλυνση. Οι παρασκευές που απαιτούν ακόμα υψηλότερες συνθήκες, πραγματοποιούνται σε ειδικό θάλαμο κάθετης νηματικής ροής (laminar air flow cabinet), εντός του οποίου επικρατούν συνθήκες κλάσης Α. Ο καθαρισμός όλων των σκευών πραγματοποιείται σε ξεχωριστό χώρο, και όχι στο χώρο παρασκευής, εκμηδενίζοντας έτσι την πιθανότητα επιμόλυνσης των παρασκευαζομένων σκευασμάτων.

Bye, bye χάπι!

Δίνουμε τέλος στο πρόβλημα της κατάποσης δισκίων ενώ ταυτόχρονα παρέχουμε απόλυτη ακρίβεια στη δόση.

Ο φαρμακοποιός μπορεί εύκολα
να παρασκευάσει πόσιμα εναιωρήματα με τη χρήση αξιόπιστων,
ποιοτικών μέσων και με χαμηλό κόστος.

ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΓΙΑ 2 ΜΗΝΕΣ
ΜΟΝΟ 19€ +ΦΠΑ
χώρα προέλευσης Η.Π.Α

HUMCO FlavorPlus™

- Ιδανικό για τη παρασκευή πόσιμων εναιωρημάτων σε συνδυασμό με το FlavorSweet™
- Ρυθμισμένο σε όξινο pH (3.5-4)
- Συμβατό με υδρόφιλες, υδρόφοβες, οξεάντοχες δραστικές ουσίες
- Κατάλληλο για χρήση από διαβητικούς
- Δεν περιέχει χρωστικές και βελτιωτικά οσμής και γεύσης

HUMCO FlavorSweet™

- Ιδανικό για την παρασκευή πόσιμων διαλυμάτων
- Σε συνδυασμό με το μέσο εναιώρησης FlavorPlus™ σε αναλογία 1:1 αυξάνει τη φυσική σταθερότητα των πόσιμων εναιωρημάτων και προσδίδει ευχάριστη γεύση και άρωμα
- Συμβατό με υδρόφιλες, υδρόφοβες, οξεάντοχες δραστικές ουσίες
- Ρυθμισμένο σε όξινο pH (4.5-5)
- Με ευχάριστη γεύση κεράσι

Γενικές Οδηγίες Παρασκευής Εναιωρήματος με χρήση των Σκευασμάτων FlavorSweet™ και FlavorPlus™

- Υπολογισμός επιθυμητής συγκέντρωσης δραστικού συστατικού στο τελικό σκεύασμα.
- Υπολογισμός της απαραίτητης ποσότητας σε δραστικό συστατικό, μέσο εναιώρησης και γλυκαντικό μέσο ώστε το τελικό παρασκεύασμα να περιέχει την επιθυμητή συγκέντρωση σε δραστικό συστατικό.
- Λειοτρίβηση των κόνεων έως πολύ μικρό μέγεθος σωματιδίων.
- Διαβροχή των στερεών με μία πολύ μικρή ποσότητα του **FlavorPlus™** έως ότου δημιουργηθεί μία παχύρευστη μάζα.
- Υπό συνεχή ανάμειξη, σταδιακή προσθήκη με τη μέθοδο της γεωμετρικής αραίωσης της υπόλοιπης ποσότητας του **FlavorPlus™** στο αρχικό εναιώρημα.
- Αραίωση έως τελικό όγκο με χρήση του **FlavorSweet™**

Υδατικά Διαλύματα με Χρήση του FlavorSweet™

Διαβρέξτε το προϊόν με νερό, γλυκερίνη ή σορβιτόλη. Διαλύστε το σε ελάχιστη ποσότητα ύδατος, προσθέστε το **FlavorSweet™** και αναμείξτε καλά.

Σύσταση FlavorPlus™: Purified Water, Microcrystalline Cellulose, Carboxymethylcellulose Sodium, Xanthan Gum, Carrageenan, Buffered with: Citric Acid, Sodium Phosphate, Preserved with: Potassium Sorbate; Methylparaben
Σύσταση FlavorSweet™: Sucrose, Purified Water, Glycerin, Sorbitol, Flavoring, FD&C Red #33, FD&C Yellow #6, Buffered with: Sodium Phosphate, Citric Acid, Preserved with: Potassium Sorbate, Methylparaben.

Σύνδεσμος

Εισάγεται στην Ελλάδα από την Σύνδεσμος Α.Ε. - Ψαρρών 17, 131221λιον,Τ: 21 0269 3600, Ε: info@syndesmossa.com, W: www.syndesmos.gr

Οι συνεργασίες αναπόφευκτες στο άμεσο μέλλον ...

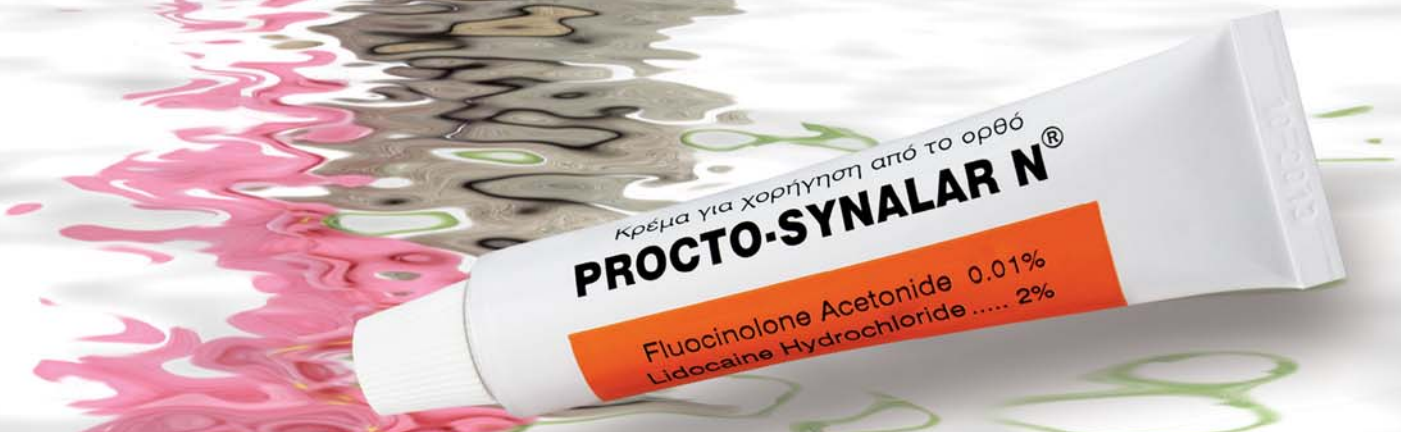
«Πολλά μπορούν να γίνουν για να βελτιωθεί το επάγγελμά μας και έχουμε εμείς οι νέοι καιρό μπροστά μας και για περισσότερες αλλαγές. Μια καλή συνεργασία με άλλους φαρμακοποιούς θα μπορούσε να είναι ένα επόμενο μεγάλο βήμα. Μαζί ίσως καταφέρουμε να προλάβουμε τις απειλητικές αλυσίδες φαρμακείων και να καλύψουμε ο ένας τα κενά του άλλου. Πιστεύουμε όμως ότι κάθε ενέργεια πρέπει να γίνεται μετά από σοβαρή σκέψη, καλό σχεδιασμό και στη σωστή στιγμή!» ■

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ PROCTO-SYNALAR N FLUOCINOLONE ACETONIDE + LIDOCAINE HYDROCHLORIDE

1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ PROCTO - SYNALAR N 2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΣΕ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ: Κάθε υπόθετο περιέχει: Fluocinolone acetonide 0.1 mg Lidocaine hydrochloride 40,0 mg. Κάθε γραμμάριο ορθικής κρέμας περιέχει: Fluocinolone acetonide 0.1 mg Lidocaine hydrochloride 20,0 mg Fluocinolone acetonide: C24 H30F2O6 6a, 9- Difluoro- 11B, 16a, 17, 21 - tetrahydroxypregna-1, 4-diene-3, 20-dione, cyclic 16,17 - acetol with acetone Lidocaine hydrochloride: C14 H22N2 O.HCL.H2O 2- (Diethylamino)- 2', 6' - acetoxylidide monohydrochloride monohydrate. **3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ:** Υπόθετα, Ορθική κρέμα. **4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: 4.1. Θεραπευτικές ενδείξεις:** Συμπτωματική αντιμετώπιση της φλεγμονής και του κνισμού σε δερματοπάθειες που αντανοκρίνονται στη χορήγηση τοπικού κορτικοστεροειδούς, όπως εξωτερικές και εσωτερικές αιμορροΐδες, περιπρωκτικό έκζεμα, κνησμό δακτυλίου **4.2. Δοσολογία και τρόπος χορήγησης: Τρόπος χορήγησης:** από το ορθό. **Δοσολογία:** Η συνηθισμένη διάρκεια θεραπείας κυμαίνεται από 1 έως 2 εβδομάδες. Η συνηθισμένη δόση είναι ένα υπόθετο το πρωί και ένα το βράδυ μετά την κένωση ή μικρή ποσότητα αλοιφής που αλοίφεται απαλά στην πάσχουσα περιοχή, 2-3 φορές την ημέρα. Η αλοιφή μπορεί να εμφανιστεί και μέσα στο ορθό με τη βοήθεια ειδικού ρύγχους. Σε πολλά περιστατικά μπορεί να χρειαστεί συνδυασμένη θεραπεία με αλοιφή και υπόθετα. Πριν εφαρμοστεί η αλοιφή καλό είναι να γίνει εβρόλουτρο. **4.3 Αντενδείξεις:** Το PROCTO - SYNALAR N αντενδείκνυται σε ασθενείς που παρουσιάζουν υπερευαισθησία σε κάποιο από τα συστατικά του. Το PROCTO-SYNALAR N αντεδείκνυται για οφθαλμική χρήση. Επίσης σε βαριά νεφρική νόσο με εξαίρεση τη νέφρωση, σε ψύχωση ή σε προδιάθεση για ψύχωση, σε ενεργή φυματίωση, σε λοιμώδη νοσήματα, σε ατροφία του δέρματος, σύφιλη, παρασιτικές μολύνσεις, μικροβιακές, μυκητιασικές ή ιογενείς λοιμώξεις, σε αιμορραγική διάθεση και όταν πρόκειται να γίνει εμβολιασμός. **4.4 Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Απαγορεύεται η παρατεταμένη χορήγηση σε παιδιά. Σε περίπτωση εμφανίσεως λοιμώξεως συνιστάται η χορήγηση του κατάλληλου αντιμικροβιακού ή αντιμυκητιασικού παράγοντα, εάν όμως η λοίμωξη δεν ελέγχεται τότε συνίσταται η διακοπή του φαρμάκου μέχρις ότου η λοίμωξη ελεγχθεί πλήρως. Βασική σύσταση: να μην γίνεται χρήση τοπικού κορτικοστεροειδούς πέραν των δύο εβδομάδων χωρίς την επανεξέταση του αρρώστου από τον ειδικό γιατρό. Μετά από επανειλημμένη τοπική εφαρμογή (τουλάχιστο 10-15 ημέρες) κορτικοστεροειδών (κυρίως φθοριωμένων) μπορεί να παρατηρηθεί προσωρινή μείωση ή απώλεια της δραστικότητάς τους [ταχυφυλαξία] που αποκαθίσταται μετά από διακοπή ολίγων ημερών ή εβδομάδων. Εφαρμογή τοπικού αναισθητικού πέραν των 2 εβδομάδων δεν συνιστάται λόγω του κινδύνου εμφάνισης εκδηλώσεων υπερευαισθησίας του δέρματος της περιοχής. Η πιθανότητα κακοήθειας πρέπει να αποκλείεται πριν τη χρήση του ιδιοσκευάσματος. Σε περίπτωση ερεθισμού ή αιμορραγίας από το ορθό, η θεραπεία πρέπει να διακόπτεται. Υπάρχει η πιθανότητα συστηματικής απορρόφησης του φαρμάκου από το ορθό. Μεγάλες ποσότητες μπορεί να προκαλέσουν ανεπιθύμητες ενέργειες από το ΚΝΣ λόγω της περιεχόμενης lidocaine ή συστηματικής δράσης του περιεχομένου κορτικοστεροειδούς. Ο κίνδυνος συστηματικής απορρόφησης είναι μεγαλύτερος στα παιδιά. Τα υπόθετα θα πρέπει να προτιμώνται από την αλοιφή στη θεραπεία των εσωτερικών αιμορροΐδων. Η θεραπεία με PROCTO-SYNALAR N δεν αποκλείει ποτέ τη θεραπεία του αιτίου των αιμορροΐδων (τοπική υγιεινή, θεραπεία της δυσκοιλιότητας κλπ) και δεν μπορεί να υποκαταστήσει τη χειρουργική επέμβαση όταν αυτή ενδείκνυται. Σε περίπτωση επαφής της κρέμας με τα μάτια, απαιτείται άμεση έκπλυση των ματιών με μεγάλη ποσότητα ύδατος. Μπορεί να προκληθεί σοβαρός ερεθισμός. **4.5 Αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα και άλλες μορφές αλληλεπίδρασης:** Η Lidocaine θα πρέπει να χορηγείται με προσοχή σε ασθενείς που παίρνουν αντιαρρυθμικά φάρμακα όπως το tocaidine, επειδή η τοξική δράση τους είναι συνεργική. **4.6 Κύηση και γαλουχία: Χρήση κατά την κύηση:** Δεν υπάρχουν επαρκή στοιχεία για την ασφάλεια των τοπικών κορτικοστεροειδών κατά τη χρήση τους, σε έγκυες γυναίκες. Τοπική εφαρμογή ισχυρών κορτικοστεροειδών σε έγκυα ζώα έχει προκαλέσει ανωμαλίες στην ανάπτυξη του εμβρύου. Για τον λόγο αυτό τα τοπικά κορτικοστεροειδή, μπορούν να χορηγούνται κατά την εγκυμοσύνη μόνο αν το αναμενόμενο όφελος δικαιολογεί τον πιθανό κίνδυνο για το έμβρυο. Σε τέτοιες περιπτώσεις δεν πρέπει να χορηγούνται σε μεγάλες ποσότητες ή για μακρύ χρονικό διάστημα, ιδιαίτερα κατά το πρώτο τρίμηνο της κύησης. **Χρήση κατά την γαλουχία:** Όταν η χρήση τοπικών 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:** Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά για την επίδραση του φαρμάκου στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων. **4.8. Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Τοπικές μετά μακροχρόνια τοπική χρήση. Οι ανεπιθύμητες ενέργειες που έχουν αναφερθεί με τα τοπικά κορτικοστεροειδή στις θέσεις εφαρμογής είναι: Αίσθημα καύσου, κνησμός, ερεθισμός, ξηρότητα, θυλακίτιδα, υπομελάχρωση. Τροποποίηση της κλινικής εικόνας επί ακαίρου ή τοπικής χρήσεως (μυκητιάσεις, ψώρα). Δευτεροπαθής λοίμωξη, μικροβιακές λοιμώξεις-τοπικές (έναρξη λανθάνουσης λοίμωξης ή επιδείνωση εξελισσόμενης), μυκητιασικές λοιμώξεις, έναρξη μολυσματικής τερμίνθου και οξυτενών κονδυλωμάτων. Αναστολή της επουλώσεως τραυμάτων, ακμοειδή στοιχεία ή φλυκταίνωση, θερινή ιδρώδα, περιστοματική δερματίτις, εξάνθημα υπό μορφή ροδόχρου ακμής, επιδείνωση γλαυκώματος, υποτροπή φλυκταινώδους ψωριάσεως επί διακοπής της θεραπείας (Rebound Phenomenon), ατροφίες υπό μορφή ουλής, γραμμοειδής ραβδώσεις, ευρυαγγείες, εξανθήματα πορφυρικά, ερύθημα διάκυτο, βλατίδο-φυσαλλιδώδη άτυπα εξανθήματα, αλλεργική υπερευαισθησία, τοπική υπερτρίχωση. Οι παραπάνω ανεπιθύμητες ενέργειες δεν είναι συνήθεις αλλά μπορεί να εμφανιστούν συχνότερα με τη χρήση στεγανής επίδεσης ή μετά από μακροχρόνια τοπική χρήση. Η Lidocaine μπορεί να προκαλέσει υπερευαισθησία του δέρματος της περιοχής. Γενικές μετά μακροχρόνια τοπική χρήση. Καταστολή της λειτουργίας του φλοιο-επινεφριδικού άξονα, πτώση του επιπέδου της κορτιζόλης στο πλάσμα, σύνδρομο CUSHING. **4.9 Υπερδοσολογία:** Σε περίπτωση υπερδοσολογίας αυξάνει ο κίνδυνος εμφάνισης ανεπιθύμητων ενεργειών. Τηλέφωνο Κέντρου Δηλητηριάσεων Αθήνας: (210) 7793777. **5. ΦΑΡΜΑΚΟΛΟΓΙΚΕΣ ΙΔΙΟΤΗΤΕΣ: 5.1 Φαρμακοδυναμικές Ιδιότητες:** Το ακετονίδιο της φλουοσινολόνης είναι τοπικό κορτικοστεροειδές με πολύ ισχυρή αντιφλεγμονώδη, αντικνησμώδη και αγγειασυσπαστική ενέργεια. Η λιδοκαΐνη είναι ισχυρό αναισθητικό, που χρησιμοποιείται ευρύτατα για τοπική αναισθησία. Σε πυκνότητες 1 - 2% εφαρμόζεται τοπικά για την πρόκληση αναισθησίας του φλεγμαίνοντα βλεννογόνου. **5.2 Φαρμακοκινητικές Ιδιότητες:** Η Φαρμακοκινητική του PROCTO - SYNALAR N είναι παρόμοια με την συνήθη των τοπικά εφαρμοζομένων αλοιφών και υποθέτων στεροειδών. Ο βαθμός της απορρόφησης των τοπικών κορτικοστεροειδών καθορίζεται από πολλούς παράγοντες όπως είναι η πυκνότητα του φαρμάκου, η φαρμακοτεχνική του μορφή (έκδοχα), η περιοχή της επάλειψης (δυσκέρεια απορρόφησης σε παχιά κεράτινη στιβάδα), η κατάσταση του δέρματος (αύξηση απορρόφησης σε δέρμα με λύση της συνέχειάς του) και η χρήση στεγανούς επίδεσης (ουσιαστική αύξηση απορρόφησης). Μετά την απορρόφησή τους από το δέρμα, τα τοπικά κορτικοστεροειδή ακολουθούν τη φαρμακοκινητική πορεία των συστηματικά χορηγούμενων. Δεσμεύονται σε ποικίλους βαθμούς με τις πρωτεΐνες του πλάσματος. Μεταβολίζονται κύρια στο ήπαρ και απεκκρίνονται μέσω των νεφρών. Μερικά από τα τοπικά κορτικοστεροειδή και τους μεταβολίτες τους απεκκρίνονται επίσης με τη χολή. Παρότι η lidocaine απορροφάται, η βιολογική ημιπερίοδος ζωής της είναι μικρή (10 λεπτά) και οι συγκεντρώσεις της στο πλάσμα πολύ μικρές για να υπάρξει συστηματική δράση. **5.3 Προκλινικά στοιχεία για την ασφάλεια:** Μακροχρόνιες μελέτες σε ζώα, καρκινογένεσης, μεταλλαξιογένεσης και επίδρασης στη γονιμότητα, δεν έχουν γίνει με τοπικά κορτικοστεροειδή. Μελέτες μεταλλαξιογένεσης με prednisolone και hydrocortisone, έδωσαν αρνητικά αποτελέσματα. **6. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: 6.1 Κατάλογος των εκδόχων Υπόθετα:** Menthol, Citric acid, Sorbitan stearate, Propylene glycol, Polysorbate 60, Aerosil 200, Witepsol W - 35, Witepsol E – 75 Ορθική κρέμα: Menthol, Citric acid, methyl paraben E218, propylparaben E216, propylene glycol, mineral oil (heavy), stearyl alcohol, cetyl alcohol, sorbitan stearate, polysorbate 60, water (purified) **6.2 Ασυμβατότητες:** Καμιά γνωστή **6.3 Διάρκεια ζωής**: 36 μήνες **6.4 Ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την φύλαξη του προϊόντος:** Φυλάσσεται σε θερμοκρασία δωματίου. **6.5 Φύση και συστατικά του περιέκτη: Υπόθετα:** Κουτιά των 6 υποθέτων σε λευκή θήκη **Ορθική κρέμα:** Δίχρωμο σωληνάριο 15g από αλουμίνιο, με ρύγχος ασφαλείας, πώμα PVC λευκό και λευκό προωθητικό ρύγχος από πολυαιθυλένιο. **6.6 Οδηγίες χρήσης/χειρισμού**: Δεν είναι απαραίτητες **6.7 Κάτοχος αδείας κυκλοφορίας Δικαιούχος και υπεύθυνος κυκλοφορίας στην Ελλάδα:** Μινέρβα φαρμακευτική α.ε., Κηφισού 132, 12131 ΑΘΗΝΑ Τηλ. 5702199 FAX: 5728215 **7. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ**: Υπόθετα: 47612/09/01-02-2010 Ορθική κρέμα: 47611/25-9-2009 **8. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΤΗΣ ΠΡΩΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 01-01-1979 **9. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** 10-11-1999.

PROCTO-SYNALAR N®

Ισχυρό
στην Αντιμετώπιση των Συμπτωμάτων των Αιμορροϊδων



ΔΙΕΜΕΣΗ adv.

Η Περίληψη Χαρακτηριστικών του Προϊόντος δημοσιεύεται εντός του παρόντος εντύπου.

Minerva ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ Α.Ε.
Λ. Κηφισού 132, 121 31 Αθήνα
Τηλ.: 210 5702199 • Fax: 210 5728215
ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΟ ΤΜΗΜΑ, ΤΗΛ.: 210 5702199
ΤΜΗΜΑ ΦΑΡΜΑΚΟΕΠΑΓΡΥΠΝΗΣΗΣ, ΤΗΛ.: 6989443388

Δερμοκαλλυντικά και Medical cosmetics

Ο κρυμμένος θησαυρός του φαρμακείου

Από τις: **ΛΙΝΑ ΦΙΛΗ,** Φαρμακοποιό, Διευθύντρια Marketing Eau Thermale Avène
ΡΑΝΙΑ ΛΕΧΟΥ, Φαρμακοποιό, Διευθύντρια Εκπαίδευσης και Εξειδικευμένων Υπηρεσιών Pierre Fabre Ελλάς

Αναρωτηθήκατε ποτέ γιατί τα δερμοκαλλυντικά προϊόντα τοποθετούνται μεταξύ του πάγκου του φαρμακείου και των προϊόντων ευρείας;
Γιατί άραγε τα δερμοκαλλυντικά είναι τόσο ξεχωριστά που ακόμη και σε περίοδο κρίσης αποτελούν μοχλό ανάπτυξης για το φαρμακείο;
Ποια είναι τα οφέλη τους για το δέρμα;
Πώς τα σύγχρονα επιστημονικά και τεχνολογικά επιτεύγματα υπηρετούν την υγεία και την ομορφιά του δέρματος;
Τι πρέπει να προσέχουμε για την ασφαλή χρήση τους;
Αφιερώστε λίγο από τον πολύτιμο χρόνο σας και ανακαλύψτε τον υπέροχο κόσμο των δερμοκαλλυντικών και ειδικότερα των medical cosmetics, το «θησαυρό» του σύγχρονου φαρμακείου!

Η βασική διαφορά μεταξύ των όρων «**καλλυντικό**» και «**δερμοκαλλυντικό**» κρύβεται μέσα στις ίδιες τις λέξεις. Τόσο το καλλυντικό όσο και το δερμοκαλλυντικό απευθύνονται και προάγουν την ομορφιά του δέρματος και των εξαρτημάτων του. Το δερμοκαλλυντικό όμως έχει μια ξεχωριστή θέση μεταξύ υγείας και ομορφιάς, επιστήμης και ευχαρίστησης.

Τα **medical cosmetics** ανήκουν σε αυτή την οικογένεια. Πρόκειται για ειδικά δερμοκαλλυντικά προϊόντα για ήπιες δερματικές καταστάσεις ή συμπληρωματική φροντίδα δερματοπαθειών, που δημιουργήθηκαν για να συμπληρώσουν, να συνοδεύσουν, να υποκαταστήσουν, σε ορισμένες περιπτώσεις, την κυρίως θεραπεία αλλά και για να περιορίσουν ή να προλάβουν τις ανεπιθύμητες ενέργειες των φαρμάκων, με στόχο την υγεία και την ομορφιά που ανακλά το υγιές δέρμα.

Για να ανήκουν σε αυτή την κατηγορία, τα εν λόγω δερμοκαλλυντικά προϊόντα απαιτούν μία σε βάθος γνώση της φυσιολογίας του δέρματος και των εξαρτημάτων του, μία πολυετή έρευνα καινοτόμων δραστικών συστατικών και αντικειμενικές μελέτες ανεκτικότητας και αποτελεσματικότητας, συνεπώς αυστηρές προδιαγραφές, εμπνευσμένες από το χώρο του φαρμάκου.

Σε γενικές γραμμές, τα δερμοκαλλυντικά προϊόντα απευθύνονται σε υγιή δέρματα αλλά και σε ιδιαίτερες δερματικές καταστάσεις.

Πολλές καταστάσεις / παθήσεις του δέρματος και των εξαρτημάτων του, επιδέχονται με απόλυτη επιτυχία τα οφέλη των ειδικών δερμοκαλλυντικών προϊόντων, **medical cosmetics,** ως συμπληρωματική θεραπεία, αλλά και ως αυτόνομη εναλλακτική αγωγή ήπιων καταστάσεων.

Τα οφέλη από τη χρήση των προϊόντων αυτών είναι πολύτιμα και μοναδικά ανάλογα με την περίπτωση.

Το δέρμα ανιχνεύει με περισσή ακρίβεια τις αυστηρές προδιαγραφές, την επιστήμη και την τεχνογνωσία που περικλείουν μέσα τους τα προϊόντα αυτά και το ανταποδίδει με την ταχύτατη βελτίωση των συμπτωμάτων και το εντυπωσιακό αποτέλεσμα.

Τέτοιες καταστάσεις είναι:

Ακμή
Ερυθρο-ευρυαγγείες / Ροδόχρους νόσος
Ατοπική δερματίτιδα
Δερματοπόρωση
Υπερκερατωσικές καταστάσεις δέρματος / Ψωρίαση
Υπερμελαγχρώσεις
Τριχόπτωση
Απολεπιστικές καταστάσεις τριχωτού
Ονυχομυκητιάσεις
Δυστροφίες ονύχων
…και πολλές ακόμη κοινές καταστάσεις, όπως η φάση ερεθιστικότητας σε ακατάλληλα καλλυντικά, το αλλεργικό δέρμα, η σμηγματορροϊκή δερματίτιδα….

Ας δούμε μερικά παραδείγματα που αντιμετωπίζουμε στην καθημερινότητα του φαρμακείου και σε ποιες περιπτώσεις μπορούμε να επέμβουμε με τη συμβουλή μας.

1 Στις **υπερκερατωσικές, ψωριασικές βλάβες**, η κερατολυτική, μαλακτική και αντιφλεγμονώδης δράση των εξειδικευμένων δερμοκαλλυντικών:

- Ενισχύει τη δράση των κλασικών τοπικών αγωγών κατά της ψωρίασης (κορτικοστεροειδή, παράγωγα βιταμίνης D3…).
- Επιτρέπει τον περιορισμό της χρήσης «επιθετικών» τοπικών προϊόντων στο δέρμα (μακροχρόνια χρήση κορτικοστεροειδών).
- Επιταχύνει την αισθητική βελτίωση του δέρματος, χάρη στους μαλακτικούς, καταπραϋντικούς παράγοντες και τις εξαιρετικές καλλυντικές υφές.
- Αποτελεί ιδανική θεραπεία συντήρησης, αποτρέποντας τις υποτροπές και βελτιώνοντας εντυπωσιακά την ποιότητα ζωής του ασθενή.

2 Ακόμη όμως και σε πιο κοινές καταστάσεις του δέρματος όπως η **ακμή**, τα δερμοκαλλυντικά προϊόντα έχουν άρχουσα θέση στην αντιμετώπισή της.
Έτσι, τα εξειδικευμένα προϊόντα υγιεινής και φροντίδας του ακνεϊκού δέρματος:

- Συμπληρώνουν τη θεραπεία κατά της ακμής με την κατάλληλη υγιεινή του δέρματος, χάρη στη σμηγματορρυθμιστική και αντιμικροβιακή τους δράση.
- Περιορίζουν τις ανεπιθύμητες ενέργειες των ξηραντικών και ερεθιστικών φαρμακευτικών αγωγών κατά της ακμής (ισοτρετινοΐνη, επιθετικές τοπικές θεραπείες), προσφέροντας καταπράϋνση και ενυδάτωση στο ταλαιπωρημένο δέρμα.
- Προσφέρουν ορατή βελτίωση της όψης του δέρματος, χάρη σε μοναδικά δραστικά συστατικά και εξαιρετικές καλλυντικές ιδιότητες (ματ αποτέλεσμα, ενυδάτωση, εξουδετέρωση κοκκινίλων, κάλυψη ατελειών…).

Φανταστείτε μια νεαρή κοπέλα με ακμή που ακολουθεί θεραπεία με ισοτρετινοΐνη, χωρίς καμία συμπληρωματική δερμοκαλλυντική φροντίδα. Το δέρμα της πιθανόν να αρχίσει να «ξηραίνεται» και να ξεφλουδίζει σε ορισμένα σημεία όπως στο πρόσωπο και τα χείλη (δείκτης αποτελεσματικότητας της θεραπείας), να «τραβάει», να αφυδατώνεται και φυσικά δεν θα πρέπει να εκτίθεται στον ήλιο, ένα διπρόσωπο φίλο του ακνεϊκού δέρματος.
Η δερμοκαλλυντική φροντίδα λοιπόν έρχεται να ελαχιστοποιήσει τις ανεπιθύμητες ενέργειες της κατά τα άλλα αποτελεσματικής ισοτρετινοΐνης, να ενυδατώσει, να καταπραΰνει, να προστατεύσει από τον ήλιο, ακόμη και να καλύψει τις ατέλειες. Φαρμακευτική θεραπεία και δερμοκαλλυντική φροντίδα, αλληλοσυμπληρώνονται και κάνουν θαύματα!

3 Υπάρχουν καταστάσεις του δέρματος για τις οποίες δεν υπάρχει φαρμακευτική αγωγή, γιατί πολύ απλά δεν αποτέλεσαν ποτέ ως τώρα βασικό μέλημα των ασθενών. Μια τέτοια κατάσταση είναι η **δερματοπόρωση** των ηλικιωμένων. Σημαντική ατροφία και ευθραυστότητα του δέρματος, δέρμα λεπτό σαν τσιγαρόχαρτο, εκχυμώσεις και αστεροειδείς ουλές, κάποια από τα συμπτώματα της κατάστασης αυτής. Το δέρμα δεν έχει την αντοχή για προστασία από τραυματισμούς, πεσίματα ή άλλες μορφές επιθέσεων.
Το εξειδικευμένο δερμοκαλλυντικό προϊόν που θα ενισχύσει το πάχος και την αντοχή της επιδερμίδας, αποκαθιστά σταδιακά τη λειτουργία προστασίας του δέρματος, συνεισφέροντας ανεκτίμητα στο «ευ ζην» του ασθενή.

4 Η συμβολή της δερμοκαλλυντικής φροντίδας φτάνει στο ζενίθ της όταν απευθύνεται στο τρυφερό αλλά και εύθραυστο δέρμα των παιδιών.
Η **ατοπική δερματίτιδα,** χρόνια, υποτροπιάζουσα, φλεγμονώδης και κνησμώδης δερματοπάθεια με αυξανόμενη συχνότητα εμφάνισης στις «Δυτικού» τύπου κοινωνίες, πρωτοεμφανίζεται στη βρεφική ηλικία, ταλαιπωρώντας καθημερινά το παιδί αλλά… και τους γονείς του. Σε μια τέτοια κατάσταση, η καθημερινή δερμοκαλλυντική μαλακτική φροντίδα είναι εξίσου σημαντική με τη φαρμακευτική αγωγή, αφού συνεργεί στην ίαση, φροντίζοντας με τα κατάλληλα συστατικά και έξυπνους μηχανισμούς το ατοπικό δέρμα, προσφέροντας στα παιδιά και πάλι το χαμόγελο. Πολλές από τις καινοτομίες στον τομέα των δερμοκαλλυντικών γίνονται «προς τιμή» της αντιμετώπισης της ατοπικής δερματίτιδας.

5 **ΑΝΤΗΛΙΑΚΟ: φάρμακο ή καλλυντικό;**
Τα εξειδικευμένα αντηλιακά προϊόντα του φαρμακείου αποτελούν από παράδειγμα της αξίας των medical cosmetics.
Αντηλιακά προϊόντα πιστοποιημένα με πλήθος κλινικών μελετών σε ειδικές ενδείξεις όπως:

- Πρόληψη φωτοδερματοπαθειών
- Προστασία ατόμων με σπίλους και ιστορικό δερματικού καρκίνου
- Πρόληψη φαρμακευτικής φωτοευαισθησίας
- Πρόληψη μελαγχρωματικών κηλίδων
- Προστασία πρόσφατων ουλών….

EAU THERMALE
Avène

XeraCalm A.D

Ξηρό δέρμα με τάση κνησμού
Δέρμα με τάση ατοπίας

ΑΠΟΣΤΕΙΡΩΜΕΝΟ
ΚΑΛΥΝΤΙΚΟ
0% PARABEN
ΣΥΝΤΗΡΗΤΙΚΟ

Η σειρά **XeraCalm A.D** για αναπλήρωση των λιπιδίων είναι ειδικά σχεδιασμένη για το δέρμα με τάση κνησμού και το ατοπικό δέρμα.
Τα μαλακτικά προϊόντα **XeraCalm A.D** έχουν άμεσα και στοχευμένα αποτελέσματα χάρη στο μοναδικό συνδυασμό των συστατικών τους :

- **Το σύμπλεγμα I-modulia,** καινοτόμο βιοτεχνολογικό συστατικό, καρπός 12 ετών επιστημονικής έρευνας, μειώνει το αίσθημα κνησμού, καταπραΰνει τους ερεθισμούς που οφείλονται στην δερματική υπεραντιδραστικότητα και αποκαθιστά την ισορροπία των συστημάτων άμυνας του δέρματος,
- **Τα Cer-omega,** φυτικά ανάλογα των κεραμιδίων, επανορθώνουν τον προστατευτικό φραγμό της επιδερμίδας,
- **Το ιαματικό Νερό της Avène,** καταπραϋντικό, αντι-ερεθιστικό και αντιφλεγμονώδες, μειώνει τα αισθήματα έλλειψης άνεσης και ανακουφίζει το δέρμα.

ΒΡΕΦΗ - ΠΑΙΔΙΑ - ΕΝΗΛΙΚΕΣ

Αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα σε συνδυασμό με πολύ καλή ανοχή

Παράμετροι που μελετήθηκαν	Μετά από 1 μήνα εφαρμογής της Κρέμας	Μετά από 3 μήνες εφαρμογής του Baume
Βαρύτητα της ατοπικής δερματίτιδας **SCORAD**	**-55%**	**-91%**
Φαγούρα **Κνησμός**	**-97%**	**-100%**
Ξηρότητα **Παθολογική ξηρότητα**	-97%	-100%

(1) Μεθοδολογία : 2 φορές/ημέρα για 1 μήνα (κρέμα) ή 3 μήνες (baume) μετά από εφαρμογή δερμοκορτικοστεροειδών για 8 ημέρες - 30 άτομα που έπασχαν από ατοπική δερματίτιδα, ηλικίας 7-10 μηνών (Scorad μεταξύ 15-25).

Laboratoires dermatologiques
Avène
PARIS
www.eau-thermale-avene.gr

Pierre Fabre

6 Το διπλό προφίλ του επουλωτικού

Τα επουλωτικά προϊόντα είναι από τα πλέον αντιπροσωπευτικά medical cosmetics, μιας και είναι ξεκάθαρο ότι μπορεί να τα συνταγογραφήσει ο γιατρός σε καθαρά δερματολογικές ενδείξεις, αλλά και να τα προτείνει ο φαρμακοποιός σε πολλές καθημερινές καταστάσεις, όπως μικροτραυματισμοί, ερύθημα από πάνες, επιφανειακά εγκαύματα κλπ.

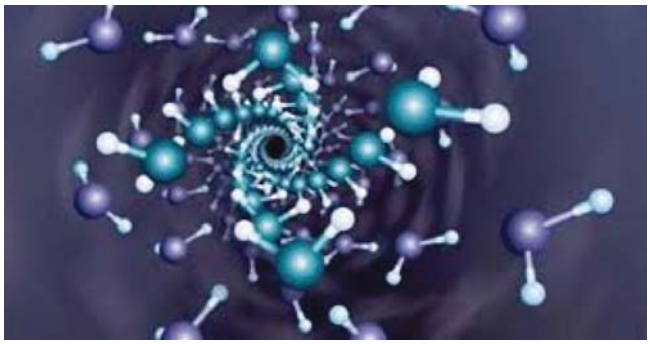
Και η έρευνα δεν σταματά...

Όλη η μαγεία της δερμοκαλλυντικής επιστήμης κρύβεται στη συνεχή αναζήτηση νέων μορίων, άγνωστων βιολογικών μηχανισμών, έξυπνων φαρμακοτεχνικών ευρεσιτεχνιών με στόχο τη βέλτιστη δερμοκαλλυντική φροντίδα τόσο του υγιούς όσο και του παθολογικού δέρματος.

