

P H A R M A C Y®

management

www.PharmaManage.gr

ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ • ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2016 • ΤΕΥΧΟΣ 32 • ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ • ΛΕΩΦ. ΑΛΙΜΟΥ 34, 174 55 ΑΛΙΜΟΣ • ΔΙΑΝΕΜΕΤΑΙ ΔΩΡΕΑΝ



ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ

Η αγορά
της ευαίσθητης περιοχής

ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ

Η συμμόρφωση του ασθενή

ΔΙΟΙΚΗΣΗ

Αξιολόγηση προσωπικού



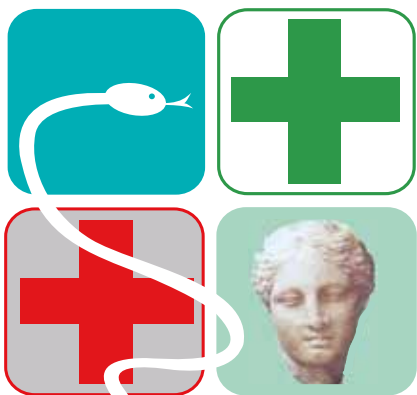
ΑΦΙΕΡΩΜΑ

Αναπτύσσοντας
μια νέα κατηγορία



www.PharmaManage.gr





8η Διημερίδα + Έκθεση ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΥΓΕΙΑΣ

+ 1ο Επιστημονικό Συνέδριο
Φαρμακευτικής Φροντίδας®

αξίζει να είστε όλοι εδώ!



International Event



Αθήνα,
18 & 19
Φεβρουαρίου
2017

08:30 έως 20:30

**ΔΩΡΕΑΝ
ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ**

Με την ΕΜΠΕΙΡΙΑ των:

PHARMACY®
management
www.PharmaManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

MEDICAL®
management
www.MedicalManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

PHARMACY®
management
ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

e-Learning
www.eLearning-PharmaManage.gr

lti Learn to Invest
by GreekShares.com

υγεία +
ομορφιά®
Εμπιστευόμαστε
τον Φαρμακοποιό μας
www.y-o.gr

METROPOLITAN
EXPO ΕΚΘΕΣΙΑΚΟ ΚΕΝΤΡΟ
ΔΙΠΛΑ ΣΤΟΝ ΔΙΕΘΝΗ ΑΕΡΟΛΙΜΕΝΑ ΑΘΗΝΩΝ

Μια Επιστημονική Εκπαιδευτική Εκδήλωση σε Δύο Ημέρες που θα Αλλάξουν την Επαγγελματική σας Εικόνα!

Απευθύνεται σε Φαρμακοποιούς και Ιατρούς

5 Θεματικοί Πυλώνες:

- Marketing και Διαχείριση
- Εξελίξεις στο Επάγγελμα
- Φαρμακευτική Φροντίδα
- Καινοτομία και Τεχνολογία
- Εναλλακτικές Προσεγγίσεις στην Υγεία

Η Συμμετοχή Όλων
είναι **ΔΩΡΕΑΝ**

Η επιστημονική αυτή εκδήλωση απευθύνεται σε όλους τους Ιατρούς, Φαρμακοποιούς, τους βοηθούς και συνεργάτες τους, σε στελέχη πωλήσεων και marketing εταιρειών και σε όσους δραστηριοποιούνται στον χώρο του Ιατρείου και του Φαρμακείου!



109 Ομιλητές
48 Ομιλίες
14 Στρογγυλά
Τραπέζια
12 Εργαστήρια



αξίζει να είστε όλοι εδώ!

NEO ΠΡΟΪΟΝ

ACTIV 4

Θωρακίστε τον οργανισμό σας!

Φυσική **άμυνα και ενέργεια**,
κατά τη διάρκεια του χειμώνα



Από 3 ετών
1 φακελίσκος/ημέρα
Αρ.Γνωστ.ΕΟΦ 19190/13-3-2015
ΠΛΤ 9,95 ευρώ



Προστασία
1 κάψουλα/ημέρα
Αρ.Γνωστ.ΕΟΦ 7516/30-1-2015
ΠΛΤ 12,45€



Ενίσχυση
2 κάψουλες/ημέρα
Αρ.Γνωστ.ΕΟΦ 19191/13-3-2015
ΠΛΤ 14,80€

+ Ginseng
Συνένζυμο Q10

ΤΑ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΑ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ ΔΕΝ ΥΠΟΚΑΘΙΣΤΟΥΝ ΤΗΝ ΙΣΟΡΡΟΠΗΜΕΝΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ.



Pierre Fabre
ΦΑΡΜΑΚΑ S.A.

Λ. Μεσογείων 350,
15341, Αγία Παρασκευή
Τηλ. 210 7234 582, Fax. 210 7234 589

naturactive
ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ PIERRE FABRE

ΟΙ ΕΙΔΙΚΟΙ ΣΤΗΝ ΥΓΕΙΑ
ΜΕ ΤΗ ΒΟΗΘΕΙΑ ΤΗΣ ΦΥΣΗΣ

Αναζητήστε μας στο:
www.PharmaManage.gr και στα:



PHARMACY[®] management

www.PharmaManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΤΕΥΧΟΣ 32
ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2016

■ Επικαιρότητα

- 07 **EDITORIAL**
- 08 **ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΝΕΑ**
- 20 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΟΜΟΡΦΙΑΣ**
- 26 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΥΓΕΙΑΣ**

■ Αφιέρωμα

- 42 **ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΝΤΑΣ**
μια νέα κατηγορία
Οδηγός για ένα νέο τμήμα

■ Αναλύσεις

- 56 **ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ**
Ένας νέος τομέας δραστηριότητας
στην ΑΓΟΡΑ της ΥΓΕΙΑΣ
- 60 **ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ**
Το **ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ** της πόλης
στο χωριό
- 66 **Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ**
ΜΙΚΡΟΔΙΑΤΡΟΦΗ
Μια πολλά υποσχόμενη κατηγορία
για το **ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ**
- 72 **Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ**
Εναλλακτικές προσεγγίσεις
στο εργαστήριο του φαρμακείου
- 76 **Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ**
Επιστροφή στο **ΜΕΛΛΟΝ**
Ο φαρμακοποιός των 7 αστερών
- 80 **Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ**
Πώς να αξιοποιήσετε
έναν **ΔΙΑΙΤΟΛΟΓΙΚΟ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟ**
στο φαρμακείο σας;
- 84 **Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ**
Αντιμετώπιση Κουνουπιών
ΟΡΘΗ ΠΡΑΚΤΙΚΗ (μέρος Γ')
- 86 **Η ΑΓΟΡΑ**
Ευαίσθητη περιοχή Η προσωπική
ΥΓΙΕΙΝΗ σε τροχιά ανάπτυξης



66



98

■ Επικοινωνία

- 98 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
Βραχνάδα και ΑΦΩΝΙΑ
- 104 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
Η προστασία του δέρματος
από το **ΚΡΥΟ**
- 110 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
Τα σπορ και η **ΚΑΤΑΛΛΗΛΗ**
προετοιμασία
- 118 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
Αιμορροΐδες, ένα συχνό πρόβλημα
των **ΠΕΛΑΤΩΝ** σας
- 120 **ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ**
Η **Συμμόρφωση του ΑΣΘΕΝΗ**
στη φαρμακευτική **ΑΓΩΓΗ**
Μια πρόκληση στις υπηρεσίες υγείας



130



134

■ Επιχειρηματικότητα

- 124 **ΕΡΓΟΝΟΜΙΑ ΧΩΡΟΥ**
MERCHANDISING
και αυθόρμητες αγορές
- 130 **ΔΙΟΙΚΗΣΗ**
ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ

■ Ψηφιακή Στρατηγική

- 134 **ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ**
(e-learning) μια εύκολη και πρακτική
λύση για φαρμακεία
- 138 **Εφαρμόστε τις ΣΩΣΤΕΣ** πρακτικές
στο Facebook

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

Chronoderm Active 5 Serum



CASTALIA
LABORATOIRES DERMATOLOGIQUES PARIS



Ορός επανόρθωσης για το πρόσωπο και τον λαιμό

**Στοιχεία νεότητας
της επιδερμίδας:**

- Ανανέωση
- Θρέψη
- Ελαστικότητα
- Ενυδάτωση
- Σφριγηλότητα

5

**Ορατά αποτελέσματα
μετά από 8 εβδομάδες*:**

- Μείωση λεπτών γραμμών και ρυτίδων
- Λείανση και φωτεινότητα της επιδερμίδας
- Βελτίωση πυκνότητας
- Ενίσχυση ενυδάτωσης
- Ομοιογενής τόνος της επιδερμίδας

Βασικά Συστατικά: Hyaluronic Acid, Hydroxyprolisilane®, Revitalin®, Pentaglycan®, Trealix®.
Κατάλληλος για κάθε τύπο επιδερμίδας, με λεπτή και ελαφριά υφή.

Δερματολογικά και Κλινικά Ελεγμένους*

*Κλινική Μελέτη με 56 εθελοντές για 8 εβδομάδες, DERMING, Μιλάνο, Ιταλία, 2008

ΣΥΝΙΣΤΑΤΑΙ ΑΠΟ ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΟΥΣ • ΔΙΑΤΙΘΕΤΑΙ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

 Lavipharm

ΠΑΝΩ ΑΠΟ 20 ΧΡΟΝΙΑ ΤΕΧΝΟΓΝΩΣΙΑΣ ΣΤΗ ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΤΗΣ ΕΠΙΔΕΡΜΙΔΑΣ

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ

ΤΕΥΧΟΣ 32

ΔΕΚΕΜΒΡΙΟΣ 2016

ISSN 1791-860x



ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

Εκδόσεις & Υπηρεσίες Επικοινωνίας

Λεωφ. Αλίμου 34, 174 55 Άλιμος
Τ.: 210 984 3274 • Φ.: 211 800 5575
info@PharmaManage.gr

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΞΙΑ

Πόπη Χαραμή

ΒΟΗΘΟΣ ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΚΤΗ

Χριστίνα Δρούζα

ΥΠΟΔΟΧΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

Αλεξάνδρα Βήχου

ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΤΜΗΜΑ

Κατερίνα Κωστούλα
polyxromo@gmail.com
Τ.: 210 86 25 774

ΠΑΡΑΓΩΓΗ - ΕΚΤΥΠΩΣΗ

ΝΙΚΗ ΕΚΔΟΤΙΚΗ ΑΕ

Αιγαίου 28
19 400 Κορωπί Αττικής

Σ' ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ

ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΗΚΑΝ

ΡΙΤΑ ΓΚΑΤΖΟΥΛΗ
ΧΡΥΣΑΝΘΗ ΦΕΤΙΝΙΔΟΥ
ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ ΚΑΝΑΒΟΥ
ΕΙΡΗΝΗ ΚΥΡΑ
ΝΑΝΤΙΑ ΠΟΣΕΙΔΩΝΟΣ
ΟΛΙΝΑ ΗΛΙΑΔΟΥ
ΕΛΠΙΝΙΚΗ ΜΠΙΣΚΑΝΑΚΗ
ΧΑΡΗΣ ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟΣ
ΘΑΝΟΣ ΧΑΤΖΗΓΑΛΑΝΗΣ
ΑΝΤΩΝΗΣ ΣΑΚΑΛΟΓΛΟΥ
ΒΑΣΙΛΗΣ ΠΑΠΑΚΩΣΤΑΣ

Δεν επιτρέπεται η αναπαραγωγή με οποιοδήποτε 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 όποιες μορφής υλικά, φωτογραφίες κ.λπ. δεν επιστρέφονται. Τα ενυπόγραφα άρθρα εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συγγραφέων τους.

Κερδίστε το στοίχημα ... !



A

Απέναντι σε μια βαθιά αλλαγή όλου του συστήματος υγείας στην Ελλάδα και ιδιαίτερα σε μια αλλαγή της συμπεριφοράς του καταναλωτή, είναι πλέον δεδομένο ότι υπάρχουν δύο κατευθύνσεις για το φαρμακείο.

Η μία είναι η εσωστρέφεια και η νοσταλγία για «τις παλιές καλές ημέρες». Αλλά νοσταλγώντας το παρελθόν και αδρανώντας στο σήμερα, πολλοί θα οδηγηθούν στη περιθωριοποίηση από την ίδια την αγορά. Η άλλη είναι να κοιτάξουμε στο μέλλον και να επενδύσουμε στο απέραντο δυναμικό εξέλιξης του επαγγέλματος, αξιοποιώντας την επιστημοσύνη και τη γνώση, την εύκολη προσβασιμότητα και εμπιστοσύνη που εμπνέει το φαρμακείο. Επιπλέον παράγοντες που ευνοούν τη δυναμική του επαγγέλματος αποτελούν η γήρανση του πληθυσμού, η αύξηση των χρόνιων παθήσεων αλλά και η ανάγκη του σύγχρονου καταναλωτή για την υγεία, το ευ ζην και κυρίως για την ανθρώπινη προσέγγιση από τον επαγγελματία υγείας!

Γνώση λοιπόν και κατάλληλη επικοινωνία είναι οι λέξεις "κλειδιά" για το σήμερα και το αύριο του επαγγέλματος.

Το μήνυμα της **8ης Διμερίδας + Έκθεσης ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΥΓΕΙΑΣ**, που θα πραγματοποιηθεί στις 18 και 19 Φεβρουαρίου 2017 στο Metropolitan Expo στην Αθήνα, είναι σαφές: Το επαγγελματικό μοντέλο αλλάζει! Από την απλή διανομή του φαρμάκου περνά στην προσφορά υπηρεσιών.

Προς απογοήτευση ορισμένων, αυτή η αλλαγή είναι αναπόφευκτη αλλά και απόλυτα εφικτή γι' αυτούς που θα την τολμήσουν.

Κι αυτά είναι σπουδαία νέα! Νέες υπηρεσίες, νέες κατευθύνσεις στη φαρμακευτική φροντίδα, στην καινοτομία και τεχνολογία, στο marketing και τη διαχείριση, στις εξελίξεις στο επάγγελμα ακόμη και στις εναλλακτικές θεραπείες, συντελούν τους 5 θεματικούς πυλώνες που μπορείτε να παρακολουθήσετε αυτό το διάμερο.

Εσείς πόσο προετοιμασμένοι είσαστε για να κερδίσετε το στοίχημα;

Μην χάσετε λοιπόν την ευκαιρία να απολαύσετε την κορυφαία εκπαιδευτική διμερίδα για τον Έλληνα φαρμακοποιό.

Σας την προσφέρει δωρεάν το Περιοδικό PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ που εδώ και χρόνια είναι στην κορυφή της προτίμησής σας.

αξίζει να είστε όλοι εδώ!

Πόπη Χαραμή
Φαρμακοποιός

Σύμβουλος Φαρμακευτικών Υπηρεσιών
p.harami@PharmaManage.gr

Λ' ERBOLARIO

LODI



Η ιστορία της Λ' ERBOLARIO είναι μια ιστορία αγάπης για το φυσικό μας περιβάλλον, μια αγαστή συμφωνία ανάμεσα στον άνθρωπο, την τεχνολογία και τους ρυθμούς της φύσης. Για περισσότερα από 35 χρόνια «καλλιεργούμε ομορφιά» με το όνειρο να την κάνουμε δημοκρατική, προσβάσιμη στον καθένα. Δημιουργούμε αποτελεσματικά καλλυντικά, με πλήρη σεβασμό στο οικοσύστημα.

Η ιστορία σε αριθμούς

Από μια μικρή οικογενειακή επιχείρηση, η Λ' ERBOLARIO είναι πια μια διεθνώς αναγνωρισμένη εταιρεία στα φυτικά δερμοκαλλυντικά. Με 15.000.000 προϊόντα ετησίως σε 5,500 σημεία πώλησης στην Ιταλία, και 135 καταστήματα αποκλειστικής πώλησης, η Λ' ERBOLARIO μπαίνει σε πάνω από 10,000,000 σπίτια. Με επιτυχημένες εξαγωγές σε 32 χώρες, η Λ' ERBOLARIO είναι το όνομα ενός ξεχωριστού «life style» που αντιπροσωπεύει τον φυσικό τρόπο ζωής, το σεβασμό στην παράδοση και την εναλλακτική φροντίδα της ομορφιάς.





Αποτελεσματικότητα, ασφάλεια, ποιότητα

Η ποιότητα, η ασφάλεια αλλά και η αποτελεσματικότητα των προϊόντων μας επιβεβαιώνεται από την πρώτη ύλη έως το τελικό προϊόν. Κάθε νέο προϊόν απαιτεί το λιγότερο ένα χρόνο μελέτης, όπου υπόκειται σε σκληρά τεστ όσον αφορά στη σταθερότητά του, τη θερμική του αντοχή και την ανοχή του σε αυξημένο μικροβιολογικό φορτίο. Αξίζει να σημειωθεί ότι όλα τα προϊόντα έχουν πιστοποίηση στο τελικό προϊόν και όχι μόνο στην πρώτη ύλη.

Η προνοητικότητα να οραματίζεσαι, η ικανότητα να δημιουργείς

Η L'ERBOLARIO ιδρύθηκε στο Lodi της Ιταλίας το 1978, σε ένα μικρό κατάστημα εξειδικευμένο στα φυτικά καλλυντικά, όμως στην πραγματικότητα είχε ήδη δημιουργηθεί πολύ πριν στη φαντασία των δυο ιδρυτών της, τον βιολόγο Franco Bergamaschi και τη σύζυγό του κοσμητολόγο Daniela Villa. Πηγές τους, παλιά σημειωματάρια με συνταγές, πρωτόκολλα υγείας και ομορφιάς, εγχειρίδια υγιεινής από παλιά βιβλιοπωλεία και άγραφες διαδικασίες για τη φροντίδα του δέρματος που πέρναγαν από γενιά σε γενιά. Η γνώση που αποκτήθηκε εξελίχτηκε και αναπτύχθηκε από σχεδόν 40 χρόνια δουλειάς με διαρκή και πολυσύνθετη επιστημονική έρευνα.

Η ανώτερη μονάδα εκκύλισης των εργαστηρίων μας

Το τμήμα Έρευνας και Ανάπτυξης διαθέτει μια υπερσύγχρονη νέα μονάδα εκκύλισης, που μας γεμίζει χαρά και

υπερηφάνεια. Η L'ERBOLARIO επιτυγχάνει εκκυλίσματα υψηλής καθαρότητας και σταθερότητας και ελέγχει το προϊόν από την αρχή ως το τέλος της αλυσίδας παραγωγής: από το φυτό έως το τελικό προϊόν, έτοιμο προς πώληση.

Ένα αρωματικό σύμπαν

Με πάνω από 600 προϊόντα για το πρόσωπο, το σώμα, αλλά και προϊόντα για το σπίτι, η L'ERBOLARIO μπορεί να ικανοποιήσει όλες τις απαιτήσεις των καταναλωτών του και ακόμα πιο σημαντικό, να δημιουργήσει νέες,



Οι ΑΡΩΜΑΤΙΚΕΣ ΣΕΙΡΕΣ ερμηνεύουν τον ανδρικό και τον γυναικείο κόσμο και τον μεταφράζουν σε προϊόντα που οι μυρωδιές, οι υφές και οι συσκευασίες τους, σε κάνουν να μην μπορείς να αντισταθείς, σου αλλάζουν τη διάθεση και δημιουργούν τη μεγαλύτερη απόλαυση χρήσης αλλά και το τέλειο δώρο.

ΟΙ ΣΕΙΡΕΣ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ ΠΡΟΣΩΠΟΥ απαντούν σε όλες τις ποικίλες απαιτήσεις του δέρματος, από τις βασικές έως τις πλέον εξειδικευμένες.

Η ομορφιά της απλότητας με περιτύλιγμα του ονειρίου

Η L'ERBOLARIO συσκευάζει τα προϊόντα της με την ίδια αγάπη που συνταγολογεί τις φόρμουλες τους. Τα προϊόντα που κερδίζουν τις αισθήσεις σας με το άρωμα και την υφή τους πρέπει να κερδίζουν και τα μάτια σας. Κάθε χρόνο σχεδιάζουμε κομψά τσαντάκια δώρων με χρώματα



που χαίρεσαι να βλέπεις και υφάσματα που θέλεις να χαιδέψεις. Κουτιά σε διάφορα μεγέθη και ονειρεμένα πρωτότυπα εικαστικά για να δημιουργήσετε το Δώρο των ονειρών σας.

Είμαστε πάντα «Cruelty free»

Η φιλική προς το περιβάλλον πολιτική μας πάει μαζί με τη βαθιά αγάπη μας για τα ζώα. Αρνηθήκαμε κάθε μορφή πειραμάτων στα ζώα από την πρώτη στιγμή της δημιουργίας των προϊόντων μας. Έχουμε ισχυρή δέσμευση για την προστασία όλων αυτών των πλασμάτων που υποφέρουν από τις σκληρές επιλογές των ανθρώπων εδώ και χρόνια. Η L'ERBOLARIO έδωσε την πρώτη μάχη κατά των πειραμάτων στα ζώα και μετά ένωσε τις δυνάμεις της με το LAV- (Anti-Vivisection Society) για να το επεκτείνει και στις πρώτες ύλες.

L'ERBOLARIO

Γιατί η πραγματική ομορφιά πρέπει να είναι και ηθική



Νέο τμήμα Consumer Healthcare από τη Menarini Hellas

Η **Menarini Hellas** προχωρά στη δημιουργία ενός νέου Τμήματος, αυτό του τομέα των Καταναλωτικών προϊόντων υγείας. Με μια κληρονομιά των 27 χρόνων και σταθερή προσήλωση στην πρωτοπορία, την ανάπτυξη και τη συνεχή προσπάθεια βελτίωσης των παρεχόμενων υπηρεσιών της, η Menarini Hellas ενισχύει το επενδυτικό της πρόγραμμα, ξεκινώντας την προώθηση των νέων προϊόντων της στους επαγγελματίες υγείας. Τα νέα σκευάσματα της Menarini Hellas, θα διακινούνται μέσω του φαρμακείου και θα απευθύνονται στον καταναλωτή που αναζητά προϊόντα υψηλής αποτελεσματικότητας και ασφάλειας που βελτιώνουν την ποιότητα ζωής του. Έχει σχεδιαστεί ένα σημαντικό προωθητικό πλάνο πίσω από τα συγκεκριμένα προϊόντα, με στοχευμένες ενημερωτικές και προωθητικές ενέργειες.



MENARINI HELLAS A.E.

Αλφάβητος Υγείας: Νέα εφαρμογή από τη Pfizer



Η **Pfizer** ανακοινώνει ότι κυκλοφόρησε τη δεύτερη, ανανεωμένη έκδοση της εφαρμογής «**Αλφάβητος Υγείας**», σε συνεργασία με τη Mendor Editions SA. Πρόκειται για μια απλή στη χρήση της εφαρμογή για υπολογιστή, με την οποία ο επαγγελματίας Υγείας (ιατρός και φαρμακοποιός) μπορεί εύκολα και γρήγορα να αναζητήσει και να τυπώσει απλές οδηγίες για ασθενείς για τουλάχιστον 70 συνήθεις νόσους. Η εφαρμογή δεν απαιτεί εγκατάσταση και εκτός από ευρετήριο οδηγιών για ασθενείς, δίνει τη δυνατότητα στον χρήστη να προσθέσει/αρχαιοθετήσει δικό του ενημερωτικό υλικό, αλλά και να κρατήσει ημερολόγιο-σημειωματάριο υποχρεώσεων. Το υλικό της «Αλφάβητος Υγείας» προέρχεται από την έκδοση «Ferri's Netter Patient Advisor, 2nd Edition» και είναι διαθέσιμο μέσω της ιστοσελίδας: www.e-alfavitos.eu/v2

CURAPROX και CURASEPT από τη Synviva



Η εταιρεία Synviva Ε.Π.Ε διαθέτει στην ελληνική αγορά – μεταξύ άλλων – τα κορυφαία ελβετικά προϊόντα στοματικής υγιεινής **CURAPROX** και **CURASEPT**. Η εταιρεία αναλαμβάνει πλέον κατ' αποκλειστικότητα την προώθησή τους στο φαρμακείο, μέσω από το δίκτυο εξειδικευμένων συνεργατών που διαθέτει. Με υψηλή τεχνογνωσία και εξειδίκευση στην προώθηση premium προϊόντων στοματικής υγιεινής, η Synviva αντιπροσωπεύει επίσης τις ηλεκτρικές οδοντόβουρτσες τεχνολογίας sonic της Philips Sonicare και τα προϊόντα Aftamed για την επούλωση των στοματικών ελκών. Όλοι οι άνθρωποι της Synviva επιδιώκουν καθημερινά τη βελτίωση των προϊόντων και των υπηρεσιών της, με στόχο να παραμείνει η εταιρεία ένας πολύτιμος συνεργάτης για τον φαρμακοποιό.

Κέρδος ... Χριστουγέννων με το Δίκτυο Φαρμακείων Pharma PLUS!

Η καθιερωμένη πλέον **Χριστουγεννιάτικη Ενέργεια** του Δικτύου **Pharma PLUS** συμβάλλει στην προσέλευση περισσότερων και πιο πιστών πελατών και στην αύξηση πωλήσεων. Με τις ελκυστικές προσφορές της Χριστουγεννιάτικης Ενέργειας, τα φαρμακεία του Δικτύου Pharma PLUS διαθέτουν τα πιο γιορτινά προϊόντα στις καλύτερες τιμές της αγοράς και σε αποκλειστικές προσφορές! Στην ενέργεια συμμετέχουν οι μεγαλύτερες και πιο γνωστές εταιρείες της αγοράς φαρμακείου. Κάθε καταναλωτής που θα επισκεφθεί ένα φαρμακείο του Δικτύου και θα πραγματοποιήσει αγορές 20€ και άνω, χρησιμοποιώντας την κάρτα **+plus card** της Pharma PLUS, θα αποκτήσει **4 δωροεπιταγές συνολικής αξίας 30€**. Έτσι, δημιουργείται κίνητρο στον καταναλωτή να επιστρέψει στο φαρμακείο περισσότερες από 1 φορά, για να εξαργυρώσει τις δωροεπιταγές του σε επιλεγμένες κατηγορίες προϊόντων, και να συνεχίσει τις αγορές του. Μη χάσετε την ευκαιρία να γίνετε κι εσείς μέλος της Pharma PLUS, του πιο ολοκληρωμένου Δικτύου φαρμακείων στην Ελλάδα, και να εκμεταλλευτείτε τα σημαντικά οφέλη για την επιχείρησή σας.





CURASEPT®

Υπάρχει η κλωρεξιδίνη. Και υπάρχει η κλωρεξιδίνη που οι ασθενείς μπορούν να χρησιμοποιήσουν αποτελεσματικά: Η σειρά κλωρεξιδίνης Curasept ADS® έχει ευχάριστη γεύση, είναι αποτελεσματική και δεν προκαλεί αποχρωματισμό χάρη στο σύστημα ADS® κατά του σχηματισμού χρώσεων. Με πιστοποίηση Ιατροτεχνολογικού Βοηθήματος - Medical Device Class III.

CURAPROX

MIND THE GAP!

Αποκλειστικός αντιπρόσωπος SYNIVA ΕΠΕ
Τηλ. 210 67 76 732, e-mail: info@synviva.com

Χριστούγεννα στα φαρμακεία με προσφορές ADVANCE PHARMACIES

Από 5 Δεκεμβρίου κυκλοφορεί το εορταστικό φυλλάδιο της **ADVANCE PHARMACIES** με επώνυμα προϊόντα ομορφιάς, περιποίησης και καθημερινής φροντίδας σε εκπληκτικές γιορτινές τιμές! Οι προσφορές (-30%, -40% και -50%) απευθύνονται σε περισσότερους από 350.000 κατόχους της **Card' Advantage** και προβάλλονται από όλα τα μέσα της Advance (έντυπο προσφορών, ψηφιακή σήμανση, δικτυακό ραδιόφωνο ADRadio, περιοδικό Vitalité, portal, facebook, direct mail) καθώς επίσης και από δυνατή ραδιοφωνική καμπάνια. Κάθε φαρμακείο λαμβάνει το Communication Kit (υλικά επικοινωνίας της καμπάνιας) το οποίο εξυπηρετεί τόσο την προβολή των προσφορών στον χώρο, όσο και τον σκοπό της διακόσμησης της βιτρίνας και του εσωτερικού του φαρμακείου, δημιουργώντας γιορτινή διάθεση!



Γιορτινή διάθεση με πολλά δώρα από το δίκτυο ADVANCE PHARMACIES

Το δίκτυο φαρμακείων ADVANCE PHARMACIES ακολουθώντας το πνεύμα των Χριστουγέννων προσφέρει σε 40 τυχερούς κατόχους της κάρτας πιστότητας **Card' advantage**, πακέτα με προϊόντα ομορφιάς και περιποίησης! **Από τις 5 έως τις 31 Δεκεμβρίου**, οι πελάτες των φαρμακείων μπορούν να διεκδικήσουν τα πακέτα με την αγορά οποιουδήποτε προϊόντος από τα Brands των εταιρειών που συμμετέχουν. Η ενέργεια υποστηρίζεται με εσωτερική και εξωτερική σήμανση στα φαρμακεία, δικτυακό ραδιόφωνο ADRadio, ψηφιακές οθόνες και μεγάλο πρόγραμμα επικοινωνίας σε ραδιοφωνικούς σταθμούς και μέσα κοινωνικής δικτύωσης.



Η **PLA Pharmaceuticals A.E** είναι μια νέα φαρμακευτική εταιρεία με έδρα την Αθήνα που, έχοντας εξοπλιστεί με την πολυετή γνώση και εμπειρία των στελεχών της στο χώρο της παραγωγής και διάθεσης Φαρμακευτικών Ιδιοσκευασμάτων, Συμπληρωμάτων Διατροφής και Ιατροτεχνολογικών Προϊόντων, μπορεί και πρωτοστατεί στον τομέα που δραστηριοποιείται. Η PLA Pharmaceuticals έχει υιοθετήσει πολύ υψηλά κριτήρια ποιότητας σε όλους τους τομείς και αναπτύσσει ένα ευρύ δίκτυο συνεργασιών. Οι δραστηριότητές της περιλαμβάνουν την παραγωγή και διάθεση φαρμάκων για ανθρώπινη χρήση και την αποκλειστική εισαγωγή, εμπορία και διάθεση Συμπληρωμάτων Διατροφής και Ιατροτεχνολογικών Προϊόντων. Όπως επισημαίνεται από το Δ.Σ της PLA Pharmaceuticals A.E: «Ο κύριος στόχος μας είναι να καλύψουμε στο μέγιστο τις ανάγκες των ασθενών διαθέτοντας στους ιατρούς και φαρμακοποιούς προϊόντα υψηλής ποιότητας, υψηλής αποτελεσματικότητας και μέγιστης ασφάλειας».



Ακόμα πιο γρήγορη και ασφαλής η λειτουργία του φαρμακείου

Οποιαδήποτε τεχνολογικό σύστημα λειτουργεί σε πραγματικό χρόνο, οφείλει να εξασφαλίζει τη γρήγορη, ορθή και ασφαλή λειτουργία του φαρμακείου. Ιδιαίτερα τη στιγμή της διάθεσης ενός φαρμάκου. Για την εφαρμογή του Ευρωπαϊκού Κανονισμού στην πρόληψη της διακίνησης ψευδεπίγραφων σκευασμάτων στην Ελλάδα, η εφοδιαστική αλυσίδα θα πρέπει να λειτουργήσει με ένα σύστημα πιστοποίησης της αυθεντικότητας των φαρμάκων, το οποίο θα συνδέει σε πραγματικό χρόνο τα ιδιωτικά και νοσοκομειακά φαρμακεία με το τοπικό και ευρωπαϊκό αποθετήριο. Η **Aegate** έχει υλοποιήσει συστήματα επαλήθευσης γνησιότητας φαρμάκων ανά την Ευρώπη, συμπεριλαμβανομένης και της Ελλάδας, και έχει έμπρακτη ικανότητα ελέγχου δισεκατομμυρίων συναλλαγών, εξασφαλίζοντας μέγιστη απόδοση στη λειτουργία φαρμακείου.

Η PLA Pharmaceuticals A.E είναι μια νέα φαρμακευτική εταιρεία στην Ελλάδα που οι δραστηριότητές της περιλαμβάνουν την διάθεση στην αγορά **Φαρμακευτικών Ιδιοσκευασμάτων, Συμπληρωμάτων Διατροφής και Ιατροτεχνολογικών Προϊόντων.**

Ως αποκλειστικός Εισαγωγέας και Διανομέας στην Ελλάδα και την Κύπρο της εταιρείας ERBOZETA S.p.A Ιταλίας, βρίσκεται στην ευχάριστη θέση να σας πληροφορήσει ότι θέτει σε κυκλοφορία τρία νέα, πρωτοποριακά Συμπληρώματα Διατροφής.

gastrodep®

prostadep® PLUS

ΥΨΗΛΗ ΑΠΟΔΟΣΗ ΣΕ ΛΙΠΑΡΑ ΟΞΕΑ
418mg/cap



lactodep®

3.5 Bln CFU
ανά
καψάκιο



Συμπλήρωμα διατροφής που συμβάλλει στην...

φυσιολογική λειτουργία και υγεία του προστάτη

Είναι ιδιαίτερα χρήσιμο για τους άνδρες με προβλήματα του προστάτη, όπως:

- υπερπλασία
- προστατίτιδα
- νυκτουρία
- δυσουρία
- αίσθημα επείγουσας ούρησης
- διαλείπουσα ροή ούρων
- συχνουρία

Συστατικά:

SAW PALMETO (Serenoa repens)

Υψηλής διατροφικής απόδοσης μικροενθλακωμένα έλαια που αποδίδουν

418mg λιπαρών οξέων ανά καψάκιο (πατενταρισμένη μέθοδος SABAMAX®600)

**Λυκοπένιο
Σελήνιο**

Αριθμός Γνωστοποίησης Ε.Ο.Φ. 48014/10-06-2016

Συμπλήρωμα διατροφής σε μορφή πόσιμου διαλύματος που...

- συμβάλλει στην εξισορρόπηση των φυσιολογικών τιμών του pH του στομάχου
- συμβάλλει στην ύφεση των συμπτωμάτων της γαστροοισοφαγικής παλινδρόμησης
- αναστέλλει την πρόσφυση του *Helicobacter pylori*

Συστατικά:

Φυτικά εκχυλίσματα:

- Σύκου
- Γλυκόριζας
- Μαστίχας Χίου

και

**Υδροξείδιο του Μαγνησίου
Αλγινικό Νάτριο**

Αριθμός Γνωστοποίησης Ε.Ο.Φ. 48013/10-06-2016

Συμπλήρωμα διατροφής που συμβάλλει...

- στην διατήρηση της ισορροπίας της εντερικής χλωρίδας

και είναι

- χρήσιμο στις περιπτώσεις γαστρεντερικών διαταραχών μετά από θεραπεία με αντιβιοτικά

Συστατικά:

Προβιοτικά (>3,5 x 10⁹CFU)

- *Lact. Rhamnosus SP1,*
- *Lact. Bulgaricus SP5,*
- *Bifidobact. animalis ssp. Lactis*

**Βιταμίνες του συμπλέγματος B
B1,B2 B3,B5,B6,B12**

Φολικό Οξύ

Αριθμός Γνωστοποίησης Ε.Ο.Φ. 48015/10-06-2016

(Ο Αριθμός Γνωστοποίησης στον Ε.Ο.Φ. δεν επέχει θέση άδειας κυκλοφορίας από τον Ε.Ο.Φ.)

Παρασκευαστής και συσκευαστής:



ERBOZETA S.p.A.

Strada delle Seriole, 41/43 • 47894 Chiesanuova (RSM)

Αποκλειστικός Εισαγωγέας και Διανομέας στην Ελλάδα και την Κύπρο:



PLA Pharmaceuticals A.E.

Τυμφορτσού 25 & Βίκτωρος Ουγκώ, 144 52 Μεταμόρφωση Αττικής
Τηλ.: 210 2856510 - 520 · Fax: 210 2834368

HEALTH SIGN: «Δικαίωμα στην Υγεία έχουν όλοι!»



Η εταιρία **HEALTH SIGN** καινοτομεί στον χώρο προσφέροντας προϊόντα τα οποία αποτελούν αναγκαίες λύσεις για πληρότητα στις διατροφικές και τις κυτταρικές ανάγκες του ανθρώπινου οργανισμού, επενδύοντας σε:

- Σχεδιασμό και παραγωγή σκευασμάτων βάσει επιστημονικής τεκμηρίωσης, για την ασφάλεια, αποτελεσματικότητα αλλά και τη διασφάλιση της ποιότητας τους
- Συνεχή ενημέρωση για τις επιστημονικές και τεχνολογικές εξελίξεις των σύγχρονων συμπληρωμάτων διατροφής
- Σταθερή υποστήριξη και εξατομικευμένες συμβουλευτικές υπηρεσίες προς όλους τους πελάτες μας

Στην προσπάθειά μας αυτή, λαμβάνοντας υπόψη τις δύσκολες οικονομικές συνθήκες που διανύουμε όλοι μας, η HEALTH SIGN στηρίζεται χωρίς κανένα συμβιβασμό στην ποιότητα, διότι το πιστεύω της είναι: **δικαίωμα στην υγεία έχουν όλοι!**

Τα φυτικά δερμοκαλλυντικά L'ERBOLARIO επιτέλους στην Ελλάδα!

Στις αρχές του Οκτώβρη πραγματοποιήθηκε η επίσημη παρουσίαση της ιταλικής μάρκας φυτικών δερμοκαλλυντικών **L'ERBOLARIO** από την Απ. Παπανικολόπουλος Α.Ε, τον επίσημο αντιπρόσωπό της στην Ελλάδα. Οι καλεσμένοι φαρμακοποιοί είχαν την ευκαιρία να γνωρίσουν τα προϊόντα της μάρκας και να απολαύσουν ένα δείπνο μετά μουσικής στον



καταπράσινο κήπο της Αίγλης Ζαππείου. Η L'ERBOLARIO προτείνει μια νέα ακαταμάχητη φυτική σειρά καλλυντικών και αρωμάτων. Η εταιρεία διαθέτει με 5.500 σημεία πώλησης στην Ιταλία και ανά τον κόσμο, δικό της τμήμα εκχύλισης και παραγωγής στο Lodi του Μιλάνου και εργαστήρια έρευνας και ανάπτυξης και δημιουργεί προϊόντα με ιδανική σχέση ποιότητας και τιμής. Η L'ERBOLARIO αλλάζει την εικόνα του φαρμακείου και φέρνει νέους καταναλωτές που ψάχνουν για προϊόντα ομορφιάς ιδιαίτερα και με άποψη. Μια νέα αγορά, αυτή των αρωματικών προϊόντων σώματος και του Δώρου ανοίγει στον χώρο του φαρμακείου και έρχεται να καλύψει βεβαιωμένες ανάγκες των καταναλωτών και να δημιουργήσει νέες προοπτικές εξέλιξης της αγοράς.

Η Φαρμακευτική από Μία Νέα Οπτική στο 1ο Π.Ε.Σ.Φ.ΦΑ.