Πολλά τα παραδείγματα σύγχρονων ανακαλύψεων στον τομέα των medical cosmetics.
Μια ξεχωριστή ανακάλυψη και μια μοναδική διαδικασία που συνδυάζει την αποστείρωση καθ' όλη τη διάρκεια παραγωγής του προϊόντος και ένα ερμητικό σύστημα κλεισίματος του σωληναρίου πέτυχε για πρώτη φορά. Πρόκειται για τα **αναλλοίωτα καλλυντικά χωρίς συντηρητικά.**
Το αποστειρωμένο αυτό δερμοκαλλυντικό παραμένει αναλλοίωτο μετά το άνοιγμα της συσκευασίας και για όλη τη διάρκεια χρήσης του. Έτσι, κάθε φορά που ο ασθενής-καταναλωτής χρησιμοποιεί το προϊόν αυτό, είναι σαν να το ανοίγει για πρώτη φορά. Φρεσκάδα και φυσική, δηλαδή χωρίς συντηρητικά, αναλλοίωτη σύνθεση που διαρκεί στο χρόνο, μοναδικό επίτευγμα στη δερμοκοσμητολογία! Ειδικότερα, σε συγκεκριμένες ιατρικές ενδείξεις όπως το υπερευαίσθητο μη ανεκτικό ή αλλεργικό δέρμα, το ατοπικό δέρμα ή το πολύ εύθραυστο δέρμα του βρέφους, τα αποστειρωμένα καλλυντικά επιτυγχάνουν το αποτέλεσμα μόνο με ελάχιστα απαραίτητα συστατικά χωρίς καθόλου συντηρητικά.

Η **βιοτεχνολογία**, η επιστήμη που χρησιμοποιεί ζωντανούς οργανισμούς (με την ευρύτερη έννοια), συστατικά ή μηχανισμούς αυτών, προκειμένου να παράγει δραστικά συστατικά ή υπηρεσίες ή καινούργιες γνώσεις... αξιοποιείται ιδιαίτερα από την ελίτ των δερμοκαλλυντικών μαρκών με στόχο την ανεύρεση βιοτεχνολογικών καινοτομιών με ξεχωριστή δράση στην υπηρεσία του ατοπικού δέρματος και όχι μόνο.

Αλλά και μια σειρά από άλλες ανακαλύψεις – καινοτομίες όπως η χρήση **προμορίων** δηλαδή πρόδρομων μορφών δραστικών ουσιών, παράδειγμα το Προτοκοφερύλιο (πρόδρομο μόριο της βιταμίνης Ε), η Ρετιναλδεΰδη (πρόδρομο μόριο της δραστικής βιταμίνης Α), με στόχο τη σταδιακή απελευθέρωση, τη μέγιστη απόδοση ή ακόμη και την καλύτερη ανεκτικότητα από το δέρμα.
Η αξιοποίηση **βιομιμητικών** συστατικών (συστατικά που μιμούνται βιολογικούς μηχανισμούς) για να πετύχουμε ακρίβεια, διάρκεια και αποτελεσματικότητα είναι μια ακόμη απόδειξη της συνεχούς αναζήτησης νέων δεδομένων στο χώρο της δερμοκοσμητολογίας.
Ακόμη και η χρήση **νανομορίων** σε ορισμένες συνθέσεις με στόχο την καλύτερη απορρόφηση και τη βελτίωση της γαληνικής αποτελεί καινοτομία....



Επενδύστε στα medical cosmetics!

Πού αλλού εκτός από το φαρμακείο μπορούμε να προσφέρουμε ταυτόχρονα υγεία και ομορφιά;
Ποιος άλλος εκτός από τον φαρμακοποιό είναι ικανός να εκτελέσει σωστά τη συνταγή του γιατρού αλλά και να πάει ακόμη πιο μακριά με τη σωστή δερμοκαλλυντική του συμβουλή;
Ο γιατρός συνταγογραφεί, ο φαρμακοποιός συμπληρώνει και συμβουλεύει.
Αυτή η συμπληρωματικότητα κάνει τη διαφορά!

Κλείνουμε το άρθρο επισημαίνοντας ότι, για τη σωστή αξιοποίηση των **medical cosmetics,** είναι απαραίτητη η συνεχής ενημέρωση του φαρμακοποιού και του προσωπικού του για καινοτομίες, νέα προϊόντα, σωστό τρόπο χρήσης αλλά και προφυλάξεις ή προειδοποιήσεις. Μια λάθος συμβουλή μπορεί να «κοστίσει» τη φήμη του φαρμακείου, αλλά και η απουσία συμβουλής συντελεί στη στασιμότητα της επιχείρησης.

Λαμβάνοντας υπόψη ότι η κρίση έφερε πιο κοντά τον ασθενή στο φαρμακείο, εμπλουτίζουμε τις γνώσεις μας, κινητοποιούμε και εκπαιδεύουμε το προσωπικό μας, φροντίζουμε για το κατάλληλο merchandizing και τη σήμανση, επιλέγουμε τις αξιόπιστες μάρκες, έτσι ώστε να μετατρέψουμε την προσφορά των medical cosmetics, σε αληθινό θησαυρό για το φαρμακείο μας! ■

Η ΣΚΛΗΡΟΤΗΤΑ ΤΟΥ VIAGRA®[1]

τώρα διαθέσιμη και σε λευκό

SIL-035-SEP13

Νέα όψη, απαράλλαχτη ποιότητα VIAGRA®[2]

Παρασκευάζεται ακολουθώντας τα ίδια υψηλά πρότυπα και την ίδια προσοχή στη λεπτομέρεια[2]

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.

Pfizer

Από τους παρασκευαστές του[2]

VIAGRA® (sildenafil citrate) tablets

THINK HARD[1]

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

Pfizer Established Products

Η συντομευμένη 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

Εξωστρέφεια της Βιομηχανίας Καλλυντικών (ΠΣΒΑΚ) στο φαρμακείο εν μέσω κρίσης

Από τον **ΘΕΟΔΩΡΟ ΓΙΑΡΜΕΝΙΤΗ**, Πρόεδρο του Πανελλήνιου Συνδέσμου Βιομηχανίας Καλλυντικών (ΠΣΒΑΚ)

Ο ιδιωτικός τομέας αποτελείται από προμηθευτές και αγοραστές και σήμερα, εν μέσω κρίσης, επιβιώνει λόγω των συμμαχιών.

Σε μια χρονική συγκυρία κατά την οποία όλοι σχεδόν οι οικονομικοί αναλυτές προβλέπουν μια ακόμη μακρά περίοδο οικονομικής δυσπραγίας, έως το τέλος του 2014, υπάρχουν ακόμη κάποιοι «ρομαντικοί» (ευτυχώς!) που σε πείσμα όλων, εξακολουθούν να πιστεύουν ότι μπορούμε να αισιοδοξούμε, φτάνει να συνδυάσουμε την κοινή δράση, τον συγκεκριμένο στόχο και την καλή ψυχολογία.

Είναι πολύ σημαντικό αυτή την ώρα η ευαισθητοποίηση της κοινής γνώμης και του επιχειρείν για την παραγωγή νέων και έξυπνων προϊόντων και την αναβάθμιση των παρεχόμενων υπηρεσιών, καθώς και η μελέτη των εργαλείων και μέσων με την οποία θα επιτευχθεί η περαιτέρω ανάπτυξη, με την ταυτόχρονη ενίσχυση των προσπαθειών της πολιτείας για τη γενικότερη ενίσχυση των κλάδων.

Η Όμορφη Βιομηχανία, η βιομηχανία των προϊόντων ομορφιάς, έχει μια πτώση, όπως και άλλες σημαντικές Βιομηχανίες, από το 2009 έως σήμερα της τάξης του

40%. Το περιοδικό Pharmacy Management και οι εκπαιδευτικές του εκδηλώσεις έχουν πετύχει για πέμπτη χρονιά, να δημιουργήσουν ασπίδα εφοδίων εκπαίδευσης και ενημέρωσης γύρω από την Επιχειρηματικότητα και την Επικοινωνία υγείας στο Φαρμακείο. Ο ΠΣΒΑΚ από την αρχή αντιλήφθηκε την σωστή προσπάθεια και συμμετείχε με την αιγίδα του και με πολλά από τα μέλη του στην προβολή των θέσεων του κλάδου μέσα στο δίκτυο των φαρμακείων.

Επιμέναμε πάντοτε ότι το φαρμακείο που δίνει έμφαση στη συμβουλή ομορφιάς και στη προώθηση του καλλυντικού, θα επιβιώσει στην εποχή της κρίσης. Όσοι το αντιλήφθηκαν από **χθες**, **σήμερα** οι πωλήσεις και η κερδοφορία τους στο καλλυντικό σ' όλες του τις μορφές, είναι εξίσου δυνατά όσο και το φάρμακο. Ας σημειώσουμε μάλιστα ότι αν γίνουν οι σωστές αγορές και οι σωστές διαπραγματεύσεις πίστωσης, η ρευστότητα από τις πωλήσεις καλλυντικών είναι άμεση και αντισταθμίζει μερικώς τις καθυστερήσεις πληρωμών από τα ασφαλιστικά ταμεία στο φάρμακο.
Σήμερα τα κανάλια φαρμακείο, Super Market και το Door to Door είναι οι καλύτεροι παίκτες πωλήσεων στην ομορφιά.
Είχαμε δίκιο λοιπόν που τονίζαμε σε κάθε ευκαιρία ότι ο τομέας του καλλυντικού στο φαρμακείο είναι μια πηγή κερδοφορίας, αν γίνει φυσικά η σωστή διαχείριση. Και δεν θα πάψουμε να το τονίζουμε συνέχεια.
Οι εταιρείες από την πλευρά τους θα συνεχίσουν την προσφορά καινοτόμων προϊόντων, με «έξυπνα» καλλυντικά, ελκυστικές συσκευασίες, ενδιαφέρουσες προσφορές, και ενέργειες επιμόρφωσης των φαρμακοποιών.

Το συμπέρασμα:

Η καλή ψυχολογία, η ευχάριστη ατμόσφαιρα, η προσέγγιση του πελάτη με εν-συναίσθηση για την κάθε ανάγκη ομορφιάς του, αλλά και τα "έξυπνα" προϊόντα, βοηθούν στην ανάπτυξη των πωλήσεων καλλυντικών στο φαρμακείο.
Ως γνωστόν ο φορέας της Ομορφιάς από το 1964 δημιουργεί τις προϋποθέσεις για ένα ασφαλές και καινοτόμο περιβάλλον. Ο Σύνδεσμος της Βιομηχανίας Καλλυντικών (ΠΣΒΑΚ), σε συνεργασία με κρατικούς και ιδιωτικούς φορείς, αντιμετωπίζει και προωθεί όλα τα νομοτεχνικά και καινοτόμα θέματα που μας απασχολούν. Η πληροφόρηση των μελών μας, με κατάληξη στα καταναλωτικά δίκτυα από τον Ευρωπαϊκό Σύνδεσμο Cosmetics Europe, είναι άμεση και έγκυρη.
Η πεποίθηση μας είναι ότι μόνο ενωμένοι και στενά συνεργαζόμενοι οι εταιρείες-παραγωγοί και οι φαρμακοποιοί προς τα κοινά συμφέροντα τους, θα ξεπεράσουν την κρίση, εξυπηρετώντας ολοένα και καλύτερα τις ανάγκες του σύγχρονου καταναλωτή. ■

Η «αγοραία» ψυχολογία

◆ Από την **Μαριαλένα Σπυροπούλου**,
Υποψ. Διδάκτωρ Ψυχολογίας του Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών.
Official Site: www.familypsychotherapist.gr

Έχουμε πλέον συνηθίσει να συνδυάζουμε τη ψυχολογία με τις αγορές. Ακόμα και ο απλός αναγνώστης, ή τηλεθεατής, αντιλαμβάνεται ότι η αίσθηση, οι οιωνοί και οι συμπάθειες επηρεάζουν καμιά φορά περισσότερο τα Χρηματιστήρια και την πορεία των χωρών. Η καλή ψυχολογία, όμως, δεν είναι κάτι ασαφές και απρόβλεπτο όπως ο τυφώνας που προκλήθηκε στην άλλη πλευρά του ημισφαιρίου από το πέταγμα μιας πεταλούδας. Η καλή ψυχολογία είναι οι σχέσεις, οι απτές, οι ορατές, οι επεξεργασμένες που χτίζονται μέρα με τη μέρα ανάμεσα στον καταναλωτή και τον έμπορο. Όταν κάποιος είναι πιεσμένος οικονομικά ίσως να έχει περισσότερο ανάγκη για να καταναλώσει, το σίγουρο όμως είναι ότι έχει περισσότερη ανάγκη από σεβασμό! Οι έμποροι, οι μάνατζερ, τα στελέχη των τραπεζών και των πολυεθνικών εάν ενδιαφέρονται από τη διατήρηση της μικρομεσαίας επιχείρησης μέχρι τη συντήρηση του καπιταλιστικού τρόπου ανάπτυξης, οφείλουν να αλλάξουν τις πάγιες τακτικές που υπολόγιζαν μόνο στα κέρδη και στους καταναλωτές. Η μεγαλύτερη άνοδος της κατανάλωσης πλέον θα συντελείται εκεί όπου ο καταναλωτής θα αισθάνεται πρωτίστως άνθρωπος. Εκεί που θα έχει κερδίσει τη μοναδικότητά του και την αυταξία του, όχι σαν πορτοφόλι αλλά σαν υποκείμενο. Θα καταναλώνει πλέον μόνο όταν θα νιώθει μεγαλύτερη ψυχική εγγύτητα. Εκεί όπου θα του δείχνουν προσοχή, ενδιαφέρον, ειλικρίνεια, συνέπεια, εντιμότητα, και θα του παρέχουν ίσως και το κάτι παραπάνω. Ο καταναλωτής της κρίσης και της επόμενης μέρας της, οφείλει να γίνει εξυπνότερος, απαιτητικότερος και πιο συγκεκριμένος. Όπως και οι έμποροι οφείλουν να εγκαταλείψουν την «αγοραία» νοοτροπία του εύκολου κέρδους και να επενδύσουν στο αληθινό ενδιαφέρον για σχέση. **Ευτυχώς στο φαρμακείο υπάρχει η ανθρώπινη σχέση!**

ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ

Κοινωνική αλληλεγγύη το 2013

Από τη **ΜΑΡΙΑΝΘΗ –ΤΑΞΙΑΡΧΟΥΛΑ ΧΑΤΖΕΛΛΗ**,
Υποψήφια Διδάκτωρ Νομικών, Οικονομικών και Πολιτικών Επιστημών Πανεπιστημίου Αθηνών.

Στο πλαίσιο της προσπάθειας για τη δημιουργία ενός δικτύου κοινωνικής αλληλεγγύης, οι Δήμοι αναπτύσσουν πρωτοβουλίες και υλοποιούν δράσεις για την ενίσχυση των ευάλωτων κοινωνικά και οικονομικά ομάδων, με σκοπό να παρέχουν υπηρεσίες που εξυπηρετούν τις βασικές ανάγκες των εν λόγω πληθυσμιακών ομάδων. Μία από αυτές είναι η φαρμακευτική περίθαλψη.

Σε μια περίοδο εκτεταμένης οικονομικής και κοινωνικής κρίσης, το Κοινωνικό Φαρμακείο φιλοδοξεί να αποτελέσει ισχυρό κρίκο μιας αλυσίδας κοινωνικών δομών αλληλεγγύης, με σκοπό να διατηρηθεί η συνοχή του κοινωνικού ιστού της χώρας. Ιδιαίτερα σε έναν τόσο ευαίσθητο τομέα, όπως είναι αυτός της φαρμακευτικής κάλυψης, ο ρόλος ενός δικτύου Κοινωνικών Φαρμακείων μπορεί να αποδειχθεί κομβικός. Το Κοινωνικό Φαρμακείο αποτελεί μια μικρή όαση που θέλει να ανακουφίσει τους ανθρώπους που βρίσκονται σε δυσμενή θέση αυτές τις δύσκολες ώρες για την Πατρίδα μας. Αυτή η προσπάθεια αποδεικνύει πως όλοι μαζί μπορούμε να βοηθήσουμε ν' αλλάξει η ζωή των συμπολιτών μας που έχουν τη μεγαλύτερη ανάγκη.

Διαδικασία δημιουργίας του Κοινωνικού Φαρμακείου

Με τον Κανονισμό αυτό, ρυθμίζεται η λειτουργία του Κοινωνικού Φαρμακείου του Δήμου. Ο Κανονισμός εγκρίνεται, συμπληρώνεται και τροποποιείται μόνο με απόφαση του Διοικητικού Συμβουλίου.

Στο πλαίσιο της δημιουργίας ενός δικτύου κοινωνικής αλληλεγγύης, οι Δήμοι αναπτύσσουν και εκπονούν δράσεις ενίσχυσης των ευάλωτων κοινωνικά ομάδων. Συγκεκριμένα, εκτός από τις ήδη παρεχόμενες υπηρεσίες προς τους δικαιούχους του Κοινωνικού Φροντιστηρίου και του δημοτικού ιατρείου, θεσμοθετείται πλέον και η λειτουργία του «ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ».

Σκοπός του είναι η φαρμακευτική περίθαλψη ανασφάλιστων απόρων, αναξιοπαθούντων ατόμων, που ζουν κάτω από τα όρια της φτώχειας. Στο πλαίσιο αυτό, το Κοινωνικό Φαρμακείο θα παρέχει δωρεάν φάρμακα σε συνεργασία με τα ιατρεία εθελοντών του Δήμου.

Οι εξυπηρετούμενοι θα επωφελούνται από το πρόγραμμα μέχρι να αποκτήσουν βιβλιάριο Απορίας από την Πρόνοια, ή να αποκτήσουν ασφαλιστική κάλυψη, με την καθοδήγηση της Κοινωνικής Υπηρεσίας. Περιπτώσεις ατόμων που αδυνατούν να αποκτήσουν ασφάλιση, γενικώς, θα εξυπηρετούνται μετά από προσεκτική κρίση, και όπως προβλέπεται από τον Κανονισμό.

Σκοπός του κοινωνικού φαρμακείου είναι η δωρεάν παροχή φαρμάκων σε άτομα που ζουν κάτω από το όριο της φτώχειας και είναι ανασφάλιστα.

Το κοινωνικό φαρμακείο θα στελεχώνεται εθελοντικά από ένα φαρμακοποιό και έναν υπάλληλο του δήμου. Οι δικαιούχοι θα μπορούν να έχουν πρόσβαση στις παροχές του κοινωνικού φαρμακείου με την επίδειξη της ειδικής κάρτας, η οποία θα εκδίδεται από τον κοινωνικό οργανισμό του δήμου.

Υπηρεσίες του Κοινωνικού Φαρμακείου

Οι υπηρεσίες που παρέχονται από το «ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ» είναι εντελώς δωρεάν και αφορούν όλους όσοι είναι σε πλήρη ένδεια και πληρούν τις απαιτούμενες προϋποθέσεις. Οι δικαιούχοι θα κάνουν χρήση του προγράμματος μέχρι να αποκτήσουν ασφαλιστική κάλυψη. Στη διαδικασία έκδοσης ασφαλιστικού βιβλιαρίου θα έχουν την καθοδήγηση και τη συνεχή στήριξη της Κοινωνικής Υπηρεσίας. Σε περίπτωση που δεν είναι δυνατή η κάλυψη των ατόμων από κάποιο ασφαλιστικό ταμείο, η παροχή βοήθειας θα συνεχίζεται για όσο διάστημα κρίνεται ότι υπάρχει ανάγκη. Το δικαίωμα παροχής υπηρεσιών από το «ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ» θα επανεξετάζεται κάθε χρόνο από την κοινωνική υπηρεσία.

> “Σκοπός του κοινωνικού φαρμακείου είναι η δωρεάν παροχή φαρμάκων σε άτομα που ζουν κάτω από το όριο της φτώχειας και είναι ανασφάλιστα.”

Το «ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ» δεν θα διαθέτει τις κατηγορίες φαρμάκων που υπάγονται στο Νόμο 3549/2006 (φάρμακα ειδικής συνταγογράφησης).

Συμβολή Πολιτών στο κοινωνικό έργο

Η συμβολή των πολιτών στη συνεχή τροφοδότηση του φαρμακείου με φάρμακα και εξοπλισμό είναι πολύ σημαντική για συνανθρώπους που στερούνται βασικών αγαθών και φαρμακευτικής περίθαλψης. Η δομή δρα παράλληλα και υποστηρικτικά με τις κύριες δομές υγείας. Σημαντικό ρόλο στην προσπάθεια αυτή μπορούν να προσφέρουν εθελοντικά οι πολίτες, οι οποίοι θα βοηθούν στις αυξανόμενες ανάγκες του Κοινωνικού Φαρμακείου. Ακόμη και η παροχή βοήθειας για κάποιες ώρες θεωρείται πολύτιμη, μιας και ο εθελοντισμός συνίσταται σημαντικά στην ενεργό συμμετοχή.

Όσον αφορά στη λειτουργία του φαρμακείου, ο δήμος αναλαμβάνει την παραχώρηση χώρου και την κάλυψη των λειτουργικών του εξόδων, ενώ ο φαρμακευτικός σύλλογος αναλαμβάνει τη διαχείριση του χώρου, καθώς και τη μεταφορά των προσφερόμενων φαρμάκων. Το φαρμακείο θα εξυπηρετεί ακόμη τους οικονομικούς μετανάστες και τους πολιτικούς πρόσφυγες.

Σχετικά με την προμήθεια φαρμάκων, το κοινωνικό φαρμακείο θα μπορεί να δέχεται οποιαδήποτε προσφορά από πολίτες, κοινωνικούς φορείς, οργανισμούς, φαρμακοβιομηχανίες, κ.ά.

Διαδικασία επιλογής δικαιούχων

Για τη διαδικασία επιλογής των δικαιούχων κρίθηκε απαραίτητο να τεθούν συγκεκριμένα κριτήρια, σύμφωνα με τα οποία η Διοικούσα Επιτροπή θα μπορεί να αποφασίζει, ποιοι από τους αιτούντες αποκτούν το δικαίωμα της εξυπηρέτησης από το «ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ».

Οι προϋποθέσεις αυτές έχουν ως εξής:

1. Η Εντοπιότητα

- Δημότες οι οποίοι διαμένουν στα όρια των συγκεκριμένων δήμων.
- Οι κάτοικοι που δεν είναι δημότες, θα εξυπηρετούνται μόνο συμβουλευτικά για έκδοση βιβλιαρίου ανασφάλιστων.

2. Η Εργασία

Η επαγγελματική κατάσταση του ατόμου ή των μελών της οικογένειας, που αιτείται για τις παροχές του «ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ»:

- Συνδημότες χωρίς ασφάλιση λόγω οφειλών στο ασφαλιστικό τους ταμείο.
- Άποροι που το νοσοκομείο δεν μπορεί να τους προμηθεύσει φάρμακα που δικαιούνται λόγω έλλειψης ή λόγω της αξίας τους
- Άνεργοι
- Εργαζόμενοι χωρίς τη δυνατότητα ασφαλιστικής κάλυψης.
- Ανήλικα τέκνα των ανωτέρω ομάδων.

3. Η Οικονομική και περιουσιακή κατάσταση

Οι πηγές εισοδήματος και τα περιουσιακά στοιχεία του ατόμου ή των μελών της οικογένειας που αιτείται τις παροχές του «ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ» πρέπει να αποδεικνύουν πραγματική ένδεια κάτω από το όριο της φτώχειας.

4. Η Ασφαλιστική Κατάσταση

Προϋπόθεση είναι η ανυπαρξία ασφαλιστικής κάλυψης

5. Η Κατάσταση Υγείας

Παθολογικά προβλήματα.

6. Τα Δικαιολογητικά εγγραφής

Για την εγγραφή του δικαιούχου στο Πρόγραμμα απαιτούνται τα εξής δικαιολογητικά:

1. Αίτηση του ενδιαφερόμενου.
2. Ταυτότητα-Διαβατήριο.
3. Βεβαιώσεις από τα ασφαλιστικά ταμεία ότι δεν είναι ασφαλισμένος.
4. Εκκαθαριστικό εφορίας ή βεβαίωση από την εφορία ότι δεν υποχρεούται να υποβάλλει φορολογική δήλωση γιατί δεν έχει εισοδήματα.
5. Μισθωτήριο συμβόλαιο ή λογαριασμό ΔΕΗ ή ΟΤΕ. Σε περίπτωση αστέγων η κατοικία πιστοποιείται με κοινωνική έκθεση Κοινωνικού Λειτουργού ύστερα από έρευνα.
6. Ιατρική γνωμάτευση.
7. Για ανήλικους, πιστοποιητικό γέννησης.
8. Πιστοποιητικό οικογενειακής κατάστασης.
9. Νόμιμα δικαιολογητικά για μετανάστες, πολιτικούς πρόσφυγες, ομογενείς.

Οι αλλοδαποί (οικονομικοί μετανάστες, πολιτικοί πρόσφυγες κ.ά.) εξυπηρετούνται αποκλειστικά και μόνον με εισήγηση των στελεχών της Κοινωνικής Υπηρεσίας, η οποία διατηρεί ιδιαίτερο αρχείο. Επίσης, η ίδια υπηρεσία αντιμετωπίζει τα επείγοντα περιστατικά καθ' όλη τη διάρκεια της εβδομάδος.

Δικαιώματα και Υποχρεώσεις Δικαιούχων

1. Οι δικαιούχοι οφείλουν να σέβονται τους υπαλλήλους και τους χώρους του «ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ».
2. Οι δικαιούχοι είναι οι αποκλειστικά υπεύθυνοι για τη φύλαξη του «Ειδικού Συνταγολογίου» που τους διατίθεται για την εξυπηρέτησή τους από τα Δημοτικά ιατρεία.
3. Το «Ειδικό Συνταγολόγιο» ανήκει αποκλειστικά στον αναγραφόμενο και απαγορεύεται η μεταβίβασή του σε οποιοδήποτε άλλο πρόσωπο.
4. Οι δικαιούχοι μπορούν να χρησιμοποιούν το «Ειδικό Συνταγολόγιο» αποκλειστικά και μόνο στο «ΚΟΙΝΩΝΙΚΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ».
5. Οι δικαιούχοι οφείλουν να τηρούν τον παρόντα Κανονισμό Λειτουργίας.
6. Οι δικαιούχοι οφείλουν να προσκομίσουν οποιοδήποτε συμπληρωματικό δικαιολογητικό ζητηθεί από την Κοινωνική Υπηρεσία.

Συμπεράσματα

Ολοένα και περισσότεροι πολίτες βρίσκονται αποκλεισμένοι από τις παροχές του δημόσιου συστήματος Υγείας. Σε αυτή την πραγματικότητα που έχει διαμορφωθεί μέσα από τις κοινωνικές δομές που υπάρχουν, πρέπει να δίνεται ο απαραίτητος αγώνας, ώστε η οικονομική κρίση να μη μετατραπεί σε ανθρωπιστική.

Αξιοποιώντας το πλεόνασμα ανθρωπιάς και αλληλεγγύης των εθελοντών ιατρών αλλά και των πολιτών που προσφέρουν τα φάρμακα που δεν χρειάζονται άλλο, δεν αφήνεται κανένας πολίτης χωρίς φάρμακο, φαγητό και στέγη. Με τη νέα κοινωνική δομή ενισχύεται το οπλοστάσιο κοινωνικής προσφοράς των Δήμων στην καθημερινή μάχη που δίνεται για να στηριχθούν στην πράξη οι συμπολίτες που βρίσκονται σε ανάγκη. Μέσα από αυτό πρέπει να υπάρξει η προσφορά θεραπείας και ανακούφισης στους ανασφάλιστους πολίτες που έχουν χρόνιες παθήσεις και χρήζουν φαρμακευτικής αγωγής, αλλά δεν μπορούν να την εξασφαλίσουν.

Το **κοινωνικό φαρμακείο** συμβάλλει στη διατήρηση της κοινωνικής συνοχής, στη μείωση της κοινωνικής αποσύνθεσης. Πλέον, δεν πρέπει να υπάρχει η απογοήτευση και το αδιέξοδο τόσο χιλιάδων ανασφάλιστων πολιτών. Πρέπει να σταλθεί ένα μήνυμα στήριξης της κοινωνικής συνοχής στην κεντρική διοίκηση και αποδεικνύουμε έτσι, ότι οι τοπικές κοινωνίες πρωτοστατούν και αντιπαλεύουν την οικονομική κρίση, με την ενίσχυση της συλλογικότητας. ■

ΝΕΟ

Sildenafil Mylan

Σιλδεναφίλη κιτρική*

Η **ποιοτική** και **προσιτή** θεραπεία από τη **Mylan**

** Φάρμακο αναφοράς Viagra*

Ας μη μιλάμε μόνο. Ας το κάνουμε πράξη **τώρα**!...

Generics Pharma Hellas Ltd. θυγατρική της **Mylan Inc.**

Λ. Βουλιαγμένης 577Α, 164 51 Αργυρούπολη, **Τηλ.:** 210 99.36.410, **Fax:** 210 99.56.410, info@mylan.gr, www.mylan.com
Φαρμακοεπαγρύπνηση: Τηλ.: 210 99.36.410, **Fax:** 210 99.47.377, **e-mail:** pharmacovigilance@mylan.gr

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

Copyright 2013 Mylan Inc. All Rights Reserved.

MYL AD_06-11/13

Mylan
Seeing is believing

Τα τοπικά σκευάσματα για τον ΠΟΝΟ

Ο μυϊκός πόνος αλλά και ο πόνος των αρθρώσεων, παραμένει ένα συχνό σύμπτωμα που αντιμετωπίζετε καθημερινά στο φαρμακείο. Τα προϊόντα για την αντιμετώπισή τους πάρα πολλά! Στο αφιέρωμα αυτό θα αναφερθούμε συγκεκριμένα στα προϊόντα τοπικής θεραπείας: αντιφλεγμονώδη ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ, προϊόντα κρυοθεραπείας ή θερμοθεραπείας, αλλά και σε φυσικά φυτικά προϊόντα.

Οι μισοί σχεδόν πελάτες σας παραπονούνται για μυϊκούς πόνους ή πόνους στις αρθρώσεις.
Έχετε κατανοήσει το εξαιρετικό δυναμικό αυτής της αγοράς;
Επιλέξτε λοιπόν τα κατάλληλα προϊόντα και φροντίστε τη σωστή και τεκμηριωμένη συμβουλή σας. Οι εταιρίες είναι δίπλα σας για να συμμετέχουν ενεργά μαζί σας!

Η επικοινωνία προς το κοινό, το «κλειδί» της ανάπτυξης της κατηγορίας

Οι εταιρείες χρησιμοποιώντας σωστά και με την ανάλογη βαρύτητα τα μέσα επικοινωνίας για τα προϊόντα τους, στοχεύουν στην εξέλιξη αυτής της κατηγορίας προϊόντων. Αναμφισβήτητα η διαφήμιση στην τηλεόραση αποτελεί ένα εξαιρετικό μέσο επικοινωνίας με το κοινό, αλλά ας μην ξεχνάμε και τη βαρύτητα της επικοινωνίας στο σημείο πώλησης.

Ας σκεφτούμε πόσο περισσότερο μπορεί να αναπτύξει τις πωλήσεις του το προϊόν, αν συνδυαστούν την ίδια εποχή της καμπάνιας στην TV και ενέργειες επικοινωνίας στο φαρμακείο! Η τοποθέτηση προωθητικού υλικού στη βιτρίνα, στο χώρο, αλλά και πάνω στον πάγκο, ένα μήνυμα στην οθόνη του φαρμακείου, αλλά και η κατάλληλη συμβουλή του φαρμακοποιού, είναι το ιδανικό μείγμα επικοινωνίας!

Οι Μάρκες και τα προϊόντα τους

Τοπικά φαρμακευτικά σκευάσματα με αντιφλεγμονώδη δράση

Με την ανάπτυξη της αυτοθεραπείας, που υποκινείται κυρίως από την μετατροπή πολλών RX σε ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ, αλλά και με την έντονη επικοινωνία των εταιρειών προς το κοινό και το φαρμακείο, η κατηγορία των τοπικών φαρμακευτικών σκευασμάτων με αντιφλεγμονώδη και παυσίπονο δράση προβλέπεται να εξελιχθεί σημαντικά.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της **IMS Health,** σε κυλιόμενο δωδεκάμηνο από τον 6ο μήνα του 2012 έως τον 6ο του 2013, η κατηγορία των τοπικών προϊόντων για τους μυϊκούς πόνους είχε πωλήσεις 5,3 εκ τεμάχια, σημειώνοντας μια μείωση -1.9 % από το αντίστοιχο προηγούμενο διάστημα. Το φαινόμενο αυτό είναι λογικό, μετά την έξοδο πολλών τέτοιου είδους φαρμάκων από τη λίστα υποχρεωτικής συνταγογράφισης και τη μετατροπή τους σε ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. Για το ίδιο διάστημα οι πωλήσεις σε αξίες της κατηγορίας αυτής ανήλθαν στα 19,4 εκ €.

Ο όμιλος **Novartis Hellas A.E.B.E.** προτείνει το **Voltaren Emulgel** με την διπλή του δράση που σταματά τον πόνο και καταπολεμά τη φλεγμονή. Το Voltaren Emulgel περιέχει το γνωστό μη στεροειδές αντιφλεγμονώδες, τη δικλοφαινάκη, που βοηθά στην καταπολέμηση της φλεγμονής και στην ανακούφιση του πόνου των μυών και αρθρώσεων. Η ειδική του σύνθεση απορροφάται γρήγορα και δρα ακριβώς στο σημείο του πόνου για μια πιο ελεύθερη κίνηση.

Η κρέμα **Biofenac**, από την **Galenica SA** είναι μια αναλγητική και αντιφλεγμονώδης τοπική θεραπεία που ανακουφίζει από τον οξύ ή χρόνιο πόνο στη μέση, στην πλάτη, στον ώμο, στον αυχένα καθώς επίσης και από τον πόνο που οφείλεται σε τραυματικές κακώσεις όπως θλάσεις, διαστρέμματα, εξαρθρήματα.

Η κρέμα Biofenac, μειώνει το οίδημα (πρήξιμο) και τα συμπτώματα της φλεγμονής, ενώ ελαττώνει το χρόνο αποκατάστασης και επανόδου στη φυσιολογική λειτουργία.

Το **Naprosyn gel** από τη Μινέρβα, στοχεύει στον πόνο και δρα στον πόνο! Συνδυάζει τη σημαντική αναλγητική δράση και τις ισχυρές αντιφλεγμονώδεις ιδιότητες του Naproxen. Ενδείκνυται σε μυϊκούς πόνους, τραυματισμούς των μαλακών μορίων, όπως π.χ. ένα διάστρεμμα, ή μία θλάση, αλλά και σε χρόνιους σκελετικούς πόνους, προσφέροντας άμεση απελευθέρωση των κινήσεων! Μπορεί να εφαρμοστεί αρκετή ποσότητα Naprosyn Gel στην πάσχουσα επιφάνεια 2 με 6 φορές τη μέρα. Με διακριτικό άρωμα τριαντάφυλλου.

Το γνωστό και δοκιμασμένο δερματικό διάλυμα **Pensaid** από τη **Vian** προσφέρει πολλαπλά οφέλη για την αντιμετώπιση του πόνου και της φλεγμονής, αφού συνδυάζει και αποτελεσματικότητα με μεγαλύτερη ασφάλεια αλλά και ευκολία χρήσης. Εξαιτίας του καινοτόμου συστήματος διακυτταρικής μεταφοράς του, το Pensaid εμφανίζει υψηλή διαδερμική διείσδυση και ελάχιστη συστηματική απορρόφηση με αποτέλεσμα ο χρήστης να απολαμβάνει άμεσα την εστιασμένη ανακούφιση από τον πόνο.

Από την εταιρεία **Angelini Pharma** το **Dicloplast** αποτελεί ένα γρήγορο και άμεσο τρόπο για να την αντιμετώπιση του μυϊκού πόνου. Κολλάει στην πάσχουσα περιοχή, παρέχοντας κλινικά αποδεδειγμένα αποτελεσματική ανακούφιση και θεραπεία των συμπτωμάτων από τη 1η ώρα εφαρμογής για έως και 12 ώρες, δρώντας απ' ευθείας στο σημείο του πόνου, με υψηλές συγκεντρώσεις στα σημεία της φλεγμονής και μειώνοντας την ευαισθησία στον πόνο, την ένταση του και το πρήξιμο.

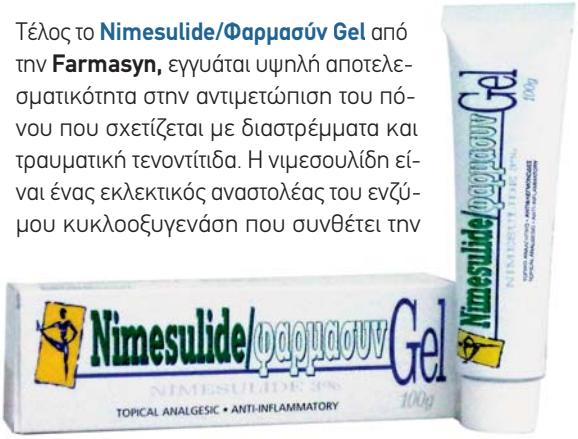
Το μοναδικό φαρμακούχο έμπλαστρο δικλοφαινάκης στην Ελλάδα με αποδεδειγμένη αντιφλεγμονώδη και αναλγητική δράση για σημαντική μείωση του πόνου. Με απλό τρόπο εφαρμογής, 2 μόνο εφαρμογές την ημέρα.
Άοσμο, χωρίς τα αισθητικά δυσάρεστα μειονεκτήματα των gel και κρεμών.

Το **FELDENE Gel** από την **Pfizer** εφαρμοζόμενο τοπικά, ενδείκνυται (πιθανώς αποτελεσματικό) για τοπική αναλγησία και αντιφλεγμονώδη ενέργεια στις παρακάτω περιπτώσεις: Οστεοαρθρίτιδα, τενοντίτιδα, τενοντοθυλακίτιδα, περιτενοντίτιδα, επικονδυλίτιδα, ωμοπλατοβραχιόνιος περιαρθρίτιδας και μετατραυματικό οίδημα και πόνος.

Το **RUVOMINOX gel**, που παράγεται από την ελληνική φαρμακοβιομηχανία **Rafarm**, αντιμετωπίζει φλεγμονώδεις καταστάσεις του μυοσκελετικού συστήματος και ανακουφίζει από τα συμπτώματα της φλεγμονής, όπως πρήξιμο και πόνο. Είναι δυνητικώς αποτελεσματικό στην τοπική θεραπεία των μετατραυματικών φλεγμονών των τενόντων, των συνδέσμων, των μυών και των αρθρώσεων, που οφείλονται π.χ. σε διαστρέμματα, εξαρθρώματα και θλάσεις, καθώς και των εντοπισμένων εκδηλώσεων παθολογικών καταστάσεων των μαλακών μορίων (τενοντοθυλακίτιδα, ωμοβραχιόνιο σύνδρομο, θυλακίτιδα και περιαρθρίτιδα) και των εκφυλιστικών αρθροπαθειών. Εφαρμόζεται με απαλή εντριβή στο δέρμα, που καλύπτει την επώδυνη ή πρησμένη περιοχή, 3 ή 4

φορές την ημέρα, εκτός αν υπάρχουν άλλες οδηγίες. Δεν πρέπει να εφαρμόζεται σε πάσχουσες δερματικές επιφάνειες ή ανοικτές πληγές ή τραύματα ή μέσα στο στόμα ή στον κόλπο. Η θεραπεία δεν πρέπει να συνεχίζεται πέραν των δυο εβδομάδων.