Μια καινοτόμος προσέγγιση της Φαρμακευτικής έλαβε χώρα στο **1ο Πανελλήνιο Επιστημονικό Συνέδριο Φοιτητών Φαρμακευτικής (Π.Ε.Σ.Φ.ΦΑ.)** που διοργάνωσε το ATP στις 19 και 20 Νοεμβρίου στη Θεσσαλονίκη. Η ομάδα προπτυχιακών φοιτητών της Φαρμακευτικής Α.Π.Θ., ATP (Aristotle Team of Pharmacy), θέλησε να δώσει στους φοιτητές την ευκαιρία να εξασκήσουν τις γνώσεις και την κριτική τους σκέψη, να συζητήσουν θέματα που τους ενδιαφέρουν, αλλά και να δουλέψουν ομαδικά για την επίλυση ρεαλιστικών φαρμακολογικών προβλημάτων. Με τη συμμετοχή καθηγητών και επαγγελματιών, με παρουσιάσεις, επίλυση κλινικών περιστατικών, workshops, ανοιχτές συζητήσεις, και άλλες πρωτοποριακές δραστηριότητες, 450 φοιτητές μοιράστηκαν το στόχο του Π.Ε.Σ.Φ.ΦΑ: την εφαρμογή των ικανοτήτων τους «Από τη Θεωρία στην Πράξη»!

L'ERBOLARIO

Camelia

Ένα λουλούδι για την αγάπη



Νύχτα Χριστουγέννων και κάτω από το στολισμένο δέντρο άνθισε μια πανέμορφη Καμέλια.. Άρωμα, κρέμα σώματος, αφρόλουτρο, σαπούνι, αρωματικό χώρου, αρωματικά σακουλάκια για τα συρτάρια. Για μια αξέχαστη γιορτή γεμάτη συναισθήματα δεν υπάρχει καλύτερο δώρο από την ρομαντική σειρά της Καμέλιας. Το άγγιγμά της βελούδο και μετ'άξι, το άρωμά της εθισμός και αποπλάνηση. Μια αρωματική προσέγγιση στην χαμένη αθωότητα...

L'ERBOLARIO

Natura, formula di bellezza

Προσφορές από τη ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ



Λεύκτρων 6-8, 12133 Περιστέρι, Αττική
τηλ: 210 57 99 600 email: info@dinamiki.gr www.dinamiki.gr

Η ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ Α.Ε. κάνει επιλογές, δημιουργώντας ανά μήνα μοναδικές συλλογές προϊόντων για τους πελάτες της, από όλη τη γκάμα ειδών Φαρμακείου που διαθέτει (φάρμακα, παραφάρμακα και καλλυντικά) και προσφέρει εποχιακά είδη με σημαντικές πωλήσεις, στις ανταγωνιστικότερες τιμές. Η επάρκεια, σε συνδυασμό με την άριστη συνεργασία με όλους τους προμηθευτές, δίνει τη δυνατότητα στη ΔΥΝΑΜΙΚΗ να προτείνει ελκυστικές προσφορές σε κινήσιμα φάρμακα και παραφάρμακα που ενισχύουν την κερδοφορία των φαρμακείων. Οι ανανεωμένες προσφορές κάθε μήνα, κοινοποιούνται άμεσα στους πελάτες της. Μέσω των συνεργατών της ή ηλεκτρονικά, ενημερώνονται και επιπλέον 2.500 φαρμακεία εντός κι εκτός Αττικής. Η συλλογή των παραγγελιών γίνεται με fax ή με e-mail και η παράδοση είναι άμεση.

Η Βογιατζόγλου Systems Α.Ε. στο 16ο PHARMApoint

Η Βογιατζόγλου Systems κέρδισε και πάλι τις εντυπώσεις στην έκθεση PHARMApoint 2016 που πραγματοποιήθηκε στις 15-16 Οκτωβρίου στη Θεσσαλονίκη. Στο εκθεσιακό περίπτερο της Βογιατζόγλου Systems παρουσιάστηκαν τα τελευταία και σύγχρονα προϊόντα επίπλωσης και εξοπλισμού φαρμακείου, ειδικά σχεδιασμένα, ώστε αφενός να καλύπτουν το μοντέρνο σχεδιασμό του χώρου και αφετέρου να ενισχύουν την καθημερινή λειτουργικότητα και απόδοση του φαρμακείου.

www.voyatzoglou.gr



Τα γαλνικά σκευάσματα Samix® από την εταιρεία ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΕ.



Τα γνωστά σε όλους μας συστήματα ανάμειξης, καθώς και περιέκτες που χρησιμοποιούμε για χρόνια τώρα στην παρασκευή γαλνικών σκευασμάτων, κυκλοφορούν πλέον από την εταιρεία SMS Elap GmbH & Co. KG υπό την επωνυμία Samix® από την εταιρεία ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΕ. Η επωνυμία Samix® είναι συνώνυμη με την αυθεντικότητα

την εμπειρία και την ποιότητα. Τα προϊόντα της, έχουν σχεδιαστεί, αναπτυχθεί και παράγονται για πάνω από 50 χρόνια στο εργοστάσιο της SMS Elap GmbH & Co. KG στην πόλη Zella-Mehlis στη Γερμανία. Η επί 26 συνεχή χρόνια εμπειρία της εταιρείας Σύνδεσμος ΑΕ στον χώρο του φαρμακείου και η αδιάκοπη προσφορά αξιόπιστων λύσεων με σκοπό την ικανοποίηση του πελάτη, ενδυναμώνεται με την προσθήκη ενός διεθνώς αναγνωρισμένου προϊόντος.

EAU THERMALE
Avène



Όλο το ταλέντο ενός αρχιτέκτονα...

Εγκατεστημένες ρυτίδες, βαθιές πτυχώσεις, απώλεια σφριγηλότητας, απώλεια λάμψης: με την πάροδο των ετών, η αρχιτεκτονική του προσώπου σας αλλάζει. Η PHYSIOLIFT είναι μια ολοκληρωμένη σειρά αντιγηραντικών προϊόντων "αρχιτέκτονες" για να νικήσετε το χρόνο με σθένος αλλά και με σεβασμό στη φυσιολογία του δέρματος. Τα τρία δραστικά συστατικά της, σε ιδανικές αναλογίες, αναπληρώνουν τις ποσότητες του κολλαγόνου, του υαλουρονικού οξέος και της βιταμίνης Α, βασικά δομικά συστατικά του δέρματος. Όλα τα προϊόντα PHYSIOLIFT έχουν μοναδικές και απολαυστικές υφές που ικανοποιούν ακόμη και το πιο απαιτητικό δέρμα..

PhysioLift

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ
ΑΝΤΙΓΗΡΑΝΣΗ
ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΑΣ

Νικήστε το
χρόνο με σθένος



Laboratoires dermatologiques
Avène
PARIS

www.eau-thermale-avene.gr

Σεμινάρια για τους Φαρμακοποιούς από τη PHARMACENTER

Η PHARMACENTER σε συνεργασία με τον Φαρμακευτικό Σύλλογο Κορίνθου διοργάνωσε τον Οκτώβριο εκπαιδευτικό σεμινάριο, εγκαινιάζοντας τις νέες εγκαταστάσεις του Συλλόγου, ενημερώνοντας τους φαρμακοποιούς για τη χρήση των βιταμινών **HealthAid** και την παράλληλη πώληση Συμπληρωμάτων Διατροφής στο φαρμακείο. Στη συνέχεια ακολούθησε παρόμοια Εκπαιδευτική Ημερίδα στα Ιωάννινα. Στις εκδηλώσεις αυτές παρατηρήθηκε ιδιαίτερα μεγάλη προσέλευση φαρμακοποιών, οι οποίοι εξέφρασαν την ικανοποίησή τους για την αποτελεσματικότητα αυτών των σεμιναρίων, δηλώνοντας την επιθυμία για συχνή επανάληψη τέτοιων αποδοτικών εκδηλώσεων. Η PHARMACENTER με αυτές τις ενέργειες πιστοποιεί την πάγια πολιτική επαφών διαρκούς ενημέρωσης των φαρμακοποιών συνεργατών της, επιτυγχάνοντας τη συνεχή επιμόρφωση τους.



SmartWare



Νέο module
Customer Care
& Marketing

Campaign Management για το SmartPharmaSys® της Smartware

Το module **Customer Care & Marketing Campaign Management** αποτελεί επέκταση του συστήματος κάρτας πιστότητας Smart Loyalty Club και προσφέρει τη δυνατότητα για:

- Καταγραφή και παρακολούθηση ενεργειών Customer Care (π.χ. δειγματοσμός με καταγραφή των δειγμάτων, παροχή υπηρεσιών όπως καμπίνα μακιγιάζ κλπ.)
- Επιλογή και δημιουργία λιστών πελατών βάσει κριτηρίων αγορών, τζιρού, πόντων, επισκέψεων ή/και δημογραφικών στοιχείων για την παρακολούθησή τους σε αναφορές πωλήσεων, κερδοφορίας, κλπ., την ένταξή τους σε ειδικές προωθητικές ενέργειες και την παρακολούθηση της εξέλιξης και της αποδοτικότητας των ενεργειών αυτών, καθώς επίσης και την αποστολή ομαδικών SMS ή/και Mail μηνυμάτων (εφόσον το επιτρέπει ο πελάτης) για διαφημιστικές ενέργειες, δώρα ή campaigns κλπ. (σε συνεργασία με παρόχους SMS και Mail). Με τη χρήση του συγκεκριμένου module, το σύστημα κάρτας πιστότητας αναβαθμίζεται σε ένα αποτελεσματικό εργαλείο παρακολούθησης marketing ενεργειών και διαχείρισης των σχέσεων με τους πελάτες μας.

Takeda Hellas

«Εξελίσσουμε την Υγεία Μαζί»

Ως πρωτοπόροι της καινοτομίας στους τομείς της γαστροεντερολογίας και της ογκολογίας η **Takeda Hellas** έχει δεσμευτεί να εξελίξει συνεχώς την υγεία. Στην εταιρεία όλοι εργάζονται με στόχο να κάνουν τα νέα φάρμακα της Takeda προσιά σε περισσότερους ανθρώπους, αναπτύσσοντας νέους τρόπους που συνδέουν την εταιρεία με τους ασθενείς και τους γιατρούς και προσφέρουν λύσεις και γνώσεις, χρήσιμες σε μια κοινή προσπάθεια για την υγεία.

Η φιλοσοφία και τα πιστεύω της Takeda Hellas είναι: «*Μαζί, μπορούμε να χτίσουμε ένα νέο μοντέλο υγείας, το οποίο θα θέσει και θα αναπτύξει τα ζητήματα, που είναι πραγματικά σημαντικά για τους ασθενείς και όσους τους φροντίζουν*».



Xefo Rapid με ...ταχύτητα ενέσιμου!

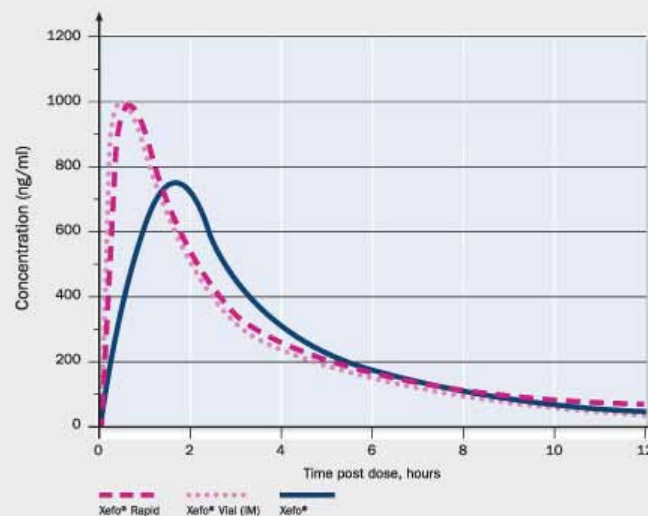


www.tpb.gr

Η ταχεία έναρξη δράσης αποτελεί, προφανώς, σημαντικότερη ανάγκη για πολλά φάρμακα, μεταξύ των οποίων και τα αντιφλεγμονώδη-αναλγητικά, ιδιαίτερως σε περιστατικά οξέος πόνου. Η ανάγκη αυτή ασφαλώς ικανοποιείται με τις ενέσιμες μορφές αλλά, στην πράξη, η φαρμακευτική τεχνολογία μπορεί να δώσει λίαν ευπρόσδεκτα αποτελέσματα, αυξάνοντας πολύ την ταχύτητα δράσης από του στόματος μορφών, με προφανή πλεονεκτήματα όσον αφορά στην ευκολία χρήσης, από την πλευρά του ασθενούς.

Όπως το Xefo Rapid!

Σε μια μελέτη, 18 εθελοντές τυχαιοποιήθηκαν σε τρεις διαφορετικές θεραπευτικές ομάδες: Xefo Vial, Xefo Rapid και Xefo. Οι συγκεντρώσεις (ng/ml) της lornoxicam, για τις τρεις μορφές, συναρτήσε του χρόνου, φαίνονται στο παρακάτω διάγραμμα. Ο χρόνος για την επίτευξη των μέγιστων συγκεντρώσεων (T_{max}) είναι 20min για το ενέσιμο, 30min για το Rapid και 90min για τα στάνταρτ δισκία.



ΠΗΓΗ: Radhofer-Weite S et al. Comparative bioavailability of lornoxicam as single doses of quick-release tablet, standard tablet and intramuscular injection. Clin Drug Invest. 2008;28(6):345-51.

GR/XE/1610/0001

Bio-Oil: Το No1 έλαιο περιποίησης και φροντίδας της επιδερμίδας όλο το χρόνο!

Το **Bio-Oil** είναι ένα μοναδικό έλαιο περιποίησης της επιδερμίδας. Έχει αναδειχθεί ως το No 1 προϊόν σε πωλήσεις για ουλές & ραγάδες σε 23 χώρες παγκοσμίως, ενώ έχει κερδίσει 298 βραβεία στην κατηγορία περιποίησης δέρματος. Εξειδικεύεται στη βελτίωση της όψης των ουλών, των ραγάδων, της ανομοιόμορφης χροιάς του δέρματος, της αφυδατωμένης επιδερμίδας καθώς και των σημαδιών γήρανσης. Παράλληλα, πρόκειται για ένα καινοτόμο προϊόν που ξεχωρίζει, καθώς οι χρήσεις του είναι πραγματικά ανεξάντλητες! Το μόνο που χρειάζεται είναι να τις ανακαλύψεις! Το καινοτόμο, παγκόσμια πατενταρισμένο συστατικό **Purcellin oil™**, τα φυτικά έλαια λεβάντας, δεντρολίβανου, χαμομηλιού, καλέντουλας και οι βιταμίνες Α&Ε σε συνδυασμό με την πλούσια μη λιπαρή υφή του, το καθιστούν αναπόσπαστο κομμάτι του καθημερινής φροντίδας κάθε γυναίκας! Διαθέσιμο και σε νέα μεγαλύτερη συσκευασία των 200ml.

Από τη Sarantis



Merveillance® ExpertFluide: Το θαύμα της NUXE τώρα και για τη μικτή-λιπαρή επιδερμίδα!

Η NUXE, αναγνωρισμένη στη Γαλλία ως η No1 εταιρεία αντιγηραντικής περιποίησης στο φαρμακείο, δημιούργησε τη σειρά αντιγηρανσης **Merveillance® Expert** με το καινοτόμο δραστικό εκχύλισμα ημεροκαλλίδας. Με 3 διπλώματα ευρεσιτεχνίας, έχει μοναδική προστατευτική και επανορθωτική δράση: γεμίζει τις ορατές ρυτίδες, συσφίγγει την επιδερμίδα και συμβάλλει στην ανανέωσή της στοχεύοντας στις πρωτεΐνες νεότητας, για γυναίκες 40 ετών και άνω. Τώρα η σειρά εμπλουτίζεται με τη μοναδική **Merveillance® ExpertFluide**, μια κρέμα ελαφριάς υφής με Δίκτυο Θαλάσσιων Πολυσακχαριτών, ένα δραστικό συστατικό που δεσμεύει τη λιπαρότητα, χωρίς να ξηραίνει την επιδερμίδα, χαρίζει ματ όψη και συσφίγγει τους διεσταλμένους πόρους. Έτσι, η μικτή-λιπαρή επιδερμίδα αποκτά υπέροχη όψη και έναν μοναδικό σύμμαχο στην αντιγήρανση!

Από τη Pharmathen



2 νέα προϊόντα καθαρισμού προσώπου από τη YOUTH LAB

Τα δερμοκαλλυντικά **YOUTH LAB** συμπληρώνουν τη σειρά καθαρισμού προσώπου με δύο νέες δερματολογικά ελεγμένες, μη φαγεσωρογόνες συνθέσεις, που δεν περιέχουν parabens, sulfate και γλουτένη.

- **FRESH CLEANSING WATER:** Μη ερεθιστικό διάλυμα καθαρισμού προσώπου και ματιών, που απομακρύνει αποτελεσματικά μακιγιάζ, ρύπους και πλεονάζουσα λιπαρότητα, ενώ διατηρεί τα φυσιολογικά επίπεδα υγρασίας στο δέρμα και επαναφέρει τη νεανική λάμψη. Κατάλληλο για όλους τους τύπους δέρματος, καθώς και για το ευαίσθητο δέρμα ή τους χρήστες φακών επαφής.
- **OXYGEN CLEANSING MILK:** Γαλάκτωμα καθαρισμού που οξυγονώνει, καταπραΰνει και ενυδατώνει σε βάθος, απομακρύνοντας μακιγιάζ, ρύπους και σμήγμα, ενώ επαναφέρει την ελαστικότητα και απαλότητα στην επιδερμίδα. Κατάλληλο για το κανονικό / ξηρό δέρμα.

Σε συσκευασίες που προστατεύουν από το φως και τις αλλοιώσεις του περιβάλλοντος.

CC COMPLETE CREAM FOR EYES από τη YOUTH LAB

Τα δερμοκαλλυντικά **YOUTH LAB** διευρύνουν την επιτυχημένη σειρά των CC Creams με την πολυδραστική κρέμα ματιών **CC COMPLETE CREAM FOR EYES**. Νέας τεχνολογίας σύνθεση με φυσικές χρωστικές που χαρίζει άμεση φωτεινότητα και λάμψη στην περιοχή, ενυδατώνει, ενώ ταυτόχρονα μειώνει ορατά μαύρους κύκλους και σημάδια γήρανσης. Περιέχει αντιρυτιδικά και συσφικτικά συστατικά, φυτικά βλαστοκύτταρα, καφεΐνη, υαλουρονικό οξύ, έλαια σκουαλενίου και Αθυσσυνίας. Έρευνα του Πανεπιστημίου Αθηνών έδειξε ότι 7 στις 10 γυναίκες είχαν 52% μείωση στους μαύρους κύκλους σε 60 ημέρες! (σε δείγμα 21 εθελοντριών). Είναι δερματολογικά ελεγμένο, μη φαγεσωρογόνο, χωρίς πετροχημικά, οινόπνευμα, parabens και γλουτένη.

Από τη Dermacon





YOUTH LAB.

DERMOCOSMETICS

Με στόχο την ενίσχυση του μεταβολισμού της επιδερμίδας για ορατά πιο νεανική και υγιή όψη



Για το μεταβολισμό του σώματος

NEO



Για το μεταβολισμό της επιδερμίδας

Τα YOUTH LAB. είναι ελληνική σειρά δερμοκαλλυντικών που βασίζεται σε έρευνα Ελλήνων επιστημόνων οι οποίοι συσχέτισαν τη νεότητα με την αναπυροδότηση των επιδερμικών μεταβολικών λειτουργιών.

Η σειρά ολικής αναδόμησης CC COMPLETE CREAMS SPF 30 περιλαμβάνει τεχνολογικά προηγμένες φόρμουλες που ενδυναμώνουν το μεταβολισμό της επιδερμίδας, εξασφαλίζοντας πιο νεανική και υγιή όψη.

Είναι πολυδραστικές κρέμες με φυσικές χρωστικές που χαρίζουν ομοιόμορφη κάλυψη και ομαλοποιούν τον τόνο του δέρματος, δίνοντάς του φυσικό αποτέλεσμα και νεανική λάμψη. Παράλληλα, ενδυναμώνουν σε βάθος, χωρίς να βαραίνουν την επιδερμίδα, επαναφέρουν την ελαστικότητα, ρυθμίζουν τη συγκέντρωση μελανίνης και προστατεύουν από τη UV ακτινοβολία και τις ελεύθερες ρίζες. Μη φαγεσωρογόνες συνθέσεις, χωρίς parabens, γλυουτένη και παράγωγα πετρελαίου.

Συστήνονται από δερματολόγους

YOUTH LAB.: Δελφών 5 & Κηφισίας 152 33 Αθήνα, Τ. 210 6777540

S. www.youthlab.com E. youthlab@youthlab.com  



Dermabrasion Kit: ένα μοναδικό kit βαθύ καθαρισμού στον χώρο του φαρμακείου

Το **Dermabrasion Kit** της LANGÉ Paris είναι ένα μοναδικό στο χώρο του φαρμακείου εργαλείο δερμοαπόξεσης για βαθύ καθαρισμό και αναγέννηση της επιδερμίδας. Το εξαιρετικό απολεπιστικό προσώπου του Dermabrasion Kit, συμβάλλει ουσιαστικά στην αναδόμηση της επιδερμίδας και εφαρμόζεται στο σπίτι με τη βοήθεια του ειδικού εργαλείου δύο ταχυτήτων που περιλαμβάνεται στο Kit. Η παλμική κίνηση επιτρέπει στα ευεργετικά συστατικά του απολεπιστικού να εισχωρήσουν βαθιά στην επιδερμίδα και να την ανανεώσουν. Το απολεπιστικό προϊόν που περιέχεται στο Kit είναι 50ml και περιέχει ενεργά συστατικά, όπως εκχύλισμα Edelweiss, γκρέιπφρουτ, βούτυρο καριτέ, Βιταμίνη Ε και οξέα φρούτων τα οποία εξευγενίζουν, τονώνουν και προστατεύουν την ανανεωμένη επιδερμίδα μετά τη χρήση.

Από τη **LANGÉ Paris**



GOLDEN CROCUS ELIXIR από την KOPPE



Ο Κρόκος Κοζάνης, το πιο πολύτιμο αντιοξειδωτικό της φύσης, μετατρέπεται σε ισχυρό ελιξίριο νεότητας για κάθε τύπο επιδερμίδας και ηλικία. Η νέα κρέμα **GOLDEN CROCUS ELIXIR (Χρυσός Κρόκος)** της **KOPPEΣ** βασίζεται στο φρέσκο εκχύλισμα από τα πολύτιμα στίγματα του Κρόκου που ενσωματώνεται στη φόρμουλα εντός 24 ωρών από τη στιγμή εκχύλισης, για μέγιστη αντιοξειδωτική δύναμη. Το ελιξίριο νεότητας Χρυσός Κρόκος προσφέρει άμεση δράση booster και ορατά αποτελέσματα αντιγήρανσης, για πρόσωπο υγιές και λαμπερό, καθώς ο Κρόκος Κοζάνης συνδυάζεται με Β-γλυκάνες, πεπτιδία και αμινοξέα. Ενισχύει την άμυνα του δέρματος ενάντια στους παράγοντες καθημερινής φθοράς, χαρίζει δέρμα υγιές εκ των έσω, επανορθώνει όλα τα σημάδια γήρανσης.

Sensial Eau Micellaire Demaquillante 3 en 1

από την **Castalia**



Η CASTALIA LABORATOIRES DERMATOLOGIQUES συμπληρώνει τη σειρά **Sensial** με ένα νέο προϊόν έρευνας και ανάπτυξης των ερευνητικών εργαστηρίων της. Το **Sensial Eau Micellaire Demaquillante 3 en 1** είναι ένα διάλυμα καθαρισμού και αφαίρεσης μακιγιάζ, που σέβεται ιδιαίτερα την ευαίσθητη επιδερμίδα, στην οποία τα συμβατικά καθαριστικά προϊόντα μπορεί να προκαλέσουν ερεθισμούς και κοκκινίλες. Πρόκειται για ένα απαλό προϊόν ντεμακιγιάζ σε μορφή νερού με ενυδατικούς και τονωτικούς παράγοντες, κατάλληλο για όλους τους τύπους ευαίσθητης επιδερμίδας. Καθαρίζει, τονώνει και αναζωογονεί πρόσωπο και χείλη, απομακρύνοντας το μακιγιάζ, ακόμα και γύρω από τα μάτια, ενώ ενυδατώνει άμεσα την επιδερμίδα. Το **Sensial Eau Micellaire Demaquillante 3 en 1** περιέχει μικύλλια τα οποία είναι μικροσκοπικά μόρια που κινούνται μέσα στο διάφανο διάλυμα, έχουν υδρόφιλη και λιπόφιλη δράση που προσελκύει και τραβάει τα λιπίδια εγκλωβίζοντας και απομακρύνοντας τους ρύπους, το σμήγμα, τη σκόνη και το μακιγιάζ από το πρόσωπο εύκολα και αποτελεσματικά, χωρίς να χρειάζεται να ξεβγάζονται με νερό. Χωρίς σαπούνη και parabens.

ΜΑΖΙ είμαστε ΠΙΟ ΙΣΧΥΡΟΙ



Προμηθευτικό Κέντρο Παραφαρμάκου

Συμμετέχουν 27 εταιρείες με 54 brands, στις καλύτερες τιμές της αγοράς



Καινοτόμες Προωθητικές Ενέργειες

Μέση αύξηση πωλήσεων στους μήνες προώθησης: **+95%***
Μέση αύξηση πωλήσεων στη Χριστουγεννιάτικη ενέργεια: **+113%****



> 290.000 Κάτοχοι Κάρτας Προνομίων

+plus card
Αύξηση αριθμού κατόχων κάρτας **+21%****



1^ο Διαφημιζόμενο Δίκτυο Φαρμακείων

Από τον Δεκέμβριο του 2012

*Τεμάκια σε σχέση με την ίδια περίοδο του προηγούμενου έτους
**9μηνιο 2016 σε σχέση με το 9μηνιο 2015

ΔΙΚΤΥΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ



Pharma PLUS
Καινοτομία στην Υγεία



Για να γίνετε κι εσείς μέλος του δικτύου, επικοινωνήστε στο **210 6691804** ή στο **pharmaplus@lavipharm.com**

ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΠΑΡΑΦΑΡΜΑΚΟΥ • ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ • ΠΛΗΡΗΣ ΜΗΧΑΝΟΡΓΑΝΩΣΗ • ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ • ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΗ ΠΡΟΤΑΣΗ - ΚΟΙΝΗ ΕΙΚΟΝΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ • ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΧΩΡΟΥ ΚΑΙ ΚΑΤΗΓΟΡΙΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ • ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ • ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΚΑΡΤΑ ΠΡΟΝΟΜΙΩΝ **+plus card** • ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ MARKETING ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Pharma PLUS A.E., Οδός Αγίας Μαρίας, Τ.Θ. 59, 190 02 Παιανία Αττικής, Τ 210 6691 804, F 210 6691 819, E pharmaplus@lavipharm.com, www.pharmapluspharmacies.gr

EST. **KORRES** 1996

ΝΕΑ

ΚΑΣΤΑΝΙΑ ΑΡΚΑΔΙΚΗ

Αγωγή κατά των ρυτίδων σε όλες τις διαστάσεις

ΒΑΘΟΣ • ΠΛΑΤΟΣ • ΕΠΙΦΑΝΕΙΑ

Καστανιά Αρκαδική, ένα από τα κορυφαία αντιοξειδωτικά φυτά παγκοσμίως σύμφωνα με τη μεγαλύτερη έρευνα που έγινε ποτέ σε φυσικά συστατικά (έρευνα AGROCOS) λόγω της δραστηκής Λουπεόλης, που στοχεύει στις ρυτίδες. Τα εργαστήρια ΚΟΡΡΕΣ δημιούργησαν ένα καινοτόμο μόριο καθαρής Λουπεόλης σε πλέγμα Υαλουρονικού οξέος, που μπαίνει για πρώτη φορά σε καλλυντική φόρμουλα. Δράση σε όλες τις διαστάσεις των ρυτίδων. Λείο, λαμπερό, σφριγηλό δέρμα άμεσα.

ΟΛΗ Η ΕΡΕΥΝΑ AGROCOS ΣΤΟ WWW.KORRES.COM

EST. **KORRES** 1996



ΠΑΓΚΟΣΜΙΑ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΚΟΡΡΕΣ

ΣΕ ΕΡΕΥΝΑ 100% ΤΩΝ ΓΥΝΑΙΚΩΝ
ΔΗΛΩΣΕ ΟΤΙ ΕΙΝΑΙ Η ΚΑΛΥΤΕΡΗ ΑΝΤΙΡΥΤΙΔΙΚΗ
ΚΡΕΜΑ ΠΟΥ ΔΟΚΙΜΑΣΕ ΠΟΤΕ*

*In vivo test αυτοαξιολόγησης / κρέμα ημέρας
για ξηρές - πολύ ξηρές επιδερμίδες, 28 ημέρες χρήσης

ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Technogyn για τη φροντίδα της ευαίσθητης περιοχής



Το **Technogyn® Intima Wash** είναι ένα ειδικά σχεδιασμένο δερμοκαθαριστικό για την καθημερινή υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής. Περιέχει BioEcolia που προστατεύει και διαφυλάσσει τη φυσιολογική χλωρίδα της ευαίσθητης περιοχής, ενώ ταυτόχρονα συμβάλλει στην πρόληψη μικροβιακών μολύνσεων, Κολлагόνο και Πανθενόλη που ενυδατώνουν και προστατεύουν από ερεθισμούς, Γαλακτικό οξύ που βοηθά στη διατήρηση της ισορροπίας του φυσιολογικού pH που σέβεται την

ακεραιότητα του βλεννογόνου. Οι κολπικές κάψουλες **Technogyn® flora**, χάρη στο προβιοτικό *Lactobacillus casei d.rhamnosus Döderlein (LCR35®)* αλλά και στα πρεβιοτικά και ευβιοτικά που περιέχουν, εξασφαλίζουν την άμεση αποκατάσταση της ισορροπίας στην κολπική χλωρίδα.

Το **Technogyn® flora** είναι ιδανικό για γυναίκες που αντιμετωπίζουν συχνά κολπικές μολύνσεις ή παρουσιάζουν υποτροπή πολύ σύντομα μετά την αντιβιοτική αγωγή. Είναι επίσης κατάλληλο για τις γυναίκες που ακολουθούν αντιβιοτική αγωγή που διαταράσσει την κολπική χλωρίδα.

Από την Αρριάνι Φαρμακευτική

CONTOUR®NEXTONE: Νέο σύστημα παρακολούθησης γλυκόζης αίματος από την Ascensia Diabetes Care

Η **Ascensia Diabetes Care**



ανακοίνωσε το λανσάρισμα του συστήματος

παρακολούθησης γλυκόζης αίματος **CONTOUR®NEXTONE** στην Ελλάδα, ένα από τα επόμενα βήματα στην εξέλιξη της αυτοπαρακολούθησης γλυκόζης αίματος. Πρόκειται για έναν εξαιρετικά ακριβή μετρητή που συνδέεται με έξυπνες κινητές συσκευές και βοηθάει τα άτομα με διαβήτη να κατανοήσουν καλύτερα τα αποτελέσματα σακχάρου στο αίμα τους. Ως μέρος του συστήματος, ο μετρητής CONTOUR®NEXTONE και η εφαρμογή CONTOUR®DIABETES συνδέονται αδιάλειπτα, ώστε η εφαρμογή να μπορεί πολύ απλά να συλλέγει τα αποτελέσματα του μετρητή, τα οποία τεκμηριωμένα έχουν επιδείξει εξαιρετική ακρίβεια. Το σύστημα παρουσιάζει με εύκολο τρόπο τα μοτίβα και τις γλυκαιμικές τάσεις στα άτομα με διαβήτη και στον γιατρό τους, κάτι που μπορεί να βοηθήσει στη βελτίωση της κατανόησης και στη λήψη σωστότερων αποφάσεων σχετικά με τη διαχείριση του διαβήτη.

Από την Ascensia Diabetes Care

Fendona® 6 CS: ένα παρασιτοκτόνο υψηλών προδιαγραφών!

Το **Fendona® 6 SC** είναι ένα υψηλής αποτελεσματικότητας παρασιτοκτόνο υγειονομικής σημασίας που περιέχει 60 γρ. / λτ. alpha cypermethrin. Η μορφή του σκευάσματος είναι πυκνό εναιώρημα (SC). Με το Fendona® 6 SC επιτυγχάνεται γρήγορη κατάρριψη και εκτεταμένος έλεγχος σε ένα ευρύ φάσμα εντόμων επικινδύνων για τη δημόσια υγεία όπως: Μύγες (Diptera), Κατσαρίδες (Dictyoptera), Κουνούπια (Diptera), Σκόρους (Lepidoptera), Ψύλλοι (Siphonaptera), Ψαράκια, Ψαλλίδες (Apterygota), κλπ., Μυρμήγκια (Hymenoptera), Κοριοί (Hemiptera), Σκαθάρια (*Alphitobius diaperinus*), κλπ.

Το Fendona® 6 SC έχει τα εξής χαρακτηριστικά:

- Εφαρμόζεται σε επιφάνειες εσωτερικών και εξωτερικών κατοικημένων χώρων.
- Επιτυγχάνει γρήγορη κατάρριψη και εκτεταμένο έλεγχο των εντόμων στόχων.
- Δρα εναντίον των ακμαίων και προνυμφικών σταδίων των εντόμων στόχων, ενώ έχει σημαντική ωοκτόνο δράση.
- Έχει ευρύ φάσμα εντόμων (ιπταμένων και βαδιστικών).

Το Fendona® 6 SC διατίθεται σε πλαστικό μπουκάλι των 50 κ.εκ., με ειδικό δοσομετρητή ακριβείας.



Από τη BASF

Fendona®

«Χρησιμοποιείτε τα βιοκτόνα προϊόντα με ασφαλή τρόπο. Διαβάζετε πάντοτε την ετικέτα και τις πληροφορίες σχετικά με το προϊόν πριν από τη χρήση. Δείτε τις προειδοποιητικές φράσεις και σύμβολα πριν χρησιμοποιήσετε το προϊόν».

NEO

Να βλέπετε πώς
οι καθημερινές τους
δραστηριότητες επηρεάζουν
τη γλυκόζη στο αίμα τους.
Αυτό είναι διαφωτιστικό.

Δείτε τον διαβήτη τους κάτω από ένα νέο φως.
Με τον έξυπνο μετρητή CONTOUR™NEXT ONE
και την εφαρμογή CONTOUR®DIABETES
οι ασθενείς σας μπορούν να:

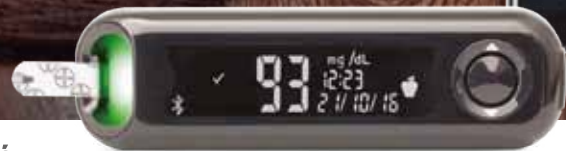
Λαμβάνουν εξαιρετικά ακριβή αποτελέσματα
μέτρησης και άμεση πληροφόρηση για το αν
αυτά είναι εντός, κάτω ή πάνω από τον στόχο
μέσω της λειτουργίας smartLIGHT^{1,2}

Καταχωρούν εύκολα ημερήσιες
δραστηριότητες για να τους βοηθάει να
κατανοήσουν πώς αυτές επηρεάζουν τη
γλυκόζη στο αίμα τους

Μοιράζονται τα αποτελέσματά τους μαζί σας
βοηθώντας σας να κάνετε πιο εστιασμένες
συζητήσεις μαζί τους

Ρίξτε φως στον διαβήτη τους

Contour™
next ONE®
Σύστημα Παρακολούθησης
Γλυκόζης Αίματος



Για περισσότερες πληροφορίες για τον μετρητή
CONTOUR™NEXT ONE επικοινωνήστε με τον εκπρόσωπο
της Ascensia Diabetes Care ή επισκεφτείτε το www.contournextone.gr

Αναφορές: 1. CONTOUR™NEXT ONE Οδηγός Χρήστη. 2. Christiansen M *et al.* Accuracy and user performance evaluation of a new blood glucose monitoring system in development for use with CONTOUR™NEXT test strips. Poster presented at the 15th Annual Meeting of the Diabetes Technology Society (DTS); October 22–24, 2015; Bethesda, Maryland, USA.

Το Ascensia, το λογότυπο Ascensia Diabetes Care, το CONTOUR και το smartLIGHT είναι εμπορικά σήματα της Ascensia Diabetes Care Holdings AG. Το Apple και το λογότυπο Apple είναι εμπορικά σήματα της Apple Inc., καταχωρημένα στις Η.Π.Α. και σε άλλες χώρες. Το App Store είναι σήμα υπηρεσιών της Apple Inc. Το Google Play και το λογότυπο Google Play είναι εμπορικά σήματα της Google Inc.

© Copyright 2016 Ascensia Diabetes Care Holdings AG. Με την επιφύλαξη παντός δικαιώματος. Κωδικός: L.CY.ADC.09.2016.45124



Wellkid Immune: Παιδική πολυβιταμίνη για δυνατό ανοσοποιητικό



Το **Wellkid Immune** της **Vitabiotics** έχει σχεδιαστεί ειδικά για την υποστήριξη του ανοσοποιητικού συστήματος των παιδιών 4-12 ετών. Η μοναδική του σύνθεση αποτελείται από 24 απαραίτητα θρεπτικά συστατικά, όπως βιταμίνη C, ψευδάργυρο, σελήνιο και χαλκό που συμβάλλουν στην καλή λειτουργία του ανοσοποιητικού συστήματος. Η διατήρηση ενός δυνατού ανοσοποιητικού μπορεί να βοηθήσει τα παιδιά να μην αρρωσταίνουν, κάτι που είναι ιδιαίτερα σημαντικό

κατά τους φθινοπωρινούς και χειμερινούς μήνες που παρατηρείται έξαρση ιώσεων και κρυολογημάτων. Κάθε ταμπλέτα Wellkid Immune περιέχει επιπλέον έναν ολοκληρωμένο συνδυασμό βιταμινών και μετάλλων, όπως βιταμίνες D, B και σίδηρο, που συμβάλλουν στη διατήρηση της υγείας των παιδιών και στην ανάπτυξη τους. Σε μορφή μασώμενων ταμπλετών με υπέροχη γεύση πορτοκάλι και λεμόνι. Χωρίς γλουτένη, αλάτι, μαγιά, τεχνητά χρώματα και συντηρητικά. Δεν πρέπει να δίνεται σε παιδιά μικρότερα των 4 ετών.