Τέλος το **Nimesulide/Φαρμασύν Gel** από την **Farmasyn,** εγγυάται υψηλή αποτελεσματικότητα στην αντιμετώπιση του πόνου που σχετίζεται με διαστρέμματα και τραυματική τενοντίτιδα. Η νιμεσουλίδη είναι ένας εκλεκτικός αναστολέας του ενζύμου κυκλοοξυγενάση που συνθέτει την προσταγλαδίνη. Επιπρόσθετα έχει μια ενεργό εκκαθαριστική δράση στις ελεύθερες ρίζες του οξυγόνου, αναστέλλει την απελευθέρωση των μεταβολιτών οξυγόνου από τα ενεργοποιημένα ουδετερόφιλα, περιορίζει την απελευθέρωση ενζύμων από τα μονοκύτταρα, αναστέλλει την παραγωγή του ενεργοποιούντος τα αιμοπετάλια παράγοντος και επίσης παρεμποδίζει τη δράση ορισμένων μεταλλοπρωτεϊνάσων.



ANGELINI

Υπάρχουν πολλοί τρόποι να "αποκτήσετε" κάποιον πόνο. Και ένας απλός τρόπος να τον αντιμετωπίσετε.

Dicloplast έμπλαστρα

Αποδεδειγμένη αντιφλεγμονώδης και αναλγητική δράση στο μυοσκελετικό πόνο

- Δρα άμεσα στη περιοχή του πόνου
- Συνεχής ανακούφιση για έως και 12 ώρες
- Άοσμο

www.pitsilidis.gr

Dicloplast®

Diclofenac EP

Κολλάει εκεί που πονάει

ΙΔΑΝΙΚΟ ΓΙΑ ΜΥΟΣΚΕΛΕΤΙΚΟ ΠΟΝΟ, ΑΘΛΗΤΙΚΕΣ ΚΑΚΩΣΕΙΣ, ΤΡΑΥΜΑΤΙΣΜΟΥΣ, ΤΟΠΙΚΕΣ ΦΛΕΓΜΟΝΕΣ ΚΑΙ ΧΡΟΝΙΕΣ ΡΕΥΜΑΤΙΚΕΣ ΠΑΘΗΣΕΙΣ ΟΠΩΣ ΟΣΦΥΑΛΓΙΑ, ΑΥΧΕΝΙΚΟ ΣΥΝΔΡΟΜΟ ΚΑΙ ΟΣΤΕΟΑΡΘΡΙΤΙΔΑ

Να μην εφαρμόζεται σε τραύματα ή ανοικτές πληγές. Θεραπεία έως 2 εβδομάδες.
Το ΥΥΚΑ και ο ΕΟΦ συνιστούν:

ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΑ ΤΙΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ. ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΤΟ ΓΙΑΤΡΟ Ή ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΣΑΣ.

Κρυοθεραπεία..., Θερμοθεραπεία

Η ιδέα να αντιμετωπίσουμε τον πόνο με το κρύο ή τη ζέστη δεν είναι νέα. Η θερμότητα στις ευαίσθητες ζώνες αρχικά μειώνει τον πόνο, διότι προκαλεί χαλάρωση των μυών, αυξάνει την αιμάτωση, οξυγονώνοντας καλύτερα τη περιοχή και επιτρέπει την απομάκρυνση τοξινών που παράγονται από τους μύες. Παράλληλα δρα ευθέως στους μηχανισμούς ελέγχου του πόνου, μειώνοντας τη μεταβίβασή του στον εγκέφαλο. Το κρύο επίσης ανακουφίζει από τον πόνο λόγω της αγγειοσυσταλτικής του δράσης, που μειώνει το οίδημα και τη φλεγμονή στους ιστούς.
Ορισμένα τοπικά προϊόντα, ξεπερνώντας τη φυσική δράση της ζέστης ή του κρύου, περιέχουν συστατικά ικανά να δημιουργήσουν την αίσθηση της θερμότητας ή του κρύου κατά την εφαρμογή τους στο δέρμα. Τέτοια συστατικά είναι: η καμφορά, η μενθόλη, η καψαϊκίνη, ορισμένα αιθέρια έλαια... κ.α., που βρίσκονται σε πολλές κρέμες, gels, sprays και έμπλαστρα αυτής της κατηγορίας.

Η **GEROLYMATOS** παρουσιάζει το πρωτοποριακό προϊόν **Biofreeze** σε μορφή gel, roll-on spray, που ανακουφίζει από πόνους μυών και αρθρώσεων, ενώ βασίζεται στις ευεργετικές ιδιότητες της κρυοθεραπείας η οποία είναι γνωστή και ως «Η ψυχρή μέθοδος». Επιπλέον το Biofreeze θεωρείται ότι ανακουφίζει πόνους μυών και αρθρώσεων μέσω της «Θεωρίας της πύλης εισόδου του πόνου», μπλοκάροντας τη μετάδοση του ερεθίσματος του πόνου στον εγκέφαλο. Ανακουφίζει από μυαλγίες και πόνους αρθρώσεων, πόνους μέσης, πλάτης, ώμου, αυχένα, γόνατος, ισχίου, αγκώνα και αστραγάλου και πόνους από τραυματισμούς κατά τη διάρκεια σπορ και άθλησης.

Από την **Pharmacenter** η κρυοθεραπευτική σειρά φυτικών αναλγητικών, **Ice Power** αποτελεί λύση για γρήγορη και αποτελεσματική δράση χωρίς φάρμακα. Περιέχει μενθόλη και αιθέρια έλαια που δημιουργούν αίσθηση ψύχους και κάνουν λιγότερο ευαίσθητες τις νευρικές απολήξεις, ανακουφίζοντας άμεσα από μυϊκούς πόνους, αρθρώσεων και συνδέσμων, διαστρέμματα, κακώσεις, θλάσεις και μώλωπες, πόνους από τραυματισμούς σε σπορ, ρευματικούς πόνους, οσφυαλγίες και πονοκεφάλους από αυχενικό σύνδρομο και φυσικά από αρθρίτιδα, τενοντίτιδα και επικονδυλίτιδα.

Η θερμαντική κρέμα **Counterpain Classic**, από την **Pharmaswiss** με σαλικυλικό μεθύλιο, ευγενόλη και μενθόλη, παρέχει άμεση ανακούφιση από τους μυϊκούς πόνους και απελευθερώνει την καθημερινή κίνηση του πάσχοντα. Και τώρα, τα νέα έμπλαστρα **CounterPlast,** με θερμαντική και δροσιστική δράση, εφαρμόζουν άψογα και δρουν αποτελεσματικά ενάντια και στον πιο επίμονο μυϊκό πόνο.

Τα φυτικά προϊόντα για την αντιμετώπιση του μυϊκού πόνου

Από την **APIVITA** το **Gel με Άρνικα,** δρα καταλυτικά στους μυϊκούς πόνους καθώς η Άρνικα χρησιμοποιείται για μώλωπες από χτυπήματα, πτώσεις και κακώσεις (διαστρέμματα), για περιπτώσεις μυϊκών πόνων από χτυπήματα, για ανακούφιση μετά από έντονη άσκηση, για πρησμένα – κουρασμένα πόδια και για ανακούφιση από τσιμπήματα εντόμων.

Από την ίδια εταιρεία έχουμε και την **Κρέμα με Ευκάλυπτο.** Το αιθέριο έλαιο του ευκαλύπτου έχει ιδιότητες αντιβακτηριακές, αντισηπτικές, αντισπασμωδικές (ανακουφίζει μυϊκούς πόνους), αποσμητικές, αποχρεμπτικές (βοηθά στην απομάκρυνση υγρών από το αναπνευστικό σύστημα), τονωτικές και αποστειρωτικές.

Η **PowerHealth** μας προτείνει την φυτική κρέμα **Arnicare** που συμβάλλει δραστικά στην αντιμετώπιση μυϊκών πόνων από γυμναστική, πιάσιμο ή έντονη εργασία, διαστρεμμάτων και θλάσεων, ενώ παράλληλα, μειώνει αποτελεσματικά κάθε είδους μώλωπες από χτυπήματα, πτώσεις ή κακώσεις. Περιέχει βάμμα τού φυτού Arnica Montana, γνωστό για τις επουλωτικές του ιδιότητες. Έχει αντιφλεγμονώδη δράση και βοηθά στην απορρόφηση των εσωτερικών αιματωμάτων, προσφέροντας παράλληλα τόνωση στο κυκλοφορικό σύστημα. Η σύνθεσή της είναι 100% φυτική, χωρίς κανένα ζωικό συστατικό. ■

Πόπη Χαραμή

GLUCOCARD Σ

Βασικά Χαρακτηριστικά

- Αυτόματη Κωδικοποίηση [2]
- Μικρό δείγμα αίματος, 0,5μL [1]
- Μεγάλη οθόνη για ευανάγνωστα αποτελέσματα [1]
- Αυτόματος μηχανισμός απόρριψης ταινίας [1]
- Γευματικοί δείκτες [1]

Μόνο με ταινίες **Glucocard Σ strips** Μόνο με ταινίες

Αποκλειστική Διάθεση από τα Φαρμακεία

Σίγουρες μετρήσεις [2]
Ιδανικός σχεδιασμός [1]
Γρήγορο αποτέλεσμα [1]
Μεγάλη οθόνη [1]
Ασφάλεια [2]

Παραπομπές:
[1] Εγχειρίδιο λειτουργίας μετρητή GLUCOCARD Σ
[2] Εσώκλειστο οδηγιών ταινιών μέτρησης GLUCOCARD Σ

Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ:
GLUCOCARD Σ Kit: 5405
GLUCOCARD Σ Test Strips (50s): 5406
Multilet (PL_EL_RU): 5397

VI-2013-028

BIANEΞ

BIAN A.E.

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗΣ: BIAN A.E.
14ο χλμ. Ε.Ο. Αθηνών - Λαμίας, 145 64 Κηφισιά,
Τηλ: 210 9883372, FAX: 210 9889591
•Τηλ. Παραγγελιών : 210 98 88 038

Οι Ρινοφαρυγγίτιδες και ο Πονόλαιμος

Από την **ΠΕΝΝΥ ΛΑΖΟΓΕΩΡΓΟΥ**, Φαρμακοποιό, MSc

Τώρα το χειμώνα είναι συχνά τα προβλήματα των πελατών σας με συνάχι και πονόλαιμο.
Αντιμετωπίστε τα στον πάγκο με τη συμβουλή σας σαν ειδικός!

1η περίπτωση
Η ρινοφαρυγγίτιδα στα παιδιά

«Το μωρό μου είναι κρυωμένο και δυσκολεύομαι να το ταΐσω με το μπιμπερό!»

«Το μωρό μου είναι 5 μηνών και εδώ και δύο μέρες έχει βουλωμένη μύτη. Δυσκολεύομαι πλέον να το ταΐσω με το μπιμπερό. Οι μυξούλες του είναι κίτρινες και έχω ανησυχήσει. Οι πλύσεις με φυσιολογικό ορό δεν φαίνεται να είναι αρκετά αποτελεσματικές. Εσείς τι θα με συμβουλεύατε να κάνω;»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Μην ανησυχείτε, τα συμπτώματα αυτά δεν υποδεικνύουν σοβαρή ρινοφαρυγγίτιδα. Οι κίτρινες μυξούλες δείχνουν ότι το αμυντικό του σύστημα είναι σε δράση (κίτρινη χρώση προσδίδουν οι χυμικοί παράγοντες του ανοσοποιητικού συστήματος). Στην πλειοψηφία τους οι ρινοφαρυγγίτιδες προκαλούνται από ιούς, συνεπώς τα αντιβιοτικά δεν είναι αποτελεσματικά και τα συμπτώματα υποχωρούν μέσα σε 7-10 ημέρες από την έναρξή τους. Να κάνετε πλύσεις στη μύτη με φυσιολογικό ορό τουλάχιστον 3-4 φορές την ημέρα. Μοιράστε τα γεύματα σε μικρότερα επιμέρους για να βοηθήσετε το μωρό σας να πιει το γάλα του με το μπιμπερό. Αν το παιδί ανεβάσει πυρετό ή αν η κατάστασή του χειροτερεύσει, πρέπει οπωσδήποτε να το δει ο παιδίατρος που το παρακολουθεί.»

Η ρινοφαρυγγίτιδα είναι μια ιογενής λοίμωξη, κυρίως διαδεδομένη σε βρέφη και μικρά παιδιά. Εκδηλώνεται με ρινική καταρροή και απόφραξη. Μετά από 2 ημέρες οι ρινικές εκκρίσεις γίνονται ιξώδεις και συχνά βλεννοπυώδεις. Συχνά συνοδεύεται από πυρετό (μέχρι 38,5° C, για 4 ημέρες το πολύ), πονόλαιμο, βήχα, δυσκαταποσία, δυσφαγία (ειδικά στα βρέφη), αλλαγές στη συμπεριφορά και διαταραχές του ύπνου. Μια απλή ρινοφαρυγγίτιδα υποχωρεί χωρίς θεραπεία σε 7 έως 10 ημέρες.

Οι σωστές ερωτήσεις

- **«Πόσο χρονών είναι το παιδί σας;»** Ανάλογα με την ηλικία, η προτεινόμενη θεραπευτική αγωγή ποικίλλει.
- **«Πριν από πόσο καιρό εμφανίστηκαν τα συμπτώματα;»** Το κοινό κρυολόγημα συνήθως αυτοϊάται σε 7 έως 10 ημέρες από την έναρξη των συμπτωμάτων. Εάν τα συμπτώματα επιμένουν πέραν αυτού του χρόνου πρέπει να παραπέμψετε στο γιατρό.
- **«Έχει μπούκωμα ή μύξες;»** Τα συμπτώματα θα μας οδηγήσουν στην επιλογή της θεραπείας.
- **«Το παιδί έχει πυρετό και πόσο;»** Αν η θερμοκρασία του είναι μεγαλύτερη από 38,5° C, το περιστατικό πρέπει να παραπεμφθεί στον παιδίατρο.
- **«Έχετε παρατηρήσει διαφορές στη συμπεριφορά του παιδιού σας; Είναι πιο ζωηρό από ότι συνήθως; Κλαίει περισσότερο;»** Προβλήματα συμπεριφοράς που συνοδεύονται ή όχι με διαταραχές του ύπνου μπορούν να προκληθούν από μια ρινοφαρυγγίτιδα.
- **«Παραπονιέται για πονόλαιμο, πόνο στα αυτιά, πονοκέφαλο, κρυώνει;»** Αυτά τα συμπτώματα θα πρέπει να μας κινητοποιήσουν να παροτρύνουμε τους γονείς να επισκεφτούν τον παιδίατρο.
- Στην περίπτωση ενός βρέφους ρωτάμε, **"Το μωρό σας θηλάζει / πίνει από το μπιμπερό του όπως συνήθως ή δυσκολεύεται;"** Ένα μωρό με βουλωμένη μύτη, δυσκολεύεται να θηλάσει ή να πιει από το μπιμπερό, αφού χρησιμοποιεί το στόμα του για να αναπνεύσει.

Πότε να παραπέμψουμε στον παιδίατρο;

Η ρινοφαρυγγίτιδα σε παιδιά ηλικίας κάτω των 3 μηνών χρειάζεται οπωσδήποτε ιατρική παρακολούθηση, ειδικά εάν το παιδί παρουσιάσει πυρετό.

Μετά από 2-3 ημέρες οι ρινικές εκκρίσεις γίνονται ιξώδεις και συχνά βλεννοπυώδεις. Τα συμπτώματα αυτά είναι συνήθη και δεν μας οδηγούν στο συμπέρασμα επιγενούς λοίμωξης με μικροβιακό παράγοντα και κατ' επέκταση στη χορήγηση αντιβιοτικού.

Ωστόσο, υπάρχουν περιπτώσεις οι οποίες χρήζουν ιατρικής παρακολούθησης, όπως:

- Υψηλός πυρετός (από 38,5° C), που διαρκεί περισσότερο από 48 ώρες
- Πόνος στο φάρυγγα με δυσφαγία
- Ωταλγία, ωτόρροια
- Πυώδης επιπεφυκίτιδα, οίδημα βλεφάρου
- Ιγμορίτιδα και κεφαλαλγίες
- Δύσπνοια
- Διαταραχές του πεπτικού συστήματος (διάρροια, έμετος, ανορεξία).

ΘΕΡΑΠΕΙΑ

Η θεραπεία είναι συμπτωματική και έχει ως στόχο να διευκολύνει την αναπνοή και την πρόληψη δευτερογενών λοιμώξεων.

Θεραπεία πρώτης γραμμής

Η αποσυμφόρηση του ρινοφάρυγγα είναι το ουσιαστικό βήμα της θεραπείας. Η απομάκρυνση της ξηρής βλέννης από τη μύτη του μωρού διευκολύνει την αναπνοή του και προλαμβάνει την επιδείνωση της υγείας του από λοιμώξεις, όπως ωτίτιδα ή κάποια παραρρινοκολπίτιδα. Αν και τα βρέφη δεν είναι συνεργάσιμα και δυσανασχετούν με την όλη διαδικασία καθαρισμού της μύτης οι ρινικές πλύσεις είναι απαραίτητες τουλάχιστον πριν από κάθε γεύμα, ώστε να διευκολύνεται το μωρό στη λήψη της τροφής του.

Διαλύματα για ρινικές πλύσεις

Ο φυσιολογικός ορός (χλωριούχο νάτριο 0,9%) ρευστοποιεί τις βλέννες και έτσι απομακρύνονται ευκολότερα, αφού υγραίνονται οι μεμβράνες, που έχουν δημιουργηθεί από τη ρινική συμφόρηση.

Ισότονο διάλυμα θαλασσινού νερού

Η περιεκτικότητα του φυσικού θαλασσινού νερού σε μεταλλικά άλατα, όπως ασβέστιο, μαγνήσιο και θειικά άλατα, καθώς επίσης και σε ιχνοστοιχεία, όπως χαλκός και σίδηρος, προσφέρει προστασία από τις λοιμώξεις. Παράλληλα, ιχνοστοιχεία, όπως το μαγγάνιο, ο ψευδάργυρος και το σελήνιο, που επίσης περιέχονται στο θαλασσινό νερό, ελαττώνουν τη ρινική συμφόρηση. Τα σκευάσματα λοιπόν για ρινικές πλύσεις με φυσικό, ισότονο (ή υπέρτονο) θαλασσινό νερό, μη διαλυμένο και αποστειρωμένο, πλεονεκτούν έναντι του φυσιολογικού ορού. Με τη χρήση τους καθαρίζεται βαθιά ο ρινικός βλεννογόνος, ρευστοποιείται η βλέννα και απομακρύνεται ευκολότερα με τη βοήθεια των κροσσών του επιθηλίου και τέλος, ανανεώνονται τα κύτταρα του βλεννογόνου.

Υπέρτονο διάλυμα θαλασσινού νερού

Το υπέρτονο διάλυμα θαλασσινού νερού έχει περισσότερη συγκέντρωση σε NaCl (2,2%) από ότι ένα ισότονο διάλυμα (0,9%). Όταν λοιπόν έρθει σε επαφή με το ρινικό βλεννογόνο θα προκαλέσει έκκριση νερού με φυσικό τρόπο λόγω της ώσμωσης και επομένως θα διαλύσει την παχύρρευστη βλέννα που έχει συγκεντρωθεί στο βλεννογόνο. Κάποιος μικρός ερεθισμός (τσούξιμο) μπορεί να εμφανιστεί στην αρχή της εφαρμογής.

Το υπέρτονο θαλασσινό νερό ενδείκνυται για:

- προληπτική και θεραπευτική αντιμετώπιση της αλλεργικής ρινίτιδας
- ρινίτιδα άλλης αιτιολογίας
- άλλες Ω.Ρ.Λ. παθήσεις

Οδηγίες χρήσης ρινικών διαλυμάτων

- Γύρετε στο πλάι το κεφαλάκι του μωρού και στη συνέχεια πιέστε το spray στο επάνω ρουθούνι (ή χρησιμοποιήστε μία αμπούλα με φυσιολογικό ορό)
- Κάντε την ίδια διαδικασία στην άλλη πλευρά

- Πάνω στον νεροχύτη σκύψε το κεφάλι γέρνοντας από τη μία πλευρά
- Πιέστε το spray ρινικών πλύσεων στο πάνω ρουθούνι
- Κάντε την ίδια διαδικασία στην άλλη πλευρά

Επειδή ωστόσο πολλά παιδιά δεν είναι και τόσο συνεργάσιμα στον καθαρισμό της μύτης τους ούτε καν με χαρτομάντιλο, πόσο μάλλον με τον ορό, συστήνουμε τους **ρινικούς αποφρακτήρες για βρέφη**, εύχρηστες συσκευές που εφαρμόζουν τέλεια στα βρεφικά ρουθουνάκια και οδηγούν σε εύκολο, γρήγορο και ανώδυνο καθαρισμό από τις ρινικές εκκρίσεις, επιτρέποντας στο παιδί να αναπνεύσει και πάλι ελεύθερα, μέσα σε λίγα μόνο λεπτά!

VITAL
Το ζωτικό σας πλεονέκτημα

16 χρόνια
ασύγκριτης
πρωτοπορίας

NEO

VITAL Cold
Το ζωτικό σας πλεονέκτημα

Ολοκληρωμένη & Αποτελεσματική Σύνθεση

για την αντιμετώπιση
του **κρυολογήματος** &
της ενίσχυσης
του οργανισμού με :

❄ Ασερόλα ❄ Πρόπολη ❄ Θυμάρι
❄ Λινέλαιο ❄ Androrgaphis Paniculata
❄ Λαυρικό Οξύ ❄ Ακετυλοκυστεΐνη
❄ Βιταμίνη C, D3 και E
❄ Μαγνήσιο ❄ Φώσφορο

Exelixis
health&care

Τηλ. επικοινωνίας: 2152157614 & 7610

Οδηγίες χρήσης του ρινικού αποφρακτήρα

- Ξαπλώστε το παιδί και ανασηκώστε το κεφάλι του.
- Τοποθετήστε το επιστόμιο (στόμιο αναρρόφησης της συσκευής) στο στόμα σας. Το μικρό προστατευτικό δαχτυλίδι στην άκρη, σας επιτρέπει να κρατάτε το ρύγχος ανάμεσα στα δόντια σας.
- Τοποθετήστε το ανταλλακτικό ρύγχος στο κεντρικό σώμα του ρινικού αποφρακτήρα.
- Τοποθετήστε την άκρη του ρύγχους που προορίζεται για τη μύτη, στο άνοιγμα του ρουθουνιού του μωρού.
- Αναρροφήστε απαλά μέσω του στομίου αναρρόφησης και επαναλάβετε όσες φορές χρειάζεται έως ότου το ρουθούνι να είναι τελείως καθαρό και ελεύθερο. Οι εκκρίσεις θα συγκεντρωθούν μέσα στον ειδικό χώρο.
- Επαναλάβετε και στο άλλο ρουθούνι.
- Βγάλτε και πετάξτε το χρησιμοποιημένο ακροφύσιο. Για λόγους υγιεινής και για να αποφεύγεται η ανάπτυξη βακτηρίων, τα ανταλλακτικά ακροφύσια είναι μιας χρήσης και πρέπει να αντικαθίστανται μετά από κάθε χρήση.

Προσοχή! Πλένετε πάντα τα χέρια σας πριν τη χρήση.

Επίσης μπορούν να προταθούν

Αντισηπτικές ρινικές σταγόνες μπορούν να χορηγηθούν συμπληρωματικά για να αποφευχθεί η βακτηριακή λοίμωξη.

Ρινικό σπρέι πρόπολης με υδατο-αλατούχο διάλυμα και witch hazel για την απολύμανση και την αποσυμφόρηση της ρινικής οδού.

Αντιπυρετικά

Συχνά συνοδά συμπτώματα της ρινοφαρυγγίτιδας είναι ο πυρετός και η κεφαλαλγία. Η παρακεταμόλη (60 mg / kg / ημέρα) χρησιμοποιείται ως αντιπυρετικό και αναλγητικό, επειδή η ασπιρίνη, ιδίως στα παιδιά, είναι δυνατόν να προκαλέσει το σύνδρομο Reye. Επίσης, χρησιμοποιείται και η ιβουπροφαίνη (20-30 mg / kg / ημέρα). Προσοχή! Να ακολουθούνται με ακρίβεια τα δοσολογικά σχήματα που προτείνει ο γιατρός ή που αναγράφονται στο φύλλο οδηγιών και να μην υπερβαίνονται οι δόσεις. Χρήσιμος μπορεί να αποβεί για το σκοπό αυτό ο δοσομετρητής που περιέχεται στη συσκευασία του φαρμάκου.

Αναπλαστικές κρέμες

Ο ερεθισμός γύρω από τη μύτη μπορεί να αντιμετωπιστεί με τη χρήση κρέμας που καταπραΰνει και επουλώνει το ταλαιπωρημένο από τις ρινικές εκκρίσεις δέρμα.

Αιθέρια έλαια

Η διάχυση στο χώρο αιθέριων ελαιών αντισηπτικών και τονωτικών του ανοσοποιητικού με τη χρήση σπρέι ή μιας συσκευής διάχυσης, δρα συμπληρωματικά.

Για την καταρροή τα αιθέρια έλαια που βοηθούν είναι: λεβάντα, σανταλόξυλο, μαύρο πιπέρι, χαμομήλι, μέντα, ευκάλυπτος, δενδρολίβανο.

Για το βήχα είναι: άρκευθος (άγριο κυπαρίσσι), ευκάλυπτος, μέντα, μαντζουράνα, δενδρολίβανο, tea-tree (τεϊόδεντρο), πεύκο, λεβάντα.

Για τον πυρετό είναι: χαμομήλι, δενδρολίβανο, μαντζουράνα, φασκόμηλο, άγριο κυπαρίσσι, ευκάλυπτος, μέντα, ύσσωπος, κανέλα και γαρίφαλο.

Η χρήση των αιθέριων ελαίων πρέπει να αποφεύγεται σε παιδιά ηλικίας κάτω των έξι ετών.

Πρόγνωση

Η αγωγή υπολογίζεται να επιφέρει βελτίωση των συμπτωμάτων τις επόμενες 2-3 ημέρες από την έναρξή της. Εάν δεν υπάρξει βελτίωση ή στην περίπτωση που η κατάσταση του παιδιού γίνει πιο σοβαρή, οι γονείς πρέπει να απευθυνθούν το ταχύτερο δυνατό στον παιδίατρο.

Οι συμβουλές «κλειδιά»

- Σε περίπτωση πυρετού, ελαφρύνετε το παιδί από ρούχα και σκεπάσματα και φροντίστε να λαμβάνει αρκετά υγρά.
- Ιδιαίτερη προσοχή πρέπει να δίνεται στο περιβάλλον, το οποίο πρέπει να είναι απαλλαγμένο από σκόνη. Επίσης, οι καπνιστές γονείς πρέπει οπωσδήποτε να αποφεύγουν να καπνίζουν στο εσωτερικό του σπιτιού. Τόσο η σκόνη, όσο και ο καπνός του τσιγάρου αποτελούν αιτιολογικούς παράγοντες για τον εποικισμό από παθογόνους μικροοργανισμούς.
- Αερίστε καλά το χώρο καθημερινά ώστε να αποφευχθεί η μετάδοση αερογενώς από τα παιδιά στους γονείς και σε άλλα άτομα του οικογενειακού περιβάλλοντος. Το ποσοστό δευτερογενούς μετάδοσης των ιογενών λοιμώξεων του αναπνευστικού συστήματος στα άλλα μέλη της οικογένειας πλησιάζει το 30%.
- Ελέγξτε τη θερμοκρασία (18° C το μέγιστο) και την υγρασία (80-90 %) του χώρου χρησιμοποιώντας υγραντήρες ή απλά ένα βρεγμένο πανί πάνω σε ένα σώμα καλοριφέρ. Η λειτουργία των κροσσών του ρινικού επιθηλίου είναι περισσότερο αποτελεσματική σε θερμοκρασία άνω των 18ο C και σχετική υγρασία άνω του 50%.
- Μοιράστε τα γεύματα του μωρού σε περισσότερα και καθαρίστε τη μυτούλα του πριν το ταΐσετε ώστε να αναπνέει καλύτερα από τη μύτη και να μη χρησιμοποιεί το στόμα και για να ανασάνει.

Διαχρονική Αξία

στην Αντιμετώπιση
της Εξωτερικής Ωτίτιδας
& του εκζέματος
του έξω ακουστικού πόρου

SYNALAR® OTIC

- Εξαιρετικά **Ισχυρή Αντιφλεγμονώδης** και **Αντικνησμώδης** 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)

SYN.OT./KAT.1/11.13

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: SYNALAR OTIC **ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ:** Κάθε ml διαλύματος περιέχει: Fluocinolone acetonide 0,25mg, Neomycin (as base) 3,50mg, Polymyxin B (as base) 10.000 I.U., Fluocinolone acetonide: $C_{26}H_{32}F_2O_7$, 21-(acetyloxy)-6α, 9-difluoro-11β-hydroxy-16α,17-[(1-methylethylidene)bis(oxy)]pregna-1,4-diene-3,20-dione, Neomycin sulfate: $C_{23}H_{46}N_6O_{13}.xH_2SO_4$ o-2,6-diamino-2,6-dideoxy-α-D-glucopyranosyl-(1->4)-o-(o-2,6-diamino—2,6-dideoxy-β-Lidopryanosyl-(1->3)-β-D-ribofuranosyl)-(1->5)-(2-deoxy-D-streptamine)sulfate, Polymyxin B sulfate: $C_{56}H_{98}N_{16}O_{13}$, 2,5(H_2SO_4) **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 πάσχουσα περιοχή, είτε με σταγονόμετρο, είτε με ένα βύσμα βάμβακα εμποτισμένο με διάλυμα που τοποθετείτε 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. Υπερευαισθησία 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 αντιβακτηριδιακή 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 ωτοτοξικός αντιμικροβιακός παράγοντας δεν πρέπει να χρησιμοποιείται πέραν των 10 ημερών άνευ ιατρικής παρακολουθήσεως. 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 διάτρητου τυμπάνου, υπάρχει κίνδυνος αιθουσαίας και κοχλιακής τοξικότητας. Η θεραπεία πρέπει να γίνεται μόνο με την παρακολούθηση ιατρού λόγω κινδύνου ανάπτυξης ωτομυκώσεως. **Κάτοχος αδείας κυκλοφορίας:** Μινέρβα φαρμακευτική α.ε., Κηφισού 132, 12131 Αθήνα Τηλ.: (210) 5702199.

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

Για πλήρεις συνταγογραφικές πληροφορίες παρακαλείσθε όπως επικοινωνήσετε με την εταιρεία.

minerva ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ Α.Ε.
Λ. Κηφισού 132, 121 31 Αθήνα
Τ. 210 5702199, **F.** 210 5728 215

2η περίπτωση
Η ρινοφαρυγγίτιδα στους ενήλικες

Ο κύριος Νίκος, 40 ετών, ζητάει ένα κουτί Comtrex cold.

Η προσέγγισή σας μπορεί να είναι
«Μπορώ να σας ρωτήσω τι δουλειά κάνετε;»
«Είμαι οδηγός λεωφορείου!» απαντάει εκείνος
«Τότε το φάρμακο αυτό δεν είναι κατάλληλο για σας. Τα αντιισταμινικά μπορεί να προκαλέσουν υπνηλία. Αντί για αυτό μπορείτε να πάρετε ένα ομοιοπαθητικό φάρμακο.»

Το συνάχι στους ενήλικες αποτελεί την πιο συχνή μορφή λοίμωξης ιογενούς αιτιολογίας (μέχρι και 4 φορές το χρόνο) του ανώτερου αναπνευστικού συστήματος, λόγω της συχνότητας μετάδοσης του.
Αυτή η λοίμωξη εξελίσσεται σε 3 φάσεις:
- **Φάση εγκατάστασης:** τσιμπήματα στη μύτη, φταρνίσματα
- **Παραγωγική φάση:** μπούκωμα στη μύτη από το ένα ή και τα δύο ρουθούνια, καταρροή διαυγής και λεπτόρρευστη, φταρνίσματα
- **Φάση ωρίμανσης:** η καταρροή γίνεται πυκνόρρευστη με χρώση κιτρινοπράσινη.

Συχνά και άλλα συμπτώματα συνυπάρχουν όπως: πυρετός, ρίγη, βήχας πονοκέφαλος, πονόλαιμος, αδυναμία. Στις περισσότερες περιπτώσεις το συνάχι περνάει μέσα σε 7-10 ημέρες χωρίς άλλες επιπλοκές. Είναι όμως δυνατό να υπάρξουν επιπλοκές, όπως ωτίτιδα, ιγμορίτιδα, βρογχίτιδα, πνευμονία.

Η προτεινόμενη θεραπεία

Η θεραπεία για το συνάχι είναι κυρίως συμπτωματική και αφορά την ανακούφιση του ασθενή από τα συμπτώματα.

Α. Από του στόματος θεραπεία

Ρινική καταρροή: αντιισταμινικά

- Τα αντιισταμινικά είναι χρήσιμα στην αντιμετώπιση του φταρνίσματος και της υδαρούς ρινικής έκκρισης. Οι ανταγωνιστές των Η1 υποδοχέων, όπως η διφαινυδραμίνη, η χλωροφαινιραμίνη, η λοραταδίνη, η τερφεναδίνη και η αστεμιζόλη, είναι χρήσιμοι λόγω της αντιχολινεργικής τους δράσης.
- Τα αντιισταμινικά μπορούν να περιορίσουν το φτέρνισμα, την επιπεφυκίτιδα και το ρινικό κνησμό. Επίσης, μπορεί να λειτουργήσουν ως υπναγωγά λόγω της καταστολτικής τους δράσης.
- Η καταστολή του ΚΝΣ είναι η κυριότερη ανεπιθύμητη δράση τους (η κατανάλωση οινοπνεύματος ενισχύει την καταστολή). Άλλες ανεπιθύμητες ενέργειες είναι: ξηρότητα στόματος, δυσκοιλιότητα, μυδρίαση ,κατακράτηση ούρων. Η χρήση τους πρέπει να αποφεύγεται σε άτομα με υπερτροφία του προστάτη, αυξημένη ενδοφθάλμια πίεση. Οδηγοί, χρήστες επικίνδυνων μηχανημάτων και γενικά άτομα των οποίων η εργασία απαιτεί εγρήγορση, πρέπει να ενημερώνονται ενδελεχώς για τους πιθανούς κινδύνους ατυχημάτων από την προκαλούμενη καταστολή του ΚΝΣ, κυρίως από τα παλαιότερα αντιισταμινικά.

Οι σωστές ερωτήσεις

Είναι σημαντικό να καθοριστεί σε ποιο στάδιο είναι η νόσος. Με τις κατάλληλες ερωτήσεις μπορούμε να διερευνήσουμε όλα τα συμπτώματα, την πιθανή εκδήλωση κάποιας επιπλοκής, εάν απαιτείται ιατρική παρακολούθηση, τις αντενδείξεις και πιθανές αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα που ίσως παίρνει ο ασθενής, που θα μας οδηγήσουν στη σωστή συμβουλή.

- «***Από πότε έχετε αυτό το συνάχι;***» Ένα συνάχι που κρατάει για περισσότερο από μία εβδομάδα χρήζει ιατρικής παρακολούθησης και ο ασθενής πρέπει να επισκεφθεί τον γιατρό του.
- «***Έχετε καταρροή ή αισθάνεστε ότι απλά η μύτη σας είναι βουλωμένη;***» Οι απαντήσεις σε αυτά τα ερωτήματα μας κατευθύνουν για τη φαρμακευτική αγωγή που θα προτείνουμε (αντιισταμινικά και / ή αποσυμφορητικά του ρινικού βλεννογόνου).
- «***Μήπως έχετε πυρετό; Πόσες μέρες;***» Πυρετός πάνω από 38,5° C για περισσότερο από 48 ώρες απαιτεί ιατρική παρακολούθηση.
- «***Εκτός από τα συμπτώματα από τη μύτη σας, μήπως έχετε και άλλα ενοχλητικά συμπτώματα όπως ρίγη, βήχα, πονοκέφαλο, πονόλαιμο, πόνο στα αυτιά;***» Η βαρύτητα των συμπτωμάτων θα μας βοηθήσει να αξιολογήσουμε εάν θα προτείνουμε εμείς μια ολοκληρωμένη φαρμακευτική αγωγή ή θα παραπέμψουμε το περιστατικό στο γιατρό.
- «***Εμφανίζετε συχνά αλλεργική ρινίτιδα;***» Εάν ο ασθενής πάσχει από αλλεργική ρινίτιδα, η θεραπευτική προσέγγιση είναι διαφορετική. Η αγωγή συνίσταται σε ρινικές πλύσεις, αντιισταμινικά 2ης γενιάς και ρινικά σπρέι.
- «***Σας παρακολουθεί κάποιος γιατρός για κάποια χρόνια νόσο από την οποία πάσχετε (υπέρταση, άσθμα, προβλήματα του προστάτη);***» Οι ερωτήσεις αυτές θα μας βοηθήσουν να διερευνήσουμε εάν υπάρχουν κάποιες αντενδείξεις στη χορήγηση κάποιου φαρμάκου.
- « ***Παίρνετε άλλα φάρμακα;»*** Ορισμένα δραστικά συστατικά είναι πιθανό να αλληλεπιδράσουν με τα φάρμακα κατά του κρυολογήματος και να αυξήσουν ορισμένες από τις ανεπιθύμητες ενέργειές τους.
- «***Μήπως υποφέρετε από στομαχικές διαταραχές ή πεπτικό έλκος;***» Η ιβουπροφαίνη, καθώς και τα υπόλοιπα σκευάσματα που περιέχουν ΜΣΑΦ αντενδείκνυνται σε ασθενείς με ευαισθησία στο στομάχι.
- «***Καπνίζετε;***» Η συνήθεια του καπνίσματος, καθώς και η διαβίωση σε ένα περιβάλλον με καπνό, μειώνει το ρυθμό απόπτωσης της βλέννης και επιδρά αρνητικά στη λειτουργία της μύτης ως φίλτρου, προκαλώντας ερεθισμό.

Βήχας, Πονόλαιμος, Καταρροή, ΤΕΛΟΣ!

NEW

Broncold

SYRUP της HealthAid

Φυσικό σιρόπι με μέντα, γλυκάνισο & κόκκινη πιπεριά

Δεν προκαλεί υπνηλία

Λ.Τ. 9,90€

Φυσικό σιρόπι για τον **βήχα,** τον **πονόλαιμο** & την **καταρροή.**

Περιέχει συνδυασμό φυτικών συστατικών ειδικά μελετημένων για άμεση και αποτελεσματική ανακούφιση, **η μέντα** καταπολεμά τα συμπτώματα του κρυολογήματος, όπως τον ερεθισμένο λαιμό, τον πυρετό και τον πόνο των μυών, **ο γλυκάνισος** είναι παραδοσιακό θεραπευτικό για την αποσυμφόρηση της μύτης, καταπραΰνει τον βήχα και **η κόκκινη πιπεριά** ανακουφίζει από την καταρροή, τον πονόλαιμο, τον επίμονο βήχα και το κρυολόγημα. Κατάλληλο για όλους και παιδιά από 6 ετών και άνω.

Α.Κ. ΕΟΦ 51432 / 12-7-2012

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

PHARMA CENTER
Υγεια·Φροντιδα·Ομορφια

Τηλ.: 210 9604511
www.pharmacenter.gr

HealthAid®
VITAMIN SUPPLEMENTS

Βουλωμένη μύτη: αποσυμφορητικά

- Η φλεγμονώδης αντίδραση εκδηλώνεται με οίδημα, αγγειοδιαστολή και φλεβική συμφόρηση του ρινικού βλεννογόνου, που οδηγούν σε ρινική συμφόρηση, η οποία αποδίδεται ως αίσθημα μπουκώματος από τον ασθενή. Οι α-αδρενεργικοί αγωνιστές (ρινικά αποσυμφορητικά), όπως η φαινυλεφρίνη, συστέλλουν τα διεσταλμένα αρτηρίδια του ρινικού βλεννογόνου και μειώνουν τη ροή του αίματος στο στυτικό ιστό του. Εφαρμόζονται τοπικά με τη μορφή ρινικών σταγόνων, αερολύματος, αλοιφής ή γέλης ή χορηγούνται από το στόμα. Όταν χρησιμοποιούνται με τη μορφή αερολύματος, τα φάρμακα αυτά έχουν ταχεία έναρξη δράσης και εμφανίζουν ελάχιστες συστηματικές δράσεις. Η χορήγηση από το στόμα έχει μακρύτερη διάρκεια δράσης αλλά αυξημένες συστηματικές ενέργειες. Ωστόσο, συνιστώνται μόνο για οξείες καταστάσεις και για χρονικό διάστημα 3-5 ημερών, επειδή αντιδραστική ρινική συμφόρηση (φαινόμενο rebound) εμφανίζεται συχνά κατά τη διακοπή αυτών των φαρμάκων.
- Τα αποσυμφορητικά του ρινικού βλεννογόνου πρέπει να χορηγούνται με προσοχή σε ηλικιωμένους και ασθενείς που λαμβάνουν ΜΑΟ (κίνδυνος υπερτασικής κρίσης), καθώς επίσης και σε άτομα με υπέρταση, υπερθυρεοειδισμό, στεφανιαία νόσο, σακχαρώδη διαβήτη, αυξημένη ενδοφθάλμια πίεση και υπερτροφία του προστάτη. Υπερβολική δόση τους μπορεί να προκαλέσει συστηματικές δράσεις, ενώ παρατεταμένη τοπική εφαρμογή τους, βλάβες του ρινικού βλεννογόνου, όπως φαρμακευτική ρινίτιδα (οίδημα και μεγάλου βαθμού ρινική συμφόρηση). Ειδικές προφυλάξεις πρέπει να λαμβάνονται για τη χορήγηση φαρμάκων σε έγκυες και σε άτομα της τρίτης ηλικίας.

Μπουκωμένη μύτη και καταρροή

Οι συμπαθητικομιμητικές ουσίες φαινυλοπροπανολαμίνη, φαινυλεφρίνη και ψευδοεφεδρίνη, λαμβάνονται από του στόματος και είναι χρήσιμες στην αντιμετώπιση της ρινόρροιας, της ρινικής συμφόρησης και του φταρνίσματος. Σε διάφορα σκευάσματα οι ουσίες αυτές συνδυάζονται με αντιισταμινικά, η ατροπινική δράση των οποίων προκαλεί αναστολή των ρινικών εκκρίσεων και η ηρεμιστική τους δράση μπορεί να είναι επιθυμητή κατά τη διάρκεια της νύχτας για την ομαλότερη έλευση του ύπνου.

Πυρετός και πονοκέφαλος

Ο πυρετός και η κεφαλαλγία είναι συνήθη συμπτώματα του κρυολογήματος. Μπορούν λοιπόν να προταθούν φάρμακα με αντιπυρετική και αναλγητική δράση, όπως η παρακεταμόλη (3 ή 4 g ημερησίως σε 4 δόσεις, αν ο ασθενής αναφέρει έντονο πόνο), η ασπιρίνη (4 g / ημέρα σε 3 δόσεις) και η ιβουπροφαίνη (1 - 2 g / ημέρα σε 3 δόσεις). Προσοχή! Πρέπει να ενημερώσουμε τον ασθενή σε περίπτωση που λαμβάνει σκευάσματα με συνδυασμό αναλγητικού με αποσυμφορητικό, ότι δεν πρέπει να λαμβάνει παράλληλα και άλλο αναλγητικό φάρμακο, καθώς υπάρχει κίνδυνος υπερδοσολογίας.

Β. Τοπική θεραπεία

Η τοπική εφαρμογή σταγόνων ισότονου διαλύματος χλωριούχου νατρίου προκαλεί συχνά υποχώρηση της ρινικής συμφόρησης, λόγω ρευστοποίησης των ρινικών εκκρίσεων. Επίσης, η εισπνοή υδρατμών είναι χρήσιμη για την ανακούφιση συμπτωμάτων από διάφορες φλεγμονώδεις παθήσεις του ρινικού βλεννογόνου. Προσθήκη μάλιστα πτητικών ουσιών, όπως είναι η μινθόλη και η ευκαλυπτόλη, ενισχύουν την αποτελεσματικότητά τους.

Θεραπεία συνοδών συμπτωμάτων

Βήχας: ξηρός και παραγωγικός

Ανάλογα με το αν ο βήχας του ασθενούς είναι ξηρός ή παραγωγικός επιλέγουμε και το αντίστοιχο αντιβηχικό σκεύασμα.

Πονόλαιμος

Για την ανακούφιση από τον πονόλαιμο προτείνονται σκευάσματα με αντισηπτική δράση είτε σε δισκία, είτε σε στοματικά διαλύματα. Επίσης, αντιφλεγμονώδη φάρμακα μπορούν να χορηγηθούν τοπικά (τροχίσκοι ή στοματοπλύματα) ή συστηματικά.

Αίσθημα κόπωσης

Σκευάσματα βιταμινών που περιέχουν επιπλέον προσαρμογόνες και τονωτικές δρόγες, όπως guarana, ginseng, βασιλικό πολτό, μπορούν να προταθούν για να τονώσουν τον οργανισμό.

Ερεθισμός

Οι ρινικές εκκρίσεις είτε υδαρείς, είτε βλεννώδεις ερεθίζουν το δέρμα γύρω από τη μύτη. Αλοιφές με καταπραϋντική δράση μπορούν να προταθούν συμπληρωματικά.

3η περίπτωση
Ο πονόλαιμος

«Πονάω πολύ όταν καταπίνω»

Η Ελένη μας ζητάει φυσιολογικό ορό για ρινικές πλύσεις για να ανακουφιστεί από ένα κρυολόγημα που την ταλαιπωρεί:

«Εκτός από το συνάχι που έχω εδώ και λίγες μέρες, ξύπνησα σήμερα το πρωί με πόνο στο λαιμό και δυσκολεύομαι να καταπιώ. Ευτυχώς όμως δεν έχω ακόμη πυρετό. Τι με συμβουλεύετε να κάνω;»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Η ρινίτιδα πολλές φορές συνοδεύεται από φλεγμονή του φάρυγγα, συνήθως ήπια. Θα πρότεινα να πάρετε παρακεταμόλη και παστίλιες για το λαιμό για να ανακουφιστείτε από τον πόνο. Καλό θα ήταν να χρησιμοποιείται έναν υγραντήρα για να βελτιώσετε τις συνθήκες υγρασίας στην ατμόσφαιρα του δωματίου σας, καθώς ο ξηρός αέρας επιδεινώνει τα συμπτώματα. Μην ξεχνάτε να καθαρίζετε και να απολυμαίνετε τον υγραντήρα καθημερινά.»

Ο πονόλαιμος ως σύμπτωμα

Ο πονόλαιμος είναι ένα σύμπτωμα που υποδηλώνει ερεθισμό ή φλεγμονή των τοιχωμάτων του φάρυγγα, των υπερώιων αμυγδαλών και ενδεχομένως και του λάρυγγα. Οι αιτιολογικοί παράγοντες είναι πολλοί.

Κυνάγχη

- Η κυνάγχη, που ονομάζεται επίσης φαρυγγοαμυγδαλίτιδα, είναι οξεία φλεγμονή του φάρυγγα και των υπερώιων αμυγδαλών. Είναι η συχνότερη λοίμωξη του ανώτερου αναπνευστικού. Εμφανίζεται κυρίως κατά τους χειμερινούς μήνες και στην αρχή της άνοιξης. Η μετάδοση γίνεται κυρίως με την επαφή των χεριών και με τις ρινικές εκκρίσεις. Ο χρόνος επώασης είναι 24 έως 72 ώρες περίπου. Η μολυσματικότητα είναι μεγαλύτερη κατά τη διάρκεια της νόσου και όχι της φορείας.
  Πολλά και διαφορετικά παθογόνα προκαλούν οξεία φαρυγγοαμυγδαλίτιδα, ενώ στο 30% δε βρίσκεται ο αιτιολογικός παράγοντας.
- Σε ποσοστό μεγαλύτερο του 80% η οξεία φαρυγγοαμυγδαλίτιδα στους ενηλίκους είναι ιογενής, ενώ σε μικρότερο του 15% οφείλεται στον β-αιμολυτικό στρεπτόκοκκο της ομάδας Α (πυογόνος στρεπτόκοκκος), για τον οποίο και μόνο πρέπει να χορηγείται αντιμικροβιακή αγωγή λόγω των μεταστρεπτοκοκκικών επιπλοκών (οξεία σπειραματονεφρίτιδα και ρευματικός πυρετός). Η ομάδα Α του β-αιμολυτικού στρεπτόκοκκου είναι η πιο συχνή αιτία της οξείας φαρυγγίτιδας και αμυγδαλίτιδας, ιδίως σε παιδιά 5-10 ετών, ενώ σε παιδιά κάτω των 3 ετών επικρατούν οι λοιμώξεις από ιούς.

New Roots HERBAL

EchinaceaRoot

Τονώνει το ανοσοποιητικό σύστημα

- Προστατεύει από κρυολόγημα και γρίπη
- Αντιοξειδωτικό κατά των ελευθέρων ριζών

Η Echinacea έχει χρησιμοποιηθεί για την ενίσχυση του ανοσοποιητικού συστήματος, να βοηθήσει στην γρήγορη επούλωση τραυμάτων, να μειώσει τις φλεγμονές και να θεραπεύσει κρυολογήματα, γρίπες και μολύνσεις. Πολλά από τα ενεργά συστατικά της Echinacea έχουν αντιβακτηριακές, αντιικές και αντιμυκητιασικές ιδιότητες.

Η Echinacea έχει επίσης χρησιμοποιηθεί εξωτερικά για τον καθαρισμό και την θεραπεία τραυμάτων, εκζεμάτων, εγκαυμάτων, ψωρίασης, έρπητα, κολπίτιδας, άφθες, αποστημάτων, και άλλων δερματικών παθήσεων.

Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ
22558/19-03-2013

Πωλούνται αποκλειστικά σε επιλεγμένα φαρμακεία.
Τα συμπληρώματα διατροφής δεν είναι υποκατάστατα μιας ισορροπημένης δίαιτας.

Εισάγεται συσκευασμένο από τον Καναδά
ΕΙΣΑΓΩΓΗ – ΔΙΑΝΟΜΗ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ ΑΠΟ ΤΗΝ
ADELCO Α.Ε. ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΦΑΡΜΑΚΩΝ & ΚΑΛΛΥΝΤΙΚΩΝ
ΠΕΙΡΑΙΩΣ 37, ΜΟΣΧΑΤΟ ΤΗΛ.: 210 4819311-14

www.newrootsherbal.com www.adelco.gr

- Συνήθη αίτια οξείας φαρυγγοαμυγδαλίτιδας είναι οι διάφοροι ιοί (ρινοϊοί, αδενοϊοί, influenza (type B), coronavirus, coxcackie, Epstein-Barr, parainfluenza (type 1,2,3), CMV, HIV κ.ά.), οι στρεπτόκοκκοι (ομάδα A, C, G) και σπανιότερα αίτια: μυκόπλασμα, χλαμύδια, γονόκοκκος, διφθερίτιδα, αναερόβια (fusobacterium: κυνάγχη vincet) κ.ά.

Ιογενής οξεία φαρυγγίτιδα και αμυγδαλίτιδα

Τα κύρια συμπτώματα είναι πόνος στο φάρυγγα, πυρετός και κεφαλαλγία. Υπάρχει ερυθρότητα του φάρυγγα, διόγκωση των αμυγδαλών και υπογνάθιων λεμφαδένων. Δεν είναι σπάνιες οι εξελκώσεις και οι φλύκταινες στην περιοχή της μαλακής υπερώας. Συχνά συνοδεύεται από ρινίτιδα, επιπεφυκίτιδα και βήχα.

Η συμβουλή σας στον πονόλαιμο

Ο πονόλαιμος είναι άριστης πρόγνωσης. Παράγοντες που αυξάνουν τη σοβαρότητα του είναι: ηλικία άνω των 65 ετών, το κάπνισμα, τυχόν ανοσοανεπάρκειες, υποκείμενα χρόνια νοσήματα και υποσιτισμός. Επιπλοκές που μπορεί να παρουσιασθούν είναι το βρογχικό άσθμα και η επιγενής ανάπτυξη βακτηριακών λοιμώξεων (ωτίτιδα, ιγμορίτιδα).

- Σε όλες τις περιπτώσεις που εκδηλώνεται πονόλαιμος, είτε αφορά ιογενή, είτε αφορά βακτηριακή λοίμωξη ή ακόμη και στην περίπτωση που αφορά πρωτοπαθή ερεθισμό λόγω καταπόνησης των φωνητικών χορδών (λαρυγγίτιδα) η θεραπεία είναι κοινή.
- Η θεραπευτική προσέγγιση κατά βάση αφορά την ανακούφιση από τα συμπτώματα. Η παρακεταμόλη χρησιμοποιείται ως αντιπυρετικό και αναλγητικό. Σε περιπτώσεις όπου κρίνεται σκόπιμο μπορεί να συνταγογραφηθεί κάποιο αντιβιοτικό από το θεράποντα ιατρό.

Για την αντιμετώπιση των συμπτωμάτων των φλεγμονωδών καταστάσεων της στοματοφαρυγγικής κοιλότητας προτείνονται παστίλιες για το λαιμό και στοματικά διαλύματα, που περιέχουν ουσίες με αντισηπτική, τοπική αναισθητική, αντιφλεγμονώδη και επουλωτική δράση.

- Τα στοματικά διαλύματα και οι παστίλιες για το λαιμό συνήθως συνδυάζουν έναν αντισηπτικό παράγοντα (όπως χλωρεξιδίνη, αμυλομετακρεσόλη, εξετιδίνη) με ένα τοπικό αναισθητικό για την ανακούφιση του πόνου (όπως η λιδοκαΐνη).
- Προκειμένου να επιτευχθεί το μέγιστο της δράσης του φαρμάκου προτείνεται η παστίλια να αφήνεται να λιώσει αργά στο στόμα χωρίς να μασιέται ή να καταπίνεται. Ειδικότερα, αυτές που περιέχουν λιδοκαΐνη ή άλλο αναισθητικό παράγοντα δεν πρέπει να λαμβάνονται κατά τη διάρκεια ή πριν από το γεύμα, λόγω της αναισθητικής τους δράσης, η οποία τυχόν να προκαλέσει αίσθημα καύσου ή μουδιάσματος στο βλεννογόνο της στοματικής κοιλότητας.

Οι συμβουλές «κλειδιά»

- Είναι σημαντικό ο αέρας των εσωτερικών χώρων να διατηρείται υγρός και δροσερός, μεταξύ 18 και 20° C.
- Να αποφεύγεται η διαμονή σε περιβάλλον με καπνίζοντες, η έκθεση σε ερεθιστικές ουσίες ή αλλεργιογόνους παράγοντες, καθώς και η χρήση κλιματιστικού, εφόσον ανακυκλώνει τον ενδεχομένως μολυσμένο αέρα, ειδικά όταν αυτό δεν διαθέτει ειδικά αντιμικροβιακά φίλτρα.
- Η ξηρότητα των βλεννογόνων επιτείνει τον ερεθισμό και δημιουργεί αίσθημα καύσου. Προτείνεται η κατανάλωση άφθονων υγρών, καθώς και αφεψήματα βοτάνων με μέλι που έχουν μαλακτικές ιδιότητες.
- Για να αποφευχθεί ο περαιτέρω ερεθισμός του λαιμού προτείνεται ένα πρόγραμμα διατροφής που να περιλαμβάνει υγρές και ημιστερεές τροφές (σούπες, ζελέ, γιαούρτι), ενώ πρέπει να αποφεύγονται τρόφιμα που μπορεί να ερεθίσουν περισσότερο το βλεννογόνο λόγω της τραχύτητάς τους, όπως παξιμάδια, κράκερς, ξεροψημένα τρόφιμα κλπ. Επίσης, συστήνεται περιορισμός της χρήσης αλατιού και καρυκευμάτων.

- Η λήψη παστίλιας για το λαιμό συνιστά μία σύντομη φαρμακευτική αγωγή, η οποία δεν πρέπει να διαρκεί περισσότερο από 7-10 ημέρες, γιατί μπορεί να διαταράξει την ισορροπία της μικροβιακής χλωρίδας της στοματικής κοιλότητας.
- Σε περίπτωση που τα συμπτώματα επιμείνουν πλέον των 3-5 ημερών ή δεν υπάρξει σημαντική βελτίωση είναι απαραίτητη η επίσκεψη στο γιατρό.
- Γενικά δεν συνιστάται η λήψη παστίλιας σε παιδιά ηλικίας κάτω των 6 ετών. Ειδικότερα δε, όσον αφορά αυτές που περιέχουν ουσία με αντιφλεγμονώδη δράση αντενδείκνυται η λήψη τους σε παιδιά ηλικίας κάτω των 12 ετών.
- Επίσης δεν συνιστάται η χρήση τους κατά την κύηση και τη γαλουχία.
- Τέλος, παστίλιες για το λαιμό που περιέχουν φυτικά συστατικά όπως είναι η πρόπολη και το εκχύλισμα ευκαλύπτου μπορεί να είναι αποτελεσματικές όταν υπάρχει ήπιος ερεθισμός και βραχνάδα.

ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΣΑΣ

Εφόσον τα φάρμακα αυτοθεραπείας μπορούν να αγοραστούν ελεύθερα χωρίς συνταγή, τηρήστε ορισμένους κανόνες στη συνολική προβολή και επικοινωνία σας.

Επιλέξτε εσείς την κατάλληλη φαρμακευτική αγωγή για τον κάθε ασθενή

Οι διαφημίσεις των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ στην τηλεόραση και το ραδιόφωνο δίνουν πολλές φορές την εντύπωση στον ασθενή ότι είναι ικανός να επιλέξει ο ίδιος το φάρμακο που χρειάζεται. Ισχυροποιήστε τη θέση σας ως επιστήμονες υγείας καθοδηγώντας τον ασθενή στην επιλογή του σωστού φαρμάκου. Εκπαιδεύστε τον να αναζητά τη συμβουλή σας και επιχειρηματολογήστε υπέρ ή κατά της οποιασδήποτε επιλογής του. *«Το φάρμακο αυτό δεν είναι κατάλληλο για εσάς…»* περιγράψτε με λεπτομέρεια και σαφήνεια τους λόγους. Αντίθετα μπορείτε να πείτε: *«στην περίπτωσή σας θα μπορούσατε να πάρετε αυτό το φάρμακο…»* και εξηγήστε τους λόγους.

Διαμορφώστε κατάλληλα το χώρο με τα ΜΗΣΥΦΑ για τις χειμερινές λοιμώξεις του αναπνευστικού

Κατηγοριοποιήστε στα ράφια τα ΜΗΣΥΦΑ φάρμακα ανάλογα με το πρόβλημα που αφορούν και βάλτε τις ανάλογες σημάνσεις με δείκτες ραφιών ή άλλα επικοινωνιακά υλικά.

Μοιράστε ενημερωτικά έντυπα

Τα διάφορα έντυπα των εταιρειών ενημερώνουν τους ασθενείς για τις δράσεις των φαρμάκων, για την ορθολογική χρήση αυτών και τις προφυλάξεις που είναι απαραίτητο οι ασθενείς να παίρνουν κατά τη χρήση τους.

Μπορείτε εάν θέλετε να συντάξετε τα δικά σας έντυπα. Στην περίπτωση αυτή ακολουθήστε τους παρακάτω βασικούς κανόνες: Χρησιμοποιήστε απλή και καταληπτή γλώσσα. Παρουσιάστε τις πληροφορίες συνοπτικά. Συμπληρώστε με κριτήρια που υποδεικνύουν τη σοβαρότητα της κατάστασης και την ανάγκη προσφυγής στο γιατρό.

Δράστε έξυπνα και πίσω από τον πάγκο

Για να πετύχετε αύξηση των πωλήσεων στο φαρμακείο σας μην ξεχνάτε τους παρακάτω κανόνες:

1. Το σωστό merchandising είναι το κλειδί για επιτυχημένες πωλήσεις, καθώς οι περισσότερες αποφάσεις αγοράς προϊόντων γίνονται στο σημείο πώλησης.
2. Χρησιμοποιήστε τις μεγαλύτερες σε πωλήσεις μάρκες ως «κράχτες», για να τραβήξετε την προσοχή των πελατών σας στην κατηγορία προϊόντων αυτοθεραπείας για το κρυολόγημα και τα συνοδά συμπτώματα.
3. Σηματοδοτήστε τα ράφια που φιλοξενούν τα προϊόντα.
4. Τοποθετήστε τα προϊόντα ανά κατηγορία ανάγκης, είναι μία τεχνική που βοηθά τους καταναλωτές να προσανατολιστούν κατά τις αγορές τους.
5. Αναζητήστε συνδυαστικές πωλήσεις από την ίδια μάρκα ή κάποια συμπληρωματική κατηγορία προϊόντων.
6. Εκπαιδεύστε το προσωπικό σας και βεβαιωθείτε ότι είναι επαρκώς καταρτισμένο έτσι ώστε οι πελάτες να γνωρίζουν ότι θα πάρουν σωστές συμβουλές, ανεξάρτητα από το αν θα τους εξυπηρετήσετε εσείς ή κάποιο άλλο μέλος της ομάδας του φαρμακείου σας.

Λέξεις που πείθουν, Η κατάλληλη συμβουλή σας

Ο ασθενής ζητάει κάποιο ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ φάρμακο που είτε το έχει ξαναπάρει, είτε του το πρότειναν, είτε το είδε σε κάποια διαφήμιση.

- Ελέγξτε την ορθότητα της επιλογής του.
- Κάνετε τις κατάλληλες ερωτήσεις ώστε να διερευνήσετε τη συμπτωματολογία του.
- Εάν το φάρμακο της επιλογής του είναι το ενδεδειγμένο για τα συμπτώματα που τον ταλαιπωρούν, υπενθυμίστε τη δοσολογία, τον τρόπο χορήγησης, πιθανές ανεπιθύμητες ενέργειες, όπως η υπνηλία και η μειωμένη ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων, αλλά και σημαντικές αντενδείξεις και αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα που τυχόν παίρνει ο ασθενής.

Εάν το φάρμακο που έχει επιλέξει ο ασθενής δεν ενδείκνυται για την κλινική εικόνα του και τα συμπτώματα που σας αναφέρει προτείνετε το κατάλληλο φάρμακο.

«Αυτό το φάρμακο που επιλέξατε είναι κατάλληλο για το μπούκωμα (σε περίπτωση ρινικής συμφόρησης) που προκαλεί το κρυολόγημα, αλλά πρέπει να χρησιμοποιείται για λίγες μέρες μόνο. Αυτή τη φορά χρειάζεστε ένα αντιισταμινικό.»

Ενίοτε ο συνδυασμός φαρμακευτικών σκευασμάτων είναι αποτελεσματικότερος από ένα και μόνο φάρμακο. Η θεραπεία του κρυολογήματος συνήθως απαιτεί συνδυασμό σκευασμάτων για την ανακούφιση από όλα τα συμπτώματα. Αυτό δεν είναι εύκολο να γίνεται πάντα αποδεκτό από όλους τους ασθενείς. Όμως πάντα, οι καλά τεκμηριωμένες συμβουλές καταρρίπτουν τις περισσότερες από τις αντιρρήσεις των ασθενών.

Αφού αναγνωρίσετε λοιπόν το κύριο σύμπτωμα μέσα από διερευνητικές ερωτήσεις κλειστού τύπου, συνεχίστε έως ότου αποκαλυφθούν και τα υπόλοιπα συμπτώματα του ασθενή σας.

«Εκτός από τη μύτη σας που τρέχει τι άλλο σας ταλαιπωρεί;»

Τα συμπτώματα που θα σας αναφέρει ο ασθενής σας θα σας καθοδηγήσουν για το θεραπευτικό σχήμα που θα επιλέξετε. Επιλέξτε τα σκευάσματα ανάλογα με τα συμπτώματα του ασθενή και εξηγήστε κάθε σκεύασμα για ποιο λόγο το παίρνει.

«Για τη μύτη σας που τρέχει θα πάρετε αυτό το αποσυμφορητικό σπρέι και θα κάνετε ένα ρινικό ψεκασμό σε κάθε ρουθούνι 3 φορές την ημέρα. Για να ανακουφιστείτε από τον πονόλαιμο θα κάνετε γαργάρες με αυτό το στοματικό διάλυμα, που έχει αναλγητική και αντισηπτική δράση. Οι πλύσεις της μύτης με διάλυμα θαλασσινού νερού, θα περιορίσουν τις ρινικές εκκρίσεις και τα βακτήρια και θα επιταχύνουν την ανάρρωση σας.»

Η συμβουλή σας αποτελεί προστιθέμενη αξία για τον πελάτη σας που αναγνωρίζεται και αποτελεί συνισταμένη στη συγκρότηση πιστού πελατολογίου στο φαρμακείο σας. ■

Η ΦΡΟΝΤΙΔΑ του Γηρασμένου Δέρματος

Ρυτίδες, χαλάρωση, λεκέδες...
Συχνές ανησυχίες των πελατών σας στον πάγκο.
Γνωρίζετε να ανταποκριθείτε σε όλες αυτές τις καταστάσεις;
Γνωρίζετε απόλυτα τα προϊόντα που διαθέτετε για τη γήρανση του δέρματος;
Γνωρίζετε όλες τις σύγχρονες μεθόδους και τις τεχνικές της αισθητικής δερματολογίας;
Αυτό το άρθρο θα σας ενημερώσει... και θα σας δώσει ιδέες για καλύτερη επικοινωνία και προβολή των προϊόντων αντιγήρανσης που διαθέτετε.

Τα μέσα μαζικής ενημέρωσης αναφέρουν συχνά την εξέλιξη της αισθητικής ιατρικής για την πρόληψη ή την καταπολέμηση της γήρανσης του δέρματος. Αλλά η αναγέννηση με κάθε κόστος δεν είναι πάντοτε εφικτή. Ο φαρμακοποιός λοιπόν είναι εκείνος που θα πρέπει να ενημερώσει τους πελάτες του στον τομέα αυτό, συμβουλεύοντάς τους τις σωστές κινήσεις και προτείνοντας μια αισθητική φροντίδα με επικυρωμένα αποτελέσματα.

Λίγη φυσιοπαθολογία

Ο δερμικός ιστός αποτελείται από την επιδερμίδα, το χόριο ή κυρίως δέρμα και το υπόδερμα. Τα **κερατινοκύτταρα** είναι τα κύτταρα της επιδερμίδας, υπεύθυνα για την προστασία του δέρματος και στην κατώτερη στοιβάδα της, τη βασική, υπάρχουν διάσπαρτα τα **μελανοκύτταρα**, υπεύθυνα για τη χρώση του δέρματος. Στο κυρίως δέρμα, τα κυρίαρχα κύτταρα είναι οι **ινοβλάστες** που παράγουν ίνες κολλαγόνου και ελαστίνης. Στο μεσοκυττάριο χώρο του χορίου υπάρχει η **βασική ουσία** που αποτελείται από ένα σύμπλεγμα νερού, πολυσακχαριτών (γλυκάνες και υαλουρονικό οξύ), μαζί με ίνες κολλαγόνου και ελαστίνης. Με την ηλικία, ο πολλαπλασιασμός των ελευθέρων ριζών οδηγεί σε χαμηλότερες φυσικές άμυνες που επηρεάζουν το DNA των κυττάρων, αλλά επίσης και το επίπεδο και τη δομή των πρωτεϊνών και των λιπιδίων, των οποίων το ποσοστό στην κεράτινη στοιβάδα της επιδερμίδας μειώνεται. Παράλληλα, η αυξημένη πρωτεολυτική δράση πάνω στις δομικές πρωτεΐνες του χορίου, προκαλεί ανωμαλίες, όπως η απώλεια της τονικότητας και σφριγηλότητας στο δέρμα, ρυτίδες, διεσταλμένους πόρους, σπασμένα αγγεία, ερυθρότητα (ροδόχρους) και απώλεια της λειτουργικότητας του δέρματος (διαταραχές μελανογένεσης, αφυδάτωση...).

Ο αριθμός των κερατινοκυττάρων στην επιδερμίδα μειώνεται, η συνοχή τους αποδιοργανώνεται, ενώ οι ινοβλάστες στο κυρίως δέρμα γίνονται λιγότερο δραστικοί και παράγουν λιγότερο κολλαγόνο και ελαστίνη. Το τρισδιάστατο πλέγμα πρωτεϊνικών ινών της δερμοεπιδερμικής σύζευξης είναι αποδιοργανωμένο και δεν εκπληρώνει το ρόλο της σωστής συνοχής όπως παλαιότερα, ενώ η ισοπέδωση του πρωτεϊνικού αυτού πλέγματος ανακλάται στην επιφάνεια του δέρματος. Έτσι όλος ο δερμικός ιστός τρέφεται λιγότερο καλά, αποδυναμώνεται και αλλοιώνονται όλες οι λειτουργίες του, συμπεριλαμβανομένης και της ανοσολογικής απάντησης.

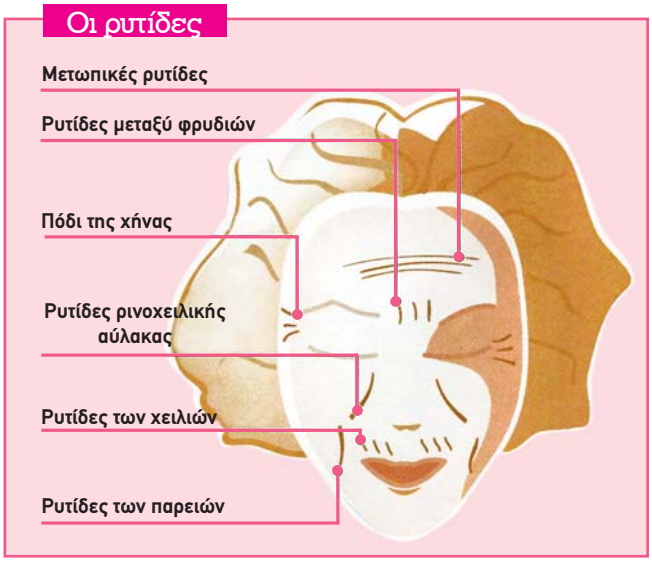
Το φαινόμενο της φλεγμονώδους διεργασίας ή **«Inflamm–aging»** ή **«σιωπηλής φλεγμονής»**, είναι ένας άλλος μηχανισμός που εμπλέκεται στη γήρανση του δέρματος. Ερεθίσματα όπως βακτήρια, ιοί, εξωτερικές ελεύθερες ρίζες (UV, ρύπανση, στρες...) ή εσωτερικές διεργασίες (ασθένειες), δημιουργούν ένα στρες στα κύτταρα της επιδερμίδας, ενώ ενεργοποιούν την απελευθέρωση προ-φλεγμονωδών κυτοκινών, οι οποίες οδηγούν στην αποδόμηση του κολλαγόνου και της ελαστίνης. Μόλις ενεργοποιηθεί ο μηχανισμός αυτός, διατηρείται και ενισχύεται το οξειδωτικό στρες που καταβάλει τα κύτταρα του δέρματος.

Υπάρχουν τρεις τύποι των ρυτίδων

Οι **ρυτίδες έκφρασης** και οι μικροσυσπάσεις των μυών που σχετίζονται με επαναλαμβανόμενες κινήσεις (π.χ. πόδι της χήνας στις άκρες των ματιών),

Οι **οριζόντιες ή κάθετες βαθιές ρυτίδες** της φυσικής γήρανσης που οφείλονται στην απώλεια της πυκνότητας του δέρματος (στο μέτωπο, στα φρύδια, στο περίγραμμα των χειλιών) καθώς και σε μεταβολές του όγκου (βλεφαρόπτωση, ρυτίδες στις παρειές μεταξύ μύτης και στόματος) και

Οι **ρυτίδες του «μαρασμού»**, λεπτές διάσπαρτες ρυτίδες που προκαλούνται από την αφυδάτωση και την απώλεια του υαλουρονικού οξέος.



Τι θα πρέπει να γνωρίζετε

Οι απαιτήσεις του ώριμου δέρματος με την πάροδο του χρόνου και οι φυσικές αλλαγές που υφίσταται, απαιτούν πολύ ιδιαίτερη κοσμητολογική και αισθητική φροντίδα, ολοένα και πιο στοχευμένη. Τα διάφορα σημάδια γήρανσης που αφορούν κηλίδες, ρυτίδες και απώλεια σφριγηλότητας, συσσωρεύονται και ενισχύουν τα σημάδια της φυσιολογικής γήρανσης που είναι αναπόφευκτη.

Είναι πολύ σημαντικό να γνωρίζετε τα παρακάτω:

Πώς εξελίσσονται οι ρυτίδες με την πάροδο του χρόνου;
Η γήρανση του δέρματος πραγματοποιείται σε τρία στάδια: στην αρχή, μεταξύ 20-30 ετών, το δέρμα απλά αφυδατώνεται, αλλά εξακολουθούν να είναι ήπια τα συμπτώματα.

Σε αυτό το στάδιο δεν υπάρχουν ρυτίδες μόνιμες, αλλά μόνο οι ρυτίδες έκφρασης. Στο δεύτερο στάδιο, από 30-45 ετών, οι ρυτίδες και η ξηρότητα είναι πιο ορατές και μπορούν να παρατηρηθούν γραμμές έκφρασης που είναι πιο έντονες. Στο τρίτο στάδιο, πάνω από 45 ετών και ιδιαίτερα πάνω από 50 ετών στην περίοδο της εμμηνόπαυσης, με τη μείωση των οιστρογόνων, οι λεπτές γραμμές και οι ρυτίδες εμφανίζονται ακόμη και σε κατάσταση ηρεμίας, καθώς το δέρμα και η επιδερμίδα έχουν πλέον «σπάσει».

Ποιες είναι οι διαφορετικές τεχνικές κατά των ρυτίδων;
Για να διορθωθούν οι ρυτίδες, μπορούμε να επέμβουμε σε τρία επίπεδα:

- στην επιφάνεια του δέρματος με καθημερινή χρήση ειδικών καλλυντικών,
- στο εσωτερικό της επιφάνειας του δέρματος, κάθε τρεις μήνες, με μεθόδους όπως η μεσοθεραπεία , το peeling, το λέιζερ και
- ετησίως στο βαθύτερο μέρος του δέρματος με τις μεθόδους πλήρωσης (Fillers).

Ενδείκνυται για την αντιμετώπιση των ρυτίδων και γενικά της κατάστασης του γερασμένου δέρματος, η κατάρτιση προγραμμάτων που συμπεριλαμβάνουν θεραπείες σε συνδυασμό για ολοκληρωμένη φροντίδα, προοδευτικά και σε τακτά χρονικά διαστήματα.

Πώς λειτουργεί η αλλαντική τοξίνη (Botox)**;**
Πρόκειται για ένα μυοχαλαρωτικό το οποίο με το που εμφυτευθεί μέσα στο δέρμα, απελευθερώνει το ενεργό συστατικό της, τη νευροτοξίνη που εμποδίζει την απελευθέρωση της ακετυλοχολίνης στη νευρομυϊκή ένωση. Αναστέλλει έτσι εν μέρει τη σύσπαση των μυών που είναι υπεύθυνη για τα «σπασίματα» στο δέρμα και τις ρυτίδες. Το Botox προορίζεται κυρίως για την αντιμετώπιση των κάθετων και οριζόντιων γραμμών, μπλοκάροντας τη συστολή των μετωπικών μυών.