Wellkid Omega 3: Ωμέγα-3 για παιδιά 4-12 ετών



Το **Wellkid Omega-3** της **Vitabiotics** είναι μια μοναδική πηγή **ωμέγα-3** απαραίτητων λιπαρών οξέων για παιδιά 4-12 ετών. Κάθε μασώμενη κάψουλα Wellkid Omega-3, περιέχει 500mg ιχθυελαίου υψηλής καθαρότητας, το οποίο αποδίδει τα ωμέγα-3 λιπαρά οξέα EPA και DHA. Τα EPA και DHA βοηθούν στην καλή λειτουργία του εγκεφάλου, όπως στη συγκέντρωση, τη μνήμη και την ικανότητα μάθησης, καθώς και στη διατήρηση της υγείας των ματιών. Κάθε κάψουλα παρέχει επίσης βιταμίνη D, η οποία είναι απαραίτητη για τη φυσιολογική

αύξηση και ανάπτυξη των οστών των παιδιών. Σε μορφή μασώμενων μαλακών καψουλών με υπέροχη γεύση λεμονιού. Δεν αφήνει επίγευση ψαριού. Χωρίς ζάχαρη, λακτόζη, αλάτι, μαγιά, τεχνητά χρώματα και συντηρητικά.

Από τη Douni Health Products

Rontamil AR για τις βρεφικές αναγωγές

Από την ELPEN A.E., σε συνεργασία με τη RONTIS Corporation, κυκλοφορεί το νέο βρεφικό γάλα **Rontamil AR** για την αντιμετώπιση των βρεφικών αναγωγών. Η σειρά βρεφικής διατροφής Rontamil έχει αναπτυχθεί έτσι ώστε να βρίσκεται στην αιχμή της εξέλιξης της βρεφικής διατροφής. Με την κυκλοφορία του νέου προϊόντος Rontamil AR καλύπτονται ακόμα περισσότερα περιστατικά γαστρεντερικών διαταραχών που απασχολούν τον παιδίατρο στην καθημερινή του πρακτική.



Νέα Παιδικά Μούσλι με Φρούτα Βιολογικής καλλιέργειας Hipp!

Τα νέα παιδικά μούσλι με φρούτα βιολογικής καλλιέργειας **Hipp** έρχονται να ενισχύσουν το υγιεινό και ισορροπημένο παιδικό πρωινό, μαζί με τη σειρά βιολογικών γαλάτων Hipp. Τα παιδικά μούσλι με φρούτα, είναι ιδανικά για μικρά παιδιά ηλικίας άνω των 12 μηνών, που αρχίζουν να κάνουν προσπάθειες να χρησιμοποιούν το κουτάλι. Έχουν προσαρμοστεί στις διατροφικές ανάγκες των μικρών παιδιών και περιέχουν μόνο πολύτιμα βιολογικά συστατικά που έχουν παραχθεί με τους αυστηρότερους ποιοτικούς ελέγχους. Με 82% δημητριακά ολικής άλεσης βιολογικής καλλιέργειας (μείγμα δημητριακών), χωρίς προσθήκη ζάχαρης και εμπλουτισμένα με βιταμίνη B1, τα παιδικά μούσλι με φρούτα Hipp αποτελούν την ιδανική επιλογή για το πρωινό κάθε παιδιού.

Από τη Γερολυμάτος International

Η σειρά βιολογικών γαλάτων Hipp δεν υποκαθιστά τον μητρικό θηλασμό. Ο μητρικός θηλασμός υπερέχει έναντι κάθε άλλης διατροφής.



Γυναίκες και άντρες δεν είμαστε ίδιοι.
Γιατί να είναι οι **πολυβιταμίνες** μας;

Vitabiotics
wellwoman
ειδικά για τη γυναίκα

Vitabiotics
wellman
ειδικά για τον άντρα



Γυναίκες και άντρες δεν είμαστε ίδιοι. Γιατί να είναι οι πολυβιταμίνες μας; Τώρα, ο καθένας έχει τη δική του! **Wellman**, ειδικά για τον άντρα και **Wellwoman**, ειδικά για τη γυναίκα! Με βιταμίνες και ιχνοστοιχεία που δίνουν τόνο και ενέργεια, θωρακίζουν τον οργανισμό, ενισχύουν το ανοσοποιητικό και βοηθούν στην καλή λειτουργία σώματος και πνεύματος.



Και για τις ηλικίες 50 και άνω,
Wellman και Wellwoman 50 plus.

Πολυβιταμίνες Wellman και Wellwoman. Well being, για τον καθένα ξεχωριστά.

Συμπληρώματα διατροφής. Δεν υποκαθιστούν την ιατρορρηγμένη διατροφή.
Αρ. Πρωτ. ΕΟΦ: Wellwoman Original 58643/06-10-2005, Wellwoman 50+ 74893/30-09-2013, Wellwoman Sport & Fitness 74031/20-09-2013
Αρ. Τυποτ. ΕΟΦ: Wellman Original 58644/06-10-2006, Wellman 50+ 70840/09-10-2012, Wellman Sport 74892/30-09-2013

Douni
health products

ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ • Τ 210 9941451 • E info@douni.gr
www.douni.gr

Like us facebook.com/VitabioticsGreece

VITABIOTICS
SCIENCE OF HEALTHY LIVING

Daflon 500mg: Ολοκληρωμένη ανακούφιση των συμπτωμάτων της Αιμορροϊδικής Κρίσης



Η **Servier Hellas** ανακοινώνει την άφιξη της νέας συσκευασίας **Daflon 500mg- 36 δισκίων**, για την ολοκληρωμένη ανακούφιση των συμπτωμάτων της αιμορροϊδικής κρίσης. Η νέα συσκευασία 36 δισκίων έρχεται να εξασφαλίσει την ορθή λήψη του Daflon 500mg: ένα κουτί-αγωγή μιας εβδομάδας εξασφαλίζει μέγιστο όφελος για τους ασθενείς! Το Daflon 500mg, το Νο1 φλεβοτονικό σε πωλήσεις παγκοσμίως, χάρη στην ειδική δράση του κατά της φλεβικής φλεγμονής, εξασφαλίζει γρήγορη και ισχυρή ανακούφιση από τα συμπτώματα της αιμορροϊδικής κρίσης, από τη 2^η κιόλας ημέρα. Η ΠΧΠ του προϊόντος βρίσκεται στη σελ. 119.

Από τη **Servier Hellas**

Master Aid Footcare: Ενυδατική κρέμα ποδιών για διαβητικούς

Η **Master Aid Footcare**, με σύνθεση εντατικής ενυδάτωσης του δέρματος, αποτρέπει τη δημιουργία μικροτραυματισμών που προκαλούνται από την έντονη ξηρότητα και μπορεί να οδηγήσουν σε επίπονα και επικίνδυνα έλκη. Η σύνθεση περιέχει ενεργά συστατικά με μαλακτικές, ενυδατικές ιδιότητες που τονώνουν την ελαστικότητα του δέρματος όπως:

- **UREA:** Ένα συστατικό που χρησιμοποιείτε ευρέως για ενυδάτωση και θεραπεία του αφυδατωμένου δέρματος με σκληρύνσεις. Με κερατολυτικές και απολεπιστικές ιδιότητες, βοηθά στην απομάκρυνση των νεκρών κυττάρων. Με μόρια νερού ενυδατώνει βαθιά, απαλύνει τα στρώματα του δέρματος και βοηθά στην επούλωση των μικρών ρωγμών.
- **ALUMINIUM STARCH OCTENYLSUCCINATE:** Τροποποιημένο άμυλο. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί ως ταλκ γιατί απορροφά την υγρασία, μειώνει τη λιπαρότητα και απορροφά την υπερβολική έκκριση σμήγματος, αφήνοντας το δέρμα απαλό και στεγνό.
- **BISABOLOL:** Φυσική αλκοόλη, κύριο συστατικό του αιθέριου ελαίου χαμομηλιού. Με αντιφλεγμονώδεις ιδιότητες. Χρησιμοποιείτε στα ευαίσθητα δέρματα, ανακουφίζει και καταπραΰνει.
- **C10-C30 CHOLESTEROL AND LANOSTEROL ESTERS:** Αυξάνει την ελαστικότητα και την ενυδάτωση του δέρματος. Με εξαιρετική μαλακτική δράση, αναπλάθει και επουλώνει το δέρμα.



Από τη **Health Plus**

Plac Away: ιδανική φροντίδα για τα παιδικά δόντια



Η **Plac Away First Teeth** είναι μια οδοντόκρεμα με ευχάριστη γεύση βανίλιας, κατάλληλη για παιδιά 2-6 ετών. Προστατεύει τα πρώτα δοντάκια από την τερηδόνα, ενώ ενισχύει το σμάλτο τους.

Η **Plac Away Junior Teeth**, με ευχάριστη γεύση πορτοκαλιού, είναι κατάλληλη για παιδιά άνω των 6 ετών. Προστατεύει από την τερηδόνα και την ουλίτιδα, δυναμώνει τα δόντια και ενισχύει το σμάλτο τους. Συστήνεται από την Ελληνική Παιδοδοντική Εταιρεία.

Το στοματικό διάλυμα **Play Away Junior Teeth**, με ευχάριστη γεύση πορτοκαλιού, είναι κατάλληλο για παιδιά άνω των 6 ετών. Προστατεύει από την τερηδόνα και την ουλίτιδα, δυναμώνει τα δόντια και ενισχύει το σμάλτο τους. Συστήνεται από την Ελληνική Παιδοδοντική Εταιρεία.

Από την **Omega Pharma**



BIOSTRIP

ΕΠΙΘΕΜΑΤΑ ΜΕ ΧΑΜΗΛΗ ΕΠΙΠΤΩΣΗ ΣΤΟ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝ

ΟΙ ΛΟΓΟΙ ΤΗΣ ΕΛΑΧΙΣΤΗΣ ΠΕΡΙΒΑΝΤΟΛΟΓΙΚΗΣ ΕΠΙΒΑΡΥΝΣΗΣ ΕΙΝΑΙ:

- Ο κύκλος παραγωγής γίνεται με βιοδιασπώμενες πρώτες ύλες.
- Η ταινία στήριξης φτιάχνεται από μείγμα βιολογικών ρητινών.
- Οι βιολογικές ρητίνες προέρχονται από άμυλο πατάτας και είναι 100% βιοδιασπώμενες.
- Η γεωργική καλλιέργεια από την οποία προέρχονται οι πρώτες ύλες έχει πολύ χαμηλή κατανάλωση νερού.
- Η διαδικασία είναι χαμηλής ενεργειακής κατανάλωσης.
- Για τη δημιουργία 1kg βιολογικών ρητινών γίνεται παραγωγή 1,1kg CO₂ (78% λιγότερο CO₂ σε σύγκριση με την παραγωγή 1kg πολυαιθυλενίου).
- Το αυτοκόλλητο δεν περιέχει διαλύτες ούτε η παραγωγή του δημιουργεί επιβλαβείς παράγοντες που θα μπορούσαν να έχουν αρνητικές επιπτώσεις για τους εργαζόμενους, και να απελευθερωθούν στο περιβάλλον.

ΤΟ ΠΡΟΪΟΝ ΔΙΑΤΙΘΕΤΑΙ ΣΕ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ ΜΕ:

- 10 ΦΑΡΔΙΑ • 10 SUPER • 20 ΣΤΕΝΑ • 20 ΣΤΕΝΑ - ΦΑΡΔΙΑ STRIP



Η ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ
ΕΙΝΑΙ ΦΤΙΑΓΜΕΝΗ ΑΠΟ 100%
ΑΝΑΚΥΚΛΩΜΕΝΟ ΧΑΡΤΟΝΙ.

Νέες σειρές συμπληρωμάτων διατροφής από τη Menarini Hellas



Η σειρά **Sustenium** αποτελείται από συμπληρώματα διατροφής με βιταμίνες, αμινοξέα, μέταλλα και ιχνοστοιχεία τα οποία απαντούν σε κάθε ανάγκη του σύγχρονου ανθρώπου.

Πιο συγκεκριμένα:

Το Sustenium Μαγνήσιο & Κάλιο είναι ιδανικό για την ενυδάτωση και αποκατάσταση ηλεκτρολυτών σε περιόδους έντονης ζέστης και εφίδρωσης.

Το SusteniumPlus είναι ιδανικό για ενίσχυση ενέργειας για ανθρώπους που ασχολούνται με σπορ ή έχουν πολύ απαιτητική καθημερινότητα.

Το **Prostamol** συμβάλει στην επίλυση προβλημάτων ούρησης που προκαλούνται από την καλοήγη υπερπλασία του προστάτη διατηρώντας τη σεξουαλική ικανότητα.

Η σειρά προβιοτικών **Kaleidon** με το προβιοτικό στέλεχος *Lactobacillus rhamnosus GG*, δρα προληπτικά κατά της διάρροιας από τη λήψη αντιβιοτικών και αποτελεσματικά κατά των συμπτωμάτων οξείας διάρροιας.

Το **Fastum Articolazioni** είναι ένα συμπλήρωμα διατροφής με φυσικό Κολλαγόνο τύπου II, *Boswellia* και *Vitamin C* για τις αρθρώσεις.



Από τη Menarini Hellas



Glucosamine – Hyaluronic Acid – Chondroitin – MSM: Η 4ηλη δύναμη της Solgar για οστά και αρθρώσεις

Το **Glucosamine – Hyaluronic Acid – Chondroitin – MSM** της **Solgar** είναι ένας πρωτοποριακός αποτελεσματικός συνδυασμός που περιέχει: Υδροχλωρική Γλουκοζαμίνη, Υαλουρονικό οξύ, Θεϊκή Χονδροϊτίνη και Οργανικό Θείο (MSM). Ο 4ηλος αυτός συνδυασμός συμβάλλει στη στήριξη και ενίσχυση της δομής των αρθρώσεων, των χόνδρων και των τενόντων, προστατεύει από τους κραδασμούς που επιβαρύνουν τις αρθρώσεις και έχει ήπια αναλγητική δράση που ανακουφίζει από τον πόνο. Είναι ιδανικό για τις αρθρώσεις που επιβαρύνονται καθημερινά από την προπόνηση, τις χρόνιες φλεγμονώδεις καταστάσεις ή ακόμα και από τη λανθασμένη στάση σώματος στη δουλειά ή τον ύπνο. Επίσης, είναι ιδανικό για τις μεγαλύτερες ηλικίες που αντιμετωπίζουν προβλήματα φθοράς και αλλοίωσης των αρθρώσεων και των χόνδρων λόγω της παρόδου του χρόνου.

Από την ISOPLUS

Για την ενέργεια και την τόνωση
που χρειάζεστε κάθε μέρα,
εξειδικευμένες πολυβιταμίνες Solgar.

Αποτελεσματική σειρά πολυβιταμινών, που ενδυναμώνουν τον οργανισμό.
Επιλέξτε αυτήν που ταιριάζει στις δικές σας ανάγκες.



Τα συστατικά των πολυβιταμινών της Solgar (Βιταμίνες Β & C, Σίδηρος) συμβάλλουν στη φυσιολογική λειτουργία των μεταβολικών διεργασιών για την παραγωγή ενέργειας.



ΦΥΣΗ ΚΑΙ ΕΠΙΣΤΗΜΗ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

SOLGAR®
Since 1947

CentrumSelect 50+ : Πλήρης και ισορροπημένη σύνθεση για τις ανάγκες των ατόμων άνω των 50 ετών



Με την πάροδο του χρόνου, μειώνεται η ικανότητα του οργανισμού να απορροφά τις βιταμίνες και τα μέταλλα μέσω της διατροφής. Το **CentrumSelect 50+** είναι ένα συμπλήρωμα διατροφής με ειδικά ισορροπημένη σύνθεση βιταμινών, μεταλλικών στοιχείων και λουτεΐνης. Ένα δισκίο CentrumSelect 50+ ημερησίως, βοηθά στην κάλυψη των μεταβαλλόμενων διατροφικών αναγκών των ενηλίκων άνω



των 50 ετών και προσφέρει πολλαπλά οφέλη για τον οργανισμό, όπως η διατήρηση της ζωτικότητας, η φυσιολογική λειτουργία του ανοσοποιητικού συστήματος, η διατήρηση της υγείας των ματιών και η διατήρηση υγιών οστών. Χωρίς ζάχαρη. Χωρίς γλουτένη.

Centrum Performance: Για μέγιστη απόδοση, κάθε μέρα!



Το **Centrum Performance** είναι μια πολυβιταμίνη με πλήρη σύνθεση βιταμινών και μεταλλικών στοιχείων και την προσθήκη των φυτικών συστατικών Ginseng και Ginkgo biloba. Τα Ginseng και Ginkgo biloba συμβάλλουν στην ενίσχυση της πνευματικής και σωματικής απόδοσης, όπως επίσης και τα υψηλά επίπεδα βιταμινών του συμπλέγματος Β που περιέχονται στην πολυβιταμίνη. Το Centrum Performance συμβάλλει στην ενίσχυση της πνευματικής και σωματικής απόδοσης και απευθύνεται σε

ανθρώπους με σύγχρονο και απαιτητικό τρόπο ζωής οι οποίοι λόγω εργασίας ή άθλησης έχουν έντονη φυσική δραστηριότητα. Επίσης, συνιστάται η χρήση του σε περιόδους ανάρρωσης, εντατικής μελέτης, stress, κλπ.

Από τη **Pfizer Consumer Healthcare**



Φαρμακοδυναμική της ινσουλίνης degludec (εμπορική ονομασία Tresiba®)

Κατά τη διάρκεια του 16^{ου} Annual Diabetes Technology Meeting, στη Bethesda των Η.Π.Α., παρουσιάστηκαν τα αποτελέσματα μελέτης που σύγκρινε τη φαρμακοδυναμική της **ινσουλίνης degludec** με τη γλαργινική ινσουλίνη U300 σε άτομα με διαβήτη τύπου 1. Η θεραπεία με ινσουλίνη degludec (0.4 U/kg) οδήγησε σε χαμηλότερη διακύμανση στην υπογλυκαιμική δράση από ημέρα-σε-ημέρα και εντός της ίδιας ημέρας σε σύγκριση με τη γλαργινική ινσουλίνη U300 (0.4 U/kg).¹ Η μελέτη έδειξε ότι η διακύμανση από ημέρα-σε-ημέρα ήταν περίπου τέσσερις φορές χαμηλότερη με την ινσουλίνη degludec σε σύγκριση με τη γλαργινική ινσουλίνη U300. Η διακύμανση εντός της ίδιας ημέρας ήταν περίπου 40% χαμηλότερη με την ινσουλίνη degludec με την υπογλυκαιμική δράση της να κατανέμεται πιο ομοιόμορφα κατά τη διάρκεια των 24 ωρών σε σύγκριση με τη γλαργινική ινσουλίνη U300.¹ Επιπλέον, η γλαργινική ινσουλίνη U300 εμφάνισε 30% χαμηλότερη ισχύ, σε σύγκριση με την ινσουλίνη degludec, η οποία μετρήθηκε με τη συνολική υπογλυκαιμική δράση (μείωση της γλυκόζης).¹

«Αν και απαιτούνται μεγάλης κλίμακας, άμεσης σύγκρισης (head-to-head) μελέτες για τη σύγκριση της αποτελεσματικότητας και της ασφάλειας των νέων ινσουλινών, οι φαρμακοδυναμικές μελέτες είναι σημαντικές, καθώς μας επιτρέπουν να κατανοήσουμε καλύτερα τις φαρμακολογικές ιδιότητές τους. Όσο πιο σταθερό το υπογλυκαιμικό προφίλ της ινσουλίνης, τόσο ευκολότερη είναι η τιτλοποίηση της ενώ μπορεί να βοηθήσει και στη μείωση του κινδύνου υπογλυκαιμίας και υπεργλυκαιμίας στους ασθενείς με διαβήτη», είπε ο Δρ. Tim Heise, επικεφαλής ερευνητής στο Profil Institute στη Γερμανία.

Από τη **Novo Nordisk**

1. Heise T, Nørskov M, Nosek L, et al. Insulin degludec: Four-times lower pharmacodynamic within-patient variability compared to insulin glargine U300 in type 1 diabetes. Annual Diabetes Technology Meeting 2016, Poster presentation

Κάθε φύλο έχει το δικό του **Centrum!**

Για τον Άνδρα και τη Γυναίκα

Μπορεί η καθημερινότητα των δύο φύλων να είναι παρόμοια, οι ανάγκες τους όμως είναι διαφορετικές! Γ' αυτό, ο άνδρας και η γυναίκα έχουν τώρα το δικό τους Centrum.

Με πολλαπλά οφέλη και προσαρμοσμένα επίπεδα βιταμινών και μετάλλων, που ανταποκρίνονται στις διαφορετικές ανάγκες κάθε φύλου.

Για να νιώθετε καλά και να ζείτε την κάθε στιγμή!

**Ζητήστε ακόμα περισσότερα...
από το Centrum!**



Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 38598/29.04.2014*



Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 38598/29.04.2014*

**ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ ΜΕ ΕΙΔΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΒΙΤΑΜΙΝΩΝ
ΚΑΙ ΜΕΤΑΛΛΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ**

www.centrumvitamins.gr



Μην υπερβαίνετε τη συνιστώμενη ημερήσια δόση (1 δισκίο). Να φυλάσσεται μακριά από τα παιδιά. Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται ως υποκατάστατα μιας ισορροπημένης διαίτας. Το προϊόν αυτό δεν προορίζεται για την πρόληψη, αγωγή ή θεραπεία ανθρώπινης νόσου. Συμβουλευτείτε τον γιατρό σας αν είστε έγκυος, θηλάζετε, βρίσκεστε υπό φαρμακευτική αγωγή ή αντιμετωπίζετε προβλήματα υγείας.

*Ο Αρ. Γνωστοποίησης δεν επέχει θέση άδειας κυκλοφορίας από τον ΕΟΦ. Pfizer Ελλάς Α.Ε., Λ. Μεσογείων 243, 154 51, Ν. Ψυχικό, Τηλ: (+30) 210 6785800

Sildenafil από τη Lyofin:

Καινούργιοι ορίζοντες...

Καινούργιες γραμμές



Έχοντας μια πολυετή εμπειρία και μια πετυχημένη πορεία στο χώρο του φαρμάκου, ο όμιλος εταιριών **FINIX** (Finixfarm – Lyofin – Vinox) κάνει καινούρια ανοίγματα και καινούριες βλῆψεις και στο χώρο του φαρμακείου.

Εστιάζοντας λοιπόν στις απαιτήσεις της εποχής και θέτοντας σαν βάση την ευρηματικότητα, την αποδοτικότητα και την αποτελεσματικότητα, η **σιλντεναφίλη (Sildenafil)** της εταιρίας **Lyofin** μπαίνει δυναμικά στον χώρο αυτό. Καινούρια φάρμακα, **καινοτόμα** ιατροτεχνολογικά προϊόντα αλλά και αποτελεσματικά συμπληρώματα διατροφής ακολουθούν για να προστεθούν στην επιτυχημένη φαρέτρα του ομίλου.

CONDROMED για την οστεοαρθρίτιδα



Το **Condromed 400 mg** είναι το νέο φαρμακευτικό σκεύασμα θεϊκής χονδροϊτίνης της εταιρείας Farmasyn. Η θεϊκή χονδροϊτίνη ενδείκνυται για τη βραδείας δράσης συμπτωματική θεραπεία της οστεοαρθρίτιδας και για τη βελτίωση της ασθένειας κατά τη διάρκεια της θεραπείας της οστεοαρθρίτιδας των γονάτων. Στην πρώτη περίπτωση η συνήθης δόση είναι 800 mg (2 καψάκια εφάπαξ) ημερησίως για τρεις μήνες, ενώ στη δεύτερη, 2 καψάκια εφάπαξ ημερησίως για τουλάχιστον δυο χρόνια, χωρίς διακοπή. Το Condromed 400 mg αντενδείκνυται σε παιδιά. Κυκλοφορεί σε κουτί που περιέχει 60 σκληρά καψάκια. Κάθε καψάκι περιέχει 400 mg θεϊκής χονδροϊτίνης. Χορηγείται από τα φαρμακεία χωρίς να απαιτείται ιατρική συνταγή.

Από τη Farmasyn

Αντιμετωπίστε Δραστικά το Κρυολόγημα με την

Οικογένεια Hexalen®

Η οικογένεια **Hexalen®** προσφέρει ολοκληρωμένη θεραπεία ενάντια στα βασικά συμπτώματα του κρυολογήματος.

Για τον Πονόλαιμο: Το **Hexalen® Spray** αποτελεί την ενδεδειγμένη και αποτελεσματική λύση για θεραπεία του πονόλαιμου από τα πρώτα συμπτώματα. Περιέχει εξετιδίνη με ισχυρή αντισηπτική δράση που διαρκεί έως και 10 ώρες. Διατίθεται σε πρακτική μορφή spray.

Για τη Ρινική Συμφόρηση: Το **Hexarhinal®** με ξυλομεταζολίνη είναι κατάλληλο για τη θεραπεία της ρινικής συμφόρησης και παράλληλα ενυδατώνει το ρινικό βλεννογόνο με υαλουρονικό οξύ. Δρα μέσα στα πρώτα 5 λεπτά και η δράση του διαρκεί για ώρες. Δεν περιέχει κορτιζόνη και συντηρητικά και είναι ασφαλές για χρήση από παιδιά άνω των 12 ετών.

Για το Βήχα με φλέματα: Το αποχρεμπτικό σιρόπι για τον παραγωγικό βήχα **Hexacough®** περιέχει γουαϊφενεσίνη που δρα στα πρώτα 15 λεπτά. Κυκλοφορεί σε δύο γεύσεις: με καταπραυντικό μέλι & λεμόνι και με μέντα για όσους στερούνται τη ζάχαρη

Η Περίληψη Χαρακτηριστικών των Προϊόντων δημοσιεύεται στη σελίδα 102.

Από την Johnson & Johnson



Sildenafil/Lyofin

Sildenafil

100mg/tab

Για τη θεραπεία της
στυτικής δυσλειτουργίας.



ΑΝΕΒΑΣΜΕΝΟΣ

ΓΙΑ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΠΑΝΤΑ



Προϊόν
εγκεκριμένης μελέτης
βιοϊσοδυναμίας
από τον Ε.Ο.Φ.



- **Παρασκευαστής: Hoechst - Biotica**
Το προϊόν κυκλοφορεί σε πολλές χώρες τις Ευρώπης με διαφορετικές εμπορικές ονομασίες.
- **Το φθηνότερο γενόσημο σε όλη την ελληνική αγορά.**
- **Χ.Τ.: 10,80€, Λ.Τ.: 15,45€**

Δοσολογία

Η συνιστώμενη δόση είναι 50-100mg μια φορά την ημέρα και λαμβάνεται περίπου 1 ώρα πριν τη σεξουαλική δραστηριότητα.

Ο χρόνος που χρειάζεται να δράσει το SILDENAFIL/LYOFIN ποικίλει από άτομο σε άτομο, αλλά συνήθως χρειάζεται από μισή έως μία ώρα.

Το SILDENAFIL/LYOFIN **ΔΕΝ** πρέπει να λαμβάνεται περισσότερο από μία φορά την ημέρα.

Συσκευασία

2 ή 4 επικαλυμμένα δισκία

Αρ. Αδείας Κυκλοφορίας ΕΟΦ: 2512/23-03-2015

Lyofin

ΛΥΟΦΙΝ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ
Δερβενακίων 38, 153 44 Γέρακας Αττικής
Τηλ.: 210 6393944 - Fax: 210 6619944



www.lyofin.gr
info@lyofin.gr

Προστατέψτε την ελληνική καρδιά, την καλύτερη του κόσμου!



Omegazon™

Πλήρης σειρά Ωμέγα-3 λιπαρά οξέα

- **Omegazon & Omega 3 total 1250mg (EPA 425mg/DHA 325mg)**

Από νορβηγικά ιχθυέλαια, απαραίτητα καθημερινά στον οργανισμό για δυνατή καρδιά, ενίσχυση μνήμης και διατήρηση χαμηλής πίεσης & χοληστερίνης. Πολλαπλής μοριακής απόσταξης, μοναδικό με anti reflux formula για να μην αφήνει άσχημη γεύση. 30, 60, 120 caps

- **Omegazon Plus (Omega 3 + Co Q10)** Μοναδικός συνδυασμός από **Ω3 λιπαρά οξέα** και **συνένζυμο Q10**, για την παραγωγή ενέργειας, ιδανικό για όσους ακολουθούν αγωγή κατά της χοληστερίνης με **στατίνες**. 30 caps

- **OMEGA 3-6-9 fish oils & VEGAN OMEGA 3-6-9 (για χορτοφάγους) flaxseed, linoleic & oleic oils** για την ομαλή λειτουργία καρδιαγγειακού, νευρικού και αναπαραγωγικού συστήματος, συμβάλλουν στην ελαστικότητα & ενυδάτωση της επιδερμίδας. 60 & 90 caps



χοληστερίνη
τριγλυκερίδια
στατίνες



HEALTH AID LTD
Harrow, London, England

Join us on facebook: [Healthaid Greece](#)
Visit us at: [www.pharmacenter.gr](#)

HealthAid
ΣΥΜΠΛΗΡΩΝΕΙ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ

PHARMA CENTER

με κέντρο το φαρμακείο
τηλ.: 210 9604511

Βιολογική Aloe vera & Μαστίχα Χίου



Η Premium Formula της **Litinas Aloe** εμπλουτίστηκε με φυσικό εκχύλισμα μαστίχας Χίου (15%) και μαστιχέλαιο, προσφέροντας ακόμη περισσότερα οφέλη στον οργανισμό. Η μαστίχα Χίου, επίσημα αναγνωρισμένη ως φυσικό φάρμακο με θεραπευτικές ενδείξεις, συμβάλλει κατά της δυσπεψίας, στην καλή λειτουργία και την υγιεινή του πεπτικού συστήματος, ενώ συνιστάται και ως μέσο για

την ανακούφιση στομαχικών διαταραχών. Παράλληλα προσφέρει πλούσια αντιμικροβιακή, αντιφλεγμονώδη και αντιοξειδωτική δράση. Βιολογική **Aloe Vera** και Μαστίχα Χίου ιδανικός συνδυασμός για: την υγιεινή του πεπτικού συστήματος, την ομαλή λειτουργία του εντέρου, την ανακούφιση στομαχικών διαταραχών και την αντιμετώπιση της δυσπεψίας. Τα προϊόντα της Litinas Aloe περιέχουν όλα τα θρεπτικά και ενεργά συστατικά του τζελ της Aloe vera και τα διατηρούν χάρη στον καινοτόμο τρόπο επεξεργασίας και παστερίωσης των προϊόντων. Η Litinas Aloe είναι η πρώτη ελληνική βιομηχανία επεξεργασίας Aloe vera και παραγωγής προϊόντων υγείας και ομορφιάς με υψηλή περιεκτικότητα σε Αλόη.

Από τη *Litinas Aloe*

SiderAL® Sport: Για αντοχή φτιαγμένη από σίδηρο

Το **SiderAL® Sport** είναι ένα νέο συμπλήρωμα διατροφής, με σίδηρο, βιταμίνες B1, B2, B3, B5, B6, B12, C, βιοτίνη και φυλλικό

οξύ, κατάλληλο για την κάλυψη των αυξημένων απαιτήσεων του οργανισμού λόγω σωματικής άσκησης, πνευματικής κόπωσης ή μη ισορροπημένης διατροφής.

Το **SiderAL® Sport**, όπως όλα τα προϊόντα **SiderAL®**, χρησιμοποιεί μία προηγμένη τεχνολογία για τη μεταφορά και απόδοση του σιδήρου και των βιταμινών στον οργανισμό, εξασφαλίζοντας υψηλή απορρόφηση χωρίς ανεπιθύμητες ενέργειες. Αυτή η μοναδικότητά του το ανέδειξε πανευρωπαϊκά ως «**Συμπλήρωμα διατροφής της χρονιάς**»!

Από τη *Win Medica*



Seriane για την καταπολέμηση του στρες



Η **Seriane** είναι μία μοναδική, πρωτότυπη σειρά προϊόντων με Lactium®, που προέρχεται από την υδρόλυση πρωτεϊνών γάλακτος, σε συνδυασμό με βιταμίνη Β6, θαλάσσιο μαγνήσιο και ψευδάργυρο. Η σειρά **Seriane** περιλαμβάνει προϊόντα με φυσικά συστατικά, τα οποία συμβάλλουν στην ηρεμία και την αποβολή του έντονου στρες και βοηθούν στη χαλάρωση και την καλύτερη ποιότητα ύπνου.

Διατίθενται τρία προϊόντα:

Seriane chrono, για ηρεμία και νηφαλιότητα σε περίπτωση

έντονου στρες πριν από σημαντικά γεγονότα

Serianeday-stress για την καταπολέμηση του παροδικού, καθημερινού στρες

Seriane night-sleep, για περιπτώσεις διαταραγμένου ύπνου ή δυσκολίας στην έλευσή του

Από την *Pierre Fabre Farmaka*



Valetonina[®]

LONG SIRC

Ο φυσικός τρόπος
να νικήσετε την αϋπνία

Μελατονίνη + Βαλεριάνα



Πρωτοποριακός σχεδιασμός που επιτρέπει την απελευθέρωση των δύο συστατικών σε διαφορετικούς χρόνους

- Μείωση του χρόνου επέλευσης του ύπνου
- Παρατεταμένος, ήρεμος και ποιοτικός ύπνος
- Ευχάριστο ξύπνημα



1 δισκίο την ημέρα
Τουλάχιστον 30' πριν τον ύπνο

Μελατονίνη 1mg
Βαλεριάνα 100mg
(εκχύλισμα ρίζας)

ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

W WinMedica
Υπηρετούμε τη Ζωή μέσω από την Υγεία

Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να θεωρούνται υποκατάστατα της σωστής και ισορροπημένης διατροφής και του υγιεινού τρόπου ζωής. Αρ. Γνωστοπ. ΕΟΦ: 91443/23-12-2015 (Ο αριθμός γνωστοποίησης στον ΕΟΦ δεν επέχει θέση άδειας κυκλοφορίας από τον ΕΟΦ). Το προϊόν αυτό δεν προορίζεται για την πρόληψη, αγωγή ή θεραπεία ανθρώπινης νόσου. Συμβουλευτείτε τον γιατρό σας αν είστε έγκυος, θηλάζετε, βρίσκεστε υπό φαρμακευτική αγωγή ή αντιμετωπίζετε προβλήματα υγείας.

Υπεύθυνος για την κυκλοφορία του προϊόντος στην Ελλάδα: WIN MEDICA ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΑΕ
Οιδίποδος 1-3 & Παράδρομος Αττικής Οδού 33-35, 15238 Χαλάνδρι, Τηλ. 2107488821, Fax 2107488827, info@winmedica.gr

www.winmedica.gr

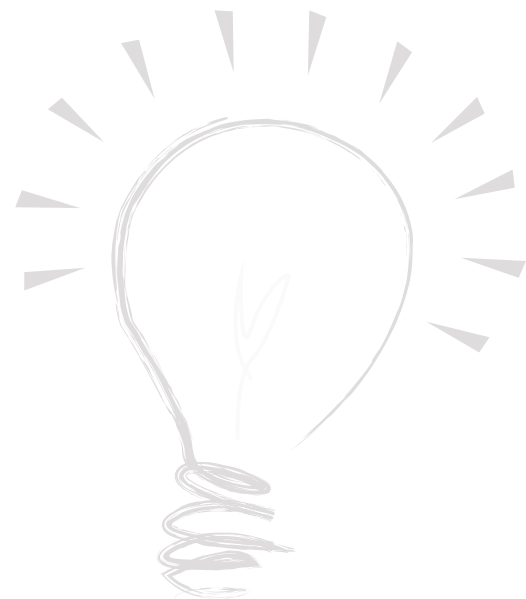
ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΝΤΑΣ

μια νέα κατηγορία

Οδηγός για ένα νέο τμήμα



Το να επιθυμείτε να διαφοροποιήσετε τις δραστηριότητές σας είναι καλό. Το να εξετάζετε τις επιπτώσεις αυτής της διαφοροποίησης στα έσοδα και στην ικανοποίηση των πελατών σας είναι ακόμα καλύτερο. Το να ελαχιστοποιήσετε τους κινδύνους και να διασφαλίσετε την επιτυχία μιας νέας κατηγορίας είναι δυνατόν, υπό την προϋπόθεση να αναζητήσετε τους κατάλληλους συνεργάτες και προμηθευτές και να κάνετε τα σωστά βήματα.



Το περιθώριο κέρδους σας μειώνεται κατακόρυφα; Τα έσοδα σας καταρρέουν; Το προσωπικό σας δεν έχει κίνητρα; Ήρθε η ώρα να το σκεφτείτε! Γιατί να μην αναπτύξετε μια νέα κατηγορία στο φαρμακείο σας; Η ιδέα σας φαίνεται παράλογη σε αυτούς τους αβέβαιους καιρούς; Σκεφτείτε το ξανά και να θυμάστε ότι η τύχη ευνοεί τους τολμηρούς. Τολμήστε! Τολμήστε, αλλά μην κάνετε κάτι στην τύχη. Μην κάνετε κάτι νέο, έτσι απλά για να το κάνετε. Μια από τις πρώτες ερωτήσεις που θα κάνετε στον εαυτό σας πριν ξε-

κινήσετε μια νέα κατηγορία είναι: «Αυτή η νέα κατηγορία που θέλω να αναπτύξω είναι πραγματικά πιθανό να ενδιαφέρει και να προσελκύσει τους πελάτες μου;» Το να απαντήσετε με την κίνηση σας αυτή σε μια πραγματική ζήτηση και να διαφοροποιηθείτε από τον ανταγωνισμό, είναι δύο προϋποθέσεις απαραίτητες για το νέο σας ξεκίνημα. Αυτά για τη θεωρία. Όσο για το πώς συμβαίνει στην πράξη η επιτυχής δημιουργία ενός νέου τμήματος, θα το διαβάσετε σε αυτό το αφιέρωμα. Δείτε λοιπόν πώς και γιατί ,τολμώντας θα κερδίσετε το στοίχημα!

10 «χρυσές» συμβουλές πριν ξεκινήσετε

Μια έννοια πολύ γνωστή στον φαρμακοποιό είναι αυτή της σχέσης κινδύνου-οφέλους. Το να αναπτύξετε μια νέα κατηγορία στο φαρμακείο εκτός φαρμάκου γενικά, είναι σίγουρα ένα θετικό σημάδι δυναμισμού, αλλά η επιλογή σας πρέπει να καθοδηγείται από μια λεπτομερή ανάλυση των διαφόρων παραμέτρων που μπορούν να επηρεάσουν τις πωλήσεις σας, ώστε η επένδυσή σας να μην είναι ατυχής. Πριν από την έναρξη της δημιουργίας ενός νέου τμήματος, υπάρχουν ορισμένοι κανόνες που οι φαρμακοποιοί δεν θα πρέπει να παραβλέψουν.

1. Προσδιορίστε τις επιθυμίες σας

Το να επενδύσετε ή όχι σε ένα νέο τμήμα ή μια νέα κατηγορία είναι ένα ερώτημα που τίθεται κυρίως όταν διευρύνετε το φαρμακείο με μια ανακαίνιση ή μεταφορά, αλλά και όταν ο φαρμακοποιός διαπιστώσει ότι οι πωλήσεις του στο παραφάρμακο λιμνάζουν ή όταν τα τελευταία στοιχεία από το εξωτερικό περιβάλλον, συμπεριλαμβανομένου και του ανταγωνισμού από άλλα κανάλια διανομής, παρεμβαίνουν. Ο φαρμακοποιός πρέπει αρχικά να αναρωτηθεί σε ποια νέα αγορά θέλει να επενδύσει. Σήμερα κατακλύζεται από νέες εταιρείες που του προτείνουν μια ποικιλία ευκαιριών, είτε σε προϊόντα, είτε σε υπηρεσίες. Είναι απαραίτητο σε αυτό το στάδιο να έχει την τεχνογνωσία σε αυτόν τον νέο τομέα ή αν μπορεί να βρει έναν εξειδικευμένο συνεργάτη που θα ασχοληθεί ή ακόμη να εκπαιδευτεί κατάλληλα.

2. Αναλύστε το πελατολόγιο

Ο στόχος εδώ είναι να γνωρίζουμε στο καλύτερο δυνατό την πελατεία μας (ηλικία, βιοτικό επίπεδο, αγοραστικές τους συνήθειες...), να καθορίσουμε την κατανάλωσή τους (το μέσο καλάθι αγορών τους εκτός φαρμάκου), το ρυθμό με τον οποίο πηγαίνουν στο φαρμακείο και το πώς κατανέμουν τον προϋπολογισμό τους σε αγορές για την υγεία και την ομορφιά τους, λαμβάνοντας υπόψη και τις δαπάνες πάσης φύσεως που πρέπει να κάνουν. Αν καταγράψετε με αριθμούς όλα τα παραπάνω, θα διαπιστώσετε ότι οι πελάτες σας δεν είναι αυτοί που πιστεύατε, ούτε έχουν το εύρος της ηλικίας που νομίζατε. Θα ανακαλύψετε ότι υπάρχει μια διαφορά μεταξύ της εντύπωσης σας και της πραγματικότητας.

Για να μάθετε το ενδιαφέρον της πελατείας σας στην κατηγορία που θέλετε να επενδύσετε, ο καλύτερος τρόπος είναι να τους ζητήσετε τη γνώμη τους.

3. Κάνετε τη σοφή επιλογή

Η απάντηση μπορεί να προέλθει μόνο από την ανάλυση της περιοχής και γενικά του περιβάλλοντος της επιχείρησης. Η ανάλυση θα δώσει απαντήσεις σε βασικά σημεία:

- ✓ ποια είναι η ζώνη όπου έχει εγκατασταθεί το φαρμακείο,
 - ✓ ποια είναι η δυνητική ζήτηση για τη νέα κατηγορία που ο φαρμακοποιός θέλει να ξεκινήσει,
 - ✓ ποιο είναι το προφίλ των πελατών που επηρεάζονται από αυτή τη νέα κατηγορία,
 - ✓ ποια θα είναι η επίπτωση στον κύκλο εργασιών του φαρμακείου,
 - ✓ ποιο το ενδιαφέρον της υπάρχουσας πελατείας, αλλά και
 - ✓ ποια η εκτίμηση του δυναμικού μιας νέας πελατείας που θα προσελκύσει αυτό το νέο τμήμα.
- Η ανάλυση των δεδομένων που σχετίζονται με το προφίλ των πελατών και με την αγοραστική τους δύναμη, πρέπει επίσης να βοηθήσει και στον καθορισμό της στρατηγικής σχετικά με τις τιμές.

4. Προσδιορίστε τον ανταγωνισμό

Με τη δημιουργία μιας νέας δραστηριότητας στο φαρμακείο, οι άλλοι παίκτες σε αυτή την αγορά που έχουν ήδη εγκατασταθεί γύρω σας, γίνονται άμεσοι ανταγωνιστές, ενώ δεν ήταν μέχρι τώρα. Το να γνωρίζετε αυτόν τον ανταγωνισμό και το πώς ανταποκρίνεται ήδη στη ζήτηση των καταναλωτών, είναι απαραίτητο για την ανάπτυξη μιας στρατηγικής πωλήσεων.

Οι ερωτήσεις που πρέπει να θέσετε είναι: «*υπάρχουν ανταγωνιστές γύρω μου που διαθέτουν ήδη την κατηγορία που θέλω να αναπτύξω; Είναι επιτυχημένοι ή όχι;*»

Η προτεραιότητα είναι να κοιτάξουμε γύρω μας τι συμβαίνει. Πρέπει να επιδιώξουμε να διαφοροποιηθούμε από τον ανταγωνισμό, διότι όλα εξαρτώνται από τη ζήτηση και την προσφορά που υπάρχει στο εξωτερικό περιβάλλον του φαρμακείου.



Η επιστημονική
προσέγγιση
για υγιή μαλλιά,
δέρμα
και νύχια



VÉNCIL
PHARMACEUTICALS

www.vencil.gr

hair series

5. Προσδιορίστε τον κατάλληλο χώρο έκθεσης και φροντίστε το merchandising

Για να δώσουμε την ευκαιρία σε μια νέα κατηγορία να προβληθεί, αυτό που είναι πραγματικά ενδιαφέρον είναι να αναλύσουμε τη μέση κερδοφορία κάθε υπάρχουσας κατηγορίας για να ορίσουμε ανάλογα τη θέση τους στο χώρο του φαρμακοπωλείου. Στη συνέχεια για την επιλογή του χώρου έκθεσης της νέας μας κατηγορίας, αναμφισβήτητη η γνώμη ενός ειδικού είναι πάντα ενδιαφέρουσα, αλλά αυτό που μετράει περισσότερο είναι η άποψη του φαρμακοποιού και της ομάδας του, γιατί αυτοί γνωρίζουν τα θέλω της πελατείας τους καλύτερα από τον καθένα. Η τοποθέτηση λοιπόν της νέας κατηγορίας στα ράφια και η κατάλληλη σήμανση μπορεί κάλλιστα να γίνει από τους ανθρώπους του φαρμακείου, εκτός αν απαιτείται να δημιουργηθεί μια ιδιαίτερη κατασκευή τμήματος ή ραφιάρας.

6. Βάλτε σε εφαρμογή τα δικά σας μέσα

Αν διαθέτετε στοιχεία για την ανάπτυξη αυτής της νέας κατηγορίας σε άλλα κανάλια ή άλλα φαρμακεία, μπορείτε να μάθετε και ν' αξιολογήσετε την πρόοδο που αναπτύχθηκε πρόσφατα στην αγορά. Με βάση αυτά τα στοιχεία, θα έχετε και ισχυρά επιχειρήματα για τις εμπορικές διαπραγματεύσεις σας με τους προμηθευτές. Έτσι μπορείτε να έχετε ισχυρό διαπραγματευτικό χαρτί και ευνοϊκούς όρους πίστωσης, επιχειρηματολογώντας πάνω στο ρίσκο και την προσπάθεια που θα καταβάλετε για την ανάπτυξη αυτού του τμήματος στο άμεσο μέλλον.

7. Αποφύγετε συνηθισμένα λάθη

Το πρώτο λάθος είναι να υποκύψει κάποιος σε μια μόδα. «*Το κάνανε και άλλοι γιατί να μην το κάνω και εγώ;*» Αυτή δεν είναι η σωστή προσέγγιση διότι μπορεί να υπάρχει μια πιθανότητα να λειτουργήσει, αλλά είναι πιο πιθανό να αποτύχει. Το δεύτερο λάθος είναι να μην κάνουμε μια πραγματική ανάλυση και να μην βάλουμε σαν προοπτική το χειρότερο σενάριο, θέτοντας την ερώτηση «*και αν δεν λειτουργήσει, τι θα απομείνει από την προσπάθειά μου;*» Πρέπει να εκτιμήσουμε σωστά τόσο τη ζήτηση των καταναλωτών όσο και τις σημαντικές υλικές πτυχές του εγχειρήματος. Επειδή μια νέα κατηγορία συχνά παίρνει τη θέση μιας παλαιότερης, πρέπει να θέσουμε την ερώτηση: «*ποιο είναι το μέσο περιθώριο κέρδους που μου αφήνει αυτή η κατηγορία;*». Λίγοι φαρμακοποιοί γνωρίζουν,

για παράδειγμα, ότι ο κύκλος εργασιών της κατηγορίας βρεφικής φροντίδας αντιπροσωπεύει μόνο το 3% κατά μέσο όρο, των συνολικών πωλήσεων του φαρμακείου.

8. Επικυρώστε την επιλογή σας με την ομάδα σας

Όταν πληρούνται ευνοϊκά όλες οι παραπάνω προϋποθέσεις, τότε μπορείτε να επικυρώσετε την επιλογή σας, συζητώντας το θέμα και με την ομάδα σας. Γιατί το σωστό είναι, αν κάποιος επιχειρεί σε ένα νέο τομέα πρέπει να ενημερώσει και να συζητήσει με την ομάδα του, για να κερδίσει τη συμμετοχή όλων στη διαδικασία.

9. Μια μακροπρόθεσμη παρακολούθηση

Μόλις εγκατασταθεί το νέο τμήμα, είναι πάντα ενδιαφέρον να παρακολουθείτε και ν' αναλύετε τις εξελίξεις του. Με τη νέα αυτή κατηγορία ο φαρμακοποιός θα συμβάλει στο να οικοδομήσει μια νέα εικόνα για το φαρμακείο του στη συγκεκριμένη κατηγορία στην αγορά.

Βασική αρχή: όταν προσπαθήσω κάτι και δεν έχει επιτυχία, θα πρέπει να σταματήσω. Τώρα όμως ως είμαστε πραγματιστές. Όταν κάποιος επενδύει σε ένα νέο τμήμα, έχει δύο στόχους. Ο πρώτος είναι η ανάπτυξη του τζίρου του και ο άλλος είναι η ικανοποίηση των πελατών του. Αυτό δικαιολογεί ότι ακόμη και με μια μέτρια κερδοφορία, μια κατηγορία μπορεί να διατηρηθεί, επειδή το κέρδος δεν είναι μόνο στα χρήματα, αλλά και στην εικόνα που κτίζει στους πελάτες του. Όσο για την παρακολούθηση πρέπει να καταρτίσουμε πίνακες εσόδων-εξόδων και να ζυγίζουμε το όφελος που αποκομίστηκε από την επένδυσή μας σε χρόνο, χρήμα και προσπάθεια. Τέλος, θα πρέπει να αξιολογήσουμε και τη γνώμη των πελατών μας, αν τους αρέσει ή όχι αυτή η νέα κατηγορία. Με αυτό το στόχο, ένα μίνι-ερωτηματολόγιο είναι το καλύτερο εργαλείο για τη διερεύνηση της.

10. Μάθετε πώς να λέτε «όχι»

Με βάση την ανάλυση των δεδομένων, μερικές φορές αποθαρρύνεται ο φαρμακοποιός να επενδύσει σε μια νέα κατηγορία, επειδή δεν φαίνεται να πληρούνται οι ευνοϊκοί παράγοντες για την επιτυχία της. Το έργο όμως δεν σταματά εκεί. Πρέπει στη συνέχεια να καταλάβουμε γιατί πρέπει τώρα να πούμε «όχι», για να προσδιορίσουμε τον αντίκτυπο μιας πιθανής άρσης των εμποδίων σε μια μελλοντική μας απόφαση.



FOSTER[®]
Beclometasone+Formoterol

Η ζωή γύρω από το δέντρο

ΝΕΑ ΕΝΔΕΙΞΗ ΣΤΗ ΧΑΠ*

“ Ο πρώτος
σταθερός
συνδυασμός
ICS/LABA
με ένδειξη
στη ΧΑΠ
σε συσκευή
pMDI και DPI

”

* Για το Foster NEXThaler

Κ. Καραμανλή 89, Τ.Κ.:15125, Μαρούσι, Αθήνα
Τηλέφωνο: +30 210 6179763
Fax: +30 210 6179786

Chiesi
People and ideas for innovation in healthcare

www.chiesi.gr
E-mail: chiesihellas@chiesi.com

Σε αυτό το αφιέρωμα επιλέξαμε να σας παρουσιάσουμε 3 νέες κατηγορίες που θεωρούμε ενδιαφέρουσες για να αναπτύξετε.



Οι απαραίτητες προϋποθέσεις

Για την ανάπτυξη ενός τμήματος οπτικών στο φαρμακείο, ο φαρμακοποιός μπορεί προσωπικά να διαθέτει μια συγκεκριμένη δεξιοτέχνη ή να αναθέσει την ευθύνη για το τμήμα σε έναν πιο εξειδικευμένο υπάλληλο του. Η δραστηριότητα φυσικά για ένα πλήρες τμήμα οπτικών απαιτεί έναν ιδιαίτερο χώρο στο κατάστημα επανδρωμένο με ειδικό οπτικό και η έναρξη μιας τέτοιας δραστηριότητας απαιτεί ενδελεχή μελέτη της αγοράς και του ανταγωνισμού.

Τα **γυαλιά πρεσβυωπίας** είναι ιατρικές συσκευές και μπορεί να πωλούνται κάλλιστα στα φαρμακεία. Το ελάχιστο που απαιτείται για να γίνει η προβολή τους είναι ένα stand, ένας καθρέφτης και ένα τεστ ανάγνωσης. Όσο για την επιλογή του προμηθευτή, προσοχή στα προϊόντα κακής ποιότητας που μπορεί να υπονομεύσουν τη αξιοπιστία και το κύρος του φαρμακοποιού στην αγορά αυτή. Για να αυξήσει τις πωλήσεις ο φαρμακοποιός, δεν πρέπει να διστάσει να προσφέρει μια ποικιλία μαρκών και πολλά μοντέλα με διαβαθμίσεις όρασης, προσφέροντας παράλληλα δωρεάν την κατάλληλη θήκη και το ειδικό πανάκι καθαρισμού των γυαλιών.

Τα **γυαλιά ηλίου** πωλούνται κυρίως σε θερινά ή χειμερινά θέρετρα, όπως είπαμε και παραπάνω. Η τάση είναι η επιστροφή σε γυαλιά polarize τα οποία αν

1η κατηγορία Οπτικά και υγρά φακών επαφής

Γυαλιά πρεσβυωπίας μαζί με προϊόντα συντήρησης φακών επαφής για περιποίηση των ματιών και οπτική άνεση, χωρίς να αποκλείουμε και τα γυαλιά ηλίου για όλη την οικογένεια, μπορούν να βρουν κάλλιστα τον φυσικό τους χώρο σε ένα κατάστημα υγείας όπως το φαρμακείο! Αλλά και γιατί όχι και ένα πλήρες τμήμα οπτικών.

Τα γυαλιά πρεσβυωπίας στοχεύουν σε πελάτες, συνήθως μετά τα 45, που παρουσιάζουν αυτή την οπτική διαταραχή. Η αγορά αυτή κατανέμεται σήμερα ανάμεσα σε φαρμακεία, καταστήματα οπτικών αλλά και σούπερ μάρκετ. Τα φαρμακεία έχουν ένα μικρό μερίδιο, περίπου το 1/5 της αγοράς σε πωλήσεις. Εκτιμάται ότι περίπου το 30% των φαρμακείων δουλεύουν αυτή την κατηγορία. Ο δε αριθμός των φαρμακείων που προσφέρουν ένα ιδιαίτερο και πλήρη χώρο οπτικών, υπό την ευθύνη ενός οπτικού, εκτιμάται να μετράται στα δάκτυλα των χεριών.

Όσο για τα γυαλιά ηλίου συνήθως τα βλέπουμε σε φαρμακεία τουριστικών περιοχών, με μάρκες λιγότερο premium και σε προσιτές τιμές, από ό,τι στα καταστήματα οπτικών που μονοπωλούν σχεδόν τις πολύ επώνυμες και ακριβές μάρκες. Τέλος εκτιμάται ότι τα υγρά συντήρησης των φακών επαφής κατέχουν μερίδιο στο φαρμακείο περίπου 20%, ενώ το 80% των πωλήσεων γίνονται στα οπτικά καταστήματα όπου πωλούνται και οι φακοί επαφής.

και πιο ακριβά, προσφέρουν μεγαλύτερη άνεση (ευκρινέστερη εικόνα) για εγγυημένη προστασία των ματιών.

Όσο για τα **υγρά φακών επαφής**, επιτρέπεται η πώληση μόνο στα φαρμακεία και καταστήματα οπτικών. Το να συλλέξουμε στοιχεία πελατείας για τα άτομα που φορούν φακούς επαφής είναι ένα προκαταρκτικό βήμα πριν από την ανάπτυξη της κατηγορίας αυτής. Επίσης, θα πρέπει να έχουμε μια ποικιλία μαρκών στο χώρο πώλησης με μια κατάλληλη σήμανση για να προβληθούν σωστά και μια σαφή ένδειξη των τιμών. Μην φοβάστε τον ανταγωνισμό! Ο φαρμακοποιός είναι το ίδιο αρμόδιος όπως και ο οπτικός στην εν λόγω αγορά. Για την τόνωση της προσφοράς, θα πρέπει να γίνουν εμπορικές δραστηριότητες προβολής. Ο προμηθευτής σας, είναι εδώ ο στενός συνεργάτης σας που θα σας προσφέρει

εργαλεία προώθησης (δείγματα δοκιμής, εκθετήρια, έντυπα πληροφόρησης...).

Με τι κερδοφορία;

Η μέση τιμή για ένα ζευγάρι γυαλιά πρεσβυωπίας είναι 12€, έναντι 10€ στο κατάστημα οπτικών (με γυαλιά κατώτερης ποιότητας) και 4-5€ στις υπαίθριες αγορές. Το περιθώριο κέρδους είναι συνήθως πάνω από 50%. Τα απύλητα μοντέλα συνήθως επιστρέφονται ή ανταλλάσσονται.

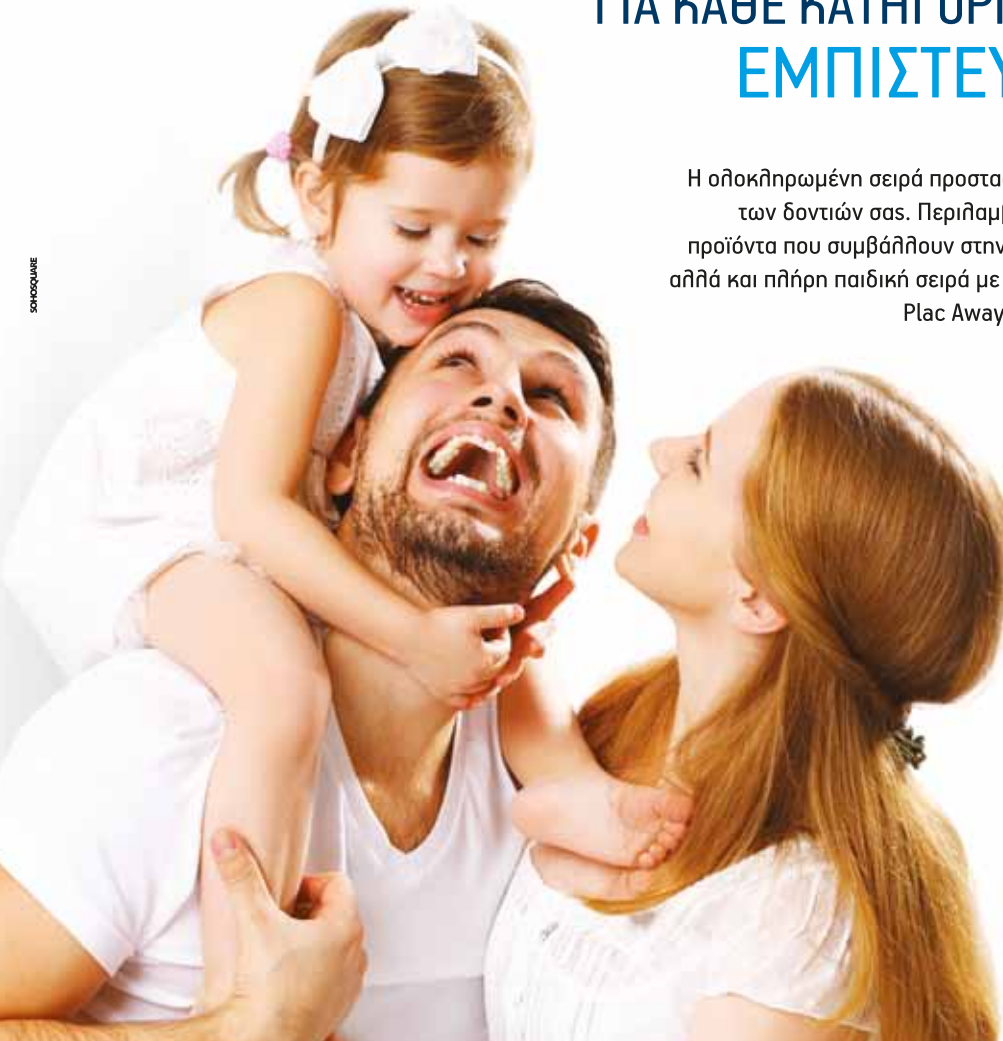
Όσο για τα υγρά φακών επαφής η μέση τιμή τους είναι δύσκολο να εκτιμηθεί, και ποικίλλει πολύ σημαντικά από τη μάρκα στην άλλη. Είναι ενδιαφέροντα προϊόντα, όπου ο φαρμακοποιός μπορεί να εφαρμόσει ένα άνετο περιθώριο κέρδους και αν κάνει απ' ευθείας αγορές από την εταιρία μπορεί να δώσει στους πελάτες του ιδιαίτερα ελκυστικές εκπτώσεις.

PlacAway®

ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΣΤΟΜΑΤΙΚΗΣ ΥΓΙΕΙΝΗΣ,
ΕΜΠΙΣΤΕΥΘΕΙΤΕ ΤΟΝ ΕΙΔΙΚΟ.

Η ολοκληρωμένη σειρά προστασίας Plac Away® καλύπτει κάθε ανάγκη για την υγεία των δοντιών σας. Περιλαμβάνει προϊόντα για καθημερινή πρόληψη και υγιεινή, προϊόντα που συμβάλλουν στην αντιμετώπιση της ουλίτιδας και της περιοδοντίτιδας αλλά και πλήρη παιδική σειρά με τη σύσταση της Ελληνικής Παιδοδοντικής Εταιρείας. Plac Away®, ο ειδικός για κάθε κατηγορία στοματικής υγιεινής.

www.placaway.gr



GEL ΟΔΟΝΤΟΚΡΕΜΑ ΣΤΟΜΑΤΙΚΟ ΔΙΑΛΥΜΑ
ΧΛΟΡΕΞΙΔΙΝΗ 0,2% ΧΛΟΡΕΞΙΔΙΝΗ 0,12%

ΘΕΡΑΠΕΙΑ



ΟΔΟΝΤΟΚΡΕΜΑ ΣΤΟΜΑΤΙΚΟ ΔΙΑΛΥΜΑ
STRONG MILD

ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

Συνιστάται από την Ελληνική Παιδοδοντική Εταιρεία



ΟΔΟΝΤΟΚΡΕΜΑ ΣΤΟΜΑΤΙΚΟ ΔΙΑΛΥΜΑ
First Teeth 2-6 Junior Teeth 6+

ΠΑΙΔΙΚΗ ΣΕΙΡΑ

2η κατηγορία

Προϊόντα και αξεσουάρ για κατοικίδια

Η αγορά των κτηνιατρικών μοιάζει σαν μαύρο πρόβατο για τους φαρμακοποιούς. Εν τούτοις η επένδυση σε αυτόν τον τομέα μπορεί να προβεί ενδιαφέρουσα κάτω από ορισμένες συνθήκες.

Η διάθεση κτηνιατρικών φαρμάκων απαιτεί εξειδικευμένες γνώσεις αντίστοιχα με τη διάθεση φαρμάκων για ανθρώπινη χρήση και εδώ είναι που θα πρέπει να μεριμνήσει η πολιτεία για την πανεπιστημιακή εκπαίδευση, γιατί ο φαρμακοποιός δεν έχει μόνο το δικαίωμα, αλλά και την υποχρέωση να εξασφαλίσει τη σωστή χρήση των κτηνιατρικών φαρμάκων.

Σε ένα πολύ ανταγωνιστικό περιβάλλον αγοράς που σχεδόν μονοπωλείται από τα κτηνιατρικά ιατρεία και τα pet shops, το φαρμακείο έχει τα πλεονεκτήματά του στην κατηγορία των κτηνιατρικών. Η εύκολη προσβασιμότητα σε κάθε γειτονιά, η προσφορά της συμβουλής και η υπάρχουσα σχέση εμπιστοσύνης με τους πελάτες του, αποτελούν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για την ανάπτυξη της κατηγορίας της φροντίδας των ζώων συντροφιάς.

Αν εξαιρέσουμε το καθαρά κτηνιατρικό φάρμακο που συνήθως ενδιαφέρει πιο πολύ τα φαρμακεία που υπάρχουν σε αγροτικές περιοχές και αφορά τα ζώα εκτροφής, το φαρμακείο των αστικών κέντρων μπορεί κάλλιστα να αναπτύξει προϊόντα φροντίδας για τα ζώα συντροφιάς, όπως αντιπαρασιτικά (εξωτερικής χρήσης ή από του στόματος), ειδική διατροφή για παθολογίες όπως ο διαβήτης και η υπέρταση, προϊόντα καλλωπισμού, συμπληρώματα διατροφής και αξεσουάρ.

Αν σκεφτούμε ότι ένας στους τρεις πελάτες μας έχει ένα κατοικίδιο, γιατί πράγματι να μην ενδιαφερθούμε για την αγορά αυτή και να προβάλλουμε τις παραπάνω κατηγορίες;

Όσο για την επιλογή της μάρκας, το κριτήριο εκτός από την αξιοπιστία πρέπει να είναι και το περιθώριο κέρδους, για να μπορούμε να προτείνουμε στους πελάτες μας προϊόντα σε πιο ανταγωνιστικές τιμές από το pet shop ή ένα κτηνιατρείο που είναι στη γειτονιά μας.

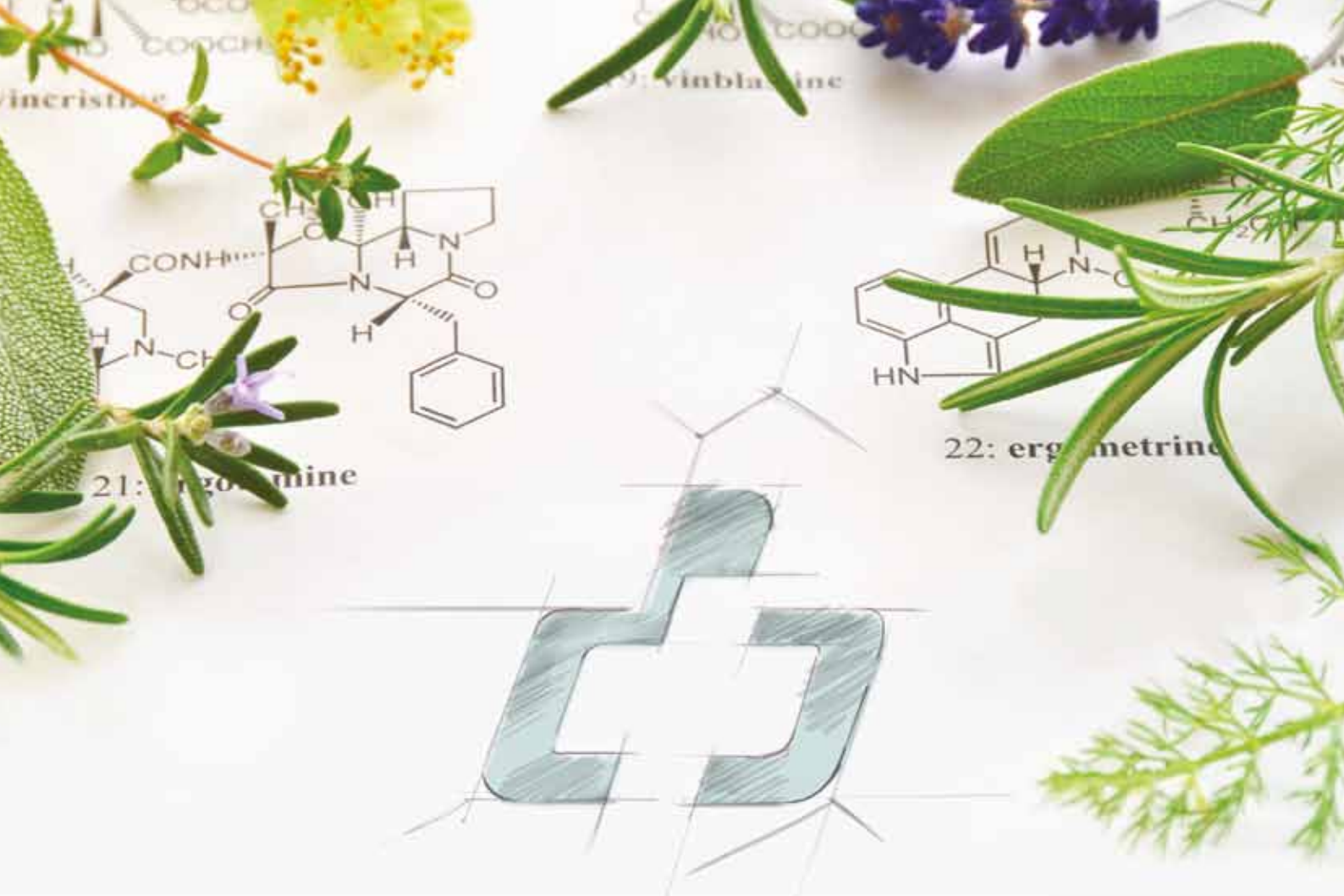


Οι κάτοχοι των ζώων συντροφιάς έχουν μία έντονη διάθεση να φροντίσουν ιδιαίτερα το μικρό τους ζώακι σαν ένα μέλος της οικογένειας. Σαν αποτέλεσμα αυτής της τάσης η προσφορά του φαρμακείου στη φροντίδα των μικρών ζώων αποτελεί πραγματικά έναν μοχλό ανάπτυξης της αγοράς του. Εκείνο που χρειάζεται να κάνει ο φαρμακοποιός, αν τελικά πάρει την απόφαση να αναπτύξει αυτήν την κατηγορία, είναι να της δώσει χώρο για προβολή, να επικοινωνήσει αυτήν την καινοτομία στο πελατολόγιό του και να έχει πιο ανταγωνιστικές τιμές από τα pet shops.

Αν και το φαρμακείο στην Ελλάδα δεν

είναι τόσο συνειδητοποιημένο για την ανάπτυξη αυτής της αγοράς, οι εμπειρίες συνάδελφων του εξωτερικού είναι πολύ ενθαρρυντικές. Τα ενδιαφέροντα περιθώρια κέρδους που φθάνουν μέχρι 40%, σε συνδυασμό με την υπάρχουσα ανάγκη των πελατών μας που έχουν κατοικίδια και επισκέπτονται συχνά το φαρμακείο, αποτελούν ενθαρρυντικά στοιχεία για να επενδύσει κάποιος σε αυτή την κατηγορία.

Η σωστή επιλογή των μαρκών, η ενημέρωση και η προβολή των προϊόντων στο χώρο είναι η κατάλληλη συνταγή της επιτυχίας.



 **δυναμική**
ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ Α.Ε.

Αξιοπιστία, Επάρκεια
Εξυπηρέτηση, Καινοτομία

www.dinamiki.gr



Λεύκτρων 6-8, 12133 Περιστέρι, Αττική. Τηλ: 210 57 99 600 Fax: 210 57 99 670 email: info@dinamiki.gr

Οι συμβουλές μας για την ανάπτυξη της κατηγορίας

- Απαραίτητη προϋπόθεση είναι να αφιερώσουμε ένα ειδικό ράφι ή ένα ειδικό σταντ με τα προϊόντα αυτά και κυρίως να ενημερώσουμε την πελατεία μας με όλα τα μέσα που διαθέτουμε. Διαβάζοντας τα παραπάνω θα αναρωτηθεί κανείς: πως θα στοκάρει συσκευασίες τροφών που είναι ογκώδεις, όταν το φαρμακείο δεν διαθέτει παρά έναν μικρό χώρο στο φαρμακοπωλείο; Η λύση μπορεί να είναι να επικεντρωθεί σε μικρές συσκευασίες μόνο για μικρά ζώα, όπως οι γάτες και τα μικρά σκυλάκια. Αν δεν υπάρχει η δυνατότητα να δημιουργήσουμε ένα τμήμα ειδικό, μία ραφιέρα ή έστω δυο-τρία ράφια ή ακόμη κι ένα όρθιο σταντ εδάφους ή μια μικρή γόνδολα προβολής, αποτελούν μία καλή λύση.

- Μπορείτε να εμπλουτίσετε τη γκάμα σας με προϊόντα για τον καθαρισμό των ματιών και των αυτιών, των δοντιών, σαμπουάν και ειδικές βούρτσες για την περιποίηση του τριχώματος. Σκεφτείτε επίσης συμπληρώματα διατροφής με βιταμίνες, μέταλλα και προβιοτικά που μπορούν να ενισχύσουν τη διατροφή, να καταπολεμήσουν την τριχόπτωση και να βοηθήσουν στην ανάπτυξη του ζώου. Επίσης, ορισμένα συμπληρώματα διατροφής που προορίζονται για ανθρώπινη χρήση, μπορούν να βοηθήσουν σε μικρότερες δόσεις σε προβλήματα αρθρώσεων ή ηπατικά.

- Η ανάπτυξη αυτής της κατηγορίας απαιτεί ενημέρωση και συμβουλές με στόχο τη βελτίωση της άνεσης του ζώου και προϋποθέτει μια βασική γνώση πάνω στη φυσιολογία, τις συνήθειες και τις συχνές παθολογίες των μικρών ζώων συντροφιάς.

- Ένα άλλο σημείο που πρέπει να προσέξετε είναι το θέμα των τιμών. Πολλοί πελάτες σας όταν επισκέπτονται ένα pet shop, ξοδεύουν συνήθως αρκετά χρήματα σε προϊόντα εκτός της τροφής. Αυτά λοιπόν τα προϊόντα είναι μία ευκαιρία για το φαρμακείο, αν φυσικά μπορεί να έχει ανταγωνιστικές τιμές, για να προσελκύσει και να κάνει δική του αυτή την πελατεία. Ενημερώστε τους πελάτες σας λοιπόν ότι στο φαρμακείο σας μπορούν να βρουν όλα αυτά τα προϊόντα για την περιποίηση και τη φροντίδα για τα αγαπημένα τους ζώακια.



- Επίσης, να γνωρίζουμε ότι ο μεγάλος τζιρος θα έρθει κυρίως από τα αντιπαρασιτικά και τα συμπληρώματα διατροφής. Έτσι μπορείτε να κάνετε και ιδιαίτερες προσφορές την περίοδο της άνοιξης και του καλοκαιριού στα αντιπαρασιτικά, προσφέροντας ή μία μικρή έκπτωση ή ένα kit προϊόντων σε μία ιδιαίτερη τιμή: αντιπαρασιτικό εξωτερικής χρήσης μαζί με αντιπαρασιτικό εσωτερικής χρήσης και ένα συμπλήρωμα διατροφής, και να εκθέσετε αυτό το kit προσφοράς πάνω στον πάγκο εξυπηρέτησης.



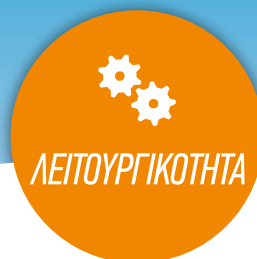


Activad
210 280 111

SmartPharmaSys[®]



Ολοκληρωμένο Σύστημα Διαχείρισης Φαρμακείων και Αλυσίδων Φαρμακείων



Από την



Ιφιγενείας 50, Νέο Ηράκλειο

Αθήνα - 141 22

T: 210 28 01 111 - F: 210 28 01 116

info@smartware.gr - www.smartware.gr

3η κατηγορία Ορθοπδικά και φροντίδα στο σπίτι

Σε μια Ελλάδα που ο πληθυσμός γηράσκει συνεχώς και το προσδόκιμο ζωής αυξάνεται 3 με 4 μήνες κάθε χρόνο, η αγορά των προϊόντων φροντίδας ασθενών στο σπίτι και γενικά ορθοπδικών, φαίνεται να είναι πολλά υποσχόμενη.

Αναμφισβήτητα ο ανταγωνισμός είναι σκληρός με τα ειδικά καταστήματα ορθοπδικών και ιατρικού εξοπλισμού. Όλα τα φαρμακεία μπορούν κάλλιστα να διαθέτουν καλόν διαβαθμισμένης συμπίεσης και ορθοπδικά βοηθήματα, όπως μπα-στούνια, κολάρα, επιγονατίδες και επιστραγαλίδες, ζώνες μέσης, θερμοφόρες...

Η απόφαση όμως για να αναπτύξετε ένα πλήρες τμήμα ορθοπδικών αναμφισβήτητα εξαρτάται από το περιβάλλον που βρίσκεται το φαρμακείο σας (αρκετοί ηλικιωμένοι, αθλητικά κέντρα, γυμναστήρια, νοσοκομείο...) και απαιτεί ένα εξειδικευμένο άτομο. Όταν το περιβάλλον λοιπόν είναι κατάλληλο, θα πρέπει να αφιερώσετε ένα χώρο και

μια ειδική βιτρίνα με ειδικά μοντέλα για να παρουσιάσετε αυτό το ορθοπδικό υλικό. Φυσικά, για να εκθέσετε αναπηρικά καροτσάκια ή ιατρικά κρεβάτια ή ειδικά στρώματα, δεν υπάρχει συνήθως χώρος, εκτός αν μπορείτε να τα εκθέσετε σε κάποιο χώρο παράπλευρα στο φαρμακείο σας ή στο υπόγειο ή σε ένα άλλο κατάστημα και με ξεχωριστή εταιρική μορφή.

Αν διαθέτετε λοιπόν τις προϋποθέσεις μπορείτε κάλλιστα να δημιουργήσετε ένα τμήμα ορθοπδικών ακολουθώντας 3 απλούς κανόνες.

Κανόνας 1ος Επικοινωνία της κατηγορίας

- Η ύπαρξη ενός ευέλικτου και διευρυνμένου ωραρίου οπωσδήποτε βοηθάει την πελατεία σας.
- Η εμφανής προβολή του υλικού μέσα στον χώρο θα δημιουργήσει μια αυθόρμητη ανταπόκριση του πελάτη σε περίπτωση που υπάρχει η ανάγκη.
- Η ύπαρξη ενός ψηφιακού εργαλείου επίδειξης του υλικού με όλες τις αναγκαίες πληροφορίες, επιτρέπει την παρουσίαση προϊόντων και υλικών που είναι ογκώδη και είναι αδύνατο να εκτεθούν στον χώρο.
- Η ύπαρξη ενός μικρού εντύπου με τα προϊόντα, τις προδιαγραφές τους και τις τιμές, επίσης βοηθάει στην επικοινωνία.
- Η συνομιλία στον πάγκο με ηλικιωμένα άτομα ή συγγενείς τους, αποτελεί μια ευκαιρία ενημέρωσης και παρουσίασης των κατάλληλων ορθοπδικών προϊόντων ανάλογα με την πάθηση.
- Τέλος, ο φαρμακοποιός οφείλει να ενημερώσει και τους επαγγελματίες υγείας που είναι στην περιοχή του, όπως γιατρούς και φυσικοθεραπευτές, ώστε να τους πληροφορήσει για τα προϊόντα που διαθέτει και να του συστήσουν την κατάλληλη πελατεία.