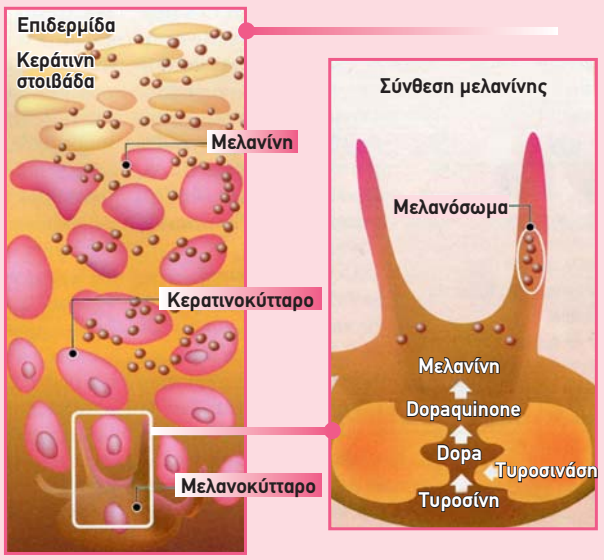
Ποιος είναι ο ρόλος του υαλουρονικού οξέος (ΗΑ);
Φυσιολογικά παρόν στο δέρμα, το ΗΑ εξασφαλίζει σε μεγάλο μέρος την ενυδάτωση, την ελαστικότητα και τον τόνο του χορίου και της επιδερμίδας, παρέχοντας επίσης ένα αποτέλεσμα αύξησης του όγκου. Είναι το κυρίαρχο συστατικό των ενέσιμων προϊόντων της πλήρωσης ρυτίδων (Fillers), αλλά και της τεχνικής διαδικασίας mesolift του δέρματος, για σύσφιξη των περιοχών με χαλάρωση.

Ποιες είναι οι προφυλάξεις που πρέπει να λαμβάνονται με αυτές τις μεθόδους;
Οι πρακτικές αυτές εφαρμόζονται πλέον ευρέως και με προοδευτική αύξηση, αλλά η επιτυχία της πρακτικής εξαρτάται καθαρά από την ποιότητα και την αξιοπιστία των προϊόντων, αλλά και τη διάγνωση και την ικανότητα του γιατρού. Πρέπει να εξακριβωθεί η φύση του προϊόντος και η διαδικασία αποικοδόμησης του. Με τις ενέσεις αλλαντικής τοξίνης, καλό είναι να βεβαιωθείτε ότι ο γιατρός είναι καταρτισμένος και εκπαιδευμένος στην τεχνική της ένεσης, και ότι το προϊόν έχει λάβει άδεια κυκλοφορίας για αισθητική χρήση. Για το pealing και τα λέιζερ, θα προτείναμε να συμβουλευτείτε έναν εκπαιδευμένο επαγγελματία.

Ποιες είναι οι επιπτώσεις του pealing ;
Η απολέπιση συνίσταται στο «ξεφλουδίσμα» της επιδερμίδας για να τονωθεί η φυσική της ανανέωση, με οξέα (οξέα φρούτων, τριχλωρο-οξικό, γλυκολικό, σαλικυλικό, γαλακτικό οξύ...). Ήπια, μέτρια ή βαθιά, οι τρεις τύποι απολέπισης διακρίνονται από το βάθος της δράσης τους που διαφέρει ανάλογα με τη συγκέντρωση των δραστικών οξέων, το χρόνο παραμονής τους και τον αριθμό των επιστρώσεων που εφαρμόζονται. Μερικά peelings είναι εφικτό να γίνουν στο σπίτι, αλλά πρέπει να σεβαστούμε τις διαδικασίες εκτέλεσής τους και να αποκλείσουμε τα ευαίσθητα δέρματα.

Τι προκαλεί τις καφέ κηλίδες (μελαγχρωματικές κηλίδες);
Αντιστοιχούν σε μία διαταραχή του συστήματος των μελανοκυττάρων και σε μια ανεξέλεγκτη εντοπισμένη χρώση. Οι κύριοι παράγοντες που εμπλέκονται είναι η γενετικά προγραμματισμένη γήρανση, το μελανοκυτταρικό σύστημα, η ορμονική γήρανση μετά τα 50 έτη, καθώς και η υπεριώδης ακτινοβολία. Οι κηλίδες εμφανίζονται σε εκτεθειμένες περιοχές, στα χέρια, το πρόσωπο και το λαιμό, και είναι το αποτέλεσμα μιας τοπικής αύξησης σε μελανοκύτταρα.

Σχηματισμός καφέ κηλίδων



MAGNIFICENCE

ΠΑΤΕΝΤΑ ΥΠΟ ΚΑΤΟΧΥΡΩΣΗ D-GLYOX
ΕΛΕΓΧΟΣ ΤΗΣ ΚΥΤΤΑΡΙΚΗΣ ΓΗΡΑΝΣΗΣ ΣΤΗΝ ΠΗΓΗ
ΡΥΤΙΔΕΣ - ΣΥΣΦΙΓΞΗ - ΛΑΜΨΗ

ΣΗΜΑΝΤΙΚΗ ΑΝΑΚΑΛΥΨΗ βασισμένη στα τελευταία επιστημονικά επιτεύγματα για την κυτταρική γήρανση.
ΜΟΝΑΔΙΚΗ ΔΥΝΑΜΗ χάρη στο σύμπλοκο D-Glyox κατά της γλυκοξείδωσης, που ευθύνεται για τη μη αναστρέψιμη αλλοίωση των πρωτεϊνών της επιδερμίδας.
ΥΨΙΣΤΗ ΑΠΟΛΑΥΣΗ χάρη στις ενεργές υφές με αποτέλεσμα «όμορφης επιδερμίδας».

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΑΙΣΘΗΤΑ - ΔΙΑΠΙΣΤΩΜΕΝΑ - ΑΠΟΔΕΔΕΙΓΜΕΝΑ

- Με την εφαρμογή: **76%** πιο όμορφη επιδερμίδα, ακόμη και χωρίς μακιγιάζ[1].
- Από την 7η ημέρα: **93%** πιο σφιχτή επιδερμίδα[2].
- Μετά από 4 εβδομάδες: **-40%** ρυτίδες[3].

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ
ΚΑΤΑ ΤΗΣ ΓΛΥΚΟΞΕΙΔΩΣΗΣ

Ούτε ο ίδιος ο χρόνος δεν μου αντιστέκεται

(1) Προσωπική αξιολόγηση - Sérum Rouge - 58 γυναίκες
(2) Προσωπική αξιολόγηση - Serum Rouge + Crème Velouté - 55 γυναίκες
(3) Κλινική μελέτη - Serum Rouge + Crème Velouté - 55 γυναίκες

ΜΙΛΑΜΕ ΤΗ ΓΛΩΣΣΑ ΤΗΣ ΕΠΙΔΕΡΜΙΔΑΣ

LIERAC
PARIS

www.lierac.gr - GET YOUR DAILY BEAUTY TIPS ON LIERACHellas

Το περίγραμμα των ματιών και των χειλιών είναι πιο ευαίσθητα;
Με την ηλικία, η περιοχή γύρω από τα μάτια επηρεάζεται από τρεις τύπους προβλημάτων: «οίδημα» («σακούλες» κάτω από τα μάτια), ρυτίδες και μαύροι κύκλοι και μικρές ρυτίδες στην άκρη των ματιών («πόδι της χήνας»). Όσο για τα χείλη, αποτελούν μέρος υψηλού κινδύνου και από τις περιοχές υψηλής φθοράς, όπου η γήρανση δύσκολα αντιμετωπίζεται γιατί χάνουν τον όγκο τους και τη ζωντανή χρώση τους και γύρω-γύρω σχηματίζονται λεπτές ρυτίδες.

Το αντρικό δέρμα γερνάει πιο αργά;
Στον άνδρα, το δέρμα είναι παχύτερο, πιο ελαστικό, με περισσότερο λίπος, και οι ρυτίδες σχηματίζονται με πιο αργούς ρυθμούς από ότι στις γυναίκες, αλλά είναι μεγαλύτερες και βαθύτερες. Επιπλέον, η συμπεριφορά των ανδρών έναντι των εξωτερικών παραγόντων είναι λιγότερο προληπτική: έκθεση σε υπεριώδη ακτινοβολία, στις κλιματικές αλλαγές, το άγχος, ο καπνός, το ξύρισμα, η διατροφή, το αλκοόλ, επιταχύνουν το σχηματισμό ρυτίδων.

Τα προϊόντα της συμβουλής μας

Η έννοια της αισθητικής δερματολογίας προάγει το ρόλο των εξειδικευμένων καλλυντικών προϊόντων που θα πρέπει να χρησιμοποιούνται πριν και μετά από τις παραπάνω απλές επεμβατικές και αναίμακτες τεχνικές αντιγήρανσης που αναφέραμε. Όλες αυτές οι ιατρικές πράξεις έχουν και κάποιες εφήμερες παρενέργειες (μικρές πληγές, εγκαύματα, μώλωπες, ερυθρότητα, φλεγμονή...) και ο στόχος είναι να προετοιμάσουμε το δέρμα, να ελαχιστοποιήσουμε τη σχετική δυσφορία, να προάγουμε τη διαδικασία επιδερμικής αποκατάστασης που θα βελτιστοποιήσει τα αποτελέσματα και τα οφέλη της αισθητικής πράξης.

Στο φαρμακείο διατίθεται μια σημαντική γκάμα με προϊόντα, για πριν και μετά το peeling, για την επιτάχυνση της επούλωσης, για τις εκχυμώσεις, για την ανακούφιση από τους ερεθισμούς... αρκεί ο φαρμακοποιός να γνωρίζει να δώσει τις σωστές συμβουλές χρήσης.
Φυσικά παράλληλα, το φαρμακείο διαθέτει μια μεγάλη επιλογή από προϊόντα φροντίδας αντιγήρανσης για κάθε ηλικία και κάθε ανάγκη.
Κάθε βαζάκι καλλυντικής φροντίδας περιέχει απαραίτητα και τα ενυδατικά συστατικά του: βασικά λιπαρά οξέα, υγροσκοπικά στοιχεία, όπως γλυκερίνη, ουρία, υδρόφιλα πολυμερή μεγάλου μοριακού βάρους (υαλουρονικό οξύ, κολλαγόνο), υδρόφιλα λιπίδια (κεραμίδια, φωσφολιπίδια), κηρούς (σκουαλένιο, κηρό μελισσών...).

Ιδιαίτερα στα **αντιρυτιδικά καλλυντικά** τα κύρια συστατικά είναι:

- αυτά που ενεργοποιούν την κυτταρική αναγέννηση και τη δραστηριοποίηση της σύνθεσης κολλαγόνου και ελαστίνης (ρετιναλδεΰδη, ρετινόλη),
- τα αλφα-υδρόξυ-οξέα (γαλακτικό, γλυκολικό οξύ...) που προκαλούν κερατόλυση και ανανέωση της επιδερμίδας,
- συστατικά κατά της γλυκόλυσης των πολυσακχαριτών της βασικής ουσίας του χορίου,
- αντιοξειδωτικά συστατικά (βιταμίνες C και E, σελήνιο, ψευδάργυρος, βήτα καροτένιο, μαγνήσιο...) κατά του οξειδωτικού στρες,
- καθώς και άλλα πολυάριθμα συστατικά της σύγχρονης έρευνας στη κοσμητολογία.

Παράλληλα υπάρχουν και τα **συμπληρώματα διατροφής** με κοσμητική δράση, που περιέχουν κυρίως βασικά λιπαρά οξέα για ενίσχυση του λιπιδικού φραγμού στην επιδερμίδα, καθώς και αντιοξειδωτικά συστατικά για την καταπολέμηση των ελευθέρων ριζών.

Πως να φροντίσουμε καλύτερα τον πελάτη μας

Μια συχνή περίπτωση του πάγκου
«Είμαι 65 ετών και το δέρμα μου έχει τάση χαλάρωσης, μια τάση να «κρεμάει», δεν είναι σφριγηλό και αφυδατώνεται πιο γρήγορα από ότι παλιά, παρόλο που το ενυδατώνω τακτικά. Καφέ κηλίδες έχουν εμφανιστεί στο πρόσωπο και στο ντεκολτέ μου παρά την εφαρμογή μιας αρκετά υψηλής κρέμας φωτοπροστασίας.»

100% των γυναικών διαπίστωσε σύσφιγξη επιδερμίδας και μείωση ρυτίδων

in vivo test 84 ημερών

Σύσφιγξη & ανόρθωση περιγράμματος / Άμεσο lifting / Επανόρθωση ρυτίδων / Ενυδάτωση & λάμψη

Με Παγκόσμια Καινοτομία βασισμένη σε βραβείο Νόμπελ

KORRES ΜΑΥΡΗ ΠΕΥΚΗ

ΒΟΤΑΝΑ/ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ/ΕΚΧΥΛΙΣΕΙΣ/ΕΡΕΥΝΑ

Για σύσφιγξη και επανόρθωση ρυτίδων

Κύριο δραστικό συστατικό το εκχύλισμα μαύρης Πεύκης σε συνδυασμό με την ισχυρά αντιοξειδωτική ουσία Επιγαλλοκατεχίνη, η οποία αποδεδειγμένα* δρα ανασταλτικά στην αποδόμηση των πρωτεϊνών της επιδερμίδας, βοηθώντας τη να διατηρεί τη σφριγηλότητα και ελαστικότητά της.
Παγκόσμια Καινοτομία βασισμένη στο Νόμπελ 'Σύστημα ουβικιτίνη-πρωτεάσωμα'. Το ισχυρό φλαβονοειδές Κερσετίνη διατηρεί τη ζωτικότητα των κυττάρων και δρα ενάντια στις ρυτίδες.

ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

*μελέτη ενεργότητας μεταλλοπρωτεϊνασών, συνεργασία Εργαστηρίου Έρευνας Κορρές και Εθνικού Κέντρου Ερευνών

Οι ερωτήσεις που πρέπει να θέσετε:
Αφιερώνετε τον απαραίτητο χρόνο για να καθαρίσετε σωστά το δέρμα σας με το κατάλληλο προϊόν ντεμακιγιάζ;
Ενυδατώνετε σωστά το δέρμα σας με την κατάλληλη μάσκα, τον ορό και την ενυδατική θρεπτική κρέμα;
Εκτίθεστε συχνά στον ήλιο και χρησιμοποιείτε την κατάλληλη αντηλιακή κρέμα;
Κάνετε κατά καιρούς peeling και χρησιμοποιείτε προϊόντα σύσφιξης;
Καπνίζετε;
Ακολουθείτε μια ισορροπημένη διατροφή;

Από ποια ηλικία πρέπει να συστήσουμε μια αντιρυτιδική φροντίδα;
Πολλές γυναίκες καταφεύγουν σε μια αντιρυτιδική κρέμα αφού εμφανιστούν οι πρώτες ρυτίδες.

- Είναι λοιπόν απαραίτητο από την ηλικία των 25 ετών και μετά, να προτείνουμε μια κρέμα προστασίας από τα πρώτα σημάδια της γήρανσης, εμπλουτισμένη με ενυδατικά και αντιοξειδωτικά συστατικά.
- Από την ηλικία των 30 ετών θα προτείνουμε μια φροντίδα, που εκτός από την ενυδάτωση, να προσφέρει και μια δράση που εμποδίζει τη διάσπαση των πολυσακχαριτών στο χόριο.
- Για τα πιο ώριμα δέρματα γύρω στα 40, προτείνουμε μια φροντίδα που ευνοεί τη σύνθεση πρωτεϊνών, κολλαγόνου και ελαστίνης.
- Πάνω δε από 50 ετών, προτείνουμε μια φροντίδα που εκτός από τις προηγούμενες δράσεις, να ενεργεί θετικά και στη χαλάρωση των ιστών, μια φροντίδα σύσφιξης δηλαδή.

Οι συμβουλές «κλειδιά»

για καλύτερα αποτελέσματα

- Η εφαρμογή κρεμών αντιρυτιδικών, συσφικτικών ή κατά των λεκέδων, θα πρέπει να ακολουθείτε τακτικά και για επαρκή χρονικό διάστημα, καθώς τα πρώτα θετικά εμφανή αποτελέσματα δεν θα εμφανιστούν παρά μετά τις πρώτες 3 με 4 εβδομάδες.
- Η χρήση peeling θα πρέπει να γίνεται με προσοχή στα λεπτά και ευαίσθητα δέρματα και σε περίπτωση σοβαρής αίσθησης νυγμών (τσιμπήματα), οι εφαρμογές θα πρέπει να αραιώσουν ή να σταματήσουν. Αποφύγετε την εφαρμογή κοντά στην περιοχή των ματιών.
- Η πρόταση για επεμβάσεις αισθητική ιατρικής πρέπει να γίνει, προσφεύγοντας σε εξειδικευμένους επιστήμονες πλαστικούς ιατρούς ή δερματοχειρούργους και τα αποτελέσματα δεν θα είναι ποτέ οριστικά.
- Για τη φροντίδα των ματιών και των χειλιών, να προτιμάτε ειδικά ενυδατικά συσφικτικά προϊόντα, με ή χωρίς ηλιακή προστασία.
- Η διατροφή θα πρέπει να έχει μια καλή ποικιλία και να είναι πλούσια σε βιταμίνες A, C, E, B και σε βασικά λιπαρά οξέα, ενώ η κατανάλωση του αλκοόλ και τσιγάρου θα πρέπει να είναι περιορισμένη.

Πρέπει να συστήσουμε μια ειδική φροντίδα για τα μάτια και τα χείλη;

- Για το γύρω των ματιών, καλό είναι να προτείνουμε έναν ειδικό καθαρισμό χωρίς λιπαρή υφή.
- Για τις σακούλες και τους μαύρους κύκλους, συνιστούμε προϊόντα αντιγήρανσης σε μορφή ζελ ή σε λεπτόρρευστη υφή καθώς και concealers, patches μαλακτικά και ενυδατικά που μειώνουν τα σημάδια της κούρασης.
- Για τα χείλη, προτείνουμε μια πλούσια ενυδατική κρέμα σε stick με θρεπτικές ουσίες και μια αντιγηραντική κρέμα για σύσφιξη.

Πως να αντιμετωπίσετε τους λεκέδες γήρανσης
Υπάρχει μια ποικιλία από κρέμες για λεύκανση του δέρματος και είναι δυνατή και η χρήση peeling ή κρυοθεραπείας, αν πρόκειται για επίμονους λεκέδες.

NUXE
PARIS

4
ΠΑΤΕΝΤΕΣ

Nirvanesque®

Καινοτομία στην αντιρυτιδική προστασία

- **Εξειδίκευση της Nuxe στην Νευρο-κοσμετολογία από Άνθη**
- **Άμεση Λείανση των Πρώτων Γραμμών Έκφρασης**
- **Εγγυημένη Αποτελεσματικότητα: 17% μείωση των πρώτων ρυτίδων*.**
- **Νέο Υπέροχο Άρωμα και Ονειρεμένη Υφή**

Pharmathen Τηλ. Επικοινωνίας: 210 666 4805 – 6

Η ομορφιά είναι στην φύση μας!

Μόνο σε επιλεγμένα φαρμακεία

*Τεστ αποτελεσματικότητας που έγινε υπό δερματολογικό έλεγχο σε 87 εθελόντριες με αποτύπωμα Σιλικόνης- μέσος όρος των αποτελεσμάτων που λαμβάνονται από τις 3 κρέμες ημέρας της σειράς Nirvanesque

ΦΡΟΝΤΙΣΤΕ ΤΗΝ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Δημιουργήστε πρωτότυπες θεματικές βιτρίνες

Φροντίστε την κατάλληλη σήμανση

Η αγορά των προϊόντων αντιγήρανσης αποτελεί συνήθως μια αγορά που γίνεται αυθόρμητα από τον καταναλωτή, αλλά και λόγω αναζήτησης ενός γνώριμου προϊόντος. Σε κάθε περίπτωση η ξεκάθαρη και εμφανής σήμανση διευκολύνει. Ιδιαίτερα τώρα τις γιορτές, δημιουργείστε μια ραφιέρα σε σημείο με μεγάλη επισκεψιμότητα ή μια γόνδολα στην είσοδο, **Special αντιγήρανση,** όπου συγκεντρώστε όλους τους τύπους προϊόντων φροντίδας ανά μάρκα: ορούς, κρέμες ημέρας, νύκτας, για το γύρω των ματιών, για τις κηλίδες γήρανσης, για πιο φωτεινή χροιά, μάσκες ειδικής φροντίδας, προϊόντα peelings, συμπληρώματα διατροφής αντιοξειδωτικά...

Βάλτε στο πάνω μέρος της γόνδολας μία σήμανση **«Προϊόντα αντιγήρανσης»** ή **«Φροντίδα στο δέρμα σας όταν ο χρόνος περνά»**.

Δημιουργείστε πακέτα δώρων και προσφορών τοποθετώντας τα στο πιο εμφανές σημείο της γόνδολας, για να ενισχύσετε τις πωλήσεις.

Οι λέξεις που πείθουν

Βλέποντας μια πελάτισσα να χαζεύει τα προϊόντα αντιγήρανσης, πλησιάστε και ρωτήστε την. *«Τι ακριβώς αναζητάτε; Μπορώ να σας ενημερώσω σε κάτι;»*

Αν είναι δεκτική στη συζήτηση, ανακαλύψτε με ερωτήσεις τις ανάγκες στο δέρμα της και προτείνετε τα κατάλληλα προϊόντα.

Προσοχή μην της δώσετε υπερ-υποσχέσεις για τα αποτελέσματα!

Πείτε καλύτερα: *«Με την τακτική χρήση του προϊόντος για τουλάχιστον ένα μήνα θα διαπιστώσετε ότι οι ρυτίδες σας δεν θα είναι τόσο έντονες ή ότι το δέρμα σας θα είναι πιο φωτεινό. Θα το αισθανθείτε σε καλύτερη κατάσταση!»*

Αποφύγετε να πείτε ότι το προϊόν *«θα εξαφανίσει τις ρυτίδες ή τους λεκέδες»* ή ότι *«το δέρμα σας θα αποκτήσει νεανική σφριγηλότητα!»*

Μιλώντας χωρίς υπερφίαλες υποσχέσεις, αναδεικνύετε την αξιοπιστία του καταστήματος που λέγεται ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ! ■

Πόπη Χαραμή

Test γνώσεων

1. Η αλλαντική τοξίνη βοηθάει να :
α) αυξηθεί η σύνθεση των ελαστικών ινών;
β) να χαλαρώνει τους μυς;
γ) να ενισχύσει τη δράση των κερατινοκυττάρων;

2. Το φαινόμενο της «σιωπηλής φλεγμονής» έχει να κάνει με:
α) τις κυτοκίνες;
β) τα πρωτεολυτικά ένζυμα;
γ) τα κερατινοκύτταρα;

3. Τα peelings γίνονται με:
α) υαλουρονικό οξύ
β) με κολλαγόνο
γ) με οξέα φρούτων

4. Οι μελαγχρωματικές κηλίδες (λεκέδες) ευθύνονται:
α) στην ορμονική γήρανση
β) στην τοπική αύξηση των ενεργών μελανοκυττάρων
γ) σε μια μεγαλύτερη ευαισθησία στις ακτίνες UV

Απαντήσεις στο test: 1. β, 2. α, 3. γ, 4. β

COURTENEY COX

GREY

Έως και
10
ΧΡΟΝΙΑ
ΝΕΟΤΕΡΑ

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΑ
ΕΛΕΓΜΕΝΟ

Μαλλιά που φαίνονται έως και **10 χρόνια νεότερα***

ΝΕΑ ΣΕΙΡΑ

Νέα Age Defy: μία πρωτοποριακή σειρά ενάντια στη γήρανση των μαλλιών.

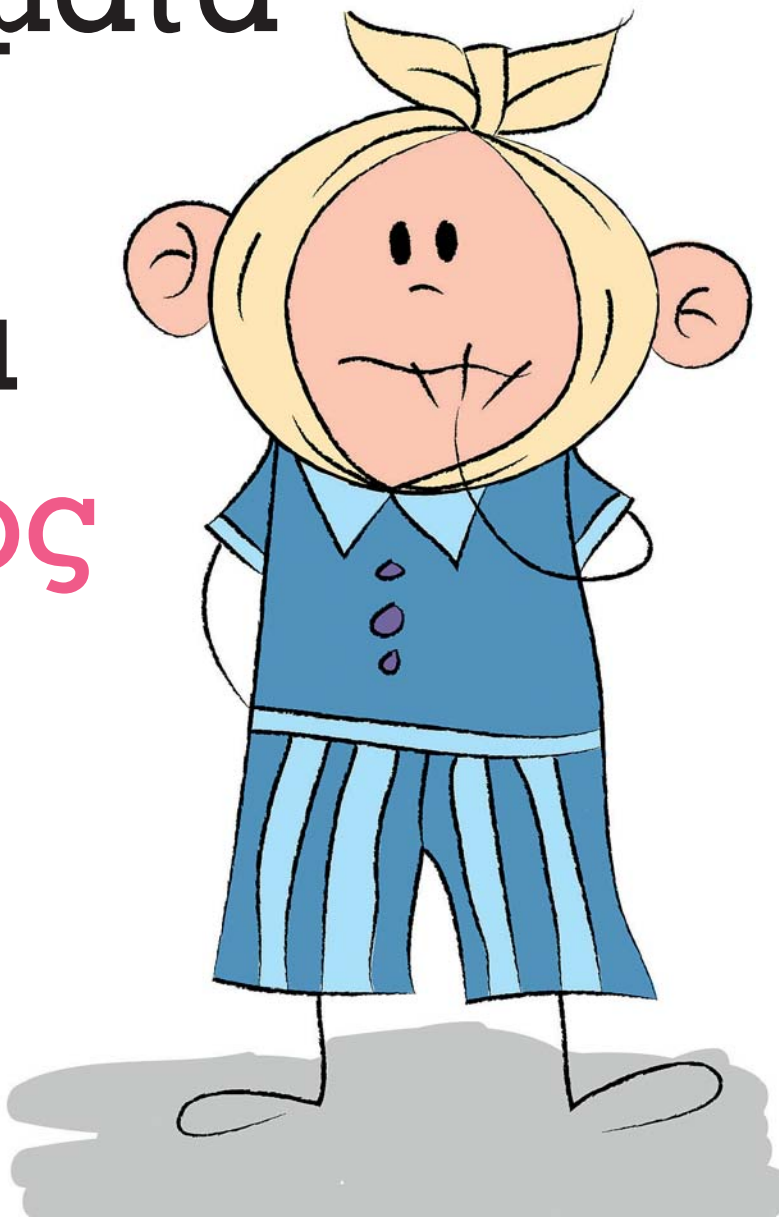
Ετοιμαστείτε για τέλεια αποτελέσματα. Η νέα σειρά αξιοποιεί ένα μίγμα **Προβιταμίνης B5** και **Καφεΐνης**, που αποδεδειγμένα καταπολεμά τη γήρανση των μαλλιών. Επανακτήστε τη ζωντάνια και τη λάμψη των μαλλιών σας. Θα φαίνονται νεότερα. Εγγυημένα.

EXPERT
COLLECTION
PANTENE

ΔΙΑΤΙΘΕΝΤΑΙ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

*ενισχύει προσωρινά την πυκνότητα κάθε τρίχας, καλύπτοντάς την

Προβλήματα Δοντιών και Στόματος



Πρόληψη πάνω απ' όλα!

Άφθες, τερηδόνα, πονόδοντος, ούλα που ματώνουν, ευαισθησία...
Τα προβλήματα στη στοματική κοιλότητα είναι πολυάριθμα και ωθούν συχνά τους ασθενείς στο να αναζητήσουν τη συμβουλή του φαρμακοποιού.

Οι άφθες

Κατά την πλειοψηφία τους καλοήθεις, οι άφθες μπορούν ωστόσο να είναι πολύ ενοχλητικές και επίπονες. Πιο συχνά πρόκειται για μικρές βλάβες (1 έως 2 cm) της βλεννογόνου της στοματικής κοιλότητας, λευκές στρογγυλές ή οβάλ, περιβαλλόμενες από ένα φλεγμονώδες στεφάνι και αγγίζοντας την άκρη των χειλιών, της γλώσσας ή το εσωτερικό στο μάγουλο. Η εμφάνισή τους συνήθως προηγείται από αίσθηση νυγμών (τσιμπήματα) πάνω στη βλεννογόνο της στοματικής κοιλότητας και μπορεί να προκληθεί κάποιο πρήξιμο του γάγγλιου στο λαιμό. Οι άφθες μικρού μεγέθους, επουλώνονται μόνες τους σε διάστημα μιας έως δύο εβδομάδων χωρίς να αφήνουν σημάδια. Εν τούτοις, η βλάβη προκαλεί δυσφορία στο άτομο ή ακόμη και πόνο, διότι δυσχεραίνει και τη λήψη τροφών αλλά και τη στοματική υγιεινή.

Στις περισσότερες περιπτώσεις η εμφάνιση τους παραμένει μυστήριο. Κάποιοι όμως παράγοντες μοιάζουν να την επηρεάζουν: ορμονολογικοί (εγκυμοσύνη, κύκλος περιόδου), διατροφικοί (δυσανεξία στους ξηρούς καρπούς, σε όξινα τρόφιμα, σε καρυκεύματα), ψυχολογικοί (στρες, κούραση), τραυματικοί (οδοντικά εμφυτεύματα, δάγκωμα της στοματικής βλεννογόνου). Επίσης η λήψη ορισμένων φαρμάκων μοιάζει να εμπλέκεται στην εμφάνισή τους (ασπιρίνη, αντιφλεγμονώδη, αντιβιοτικά, υποκατάστατα νικοτίνης).

Πώς να τις καταπραΰνετε;

Για να αποφύγουμε τις επιμέρους μολύνσεις, προτείνουμε μια αντισηπτική/αντιβακτηριδιακή θεραπεία με βάση τη χλωρεξιδίνη, εξετιδίνη ή ρεσορκινόλη, για δύο ή τρείς στοματικές πλύσεις καθημερινά. Είναι δυνατή επίσης και η λήψη αντισηπτικής παστίλιας για το λαιμό και το στόμα. Μπορείτε να τα συνδυάσετε επίσης με αναισθητικές ουσίες και / ή με αντιφλεγμονώδη, σε μορφή gel ή διαλύματος ή σε ταμπλέτες, για να απαλύνετε τον πόνο. Σε κάθε περίπτωση να μην υπερβαίνετε τις 5 μέρες θεραπείας για να μην διαταραχθεί η ισορροπία της στοματικής χλωρίδας.

Για να προλάβουμε τις υποτροπές, πρέπει να διατηρείται μια αυστηρή οδοντική φροντίδα (βούρτσισμα 3 φορές τη μέρα και οδοντικό νήμα το λιγότερο μια φορά) και αποφυγή των τροφών που τις προκαλούν. Σε κάθε περίπτωση επιβεβαιώνετε την καλή κατάσταση των οδοντικών προσθέτων.

Προσοχή !

- ✓ Η εμφάνιση των άφθων μπορεί να ακολουθείται ή να συνοδεύεται από ορισμένες ασθένειες (μολυσματικές, στομαχικές διαταραχές, AIDS, ανοσοκαταστολή...). Εάν η βλάβη είναι σημαντική ή εάν ακολουθείται από πυρετό, εάν ο πόνος είναι επίμονος και έντονος, εάν ματώνουν και δεν επουλώνονται από μόνες τους σε διάστημα λίγων ημερών, συστήστε μια ιατρική συμβουλή. Το ίδιο ισχύει εάν οι άφθες επανεμφανίζονται συχνά (πάνω από 3 με 4 φορές το χρόνο) και εάν ξεπερνούν το 1cm σε διάμετρο.

- ✓ Σε παιδιά κάτω των 10 ετών, μικρά κυστίτιδα κάνουν την εμφάνιση τους κυρίως το καλοκαίρι και στις αρχές του φθινοπώρου,στο στόμα, στην παλάμη των χεριών και στα πόδια. Πρόκειται για το σύνδρομο «πόδι-χέρι-στόμα», μια καλοήθης ιογενής λοίμωξη.

Οι πόνοι στα δόντια

Είναι συχνά σημάδια μόλυνσης των δοντιών ή των ούλων αλλά μπορούν να ευθύνονται και σε άλλα αίτια (φλεγμονή στα ιγμόρεια, ωτίτιδα). Ένα αντιφλεγμονώδες του τύπου της ιβουπροφαίνης μέχρι και 2.400mg την ημέρα και / ή ένας συνδυασμός με παρακεταμόλη / κωδεΐνη, μπορούν να καταπραΰνουν τον πόνο. Εάν πρόκειται για ύπαρξη τερηδόνας, το δόντι μπορεί να ταμπονάριστεί με ένα αναισθητικό διάλυμα για προσωρινή ανακούφιση, παραπέμποντας άμεσα τον ασθενή στον οδοντίατρο.

Όσον αφορά τους πόνους που συνδέονται με την άφιξη των πρώτων δοντιών στα βρέφη, υπάρχουν και εκεί οι κατάλληλες θεραπείες.

Η τερηδόνα

Η τερηδόνα σημαίνει καταστροφή του σκληρού ιστού των δοντιών υπό τη δράση οξέων ουσιών (απομετάλλωση). Αυτά τα οξέα παράγονται από τα βακτήρια της στοματικής κοιλότητας και από τους υδατάνθρακες (σακχαρόζη, φρουκτό-

ζη, γλυκόζη και λακτόζη), κυρίως γιατί οι συγκεκριμένοι υδατάνθρακες καταναλώνονται ενδιάμεσα στα γεύματα. Τα βακτήρια προκαλούν απώλεια αλάτων από την αδαμαντίνη (σμάλτο) και την οδοντίνη των δοντιών. Η ποιότητα του σμάλτου, η ανατομία των δοντιών, η παραγωγή περισσότερου ή λιγότερου σάλιου, επηρεάζει το φαινόμενο. Διαφορετικά, όσο η επαφή που υπάρχει μεταξύ των υδατανθράκων και των βακτηρίων αυξάνεται, τόσο περισσότερο αυξάνεται και ο κίνδυνος της εμφάνισης τερηδόνας. Στην αρχή της, η τερηδόνα εκδηλώνεται συχνά με μια υπερευαισθησία στα δόντια. Η επαφή με παγωμένα ή κρύα στοιχεία ή όξινα επιδεινώνει τον πόνο. Όσο η βλάβη προχώρα στο σμάλτο του δοντιού, αυτό μπορεί να μολυνθεί και να είναι αιτία δυνατών και παλμικών πόνων. Η πρόληψη έχει να κάνει για ακόμα μια φορά με την αυστηρή υγιεινή των δοντιών, ως μόνο μέσο περιορισμού της οδοντικής πλάκας και των βακτηρίων που περιέχει.

Η ουλίτιδα

Πρόκειται για μια φλεγμονή στα ούλα. Τα ούλα γίνονται κόκκινα, πονάνε και ματώνουν εύκολα. Η ουλίτιδα είναι πολύ συχνή λόγω μιας κακής υγιεινής της στοματικής κοιλότητας, οδηγώντας στην επιδείνωση της οδοντικής πλάκας στα ούλα και στα δόντια. Εμφανίζεται στο 80 % των ενηλίκων. Είναι μια φλεγμονώδης ασθένεια που επηρεάζει τον ιστό των ούλων του περιοδοντίου. Χαρακτηρίζεται από πόνο, ερυθρότητα, ευαισθησία των ούλων και αιμορραγία των ούλων, που μπορεί να είναι αυθόρμητη ή λόγω βουρτσίσματος.
Η ουλίτιδα μπορεί να ευνοηθεί από την κατανάλωση αλκοόλ και τσιγάρου, από ορμονικές διαταραχές (εγκυμοσύνη), από μια κακή προσθήκη δοντιών, από ορισμένες παθολογίες (διαβήτης), αλλά και επίσης και από ορισμένα φάρμακα (αντιεπιληπτικά). Εάν δεν θεραπευτεί μπορεί να οδηγήσει σε πιο σοβαρές βλάβες (περιοδοντίτιδα) και στην απώλεια του δοντιού.

Καταπολεμήστε τη φλεγμονή και την οδοντική πλάκα

Εάν η ουλίτιδα εκδηλωθεί, βουρτσίστε λεπτομερώς τα δόντια με τη βοήθεια μιας βούρτσας πολύ μαλακής και κάντε μετά από κάθε βούρτσισμα μια πλύση με αντιβακτηριδιακό διάλυμα για 5 ημέρες. Απαλύνετε τον πόνο με τη χρήση ενός gel που θα απλώνεται τρεις φορές τη μέρα. Η χρήση μιας τέτοιας οδοντικής κρέμας, με βάση αντιφλεγμονώδεις, αντιβακτηριδιακές ουσίες ή φλεβοτονωτικές (εξεδιτίνη, χλωρεξιδίνη, τρικλοσάν, σόδα, κιτρικός ψευδάργυρος, περμεθόλη, εκχύλισμα Ginkgo), συμπληρώνει την αγωγή και επιτρέπει στο να εξαλειφθούν τα συμπτώματα. Εάν δεν υπάρχει άμεσα θετική εξέλιξη της κατάστασης, κατευθύνετε τον ασθενή στον οδοντίατρο.

Οι συμβουλές «κλειδιά»

Βούρτσισμα πάνω απ' όλα!

- Το βούρτσισμα θα πρέπει να γίνεται ιδανικά τρείς φορές την ημέρα και να έχει διάρκεια 2 έως 3 λεπτά, χρόνος αρκετός για το βούρτσισμα όλων των δοντιών, των ούλων και της γλώσσας. Το βούρτσισμα πριν τον ύπνο είναι το πιο σημαντικό, καθώς η παραγωγή σάλιου διαρκεί όλη τη νύχτα, ευνοώντας την καταστροφή του σμάλτου. Το απαλό βούρτσισμα, γίνεται με κινήσεις κυκλικές από τα ούλα προς τα δόντια. Αποφύγετε τα έντονα και γρήγορα βουρτσίσματα. Να φροντίζετε να αλλάζετε βούρτσα κάθε τρείς μήνες, παρατηρώντας βέβαια αν τα σκέλη της βούρτσας έχουν φθαρεί. Διαλέξτε μια οδοντόβουρτσα με μικρή κεφαλή, με συνθετικές ίνες που είναι και πιο υγιεινές (οι φυσικές ίνες συγκρατούν υγρασία, άρα και βακτήρια).
- Το φθόριο είναι αποδεδειγμένα αποτελεσματικό για την πρόληψη της τερηδόνας. Οι οδοντόκρεμες που προστατεύουν από την τερηδόνα έχουν μεγάλη περιεκτικότητα σε φθόριο.
- Για να ενισχύσετε το βούρτσισμα προτείνουμε τη χρήση ενός διαλύματος στοματικής υγιεινής, μια έως δυο φορές τη μέρα.
- Τα διαλύματα στοματικής υγιεινής για πριν το βούρτσισμα βοηθούν στην απομάκρυνση της οδοντικής πλάκας.
- Τα διαλύματα για μετά το βούρτσισμα έχουν στόχο να προστατέψουν τα ούλα. Παρατείνουν τη δράση της οδοντόκρεμας.
- Οι τσίχλες με φθόριο μπορούν να είναι χρήσιμες στο να αντικαταστήσουν περιστασιακά ένα βούρτσισμα, εφόσον αυτό δεν είναι δυνατόν να πραγματοποιηθεί. Ενεργοποιούν τους σιελογόνους αδένες και ευνοούν στη διατήρηση του σμάλτου.
- Κόψτε τα σκευάσματα με ζάχαρη ανάμεσα στα γεύματα και φροντίστε να επισκέπτεστε τον οδοντίατρό σας μια φορά το χρόνο το λιγότερο.