Κανόνας 2ος Συνεχής εκπαίδευση

Είτε πρόκειται για τον τύπο του υλικού, είτε για την επιλογή του μεγέθους, είτε για τις οδηγίες χρήσης, η συμβουλή προς τον πελάτη είναι απαραίτητη. Συνεπώς, το εξειδικευμένο άτομο του φαρμακείου που είναι υπεύθυνο για αυτήν την κατηγορία πρέπει να είναι κατάλληλα ενημερωμένο.



Κανόνας 3ος Εμπλακείτε ενεργά

Όταν ο φαρμακοποιός δεν είναι ο άμεσος προμηθευτής του υλικού, είναι δόκιμο ο εξειδικευμένος υπάλληλός του να συνοδεύσει τον ενδιάμεσο προμηθευτή στην οικία του ασθενή, ώστε να εξακριβώσει ότι παραδίδεται το κατάλληλο υλικό προσαρμοσμένο στις ανάγκες του ασθενή. Ο ίδιος θα πρέπει να ενημερώσει τον ασθενή ή τους συγγενείς του ότι διαθέτουν στο φαρμακείο όλα τα μέσα που θα βοηθήσουν την ποιότητα ζωής του ασθενή στο σπίτι και θα βελτιώσουν την καθημερινότητά του. Έτσι, χτίζετε μια σχέση εμπιστοσύνης και δημιουργούνται οι προϋποθέσεις για αγορά και άλλων προϊόντων.

Η εξυπηρέτηση του ασθενή με υλικό για τη φροντίδα στο σπίτι είναι πραγματικά μια σημαντική υπηρεσία του φαρμακείου και πρέπει να δούμε τα οφέλη στην ολότητά τους. Εμπορικά, τα περιθώρια κέρδους είναι συνήθως γύρω στο 50% και μπορεί για αυτούς που θα επενδύσουν σε αυτήν την κατηγορία να τους δώσει ένα αξιόλογο τζίρο, που μπορεί να φτάσει ακόμα και στο 10 % του συνολικού τζίρου του φαρμακείου. ■

Πόπη Χαραμή



Prostamol®

ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΓΙΑ ΤΟΝ ΠΡΟΣΤΑΤΗ

Συμπλήρωμα διατροφής που περιέχει 320 mg από το εκχύλισμα του φυτού Σερενόα (*Serenoa repens*)



GR PROST ADV 01/11-16

Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται ως υποκατάστατο μιας ισορροπημένης διαίτας. Προϊόν γνωστοποιημένο στον ΕΟΦ: 4341/21.01.2016. Να φυλάσσεται μακριά από παιδιά. Πριν τη χρήση συμβουλευτείτε τις οδηγίες χρήσης.

MENARINI HELLAS A.E.

Αν. Δαμβέργη 7, 10445 Αθήνα

Τηλ.: 210 8316111-13, Fax: 210 8317343



MENARINI HELLAS A.E.

Ένας νέος τομέας δραστηριότητας στην ΑΓΟΡΑ της ΥΓΕΙΑΣ

Μια μεγάλη και καταξιωμένη φαρμακευτική εταιρεία η Menarini Hellas ξεκινά μια νέα δραστηριότητα στον τομέα του Consumer Health Care. Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της εταιρείας κ. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΥΚΙΑΝΑΚΗΣ μας εξηγεί τους στόχους και τις προοπτικές αυτής της νέας επιχειρηματικής δραστηριότητας.

PHARMACY management και ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ: Η Menarini Hellas δημιουργεί ένα νέο Business Unit Consumer Healthcare. Ποιος ο σκοπός και στόχος αυτής της νέας σας δραστηριότητας;

ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΣΥΚΙΑΝΑΚΗΣ: Η Menarini Hellas μετρά ήδη 27 χρόνια δυναμικής παρουσίας στη χώρα μας και έχει καθιερωθεί ανάμεσα στις 10 μεγαλύτερες φαρμακευτικές εταιρίες στην Ελλάδα. Διαθέτει λοιπόν την εμπειρία και την αναγνώριση στο γενικότερο περιβάλλον για να αναπτύξει περαιτέρω τις δραστηριότητές της. Επίσης ο όμιλος Menarini, διεθνώς, διαθέτει ήδη μια αναγνωρισμένη και πετυχημένη σειρά προϊόντων αυτοθεραπείας. Με αυτό το σκεπτικό ιδρύσαμε πρόσφατα και στελεχώσαμε το τμήμα, Consumer Health Care. Σκοπός είναι να επεκτείνουμε τις δραστηριότητές μας σε

μια λογική υγιούς ανάπτυξης στο χώρο της υγείας όπου ήδη δραστηριοποιούμαστε επιτυχώς και να προσφέρουμε στην ελληνική αγορά μέσω του φαρμακείου, αξιόπιστα, υψηλής ποιότητας προϊόντα που θα βελτιώνουν την υγεία και ποιότητα ζωής των καταναλωτών και παράλληλα να έχουμε την ικανοποίηση της δημιουργίας νέων θέσεων εργασίας ένα καθόλου αμελητέο στοιχείο για μας, ιδιαίτερα αυτή την εποχή.

PM&E: Από ότι μας λέτε η πρώτη κατηγορία που θα λανσάρετε στην αγορά του φαρμακείου είναι Συμπληρώματα Διατροφής. Πείτε μας λίγα λόγια για τη νέα σας σειρά.

Γ.Σ.: Το νεοσύστατο Business Unit Consumer Healthcare της Menarini Hellas θα λανσάρει αρχικά τέσσερις

(4) βασικές σειρές προϊόντων / brands στην Ελληνική αγορά, τα οποία σημειώστε πως ήδη κυκλοφορούν με μεγάλη επιτυχία σε πολλές ευρωπαϊκές χώρες. Ξεκινάω με το **Sustenium**, - το πιο σημαντικό μας brand - και το οποίο ονοματοδοτεί μια σειρά προϊόντων διατροφής με βιταμίνες, αμινοξέα, μέταλλα και ιχνοστοιχεία. Θα λανσάρουμε αρχικά τέσσερα (4) προϊόντα Sustenium. Το Colors of Life σε Adult και Junior μορφή με την ημερήσια χορήγηση του οποίου εξασφαλίζουμε τη λήψη 5 μερίδων φρούτων και λαχανικών - από 5 διαφορετικά χρώματα - όπως συστήνει ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας. Τα άλλα τρία προϊόντα Sustenium είναι ο συνδυασμός με Μαγνήσιο & Κάλιο, το Plus και το Πολυβιταμινούχο 100. Σύντομα θα κυκλοφορήσουν και άλλες μορφές του brand Sustenium. Δεύτερο στη σειρά brand είναι το **Kaleidon**, μία σειρά προβιοτικών με το λακτοβάκιλλο rhamnosus GG, λακτοβάκιλλο με πάνω από 700 δημοσιευμένα άρθρα, το οποίο θα διατίθεται σε δύο μορφές: μαζί με ηλεκτρολύτες αλλά και μόνο του. Θα κυκλοφορήσουμε επίσης το **Fastum Articolazioni** για την υγεία των αρθρώσεων με Boswelvia, Κολλαγόνο τύπου II και βιταμίνη C και σύντομα το **Fastum Care** μία τοπική γέλη με καταπραυντικές και ανακουφιστικές ιδιότητες. Τέλος στην πρώτη αυτή φάση θα κυκλοφορήσουμε και το προϊόν **Prostamol** που βοηθά στην ανακούφιση των συμπτωμάτων της Καλοήθους Υπερπλασίας του Προστάτη και



Γεώργιος Συκιανάκης, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος Menarini Hellas

Η Menarini Hellas έχει καθιερωθεί ανάμεσα στις 10 μεγαλύτερες φαρμακευτικές εταιρίες στην Ελλάδα

λης μας εμπειρίας στο χώρο της υγείας και του φαρμάκου παγκοσμίως και η νέα σειρά των προϊόντων μας, που αναδεικνύουν ισχυρά πλεονεκτήματα όπως θα δείτε, μας κάνουν να φιλοδοξούμε πως - με την απαραίτητη συνεργασία με τους φαρμακοποιούς - θα αποκτήσουμε ρόλο πρωταγωνιστή και σε αυτή την αγορά.

περιέχει 320mg Serenoa Repens σε μία μόνο κάψουλα η οποία λαμβάνεται μία φορά την ημέρα.

PM&E: Τι ενέργειες και τι μέσα επικοινωνίας θα χρησιμοποιήσετε για την προβολή της νέας σας σειράς;

Γ.Σ: Αρχικός μας στόχος είναι να ενημερώσουμε τους γιατρούς, αλλά κυρίως τους φαρμακοποιούς της χώρας με μια αξιόπιστη ομάδα εμπορικών / επιστημονικών συνεργατών και να οργανώσουμε σειρά σχετικών εκδηλώσεων. Τονίζω τους φαρμακοποιούς γιατί για μας τα προϊόντα μας, θεωρούμε ότι χρειάζονται την επιστημονική υποστήριξη του φαρμακοποιού, ο οποίος είναι και ο πλέον αρμόδιος να ενημερώσει τον καταναλωτή που αναζητεί ανάμεσα σε δεκάδες επιλογές την καλύτερη για τον εαυτό του. Παράλληλα θα αναπτύξουμε ένα δυναμικό πρόγραμμα προβολής

στα ΜΜΕ, για την υποστήριξη των προϊόντων και την ενημέρωση του κοινού, το οποίο θα προσαρμόζεται ανάλογα και με την εξέλιξη της αγοράς. Όσον αφορά τα σημεία πώλησης θα προσπαθήσουμε τα προϊόντα μας να μην τοποθετούνται απλά στο ράφι του φαρμακείου, αλλά να υποστηρίζονται με βοηθήματα sell out όπως stands, έντυπα, ενημερωτικούς οδηγούς για τη διευκόλυνση και των φαρμακοποιών και του κοινού.

PM&E: Γιατί σας φαίνεται ενδιαφέρουσα η αγορά των ΣΔ στο φαρμακείο;

Γ.Σ: Τα προϊόντα «αυτοθεραπείας» είναι μια συνεχώς αναπτυσσομένη και δυναμική αγορά σε όλο τον κόσμο που προσελκύει το ενδιαφέρον πολλών εταιριών - που αποφασίζουν να επενδύσουν - ανάμεσα στις οποίες βρίσκεται πλέον και η Menarini. Το εφελτήριο της μεγά-

PM&E: Αναμφισβήτητο το φαρμακείο είναι το κατεξοχήν σημείο πώλησης για τα ΣΔ. Ποιοι είναι οι λόγοι κατά την εκτίμησή σας;

Γ.Σ: Η εμπιστοσύνη! Και η εμπιστοσύνη με την οποία περιβάλλει ο Έλληνας καταναλωτής τον φαρμακοποιό του, αλλά και η εμπιστοσύνη που έχουμε εμείς ως εταιρία προς τον Έλληνα φαρμακοποιό μετά από τόσα χρόνια συνεργασίας. Αυτός είναι ο πλέον αρμόδιος - χάρη στις ειδικές του γνώσεις - να κατανοήσει τις ανάγκες του καταναλωτή, να του δώσει επιστημονικές συμβουλές, να τον καθοδηγήσει στη σωστή επιλογή των προϊόντων αυτοθεραπείας.

PM&E: Τι εμπορική πολιτική θα ακολουθήσετε;

Γ.Σ: Η Menarini θα αναζητήσει και θα υλοποιήσει σε συνεργασία με τα φαρμακεία της χώρας την κατάλληλη εμπορική πολιτική που θα διασφαλίζει από κάθε άποψη την παρουσία και τη σωστή διακίνηση των προϊόντων της. ■



Περισσότερα από **100 χρόνια**
ασταμάτητης αναζήτησης,
είναι μόνο η αρχή.

Αυξάνουμε την προσπάθεια,
μειώνοντας μόνο την απόσταση
από το μοναδικό μας στόχο,
τη βελτίωση της
ανθρώπινης υγείας.



MENARINI HELLAS A.E.
Μέριμνα για την υγεία

SUSTENIUM

Colors of Life

MIX 5

NEO

Είναι καλό για την υγεία σου να καταναλώνεις καθημερινά 5 μερίδες φρούτων και λαχανικών από **5 χρώματα*** **ποτήρι**

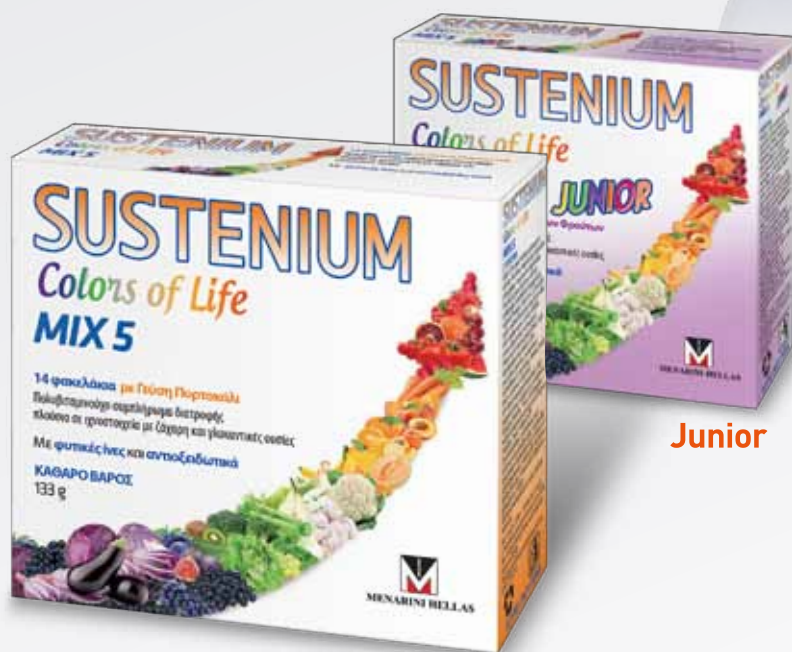
ΚΟΚΚΙΝΟ - Υγεία της Καρδιάς

ΚΙΤΡΙΝΟ/ΠΟΡΤΟΚΑΛΙ - Ανοσοποιητικό

ΛΕΥΚΟ - Μνήμη

ΠΡΑΣΙΝΟ - Αποτοξίνωση

ΜΠΛΕ/ΜΩΒ - Μακροζωία



Adult

Junior

Πολυβιταμινούχο συμπλήρωμα διατροφής με 5 μερίδες φρούτων και λαχανικών από 5 χρώματα, πλούσιο σε ιχνοστοιχεία, με φυτικά θρεπτικά συστατικά, φυτικές ίνες και αντιοξειδωτικά.

Κοντά σας από το Δεκέμβριο

Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται ως υποκατάστατο μιας ισορροπημένης διαίτας. Να φυλάσσεται μακριά από παιδιά. Πριν τη χρήση συμβουλευτείτε τις οδηγίες χρήσης. Υπεύθυνος κυκλοφορίας Menarini Hellas A.E., Αν. Δαμβέργη 7, 10445 Αθήνα, 210 - 8316111. Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: Adult 59186/26-7-2016, Junior 59188/26-07-2016 *World Health Organisation. <http://www.who.int/dietphysicalactivity/fruit/en/>



MENARINI HELLAS A.E.

Αν. Δαμβέργη 7, 10445 Αθήνα
Τηλ.: 210-83.16.111-13, Fax: 210-83.17.343

Το ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ της πόλης στο χωριό



Δύο νέα παιδιά, ο Αριστείδης και η Γεωργία, πήραν πριν από τέσσερις μόλις μήνες τη μεγάλη απόφαση να μετακομίσουν σε ένα χωριό της περιφέρειας. Άφησαν πίσω τους τις προηγούμενες δουλειές τους και άνοιξαν ένα ολοκαίνουργιο φαρμακείο στο όμορφο Ξηροπήγαδο της Αρκαδίας. Μαζί ξεκινούν με στόχους και πολλά όνειρα και, το σημαντικότερο, με τη διάθεση να προσφέρουν την εμπειρία και τη γνώση τους στον ασθενή-πελάτη τους.



Μια τολμηρή απόφαση

Ο Αριστείδης Κούνας και η σύζυγος του Γεωργία Λέντζου, αναζητώντας ένα καλύτερο μέλλον και ένα φιλόξενο μέρος για να φτιάξουν τη δική τους οικογένεια, εδώ και λίγους μήνες αποφάσισαν να δοκιμάσουν την τύχη τους σε ένα όμορφο χωριό στη Βόρεια Κυνουρία, τον τόπο καταγωγής τους. Το φαρμακείο λειτουργεί από τις 18 Ιουλίου του 2016 και είναι το μοναδικό σε όλο το χωριό. Ο Άρης διαθέτει έξι χρόνια εμπειρίας στο χώρο των φαρμακείων ως υπεύθυνος φαρμακοποιός. Ο τελευταίος σταθμός σε εκείνη την πορεία ήταν το φαρμακείο της Ελένης Χρυσής στην περιοχή του Αγίου Δημητρίου, μια εμπειρία, που όπως αναγνωρίζει ο ίδιος, έπαιξε ρόλο στην απόφασή του να κάνει το επόμενο δικό του βήμα.

Πρωτοβουλία και προσωπικό στυλ στο χώρο

Το Ξηροπήγαδο είναι ένα όμορφο τουριστικό θέρετρο με πεντακάθαρη θάλασσα, ήπιο κλίμα, σύγχρονες παραθεριστικές κατοικίες, καταστήματα για αγορά ειδών διατροφής, εστιατόρια και ταβέρνες, καθώς επιπλέον έχει και τη δική του ποδοσφαιρική ομάδα με την ονομασία «Φορτούνα Ξηροπήγαδου». Πρόκειται για ένα χωριό που αναπτύσσεται τουριστικά με σταθερά βήματα και το φαρμακείο αποτελεί ένα σημαντικό παράγοντα στην ανάπτυξη αυτή.

Το Φαρμακείο βρίσκεται στο κεντρικό δρόμο του χωριού, πάνω στην επαρχιακή οδό Κιβερίου – Άστρους που συγκεντρώνει ενοικιαζόμενα δωμάτια, εστιατόρια, κατοικίες, καφετέριες, καθώς και σουπερ μάρκετ. Το μέγεθος του είναι 64 τ.μ. ωφέλιμου χώρου στο φαρμακοπωλείο, με 8 τ.μ. αποθήκη και 12 τ.μ. εργαστηρίου.



Πως είναι όταν δυο νέοι, μεγαλωμένοι στην Αθήνα, εγκαταλείπουν τις ανέσεις της πόλης, τους γρήγορους ρυθμούς και αποφασίζουν να ζήσουν σε ένα χωριό δίπλα στη θάλασσα; Ο Άρης και η Γεωγώ παραδέχονται ότι το θέμα της διαφορετικής ζωής στο χωριό δεν έχουν προλάβει καλά-καλά να το συνηθίσουν. Η αποκέντρωση δεν τους έχει απασχολήσει ιδιαίτερα, αφού

όλη μέρα ασχολούνται με το καινούριο τους φαρμακείο, το οποίο προσπαθούν να εφοδιάζουν με κάθε λογής προϊόντα και υπηρεσίες. Ένα νέο φαρμακείο στο χωριό είναι μια τολμηρή κίνηση μέσα στην αστάθεια και την αβεβαιότητα της οικονομικής κρίσης, όμως με τη συνεχή προσπάθεια για καλύτερη εξυπηρέτηση και επικοινωνία με τον ασθενή-πελάτη, καταφέρνουν να δραστηριοποιηθούν σε ένα περιβάλλον ιδιαίτερα απαιτητικό.



«Σκεφτήκαμε ότι θέλαμε ένα πρωτότυπο και ταυτόχρονα λειτουργικό φαρμακείο στην περιοχή, όπου από μόνο του θα είναι εντυπωσιακό και μοναδικό, η οργάνωση του αποδοτική για την κατάλληλη προβολή των προϊόντων, ενώ ταυτόχρονα να είναι απλό και λιτό», μας αναφέρει η Γεωργία Λέντζιου. «Ο αρχιτέκτονας μηχανικός ΕΜΠ κ. Μιχάλης Παπαϊωάννου, ο οποίος είναι από τους καλύτερους στο χώρο αυτό, έπιασε τον παλμό της σκέψης μας, άφησε ελεύθερη τη φαντασία του και τη δημιουργικότητά του, πάντρεψε το σύγχρονο design με την ταυτότητα και την εξειδίκευση του φαρμακείου και ετοίμασε αποκλειστικά για μας, το δικό μας φαρμακείο» προσθέτει ο Αριστείδης Κούνας.

Ο σχεδιασμός του Φαρμακείου έγινε με τέτοιο τρόπο ώστε οι προθήκες να κατηγοριοποιούνται αυτόνομα σε μικρά διαφορετικά τμήματα για τα φάρμακα, τα καλλυντικά, τα συμπληρώματα διατροφής, τα βρεφικά προϊόντα, τα φυτοθεραπευτικά σκευάσματα, τα ορθοπαιδικά είδη, τα προϊόντα στοματικής υγιεινής, τα ειδικά προϊόντα για την αντρική και γυναικεία φροντίδα, τα οποία διατάσσονται κάθετα σε ραφιέρους από γυαλί. Σε όλα τα ράφια υπάρχουν εμφανή τα προϊόντα, έτσι ώστε ο καταναλωτής να τα αναγνωρίζει εύκολα σύμφωνα με τις ανάγκες του. Μία γόνδολα προβολής βρίσκεται στο κεντρικό σημείο του χώρου, με τοποθετημένα ανά κατηγορίες τα πιο εξειδικευμένα και τα εποχικά προϊόντα. «Η αυστηρή επιλογή ποιοτικών και πιστοποιημένων προϊόντων είναι πρωταρχικός στόχος του φαρμακείου μας, ώστε το κοινό μας να μπορεί να καλύπτει άμεσα τις ανάγκες του. Η καλαισθησία και η εύκολη πρόσβαση οδηγούν τον πελάτη να προσανατολίζεται και να εξυπηρετείται με ευκολία» μας εξηγεί ο φαρμακοποιός.

Προτεραιότητα η καλή διάθεση και η κατάλληλη συμβουλή

«Η πελατεία μας αποτελείται ως επί το πλείστον από μόνιμους κατοίκους του χωριού και κατοίκους των γύρω περιοχών, αλλά και ετεροδημότες που έρχονται τα Σαββατοκύριακα ή παραθερίζουν εδώ, περαστικούς και τουρίστες που κάνουν τις διακοπές τους, τους καλοκαιρινούς μήνες. Η δύναμη του φαρμακείου μας στηρίζεται στη συμβουλή υγείας, η οποία έχει βάση στην εκπαίδευση, στη συνεχή πληροφόρηση, στην παρακολούθηση της εξέλιξης προτάσεων και ιδεών αλλά και στην καλή διάθεση και των δυο μας. Σκύβουμε πάνω στον πελάτη με ενδιαφέρον, υπευθυνότητα, διακριτικότητα και αντιμετωπίζουμε κάθε λογής περιστάσεις με το χαμόγελο στα χείλη. Δεν υπάρχει τίποτα ωραιότερο από το να δίνουμε λύσεις στα προβλήματα υγείας των πελατών μας και σαν επακόλουθο αυτού είναι τα συγχαρητήρια που δεχόμαστε για τον τρόπο που τους υποδεχόμαστε και τους αντιμετωπίζουμε, για την ελκυστική διάταξη

των προϊόντων στο χώρο, στα ράφια, την όμορφη εικόνα που δείχνει το φαρμακείο, αλλά και για την ευγένεια και το χαμόγελό μας. Διαθέτουμε χρόνο για κάθε πελάτη ξεχωριστά και αυτός ο χρόνος πιστεύουμε ότι δεν είναι χαμένος. Είναι απαραίτητο το επάγγελμα του Φαρμακοποιού να είναι στραμμένο προς τον παράγοντα άνθρωπο και να υπάρχει πάνω από όλα φιλική και ανθρώπινη προσέγγιση, για αυτό και οι πελάτες μας δείχνουν εμπιστοσύνη και αναζητούν τις συμβουλές μας ακόμα και μέσω τηλεφωνικής επικοινωνίας, ηλεκτρονικής αλληλογραφίας, ακόμη και όταν θα λείψουν από την περιοχή μας ή όταν θα φύγουν από τις διακοπές τους και επιστρέψουν πια στις μόνιμες κατοικίες τους». Ο Φαρμακοποιός στην πρώτη γραμμή στη φροντίδα υγείας Σύμφωνα με το νεαρό ζευγάρι, στόχος τους είναι η συνεχής προσπάθεια ενίσχυσης και αναβάθμισης του ρόλου τους, διότι βρίσκονται στην πρώτη γραμμή φροντίδας υγείας, προσφέροντας υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών, αναβαθμίζοντας έτσι το κύρος του επαγγέλματος στη μικρή αυτή κοινωνία.

«Μέρα με τη μέρα, προσπαθούμε να υλοποιήσουμε ότι σχεδιάζουμε, ότι αποφασίζουμε, έτσι ώστε εν γνώσει μας να ολοκληρώνουμε επιτυχώς το επόμενο βήμα. Δεν αφήνουμε τίποτα στην τύχη διότι οι καιροί αλλάζουν και ο συναγωνισμός μεγαλώνει. Η τύχη είναι θέμα τυχαίας ευκαιρίας, ενώ η επιτυχία είναι θέμα σχεδιασμού, γνώσεων και προγραμματισμού.





Η εξειδίκευση, το κλειδί της αναγνώρισης

Οι φαρμακοποιοί, ως οι επιστήμονες υγείας που βρίσκεστε πλησιέστερα του ασθενή, χρειάζεται να διασφαλίσετε την αποτελεσματικότητα, την επιστημοσύνη και την ασφάλεια των υπηρεσιών σας. Η εξειδίκευση και η προσήλωσή σας, προσφέρει πολύτιμες συμβουλές και σημαντική υποστήριξη στους ασθενείς.

Η Aegate αξιοποιεί την δική της εξειδίκευση και σας παρέχει **ολοκληρωμένη λύση πιστοποίησης της αυθεντικότητας των φαρμάκων**, για την υλοποίηση του Ευρωπαϊκού Κανονισμού στην πρόληψη της διακίνησης ψευδεπίγραφων σκευασμάτων στη νόμιμη αλυσίδα εφοδιασμού. Η λύση μας, εξασφαλίζει την **ασφαλή, γρήγορη και ορθή** λειτουργία του φαρμακείου σας.

Δέσμευσή μας είναι η κάλυψη των ιδιαίτερων αναγκών του φαρμακείου και η συμβολή μας στην αναγνώριση της εξειδίκευσής σας.

Email: greece@aegate.com | URL: www.aegate.com





Είμαστε το μοναδικό φαρμακείο στο χωριό και η εικόνα του επιστημονικού μας ρόλου αναδεικνύεται έντονα και δυναμικά διότι όλα τα περιστατικά που αντιμετωπίζουμε χρήζουν άμεσης βοήθειας και περίθαλψης. Δεν θα ξεχάσουμε την πρώτη εβδομάδα λειτουργίας μας, ήταν φέτος το καλοκαίρι, όπου ακόμα δεν είχαμε γνωριστεί καλά καλά με τους κατοίκους, και από τα πρώτα μας περιστατικά ήταν δάγκωμα σμέρνας, τσίμπημα σκορπιού και σοβαροί τραυματισμοί από γυαλιά. Στο φαρμακείο μας μπορεί κάποιος να βρει από το πιο απλό φάρμακο μέχρι το πιο εξειδικευμένο προϊόν. Παράλληλα έχουμε κάνει και μια μικρή αλλά ποιοτική τοποθέτηση σε ομοιοπαθητικά φάρμακα για όλες τις κλινικές περιπτώσεις καθώς επιπλέον, παρασκευάζουμε οποιοδήποτε γαληνικό σκεύασμα».

Η δράση του Φαρμακείου του Ξηροπήγαδου όμως δεν σταματά μόνο στις φαρμακευτικές συμβουλές αλλά επεκτείνεται και σε κοινωνικές δράσεις: «Το Φαρμακείο του χωριού έγινε μέσα σε διάστημα 45 ημερών ο επίσημος χώρος συλλογής καπακιών της περιοχής. Συμμετέχουμε ενεργά σε ένα ολοκληρωμένο δίκτυο

δράσης «Μαζεύω καπάκια, Μοιράζω χαμόγελα» για τη συγκέντρωση πλαστικών καπακιών, ώστε να αποκτηθούν αναπηρικά αμαξίδια για ανθρώπους που τα έχουν ανάγκη. Με τον τρόπο αυτό προσπαθούμε και ελπίζουμε ότι θα δώσουμε μια ευκαιρία σε συνανθρώπους μας να αλλάξουν την ποιότητα ζωής τους προς το καλύτερο και ταυτόχρονα θα ευαισθητοποιήσουμε τους κατοίκους της περιοχής μας» μας λέει ο φαρμακοποιός.

Οι εξελίξεις στο επάγγελμα

«Σύμφωνα με τα τελευταία δεδομένα, ο φαρμακοποιός στην Ελλάδα βιώνει πολύ ενδιαφέρουσες προκλήσεις. Η επιδείνωση της οικονομικής κρίσης, η μείωση του ποσοστού κέρδους, η πτώση των τιμών των φαρμάκων, το άνοιγμα του επαγγέλματος, η πτώση του τζίρου, η ταυτόχρονη αύξηση των λειτουργικών εξόδων, όλα αυτά είναι σοβαρά θέματα που επηρεάζουν τον κλάδο μας και έχουν ως φυσικό επακόλουθο την όλο και πιο δύσκολη επιβίωση του Φαρμακείου. Εμείς οι νέοι Φαρμακοποιοί καλούμαστε, λοιπόν, να αναπτύξουμε με τη σειρά μας εναλλακτικούς τρόπους για ένα όραμα, το οποίο απαιτεί να είναι φιλόδοξο, αισιόδοξο αλλά και συγχρόνως ρεαλιστικό. Το περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιούμαστε είναι σί-

γουρο ότι θα υποστεί αρκετές μεταβολές ακόμη και ήδη βρίσκεται στο κέντρο των εξελίξεων. Είναι μια δύσκολη κατάσταση που έχει σηματοθετεί έντονα από τα προβλήματα ρευστότητας που έχουν δημιουργήσει και τα ασφαλιστικά ταμεία στις εισπράξεις μας και ο χρόνος πληρωμής που μεσολαβεί στη φαρμακαποθήκη είναι πλέον ασφυκτικός. Οι νέοι φαρμακοποιοί πιστεύουμε ότι έχουν πλήρη συνείδηση της αλλαγής του επαγγέλματος και της αναγκαιότητας για επιπλέον επιμόρφωση. Για να ξεφύγουμε από τον παγιωμένο τρόπο εργασίας που έχουμε συνηθίσει, θα πρέπει να αντιμετωπίσουμε το φαρμακείο ως σύγχρονη επιχείρηση που πρέπει να θέσει ως στόχο αφενός να αναβαθμίσει τις υπηρεσίες υγείας που παρέχει και αφετέρου να διεισδύσει σε νέες αγορές, να διευρύνει τον τυπικό χώρο του φαρμάκου στην ευρύτερη αγορά υγείας, ομορφιάς και ευεξίας. Πιστεύω ακράδαντα ότι, για να διατηρήσουμε τη βιωσιμότητα μας, σημαντικό ρόλο παίζει η ποιότητα εξυπηρέτησης, η ανάδειξη της επιστημοσύνης μας, η συνέπεια απέναντι στο κοινό μας, η σχολαστικότητα, η μεθοδικότητα, η συνεχής εκπαίδευση καθώς και οι ενέργειες μάρκετινγκ για την ανάπτυξη του πελατολογίου», καταλήγει ο κ. Αριστείδης Κούνας. ■

Εργασία και ποιότητα ζωής

Με όρεξη και πολύ μεράκι το νεαρό ζευγάρι κατάφερε να δημιουργήσει έναν πολύ «ζεστό χώρο» που καλεί τον περαστικό να σταματήσει και να επισκεφτεί το Φαρμακείο για να μπορέσει να απολαύσει τις υπηρεσίες του. Ο Αριστείδης Κούνας μας αναφέρει με μεγάλο ενθουσιασμό «Σε ένα τόπο που λείπουν πράγματα, ενώ οι ανάγκες υπάρχουν, δημιουργούνται σίγουρα οι ευκαιρίες εργασίας. Πιστεύω πως στην επαρχία ευκαιρίες υπάρχουν, αρκεί να ρισκάρουμε και να κάνουμε το μεγάλο βήμα της αλλαγής και όχι της ανακύκλωσης. Η αλήθεια είναι ότι εδώ οι ρυθμοί κυλούν διαφορετικά, ζεις ήρεμα χωρίς άγχος, η φύση είναι δίπλα μας ανά πάσα στιγμή κι άλλωστε το καθαρό περιβάλλον μας βοηθάει να εργαστούμε με όρεξη και να κατεβάσουμε ιδέες! Το φαρμακείο μας είναι επικεντρωμένο στην ασθενοκεντρική αντίληψη. Το όραμα μας είναι να προσφέρουμε στους πελάτες μας συνεχώς καινούριες υπηρεσίες και να προτείνουμε μια σειρά από προϊόντα που θα φροντίσουν ολοκληρωμένα το πρόβλημα τους και θα μπορέσουν να ικανοποιήσουν τις ξεχωριστές τους ανάγκες. Η σωστή συμβουλή μας, οι δράσεις πρόληψης, η δημιουργία σκευασμάτων, η έρευνα και προώθηση νέων φαρμακευτικών προϊόντων, η ευκολία στη στάθμευση, το ευέλικτο ωράριο, η καλή διάθεση, η εγκάρδια υποδοχή, η ανθρώπινη προσέγγιση, η εξυπηρέτηση και το χαμόγελο είναι από τις βασικότερες υπηρεσίες μας».

ΠΝΕΥΜΟΝΙΟΚΟΚΚΙΚΟΣ ΕΜΒΟΛΙΑΣΜΟΣ



ΠΝΕΥΜΟΝΙΟΚΟΚΚΙΚΗ ΠΝΕΥΜΟΝΙΑ



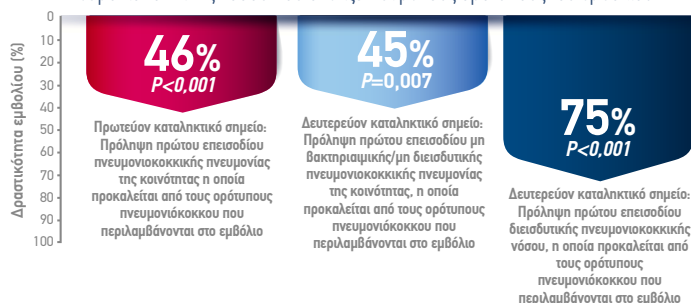
Συμβάλλετε στην πρόληψη της πνευμονιοκοκκικής πνευμονίας με την τεκμηριωμένη προστασία που παρέχει το Prevenar 13®

CAPiTA

(μελέτη ανοσοποίησης έναντι της πνευμονίας της κοινότητας σε ενήλικες)

- N=84.496 άτομα ηλικίας ≥65 ετών-μια από τις μεγαλύτερες μελέτες αξιολόγησης δραστηριότητας εμβολίου που έχει διεξαχθεί μέχρι σήμερα
- Διπλά-τυφλή, τυχαιοποιημένη, ελεγχόμενη με εικονικό εμβόλιο μελέτη παράλληλων ομάδων που διεξήχθη στην Ολλανδία. Τα βασικά κριτήρια επιλογής ήταν η ανοσοεπάρκεια και η μη προηγούμενη λήψη πνευμονιοκοκκικού εμβολίου

Το Prevenar 13 παρέχει στατιστικά σημαντικές μειώσεις στα νοσοκομειακά επιβεβαιωμένα κρούσματα πνευμονιοκοκκικής πνευμονίας και διεισδυτικής πνευμονιοκοκκικής νόσου που σχετίζονται με τους ορότυπους του εμβολίου²



Προσαρμογή από Bonten MJ et al.

- Η υπερευαισθησία (π.χ. αναφυλαξία) σε κάποιο από τα συστατικά του PREVENAR 13® ή σε οποιοδήποτε εμβόλιο που περιέχει διφθεριδική ανασταλτική αποτελεί αντίδειξη για τη χρήση του PREVENAR 13®¹
- Το PREVENAR 13® δεν προσφέρει 100% προστασία έναντι των ορότυπων που περιλαμβάνει ούτε προστατεύει έναντι ορότυπων που δεν περιλαμβάνονται σε αυτό¹
- Η συχνότητα των πνευμονιοκοκκικών ορομιάδων και ορότυπων ποικίλλει ανάλογα με τη γεωγραφική περιοχή.
- Οι πιο συχνά αναφερόμενες κατ'επίκληση (≥10%) τοπικές και/ή συστηματικές ανεπιθύμητες ενέργειες σε κλινικές μελέτες με PREVENAR 13® σε ενήλικες ≥18 ετών ήταν ερυθρήμα, ευαισθησία, σκλήρυνση και πόνος στη θέση της ένεσης καθώς και περιορισμός της κίνησης του βραχίονα, μειωμένη όρεξη, κεφαλαλγία, διάρροια, έμετος, ρίγη, κόπωση, εξάνθημα, αρθραλγία και μυαλγία¹
- Σε ενήλικες 18-49 ετών που δεν είχαν εμβολιαστεί για πνευμονιοκοκκό τα ποσοστά των τοπικών και συστηματικών αντιδράσεων που δηλώθηκαν κατ'επίκληση ήταν γενικά

- υψηλότερα συγκρινόμενα με αυτά ατόμων μεγαλύτερης ηλικίας (50-59 και 60-64 ετών).
 - Υπάρχουν διαθέσιμα δεδομένα ασφάλειας και ανοσογονικότητας για περιορισμένο αριθμό ατόμων με δρεπανοκυτταρική νόσο, λοίμωξη από HIV ή μεταμόσχευση αρχέγονων αιμοποιητικών κυττάρων. Δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία ασφάλειας και ανοσογονικότητας για το Prevenar 13® σε άτομα άλλων ειδικών ανοσοκατεσταλμένων ομάδων (π.χ. με κακοήθειες ή νεφρωσικό σύνδρομο). Η δραστηριότητα/ αποτελεσματικότητα δεν έχει τεκμηριωθεί και ο εμβολιασμός θα πρέπει να αξιολογείται ανά ασθενή¹
 - Ανοσοανεπαρκείς ασθενείς ή ασθενείς με διαταραγμένη ανοσολογική απόκριση λόγω της χρήσης ανοσοκατασταλτικής θεραπείας ενδέχεται να έχουν μειωμένη αντισωματική απάντηση¹
 - Περιορισμένα δεδομένα ασφάλειας και ανοσογονικότητας για το PREVENAR 13® είναι διαθέσιμα για ανοσοεπαρκείς ενήλικες ηλικίας 18-49 ετών με υποκείμενες παθήσεις.
- Βιβλιογραφικές αναφορές: 1. Prevenar 13 SmPC Jul 2016. 2. Bonten, MJM et al. Polysaccharide Conjugate Vaccine against Pneumococcal Pneumonia in Adults. N Engl J Med 2015; 372:1114-25.