Ανακαλύψτε τη νέα διάσταση στην προστασία από την τερηδόνα

Κλινικά αποδεδειγμένα βελτιώνει την πρόσληψη φθορίου στην επιφάνεια του δοντιού.[1] Προτείνετε το μοναδικό καθημερινό στοματικό διάλυμα με 500ppm φθορίου σε παιδιά ανώ των 8 ετών και σε ενήλικες.

Colgate Duraphat® Στοματικό διάλυμα με 500ppm φθορίου

Διατίθεται στα φαρμακεία

1. vs. a 225ppm fluoride mouthwash. Data on file. Colgate-Palmolive. 2012.

Colgate *Ο ΣΥΜΜΑΧΟΣ ΣΑΣ ΣΤΗΝ ΚΑΛΗ ΣΤΟΜΑΤΙΚΗ ΥΓΕΙΑ*

COLGATE - PALMOLIVE Εμπορική (Ελλάς) Μ.ΕΠΕ, Αθηνών 89, Πειραιάς 185 41, τηλ. 210 48 31 900, **www.colgate.com.gr**

www.colgateprofessional.gr

Τα απαραίτητα συμπληρώματα στο βούρτσισμα

Αλλά, μην ξεχνάμε ότι την τελευταία λέξη την έχει η πρόληψη! Μια καλή στοματική υγιεινή εμποδίζει την εμφάνιση πλάκας και κατά συνέπεια την εμφάνιση πέτρας. Για να αποφύγουμε τα δυσάρεστα λοιπόν, το οδοντικό νήμα, και τα μεσοδόντια βουρτσάκια είναι πραγματικά χρήσιμα και συνίσταται να χρησιμοποιούνται μια φορά την ημέρα το λιγότερο, συμπληρωματικά με το βούρτσισμα. Το **οδοντικό νήμα** είναι χρήσιμο για τον καθαρισμό των κενών ανάμεσα στα δόντια. Αν το κενό ανάμεσα στα δόντια είναι αρκετά μεγάλο, είναι καλύτερα να χρησιμοποιούνται τα **μεσοδόντια βουρτσάκια**. Σε σχήμα κώνου ή κυλίνδρου βγαίνουν σε διάφορα μεγέθη και εφαρμόζονται σε κάθε είδος κενού ανάμεσα στα δόντια. Το κωνικό σχήμα, ιδιαίτερα φαίνεται να είναι πιο πρακτικό στο να απομακρύνει από τα ούλα στο εσωτερικό των δοντιών τα υπολείμματα τροφών.

Μην αμελείτε να προνοήσετε ότι ο τρόπος βουρτσίσματος θα πρέπει να είναι απαλός, χωρίς καθόλου πίεση, για ν' αποφύγουμε τον κίνδυνο τραυματισμού ή ματώματος των ούλων.

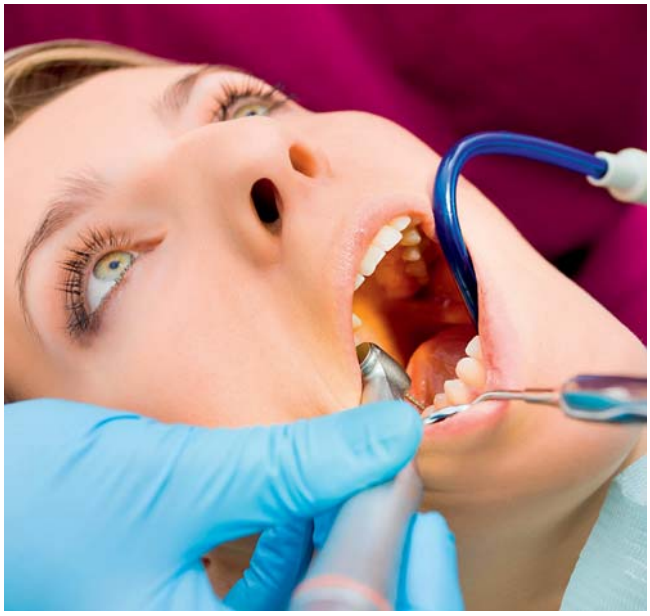
Τέλος για τα ευαίσθητα ούλα, οι μπατονέτες για ανάμεσα στα δόντια βοηθούν στην εξάλειψη της οδοντικής πλάκας.

Φθόριο: Η κατάλληλη δοσολογία

Το ανώτατο όριο ημερήσιας δόσης που συνίσταται είναι τα 0,25 mg σε ηλικίες μέχρι 3 ετών, 0,5 mg μεταξύ δύο και έξι ετών και από 1 έως 1,5 mg για τους υπόλοιπους. Οι οδοντόπαστες σε ηλικίες 7/12 ετών περιέχουν όπως και εκείνες των ενηλίκων 100 με 150 mg φθορίου σε 100 gr (1000 με 1500 ppm). Αλλά και το ιδιαίτερο άρωμα τους εκτιμάται κυρίως από τα παιδιά. Κατά γενικό κανόνα, η χρήση ενός φθοριούχου gel για επικάλυψη των δοντιών και μιας κρέμας με φθόριο (προσαρμοσμένη ανάλογα με την ηλικία), καλύπτει τις συνιστώμενες δοσολογίες. Προσοχή στον κίνδυνο υπερδοσολογίας στο φθόριο στα παιδιά, εάν το συνδυάζουμε για διάρκεια πολλών μηνών με φθοριούχα συμπληρώματα. Παρομοίως, ορισμένα μεταλλικά νερά περιέχουν μεγάλη δόση φθορίου. Αυτά που περιέχουν πάνω από 1mg φθορίου ανά λίτρο, δεν μπορούν να καταναλώνονται συχνά από παιδιά κάτω των 12 ετών. Πάνω από 1500 ppm φθορίου, οι οδοντόπαστες πλέον είναι φαρμακευτικές. Αυτές των 2500 ppm φθορίου απαγορεύεται να χρησιμοποιηθούν από παιδιά κάτω των 10 ετών. Ορισμένα οδοντικά προϊόντα (οδοντόπαστες ή gel) υψηλής περιεκτικότητας σε φθόριο, ενδείκνυνται σε περιπτώσεις με κίνδυνο σοβαρής τερηδόνας, όποια και αν είναι η προέλευσή της ή σε ασθενείς που κάνουν ραδιοθεραπεία για καρκινικό όγκο.

Κάθε εγκυμοσύνη, ένα δόντι;

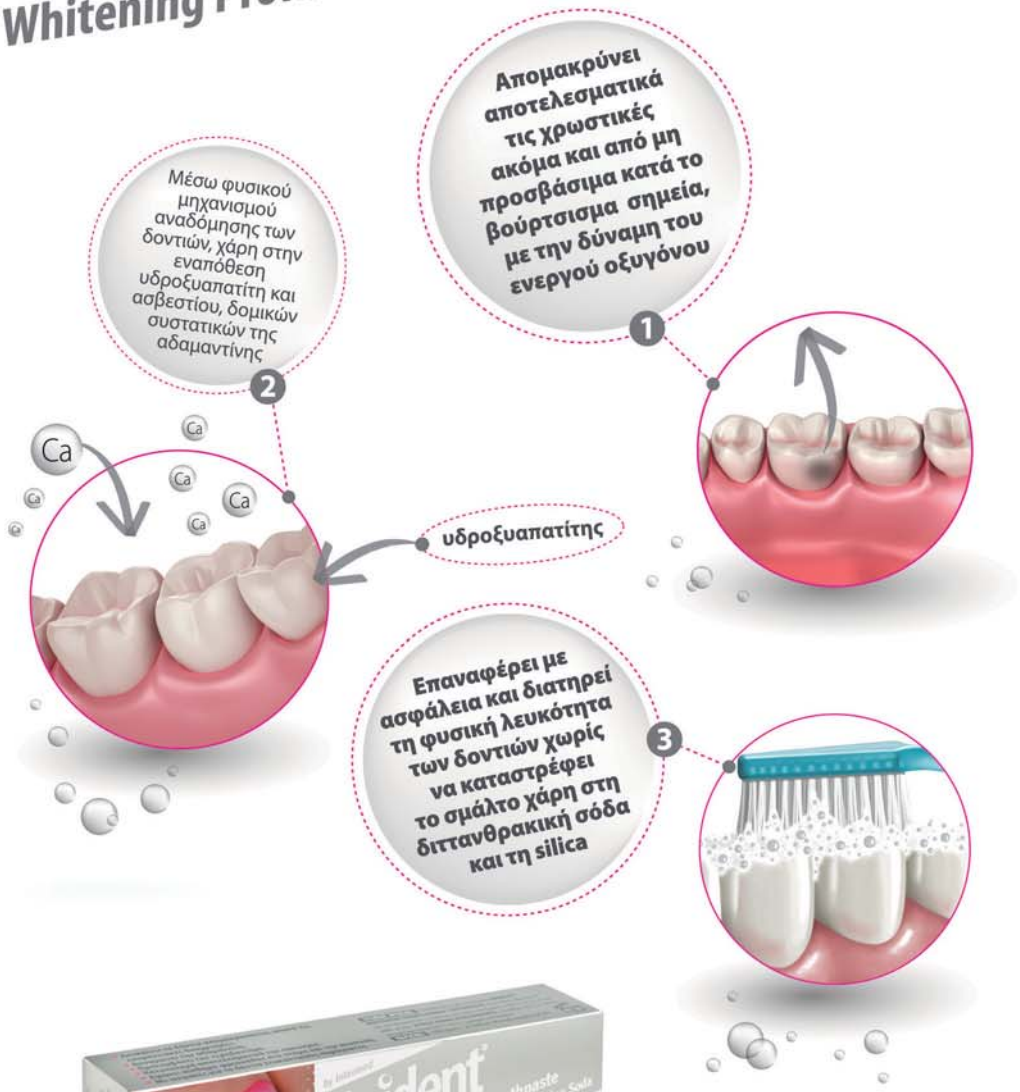
Μια παλιά πεποίθηση λέει ότι κάθε κύηση οδηγεί σε απώλεια ενός δοντιού στη μητέρα. Αν και αυτή η πεποίθηση είναι λανθασμένη, ωστόσο, είναι αλήθεια ότι οι ορμονικές αλλαγές στην έγκυο και η μειωμένη άμυνα κατά των βακτηρίων της στοματικής κοιλότητας, μπορεί να επηρεάσουν την υγεία της στοματικής κοιλότητας και να προκαλέσουν προβλήματα όπως τερηδόνα και ουλίτιδα (ονομάζεται ουλίτιδα της εγκυμοσύνης) . Όταν η στοματική υγιεινή είναι σωστή, η ουλίτιδα είναι ήπια και υποχωρεί μετά τη γέννα. Ωστόσο, με την έλλειψη κατάλληλης φροντίδας, η ουλίτιδα μπορεί να οδηγήσει σε μη αναστρέψιμη περιοδοντική νόσο. Γι' αυτό είναι σκόπιμο για τις έγκυες γυναίκες να συμβουλεύονται τον οδοντίατρό τους πριν από το δεύτερο μήνα της εγκυμοσύνης και να χρησιμοποιούν την κατάλληλη οδοντική φροντίδα.



ΛΕΥΚΑΝΤΙΚΗ ΟΔΟΝΤΟΠΑΣΤΑ ΓΙΑ **ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ ΧΡΗΣΗ**

Unident®
Whitening Professional Toothpaste

Μοναδική **πατενταρισμένη φόρμουλα** με **τριπλό τρόπο** λευκαντικής δράσης



ΝΕΟ ΠΡΟΪΟΝ

- **Λευκαίνει** τα δόντια
- **Ενδυναμώνει** την αδαμαντίνη
- **Προλαμβάνει** την τερηδόνα
- **Άμεση & μεγάλης διάρκειας ανακούφιση** από την οδοντική ευαισθησία
- **Καταπολεμά την κακοσμία**

Λευκά δόντια
365
ημέρες
το χρόνο

UNIDENT **WHITENING** 11.13

ΚΑΙΝΟΤΟΜΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗΣ ΚΑΘΑΡΟΤΗΤΑΣ

INTERMED S.A. Pharmaceutical Laboratories
Καλυφτάκη 27, 145 64 Κηφισιά, Τηλ.: 210-62.53.905, Fax: 210-62.53.906, e-mail: intermed@intermed.com.gr, **www.intermed.com.gr**

Ευαίσθητα δόντια και ούλα

Ο σταδιακός τραυματισμός των ούλων και καμία φορά ένα βούρτσισμα πολύ έντονο με μια οδοντόβουρτσα πολύ σκληρή ή ακατάλληλη ή και η χρήση μιας οδοντόπαστας λευκαντικής, μπορούν να καταστρέψουν το σμάλτο των δοντιών και να δημιουργήσουν μια ευαισθησία στο ζεστό, το κρύο ή κατά τη διάρκεια του βουρτσίσματος. Η **περιοδοντίτιδα** συνδέεται μέχρι και σήμερα με μία ευαισθησία. Αν λοιπόν τα ούλα υποχωρήσουν ή καταστραφεί το σμάλτο, τότε η οδοντίνη και τα σωληνάρια που τη διατρέχουν εκτίθενται στα διάφορα ερεθίσματα, γεγονός που μπορεί να διεγείρει τα νεύρα του δοντιού και να προκληθεί πόνος.

Συνιστώνται ειδικές οδοντόκρεμες (με βάση την αργινίνη, το ανθρακικό ασβέστιο, το φθόριο, την ενοξολόνη...). Συμπληρωματικά, ένα ειδικό gel μπορεί να εφαρμοστεί μετά το βούρτσισμα. Προληπτικά, συμβουλεύετε στον πελάτη σας τον συχνό καθαρισμό των δοντιών στον οδοντίατρο, τη συχνή τους φροντίδα και να αποφεύγονται οι πολύ όξινες ουσίες που ερεθίζουν τα δόντια (χυμοί, ξύδι, καφές...). Σε άτομα με ευαίσθητα ούλα και δόντια δεν συνιστώνται θεραπείες λεύκανσης.

Η οδοντική υπερευαισθησία επηρεάζει περίπου το 30% των ενηλίκων, ενώ επηρεάζονται όλο και πιο νεαρά άτομα, γεγονός που οφείλεται σε μια διατροφή πλούσια σε πιο γλυκές τροφές και όξινα ποτά.

Η καλή στοματική υγιεινή, μια μαλακή οδοντόβουρτσα και μία κατάλληλη οδοντιατρική φροντίδα είναι συχνά αρκετά για να αποτρέψουν τη δημιουργία ευαισθησίας δοντιών και ούλων και την επιδείνωση τους.

Η στοματική υγεία των παιδιών

Η τερηδόνα είναι η πιο συχνή νόσος των δοντιών στα παιδιά, γιατί ούτε τα ίδια, αλλά συχνά ούτε και οι γονείς μπορούν να βουρτσίσουν πολύ καλά τα δόντια τους, ώστε να απομακρύνουν τη μικροβιακή πλάκα. Επίσης, η διατροφή των παιδιών σήμερα περιλαμβάνει τροφές και ροφήματα με ζάχαρη και πολλούς υδατάνθρακες (μακαρόνια, πατάτες, δημητριακά κ.α.). Η τερηδόνα όμως επηρεάζει και τα νεογιλά (πρώτα) δόντια και μπορεί να εμφανιστεί σύντομα μετά την εμφάνιση τους στο στόμα του παιδιού.

Οι συμβουλές «κλειδιά»

Για άμεση ανακούφιση
Μοναδική είναι η τεχνολογία της αργινίνης με ανθρακικό ασβέστιο, που προσφέρει άμεση ανακούφιση που διαρκεί (με τον ενδεδειγμένο τρόπο εφαρμογής). Η τεχνολογία αυτή είναι διαθέσιμη σε φθοριούχες οδοντόκρεμες καθημερινής χρήσης.

Περιορίστε την κατανάλωση καπνού
Ο καπνιστής είναι πιο πιθανό να πάσχει από περιοδοντική νόσο, εξαιτίας της συσσώρευσης περισσότερης πλάκας από ότι στους μη καπνιστές. Η εξέλιξη είναι επίσης πιο γρήγορη.

Έλεγχος του σακχάρου στο αίμα
Ελλιπώς ελεγχόμενος διαβήτης είναι ένας παράγοντας κινδύνου για την ανάπτυξη της περιοδοντίτιδας. Αυτό ήταν ιδιαίτερα εμφανές στο διαβήτη τύπου 2.

Βούρτσισμα από ποια ηλικία;
Από 18 μηνών, με την εμφάνιση των πρώτων γομφίων, το βούρτσισμα μπορεί να πραγματοποιείται μια φορά την ημέρα από τους γονείς. Μια κατάλληλη οδοντόπαστα (μια μικρή δόση στην οδοντόβουρτσα) θα χρησιμοποιείται μόλις το παιδί μπορέσει να πραγματοποιήσει μόνο του το βούρτσισμα, συνήθως από τα 2 έως 3 έτη. Μετά τα 4 χρόνια, το παιδί μπορεί να βουρτσίσει τα δόντια του μόνο του, δύο φορές τη μέρα, με τη βοήθεια των γονιών του. Στα πιο μεγάλα παιδιά, στην περίπτωση ορθοδοντικού ελέγχου, η υγιεινή θα πρέπει να είναι εξαιρετικά αυστηρή. Προτιμήστε τη χρήση μιας ειδικής βούρτσας προσαρμοσμένης με κυκλικά νήματα.

ΕΥΑΙΣΘΗΣΙΑ ΣΜΑΛΤΟ ΚΑΘΑΡΙΟΤΗΤΑ ΟΥΛΑ ΦΡΕΣΚΑΔΑ ΠΛΑΚΑ ΛΕΥΚΟΤΗΤΑ

ΝΕΑ

7 ΕΙΔΙΚΑ
ΣΧΕΔΙΑΣΜΕΝΑ ΟΦΕΛΗ*

1 ΠΛΗΡΗΣ
ΟΔΟΝΤΟΚΡΕΜΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΥΑΙΣΘΗΣΙΑ

Η οδοντική ευαισθησία μπορεί να αποτελεί ένδειξη ότι τα δόντια σας γίνονται ευάλωτα, λόγω διάβρωσης του σμάλτου ή υποχώρησης των ούλων και χρειάζονται εξειδικευμένη φροντίδα, αλλιώς η κατάσταση μπορεί να επιδεινωθεί.
Η Sensodyne® Complete Protection ανακουφίζει από την ευαισθησία, βοηθά στη φροντίδα του σμάλτου και των ούλων, φρεσκάρει την αναπνοή και βοηθά στην αποκατάσταση της φυσικής λευκότητας των δοντιών.

"Συνιστώ τη Sensodyne® Complete Protection. Είναι ειδικά σχεδιασμένη για άτομα με ευαίσθητα δόντια και ξέρω ότι καλύπτει όλες τους τις ανάγκες".

Ελένη Ζωγραφινάκη,
Οδοντίατρος, Μαδρίτη

9 ΣΤΟΥΣ 10 ΟΔΟΝΤΙΑΤΡΟΥΣ ΣΥΝΙΣΤΟΥΝ SENSODYNE® ΓΙΑ ΤΑ ΕΥΑΙΣΘΗΤΑ ΔΟΝΤΙΑ**

gsk GlaxoSmithKline

*με βούρτσισμα δύο φορές την ημέρα **μεταξύ άλλων οδοντοκρεμών - έρευνα οδοντιάτρων, 2012

K191065 09/13

Οι συμβουλές «κλειδιά»

- Επίσκεψη στον παιδοδοντίατρο 2 φορές το χρόνο για έλεγχο, καθαρισμό και τοπική εφαρμογή φθοριούχου προϊόντος (όχι πριν από την ηλικία των 6 ετών και με εφαρμογή 4 λεπτών). Ο οδοντίατρος μπορεί να αναγνωρίσει τα πρώτα σημάδια τερηδόνας, προτείνοντας το κατάλληλο πρόγραμμα πρόληψης και θεραπείας. Σε ορισμένες περιπτώσεις μπορεί να υπάρχει ανάγκη για πιο συχνή εφαρμογή φθορίου, όπως σε παιδιά που έχουν πολλά χαλασμένα δόντια, σε παιδιά με ειδικές ανάγκες, με ορθοδοντικούς μηχανισμούς κ.α.

- Περιορισμός των σακχαρούχων τροφών και ροφημάτων, και ιδιαίτερα στα ενδιάμεσα των γευμάτων. Είναι προτιμότερο το παιδί να τις τρώει μαζί με τα κυρίως γεύματα, ώστε να μειώνεται ο χρόνος έκθεσης των δοντιών του στα οξέα.
- Σωστή στοματική υγιεινή από την πρώτη στιγμή εμφάνισης των πρώτων δοντιών. Επίσης είναι απαραίτητο να μάθει το παιδί να χρησιμοποιεί το οδοντικό νήμα για τον καθαρισμό των μεσοδοντίων διαστημάτων.
- Οι γονείς πρέπει να δίνουν το παράδειγμα για τη σωστή στοματική υγιεινή: εάν οι ίδιοι φροντίζουν τα δόντια τους, τότε στέλνουν στο παιδί το μήνυμα ότι η στοματική υγεία είναι κάτι πολύτιμο.

Πόπη Χαραμή

Η Νέα πρόταση της Gum στο Μεσοδόντιο Καθαρισμό

NEW
GUM® TRAV-LER®

Αφαιρεί έως και 25% περισσότερη πλάκα

Κωδικός Gum®	1312	1314	1412	1414	1512	1514	1612	1614	1618
Μεσοδόντιο διάστημα	0.6	0.8	0.9	1.1	1.2	1.3	1.4	1.6	2.0
Διάμετρος κεφαλής mm	<0.4	0.45	0.5	0.6	0.65	0.7	0.75	0.8	1.1
ISO Class	ISO 0	ISO 1	ISO 2	ISO 3		ISO 4		ISO 5	ISO 6

- Αφαιρεί έως και 25% περισσότερη πλάκα λόγω του καινοτόμου τριγωνικού σχεδιασμού του νήματος. Αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα.
- Βελτιωμένη ευκολία χρήσης λόγω της μοντέρνας εργονομικής λαβής.
- Αντιβακτηριδιακή προστασία λόγω επικάλυψης της βούρτσας με χλωρεξιδίνη.
- Μειωμένος κίνδυνος τραυματισμού χάρη στο επικαλυμμένο σύρμα και στο στρογγυλεμένο τελείωμα της βάσης.
- Διαθέσιμο σε 9 μεγέθη καλύπτοντας μεγάλο εύρος μεσοδόντιων διαστημάτων.

Pharmathen
Λ. Κηφισίας 44, Μαρούσι - Τ.Κ. 151 25, Αθήνα
T: +30 210 66 04 300, F: +30 210 66 66 749
info@pharmathen.com - www.pharmathen.com
www.sunstargum.com

SUNSTAR
G·U·M®
HEALTHY GUMS. HEALTHY LIFE.®
TRAV-LER®

Ο κύβος ερρίφθη...

και οδεύει προς το Φαρμακείο του ΜΕΛΛΟΝΤΟΣ

Από τις: **ΔΑΝΑΗ ΓΙΑΝΝΑΡΗ**, Φαρμακοποιό, Μεταπτυχιακή φοιτήτρια Πανεπιστημίου Πατρών
ΜΑΤΑ ΧΑΡΟΚΟΠΟΥ, Φαρμακοποιό, Σύμβουλο Οικονομικών Υγείας, Pharmerit International, NL

Ρωτήσαμε 4 νέους φαρμακοποιούς πως φαντάζονται το φαρμακείο του μέλλοντος. Τι πρέπει να αλλάξει λοιπόν κατά την άποψή τους και μάλιστα σύντομα; Οι απόψεις τους αναλύονται...

Αν μη τι άλλο πάντα απέφευγα να χρησιμοποιήσω τη φράση «το φαρμακείο του μέλλοντος». Σε κάθε συνέδριο, σε κάθε ημερίδα, σε κάθε αφίσα που προωθεί αλλαγές και μεταρρυθμίσεις, υπάρχει αυτή η φράση-κλειδί. Ίσως είναι είδος στρατηγικής μάρκετινγκ ώστε να τραβήξει το ενδιαφέρον του ακροατή. Ίσως είναι όντως το σλόγκαν πολλών ανθρώπων που θέλουν να δείξουν την επιθυμία για αλλαγές στην τρέχουσα κατάσταση. Όμως λίγοι είναι αυτοί που καταφέρνουν να μας πούνε τελικά ποιο είναι το πραγματικό τους όραμα και ποιο τελικά είναι αυτό το περίφημο «φαρμακείο του μέλλοντος».

Εμείς λοιπόν αποφασίσαμε να χρησιμοποιήσουμε τη φράση αυτή για να εκφράσουμε το όραμα των νέων για το μέλλον. Πως αυτοί φαντάζονται το δικό τους μέλλον στο φαρμακείο. Ποια στοιχεία είναι απαραίτητα να αλλάξουν και να οδηγηθούμε προς το φαρμακείο που θα είναι ίσως διαφορετικό από αυτό του παρόντος και θα μας λύσει τα χέρια. Το φαρμακείο που θα σταθεί βράχος στις αλλαγές της κοινωνικο-οικονομικής κρίσης που σαρώνει τη χώρα μας και τον κλάδο της υγείας.

Δεν τα λέμε εμείς όμως, τα λένε οι ίδιοι οι νέοι. Ρωτήσαμε τους ίδιους, γιατί καλά τα λένε οι θεωρίες και οι οικονομικές επιστήμες, όμως αν οι ίδιοι οι φαρμακοποιοί δεν το βλέπουν έτσι, τότε δεν είμαστε πραγματιστές. Και το «μέλλον» φαντάζει διαφορετικό απ' ότι οι αρμόδιοι των κυβερνήσεων πάνε να το φτιάξουν. Αν οι ίδιοι οι φαρμακοποιοί δεν το βλέπουν έτσι, τότε λυπούμαστε αλλά δεν πάμε πουθενά και το μέλλον μένει στο παρόν και το παρόν παραμένει στάσιμο και καταστροφικό!

Τέσσερις νέοι φαρμακοποιοί σε διαφορετικό στάδιο της καριέρας τους μας μιλούν.

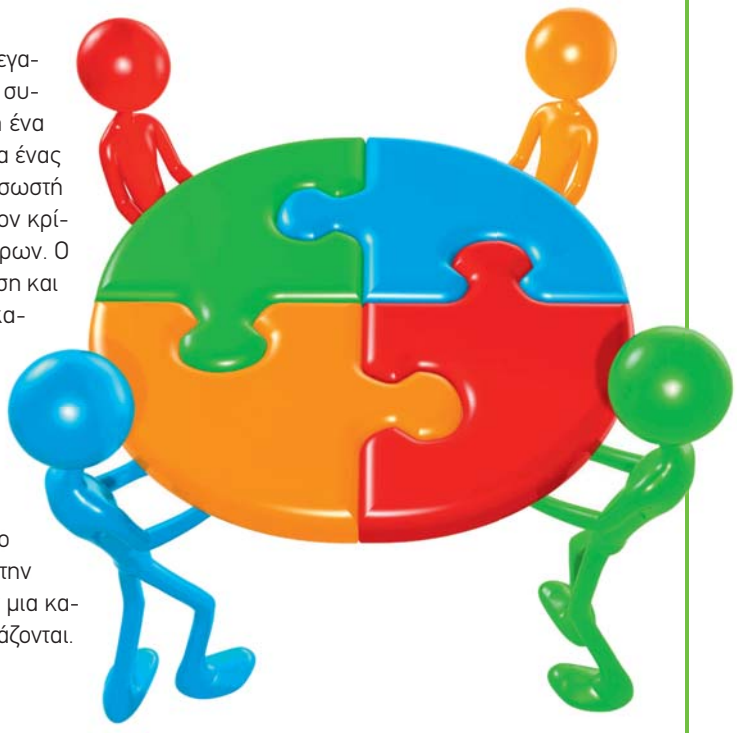
Αιμιλιανή Γιαννοπούλου
Ιδιοκτήτρια φαρμακείου, απόφοιτος Τμήματος Φαρμακευτικής Πανεπιστημίου Πατρών 2012

Αυξημένη κατάρτιση και ικανότητα

«Το φαρμακείο του μέλλοντος θα πρέπει να είναι ένας χώρος όπου ο καταναλωτής θα ενημερώνεται και θα προμηθεύεται ότι αφορά στην ανθρώπινη υγεία κι ευεξία: φαρμακευτικά σκευάσματα, συμπληρώματα διατροφής, καλλυντικά προϊόντα. Ο φαρμακοποιός πρέπει να είναι ικανός να αξιολογεί οτιδήποτε κυκλοφορεί στην φαρμακευτική αγορά. Για παράδειγμα, με τη συνταγογράφηση της δραστικής ουσίας από το γιατρό, η επιλογή του σκευάσματος εναποτίθεται στο φαρμακοποιό, ο οποίος πρέπει αντικειμενικά να κρίνει ποιο είναι το πιο αξιόπιστο σκεύασμα. Ταυτόχρονα, πρέπει να πείσει τον ασθενή για την επιλογή του αυτή, κάνοντας τον να αισθάνεται ασφάλεια. Σημαντικό ρόλο επίσης έχουν και τα παραφαρμακευτικά προϊόντα. Ο φαρμακοποιός είναι αναγκαίο να γνωρίζει επακριβώς τι περιέχει κάθε συμπλήρωμα διατροφής που έχει στο χώρο του, την ορθή χρήση του και να λαμβάνει υπόψη όλα τα δεδομένα που αφορούν στην υγεία του πελάτη, τις ανάγκες του, την ηλικία. Ακόμη, η τάση που επικρατεί για πιο εναλλακτικές μορφές θεραπείας βασισμένες σε φυσικά προϊόντα θα αποκτά όλο και μεγαλύτερη διείσδυση. Κατά συνέπεια απαιτείται ο φαρμακοποιός να είναι πολύ καλά καταρτισμένος.

Συνεργασίες

Επιπρόσθετα, κάτι άλλο που θα μπορούσε να λάβει μεγαλύτερη έκταση στο φαρμακείο του μέλλοντος είναι οι συνεργασίες μεταξύ των φαρμακοποιών. Αντί δηλαδή ένα φαρμακείο να είναι μια μικρή επιχείρηση, στην οποία ένας φαρμακοποιός μόνος του να έχει την ευθύνη για τη σωστή λειτουργία και πως αυτή θα επιβιώσει σε περιβάλλον κρίσης, να υπάρχει μια ομάδα φαρμακοποιών-συνεταίρων. Ο σκοπός της συνεργασίας θα είναι η καλύτερη απόδοση και λειτουργία του φαρμακείου, καθώς επίσης και η καλύτερη παροχή υπηρεσιών υγείας. Άλλωστε σε μια συνεργασία πραγματοποιείται διαρκώς ζύμωση και αλληλεπίδραση μεταξύ των συνεργατών και έτσι προκύπτουν νέες και καινοτόμες ιδέες που σε αντίθετη περίπτωση είναι δυσκολότερο να γεννηθούν και να υλοποιηθούν. Πολύτιμη είναι και η ρύθμιση του ωραρίου ως κυλιόμενο, καθώς από τη μία το φαρμακείο θα παραμένει συνεχώς ανοιχτό και από την άλλη οι φαρμακοποιοί συνεργάτες θα εξασφαλίσουν μια καλύτερη ποιότητα ζωής, καθώς οι υποχρεώσεις μοιράζονται.



Όλα προς έναν έμπιστο φαρμακοποιό

Συνοψίζοντας, θεωρώ πως βασικός πυλώνας για το φαρμακείο του μέλλοντος αποτελεί η γνώση και η κατάρτιση του φαρμακοποιού, ενός φαρμακοποιού επιστήμονα, ενημερωμένου σχετικά με τα σύγχρονα ζητήματα της φαρμακευτικής επιστήμης, ευέλικτου, επικοινωνιακού με ουσιαστικό ενδιαφέρον για τον πελάτη/ασθενή. Αυτός ο φαρμακοποιός θα δίνει το σφυγμό στην επιχείρηση, θα διεκδικεί την εμπιστοσύνη και η σχέση που θα κτίσει με τους πελάτες, θα κάνει το φαρμακείο να ξεχωρίσει από ένα απλό "εμπορικό κατάστημα". Αυτό είναι κάτι που σίγουρα αποτελεί πρόκληση…».

Κάτια Κωσταβασίλη
Ιδιοκτήτρια φαρμακείου, απόφοιτος Τμήματος Φαρμακευτικής Πανεπιστημίου Πατρών 2012

«Ένα σύγχρονο φαρμακείο, όπως και οι περισσότερες επιχειρήσεις ανεξαρτήτως κλάδου, αντιμετωπίζει πολλά προβλήματα και προκλήσεις.
Μερικά μόνο από τα καθημερινά μας προβλήματα είναι :

- Η μείωση της αγοραστικής δύναμης των πελατών
- Ο κλαδικός ανταγωνισμός (Σε κάθε φαρμακείο αντιστοιχούν 1000 κάτοικοι)
- Ο «πόλεμος τιμών και εκπτώσεων» μεταξύ των φαρμακείων αλλά και με φαρμακεία που ανήκουν σε μεγάλα δίκτυα και με τα ηλεκτρονικά φαρμακεία
- Η δημιουργία αλυσίδων παραφαρμακευτικών ειδών
- Καθυστέρηση πληρωμών από τον ΕΟΠΥΥ
- Υποτιμήσεις φαρμάκων
- Συνεχείς αλλαγές στην επιβάρυνση και συμμετοχή ασφαλισμένου στα συνταγογραφούμενα φάρμακα
- Μείωση ποσοστού κέρδους από τα φάρμακα
- Μείωση χρόνου πίστωσης από εταιρείες και φαρμακαποθήκες
- «Στροφή» προς τα γενόσημα

Πέρα από το φάρμακο

Φυσικά και μέσα στην περίοδο της κρίσης και στο αβέβαιο μέλλον υπάρχει χώρος για ανάπτυξη και όχι απλά για επιβίωση. Οι πελάτες μας καθημερινά μας δείχνουν ξεκάθαρα τις τάσεις της αγοράς για ένα πιο υγιεινό lifestyle και απαιτούν προϊόντα με ποιότητα και σωστή τιμή. Κατηγορίες προϊόντων όπως τα συμπληρώματα διατροφής, τα βιολογικά τρόφιμα, τα φυτικά καλλυντικά, τα φυτικά ιδιοσκευάσματα, τα ομοιοπαθητικά κλπ, είναι σε ανάπτυξη και αξίζει να επενδύσουμε σε αυτές.

Φαρμακοποιός: σύμβουλος και επιχειρηματίας

Είναι αναγκαίο να ενισχύσουμε τον συμβουλευτικό μας χαρακτήρα, να αναπτύξουμε τα δικά μας εργαστηριακά προϊόντα και τελικά να χτίσουμε ένα ισχυρό brand.
Σε βάθος χρόνου η ανάπτυξη της επιχειρηματικής μας ικανότητας θα μας βοηθήσει να αντιμετωπίσουμε με μεγαλύτερη δυναμική και αισιοδοξία τις δυσκολίες.
Για να ανταπεξέλθουμε στις συνεχείς αλλαγές και τις καθημερινές μας υποχρεώσεις πρέπει να ενεργήσουμε άμεσα προκειμένου να αυξήσουμε την ρευστότητα μας.
Μερικές κινήσεις για άμεση αύξηση της ρευστότητας είναι:

- Πίεση των εταιρειών για μεγαλύτερες πιστώσεις και εκπτώσεις που μεταφέρουμε στον καταναλωτή για αύξηση των πωλήσεων
- Μείωση των σταθερών μας εξόδων π.χ. ενοίκιο.
- Πλήρη και αποτελεσματική μηχανογράφηση, ώστε να διαχειριζόμαστε το stock μας, να έχουμε στατιστικά στοιχεία, τόσο για την συνολική απόδοση του φαρμακείου μας αλλά και ξεχωριστά για κάθε ένα κωδικό που διακινούμε, προκειμένου να παίρνουμε ορθολογικές επιχειρηματικές αποφάσεις.

Εν κατακλείδι, πιστεύω ότι ο φαρμακοποιός που θα τολμήσει να εξελιχθεί, τόσο ως επιστήμονας διευρύνοντας συνεχώς τις γνώσεις του και αναπτύσσοντας την ανθρωποκεντρική του στάση προς τον ασθενή, ενώ ταυτόχρονα να δρα ως έξυπνος επιχειρηματίας, είναι αυτός που του ανήκει το μέλλον του φαρμακείου».

Το Centrum είναι η περισσότερο κλινικά μελετημένη πολυβιταμίνη στον κόσμο**

Centrum®

No1* στον κόσμο!

Πολλαπλά οφέλη για κάθε ηλικία.

Με το πέρασμα του χρόνου, οι ανάγκες σας αλλάζουν. Γι' αυτό, κάθε ηλικία έχει το δικό της Centrum.
Με πολλαπλά οφέλη και προσαρμοσμένα επίπεδα βιταμινών και μετάλλων στις ανάγκες κάθε ηλικίας.
Για να νιώθετε καλά και να ζείτε την κάθε στιγμή!

ΖΗΤΗΣΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΑΠΟ ΤΟ CENTRUM!

ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ ΜΕ **ΠΛΗΡΗ** ΚΑΙ **ΙΣΟΡΡΟΠΗΜΕΝΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΒΙΤΑΜΙΝΩΝ** ΚΑΙ **ΜΕΤΑΛΛΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ**

Pfizer

Υπεύθυνος κυκλοφορίας: Pfizer Hellas A.E., Λ. Μεσογείων 243, 154 51 Ν. Ψυχικό. Για πληροφορίες: 210-67.85.800

www.centrumvitamins.gr

Τα συμπληρώματα διατροφής δεν υποκαθιστούν την ισορροπημένη διατροφή αλλά τη συμπληρώνουν. Πριν τη χρήση, συμβουλευτείτε τις οδηγίες χρήσης που αναγράφονται σε κάθε συσκευασία.

**Με βάση τα αποτελέσματα αναζήτησης στο PubMed από Ιαν1982 έως Σεπ2013

*Στοιχεία IMS MAT/12/2012

Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 15344/29.02.2012
Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 16173/02.03.2012
Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 70132/03.10.2012

CEN-21-Nov13

GREY

Νατάσα Ζαχαράκη
Μέλος ομάδας φαρμακείου, απόφοιτος Τμήματος Φαρμακευτικής Πανεπιστημίου Πατρών 2013

«Είναι αρκετές οι φορές που έχοντας βρεθεί σε συζητήσεις ατόμων της ηλικίας μου, έχουμε αναρωτηθεί πως θα είναι ο φαρμακοποιός του μέλλοντος, ειδικά μετά τις δυσοίωνες προβλέψεις του χώρου. Είναι ένα ερώτημα που φοβίζει τους παλιούς και περιμένει να απαντηθεί από παλιούς και νέους. Όλοι έχουν στραμμένα τα βλέμματα... στην επόμενη μέρα!

Συστεγάσεις - Συνεργασίες

Προς αυτή την κατεύθυνση οι συστεγάσεις των φαρμακείων πιθανά αποτελούν το μέλλον του επαγγέλματος και τη διασφάλιση της βιωσιμότητας αυτού. Ο φαρμακοποιός του μέλλοντος θα συνυπάρχει και θα συνεργάζεται αρμονικά με τα υπόλοιπα μέλη της επιχείρησης-φαρμακείο, με τους οποίους θα έχει κοινούς στόχους, κοινές επιχειρηματικές κατευθύνσεις και οράματα. Με την προϋπόθεση ότι η συνεργασία αυτή θα βασίζεται στην αμοιβαία κατανόηση και στην ειλικρίνεια, θα αποφέρει πολλαπλά κέρδη στους εμπλεκομένους. Με τον τρόπο αυτό όχι μόνο θα εξασφαλιστεί οικονομική επάρκεια και αύξηση των εσόδων, αλλά θα βελτιωθούν και οι συνθήκες εργασίας και η ποιότητα ζωής των ίδιων των φαρμακοποιών, ακόμη και οι παρεχόμενες υπηρεσίες προς τους πελάτες.

Αυξημένη γνώση προς αυξημένο ρόλο συμβούλου

Για να επιτύχει όμως τη βελτίωση στην ποιότητα των υπηρεσιών, προτεραιότητα θα δώσει στο να αναβαθμίσει το γνωστικό αντικείμενό του. Πέρα από το επίπεδο των σπουδών, το προσωπικό ενδιαφέρον του κάθε φαρμακοποιού θα βοηθήσει στο να διευρύνει τις γνώσεις του στις εναλλακτικές θεραπείες για να μπορεί να διαχειριστεί με επάρκεια το πλήθος των σκευασμάτων που κυκλοφορούν στην αγορά και να παίξει σωστά το ρόλο του ως σύμβουλος στον τομέα του.

Φαρμακοποιός, ο επιχειρηματίας

Μιλώντας για εμπλουτισμό των γνώσεων του μελλοντικού φαρμακοποιού, σίγουρα απαιτείται να δώσει έμφαση και στις γνώσεις που αφορούν σε θέματα ανάπτυξης της επιχειρηματικότητας και βελτίωσης της διοίκησης του φαρμακείου. Δεν έχει πλέον να διαχειριστεί μόνο τον τομέα του φαρμάκου και συνεπώς δεν μπορεί να ανταπεξέλθει μόνος του. Αντιθέτως, θα δίνει κατευθυντήριες γραμμές γιατί πλέον θα 'ναι πλαισιωμένος από τους συνεργάτες του και θα ακολουθεί στρατηγικές "μάρκετινγκ". Ταυτόχρονα είναι αναγκαίο να επικεντρώνεται και στις σχέσεις με τους πελάτες του. Μέλημά του θα είναι να εστιάζει στην ανάπτυξη μακροχρόνιων σχέσεων με τον πελάτη, ο οποίος πλέον βρίσκεται στο επίκεντρο.

Ο φαρμακοποιός του μέλλοντος δεν είναι απλά όμως ένας "manager". Δεν διοικεί… αλλά ηγείται. Είναι αυτός που προτεραιότητά του είναι ο άνθρωπος, το συναίσθημα και να κερδίζει την εμπιστοσύνη των πελατών αλλά και των συνεργατών του. Είναι αυτός που επίσης εμπνέει και περνά όραμα στους τελευταίους. Είναι ο φαρμακοποιός που έχει διαίσθηση και τη χρησιμοποιεί, χωρίς να κινείται σε προκαθορισμένα τυπικά πλαίσια.

Ξεφεύγοντας, λοιπόν, από το κλίμα απαισιοδοξίας που επικρατεί για το μέλλον του επαγγέλματος, ας αναλογιστούμε ότι υπάρχουν σημαντικοί πυλώνες που μπορούμε να βασιστούμε για να "χτίσουμε" το φαρμακείο της επόμενης δεκαετίας!»

ΔΙΚΤΥΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ

Pharma PLUS

Καινοτομία στην Υγεία

«Ξεπαγώστε»... τη δυναμική σας.

Είμαστε δίπλα σας.

Προμηθευτικό κέντρο παραφαρμάκου | Διαχείριση προμηθευτών | Πλήρης Μηχανοργάνωση | Διαχείριση Ανθρώπινου Δυναμικού | Αρχιτεκτονική πρόταση - Κοινή εικόνα φαρμακείων | Διαχείριση χώρου και κατηγοριών προϊόντων | Επιχειρηματικό πλάνο | Ενέργειες Marketing | Pharma PLUS Link - Περιοδικό Υγείας και Ομορφιάς | PLUS Card - Ηλεκτρονική κάρτα πελάτη

Pharma PLUS 10 ΧΡΟΝΙΑ

Τελευταία νέα στα φαρμακεία **Pharma** PLUS: **254.000 περισσότερες αποδείξεις** (+13%)* το 2012

*2012 vs 2011

ΤΟ ΠΙΟ **ΑΞΙΟΠΙΣΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ** ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Pharma PLUS A.E., Οδός Αγίας Μαρίνας, Τ.Θ. 59, 190 02 Παιανία Αττικής, Τηλ.: 210 6691 804, Fax: 210 6691 819, e-mail: pharmaplus@lavipharm.com **www.pharmaplus.gr**

Θέμης Γουλεάκης
Πεμπτοετής φοιτητής του Τμήματος Φαρμακευτικής του Πανεπιστημίου Πατρών

«Είναι γεγονός πως ο ρόλος του φαρμακείου στη σύγχρονη κοινωνία είναι καθοριστικός τόσο για την εύρυθμη λειτουργία του συστήματος υγείας, όσο και για την ίδια την υγεία των ασθενών και γενικότερα τη βελτίωση της ποιότητας της ζωής τους μέσα από τα διάφορα είδη που ένα σύγχρονο φαρμακείο παρέχει στους πελάτες του. Παρ' όλα αυτά, το ελληνικό φαρμακείο, εν έτη 2013, έχει πολλά μειονεκτήματα και πολλές ελλείψεις.

Τόνωση επιστημονικού ρόλου

Πρώτα από όλα, πιστεύω πως η επιλογή του φαρμακευτικού σκευάσματος θα έπρεπε να γίνεται καθαρά και μόνο από τον εκάστοτε φαρμακοποιό (τόσο η δραστική ουσία όσο και το σκεύασμα – πρωτότυπο ή γενόσημο). Η επιστημονική γνώση που λαμβάνουμε από τις φαρμακευτικές σχολές της Ελλάδας είναι απόλυτα ικανοποιητική για να υλοποιηθεί αυτή η ενέργεια. Κατά συνέπεια είναι στην κρίση του κάθε φαρμακοποιού να ενημερώνεται διαρκώς, καθώς και στην κρίση του πελάτη να επιλέξει τον επιστήμονα που ανταποκρίνεται κατάλληλα στις ανάγκες του. Τι εννοώ με αυτό; Προσωπικά πιστεύω, πως θα έπρεπε στο φαρμακείο να υπάρχουν αρχεία με το ιστορικό των πελατών. Σε αυτό θα αναγράφονται όλα τα προβλήματα υγείας τους, οι αλλεργίες, τα φάρμακα που ήδη λαμβάνουν καθώς και σημαντικά στοιχεία για το μεταβολισμό τους. Ο φαρμακοποιός έτσι, θα είναι σε θέση να προβλέψει τυχόν φαρμακευτικές αλληλεπιδράσεις, αλλεργικές αντιδράσεις και αυξημένη τοξικότητα κάποιων φαρμάκων διαδραματίζοντας σπουδαίο ρόλο στη διασφάλιση της υγείας των ασθενών – πελατών του. Ιδιαίτερα ωφέλιμη θα ήταν, επίσης, η παρακολούθηση από το φαρμακοποιό σεμιναρίων ή κατάλληλων μεταπτυχιακών προγραμμάτων. Επιπρόσθετα, καλό θα ήταν να είναι γνώστης παροχής Πρώτων Βοηθειών, μιας και έρχεται σε επαφή με πολύ κόσμο καθημερινά και είναι αυτός που είναι πιο κοντά στον ασθενή σε μια περίοδο οικονομικής κρίσης που διανύει η χώρα μας τα τελευταία χρόνια.

Πέρα από τις γνώσεις λοιπόν που πρέπει να έχει ο φαρμακοποιός, υπάρχουν και κάποια άλλα προβλήματα που πολλά σύγχρονα φαρμακεία αντιμετωπίζουν και καλό θα ήταν στο μέλλον να εξαλειφθούν. Αρχικά, το πιο σημαντικό από αυτά είναι το γεγονός ότι τα περισσότερα φαρμακεία είτε δεν έχουν εργαστήριο παραγωγής γαληνικών σκευασμάτων, είτε αυτό δεν πληροί τις κατάλληλες προδιαγραφές. Θα ήταν χρήσιμο λοιπόν αν στο μέλλον όλα τα φαρμακεία αποκτούσαν τέτοιους χώρους, ούτως ώστε από τη μία πλευρά οι καταναλωτές να έχουν εύκολη πρόσβαση στα γαληνικά προϊόντα και από την άλλη να καλλιεργηθεί υγιής ανταγωνισμός σε αυτό το πεδίο.

Ο φαρμακοποιός και η φαρμακευτική φροντίδα

Κλείνοντας, είναι σημαντικό να τονίσουμε ότι το φαρμακείο πρέπει να αποτελεί έναν ευχάριστο χώρο όπου ο ασθενής θα ανακουφίζεται έστω και προσωρινά με ένα φαρμακοποιό ο οποίος να αποπνέει σιγουριά και ασφάλεια στους ασθενείς. Η φαρμακευτική φροντίδα έρχεται να καλύψει αυτό το κενό και μέλημα του φαρμακοποιού είναι να βρει τα κατάλληλα εργαλεία (και δεν αναφέρομαι σε οικονομικούς πόρους) να τονώσει την υπηρεσία της φαρμακευτικής φροντίδας».

Ευχάριστα νέα!

Οι νέοι μας πέρασαν το τεστ. Είμαστε όλοι στην ίδια πορεία, σε μία πορεία που θα οδηγήσει στην αλλαγή του παρόντος προς το μέλλον.

1. **Συνεργασίες** που θα οδηγήσουν σε μικρότερο αριθμό φαρμακείων, όμως σε μεγαλύτερα καταστήματα που θα συνεχίζουν να καλύπτουν τη γεωγραφική περιοχή που καλύπτει ο νομός ώστε όλοι οι πολίτες θα εξυπηρετούνται αντίστοιχα.
2. **Διεύρυνση υπηρεσιών** που προσφέρει το φαρμακείο που θα μετατρέψουν το φαρμακείο από κατάστημα φαρμάκων σε κατάστημα υγείας.
3. **Τόνωση της φαρμακευτικής φροντίδας.**
4. **Εκσυγχρονισμός** των φαρμακείων με νέες γνώσεις αλλά και χρήση ιντερνέτ και σύγχρονης τεχνολογίας επικοινωνίας.
5. **Ο φαρμακοποιός μετατρέπεται και σε επιχειρηματία** που διαχειρίζεται μεταρρυθμίσεις με δεξιότητα καθώς αναλαμβάνει τη διαχείριση οικονομικών, πληροφορικής, εμπορικών συναλλαγών, ανθρωπίνου δυναμικού.

Πέντε στοιχεία που οδηγούν στο μέλλον. Οι ενδείξεις και όλοι οι ειδικοί στην Ευρώπη λένε ότι οι αλλαγές θα είναι προς το καλύτερο. Ο χρόνος θα δείξει!

Όμως προς το παρόν εμπιστευόμαστε τη νέα γενιά και το όραμά της, ένα όραμα που μελετάει τις τάσεις της καθημερινότητας με απώτερο σκοπό μακροπρόθεσμες αλλαγές κι ανάλογο όφελος για το επάγγελμα. ■

TAMARINE®

ΜΑΡΜΕΛΑΔΑ ΦΡΟΥΤΩΝ

Φαρμακευτικό ιδιοσκεύασμα φυτικής προέλευσης
Δεν απαιτείται ιατρική συνταγή

Ανακούφιση με φυσικό τρόπο

- **Για την αντιμετώπιση, για βραχύ χρονικό διάστημα, της Χρόνιας Δυσκοιλιότητας που δεν ανταποκρίνεται σε άλλα ηπιότερα υπακτικά.**
- **Για την προεγχειρητική αγωγή και προετοιμασία του εντέρου για ενδοσκοπικό ή ακτινολογικό έλεγχο.**

Διατίθεται από τα φαρμακεία

Ποιοτική & ποσοτική σύνθεση σε δραστικά συστατικά: Senna Leaf Powder 8% , Tamarind Extract 0,39%, Cassia Pulp Extract 0,39% & Coriander Fruit Powder 0,18%. **Φαρμακοτεχνική μορφή:** Μαρμελάδα μήλου και δαμάσκηνου. **Ενδείξεις:** Αντιμετώπιση, για βραχύ χρονικό διάστημα, χρόνιας δυσκοιλιότητας, που δεν ανταποκρίνεται σε άλλα ηπιότερα καθαρτικά. Επίσης, στην προεγχειρητική αγωγή και προετοιμασία του εντέρου για ενδοσκοπικό ή ακτινολογικό έλεγχο. **Αντενδείξεις:** Η χορήγηση της σέννας αντενδείκνυται σε σοβαρές φλεγμονώδεις παθήσεις του εντέρου, σε υποψία αποφρακτικής κατάστασης, σε ειλεό, καθώς και σε ασθενείς με κοιλιακά άλγη, ναυτία ή εμετούς, σε παιδιά ή κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης. Επειδή η σέννα απεκκρίνεται στο γάλα δεν πρέπει να χορηγείται κατά τη διάρκεια της γαλουχίας. **Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Κωλικοειδή κοιλιακά άλγη, διάρροια (σε υπερδοσολογία) και αλλεργικές εκδηλώσεις σε ευαισθητοποιημένα άτομα. Η συχνή ή η παρατεταμένη χρήση μπορεί να προκαλέσει εξάρτηση, εκδηλουμένη με ατονία του εντέρου και απώλεια ύδατος και ηλεκτρολυτών και ιδιαίτερα καλίου (υποκαλιαιμία). Τα καθαρτικά που περιέχουν σέννα προσδίδουν κόκκινη χρώση στα ούρα, όταν τα ούρα έχουν αλκαλική αντίδραση. **Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις & ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Δε συνιστάται η χορήγηση της σέννας για χρονικό διάστημα μεγαλύτερο των 10 ημερών, ιδιαίτερα σε ηλικιωμένα άτομα. Πρέπει να αποφεύγεται η χορήγηση σε διαβητικά άτομα διότι περιέχει ζάχαρη. **Αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα και άλλες μορφές αλληλεπίδρασης:** Ο συνδυασμός της TAMARINE με άλλα φάρμακα (όπως ορισμένα διουρητικά ή ορισμένα φάρμακα για την καρδιά) μπορεί να ενισχύσει την πιθανότητα απώλειας καλίου. Προκειμένου να αποφευχθούν ενδεχόμενες αλληλεπιδράσεις, πρέπει να ενημερώνετε τον γιατρό σας για κάθε άλλο φάρμακο που τυχόν παίρνετε. **Δοσολογία και τρόπος χορήγησης:** 1-2 κουτάλια του γλυκού (12 - 24mg σεννοσιδών A + B) το βράδυ πριν την κατάκλιση. Αρχίζουμε με 1 κουτάλι του γλυκού και αυξάνουμε προοδευτικά σύμφωνα με τα αποτελέσματα. Για προετοιμασία του εντέρου 150mg το απόγευμα της προηγουμένης, της εξέτασης, ημέρας.

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

TAMARINE® 260gr ΓΥΑΛΙΝΟ ΒΑΖΟ	Χ. Τ. (€)	ΦΠΑ	Λ.Τ. (€)
	4,14	6,5%	5,95

Gerolymatos International®
Serving health care since 1923

Γερολυμάτος International Α.Ε.Β.Ε.
Ασκληπιού 13, 145 68 Κρυονέρι Αττικής, Τηλ.: 2103500850, Fax: 2108161850
E-mail: info@gerolymatos-otc.com , Web site: www.gerolymatos-otc.gr

Τολμήστε τη ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ

Μην τη φοβάστε...!

◆ Από τα Συστεγασμένα Φαρμακεία: **ΣΟΦΙΑ ΛΙΑΡΟΚΑΠΗ, ΜΙΛΤΙΑΔΗ ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ, ΚΩΝΣΤΑ ΚΑΚΑΜΠΟΥΚΗ κ' ΣΙΑ ΟΕ.**

Στο Αγρίνιο σε μια μικρή πόλη της χώρας μας, 3 φαρμακοποιοί τόλμησαν τη συνεργασία! Μας περιγράφουν όλα τα βήματα του εγχειρήματός τους και κυρίως δίνουν έμφαση στο κοινό τους όραμα.
Αξίζει να διαβάστε το άρθρο και να αναλογιστείτε μήπως είναι καιρός να το επιχειρήσετε και εσείς;

Η απόφαση για συνεργασία, ένα δύσκολο βήμα

Η απόφαση για τη δημιουργία ενός συνεργατικού φαρμακείου από τρεις φαρμακοποιούς δεν ήταν καθόλου εύκολη. Ήταν ένα θέμα που μας απασχολούσε πολύ καιρό. Περάσαμε πάνω από ένα χρόνο συζητώντας λύσεις και διεξόδους σε προβλήματα που συναντούσαμε όλο και πιο συχνά στην καθημερινότητα του ατομικού μας φαρμακείου, πράγματα που ζούσαμε και αποτελούσαν τροχοπέδη στην εξέλιξη μας την προσωπική, αλλά και την επαγγελματική.

Ελλείψεις φαρμάκων, μη σταθερές πληρωμές από τον ΕΟΠΥΥ, απώλεια μέρους του ποσοστού κέρδους μας αλλά και φαρμακευτικής ύλης προς άλλα κανάλια διανομής, δημιουργούσε ένα περιβάλλον αβεβαιότητας και ανησυχίας. Έπρεπε να βρεθεί ένα μέσο αντίδρασης στην όλη κατάσταση που θα μας βοηθούσε να επανέλθουμε δυναμικά στο προσκήνιο, ώστε να μπορούμε να **διασφαλίσουμε** υψηλού επιπέδου **υπηρεσίες υγείας** και **φαρμακευτικής** φροντίδας στους ασθενείς πελάτες μας.

Εν τέλει ήταν η καθημερινότητα αυτή που μας ώθησε να κάνουμε το επόμενο βήμα και να καταφέρουμε να δούμε πέρα από το εγώ μας. Ασκούσαμε ένα επάγγελμα το όποιο αγαπούσαμε, στο όποιο είχαμε αφιερώσει χρόνια σπουδάζοντας, αλλά με έναν τρόπο που δεν μας ευχαριστούσε πλέον. Ήμασταν και φαρμακοποιοί και λίγο λογιστές, και λίγο επιχειρηματίες, ενώ παράλληλα βλέπαμε μια πολιτεία που δυσκολεύονταν να στηρίξει το μέσο φαρμακείο της γειτονιάς, άρα και τον Έλληνα φαρμακοποιό που εργάζεται καθημερινά για να καλύψει την έλλειψη υποδομών και οργάνωσης του κράτους, με αυταπάρνηση και χωρίς την απαιτουμένη πολλές φορές ηθική αλλά και οικονομική επιβράβευση από το κράτος.

Στη συνέχεια ήρθε η δράση

Το αποτέλεσμα όλων αυτών των προβληματισμών ήταν να πάρουμε την απόφαση για συνεργασία. Έτσι δημιουργήσαμε αρχικά μια κεντρική μονάδα που προήρθε από συστέγαση 2 γειτονικών περιφερειακών φαρμακείων, σε έναν χώρο μεγαλύτερο, γύρω στα 100 τμ, σε πολύ κεντρικό σημείο της πόλης του Αγρινίου. Η επιλογή ενός νέου χώρου ήταν κομβική τελικά! Και ενώ θα μπορούσαμε να επιλέξουμε την συστέγαση σε έναν από τους ήδη υπάρχοντες χώρους των λειτουργούντων φαρμακείων μας, προτιμήσαμε συνειδητά να σηματοδοτήσουμε κάτι νέο, κάτι διαφορετικό. Ένα χώρο που να αντικατοπτρίζει το φαρμακείο της αυριανής ημέρας, ενώ παράλληλα θα ήταν και για μας ένας νέος χώρος που θα μας απόκοβε αμέσως από την προηγούμενη μας ατομική δραστηριό-

τητα και θα μας έβαζε γρήγορα στους νέους μας ρόλους. Το όλο εγχείρημα σίγουρα θα μας επέτρεπε να κάνουμε οικονομίες κλίμακας, αλλά παράλληλα με τις κατάλληλες αρμοδιότητες θα εξοικονομούσαμε περισσότερο χρόνο στο να αφιερωθούμε αποκλειστικά στην επιστήμη μας και κατ' επέκταση στον Έλληνα ασθενή.

Κοινό όραμα και κοινή στρατηγική

Κατά τη διάρκεια των μεταξύ μας συζητήσεων για περισσότερο από ένα χρόνο, είχαμε την ευκαιρία να γνωριστούμε καλύτερα και να αναδειχτούν μέσα από την καθημερινή τριβή οι ικανότητες και ιδιαιτερότητες του καθενός από εμάς. Ήμασταν επαγγελματίες με διαφορετική κουλτούρα, διαφορετικές καταβολές, διαφορετικό τρόπο ζωής και διαφορετική ηλικία, αλλά είχαμε κοινό όραμα για το φαρμακείο του αύριο!

Σίγουρα είναι πολύ δύσκολο να βρεις τα μέλη μιας ομάδας που θα μπορέσουν να βρουν κοινό τόπο για συνεργασία. Τα θέματα που είχαμε να αντιμετωπίσουμε ήταν πολύπλοκα και διαφορετικής φύσεως. Από τις ανάγκες του καθενός μας, όσο αφορά το βιοτικό επίπεδο που είχε ήδη διαμορφώσει, μέχρι και την ανάγκη της έμφυτης τάσης του ανθρώπου για ατομική αναγνώριση και καταξίωση. Εδώ ήμασταν πραγματικά τυχεροί! Δεν θα πούμε αν είμαστε σε αυτή την ομάδα οι καλύτεροι φαρμακοποιοί της πόλης μας, οι πιο επικοινωνιακοί, ή οι καλύτεροι επιχειρηματίες, αλλά σίγουρα είμαστε αυτοί που μπορούσαν να λειτουργήσουν καλύτερα σαν ομάδα. Ο αλληλοσεβασμός και η αλληλοεκτίμηση θεωρούνται απαραίτητα στοιχεία για τη διατήρηση της ομάδας. Έτσι φροντίζουμε να αφιερώνουμε τουλάχιστον 10 λεπτά με το κλείσιμο για την ανασκόπηση της ημέρας, ενώ κάθε 15 ήμερες φροντίζουμε να έχουμε μια συνάντηση παρουσία όλου του προσωπικού, όπου γίνεται η ανάλυση των δεδομένων των διαφόρων στόχων του φαρμακείου αλλά και του καθενός ξεχωριστά. Παράλληλα στις συναντήσεις αυτές ανταλλάσσουμε απόψεις αλλά και γνώσεις, με απώτερο στόχο τα υψηλά επίπεδα απόδοσης συνολικά όλης της ομάδας. Ουσιαστικά στις συγκεντρώσεις μας χαράσσουμε τις στρατηγικές μας και οργανώνουμε τις δράσεις μας για τους επομένους μήνες.

Οι αντιδράσεις των συναδέλφων της πόλης μας στην αρχή θα λέγαμε ήταν οι αναμενόμενες. Κυριαρχούσε μια δυσπιστία για το εγχείρημα μας. Η μη ύπαρξη κατάλληλου νομικού και θεσμικού πλαισίου, καθώς και των απαραίτητων οικονομικών κίνητρων (κατάργηση του rebate ή την μετατροπή του σε rebate ανά άδεια και όχι ανά φαρμακείο), ήταν και είναι ακόμα απολύτως λογικές απορίες. Βασικά νιώθουμε να κυριαρχεί ακόμα το μοντέλο του ατομικού φαρμακείου στο μυαλό του μέσου φαρμακοποιού, το όποιο διασφάλιζε μέχρι πρότινος κερδοφορία και ανεξαρτησία. Οι περισσότεροι συνάδελφοι αρνούνται να προσαρμοστούν στις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται στην μνημονική Ελλάδα και ελπίζουν ότι

θα μπορέσουν να επιβιώσουν ακόμα σε ατομικό επίπεδο. Υπάρχουν βέβαια συνάδελφοι μας που ενδιαφέρονται και ρωτούν λεπτομέρειες για το όλο εγχείρημα, όποτε μάλλον λειτουργήσαμε σαν πρότυπο και θέλουμε να πιστεύουμε ότι δώσαμε ένα καλό ερέθισμα στο να δημιουργηθεί έστω ένα πρώτο μοντέλο το όποιο μπορεί να βελτιωθεί στην πορεία.

Ομαδική προσπάθεια και συναγωνισμός

Σίγουρα έχουμε κάνει καταμερισμό των αρμοδιοτήτων μας. Πλέον ο κάθε συνάδελφος ασχολείται με αυτό που τον ευχαριστεί περισσότερο και με αυτό που μπορεί να κάνει καλύτερα και καλώς ή κακώς κρίνεται καθημερινά για τα πεπραγμένα του από τους άλλους συναδέλφους του. Υπάρχει το αίσθημα του θεμιτού συναγωνισμού! Ξέρετε στο ατομικό φαρμακείο μπορείς να κρύψεις τις αδυναμίες σου κλεισμένος στον μικρόκοσμο σου, εδώ όχι. Αλλά και πάλι προσπαθούμε να λειτουργούμε ανά δυάδες ώστε, εκτός από την επίτευξη του στόχου, να επιτυγχάνεται και η εκμάθηση μέσω της συνεργασίας. Πάντα στόχος είναι να μοιράζονται οι ευθύνες και οι αρμοδιότητες του φαρμακείου ισόποσα. Δεν θέλουμε ένα φαρμακείο ενός ανθρώπου, είμαστε οπαδοί της ομαδικής προσπάθειας και όχι του «one man show». Έτσι είναι σωστά καταμερισμένη όλη η δουλειά του φαρμακείου μας όπως: παραγγελίες φαρμάκων και παραφαρμάκων, εργαστήριο, μηχανογράφηση και τεχνική υποστήριξη, εκδηλώσεις και προβολές, σωστή και συνεχής εκπαίδευση του προσωπικού μας... κ.α.

Σίγουρα έπρεπε να προσαρμοστούμε στις νέες ανάγκες που μας δημιούργησε το νέο κοινό μας φαρμακείο. Εδώ η ταχύτητα και η ποιότητα εξυπηρέτησης αποτελεί πραγματικά ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Παράλληλα υπάρχει και μεγάλη ποικιλία προϊόντων αφού ο πελάτης μπορεί να σου ζητήσει το οτιδήποτε, ενώ προϋπόθεση είναι η ύπαρξη ανταγωνιστικών τιμών ή προσφορών, η οποία κρίνεται ως απαραίτητη, αφού ο ανταγωνισμός από τα αλλά κανάλια διανομής, κυρίως από τα καταστήματα καλλυντικών, είναι ακόμα πιο έντονος.

Το πρώτο σε Αναγνωσιμότητα περιοδικό Υγείας στην ΕΛΛΑΔΑ

Σε φαρμακεία και περίπτερα

Παράλληλα ενισχύουμε τη θέση μας με κάρτες προνομιών για την αγορά των παραφαρμάκων, χρησιμοποιώντας τη τεχνολογία μέσω ενημερωτικών e-mails και μηνυμάτων στα κινητά, για διάφορες τρέχουσες προσφορές. Όλα αυτά καταδεικνύουν την απαραίτητη ύπαρξη μιας ομάδας με ξεκάθαρους ρόλους και με ομαδικό πνεύμα.

Ποιοτική δουλειά πάνω σε υπηρεσίες προς τον πελάτη!

Ο νέος τρόπος της δουλειάς μας σίγουρα έχει μεταβάλλει το ωράριο εργασίας θετικά. Αν και τρι-συστεγασμένοι δεν μπήκαμε στην λογική να διευρύνουμε το ωράριο. Δεν ήταν αυτός ο σκοπός της κίνησης μας, δηλαδή να εκμεταλλευτούμε άμεσα ή πρόσκαιρα την αριθμητική μας παρουσία με ένα διευρυμένο ωράριο έναντι των συναδέλφων μας. Επιθυμούμε προς το παρόν ποιοτικό πλεονέκτημα πάνω στα θέματα της δουλειάς μας και όχι ποσοτικό! Βεβαία ο κόσμος απαιτεί να βρίσκει μεγαλύτερο αριθμό φαρμακείων ανοιχτά, αλλά για μας η λύση στο θέμα αυτό θα έρθει μέσα από τις αποφάσεις των συλλόγων και όχι του καθενός ξεχωριστά.

Πάντως ο σκοπός μας ήταν να μπορούμε να αφιερώνουμε περισσότερο χρόνο στις οικογένειες μας με τον σωστό καταμερισμό της εργασίας μας, αλλά κυρίως να έχουμε πιο ποιοτική παρουσία στο φαρμακείο. Πλέον ο κάθε πελάτης είναι πραγματικά μοναδικός. Υπάρχει ο χρόνος για να του δώσουμε επιπλέον συμβουλές πάνω στη θεραπεία του, να ασκήσουμε φαρμακοεπαγρύπνυση, να τον εκπαιδεύσουμε πάνω σε κρίσιμα ζητήματα της υγείας του, όπως η διακοπή του τσιγάρου, η σωστή χρήση μέτρησης σακχάρου, να έχουμε ένα πλήρες ιστορικό για τους περισσότερους από τους πελάτες μας και να ακούμε τις ανάγκες τους προσπαθώντας να δώσουμε λύσεις στα προβλήματα που τους απασχολούν, είτε λειτουργώντας σαν πρωτοβάθμια μονάδα περίθαλψης, είτε σαν σύμβουλοι ομορφιάς και ευεξίας. Επίσης είχαμε τη δυνατότητα να επιμορφωθούμε με σεμινάρια σε θέματα που αφορούν άμεσα το φαρμακείο, όπως η ομοιοπαθητική, η παρασκευή γαληνικών σκευασμάτων, κ.α, ώστε από ένα φαρμακείο μεταπώλησης αγαθών και προϊόντων να γίνουμε ένα σύγχρονο φαρμακείο παροχής υπηρεσιών. Τελικά η κύρια ιδέα μας είναι η φροντίδα και η συμβουλή προς τον συνάνθρωπό μας. Δεν θέλαμε να δημιουργήσουμε ένα απρόσωπο φαρμακείο. Εκεί που επενδύουμε και θα συνεχίσουμε να επενδύουμε είναι στην προσωπική επαφή με τον πελάτη και η επάρκεια των γνώσεων μας. Θέλουμε να παρέχουμε στον πελάτη μας ένα περιβάλλον οικείο, όπου θα νιώσει σιγουριά για την επιλογή του να μας επισκεφτεί. Άλλωστε αυτό είναι το συγκριτικό μας πλεονέκτημα και η απάντησή μας προς εκείνους που διαβουλεύονται το επάγγελμα μας. Ο κύριος στόχος μας λοιπόν είναι η διά βίου εκπαίδευση και μάθηση και η υποχρέωση μας για την ικανοποίηση του ασθενή-πελάτη μας.

Ελπίδα για το αύριο

Εργαζόμαστε κοντά 5 μήνες με την νέα μας μορφή. Δεν λέμε ότι βρήκαμε τη λύση απέναντι στο πρόβλημα της βιωσιμότητας των φαρμακείων στη μνημονική Ελλάδα, αφού αυτό εξαρτάται κατά ένα μεγάλο μέρος από τις δημοσιονομικές συνθήκες της χώρας μας, αλλά σίγουρα είναι μια προσπάθεια που μας γεμίζει ελπίδα για το αύριο.

Κλείνοντας την εισήγηση μας αυτή θα θέλαμε να σταθούμε και στο ψυχολογικό συγκριτικό πλεονέκτημα της συνεργασίας μας. Πράγματι σε καιρό κρίσης το να στέκεται δίπλα σου ένας συνάδελφος, ένας συναγωνιστής, σου δίνει ώθηση για να παλέψεις και να αγωνιστείς με ακόμα μεγαλύτερη διάθεση ενάντια στην οποία αβεβαιότητα και δυσκολία.

Είμαστε από αυτούς που πάντα πίστευαν ότι στη συγκεκριμένη ιστορική οικονομική περίοδο, όπου απλά μεγεθύνεται το χάος και δεν χρειάζεται βοήθεια για να μας τυλίξει όλους, ο χρόνος δεν είναι με το μέρος μας δυστυχώς!

Συμπεράσματα

ΤΕΛΙΚΑ τα συνεργατικά σχήματα σε μορφή δικτύου αποτελούν (νομοτελειακά) το μέλλον μας και όταν η κλαδική προσπάθεια κινείται ακόμη σε ένα περιβάλλον θεωρητικό και ουτοπικό, τότε η σωτηρία είναι όντως ιδιωτική υπόθεση του καθενός. Έτσι με αυτή τη μικρή ομάδα συναδέλφων στήσαμε το πρώτο μας σημείο μέσα από ένα σχεδιασμό που προβλέπει άλλα δύο, και μετά από ΠΟΛΥ ΔΟΥΛΕΙΑ και εμπειρία πέντε μηνών, είδαμε νούμερα που αντιστέκονται στα «μνημόνια»!

Το προτείνουμε λοιπόν και περιμένουμε κι άλλους συναδέλφους να ενταχθούν στο εγχείρημα της συνεργασίας. ■

«Ή θα μάθουμε να ζούμε μαζί σαν αδέλφια ή θα καταστραφούμε μαζί σαν ανόητοι.»

Μάρτιν Λούθερ Κινγκ

Κάθε χριστουγεννιάτικο δέντρο, αξίζει ένα δώρο με βαθιές ρίζες!

Πλούσιο σε γραπτά και οπτικά ντοκουμέντα –πολλά από τα οποία έρχονται για πρώτη φορά στη δημοσιότητα– εστιάζει μέσα στο χρόνο σε σένα, στον επιστήμονα, τον επαγγελματία και τον άνθρωπο που βρίσκεται πίσω από τον πάγκο, αλλά και στο νοσοκομείο, τη βιομηχανία, την έρευνα, τις υπηρεσίες δημόσιας υγείας.

Κάνε αυτό το δώρο στον εαυτό σου και στους γύρω σου, τους συγγενείς, τους φίλους, τους ασθενείς σου, τον κοινωνικό σου περίγυρο. Γνώρισε τους το παρελθόν σου. Τον πολύμορφο πολύτιμο ρόλο σου στη διαμόρφωση του κοινωνικού, οικονομικού και πολιτισμικού γίγνεσθαι ακόμα και στους εθνικούς αγώνες. Δείξε τους την αξιακή σου εικόνα, αυτήν που αναδείχνει η ιστορία.

270 σελίδες, Μεγάλο σχήμα (24 x 32 εκ.), 350 εικόνες

Τώρα και σε ειδική συσκευασία δώρου!
Ζητήστε τη κατά την παραγγελία σας.

φαρμακευτικόςκόσμος
περιοδικά || βιβλία || internet || υπηρεσίες

Τηλ. παραγγελιών: 210 2829552, 210 2843871
Ηλεκτρονικά: www.f-eshop.gr

Η διαφοροποίηση σαν εργαλείο ανάπτυξης

Από τον **ΓΙΑΝΝΗ ΜΑΛΛΙΑΡΟ**, Φαρμακοποιό με φαρμακείο στο δήμο Αγίου Δημητρίου (Αθήνα) και με MBA σε συνεργασία με την ΑΣΟΕ.

Κάποιες από τις πετυχημένες συνταγές του παρελθόντος μοιάζουν με ιστορικά παραδείγματα μακρινών εποχών που έχουν τα διδάγματά τους, αλλά δεν έχουν εφαρμογή πια στη νέα πραγματικότητα.
Ήρθε πλέον ο καιρός να ξεκινήσουμε να σκεφτόμαστε και να ενεργούμε διαφορετικά!