Για συνταγογραφικές πληροφορίες συμβουλευτείτε τη συντητημένη Περίληψη Χαρκών του Προϊόντος που περιλαμβάνεται σε άλλη σελίδα του παρόντος

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



PFIZER HELLAS A.E.
Λεωφ. Μεσογείων 243, 15451 Ν. Ψυχικό, Τηλ.: 210 67 85 800
Pfizer Hellas Cyprus Branch
Διγενή Ακρίτα 57, 1070 Λευκωσία, Τηλ.: 22817690



Τετραπεπτικό Πολυσακχαρικό Πνευμονιοκοκκικό Εμβόλιο (13-όμιον, προσαρμοσμένο)

ΜΙΚΡΟΔΙΑΤΡΟΦΗ

Μια πολλά υποσχόμενη κατηγορία

για το ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ



Αν και για πολλά χρόνια αυτή η κατηγορία αφορούσε τους πολύ ειδικούς στη διατροφή, σήμερα η μικροδιατροφή γίνεται μια ιδιαίτερη κατηγορία στο φαρμακείο και αναπτύσσεται ραγδαία. Το φαρμακείο είναι ένας χώρος συμβουλών υγείας και ως εκ τούτου αυτή η κατηγορία απαιτεί γνώση από τον ειδικό επαγγελματία υγείας.



Από τη **ΡΙΤΑ ΓΚΑΤΖΟΥΛΗ**, Φαρμακοποιό

Η μικροδιατροφή αναπτύχθηκε στις αρχές του 20ου αιώνα και αποτελεί μια συμπληρωματική θεραπευτική που βασίζεται στη χορήγηση ιχνοστοιχείων με στόχο την πρόληψη ή την αποκατάσταση ορισμένων διατροφικών ελλείψεων. Οι φαρμακοποιοί που ασχολούνται ιδιαίτερα με την κατηγορία προϊόντων μικροδιατροφής έχουν δει μεγάλη αύξηση της δραστηριότητάς τους, όπως συμβαίνει γενικότερα με τις εναλλακτικές και φυσικές προσεγγίσεις στην υγεία.

Για την καθημερινή μας διατροφή χρειαζόμαστε αρκετά γραμμάρια υδατανθράκων, πρωτεϊνών και λιπών. Υπάρχουν, όμως, και κάποιες ουσίες που ο οργανισμός χρειάζεται σε ελάχιστα γραμμάρια, όπως τα χημικά στοιχεία Κάλιο, Νάτριο, Ασβέστιο, Μαγνήσιο, Φώσφορος και Σίδηρος. Τα στοιχεία αυτά χαρακτηρίζονται ως ολιγοστοιχεία. Υπάρχουν δε ορισμένα χημικά στοιχεία απαραίτητα σε χιλιοστά ή εκατομμυριοστά του γραμμαρίου την ημέρα. Αυτά ονομάζονται ιχνοστοιχεία (βιταμίνες, μέταλλα, αντιοξειδωτικά).

Για το λόγο αυτό τα ιχνοστοιχεία, τις βιταμίνες και τα αντιοξειδωτικά τα ονομάζουμε μικροδιατροφικά. Τα αντιοξειδωτικά είναι ζωτικής σημασίας γιατί εξουδετερώνουν τις ελεύθερες ρίζες, η περίσσεια των οποίων προκαλεί σοβαρές δυσλειτουργίες σε πολλά όργανα. Οι βιταμίνες υπάρχουν σε όλα τα κύτταρα και ενεργοποιούν συγκεκριμένες βιοχημικές αντιδράσεις στον οργανισμό μας. Τις βιταμίνες και τα ιχνοστοιχεία πρέπει να τα προμηθευτούμε από εξωτερικές πηγές, καθώς δεν τα παράγονται στον οργανισμό μας. Τα μικροδιατροφικά είναι απαραίτητα όχι μόνο για να επιβιώνουμε αλλά και για να αισθανόμαστε καλά.

Μια σημαντική δυναμική ανάπτυξης

Η μικροδιατροφή ανοίγει ευρεία πεδία ανάπτυξης στο φαρμακείο διότι στοχεύει στο σύνολο των πελατών του, στον τομέα της πρόληψης. Όλοι οι επαγγελματίες υγείας έχουν συνειδητοποιήσει την ανάγκη να δράσουν στον τομέα της πρόληψης μέσω της διατροφής και της μικροδιατροφής. Συνεπώς, αυτή η κατηγορία προκαλεί όλο και περισσότερο το ενδιαφέρον των φαρμακοποιών που θέλουν να καινοτομήσουν και να αναπτύξουν νέες υπηρεσίες στο φαρμακείο τους. Ο ενημερωμένος φαρμακοποιός θα κερδίσει την εμπιστοσύνη των πελατών του και



θα αποκτήσει γρήγορη απόδοση στην επένδυση που θα κάνει. Η κατηγορία της μικροδιατροφής δεν είναι μια απλή κατηγορία στο φαρμακείο, αποτελεί μία σοβαρή δραστηριότητα από μόνη της και δημιουργεί ένα ιδιαίτερο προφίλ για το φαρμακείο. Δεν είναι λοιπόν τυχαίο ότι οι εταιρείες προμηθευτές και οι φαρμακοποιοί οφείλουν να έχουν στενή συνεργασία, όχι μόνο σε εμπορικές ενέργειες, αλλά κυρίως σε εκπαιδευτικές για να αναπτύξουν αυτήν την κατηγορία.

Η μικροδιατροφή έχει πολλά πλεονεκτήματα διότι μπορεί να δώσει μεγάλα περιθώρια κέρδους χωρίς δέσμευση μεγάλου όγκου αποθεμάτων, αρκεί να γίνει η κατάλληλη επιλογή των μαρκών, επιλέγοντας όχι μόνο τις μάρκες leader της αγοράς, αλλά και μικρές άγνωστες μάρκες με περιορισμένη γκάμα προϊόντων.

Η προβολή στον χώρο πώλησης

Σε αυτόν τον καινούριο τομέα ο φαρμακοποιοός σαν επιστήμονας, διαθέτει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που ενισχύει τη θέση του απέναντι στα καταστήματα που πουλάνε προϊόντα υγιεινής διατροφής. Οι θεματικές προβολές που μπορούν να γίνουν είναι πολλές, όπως για παράδειγμα προβολές που στοχεύουν την έγκυο γυναίκα, το στρες, την κούραση κ.ά. Αναμφισβήτητη η δυνατότητα του

φαρμακείου να διαθέτει έναν διπλωματούχο διαιτολόγο, τουλάχιστον 2-3 μέρες την εβδομάδα, θα αποδώσει καρπούς. Ιδιαίτερα στους χρόνιους ασθενείς υπάρχουν πολλές δυνατότητες πρότασης προϊόντων μικροδιατροφής. Γενικά το ενδιαφέρον που αναπτύσσεται για τη μικροδιατροφή από τις μάρκες που διαθέτουν συμπληρώματα διατροφής στην αγορά, πηγάζει από την τάση της αγοράς για προϊόντα φυσικής προέλευσης. Εξ ου και η ραγδαία ανάπτυξη των μαρκών που επενδύουν σε αυτήν την κατηγορία.

Μια «βουτιά στο πιάτο του ασθενή»

Οι εταιρείες επενδύουν όλο και περισσότερο σε κατηγορίες με αυξανόμενη τάση στην αγορά, δίνοντας στον φαρμακοποιοό νέες δυνατότητες ανάπτυξης σε νέους τομείς. Η δραστηριότητα της μικροδιατροφής μπορεί να αναπτυχθεί περισσότερο στο πεδίο της πρόληψης παρά σε εκείνο της θεραπείας. Η εξατομικευμένη προσέγγιση είναι πολύ σημαντική. Θα πρέπει να ανακαλύψουμε τον οργανισμό στον οποίον θα επιδράσουμε στην ολότητά του. Ο φαρμακοποιοός θα πρέπει να υιοθετήσει πρακτικές συμβουλής πέρα από την απλή πρόταση αντιβιοτικού-προβιοτικού. Γι' αυτό απαιτείται μία «βουτιά στο πιάτο του ασθενή»! Θα πρέπει να διερευνήσουμε τις διατροφικές διαταραχές και τις ελλείψεις του οργανισμού του, με στό-

χο να τις διορθώσουμε. Ένα κατάλληλο ερωτηματολόγιο που θα προταθεί στον ασθενή θα μας δώσει όλη την εικόνα της διατροφικής του κατάστασης ώστε, ανάλογα με τη διάγνωση, να κάνουμε την κατάλληλη πρόταση. Η κατηγορία της μικροδιατροφής μάς οδηγεί στην καρδιά του επαγγέλματός μας σαν σύμβουλος πρόληψης, ιδιαίτερα σε ομάδες πελατών όπως οι έγκυες, οι αθλητές και οι έφηβοι που συνήθως κινδυνεύουν από διατροφικές ελλείψεις.

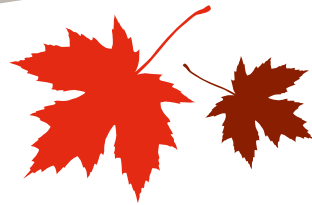
Φυσικά, αν θέλουμε πραγματικά να επενδύσουμε σε αυτόν τον τομέα, θα πρέπει να αφιερώσουμε χρόνο στον ασθενή για να του δώσουμε τις κατάλληλες κατευθύνσεις για να συμπληρώσει τη διατροφή του και να διορθώσει τις διατροφικές του συνήθειες. Ο φαρμακοποιοός μπορεί να παίξει σημαντικό ρόλο στην ασφάλεια χρήσης αυτών των προϊόντων και να αποτρέψει πιθανά λάθη σε περιπτώσεις αλληλεπιδράσεων με παράλληλη φαρμακευτική αγωγή ή υπερκατανάλωσης αυτών των προϊόντων. Η χρήση τους απαιτεί εξειδικευμένες επιστημονικές γνώσεις, γι' αυτό και η εκπαίδευση του ατόμου που θα ασχοληθεί με αυτόν τον τομέα είναι πολύ σημαντική. Ανάμεσα στην πληθώρα των προϊόντων που διατίθενται στην αγορά, πρέπει να μπορούμε να διακρίνουμε πιο προϊόν είναι κατάλληλο για το συγκεκριμένο άτομο και για τις συγκεκριμένες διατροφικές συνήθειες





Μήπως ήρθε η ώρα να φροντίσεις το έντερό σου;

Νέα σεζόν, νέα αρχή... τώρα είναι που θέλεις να αφοσιωθείς στη δουλειά σου και στο σπίτι σου και όχι ...στο έντερό σου. Βοήθησέ το με το **TumBiotix** ή το το **ProBiotix Gold** της **Quest**!



Η αναζήτηση της υπεροχής!



TumBiotix™

Ο ιδανικός σύμμαχος του ευερέθιστου εντέρου

Αν έχεις ευερέθιστο έντερο, θα έχεις παρατηρήσει ότι το φθινόπωρο δεν είναι η εποχή σου. Οι αυξημένες απαιτήσεις αυτής της περιόδου, το άγχος και κάποιες γρήγορες, κακές διατροφικές επιλογές "ταράζουν" το ευερέθιστο σου έντερο με αποτέλεσμα να έχεις φουσκώματα, τυμπανισμό, αέρια, πόνο ή ακόμα και άλλες γαστρεντερικές διαταραχές. Τι μπορείς να κάνεις; Επίλεξε το TumBiotix της Quest που έχει σχεδιαστεί ειδικά για άτομα σαν και σένα. Με τρία διαφορετικά προβιοτικά (*L.plantarum*, *L.acidophilus* & *L.rhamnosus*), τα οποία έχει αποδειχθεί από μελέτες ότι ανακουφίζουν από τα παραπάνω συμπτώματα.

Σε κάψουλες DRcaps που απελευθερώνουν τα προβιοτικά κατευθείαν στο έντερο



ProBiotix Gold

Ισχυρό προβιοτικό για την ομαλή λειτουργία του εντέρου

Αν έχεις εποχιακή ή χρόνια δυσκοιλιότητα, διάρροια ή γενικότερα γαστρεντερικές ενοχλήσεις, τότε μπορείς να επωφεληθείς στο μέγιστο επιλέγοντας τον ιδανικό συνδυασμό προβιοτικών. Τα προβιοτικά συμβάλλουν, σύμφωνα με μελέτες, στην ισορροπία της εντερικής χλωρίδας, την καλή λειτουργία του εντέρου, τη μείωση της δυσκοιλιότητας ή της διάρροιας και την αποφυγή των γαστρεντερικών ενοχλήσεων. Επίλεξε το ProBiotix Gold, το νέο ενισχυμένο προβιοτικό συμπλήρωμα της Quest με 15 δισεκατομμύρια από 8 διαφορετικά προβιοτικά ανά κάψουλα. Ιδανικό και όταν λαμβάνεται αντιβίωση για την αποφυγή των παρενεργειών της, όπως της διάρροιας.



Συμπληρώματα διατροφής. Δεν υποκαθιστούν τη συνήθη διαίτα.
Αρ.Γνωστ.ΕΟΦ: 37104/02-06-2010, 7771/02-11-2015. Διατίθενται στα φαρμακεία.

- Το TumBiotix και το ProBiotix Gold ανήκουν στην ολοκληρωμένη σειρά προβιοτικών Biotix της Quest. Τα Biotix:
- Παράγονται εξ' ολοκλήρου στην Quest που εγγυάται την ύψιστη ποιότητα και βιωσιμότητα των προβιοτικών
- Είναι τα μόνα σε κάψουλες DR caps (delayed release) που απελευθερώνουν τα προβιοτικά κατευθείαν στο έντερο εξασφαλίζοντας τη μέγιστη δράση τους
- Δεν περιέχουν λακτόζη, αλάτι, μαγιά, σίτο & γλουτένη
- Είναι κατάλληλα για χορτοφάγους και vegans



ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ Τ 210 9941451 | E info@douni.gr
www.douni.gr

Γνωρίστε όλα τα Biotix στο
www.biotix.gr και στο
facebook/QuestGreece.

Biotix

Ολοκληρωμένη σειρά
προβιοτικών QUEST
για την καλή λειτουργία
του οργανισμού

Η αγορά των ιχνοστοιχείων μετάλλων για ένα στοχευμένο πελατολόγιο

Μια ιδιαίτερη υποκατηγορία των προϊόντων μικροδιατροφής είναι και τα ιχνοστοιχεία μετάλλων

Τι είναι τα ιχνοστοιχεία μετάλλων

Όπως αναφέραμε, τα περισσότερα ιχνοστοιχεία συμβάλλουν στην ισορροπία του σώματος που εμπλέκονται σε πολλές βιοχημικές και μεταβολικές αντιδράσεις. Συμμετέχουν στην αφομοίωση και τον μεταβολισμό των τροφίμων, καθώς και την ανανέωση των ιστών. Επιπλέον, ενισχύουν τις άμυνες του ανοσοποιητικού του σώματος. Είναι συμπαράγοντες ένζυμων. Συμμετέχουν σε βιοχημικές αντιδράσεις στο σώμα συμβάλλοντας στη σύνθεση των βασικών στοιχείων όπως οι ορμόνες, οι πρωτεΐνες, αλλά επίσης μετέχουν στην αποικοδόμηση των τοξινών όπως οι ελεύθερες ρίζες. Μια ανεπάρκεια ή περίσσεια των ιχνοστοιχείων μπορεί να προκαλέσει παθολογικές καταστάσεις. Προσοχή όμως, κάποια ιχνοστοιχεία αλληλεπιδρούν με τα τρόφιμα και θα πρέπει να λαμβάνονται χωρίς τροφή ή με άδειο στομάχι. Μπορούν ακόμη να είναι και τοξικά σε υψηλές δόσεις.

Έχουν γίνει πολλές μελέτες και έχει συσσωρευτεί όγκος γνώσεων γύρω από τα ευεργετικά αποτελέσματα των μικροδιατροφικών, που δε μπορεί κανείς πλέον να τα αγνοήσει. Όλο και περισσότεροι γιατροί εξοικειώνονται με την ιδέα ότι για την καλή υγεία χρειαζόμαστε συμπληρώματα διατροφής. Μια εμπειριστωμένη έρευνα, η οποία προέρχεται από την Ιατρική Σχολή του Πανεπιστημίου του Χάρβαρντ και δημοσιεύτηκε στο έγκυρο περιοδικό Journal of the American Medical Association 287(23)2002:3116-3129, καταλήγει στο συμπέρασμα ότι όλοι οι ηλικιωμένοι πρέπει να παίρνουν σε καθημερινή βάση ποικιλία συμπληρωμάτων διατροφής και είναι σφάλμα να λέμε πως δεν χρειάζονται. Πρόσθετη ανάγκη για μικροδιατροφικά έχουν επίσης οι αθλητές, όσοι εισπνέουν συστηματικά ατμοσφαιρικούς ρύπους (δηλαδή όλοι οι άνθρωποι που ζουν σε μεγάλες πόλεις), όσοι πάσχουν από κάποια ασθένεια (οι διαβητικοί, για παράδειγμα, έχουν ανεπάρκεια ψευδαργύρου), όσοι, λόγω δουλειάς, εκτίθενται συχνά σε αναθυμιάσεις από απορρυπαντικά, χρώματα ή βερνίκια, καθώς επίσης και όσοι λαμβάνουν φάρμακα (π.χ. η τετρακυκλίνη παρεμποδίζει την απορρόφηση ασβεστίου, μαγνησίου, καλίου, ψευδαργύρου και σιδήρου και ελαττώνει τη συγκέντρωση της βιταμίνης Β). Ακόμη, όμως, και στα πλαίσια μιας ισορροπημένης διατροφής μπορεί να έχουμε ελλείψεις σε μικροδιατροφικά. Τα φρούτα και λαχανικά έχουν τη μέγιστη περιεκτικότητά τους σε μικροδιατροφικά όταν βρίσκονται σε πλήρη ωρίμανση. Όταν όμως ο χρόνος που μεσολαβεί μεταξύ συγκομιδής και

κατανάλωσής τους είναι μεγάλος, όταν αποθηκεύονται σε ψυγεία και όταν μαγειρεύονται, η περιεκτικότητά τους σε μικροδιατροφικά μειώνεται. Παράλληλα, το φαρμακείο αποτελεί το κύριο κανάλι διανομής για τα ιχνοστοιχεία, τα οποία δεν είναι φάρμακα, ιδίως όταν η σύνθεσή τους προέρχεται από πηγές τροφίμων και όχι από μια συνθετική διαδικασία. Η αγορά αυτή κυρίως αναπτύχθηκε από εξειδικευμένα φαρμακεία, όπου ο φαρμακοποιός διαδραματίζει κείριο ρόλο στην παροχή αυτών των θεραπειών. Οι χρήστες των ιχνοστοιχείων έχουν πειστεί για την αξία τους, ιδίως σε περιπτώσεις χρόνιας ασθένειας, αλλά δεν ξέρουν ακριβώς τι πρέπει να πάρουν και πότε. Υπάρχουν πολλές ανάγκες που σχετίζονται με προβλήματα ύπνου, όπως το άγχος, η κατάθλιψη, η κόπωση ή ο έλεγχος του βάρους και του σακχάρου στο αίμα, οι ασθένειες ΩΡΛ και διάφορα άλλα δερματολογικά και αλλεργικά προβλήματα. Εκφράζονται από τους πελάτες που αναζητούν φυσικές αποτελεσματικές ουσίες, οι οποίες παρουσιάζουν λίγες ή καθόλου παρενέργειες. Η αγορά αυτή, η οποία μέχρι τώρα βασιζόταν καθαρά στην ιατρική συνταγή, ανοίγει όλο και περισσότερο στον φαρμακοποιό που έχει πεισθεί για το όφελος από αυτές τις θεραπείες και μπορεί να ανταποκριθεί αποτελεσματικά στη ζήτηση, ελαχιστοποιώντας τους κινδύνους που αυτή συνεπάγεται.

Όλα τα φαρμακεία μπορούν να αναπτύξουν αυτή την κατηγορία;

Σταδιακά βλέπουμε τη μετατόπιση της κατηγορίας αυτής από συνταγογραφούμενη σε αγορά συμβουλής. Αλλά λίγα φαρμακεία έχουν επενδύσει σε αυτή τη κατηγορία. Για την ανάπτυξη της, θα πρέπει αρχικά η ομάδα του φαρμακείου να οργανώσει ένα πρόγραμμα εκπαίδευσης γύρω από αυτή την εναλλακτική προσέγγιση. Πράγματι, μια ακριβής και ολοκληρωμένη παροχή συμβουλών μπορεί να καθοδηγήσει τους ασθενείς στην αναζήτηση προϊόντων, ιδιαίτερα όσον αφορά την πρόληψη. Θα πρέπει επίσης να τονιστεί ότι τα ιχνοστοιχεία όταν δεν χρησιμοποιούνται σωστά δεν στερούνται παρενεργειών, ιδιαίτερα αν γίνεται κατάχρηση.

Πώς να οργανώσετε το ράφι σας;

Είναι καλύτερα να τοποθετήσετε μια ολοκληρωμένη σειρά προϊόντων με ιχνοστοιχεία μετάλλων που θα σας επιτρέψει μια ευρύτητα συμβουλής. Δημιουργήστε το ράφι σας κοντά στον πάγκο εξυπηρέτησης και να μεριμνήσετε την εποχικότητα του (λίθιο και μαγνήσιο για τις αρχές Σεπτεμβρίου, χαλκό και σήμι για το χειμώνα ...). Θυμηθείτε να επικοινωνήσετε αυτή την πρόσθετη κατηγορία μέσω ενημερωτικών φυλλαδίων. Αυτό αποτελεί μια προστιθέμενη αξία στα μάτια των πελατών σας. ■

Καλύτερη υγεία
για έναν καλύτερο κόσμο

Όλοι μοιραζόμαστε
την ίδια επιθυμία.
Να πάμε εκεί
που μας οδηγούν
τα όνειρά μας.

Στη Mylan, έχουμε δεσμευτεί να βοηθήσουμε 7 δισεκατομμύρια ανθρώπους να πραγματοποιούν τα όνειρά τους, παρέχοντας πρόσβαση σε ποιοτική φροντίδα υγείας, στοχεύοντας σε κάθε άτομο ξεχωριστά.

Για περισσότερες πληροφορίες, επισκεφθείτε την ιστοσελίδα www.mylan.gr

 **Mylan**
Seeing
is believing

ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ προσεγγίσεις στο εργαστήριο του φαρμακείου



Εναλλακτικές προσεγγίσεις της υγείας... Είναι μία νέα τάση, μόδα, ένα πιστεύω; Η εναλλακτική προσέγγιση δεν μπορεί να αποτελέσει μονοδιάστατη προσέγγιση της υγείας, μια και αυτό όχι σαν έννοια, αλλά με τη βαθύτερη ιπποκρατική φιλοσοφία, δεν μπορεί να είναι μονοδιάστατο.

Από τη **ΧΡΥΣΑΝΘΗ ΦΕΤΙΝΙΔΟΥ**, Φαρμακοποιό

Ας φέρουμε λίγο στο μυαλό μας τον ορισμό της ιδανικής υγείας, έτσι όπως κάποτε τον διατύπωσε ο κ. Βυθούλακας, ένας από τους μεγαλύτερους θεραπευτές. Η ιδανική υγεία λοιπόν προκύπτει από τριών ειδών ελευθερίες:

1. Ελευθερία από τον πόνο σε σωματικό επίπεδο, που οδηγεί σε μία κατάσταση Σωματικής ευεξίας.
2. Ελευθερία από τα πάθη σε συναισθηματικό επίπεδο, που οδηγεί σε μία κατάσταση Δυναμισμένης ηρεμίας και
3. Ελευθερία από τον εγωισμό σε διανοητικό επίπεδο, που οδηγεί σε μία κατάσταση Ενοποίησης με την αλήθεια.

Όταν μιλούμε για εναλλακτικές προσεγγίσεις, αναφερόμαστε σε μία αναπτυσσόμενη σύγχρονη τάση των ανθρώπων προς μία πιο δυναμική προσέγγιση στη φύση και αναζήτηση πιο αγνών λύσεων για την υγεία τους. Η εναλλακτική προσέγγιση στην καθημερινότητα μας, είναι ικανή να μας βοηθήσει να δούμε τον άνθρωπο από διαφορετική οπτική γωνία, να δούμε τον πελάτη μας σαν άνθρωπο και όχι σαν καταναλωτή, να τον αντιμετωπίσουμε ολιστικά και να τον βοηθή-

σουμε να αποκτήσει καλύτερη υγεία. Μία τέτοιου είδους προσέγγιση, που όμως διακρίνεται από την ειλικρίνεια και όχι από την τάση τη μόδα ή την κερδοσκοπία, είναι ικανή να οδηγήσει και εμάς τους ίδιους σε μια εσωτερική αναδιοργάνωση και συνεχή πρακτική εξάσκηση της συναισθηματικής μας νοημοσύνης. Το σημαντικότερο δε όφελος όλου αυτού του εγχειρήματος είναι η απόκτηση πιστών πελατών που βασίζονται στο **ποιόν** και όχι στο **ποσόν**.

Παράλληλα, θα πρέπει να δούμε φαινόμενα «πώλησης» εναλλακτικών γνώσεων και προϊόντων με βαθύτερο σκοπό το καθαρό και ατομικό όφελος και όχι τον εν γένει πλούτο. Η εναλλακτική προσέγγιση της υγείας οφείλει να εμπεριέχει συνολικό όφελος τόσο για τον θεραπευτή, όσο και για τον θεραπευόμενο, με απώτερο σκοπό το όφελος της ίδιας της κοινωνίας. Ο λόγος της τριπλής αυτής προσέγγισης των εναλλακτικών θεραπευτικών προσεγγίσεων είναι ότι ο άνθρωπος δεν είναι μονοδιάστατος ώστε να προσεγγίζεται μόνο ως προς τη συμπτωματολογία, αλλά πρέπει να προσεγγίζεται και ως προς την ολότητά του.

Στο χώρο του φαρμακείου ο κατεξοχήν τομέας εναλλακτικής προσέγγισης είναι το εργαστήριο και η φυτοθεραπεία.

Ας δούμε μαζί 4 απλά βήματα οργάνωσης και ανάπτυξης αυτού του τομέα.

1. Στρατηγική

Σε όλα τα επιτυχημένα εγχειρήματα ο όρος που κυριαρχεί και πρέπει πριν απ' όλα να μας έρχεται στο μυαλό είναι η στρατηγική. Το βασικό μας βήμα είναι να προσδιορίσουμε στρατηγικά τι ακριβώς θέλουμε να αναπτύξουμε, εν προκειμένω το εργαστήριο.

2. Μάθηση

Η οργάνωση του τμήματος θα πρέπει να χτιστεί πάνω σε γερές βάσεις.

Τι άλλο θα μπορούσε λοιπόν να φανταστεί κανείς πέρα από τη γνώση και μάθηση σε βάθος των εννοιών αλλοπαθητική και εναλλακτική προσέγγιση; Η αδιάκοπη μελέτη σε παλαιότερες έννοιες που μας είναι άγνωστες, αλλά και η συνεχής παρακολούθηση των εξελίξεων του χώρου της υγείας πανελλήνια αλλά και σε διεθνή κλίμακα, κρίνονται απαραίτητα, τόσο σε ατομικό επίπεδο, όσο και σε επίπεδο ομάδας-συνεργατών. Πιο ειδικά, θα πρέπει να είμαστε επιστημονικά καταρτισμένοι για κάθε τι που έχουμε στα χέρια μας, ειδικά όσον αφορά φυτικά προϊόντα, να γνωρίζουμε τις φαρμακευτικές ενδείξεις τους, τυχόν παρενέργειες ή συνέργειες τους με οποιαδήποτε άλλη φαρμακευτική αγωγή ή πάθηση.

Ας κάνουμε μια μικρή παρένθεση εδώ για να θυμηθούμε, ή μάλλον καλύτερα να τονίσουμε, πως οτιδήποτε φυτικό δεν συνεπάγεται ότι είναι και αβλαβές, επιβάλλεται να χορηγείται μόνο διά χειρός φαρμακοποιού. Δύο χαρακτηριστικά παραδείγματα αποτελούν τα εξής: το αρπαγόφυτο είναι ένα εξαιρετικό βότανο με αντιφλεγμονώδεις ιδιότητες, που μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε προβλήματα δυσπεψίας και εντερικές ενοχλήσεις. Ωστόσο η χρήση του σε νεφρολιθιάσεις ή με παράλληλη χορήγηση αντιπηκτικών φαρμάκων, δεν είναι επιτρεπτή. Η βαλεριάνα, επίσης, είναι μια θεραπευτική ρίζα που καταπο-

λεμά συμπτώματα άγχους, έντονου στρες και αϋπνίας. Ωστόσο, απαγορεύεται η χρήση του βοτάνου με παράλληλη φαρμακευτική αγωγή με παρόμοιες δράσεις καθώς και αντιισταμινικά φάρμακα.

3. Οργάνωση του χώρου

Με βασικό άξονα τη μάθηση, το επόμενο στρατηγικό βήμα είναι η αναβάθμιση του χώρου μας και η λειτουργία του με βάση προδιαγραφές και κανόνες GLP (Good Laboratory Practice). Είναι ιδιαίτερα σημαντικό τα προϊόντα του εργαστηρίου να παράγονται μέσα σε έναν ασφαλές, ελεγχόμενο και πιστοποιημένο χώρο, ώστε να αυξάνονται οι πιθανότητες διατήρησης του ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα.

Πότε όμως μια υπηρεσία ή μια ικανότητα χαρακτηρίζεται ως εν δυνάμει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα;

Όταν πολύ απλά καλύπτει τα τέσσερα σημεία του μοντέλου VRIO:

- **Valuable**, δηλαδή να δίνει αξία στην επιχείρηση και τη δυνατότητα να εκμεταλλευτούμε μια ευκαιρία.
- **Rare**, δηλαδή εν δυνάμει ξεχωριστό και σπάνιο όσο αφορά τον εξοπλισμό αλλά κυρίως την τεχνογνωσία και εξειδίκευση που υπάρχει από πίσω.
- **Imitate**, δηλαδή σχετικά δύσκολο να μιμηθεί από κάποιον.
- **Exploited by the organization**, δηλαδή κατά πόσο η ίδια η επιχείρηση μπορεί να «εκμεταλλευτεί» αυτή τη δύναμη και να οργανωθεί κατά τέτοιο τρόπο ώστε να αποκτήσει μόνιμο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στον χώρο.

4. Προβολή

Η εσωτερική οργάνωση και εργασία θα πρέπει με κάποιο τρόπο να προβληθεί προς τα έξω. Φανταστείτε να υπήρχε ένας καθρέφτης που θα αντικατοπτρίζει όλες τις μικρές ή μεγάλες διαδικασίες που λαμβάνουν χώρα μέσα στο εργαστήριό σας. Ακόμη καλύτερα σκεφτείτε πόσο όμορφο θα ήταν το εργαστήριό σας να βρισκόταν σε εμφανή χώρο προς τους πελάτες, όπως συμβαίνει σε διάφορες χώρες του εξωτερικού που η νομοθεσία το επιτρέπει. Μέχρι όμως να ανοίξουν οι

δρόμοι για κάτι τέτοιο υπάρχουν λύσεις ακόμη και στα πιο δύσκολα προβλήματα. Σκεφτείτε στρατηγικές προβολής και marketing με απλά σταθερά βήματα.

- Καθημερινή, αδιάκοπη επικοινωνία με το πελατειακό σας δυναμικό, εξερεύνηση των αναγκών του και πάντα μια εναλλακτική πρόταση και συμβουλή.
- Συνεχής ενημέρωση του κοινού σας μέσω κειμένων, τόσο σε εσωτερική διανομή, όσο και με διάφορες αρθρογραφίες σας.
- Δημιουργία καταλόγου με όλα τα φυτικά προϊόντα του εργαστηρίου



σας και ενημέρωση του κόσμου και τέλος

- Συντονισμένη προσπάθεια από όλους τους συνεργάτες σας για να επικοινωνούν τα φυτικά προϊόντα σας και πρακτικά, με τη δημιουργία π.χ. μικρών δειγμάτων σε φυτικές κρέμες. Πιστέψτε με, κάνει πολύ θετική εντύπωση η προσφορά ενός δείγματος, τονίζοντας το «διά χειρός φαρμακοποιού», σε αγορά κάποιων όμορων προϊόντων. Ένα απλό παράδειγμα αποτελεί η αγορά κάποιου βρεφικού γάλατος η οποία μπορεί να συνοδεύεται από ένα δείγμα φυτικής κρέμας για το σύγκομμα του μωρού.

Επιστροφή στις ρίζες του επαγγέλματος

Και πολλοί θα αναρωτηθούν εύλογα: Τι μπορεί όμως πρακτικά κάποιος να κερδίσει από όλο αυτό το εγχείρημα; Αξίζει να ασχοληθεί κανείς με τις εναλλακτικές θεραπείες;

Σίγουρα η δύναμη της θέλησης και το πάθος να στραφείς κάπου διαφορετικά από

τα καθιερωμένα παίζουν τον κυριότερο ρόλο. Το να επιστρέφει ένα επάγγελμα στις ρίζες του είναι μαγευτικό. Ίσως θα πρέπει να σκεφτούμε πως ήρθε πια το πλήρωμα του χρόνου το φαρμακευτικό επάγγελμα να αλλάξει ρότα, ακολουθώντας τη νέα αυτή τάση για κάτι διαφορετικό ή καλύτερα κάτι ξεχασμένο. Ας αφήσουμε στην άκρη την εμπορευματοποίηση των προϊόντων, αγαθών και υπηρεσιών μας και ας στραφούμε προς τη φύση και την εξειδίκευση, με γνώμονα τη γνώση. Να είστε σίγουροι πως δημιουργούμε πολύ περισσότερα ποιοτικά οφέλη παρά ποσοτικά. Η εξερεύνηση αναγκών, η προσέγγιση τους και η κάλυψη αυτών με μια εναλλακτική θεραπευτική πρόταση, δημιουργεί πιστούς και ευχαριστημένους πελάτες. Όλη αυτή η διαδικασία μόνο εύκολη δεν είναι και απαιτεί διά βίου εκπαίδευση σε πολλούς τομείς και πάνω απ' όλα στη συναισθηματική νοημοσύνη που προανέφερα, διαρκή συμβουλή και επιστημονικότητα σε κάθε μας πώληση καθώς και καινοτομία σε κάθε μας σκέψη, κίνηση ή πράξη.

Και το κέρδος;

Για τα περισσότερα οικονομικά μυαλά, θα σας διαβεβαιώσω πως σε μια επιχείρηση με οργανωμένο επιχειρηματικό σχέδιο και με σταθερά βήματα, ένα τέτοιο εγχείρημα θα μπορούσε να συμβάλει με ένα ικανοποιητικό ποσοστό στις συνολικές σας πωλήσεις. Ενδεικτικά σας αναφέρω πως μια αύξηση του μείγματος προϊόντων που αφορούν το εργαστήριο της τάξεως του 2% ανά έτος, είναι ικανό να σας αποδώσει μεικτά κέρδη κατά 6% παραπάνω.

Εν κατακλείδι, όσο δύσκολες και αν είναι οι εποχές, τολμήστε! Τα οράματα δεν πρέπει ποτέ να λείπουν.. Τολμήστε να ασχοληθείτε με κάτι που δεν είναι η πεπατημένη, σκεφτείτε τρόπους και μέσα επιβίωσης σε ένα ιδιαίτερα δυσοίωνα περιβάλλον και λειτουργήστε με γνώμονα την επιστημονικότητά σας και τις γνώσεις σας. Θυμηθείτε να ακολουθείτε στρατηγικά βήματα μέχρι την επίτευξη του στόχου σας και να διατηρείτε πάντα ζωντανό το ανταγωνιστικό σας πλεονέκτημα και τον ενθουσιασμό σας για αυτά που αγαπάτε στο επάγγελμά σας! ■

NEA
για μεικτή
επιδερμίδα

Merveillance® expert

ΤΟ ΘΑΥΜΑ ΤΗΣ NUXE, ΣΤΗΝ ΕΠΙΔΕΡΜΙΔΑ ΣΑΣ!

Η αντιγηραντική σειρά - θαύμα με 12 ενεργά συστατικά από την καρδιά του λουλουδιού Daylily, που δρουν αποτελεσματικά στην ελαστίνη, το κολλαγόνο και τη βιμεντίνη, για νεανική και σφριγηλή όψη. Με βελούδινη υφή και σαγηνευτικό άρωμα! Αποτελεσματικότητα, φυσικότητα και αισθησιασμός, σε μια ολοκληρωμένη σειρά αντιγήρανσης, με την υπογραφή της NUXE.

Μπες στον κόσμο του www.nuxeclub.gr και απόλαυσε μοναδικά προνόμια!

[3]

ΔΙΠΛΩΜΑΤΑ
ΕΥΡΕΣΙΤΕΧΝΙΑΣ



Η ΟΜΟΡΦΙΑ ΕΙΝΑΙ ΣΤΗ ΦΥΣΗ ΜΑΣ

Επιστροφή στο ΜΕΛΛΟΝ

Ο φαρμακοποιός των 7 αστέρων



Τα τελευταία χρόνια, όλο και πιο συχνά, συναντώ φαρμακοποιούς που θέλουν να επιστρέψουν στο μέλλον που «είδαν» όταν άνοιξαν για πρώτη φορά την πόρτα του φαρμακείου τους. Σχεδόν όλοι, όταν σχεδίασαν το φαρμακείο και εξόπλισαν το εργαστήριο τους, ονειρεύονταν την παροχή ουσιαστικής φροντίδας και την παρασκευή ενός γαληνικού φαρμάκου που θα έκανε την ποιότητα ζωής των ασθενών τους καλύτερη.



Από την **ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ ΚΑΝΑΒΟΥ,**

Αντιπρόεδρο της ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ Α.Ε.

Δεν μπορεί να αμφισβητήσει κανείς ότι η απώλεια του ιστορικού ρόλου του φαρμακοποιού είναι μία πραγματικότητα, άμεσα συνδεδεμένη με τη μαζική παραγωγή φαρμάκων και την επικρατούσα τάση συνταγογράφησης έτοιμων εμπορικών σκευασμάτων.

Το ελληνικό φαρμακείο βυθίζεται, όλο και πιο πολύ, σε έναν καθορισμένο στενά, αποκλειστικά διαχειριστικό ρόλο της διάθεσης των φαρμάκων ενώ, την ίδια στιγμή, άλλοι επαγγελματίες υγείας κατορθώνουν να ενσωματώνουν όλο και περισσότερες αρμοδιότητες στους δικούς τους ρόλους.

Η σημερινή πραγματικότητα για το εργαστήριο

Τα τελευταία χρόνια, η απομάκρυνση της πλειονότητας των φαρμακοποιών από το εργαστήριο του φαρμακείου έχει οδηγήσει σε ένα σημαντικό αριθμό κενών και προβλημάτων. Χαρακτηριστικά παραδείγματα αποτελούν η έλλειψη γνώσεων σε σχέση με το σωστό τρόπο συντήρησης, παρασκευής και συσκευασίας των γαληνικών σκευασμάτων, η μη ύπαρξη καθιερωμένων και επικυρωμένων διαδικασιών ή και πολύ συχνά η μη τήρηση τους ακόμη και αν υπάρχουν. Εξαιρετικά συχνό φαινόμενο είναι και η μετατροπή του εργαστηρίου σε αποθήκη ή «κουζί-

να» και η πρόσβαση σε αυτό ακόμη και ατόμων που δεν έχουν καμία σχέση με το φαρμακείο.

Η απουσία εκπαιδευμένου προσωπικού αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα προβλήματα του σύγχρονου ελληνικού φαρμακείου, καθώς ακόμα και το πιο αυτοματοποιημένο σύστημα εξαρτάται από τον χειριστή. Η εκπαίδευση αποτελεί σημαντικό κλειδί για την πρόληψη των φρικτών συνεπειών που μπορεί να προκύψουν από λάθη σε γαληνικά σκευάσματα και στην παροχή φαρμακευτικής φροντίδας.

Οι άνθρωποι δε ξέρουν αυτό που δε γνωρίζουν και η μάθηση δε σταματά ποτέ. Άλλωστε όπως είπε και ο Σωκράτης, «Όσο πιο πολλά μαθαίνω, τόσο πιο πολύ καταλαβαίνω πόσο λίγα ξέρω».

Παράλληλα, η αλλαγή κατεύθυνσης ορισμένων και πάλι προς το εργαστήριο του φαρμακείου και την παρασκευή γαληνικών σκευασμάτων, συνοδεύεται σήμερα από εξαιρετικά έντονη παραφιλολογία έως και εκφοβισμό σε ορισμένες περιπτώσεις. Έχει, δυστυχώς, δημιουργηθεί η εντύπωση ότι ανεξάρτητα από τον τύπο και την κατηγορία του σκευάσματος που παρασκευάζεται, απαιτείται μεγάλη επένδυση σε εξοπλισμό και εγκαταστάσεις.



Πώς μπορεί να εξελιχθεί το Εργαστήριο

Σύμφωνα με την Ευρωπαϊκή Φαρμακοποιία, πριν την εκτέλεση μιας συνταγής, (Pharmaceutical preparations 2619) πρέπει να λαμβάνει χώρα μία αξιολόγηση διακινδύνευσης (Risk assessment) και να «ζυγίζονται» ουσιαστικά οι κίνδυνοι σε σχέση με τα οφέλη που πιθανόν να προκύψουν. Ακολουθώντας την ίδια διαδικασία μπορείτε, αυτή τη στιγμή, να αξιολογήσετε τι έχετε τη δυνατότητα να παρασκευάσετε με ασφάλεια στο εργαστήριό σας και τι όχι.

Τους τελευταίους μήνες γίνεται μία πολύ σημαντική προσπάθεια από το ΙΔΔΕΑΦ-ΠΦΣ ώστε να καλυφθούν κενά στη νομοθεσία και στην εκπαίδευση μετά το Πανεπιστήμιο, αλλά και να δοθούν λύσεις που θα κατοχυρώσουν και θα διευκολύνουν τον ρόλο του φαρμακοποιού στο εργαστήριο.

Τα βήματα που πρέπει να γίνουν αυτή τη στιγμή είναι πολλά, με σημαντικότερο την κατοχύρωση της μοναδικότητας του φαρμακοποιού ως τον μοναδικό επιστήμονα στο χώρο της υγείας, ο οποίος έχει λάβει εκπαίδευση στην τέχνη και την επιστήμη της παρασκευής φαρμάκων. Σήμερα, περισσότερο από κάθε άλλη φορά, θα πρέπει η μοναδικότητα αυτή να προφυλαχθεί και να διασφαλιστεί η παραμονή της αποκλειστικά και μόνο στο χώρο του φαρμακείου, έτσι ώστε να δημιουργηθούν «οχυρά ασφαλείας», τα οποία θα απομακρύνουν μία και καλή

τον κίνδυνο να έρθει και στην Ελλάδα το φαινόμενο «compounding centers».

Ενδυνάμωση του ρόλου του φαρμακοποιού ως παρόχου φροντίδας υγείας

Σύμφωνα με τις Κοινές κατευθυντήριες οδηγίες που εκδόθηκαν το 2011 από τη Διεθνή Φαρμακευτική Ομοσπονδία (FIP) και τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας (WHO), δύο από τους 4 ρόλους του φαρμακοποιού είναι:

Ρόλος 1. Προετοιμασία, απόκτηση, αποθήκευση, κατανομή, χορήγηση, διάθεση και απόρριψη φαρμακευτικών προϊόντων

Ρόλος 2. Παροχή αποτελεσματικής διαχείρισης της φαρμακευτικής θεραπείας

Το ερώτημα που προκύπτει στο σημείο αυτό είναι πως μπορεί ο φαρμακοποιός να ανταποκριθεί σε αυτούς τους ρόλους στο σημερινό περιβάλλον.

Σήμερα, πληροφορίες και συμβουλές σχετικά με την υγεία και τη θεραπευτική αγωγή είναι άμεσα προσιτές στον καθένα από το ιντερνέτ, μέσω ενός smartphone ή ηλεκτρονικού υπολογιστή. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα το φόβο για πιθανή μείωση της αξίας του φαρμακοποιού, λόγω απώλειας και αμφισβήτησης, της μέχρι τώρα προνομιακής θέσης του ως ο επαγγελματίας υγείας που παρέχει διά ζώσης, ανάλογες συμβουλές στον ασθενή πελάτη του. Στην πραγματικότητα όμως, είναι αυτή η άμεση ανθρώπινη

σχέση στην οποία μπορεί να βασιστεί ο νέος ενδυναμωμένος ρόλος του φαρμακοποιού, στην εξέλιξη του συστήματος υγειονομικής περιθαλψής.

Η σημαντική αύξηση της γήρανσης ενός πληθυσμού, που είναι όλο και περισσότερο εξαρτημένος από την ιατρική και τα φάρμακα, η πολύ συχνή εμφάνιση χρόνιων παθήσεων, η εμφάνιση νέων λοιμώξεων, αλλά και όλο και περισσότερων life style θεραπειών, θα δημιουργήσουν ένα περιβάλλον, όπου η ανάγκη για ένα φαρμακοποιό που θα μπορεί να διασφαλίζει τη συμμόρφωση του ασθενούς με τη θεραπεία, να εντοπίζει άμεσα πιθανές αλληλεπιδράσεις και να προσφέρει συμβουλές, θα είναι πιο μεγάλη από ποτέ!

Παράλληλα, η ενασχόληση του με το εργαστήριο θα είναι μια λύση και για την επιχειρηματική του εξέλιξη και διαφοροποίηση, μπροστά στον πόλεμο των τιμών των γνωστών brands από τα e-shops. Η επένδυση μάλιστα σε σύγχρονο εξοπλισμό μπορεί να βελτιώσει σημαντικά την ποιότητα των γαληνικών σκευασμάτων. Σύγχρονος εξοπλισμός δε σημαίνει και ακριβός. Πολλά φαρμακεία στην Ελλάδα είναι πλέον εξοπλισμένα με ηλεκτρικούς αναδευτήρες, σύγχρονους και μεγάλης ακρίβειας ζυγούς, συσκευές καψουλοποίησης κ.ά. με αποτέλεσμα να έχουν τη δυνατότητα παρασκευής γαληνικών σκευασμάτων υψηλής ομοιομορφίας και ποιότητας. Έχουν επίσης εκσυγχρονίσει τις εγκαταστάσεις τους ώστε να προστατεύεται τόσο ο παρασκευαστής, όσο και το προϊόν.

Η ύπαρξη και διατήρηση ενός συστήματος διαχείρισης όλων των παραγόντων με άμεση επίδραση στην ποιότητα, την αποτελεσματικότητα και την ασφάλεια των παρασκευαζόμενων γαληνικών σκευασμάτων, διασφαλίζει την επαναληψιμότητα και την ιχνηλασιμότητα τους. Ας δούμε λοιπόν ποια είναι η πραγματική κατάσταση στην οποία βρισκόμαστε και που θέλουμε να φτάσουμε, χωρίς πανικό αλλά και χωρίς παράδοση αμαχητί, σε όλους αυτούς που θέλουν να απογυμνώσουν το φαρμακοποιό από τον πραγματικό του ρόλο και δυνατότητες.

Έτσι μπορούμε να ατενίσουμε το μέλλον του φαρμακοποιού των 7 αστέρων ! ■

COMPOUNDING SYSTEMS ΓΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ SAMIX® BR200

 **SAMIX®**

ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ
ΕΛΛΑΔΟΣ  Syndesmos

Αποτελεσματικότητα. Οικονομία. Ευκολία.

Το Compounding system Samix® BR200 χάρη στον ειδικό σχεδιασμό του, διασφαλίζει τη βέλτιστη ανάμειξη σε τιμή που αξίζει!

Χρησιμοποιείται σε περιβάλλον GMP ✓

Πολυχρηστικότητα - δυνατότητα ανάμειξης 15ml - 200ml ✓

Εύρος Ταχύτητας 300rpm - 2000rpm ✓

**ΤΙΜΗ
ΠΡΟΣΦΟ
ΡΑΣ**

320€



* Η πρόσφορα περιλαμβάνει λεπίδες ανάμειξης και ισχύει μέχρι εξαντλήσεως του αποθέματος

 **Syndesmos**



 **CHEMCO**

Πώς να αξιοποιήσετε έναν ΔΙΑΙΤΟΛΟΓΙΚΟ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟ στο φαρμακείο σας;



Το βάρος μας είναι ένας ανεξάρτητος παράγοντας που επηρεάζει την υγεία μας και ταυτόχρονα αποτελεί μεγάλο ποσοστό καθημερινών συζητήσεων που απασχολούν πολύ κόσμο. Σε αυτά τα δύο βασικά στοιχεία βασίζεται η επιτυχία χρήσης διατροφολογικού εξοπλισμού εντός του φαρμακείου.

Από την **ΕΙΡΗΝΗ ΚΥΡΑ**,

Κλινική Διατροφολόγος-Διατροφολόγος, M.Sc.



Θυμάστε πριν κάποια χρόνια, τα μηχανήματα που κυκλοφορούσαν σε φαρμακεία που ζυγίζαν και μετρούσαν το ύψος κάποιου με ένα κέρμα; Μπορεί να ήταν και σε δραχμές ακόμη, δεν θυμάμαι καλά... Αυτό που μου έκανε εντύπωση πάντως, ήταν ότι στην προτεινόμενη διατροφή που μου έβγαζε, πρότεινε να ξεκινήσω την ημέρα μου με έναν καφέ και 1-2 φρυγανιές –δεν θα έλεγα ότι ήταν το καταλληλότερο πρωινό για ένα παιδί Δημοτικού ακόμη! Τι δεν πήγε καλά με αυτά και τι θα μπορούσε να αποδώσει καλύτερα στο μέλλον;

Με αφορμή το παραπάνω παράδειγμα, είναι καλό να θυμάστε ότι μία επιτυχημένη ρύθμιση βάρους είναι θέμα τροποποίησης διατροφικής συμπεριφοράς και εξατομικευμένης διατροφής και αυτά δεν μπορούν να εφαρμοστούν μόνο από τα μηχανήματα. Είναι πολύ σημαντικό να λάβετε υπόψη σας αυτό πριν αποφασίσετε πώς να επικοινωνήσετε μια υπηρεσία σας για τον έλεγχο του βάρους στον πελάτη σας, ώστε να μην απογοητευτεί από μη αναμενόμενα αποτελέσματα και τελικά επιρρίψει ευθύνες και στο φαρμακείο σας.

«Ζυγίστε» τη λειτουργική χρήση με τα ωφέλιμα αποτελέσματα

Ο διατροφολογικός εξοπλισμός που θα διαλέξετε για το φαρμακείο σας θέλετε να είναι χρηστικός, να μην σας δεσμεύει πολύ χρόνο, να μην έχει πολλές υποχρεώσεις συντήρησης, αλλά και να προσφέρει ωφέλιμα αποτελέσματα στον πελάτη σας. Με άλλα λόγια να νιώσει ότι θα λάβει πολύτιμη πληροφορία ώστε να αξίζει τον κόπο να κάνει τη μέτρηση. Ευτυχώς, τα μηχανήματα που απαιτούνται για διατροφολογική παρακολούθηση είναι λίγα και δεν θα σας βάλουν σε πολλά διλήμματα. Ας τα δούμε ένα ένα.

Ζυγός

Τα περισσότερα φαρμακεία, αν όχι όλα, έχετε μια ζυγαριά στο χώρο σας! Πόσοι όμως ασχολείστε συστηματικά με αυτή; Ίσως ήρθε η ώρα να τη δείτε πιο σοβαρά και να ευαισθητοποιήσετε περισσότερο όσους πελάτες σας φαίνεται να έχουν αυξημένο βάρος και πρέπει να το χάσουν για την υγεία τους. Θα ήταν μια καλή ιδέα, αν και εκείνοι συμφωνούν, να δημιουργήσετε μια καρτέλα τους, όπου να παρακολουθούν το βάρος τους τακτικά.

Πρακτικά, το ιδανικό θα ήταν οι πελάτες σας να ζυγίζονται χωρίς περιττά βάρη (κινητά, κλειδιά σε τσέπες ή και παπούτσια ακόμη) αλλά στην τελική, σημασία έχει η διαφορά του βάρους από φορά σε φορά και όχι η απόλυτη τιμή του. Πέρα από το αρχικό κεφάλαιο που επενδύετε για να αγοράσετε τη ζυγαριά, συνήθως οι απαιτήσεις της είναι ανέξοδες. Φιλική συμβουλή: επειδή η σχέση με τη ζυγαριά καλλιεργεί μια ιδιαίτερη ψυχολογία για τον καθένα μας, όταν παροτρύνετε τους πελάτες σας να ζυγίζονται, αποφύγετε να είστε πιεστικοί ή επικριτικοί με τα αποτελέσματα. Η ενθάρρυνσή σας ότι μπορούν να καταφέρουν να ρυθμίσουν το βάρος τους είναι η καλύτερη προσέγγιση!

Μεζούρα

Ξέρετε πάρα πολύ καλά ότι το βάρος, αν και είναι το πιο εύκολο μετρήσιμο χαρακτηριστικό, εντούτοις δεν αποτελεί πάντα ένδειξη λίπους σώματος! Και το λίπος, ιδιαίτερα στην περιοχή της κοιλιάς, ενοχοποιείται για πολλά σύγχρονα μεταβολικά νοσήματα. Μετρώντας την περιφέρεια μέσης έχετε μια εκτίμηση για το ενδοσπλαχνικό λίπος, ενώ υπάρχουν κατώφλια που ορίζουν τις φυσιολογικές τιμές και μπορούν να λειτουργήσουν σαν στόχοι επίτευξης για τον πελάτη σας. Μάλιστα, μπορείτε να προμηθευτείτε μεζούρα που χρωματίζεται πράσινη, πορτοκαλί και κόκκινη όπως το φανάρι, για να υποδείξει τη φυσιολογική, την αυξημένη και πολύ αυξημένη περιφέρεια μέσης αντίστοιχα. Προς ενημέρωσή σας, η

πορτοκαλί περιοχή είναι 80-88 εκ για τις γυναίκες και 94-102 εκ για τους άνδρες. Είναι μια πολύ οικονομική μέτρηση θέλει όμως προσοχή, ώστε κάθε φορά να γίνεται στο σωστό σημείο: στη λεπτότερη περιφέρεια του κορμού, συνήθως πάνω από τον αφαλό και λίγο πιο κάτω από το τελευταίο πλευρικό οστό, ενώ το άτομο πρέπει να αναπνέει φυσιολογικά και να μην κρατά ψηλά τα χέρια.

Λιπομετρητής

Υπάρχουν αρκετοί λιπομετρητές. Οικονομικοί μέχρι πολύ ακριβοί, με μεταλλικές επιφάνειες επαφής ή με ηλεκτρόδια, με πολύ λεπτομερείς ή πιο αδρές ενδείξεις. Ένας εξυπηρετικός λιπομετρητής βασικής ακρίβειας για το φαρμακείο θα έλεγα ότι αφορά σε ένα μηχανήμα:

1. με μεταλλικές επιφάνειες επαφής στα πόδια και τα χέρια αντί για ηλεκτρόδια, ώστε να αποφεύγετε τον περιττό χρόνο αλλά και τα έξοδα αναλώσιμων
2. με βασικές ενδείξεις για δείκτη μάζας σώματος, λίπος σώματος, υγρά σώματος, ενδοσπλαχνικό λίπος και μυϊκή μάζα
3. με τη δυνατότητα αυτόματης εκτύπωσης των αποτελεσμάτων με τα επιθυμητά εύρη, κάθε φορά δίπλα από τις μετρούμενες τιμές

Ο λιπομετρητής λοιπόν, συγκεντρώνει ίσως τα πιο ωφέλιμα αποτελέσματα για τον πελάτη σας, ο οποίος τελικά εκτιμά ιδιαίτερα την παρεχόμενη υπηρεσία. Παράλληλα όμως έχει και τις περισσότερες απαιτήσεις:

- χρειάζεται λίγο παραπάνω χρόνο από όλα τα υπόλοιπα για να βγάλει τα αποτελέσματα, αν και ίσως όχι πολύ παραπάνω από τη μέτρηση της πίεσης που κάνετε,
- απαιτεί ο πελάτης να ακουμπά με γυμνά πόδια και χέρια τις μεταλλικές επιφάνειες, αλλά και να έχει διατηρήσει κάποιες συνθήκες πριν τη μέτρηση (π.χ. να είναι κάποιες ώρες νηστικός)

Δεν θα μπω σε λεπτομέρειες περιγραφής άλλων μηχανημάτων, όπως δερματοπυχομέτρα και μηχανήμα μέτρησης βασικού μεταβολισμού. Θεωρώ ότι ίσως είναι αρκετά κοστοβόρα ή ακόμη και με

υψηλές απαιτήσεις (σε διαθέσιμο χώρο, τεχνονγνωσία και χρόνο εφαρμογής) με τα ελάχιστα αξιοποιήσιμα αποτελέσματα στην καθημερινή πράξη για σας και τον πελάτη σας. Για παράδειγμα, έστω ότι έμαθε ο πελάτης σας ότι έχει χαμηλό μεταβολισμό, τι θα την κάνει αυτή τα πληροφοροφία; Το πιθανότερο είναι να πετύχει μια ενοχοποιητική στάση στον εαυτό του. Αντίθετα, σε ένα διαιτολογικό γραφείο η ίδια πληροφορία μπορεί να έχει αξιοποιήσιμο χαρακτήρα για την απόφαση του θερμιδικού περιεχομένου στο πλάνο διατροφής του.



Πώς να τα επικοινωνήσετε

Στην περίπτωση της ζυγαριάς και της μεζούρας, η παροχή τους μπορεί να είναι πιο συστηματική, ενώ μπορεί να διαφοροποιούνται ως προς το κοινό τους, με τη ζυγαριά να αποτελεί σταθερή παροχή προς όλους, ενώ τη μεζούρα να την εφαρμόζετε συστηματικά σε όσους πελάτες, για παράδειγμα, πάσχουν από μεταβολικά νοσήματα (διαβήτη, καρδιαγγειακά, μεταβολικό σύνδρομο) ή βρίσκονται σε μια προσπάθεια απώλειας βάρους. Από την άλλη, η χρήση ενός λιπομετρητή, ίσως θα είχε νόημα να επικοινωνείται σαν έξτρα παροχή με την αγορά συγκεκριμένων προϊόντων βοηθητικών στην απώλεια βάρους (π.χ. συμπληρώματα διατροφής), ή ακόμη να οργανώσετε κάποιο event με αφορμή για παράδειγμα παγκόσμιες ημέρες (παχυσαρκίας, διατροφής, διαβήτη, καρδιάς κλπ) ή κάθε πρώτη Δευτέρα του μήνα, ώστε το κοινό να είναι εκπαιδευμένο.

Μπορεί να θέλετε να συνδυάσετε όλες αυτές τις ενέργειες, με την παροχή δωρεάν διαιτολογικής υπηρεσίας από κάποιον συνάδελφο διαιτολόγο για εκείνες τις μέρες.

Σε κάθε περίπτωση, αποφύγετε να μπειτε σε μονοπάτια διατροφικών συστάσεων οι οποίες μπορεί να σας γυρνάνε και μπουμερανγκ καμιά φορά. Είναι προτιμότερο, να περιοριστείτε ερμηνεύοντας τις τιμές των μετρήσεων ως φυσιολογικές ή όχι και να παραπέμψετε σε κάποιον διαιτολόγο της περιοχής σας για περισσότερη διατροφική συμβουλευτική αν ζητηθεί. Αυτή η κίνηση θα αυξήσει και το δικό σας κύρος και επαγγελματισμό, ενώ δεν θα θέσει σε κίνδυνο την αποτελεσματικότητά της συμβουλής σας.

Γιατί να τα κάνετε όλα αυτά ;

Αυτό που διαφοροποιεί το σύγχρονο φαρμακείο είναι ότι αποτελεί έναν δυναμικό χώρο που συγκεντρώνει κάθε μέσο διάγνωσης, παρακολούθησης και βελτίωσης της υγείας. Ο διαιτολογικός εξοπλισμός είναι ένα μέσο διάγνωσης και παρακολούθησης, είναι μια πρόσθετη αξία στις υπηρεσίες σας. Η επιμελής, οργανωμένη και συνετή εφαρμογή αυτών των μέσων, σίγουρα θα σας βοηθήσει να αποκτήσετε ευχαριστημένους πελάτες που νιώθουν ότι τους νοιάζεστε, ότι είστε εκεί γι' αυτούς. Είναι δεδομένο άλλωστε ότι ο φαρμακοποιός είναι ο πρώτος στον οποίο θα αποτανθεί ο κάθε ενδιαφερόμενος για την υγεία του. Απογειώστε λοιπόν, τη δυναμική σας! ■

ΠΡΟΦΙΛ

Η Ειρήνη Κύρα είναι επιστημονική υπεύθυνη στο portal διατροφής mednutrition.gr – το 1ο portal διατροφής σε Ελλάδα και Κύπρο με ενημερωτικές δραστηριότητες για καταναλωτές και διαιτολόγους. Η τεχνολογία και το διαδίκτυο στην υπηρεσία του διαιτολόγου, την έχουν απασχολήσει ως προσκεκλημένη συγγραφέα σε βιβλία και ομιλήτρια σε συνέδρια Διαιτολόγων.



Ίω-С;



Κούρα-С;



Εξάντλη-С;

1000mg
βιταμίνη C
&
Βιταμίνες του
συμπλέγματος B

Εκχύλισμα
από
πραγματικά
φρούτα

10 φακελάκια
αναβράζουσας
σκόνης

Συμπλήρωμα
διατροφής με
βιταμίνες και
μέταλλα.



Για την
**Ενίσχυση Ανοσοποιητικού
& Απελευθέρωση Ενέργειας***



Σε δύο υπέροχες γεύσεις

EMC-05-NOV15

GREY

*Περιέχει 1000mg Βιταμίνης C, που συμβάλλει στη φυσιολογική λειτουργία του ανοσοποιητικού και 6 Βιταμίνες B, που συμβάλλουν στη φυσιολογική λειτουργία του μεταβολισμού για την απελευθέρωση ενέργειας



Μην υπερβαίνετε τη συνιστώμενη ημερήσια δόση (1 φακελάκι). Να φυλάσσεται μακριά από τα παιδιά. Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται ως υποκατάστατα μιας ισορροπημένης διαίτας. Το προϊόν αυτό δεν προορίζεται για την πρόληψη, αγωγή ή θεραπεία ανθρώπινης νόσου. Συμβουλευτείτε τον γιατρό σας αν είστε έγκυος, θηλάζετε, βρίσκεστε υπό φαρμακευτική αγωγή ή αντιμετωπίζετε προβλήματα υγείας. Pfizer Ελλάς Α.Ε., Λ. Μεσογείων 243, 154 51, Ν. Ψυχικό, Τηλ: 210 6785800 Αριθμός Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 43009/22.09.2015. (Ο Αρ. Γνωστοποίησης δεν επέχει θέση άδειας κυκλοφορίας από τον ΕΟΦ)

Αντιμετώπιση Κουνουπιών⁽¹⁾

ΟΡΘΗ ΠΡΑΚΤΙΚΗ (μέρος Γ')



Από τον ΠΑΝΑΓΙΩΤΗ ΚΛΕΙΤΣΙΝΑΡΗ, Γεωπόνο⁽²⁾, BASF Ελλάς ABEE

Χρήση κουνουπιέρας (απλή ή εμποτισμένη)

Οι κουνουπιέρες είναι εύκολες στην τοποθέτηση αλλά πρέπει να είναι αρκετά μεγάλες ώστε να καλύπτουν πλήρως τον άνθρωπο που κοιμάται.

Οι κουνουπιέρες χωρίζονται σε δύο είδη:

- **Απλές** κουνουπιέρες: επιτυγχάνεται μόνο απώθηση κουνουπιών ή μηχανικός αποκλεισμός εισόδου των κουνουπιών, στο χώρο ή δωμάτιο.
- **Μακράς διάρκειας εντομοκτόνες** κουνουπιέρες (Long Lasting Insecticide Nets – LLIN): επιτυγχάνεται άμεση κατάρριψη και θάνατος των κουνουπιών.



ακτίνα δράσης τους μπορεί να φτάσει τα 35 μέτρα και, όπως και η προσελκυστικότητα τους, μπορεί να επηρεαστεί από διάφορους φυσικούς παράγοντες. Η αποτελεσματικότητά τους εξαρτάται από τη σωστή λειτουργία τους, την κατάλληλη συντήρησή τους και από την ενδεδειγμένη θέση τους στο χώρο.

Αποκλεισμός

Προστασία με κατάλληλες σήτες στα παράθυρα, στις πόρτες, στους φεγγίτες, στις καμινάδες και στους αεραγωγούς. Αν το πλέγμα της σήτας είναι μεγαλύτερο από 1,2 χιλιοστά δεν θα είναι δυνατόν να αποκλείσει αρκετά είδη κουνουπιών ωστόσο, για αποκλει-



Συσκευές παγίδευσης ιπταμένων ατόμων

Έχουν στόχο να προσελκύσουν και να παγιδεύσουν ιπτάμενα κουνούπια. Η

σμή εντόμων όπως η σκνίπα, η μικρότερη διάσταση σήτας είναι απαραίτητη. Η χρήση επίσης αεροκουρτινών στα σημεία εισόδου, αν και είναι λιγότερο αποτελεσματικές, μπορεί να περιορίσει τη μετακίνηση των κουνουπιών, αν τοποθετηθούν μεταξύ δωματίων (π.χ. μεταξύ του χώρου παραλαβής και παραγωγής σε μία επιχείρηση τροφίμων κ.α.).

Ατομικά μέσα προστασίας

Για την αποφυγή τσιμπημάτων από τα κουνούπια, θα πρέπει να ντυνόμαστε με ανοιχτόχρωμα και φαρδιά ρούχα, με μακριά παντελόνια και μανίκια. Για να προστατεύσουμε τα ακάλυπτα μέρη του σώματος, μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε κατάλληλα απωθητικά σκευάσματα τα οποία εφαρμόζονται επάνω στο δέρμα μας ή επάνω από τα ρούχα.

Λοιπά μέσα απώθησης

Για την απώθηση των κουνουπιών και τη μείωση της ενόχλησης που προκαλούν, μπορούν να βοηθήσουν οι λάμπες κίτρινου χρώματος, οι ανεμιστήρες και τα κλιματιστικά. Επίσης, μπορούν να χρησιμοποιηθούν αεροζόλ, ταμπλέτες, εξατμιζόμενα διαλύματα και σπιράλ καύσης. Οι λύσεις αυτές αν και εύχρηστες, είναι παροδικές και μόνο στόχο έχουν τη μείωση της προσέλκυσης των κουνουπιών σε έναν συγκεκριμένο χώρο, χωρίς να τα σκοτώνουν.

Vectobac™ εμπορικό σήμα της Valent Biosciences Corporation

Fendona® σήμα κατατεθέν της BASF
Canasta® σήμα κατατεθέν της BASF ■

(1) το υλικό που δημοσιεύεται αναπαράγεται από τον Οδηγό Ορθής Πρακτικής με τίτλο «Αντιμετώπιση των Κουνουπιών, των Προϊόντων Δημόσιας Υγείας & Εξειδικευμένων Εφαρμογών της BASF. Ο οδηγός δημοσιεύεται στη διεύθυνση: www.pestcontrol.basf.gr

(2) Υπεύθυνος Γεωπόνος, Προϊόντα Δημόσιας Υγείας & Εξειδικευμένων Εφαρμογών-Ελλάδα, Κύπρος, Ισραήλ & Π.Α

Εξειδικευμένα προϊόντα BASF για κουνούπια:

Χρήση **Vectobac™ 12SC** εναντίον των προνυμφών στις εστίες ανάπτυξης τους με επίγεια μέσα ή και από αέρος εφαρμογές, σε αγροτικά (π.χ. ορυζώνες), φυσικά (π.χ. προστατευόμενες περιοχές) και περιστατικά συστήματα.

Χρήση **Fendona® 6SC** ή **Canasta® 1,5SC** εναντίον των ιπταμένων εντόμων

Όταν δεν είναι δυνατόν να περιοριστούν τα ιπτάμενα κουνούπια με κατάλληλη διαχείριση της βλάστησης ή οι εστίες ανάπτυξης βρίσκονται μακριά, θα πρέπει να πραγματοποιηθούν ψεκασμοί με τα πυρεθροειδή εντομοκτόνα **Fendona® 6SC**, **Canasta® 1,5SC** με στόχο τη θανάτωση των ιπταμένων κουνουπιών που έρχονται σε επαφή με τις επιφάνειες αυτές.

Η εφαρμογή των εντομοκτόνων σε εξωτερικές επιφάνειες, όπως για παράδειγμα, γύρω από μία πηγή φωτός, μπορεί να σκοτώσει τα ιπτάμενα κουνούπια που έλκονται από το φως κατά τη διάρκεια της νύχτας, προσφέροντας έτσι προστασία διάρκειας αρκετών ημερών.

Για την καταπολέμηση των κουνουπιών που προτιμούν να μένουν σε εσωτερικούς χώρους κατά τη διάρκεια της ημέρας (π.χ. *Anopheles sp.*), πραγματοποιείται ψεκασμός στους τοίχους, στις οροφές, στις αποθήκες και σε οποιαδήποτε άλλη κατασκευή και επιφάνεια αυτά κάθονται.

Ο τρόμος έχει γίνει η σκιά σας;

Η λύση για τα ιπτάμενα και βαδιστικά έντομα υγειονομικής σημασίας είναι Fendona®
Υψηλής αποτελεσματικότητας εντομοκτόνο για άμεση κατάρριψη.



ΠΡΟΣΟΧΗ

Χρησιμοποιείτε τα βιοκτόνα προϊόντα με ασφαλή τρόπο. Διαβάστε πάντοτε την ετικέτα και τις πληροφορίες σχετικά με το προϊόν πριν από τη χρήση.

ΕΣΥΦ
ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΣΥΜΒΟΥΛΙΟ
ΕΝΤΟΜΟΚΤΟΝΩΝ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

Δείτε τις προειδοποιητικές φράσεις και σύμβολα πριν χρησιμοποιήσετε το προϊόν.
Τηλ. Κέντρου Δηλητηριάσεων: 210 7793777

Πωλούνται από καταστήματα εμπορίας γεωργικών φαρμάκων και από φαρμακεία.

Διάθεση στα φαρμακεία

 Gerolymatos International®
Serving health care since 1923

Τηλ. επικοινωνίας: +30 2103500800

© Σήμα κατατεθέν της BASF.

BASF ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.

Παραδείσου 2 & Κηφισίας, 151 25 Μαρούσι
Τηλ. κέντρο: 210 68.60.100, Fax: 210 68.60.200

Professional & Specialty Solutions

www.pestcontrol.basf.gr

 **BASF**

We create chemistry

Ευαίσθητη περιοχή

Η προσωπική ΥΓΙΕΙΝΗ

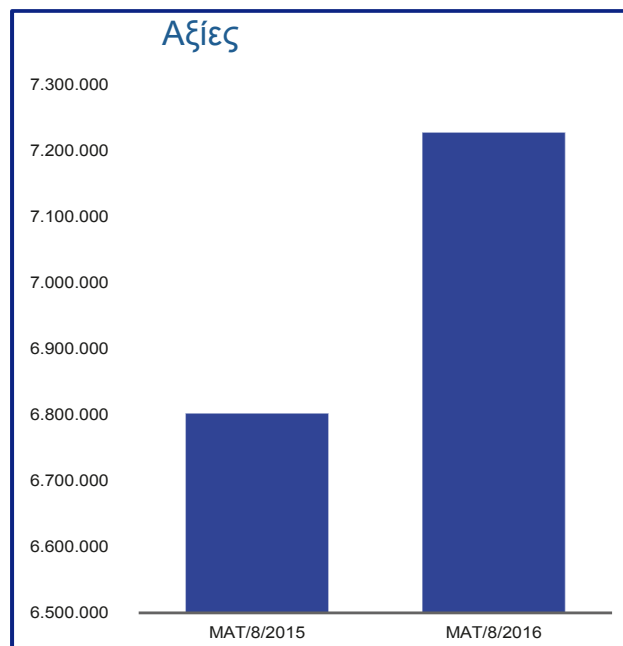
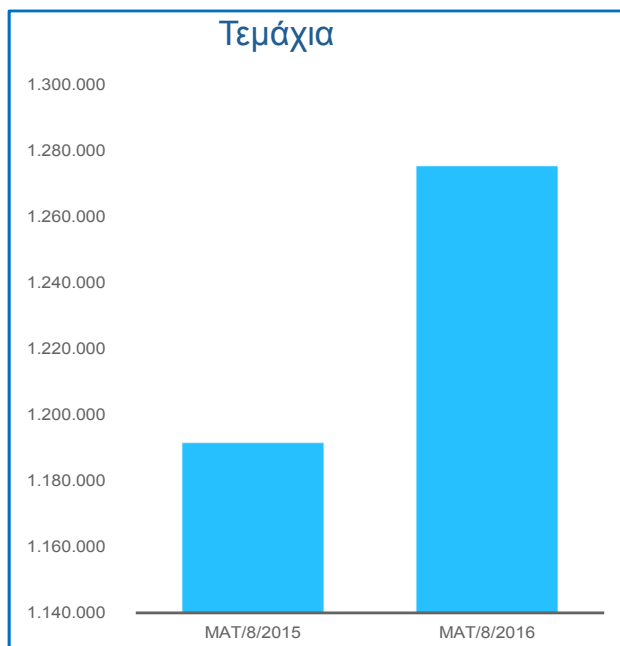
σε τροχιά ανάπτυξης



Οι μεγάλες εκστρατείες επικοινωνίας και ενημέρωσης του κοινού σχετικά με την υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής φαίνεται να αποδίδουν καρπούς, αφού, όπως δείχνουν οι αριθμοί, ο τομέας των σχετικών προϊόντων γνωρίζει μεγάλη άνθιση τα τελευταία χρόνια. Τα στοιχεία δείχνουν συνεχή άνοδο για την αγορά της προσωπικής υγιεινής, γεγονός που θα πρέπει να κεντρίσει το ενδιαφέρον όλων των φαρμακοποιών για την ακόμη μεγαλύτερη προβολή της κατηγορίας

Tα προϊόντα προσωπικής υγιεινής είναι μια σημαντική κατηγορία στην αγορά των παραφαρμακευτικών προϊόντων στο ελληνικό φαρμακείο. Η συγκεκριμένη κατηγορία βρίσκεται σε ανάπτυξη, μέσα σε μια γενικά φθίνουσα αγορά καταναλωτικών προϊόντων. Σύμφωνα με τα στοιχεία της **Quintiles IMS**, στο δωδεκάμηνο Αύγουστος '15 έως Αύγουστος '16, η αγορά των προ-

ϊόντων για την ευαίσθητη περιοχή παρουσίασε μια αξιοσημείωτη αύξηση. Πιο συγκεκριμένα, σε αξίες ανήλθε στα 7,25 εκ. ευρώ από τα 6,8 εκ. ευρώ του αντίστοιχου προηγούμενου δωδεκαμήνου, δηλαδή Αύγουστος '14 - Αύγουστος '15, ήτοι μια αύξηση της τάξης του 6,8%. Αντίστοιχη σε ποσοστό, δηλαδή 6,8%, ήταν και η αύξηση σε τεμάχια στο ίδιο δωδεκάμηνο που από 1.190.000 ανήλθε στα 1.270.000 τεμάχια.





Δεν είναι δύσκολο να καταλάβει κανείς τους λόγους αυτής της επιτυχίας. Από τη μια, οι εταιρείες που εξακολουθούν να δίνουν μεγάλη έμφαση τόσο στη διαφήμιση όσο και στη σωστή ενημέρωση του κοινού και από την άλλη, οι γυναίκες που φροντίζουν όλο και περισσότερο το σώμα τους. Τα προϊόντα γυναικείας περιποίησης έχουν περάσει στη σφαίρα της εξειδίκευσης: ντεμακιγιάζ για το πρόσωπο, ντεμακιγιάζ για τα μάτια, ενυδατική κρέμα για τα χέρια, ειδική κρέμα για τα πόδια... Κάθε σημείο του σώματος έχει πια το δικό του προϊόν. Η γυναικεία «ευαίσθητη περιοχή» δεν θα μπορούσε να αποτελεί εξαίρεση. Παλαιότερα, λίγο νερό και λίγο σαπούνι ήταν αρκετά και τα ειδικά αντισηπτικά προϊόντα αφορούσαν ειδικές παθολογίες της περιοχής. Σήμερα πλέον οι περισσότερες γυναίκες έχουν συνειδητοποιήσει τη σημασία της σωστής καθημερινής φροντίδας της ευαίσθητης περιοχής. Κομβικός λοιπόν είναι ο ρόλος του Φαρμακοποιού, ο οποίος είναι ο πλέον κατάλληλος για να ακούσει και να συμβουλευτεί τις πελάτισσες του σχετικά με τα προϊόντα αυτά, τη στιγμή που οι γυναικολόγοι δεν έχουν τον απαραίτητο χρόνο και συνήθως ασχολούνται με πιο σοβαρά γυναικολογικά ζητήματα.