Πολλές φορές ως ενήλικοι αναπολούμε τα παιδικά μας χρόνια. Με την ανεμελιά, τις εύκολες αποφάσεις, τους άλλους να μας προστατεύουν και όλα τα «πρέπει», μικρότερα από τα «θέλω» μας. Γρήγορα όμως το μυαλό μας επαναφέρει στην πραγματικότητα. Εκεί, που ως ενήλικοι πια παίρνουμε δύσκολες αποφάσεις, οι οποίες, δεδομένων των περιορισμών, συνήθως καθορίζουν σε σημαντικό βαθμό την επιτυχία και την ευτυχία μας.
Αν θεωρήσουμε τα προηγούμενα χρόνια για το μέσο ελληνικό φαρμακείο ανέμελα, σήμερα έχει σίγουρα έρθει η στιγμή της «επιχειρηματικής ενηλικίωσης». Δεν υπάρχει πια το πλαίσιο που μας προστάτευε, δεν συγχωρούνται πλέον μεγάλα λάθη και οι εύκολες αποφάσεις ανήκουν στο παρελθόν. Τα «πρέπει» είναι πια σημαντικότερα από τα «θέλω» και έννοιες όπως δημιουργικότητα, εγρήγορση, καινοτομία, στρατηγική και όραμα, είναι προαπαιτούμενες σε ένα περιβάλλον τόσο απαιτητικό και ευμετάβλητο.
Τα προβλήματα και τα εμπόδια που συναντάει το φαρμακείο στην προσπάθειά του να διατηρηθεί σαν μια υγιής και κερδοφόρα επιχείρηση είναι πολλά, γνωστά, και έχουν αναλυθεί επαρκώς τον τελευταίο καιρό. Οι μειώσεις των τιμών, η συνεργασία με ένα αφερέγγυο κράτος, τα πολλαπλά νομοθετήματα, που μειώνουν το περιθώριο κέρδους σε καθαρή αξία και αφαιρούν ύλη, μεταφέροντάς τη σε άλλα κανάλια διανομής, συνιστούν ένα εκρηκτικό μείγμα, που μαζί με τη μειωμένη αγοραστική δύναμη των πολιτών, συνθέτουν το δύσκολο τοπίο στο οποίο δραστηριοποιούμαστε.

Πρέπει όμως όλα αυτά να μας καταβάλλουν, να μας τρομοκρατούν και να μας καθιστούν αδρανείς; Ασφαλώς όχι. Αντιθέτως, πρέπει να είναι το έναυσμα, η αφορμή, η σπίθα, για να ξεκινήσουμε να σκεφτόμαστε και να ενεργούμε διαφορετικά.

Ξεκινώντας την προσπάθεια της αλλαγής Τα 3 σημαντικά βήματα

1ο βήμα: Ανάλυση και αυτογνωσία

Το πρώτο που χρειάζεται ένας σύγχρονος φαρμακοποιός είναι να γνωρίσει το φαρμακείο του. Για να το πετύχει απαιτείται μια ισχυρή διάθεση αυτογνωσίας και μια ψυχρή ματιά σε όσα αριθμητικά δεδομένα μπορεί να αλιεύσει, μακριά από τη συγκεχυμένη εικόνα που μπορεί να έχει. Αφού λοιπόν γνωρίσει τους πελάτες του, τις πωλήσεις και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της δικής του επιχείρησης, έρχεται η στιγμή για στρατηγικές αποφάσεις που προσδιορίζουν την εικόνα που θέλει να έχει το φαρμακείο του τα επόμενα χρόνια.

2ο βήμα: Επιλογή κατεύθυνσης και επιμόρφωση

Είναι γνωστό ότι όλα τα φαρμακεία διαθέτουν ομοειδή και συχνά ταυτόσημα προϊόντα. Τι είναι όμως αυτό που κάνει το δικό μας φαρμακείο ξεχωριστό εκτός από την προσωπικότητά μας; Χωρίς να υπάρχουν «μαγικές συνταγές», μια ενδιαφέρουσα προσέγγιση είναι η δημιουργία μιας ιδιαίτερης ταυτότητας μέσα από τη διαφοροποίηση. Ο φαρμακοποιός ανάλογα με τις γνώσεις, τις δεξιότητες ή την κλίση του σε κάποιον από τους τομείς της επιστήμης του και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της περιοχής του, θα πρέπει να επιλέξει την κατεύθυνση στην οποία θα εξειδικευτεί το φαρμακείο του. Η εξειδίκευση αυτή αφορά ένα σύνολο παραμέτρων με τις οποίες πρέπει να ασχοληθεί. Ο βασικότερος πυλώνας σε αυτό το εγχείρημα είναι η επιπλέον γνώση που πρέπει να αποκτήσει στον τομέα της επιλογής του. Αυτό μπορεί να αφορά μελέτη βιβλιογραφίας, εγχώριας και διεθνούς, διαδικτυακή αναζήτηση σε έγκυρους επιστημονικούς ιστότοπους, παρακολούθηση σεμιναρίων, επιστημονικών συνεδρίων και διαρκή ενημέρωση σε ό,τι καινοτόμο αφορά το αντικείμενο του. Η ενημέρωση, αφορά τόσο τον ίδιο, όσο και το προσωπικό του φαρμακείου ή τουλάχιστον κάποια από τα άτομα, αν πρόκειται για φαρμακεία με αρκετούς εργαζομένους.

3ο βήμα: Ενέργειες διαφοροποίησης στο χώρο, στα προϊόντα και στις υπηρεσίες

Το επόμενο βήμα είναι να δημιουργηθεί μέσα στο φαρμακείο ένας ιδιαίτερος χώρος, στον οποίο θα υπάρχουν προϊόντα που αφορούν την κατηγορία της εξειδίκευσης του, αλλά και ένας χώρος στον οποίο μπορεί να γίνει μια άνετη και εμπιστευτική συνομιλία με τον ασθενή – χρήστη – καταναλωτή.

Εδώ λοιπόν αρχίζει ο ρόλος της παροχής υπηρεσιών! Ο εξειδικευμένος φαρμακοποιός ή ο συνεργάτης του, συζητά με τον ασθενή για το πρόβλημά υγείας του, του εξηγεί, όσο πιο αναλυτικά μπορεί τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της πάθησής του και του προτείνει λύσεις καλύτερης διαχείρισής της. Οι λύσεις αυτές μπορεί, είτε να αφορούν προϊόντα και οδηγίες για τη σωστή χρήση τους, είτε τρόπο ζωής, διαιτολόγιο κτλ. Αν υπάρχουν μετρήσεις, δημιουργεί ηλεκτρονική καρτέλα πελάτη, η οποία ενημερώνεται ανά τακτά χρονικά διαστήματα, ώστε να ελέγχεται η πρόοδος και η συμμόρφωση του. Έτσι ο ασθενής αφήνει το φαρμακείο, έχοντας πάρει την απαραίτητη προσοχή στο πρόβλημά του, συμβουλές, φυλλάδια με πληροφορίες, τα απαραίτητα προϊόντα, αλλά κυρίως έχει πλέον την πεποίθηση ότι έχει έναν πολύτιμο σύμβουλο και αρωγό δίπλα του: τον φαρμακοποιό του!
Με τον τρόπο αυτό αισθάνεται ότι είναι ιδιαίτερος και σημαντικός για εμάς. Παράλληλα ενισχύεται η εικόνα του επιστήμονα φαρμακοποιού και ο ασθενής είναι σίγουρα πιο δεκτικός στο να ακολουθήσει τις συμβουλές και τις προτάσεις του. Χτίζεται, έτσι, μια σταθερή μακροχρόνια προσωπική σχέση εμπιστοσύνης σε όφελος και των δύο. Εάν πρόκειται για κάποια ιδιαίτερη πάθηση, θα μπορούσε να υπάρχει επικοινωνία και συνεργασία και με το θεράποντα ιατρό του ασθενή, ώστε να έχει άμεσο feedback και να επιλέγεται η αποτελεσματικότερη θεραπεία.

Ενδεικτικά παραδείγματα εξειδίκευσης

Οι τομείς στους οποίους θα μπορούσε κάποιος να εξειδικευτεί είναι πολλοί και θα δούμε παρακάτω ενδεικτικά μερικά παραδείγματα.

Εξειδίκευση στο σακχαρώδη διαβήτη

Μια κατηγορία ασθενών με διαρκώς αυξανόμενο πληθυσμό.
Σε αυτή την περίπτωση, ο φαρμακοποιός θα πρέπει να γνωρίζει όσο περισσότερα μπορεί για το αντικείμενο και να είναι σε θέση χωρίς να υποκαθιστά, να συμπληρώνει το γιατρό και να ενημερώνει τον ασθενή για τις προεκτάσεις της πάθησης, να του επιστήσει την προσοχή στη σωστή διατροφή, τις αλληλεπιδράσεις των φαρμάκων και να του εξηγήσει τη σημασία της αυτομέτρησης. Οι συμβουλές πρέπει να συνοδεύονται από ενημερωτικά φυλλάδια για το σπίτι με απλές και κατανοητές οδηγίες. Πρόκειται για μια πολύτιμη υπηρεσία για τον ασθενή, αν αναλογιστούμε την ασφυκτική πίεση χρόνου που έχουν οι γιατροί στο ελληνικό σύστημα υγείας και αδυνατούν πολλές φορές να είναι πλήρως επεξηγηματικοί.
Εκτός, όμως, από τη γνώση, ο φαρμακοποιός θα πρέπει να διαθέτει μια μεγάλη ποικιλία προϊόντων που σχετίζονται με την πάθηση και τις προεκτάσεις της (π.χ. προϊόντα περιποίησης για το διαβητικό πόδι, υποκατάστατα γλυκαντικών ουσιών, αναλώσιμα αυτομέτρησης, ειδικά συμπληρώματα διατροφής... κτλ.).

Εξειδίκευση στις εναλλακτικές θεραπείες

Πρόκειται για ένα ιδιαίτερο κοινό με ευαισθησίες και συγκεκριμένο τρόπο σκέψης. Χρειάζεται γνώση της ομοιοπαθητικής, φυτοθεραπείας, γεμμοθεραπείας, αρωματοθεραπείας κλπ, έτσι ώστε να είμαστε σωστοί στο συμβουλευτικό μας ρόλο. Επίσης, πρέπει να χρησιμοποιούμε καλές πρακτικές στην αποθήκευση και διάθεση των σκευασμάτων και σωστή επιλογή προμηθευτών, ώστε να διαθέτουμε ποιοτικά προϊόντα. Και εδώ, εκτός από το σκεύασμα π.χ. της ομοιοπαθητικής ή της φυτοθεραπείας θα πρέπει το φαρμακείο να διαθέτει και συμπληρωματικά προϊόντα που θα ανταποκρίνονται στις ιδιαίτερες ανάγκες αυτού του καταναλωτικού κοινού, π.χ. ειδικές οδοντόκρεμες, υποκατάστατα καφέ συμβατά με τις θεραπείες αυτές φυτικά σαμπουάν, αφρόλουτρα, κρέμες σώματος, συσκευές αιθέριων ελαίων για το χώρο και πολλά άλλα.

Εξειδίκευση στην κύηση και τη γαλουχία

Σε αυτήν την περίπτωση θα πρέπει να συμβουλεύουμε την έγκυο στο βαθμό που οι γνώσεις μας το επιτρέπουν και χωρίς να υπερβαίνουμε το ρόλο μας. Οι συμβουλές μας θα μπορούσαν να αφορούν τη διατροφή, τη χρήση εξειδικευμένων προϊόντων και γενικά τη διευκόλυνση της καθημερινότητας της εγκύου. Αργότερα, μετά τη κύηση, θα πρέπει με τις συμβουλές μας να προωθούμε και να στηρίζουμε το μητρικό θηλασμό. Ο θηλασμός, αν και είναι ότι πιο φυσιολογικό, είναι μια διαδικασία αρκετά πολύπλοκη και απαιτεί υπομονή, επιμονή και πείσμα από την πλευρά της μητέρας. Αν και το αντανακλαστικό του θηλασμού από τη μεριά του βρέφους είναι κάτι το αυτονόητο, ωστόσο δεν ισχύει το ίδιο για τους χειρισμούς που πρέπει να κάνει η λεχώνα ώστε να αποφύγει πιθανούς τραυματισμούς. Η καθοδήγησή μας σε αυτό, σε συνεργασία με μαίες θα ήταν σίγουρα πολύτιμη, αν σκεφτεί κανείς ότι το φαρμακείο είναι διαρκώς διαθέσιμο τις εργάσιμες ώρες και ημέρες. Πλέον, υπάρχει η δυνατότητα, το φαρμακείο που προάγει το μητρικό θηλασμό, και να κατέχει και την ανάλογη πιστοποίηση, μετά από παρακολούθηση ειδικών σεμιναρίων. Για την εξυπηρέτηση αυτού του σκοπού, θα μπορούσε να διαθέτει ειδικό χώρο και πολυθρόνα θηλασμού, βιβλία σχετικά με το θέμα, καθώς και ποικιλία προϊόντων που θα μπορούσε να χρησιμοποιήσει, τόσο η έγκυος όσο και η γαλουχούσα, όπως κρέμες προετοιμασίας, προστασίας ή επούλωσης των θηλών, συσφικτικές κρέμες, θήλαστρα, ειδικά μαξιλάρια θηλασμού κ.ά. Η μεγαλύτερη ίσως συνεισφορά μας σε αυτήν την τόσο ευαίσθητη ομάδα του πληθυσμού, είναι ο χρόνος που θα αφιερώσει ο επιστήμονας φαρμακοποιός, μαζί με την όποια ψυχολογική στήριξη και ενθάρρυνση τους.

Εξειδίκευση στα ορθοπεδικά

Ομοίως χρειάζεται γνώση, μεγάλη ποικιλία προϊόντων και χώρο για την έκθεση αλλά και την εφαρμογή τους. Η πώληση των προϊόντων θα πρέπει να συνοδεύεται από προτάσεις για καλύτερη διαχείριση του προβλήματος και για συχνή επανεξέταση της κατάστασης. Τα ορθοπεδικά μπορεί να έπονται ως συμπληρωματική πώληση σε ζήτηση αναλγητικών ή μυοχαλαρωτικών, κρεμών ή εμπλάστρων. Ακόμη, σε συνεργασία με ειδικούς, θα μπορούσε να υπάρχει η δυνατότητα για πραγματοποίηση πελματογραφήματος και εφαρμογή ιδιαίτερων προϊόντων σε αθλητές.

Εξειδίκευση στα γαλινικά σκευάσματα

Εδώ η επιλογή είναι λίγο πιο σύνθετη, καθώς θα πρέπει να συνεπάγεται καλή εργαστηριακή πρακτική. Απαιτεί βαθιά γνώση της φαρμακοποιίας και τήρηση των κανόνων υγιεινής και προστασίας των Α' υλών και του προσωπικού. Ίσως αποτελεί την πιο απαιτητική από πλευράς επένδυσης επιλογή, καθώς είναι απαραίτητος ειδικός εξοπλισμός όπως: ζυγοί ακριβείας, αναμικτήρες, θερμικοί αναδευτήρες, απαγωγοί κλπ. Απαιτείται αρκετός χρόνος και επένδυση σε εξειδικευμένα όργανα, εγκαταστάσεις και χημικές ουσίες. Το αποτέλεσμα όμως είναι αξιόλογο, αφού το τελικό προϊόν, το αποκλειστικό παρασκεύασμα του φαρμακείου, είναι υψηλής ποιότητας και δημιουργεί πιστούς πελάτες λόγω της μοναδικότητάς του.
Παράλληλα το «κλειδί» για την εμπορική ανάπτυξη των παρασκευασμάτων του φαρμακείου, είναι η επικοινωνία της εξειδίκευσης του στον καταναλωτή, καθώς το εργαστήριο είναι ένας χώρος όπου ο καταναλωτής δεν έχει πρόσβαση.

Εξειδίκευση σε συμπληρώματα αθλητών

Χρειάζεται γνώση των ιδιαίτερων διατροφικών απαιτήσεων των αθλητών σε μέταλλα, ηλεκτρολύτες, βιταμίνες, πρωτεΐνες, υδατάνθρακες και άλλα συμπληρώματα, που είναι απαραίτητα για τη στήριξη, την τόνωση και την αποθεραπεία τους. Επιβοηθητικά, θα μπορούσαμε να φροντίζουμε ώστε να λαμβάνουν τις κατάλληλες συμβουλές για το βάρος, τη διατροφή, την καθημερινότητα τους, τις ιατρικές εξετάσεις στις οποίες χρειάζεται να υποβάλλονται κλπ.

Εκτός από όλους αυτούς τους τομείς εξειδίκευσης που αναφέραμε παραπάνω, υπάρχουν σαφώς πολλές άλλες κατηγορίες και ιδιαίτερες δραστηριότητες που θα μπορούσε κάποιος να αναπτύξει στο φαρμακείο του. Η επιλογή εξαρτάται από τα ενδιαφέροντα, τις εμπειρίες, τη θέληση αλλά και τη φαντασία του κάθε φαρμακοποιού. Ασφαλώς θα πρέπει να έχουμε εξαιρετικές γνώσεις στον τομέα εξειδίκευσης που θα επιλέξουμε και οφείλουμε να επικοινωνούμε τις παρεχόμενες συμβουλές και υπηρεσίες που μας διαφοροποιούν. Όταν όμως οι ανάγκες του ασθενή υπερβαίνουν την κατάρτιση και τις δυνατότητες μας για την αντιμετώπιση του προβλήματος υγείας του, είναι αναγκαίο να τον παραπέμψουμε σε κάποιον ειδικό ιατρό, που θα εκτιμήσει και θα δώσει λύση στο περιστατικό. Γιατί σε όλες τις περιπτώσεις πρέπει να υπάρχει υψηλό αίσθημα ευθύνης από μεριάς του φαρμακοποιού. ■

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

Merchandising:

Τα Έξι Μυστικά Αξιοποίησης του Προωθητικού Υλικού

Το προωθητικό υλικό παραμένει ένα αποτελεσματικό μέσο επικοινωνίας, με την προϋπόθεση βέβαια να το χειριζόμαστε σωστά, πράγμα που σημαίνει να αξιοποιούμε στο μέγιστο τα διάφορα υλικά που μας προσφέρονται από τις εταιρείες και να μάθουμε να τα χρησιμοποιούμε αποδοτικά.

Να λοιπόν τα βήματα που πρέπει να ακολουθήσετε σε έξι στάδια:

1. Να κάνετε ένα Σωστό Σχεδιασμό

Για να αξιοποιήσουμε όλο το διαφημιστικό υλικό που μας παρέχουν οι εταιρείες, το φαρμακείο θα πρέπει να διαθέτει πολλές βιτρίνες και χώρο για να τοποθετήσει ταυτόχρονα όλα τα σταντ δαπέδου και τα εκθετήρια που του αποστέλλονται από τις εταιρείες!
Συνεπώς, πρέπει να διαχειριστούμε όλα τα προωθητικά υλικά σύμφωνα με ένα χρονοδιάγραμμα, με στόχο να έχουμε κάθε τρίμηνο ξεκάθαρη πολιτική επικοινωνίας με τη πελατεία μας. Έχοντας λοιπόν καταγεγραμμένο ένα πρόγραμμα επικοινωνίας, μπορεί να πετύχετε μια πιο αποδοτική επικοινωνία, χωρίς υπερφόρτωση υλικών και μηνυμάτων.

Αποφύγετε:

- Να πραγματοποιήσετε μια προβολή χωρίς να μελετήσετε τις απαραίτητες ενέργειες την ίδια περίοδο.
- Να μη φροντίστε να τοποθετήσετε το προωθητικό υλικό, ταυτόχρονα με το διαφημιστικό πλάνο της εταιρείας.

2. Εξασφαλίστε μια συνοχή μεταξύ Βιτρίνας και Εσωτερικού Χώρου

Αυτό μπορεί να φαντάζει αυτονόητο, αλλά, στην πραγματικότητα συχνά, η βιτρίνα δεν αναδεικνύει παράλληλα τα επικοινωνιακά μηνύματα με τις εσωτερικές προβολές.
Συνεπώς, είναι απαραίτητο να κάνουμε ένα πλάνο διακόσμησης της βιτρίνας και ταυτόχρονα να κάνουμε το ίδιο και για την εσωτερική διακόσμηση.

Από πλευράς προϊόντων συμβουλής, παρατηρούμε συχνά το φαινόμενο του μη σωστού συγχρονισμού της λεκτικής μας προώθησης με τα προϊόντα που εκτίθενται στον πάγκο. Με άλλα λόγια, θα πρέπει συστηματικά να δίνουμε συμβουλές κάνοντας αναφορές σε προϊόντα που υποστηρίζονται από κάποιο προωθητικό υλικό ταυτόχρονα. Για παράδειγμα, δεν μπορούμε να έχουμε ένα σταντ στο πάγκο με το Χ προϊόν για το συνάχι ή για την τόνωση του οργανισμού και εμείς στο πελάτη να προτείνουμε ένα προϊόν Ψ για το ίδιο πρόβλημα.

Αποφύγετε:

- Κάθε ασυμβατότητα μεταξύ προωθητικού υλικού εσωτερικού και εξωτερικού χώρου.
- Την έλλειψη επαρκούς αποθέματος του διαφημιζόμενου στη βιτρίνα προϊόντος.

3. Εξασφαλίστε μια περιοδική έκθεση των Σταντ στον Πάγκο.

Τα σταντ του πάγκου έχουν μια αδιαμφισβήτητη επιρροή στις πωλήσεις, με την προϋπόθεση να μη μείνουν για πάνω από 2 μήνες, αν πρόκειται για καινοτομίες.
Η συμβουλή μας: βάλτε μια ημερομηνία τοποθέτησης του σταντ στο πίσω μέρος του. Επίσης, απομακρύνετε όλα τα σταντ με προϊόντα μη εποχιακά. Το ιδανικό είναι να τα χρησιμοποιούμε μία φορά μέσα στη σεζόν. Σε κάθε περίπτωση πρέπει να τα τοποθετούμε, έτσι ώστε να μην υπερφορτώνεται ο πάγκος πράγμα που δυσκολεύει την επικοινωνία μας αφ' ενός με τον πελάτη, αλλά και δημιουργεί σύγχυση πολλών μηνυμάτων. Θα ήταν καλό να αφαιρούμε ένα σταντ από τον πάγκο όταν θέλουμε να το αντικαταστήσουμε με ένα άλλο.

Αποφύγετε:

- Να εκθέτετε σταντ κατά το ήμισυ άδεια: πρέπει να είναι τουλάχιστον κατά τα 3/4 γεμάτα.
- Να τοποθετείτε πάνω από δύο σταντ στον πάγκο στην κάθε θέση εξυπηρέτησης.

4. Επιβεβαιώστε τη χρησιμότητα των Σταντ Δαπέδου

Αυτά τα σταντ είναι συνήθως ογκώδη και έχουν το μειονέκτημα να καταλαμβάνουν χώρο κρύβοντας συχνά τις ραφιέρες σας.

Πριν τοποθετήσετε λοιπόν κάποιο σταντ δαπέδου, αναρωτηθείτε:
Πού να το τοποθετήσω χωρίς να καλύπτω την ορατότητα άλλων ραφιών μου;
Πόσο καιρό να το κρατήσω; Όχι πάνω από 3 έως 4 μήνες για τα εποχιακά προϊόντα (αντηλιακά ή αδυνατιστικά).
Μπορούμε επίσης να τοποθετήσουμε τα σταντ δαπέδου μόνο για ένα μήνα, όταν έχουμε σχεδιάσει μια συγκεκριμένη ενέργεια προώθησης.
Παρόλα αυτά, θα πρέπει πάντα να αξιολογήσουμε το όφελός τους συγκριτικά με ένα μόνιμο έπιπλο εποχιακών προβολών του φαρμακείου μας.
Η περίπτωση των μόνιμων εκθετηρίων, π.χ. για οδοντόβουρτσες ή προϊόντα μακιγιάζ είναι ξεχωριστή και αυτά είναι απαραίτητα, αρκεί να παρακολουθούμε τη θέση τους όσον αφορά την αποδοτικότητά τους, οπότε και να τους αλλάζουμε θέση αν κρίνουμε απαραίτητο.

Αποφύγετε:
- Να αφήσετε ένα εποχιακό σταντ στην ίδια θέση για πάνω από 3 μήνες.
- Να μπερδέψετε τις μάρκες ή τις κατηγορίες προϊόντων πάνω στο ίδιο σταντ.
- Να δυσκολέψετε την ευκολία κυκλοφορίας των πελατών στο χώρο με την τοποθέτηση του.

5. Προγραμματίστε Προβολές

Μετώπες, ταμπέλες, δείκτες ραφιών... αποτελούν απαραίτητα προωθητικά υλικά.
Μπορούν πραγματικά να δώσουν αξία σε μια μάρκα ή σε ένα προϊόν με την προϋπόθεση να μην παραμείνουν μόνιμα.

Επίσης, κάθε προβολή είναι περισσότερο ορατή μόνο όταν μεταφέρεται από τη ραφιέρα και τοποθετείται σε ένα ξεχωριστό έπιπλο προβολής και σε μια ξεχωριστή θέση στο χώρο με μεγάλη προσβασιμότητα και οπτική επικοινωνία!
Είναι σημαντικό επίσης όταν κάνουμε μια προβολή, να επικεντρωθούμε σε μόνο μια μάρκα ή κατηγορία. Οι πολυάριθμες σημάνσεις και μηνύματα, δημιουργούν ένα συνονθύλευμα μη κατατοπιστικό.

Αποφύγετε:
- Να δώσετε έμφαση σε πολλές μάρκες στο ίδιο σημείο προβολής.
- Να αφήσετε στην ίδια θέση την προβολή για πάνω από τρεις μήνες.
- Να τοποθετήσετε την ίδια προβολή σε πολλά σημεία για να τη δουν οι πελάτες.

6. «Αποσυμφορήστε» τη Βιτρίνα σας

Ο σκοπός δεν είναι απαραίτητα να δημιουργήσετε μια «όμορφη» βιτρίνα αλλά μια «αποτελεσματική» βιτρίνα! Δηλαδή, να δώσετε έμφαση σε κάποιο προϊόν ή σε κάποια θεματική ενότητα για να δημιουργήσετε την ανάγκη στον πελάτη να μπει στο φαρμακείο σας.
Ούτε λόγος φυσικά να βάλετε στο χώρο της βιτρίνας ένα μίγμα μηνυμάτων με πολλές καρτολίνες και εκθετήρια, γιατί δημιουργούν σύγχυση στον καταναλωτή και δεν είναι καλαίσθητα.
Ας πάρουμε για παράδειγμα το αδυνάτισμα: βάζοντας μια καρτολίνα με το μήνυμα «αδυνατιστική κρέμα» και δίπλα μια άλλη καρτολίνα με το μήνυμα «κατασταλτικό όρεξης» και μια τρίτη με το μήνυμα «υποκατάστατο γεύματος», θα βρεθούμε να έχουμε τρεις διαφορετικές εικόνες με τρεις ημίγυμνες γυναίκες, πράγμα το οποίο δεν είναι σοβαρό για το φαρμακείο.
Μερικά φαρμακεία προτιμούν τη διαφάνεια στη βιτρίνα, βάζοντας μόνο διακριτικά μηνύματα και υλικά, ώστε ο καταναλωτής να βλέπει το εσωτερικό του φαρμακείου.

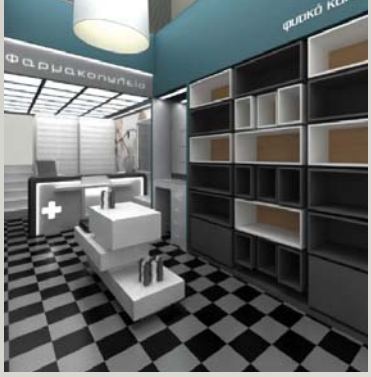
Αποφύγετε:
- Τον καταιγισμό από πανό σε μια βιτρίνα
- Την παρουσίαση πολυάριθμων προϊόντων και μηνυμάτων: όσο λιγότερα τόσο το καλύτερο
- Τα πολυάριθμα διαφημιστικά αυτοκόλλητα
- Να έχετε την ίδια βιτρίνα για πάνω από ένα μήνα

Η συμβουλή μας
Ενημερωθείτε για το επικοινωνιακό διαφημιστικό πλάνο κάθε εταιρείας πριν τοποθετήσετε τα προωθητικά τους υλικά.

Ας αναρωτηθούμε

Θα πρέπει να έχουμε την ίδια βιτρίνα με το γειτονικό φαρμακείο;
Είναι βέβαιο ότι η μαζική προβολή ενός προϊόντος προκαλεί αντίστοιχα θετικά αποτελέσματα και στην πώληση. Συνεπώς, το να έχουμε μερικές εποχές την ίδια βιτρίνα μιας εταιρείας με το κοντινό μας φαρμακείο, δείχνουμε μια ομοιογένεια του δικτύου των φαρμακείων και φυσικά είναι μέσα στα πλαίσια της καλής συνεργασίας με τις εταιρείες.
Γιατί λοιπόν να μη δεχτούμε τις τόσο καλοφτιαγμένες βιτρίνες των εταιρειών, αρκεί να μην υπερβάλλουν με αυτοκόλλητα και πανό και να εμποδίζουν την ορατότητα με το εσωτερικό του φαρμακείου μας.
Ο φαρμακοποιός σίγουρα εργάζεται προς όφελος του φαρμακείου του, αλλά δεν πρέπει να ξεχνά ότι έχει και στρατηγικές συνεργασίες με τις εταιρείες.
Φυσικά σταδιακά, καλό θα είναι να κάνουμε μια δημιουργική δική μας βιτρίνα που να εκφράζει το ύφος του δικού μας φαρμακείου! ■

Πόπη Χαραμή



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: 10 χλμ. Εθν.Οδού Θεσσαλονίκης-Κατερίνης, 541 10 Σίνδος, τ: 2310 569721, f: 2310 569719
e-mail: customer3.the@voyatzoglou.gr

Χριστούγεννα στο Φαρμακείο

«Γιορτάστε τα Χριστούγεννα περνώντας από το Φαρμακείο μας!»
Αυτό πρέπει να είναι το μήνυμα προς τους πελάτες σας.
Εσείς δεν έχετε παρά να ετοιμάστε το κατάλληλο γιορτινό σκηνικό!

WWW.KORRES.COM

KORRES

ΒΟΤΑΝΑ/ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ/ ΕΚΧΥΛΙΣΕΙΣ/ ΕΡΕΥΝΑ

ΑΡΩΜΑ ΧΡΙΣΤΟΥΓΕΝΝΩΝ

Άνθη, καρποί και φρούτα, καρυκεύματα και ξύλο.
Φυσικά συστατικά αλλά και πολύτιμα εμπορεύματα άλλων εποχών,
η αξία των οποίων προσομοιάστηκε συχνά με το χρυσό.

Αναζητήστε τη συλλογή αρωμάτων ΚΟΡΡΕΣ
και τα προϊόντα περιποίησης σώματος που τη συνοδεύουν.

ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Οταν πλησιάζουν οι τελευταίες εβδομάδες πριν από τα Χριστούγεννα, όλο το σκηνικό στα καταστήματα αλλάζει γύρω μας. Γιρλάντες, φωτάκια, χριστουγεννιάτικα στολίδια και τεχνητό χιόνι, κοσμούν τις βιτρίνες και τα ράφια των καταστημάτων και προαναγγέλλουν τις γιορτές στο τέλος του έτους. Αλλά και οι δρόμοι και οι πλατείες γεμίζουν με φωτάκια, στολισμένα δένδρα, Αϊ Βασίληδες και φωτεινά έλκηθρα. Μια εορταστική ατμόσφαιρα που επηρεάζει σίγουρα και το φαρμακείο.
Μια ποικιλία από προωθητικό υλικό, στολίδια στη βιτρίνα, και στα έπιπλα, γιορτινά μηνύματα στις οθόνες και διακοσμητικά στοιχεία, πλαισιώνουν την εορταστική προσφορά του φαρμακείου.
Τόσα εργαλεία που κάνουν το σημείο πώλησής πιο γιορτινό, πιο ελκυστικό!

Η κρίση φυσικά θα μπορούσε να επιβραδύνει το πάθος και να υποχρεώσει σε πιο μετριοπαθείς επιλογές. Δεν είναι όμως έτσι! Σε πολλούς φαρμακοποιούς, βλέπουμε μια πραγματική ανάγκη για να σπάσει η κατήφεια και μια επιθυμία να δώσουν στους πελάτες τους αλλά και στους συνεργάτες τους ένα μήνυμα αισιοδοξίας .

Συνθέστε τα δώρα σας

Αναμφισβήτητα τα προϊόντα στο φαρμακείο ποικίλουν όμως τα καλλυντικά διαθέτουν μεγαλύτερη συγγένεια με τη διασκέδαση στην περίοδο των γιορτών: περιποίηση προσώπου και σώματος, αρωματικά αφρόλουτρα, αρωματικά κεριά κ.α.
Το στοιχείο της ομορφιάς στο φαρμακείο ποικίλει με αρώματα, σαπούνια, προϊόντα περιποίησης σώματος και προϊόντα μακιγιάζ, που ικανοποιούν απόλυτα την κάθε επιθυμία να προσφερθούν σαν δώρα. Παράλληλα πρέπει να συνδυάζουν και την πρακτικότητα χρήσης τους όπως αφρόλουτρα και κρέμες σώματος, συνδυασμένα με έλαια μπάνιου προσαρμοσμένα στις ανάγκες της εποχής: ευκαλύπτου για την καταπολέμηση της αναπνευστικής συμφόρησης, αμυγδαλέλαιο για να θρέφει και να προστατεύει το δέρμα, λεβάντα για να ενεργεί στη νευρική ισορροπία, δεντρολίβανο για τόνωση, πορτοκάλι και λάιμ άνθη για την καταπολέμηση του στρες...
Αλλά και δώρα επικεντρωμένα στο μακιγιάζ: μια πούδρα με τη βούρτσα εφαρμογής της, ένα lip balm και ένα μάσκαρα με ένα υγρό καθαρισμού. Επίσης δώρα για τα μωρά των συγγενών και φίλων, αλλά και για τον παππού και τη γιαγιά (μια συσκευή αυτό- μέτρησης του διαβήτη ή της αρτηριακής πίεσης).
Τα προϊόντα του εργαστηρίου σας επίσης μπορεί να συμμετέχουν στη σύνθεση των δώρων σας.

Το κουτί των αστέρων

Φροντίστε να διαθέτετε μια σειρά από υλικά συσκευασίας που να επιτρέπουν στους πελάτες να συνθέσουν το δικό τους εορταστικό πακέτο. Όμορφα κουτιά, μίνι κεριά και χαρτί, συνδυάζονται για να «φιλοξενήσουν» τα προϊόντα της επιλογής τους. Χαρτί περιτυλίγματος δώρου και κορδέλα, απαραίτητα για να τελειοποιηθεί το πακέτο! Μην ξεχνάτε ότι ο σχεδιασμός εορταστικών πακέτων, έχει να κάνει με το οπτικό ερέθισμα.

Προσοχή στις εορταστικές προσφορές δώρων

Για να καθορίσετε μια τιμή πώλησης ενός εορταστικού πακέτου θα πρέπει να μελετήσετε το κόστος των συνδυαζόμενων προϊόντων και να επιλέξετε μεταξύ εκείνων που έχουν αυξημένο περιθώριο κέρδους. Μπορούμε να προσφέρουμε επομένως χαμηλότερες τιμές απ' ότι συνήθως για ένα ή περισσότερα προϊόντα που συνθέτουν τη συσκευασία δώρου. Όταν όμως οι διακοπές αποτελούν πλέον παρελθόν, κρατήστε κάποια στοιχεία για μια ανάλυση, ώστε να μελετήσετε τις προσφορές που έχουν προσελκύσει το κοινό σας περισσότερο και εκείνες που έμειναν πίσω. Αυτό το είδος της έρευνας μπορεί να είναι πολύ χρήσιμο για να προσαρμόσετε καλύτερα τις προσφορές σας στις προσδοκίες των πελατών σας.

Η βιτρίνα των Χριστουγέννων

Όλα τα παραπάνω συμβάλουν στο να σημάνουν την έναρξη της εορταστικής περιόδου, αλλά η βιτρίνα είναι πραγματικά το πιο κατάλληλο εργαλείο για να περάσουμε το πνεύμα των Χριστουγέννων και να καλέσουμε τους πελάτες να εισέλθουν στο κατάστημα. Είναι αυτή που δίνει στον πελάτη ένα μήνυμα για το φαρμακείο μας πριν αυτός διαβεί το κατώφλι του. Περιττό είναι λοιπόν να υπερφορτώνετε το συχνά περιορισμένο χώρο της βιτρίνας σας με ένα πλήθος αντικειμένων. Ένα απλό μικρό δέντρο με όμορφα διακριτικά στολίδια είναι αρκετό!
Το θέμα και το ντεκόρ στη βιτρίνα θα πρέπει, φυσικά, να υπάρχει παράλληλα και στο εσωτερικό του φαρμακείου. Μη διστάσετε να διακοσμήσετε τα ράφια σας και τον πάγκο σας, με γιορτινά στοιχεία, χωρίς να παραλείψετε την περιβολή της ομάδας σας που μπορεί κάλλιστα και αυτή να γίνει εορταστική. Γιατί να μη φοράτε όλοι ένα σκούφο του Αϊ Βασίλη; ■

Πόπη Χαραμή

Maxalt®
(rizatriptan)

JUST

MSD

MSD ΑΦΒΕΕ, ΑΘΗΝΑ: Αγ. Δημητρίου 63, 174 56 Άλιμος, Τηλ.: 210 989 7300,
ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ: 9° χλμ. Θεσ/νίκης-Θέρμης, 570 01 Πυλαία, Τηλ.: 2310 863 634, Fax: 2310 863 687, www.msd.gr

GlaxoSmithKline, διαχρονική παρουσία στο πλευρό των Ελλήνων ασθενών και επαγγελματιών υγείας με καθιερωμένα πρωτότυπα σκευάσματα

Amoxil amoxycillin

Augmentin®

ZINADOL™ κεφουροξίμη αξετίλ

Aerolin™ Σαλβουταμόλη

Flixotide™ φλουτικαζόνη

SERETIDE™ salmeterol/fluticasone propionate

Seroxat® Paroxetine

Lamictal® lamotrigine

Zantac™ Ranitidine HCl

Zovirax™ acyclovir

VALTREX™ VALACICLOVIR

GR/PHCA/0007b/12

gsk GlaxoSmithKline

Λ. Κηφισίας 266, 152 32 Αθήνα, Τηλ.: 210 6882100

www.glaxosmithkline.gr

Για περισσότερες συνταγογραφικές πληροφορίες παρακαλούμε απευθυνθείτε στην εταιρεία μας.