Έννοιες όπως η ισορροπία της κολπικής χλωρίδας και το pH του κόλπου δεν είναι δεδομένες και κατανοητές για όλες τις γυναίκες. Πολλές γυναίκες, επίσης, χρειάζονται τη συμβουλή του Φαρμακοποιού σε ό,τι αφορά την υγιεινή τις ημέρες της περιόδου ή ακόμη και για την ξηρότητα του κόλπου που ταλαιπωρεί πολλές γυ-

ναίκες στην περίοδο της εμμηνόπαυσης. Πρόκειται όμως για ευαίσθητα θέματα που δεν συζητάει εύκολα κανείς στον πάγκο του φαρμακείου. Ωστόσο είναι στο δικό σας χέρι να πλησιάσετε την πελάτισσά σας και με τις κατάλληλες ερωτήσεις να διερευνήσετε τις ανάγκες της. Οι γυναίκες ποτέ δεν θα πουν όχι σε μια συμβουλή που αφορά τα γυναικολογικά θέματα. Αυτή ακριβώς η συμβουλή είναι που θα σας διαφοροποιήσει από τα άλλα σημεία πώλησης και μην ξεχνάτε ότι μια σωστή συμβουλή, την κατάλληλη στιγμή, μπορεί να δημιουργήσει μια πιστή πελάτισσα.

Οι γυναίκες εμπιστεύονται το Φαρμακείο

Διαφημίσεις σε τηλεόραση και περιοδικά, άρθρα στον Τύπο, περισσότερα άρθρα στο Διαδίκτυο, ρεπορτάζ αγοράς στα περιοδικά, συμβουλές στα κοινωνικά δίκτυα... Μια έντονη επικοινωνία και προβολή της κατηγορίας. Σχεδόν όλες οι γυναίκες έχουν πλέον καταλάβει πόσο σημαντική είναι η φροντίδα και, κυρίως, η πρόληψη στα θέματα υγιεινής της ευαίσθητης περιοχής. Το ίδιο αναγνωρίζουν και οι εταιρείες, οι οποίες δεν διστάζουν να λανσάρουν όλο και περισσότερα και πιο εξελιγμένα προϊόντα.

Η αγορά των προϊόντων αυτών αφορά από τη μια το κανάλι του Φαρμακείου και από την άλλη τα κανάλια ευρείας διανομής. Οι έρευνες ωστόσο δείχνουν ότι όταν οι γυναίκες χρειάζονται ένα προϊόν για την προσωπική τους υγιεινή προτιμούν το Φαρμακείο. Το Φαρμακείο προσφέρει περισσότερες επιλογές και πιο εξειδικευμένα προϊόντα και η συμβουλή και το κύρος του Φαρμακοποιού εξακολουθούν να αποτελούν εγγύηση. Κι αυτός είναι ένας ακόμη λόγος για τον οποίο ο σύγχρονος Φαρμακοποιός πρέπει να δώσει ιδιαίτερη σημασία στην κατηγορία της «προσωπικής υγιεινής». Οι έρευνες επίσης δείχνουν ότι μία στις τέσσερις γυναίκες στην Ελλάδα χρησιμοποιεί ένα ειδικό προϊόν για την προσωπική της υγιεινή σε καθημερινή βάση, γεγονός που επιβεβαιώνει ότι η συγκεκριμένη αγορά έχει μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης.

Σωστή τοποθέτηση και προβολή στον χώρο του Φαρμακείου

Το πρώτο πράγμα που πρέπει να σημειώσουμε είναι ότι μεγάλη σημασία έχει ο χώρος που θα αφιερώσει κανείς στα προϊόντα προσωπικής υγιεινής στο φαρμακοπωλείο. Τα προϊόντα αυτά αποτελούν μια ολόκληρη κατηγορία από μόνα τους και αφορούν, τόσο την καθημερινή περιποίηση όσο και πιο ειδικές περιπτώσεις, όπως η ξηρότητα του κόλπου και οι διάφοροι ερεθισμοί. Για το λόγο αυτό τους αξίζει μια ξεχωριστή τοποθέτηση και προβολή.

Παλαιότερα, το πιο συνηθισμένο ήταν τα προϊόντα προσωπικής περιποίησης να τοποθετούνται μαζί με τα ταμπόν και τις σερβιέτες. Πρόκειται για μια λανθασμένη κίνηση. Τα ταμπόν και οι σερβιέτες βρίσκονται συνήθως σε πιο χαμηλά ράφια, εξαιτίας της χαμηλής τους κίνησης στο Φαρμακείο. Αντίθετα, για τα προϊόντα φροντίδας της ευαίσθητης περιοχής θα πρέπει να αναπτύξετε μια διαφορετική πολιτική προβολής, καθώς είναι όλο και περισσότερα, όλο και πιο εξειδικευμένα και με μεγάλα περιθώρια ανάπτυξης. Οι ειδικοί στο merchandising υποστηρίζουν ότι καλό θα είναι για τα προϊόντα αυτά, στο θέμα της επικοινωνίας στο ράφι, να δώσετε έμφαση στο «ευαίσθητο». Αν ο χώρος του καταστήματος δεν σας επιτρέπει μια ξεχωριστή ραφίερα, το πιο σωστό είναι να τα τοποθετήσετε μαζί με τα προϊόντα περιποίησης της ευαίσθητης επιδερμίδας. Η έμφαση δίδεται στη λέξη «ευαίσθητο», ώστε να τονιστεί η δερματολογική χροιά των προϊόντων και η καθημερινή τους χρήση. Μια τέτοια τοποθέτηση επιτρέπει, επίσης, μια πιο εύκολη προσέγγιση για τις πελάτισσές σας, για να επιλέξουν τόσο ειδικά προϊόντα για το «ευαίσθητο» δέρμα τους, όσο και για την «ευαίσθητη» περιοχή τους. Σε αυτήν την περίπτωση, θα πρέπει μόνο να προσέξετε να μην ανακατέψετε τα προϊόντα καθημερινής περιποίησης με εκείνα που αφορούν πιο ειδικές περιπτώσεις. Το κάθε ράφι πρέπει να διατηρεί τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του και τα μηνύματα στους δείκτες ραφιών να είναι ξεκάθαρα.

A **new** company.

A **new vision**
of the future.

Introducing



QuintilesIMS™

Επιλέξτε με σύνεση και προσοχή τις μάρκες

Σε ό,τι αφορά τις δικές σας επιλογές, η συμβουλή μας και πάλι είναι να επιλέξετε προσεκτικά τις μάρκες και τα προϊόντα που θα τοποθετήσετε στη ραφιάρα σας. Οι εταιρείες προτείνουν όλο και περισσότερα και πιο εξειδικευμένα προϊόντα, γεγονός που θα κάνει δύσκολη την επιλογή σας, αφού είναι πρακτικώς αδύνατον να προσφέρετε στους πελάτες σας τα πάντα. Επιλέξτε προσεκτικά τις μάρκες που έχουν μεγαλύτερη ζήτηση. Η αλήθεια είναι ότι οι ηγέτες της αγοράς είναι που αναπτύσσουν την κατηγορία. Θα σας συνιστούσαμε, βέβαια, να έχετε στο ράφι σας και προϊόντα λιγότερο γνωστά που εμπιστεύεστε για την ποιότητά τους και θα μπορείτε να προτείνετε στις πελάτισσές σας με πιο ελκυστική τιμή ή σε κάποια ειδική προσφορά.

Όποιες εταιρείες κι αν επιλέξετε να θυμάστε τα εξής: Τα προϊόντα προσωπικής υγιεινής, όπως και τα σαμπουάν, είναι είδη που αγοράζουμε συνέχεια. Πρόκειται για μια αγορά που οι πωλήσεις της εξαρτώνται περισσότερο από τις τιμές και τις ειδικές προσφορές και λιγότερο από την εποχικότητα. Εξαιρέση στον κανόνα αυτό αποτελούν τα «μαντιλάκια προσωπικής υγιεινής» που έχουν ελαφρώς περισσότερες πωλήσεις το καλοκαίρι. Αξιοσημείωτο είναι επίσης ότι τα μαντιλάκια αυτά έχουν περισσότερες πωλήσεις εκτός φαρμακείου. Οι σύγχρονοι φαρμακοποιοί αν θέλουν να κερδίσουν κι αυτό το μερίδιο αγοράς, το καλύτερο που έχουν να κάνουν είναι να τα προτείνουν συμπληρωματικά με κάθε προϊόν αυτής της κατηγορίας, τονίζοντας την αναγκαιότητα της υγιεινής εκτός σπιτιού, ιδιαίτερα της ημέρας της έμμηνου ρύσης της γυναίκας.

Επικοινωνήστε σωστά την υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής

Το φαρμακείο είναι ο ιδανικός χώρος για την ενημέρωση των γυναικών σε θέματα προσωπικής υγιεινής. Προκαλέστε τον διάλογο μαζί τους, ακούστε τις απορίες τους, καθουχάστε τις και

δώστε ενημερωτικό υλικό, ακόμα και δείγματα προϊόντων.

Μια καλή κίνηση είναι να διοργανώσετε μια «ειδική εβδομάδα ενημέρωσης», αφιερωμένη στην Εφηβεία και στην Υγιεινή της Ευαίσθητης Περιοχής. Μπορεί πολλά ταμπού να έχουν πλέον εξαφανιστεί, αλλά η συζήτηση γύρω από την ευαίσθητη περιοχή δεν είναι κάτι που κάνει μια κοπέλα εύκολα στο Φαρμακείο. Έτσι θα έχετε μια καλή ευκαιρία για να ενημερώσετε τις νέες κοπέλες για όλα όσα πρέπει να προσέχουν, χωρίς εκείνες να νιώσουν αμηχανία που, ας μην ξεχνάμε, είναι φυσιολογική στην ηλικία τους.

Μια άλλη ιδέα είναι να παρουσιάσετε τα προϊόντα αυτά σε μέρες που είναι αφιερωμένες σε άλλες σημαντικές περιόδους στη ζωή της γυναίκας, όπως η Εγκυμοσύνη και η Εμμηνόπαυση. Πρόκειται για δυο κρίσιμες περιόδους που πολλές γυναίκες δεν ξέρουν πώς να αντιμετωπίσουν. Η ενημέρωση και οι συμβουλές σας μπορεί να τις καθυσυχάσουν. Σε αυτές της περιπτώσεις ο φάκελος «Προσωπική Υγιεινή» θα είναι ένα μόνο κομμάτι από τα θέματα που μπορούν να απασχολούν μια γυναίκα τη συγκεκριμένη περίοδο.

Αν, για παράδειγμα, η προβολή έχει θέμα την Εμμηνόπαυση τα προϊόντα προσωπικής υγιεινής θα τοποθετηθούν μαζί με τα κατάλληλα για την ηλικία καλλυντικά, αλλά και τα συμπληρώματα διατροφής, ενώ αν έχει θέμα την Εγκυμοσύνη θα

μπουν μαζί με όλα όσα μπορεί να χρειαστεί μια γυναίκα για την περίοδο των εννέα μηνών, όπως η κρέμα για τις ραγάδες, τα συμπληρώματα διατροφής, κ.ά. Σε ό,τι αφορά την τοποθέτηση των προϊόντων σε αυτές τις ειδικές μέρες, θα πρέπει να σκεφτείτε να παρουσιάσετε περισσότερα προϊόντα μαζί και να τα τοποθετήσετε σε μια γόνδολα προβολής στο πιο «ζεστό» σημείο του φαρμακείου σας με ένα ανάλογο μήνυμα προσέλκυσης. Να σημειώσουμε ότι η παραπάνω τοποθέτηση αφορά μόνο τις «ειδικές μέρες» που θα διοργανώσετε.



Τα Σημεία «Κλειδιά» για την προβολή

- Τοποθετήστε τα προϊόντα για την περιποίηση της ευαίσθητης περιοχής σε ξεχωριστή ραφιάρα, ανάλογα με το αν αφορούν την καθημερινή περιποίηση ή κάποια άλλη ειδική περίπτωση (ξηρότητα κόλπου, ερεθισμοί κλπ)
- Αν δεν έχετε τη δυνατότητα ξεχωριστής ραφιάρας, προτιμήστε να τονίσετε τη δερματολογική πλευρά των προϊόντων και να τα τοποθετήσετε μαζί με τα προϊόντα για την περιποίηση του σώματος και πιο συγκεκριμένα για την ευαίσθητη επιδερμίδα
- Τοποθετήστε τα προϊόντα έτσι ώστε να φαίνονται καλά και να μπορεί εύκολα να τα προσεγγίσει μια πελάτισσά σας
- Βελτιώστε την τιμολογιακή σας πολιτική, και κάντε κάποιες προσφορές περιστασιακά
- Ζητήστε από τις εταιρείες δείγματα για να τα προσφέρετε στις πελάτισσες σας
- Αναζητήστε την επαφή και τον διάλογο στο Φαρμακείο. Μια καλή συμβουλή μπορεί να δημιουργήσει μια πιστή πελάτισσα.



YOUTH LAB.

DERMOCOSMETICS

ΜΕ ΣΤΟΧΟ ΤΗΝ ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΤΟΥ ΜΕΤΑΒΟΛΙΣΜΟΥ ΤΗΣ ΕΠΙΔΕΡΜΙΔΑΣ
ΓΙΑ ΟΡΑΤΑ ΠΙΟ ΝΕΑΝΙΚΗ ΚΑΙ ΥΓΙΗ ΟΨΗ



Τα YOUTH LAB. είναι ελληνική σειρά δερμοκαλλυντικών που βασίζονται σε έρευνα Ελλήνων επιστημόνων οι οποίοι συσχέτισαν τη νεότητα με την αναπυροδότηση των επιδερμικών μεταβολικών λειτουργιών. Οι προηγμένες φόρμουλες τους περιέχουν φυσικά, φυτικά και βιο-τεχνολογικά δραστικά συστατικά που ενισχύουν το μεταβολισμό της επιδερμίδας, για ορατά πιο νεανική και υγιή όψη! Η σειρά αποτελείται από 22 κωδικούς -προσώπου και σώματος- η οποία είναι δερματολογικά ελεγμένα, χωρίς parabens, γλουτένη, παράγωγα πετρελαίου, SLES ή SLS. Έχοντας κερδίσει σημαντικές διακρίσεις και βραβεία, τα YOUTH LAB. είναι η νέα, ποιοτική ελληνική επιλογή στο χώρο του φαρμακείου.

YOUTH LAB. : Δελφών 5 & Κηφισίας 152 33 Αθήνα, Τ. 210 6777540
S. www.youthlab.com E. youthlab@youthlab.com



**ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ
ΚΑΙ ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΟΥΣ**



- Ήπια καθημερινή υγιεινή
- Ευαίσθητο δέρμα
- Αλλεργίες στο άρωμα
- Εσθφεία
- Εγκυμοσύνη
- Λοχεία
- Αντισυλληπτικά
- Εμμηνο ρύση
- Εμμηνόπαυση
- Ειηρότητα
- Ορμονικές διαταραχές
- Καλιπικές ενδοήσεις
- Συμπληρωματική αντιμετώπιση κολπικών λοιμώξεων
- Συμπληρωματική αντιμετώπιση αιδοιοκολπικής μυκητίασης

Η εταιρεία **Omega Pharma** προτείνει το **Lactacyd**, ένα προϊόν που εμπιστεύονται εκατομμύρια γυναίκες σε όλον τον κόσμο εδώ και 60 χρόνια. Η γκάμα του Lactacyd περιλαμβάνει επτά διαφορετικά προϊόντα προσωπικής φροντίδας που έρχονται για να καλύψουν όλες τις ανάγκες τις σύγχρονης γυναίκας. Πιο αναλυτικά:

Lactacyd Intimate Washing Lotion

Πρόκειται για No1 προϊόν στις προτιμήσεις των Ελληνίδων καταναλωτριών στο φαρμακείο. Είναι εμπλουτισμένο με βιολογικό L-γαλακτικό οξύ και γαλακτοορό, προσφέρει προστασία, φροντίδα και καθημερινή υγιεινή.

Lactacyd Wipes

Πρακτικά και απαλά μαντηλάκια καθαρισμού της ευαίσθητης περιοχής για άμεση αίσθηση καθαριότητας και φρεσκάδας.

Lactacyd Pharma Sensitive

Ιδανικό στην εφηβεία και για ευαίσθητο δέρμα (αλλεργία στο άρωμα).

Lactacyd Pharma with Antibacterials

Αναστέλλει της ανάπτυξη βακτηρίων, προλαμβάνει τις λοιμώξεις και τη δυσσομία. Ιδανικό κατά της έμμηνο ρύση, εγκυμοσύνη, λοχεία, άθληση.

Lactacyd Pharma Moisturizing

Προσφέρει θρέψη και ενυδάτωση, χάρη στη μοναδική του σύνθεση με ενυδατικό σύμπλεγμα. Ιδανικό κατά την εμμηνόπαυση – προβλήματα ξηρότητας.

Lactacyd Pharma Soothing

Βοηθά στην ανακούφιση των συμπτωμάτων των κολπικών λοιμώξεων, όπως ερεθισμός, κνησμός και ερυθρότητα. Συμπληρωματική αντιμετώπιση κολπικών λοιμώξεων.

Lactacyd Pharma Antifungal

Βοηθά στην ανακούφιση από τον κνησμό, το αίσθημα καύσου, τον πόνο κατά τη διάρκεια της σεξουαλικής επαφής και τον ερεθισμό που προκαλεί η μυκητίαση. Συμπληρωματική αντιμετώπιση αιδοιοκολπικής μυκητίασης.

Όλα τα προϊόντα της σειράς **Lactacyd** είναι γυναικολογικά και δερματολογικά ελεγμένα.

Η σειρά **Tecnogyn®** που κυκλοφορεί από την **Arriani Pharmaceuticals** περιλαμβάνει ένα προϊόν καθημερινής φροντίδας





«Ευαίσθητη» περιοχή;
Προστατέψτε την!



tecnogyn[®]

Κάθε σημείο του σώματος έχει διαφορετικές ανάγκες για καθαριότητα και υγιεινή. Πόσο μάλλον η ευαίσθητη περιοχή που απαιτεί εκτός από καθαριότητα και **προστασία**.

Το **Tecnogyn[®] intima**, είναι ένα ειδικά σχεδιασμένο δερμοκαθαριστικό καθημερινής χρήσης. Περιέχει το πρεβιοτικό BioEcolia, το οποίο εμποδίζει την ανάπτυξη των ανεπιθύμητων μικροβίων ενώ προστατεύει τη φυσιολογική χλωρίδα της ευαίσθητης περιοχής. Το **Tecnogyn[®] intima** χάρη στο κολλαγόνο, την προβιταμίνη B5 και το γαλακτικό οξύ που περιέχει βοηθά επίσης στη διατήρηση της υγείας του βλεννογόνου και του pH της περιοχής στα φυσιολογικά επίπεδα.

Η σειρά **Tecnogyn[®]** συμπληρώνεται από τις κολπικές κάψουλες **Tecnogyn flora**, με προβιοτικά, πρεβιοτικά και ευβιοτικά, που ανανεώνουν την κολπική χλωρίδα και είναι ιδανικά για κολπικές μολύνσεις και υποτροπές.

Μ Ο Ν Ο Σ Τ Α Φ Α Ρ Μ Α Κ Ε Ι Α

Διανέμεται από:
Arriani Pharmaceuticals S.A.
Τηλ.: 210 66 83 000

για την ευαίσθητη περιοχή καθώς και τις κολπικές κάψουλες για πιο αποτελεσματική αντιμετώπιση των προβλημάτων της. Πιο συγκεκριμένα:

Το **Tecnogyn® Intima Wash** είναι ένα ειδικά σχεδιασμένο δερμοκαθαριστικό για την καθημερινή υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής. Περιέχει BioEcolia, για την προστασία και τη διαφύλαξη της φυσιολογικής χλωρίδας της ευαίσθητης περιοχής και την πρόληψη των μικροβιακών μολύνσεων, κολλαγόνο και πανθενόλη για την ενυδάτωση και προστασία από τους ερεθισμούς και γαλακτικό οξύ που βοηθά στη διατήρηση της ισορροπίας του φυσιολογικού pH. Το φυσιολογικό pH: σέβεται την ακεραιότητα του βλεννογόνου.

Το **Tecnogyn® Flora** είναι κολπικές κάψουλες που αποκαθιστούν την ισορροπία στην κολπική χλωρίδα. Περιέχουν το προβιοτικό *Lactobacillus casei d.rhamnosus Döderlein* (LCR35®) αλλά και πρεβιοτικά και ευβιοτικά που εξασφαλίζουν τη βιωσιμότητα και αποτελεσματικότητα του προβιοτικού. Είναι ιδανικό για τις γυναίκες που αντιμετωπίζουν συχνά κολπικές μολύνσεις ή παρουσιάζουν υποτροπή πολύ σύντομα

μετά την αντιβιοτική αγωγή. Κατάλληλα επίσης για τις γυναίκες που ακολουθούν αντιβιοτική αγωγή που διαταράσσει την κολπική χλωρίδα.

Από την **Pierre Fabre Hellas** και τα δερματολογικά εργαστήρια της **A-DERMA** κυκλοφορεί η σειρά προσωπικής φροντίδας **Derm' Intim**, ένας πραγματικός σύμμαχος για τη σωστή υγιεινή και προστασία της γυναικείας ευαίσθητης περιοχής. Η σειρά περιλαμβάνει δύο εξαιρετικής ποιότητας προϊόντα:

DERM'INTIM pH5,5: Απαλό ζελ καθαρισμού απόλυτα προσαρμοσμένο στη γυναικεία προσωπική υγιεινή για καθημερινή χρήση.



DERM'INTIM pH8: Ζελ καθαρισμού της ευαίσθητης περιοχής για περιστασιακή εξωτερική χρήση. Ηρεμεί τους ερεθισμένους βλεννογόνους. Σε συνδυασμό με αντι-μυκητιασικές αγωγές για τυχόν ερεθισμούς.

Όλα τα προϊόντα της σειράς **Derm' Intim**, είναι γυναικολογικά και δερματολογικά ελεγμένα.

Για την ιδιαίτερη φροντίδα της ευαίσθητης περιοχής, η ελληνική εταιρεία φυτικών καλλυντικών **APIVITA** προτείνει τη σειρά **APIVITA Intimate**, που είναι σχεδιασμένη σύμφωνα με τις αρχές και τη φιλοσοφία της APIVITA, ώστε να καλύπτει αποτελεσματικά τις καθημερινές ανάγκες της γυναικείας φυσιολογίας. Η σειρά είναι γυναικολογικά ελεγμένη και αποτελείται από 3 προϊόντα που περιέχουν έως και 92% φυσικά συστατικά. Το σαπούνι έχει αντικατασταθεί από ήπιους καθαριστικούς παράγοντες φυσικής προέλευσης που δεν διαταράσσουν το φυσιολογικό όξινο pH της περιοχής του κόλπου.

DAILY: Ιδανικό για καθημερινή χρήση, πρόληψη και υγιεινή.

PLUS: Ιδανικό για γυναίκες που αντιμετωπίζουν μικροενοχλήσεις, μυκητιάσεις και χρειάζονται μια πιο εξειδικευμένη πρόταση, αλλά και για πρόληψη.

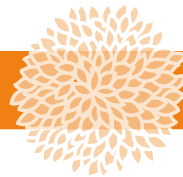


EUBOS[®]
MED
INTIMATE CARE

FEMININ WASHING EMULSION

Ιδιαίτερα απαλό υγρό
για τον καθημερινό καθαρισμό
& την περιποίηση

της ευαίσθητης περιοχής



pH 4.2

Εμπλουτισμένο με ήπιους καθαριστικούς παράγοντες, πρωτεΐνες γάλακτος και σιταριού, γαλακτικό οξύ, συμβάλλει στον απαλό καθαρισμό, ενώ ταυτόχρονα ενυδατώνει την επιδερμίδα και προστατεύει τη φυσική χλωρίδα της ευαίσθητης περιοχής. Η ειδική του σύνθεση με πανθενόλη και βισαβολόλη δρα κατά των ερεθισμών, καταπραΰνει και αναζωογονεί το δέρμα. Διαθέτει αποτελεσματική αποσμητική δράση, δεν περιέχει σάπωνες, αρώματα και συντηρητικά, με pH 4.2.



200ml

LADY: Ιδανικό για γυναίκες σε περίοδο εμμηνόπαυσης και για εκείνες που ταλαιπωρούνται από ξηρότητα του κόλπου. Δεν περιέχουν parabens, προπιλυνογλυκόλη, αιθανολαμίνες, σιλικόνες, phthalates, PCM, NM.

Από την **Pharmex** κυκλοφορεί η σειρά **EUBOS**, με μια ιστορία 75 χρόνων στην υπηρεσία της υγείας και της ομορφιάς και έχει κερδίσει την εμπιστοσύνη του ιατρικού και φαρμακευτικού κόσμου. Το **FEMININ Washing Emulsion** είναι ένα ιδιαίτερα απαλό υγρό για τον καθημερινό καθαρισμό και την περιποίηση της ευαίσθητης περιοχής. Εμπλουτισμένο με ήπιους καθαριστικούς παράγοντες, πρωτεΐνες γάλακτος και σιταριού, γαλακτικό οξύ, συμβάλλει στον απαλό καθαρισμό,



Pharmex

Λεωφ. Κηφισού 132 ΤΚ 121 31 Περιστέρι
Τηλ. Κέντρο: 210 51 99 200 Fax: 210 51 44 279
www.pharmex.gr e-mail: info@pharmex.gr
Η εταιρεία ΦΑΡΜΕΞ ΑΕ είναι πιστοποιημένη κατά EN ISO 9001:2008



ενώ ταυτόχρονα ενυδατώνει την επιδερμίδα και προστατεύει τη φυσική χλωρίδα της περιοχής. Η ειδική του σύνθεση με πανθενόλη και βισαβολόλη δρα κατά των ερεθισμών, καταπραΰνει και αναζωογονεί το δέρμα. Διαθέτει αποτελεσματική αποσμηπτική δράση, δεν περιέχει σάπωνες, αρώματα και συντηρητικά με pH 4.2.

Η ελληνική φαρμακευτική εταιρεία **Target Pharma** προτείνει τη σειρά **HYDROVIT** με δύο ξεχωριστά προϊόντα για την περιποίηση της ευαίσθητης περιοχής.

Το **HYDROVIT Intim Intim Care pH 4,5** έχει ήπια αντισηπτική δράση, που δεν επηρεάζει τη φυσιολογική χλωρίδα του κόλπου, και είναι ιδανικό για τον καθημερινό καθαρισμό της ευαίσθητης περιοχής. Καθαρίζει αποτελεσματικά, προλαμβάνει και αντιμετωπίζει ερεθισμούς, αποτρέπει τον κνησμό, αφήνοντας μια μοναδική αίσθηση δροσιάς και φρεσκάδας. Προσφέρει φυσική αποσμηπτική δράση, σε περιστατικά φυσιολογικών ή παθολογικών υπερεκκρίσεων υγρών, σε κύηση και έμμηνο ρύση. Προτείνεται επίσης σε περιπτώσεις κολπίτιδας, μυκητιάσεων, αιδοϊτίδων, αιδοιοκολπίτιδων, βαλανοποσθιτίδων, ουρολοιμώξεων και αιμορροΐδων.



Το **HYDROVIT Mild Softsoap pH 5,5** είναι ένα υγρό καθαρισμού, με ήπιους επιφανειοδραστικούς παράγοντες, που καθαρίζει αποτελεσματικά, εξασφαλίζει πλούσια ενυδάτωση, προλαμβάνει και αντιμετωπίζει ερεθισμούς. Είναι ιδανικό για περιστατικά ερεθισμένης επιδερμίδας (αποτρίχωση/ξύρισμα bikini, ερεθισμός από σερβιέτες, δερματίτιδα πρωκτού), αλλά και μετά από γυναικολογικές επεμβάσεις. Προτείνεται επίσης στις γυναίκες σε περίοδο εμμηνοπαύσης, καθώς αντιμετωπίζει την περιγεννητική ξηρότητα που οφείλεται στη μείωση των οιστρογόνων (ή στη λήψη φαρμάκων).



Από την ελληνική εταιρεία **Froimed** κυκλοφορούν δύο προϊόντα για την υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής. Το **HYALURONIC FOAM** είναι ένας απαλός αφρός καθαρισμού με υαλουρονικό οξύ, κατάλληλος για την καθημερινή φροντίδα. Το υαλουρονικό οξύ αφήνει ένα βελούδινο ενυδατικό φιλμ που αποκαθιστά και διατηρεί τη βέλτιστη υδατική ισορροπία στο δέρμα και ανακουφίζει από τυχόν ερεθισμούς.



Το **FROIPOL LIQUID** είναι ένα ήπιο αντισηπτικό και εξυγιαντικό υγρό καθαρισμού που καθαρίζει και απολυμαίνει το δέρμα, χωρίς

να το ξηραίνει ή να διαταράσσει τη φυσιολογική υδρολιπιδική του ισορροπία. Αξιοποιεί την καινοτόμο τεχνολογία στο χώρο των αντισηπτικών, αυτή των αντιμικροβιακών πεπτιδίων, τα οποία διεγείρουν τους φυσικούς μηχανισμούς άμυνας του δέρματος απέναντι στις εξωτερικές μικροβιακές επιθέσεις. Είναι κατάλληλο για την καθαριότητα της περιγεννητικής περιοχής και την υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής κατά την εγκυμοσύνη, μετά τον τοκετό ή την εμμηνοπαύση. ■



Πόνη Χαραμής

- ◆ Δεν προκαλεί ερεθισμό και ξηρότητα
- ◆ Χωρίς σαπούνι, χρώμα, άρωμα
- ◆ Ιδανικό για παιδιά και ενήλικες



150ml

HYDROVIT

Intim Intimcare pH 4,5

Καθημερινή χρήση:

- ◆ Καθαρισμός της ευαίσθητης περιοχής (pH 4,5 όμοιο με το φυσιολογικό pH του κόλλπου)
- ◆ Προσφέρει ήπια αντισηπτική και αποσμητική δράση χωρίς να επηρεάζει τη φυσιολογική χλωρίδα

Προτείνεται σε:

- ◆ Δυσανεξία σε κοινά σαπούνια
- ◆ Αιδοιίτιδες, αιδοιοκολπίτιδες, ουρολοιμώξεις, μυκητιάσεις
- ◆ Περιστατικά φυσιολογικών ή παθολογικών υπερεκκρίσεων υγρών, π.χ. κύηση - έμμηνος ρύση (δυσσομία)
- ◆ Αιμορροΐδες μετά τον τοκετό (κνησμός)

Καθαρίζει ενώ δίνει αίσθηση δροσιάς και αποτρέπει τον κνησμό

- ◆ Δεν προκαλεί ερεθισμό και ξηρότητα
- ◆ Χωρίς σαπούνι, χρώμα, άρωμα
- ◆ Ιδανικό για βρέφη, παιδιά και ενήλικες
- ◆ Ιδανικό για κάθε τύπο δέρματος



150ml

HYDROVIT

Mild Softsoap pH 5,5

Καθημερινή χρήση:

- ◆ Ήπιος καθαρισμός και ανανέωση της φυσικής υγρασίας της ευαίσθητης περιοχής

Προτείνεται σε:

- ◆ Δυσανεξία σε κοινά σαπούνια
- ◆ Περιγεννητική ξηρότητα (μείωση των οιστρογόνων στην εμμηνόπαυση, λήψη φαρμάκων)
- ◆ Περιστατικά ερεθισμένης επιδερμίδας (δερματίτιδα πρωκτού, ξύρισμα περιοχής bikini, χρήση σερβιετών)
- ◆ Γυναικολογικές επεμβάσεις

Καθαρίζει ενώ ενυδατώνει και ανακουφίζει από τους μικροερεθισμούς



Βραχνάδα

και ΑΦΩΝΙΑ



Στο φαρμακείο συχνά ερχόμαστε αντιμέτωποι με συμπτώματα ασθενών όπως βραχνάδα, πονόλαιμος και απώλεια φωνής. Προτεραιότητά μας είναι να δώσουμε στον ασθενή τα κατάλληλα προϊόντα και χρήσιμες συμβουλές για να μειώσουμε τον πόνο και να αποκαταστήσουμε τη φωνή όσο πιο άμεσα γίνεται. Παράλληλα, μπορούμε να εκμεταλλευτούμε αυτές τις περιπτώσεις προκειμένου να δώσουμε επιπλέον συμβουλές που θα εξασφαλίσουν μακροπρόθεσμη υγεία στο λарυγγοφαρυγγικό σύστημα, όπως για παράδειγμα η διακοπή του καπνίσματος ή η αλλαγή κάποιας άλλης συνήθειας που μπορεί να επηρεάζει την έκταση της φωνής.

Από τη **NANTIA ΠΟΣΕΙΔΩΝΟΣ**, Φαρμακοποιό

Βραχνάδα και απώλεια φωνής

Το βράχνισμα της φωνής είναι μια φωνητική διαταραχή που συνοδεύεται από αλλαγή στην ποιότητα της φωνής ποικίλου βαθμού. Η φωνή γίνεται πιο βαθιά, άγρια και με αδυναμία χρήσης όλου του εύρους συχνότητων που παράγονται φυσιολογικά από τις φωνητικές χορδές, ενώ αλλάζει και η έντασή της. Η βραχνάδα είναι αποτέλεσμα ερεθισμού ή βλάβης των φωνητικών χορδών. Όσο πιο σοβαρή είναι αυτή η βλάβη, τόσο μεγαλύτερη είναι και η αλλοίωση της φωνής. Όταν το βράχνισμα επιμένει και γίνεται πιο έντονο μπορεί να οδηγήσει σε δυσκολία ή ακόμα και σε αδυναμία παραγωγής φωνής (δυσφωνία- αφωνία).

Οι φωνητικές χορδές

Οι φωνητικές μας χορδές είναι αρκετά μαλακές ώστε να μπορούν να δονούνται, αλλά ταυτόχρονα είναι και τόσο ανθεκτικές ώστε να αντέχουν σε εκατοντάδες δονήσεις ανά δευτερόλεπτο. Βρίσκονται στον λάρυγγα στο σημείο που εξωτερικά αντιστοιχεί στο Μήλο του Αδάμ που εντοπίζεται στους άνδρες. Το Μήλο του Αδάμ είναι ο θυρεοειδής χόνδρος του λάρυγγα, δηλαδή ένας χόνδρινος δακτύλιος μέσα στον οποίο είναι στηριγμένες οι φωνητικές χορδές. Πρόκειται για δύο μυϊκές ταινίες που βρίσκονται σχεδόν ενωμένες. Κατά τη διάρκεια της αναπνοής με τη δύναμη του αέρα που περνά, αυτές διαχωρίζονται σε σχήμα «V». Κατά την παραγωγή φωνής, οι φωνητικές χορδές

πάλλονται με ειδικές εντολές που λαμβάνονται από το κεντρικό νευρικό σύστημα. Σε αυτό συμμετέχει και η φυσιολογική βλέννα που υπάρχει στην επιφάνεια των φωνητικών χορδών η οποία συντονίζεται και συμμετέχει στη σωστή παραγωγή φωνής.

Η φυσιολογική λίπανση των φωνητικών χορδών γίνεται με την παραγωγή σιέλου από σιελογόνους αδένες που βρίσκονται διάσπαρτοι σε όλο το βλεννογόνο από το στόμα μέχρι τον λάρυγγα. Η λειτουργία των φωνητικών χορδών ενδέχεται να επηρεαστεί τόσο από διαταραχή της φυσιολογικής παραγωγής σιέλου, όσο και από κάποιο τραυματισμό του λάρυγγα. Αυτός μπορεί να προέλθει από ατύχημα, από χειρουργική επέμβαση ή από κάποια ασθένεια. Τότε επηρεάζεται η ποιότητα της φωνής και παρουσιάζεται βραχνάδα, δυσφωνία ή αφωνία. Υπάρχουν διάφοροι τρόποι θεραπείας αλλά η επιλογή του καταλληλότερου εξαρτάται από τον παράγοντα που προκάλεσε τα συμπτώματα.

Αίτια που προκαλούν βραχνάδα και απώλεια φωνής

Λαρυγγίτιδα

Η λαρυγγίτιδα είναι η πιο συχνή ασθένεια που μπορεί να προκαλέσει βραχνάδα. Στο σημείο των φωνητικών χορδών παρουσιάζεται φλεγμονή με αποτέλεσμα να διαταράσσεται η φυσιολογική παραγωγή φωνής. Συχνά η λαρυγγίτιδα συνοδεύεται από λοίμωξη του ανώτερου αναπνευστικού και μπορεί να είναι ιογενούς ή βακτηριακής αιτιολογίας. Τότε πρόκειται για **οξεία λαρυγγίτιδα** και παράλληλα με τη βραχνάδα εμφανίζεται πονόλαιμος, βήχας και πυρετός.

Η λαρυγγίτιδα ενδέχεται να είναι και **μυκητιασικής αιτιολογίας** προκαλούμενη από τον μύκητα *Candida* και συνήθως εμφανίζεται σε ανοσοκατεσταλμένους ασθενείς. Τα συμπτώματα είναι και πάλι πόνος, βήχας και βραχνάδα, αλλά η θεραπεία γίνεται με αντιμυκητιασικά φάρμακα.



Αλλεργική λαρυγγίτιδα

Παρουσιάζεται σε άτομα αλλεργικά σε στοιχεία της ατμόσφαιρας και η ποιότητα της φωνής τους μεταβάλλεται ανάλογα με τον βαθμό έκθεσής τους στα αλλεργιογόνα. Το βράχνιασμα αλλεργικής αιτιολογίας υποχωρεί συνήθως μετά τη χορήγηση ενός δισκίου κορτιζόνης πράγμα που επιβεβαιώνει και την κλινική διάγνωση της αλλεργικής λαρυγγίτιδας. Στις περισσότερες περιπτώσεις όταν διακοπεί η έκθεση του ασθενούς στο αλλεργιογόνο υποχωρούν και τα συμπτώματα.

Χρόνια λαρυγγίτιδα

Όταν το βράχνιασμα διαρκεί πάνω από 7 ημέρες και δεν ανταποκρίνεται σε φαρμακευτική αγωγή, τότε πρόκειται για χρόνια λαρυγγίτιδα. Σ' αυτή την περίπτωση το άτομο μπορεί να πάσχει από κάποια χρόνια λοίμωξη του ανώτερου αναπνευστικού η οποία προκαλεί μόνιμη αλλοίωση της φωνής. Σε αυτή την κατηγορία ανήκουν και οι καπνιστές, καθώς επίσης και οι χρόνιοι καταναλωτές οινοπνεύματος.

Καλοήθεις βλάβες φωνητικών χορδών

Μετά από υπερβολική χρήση της φωνής μπορεί να εμφανιστούν οζίδια στις φωνητικές χορδές. Αυτά είναι και η αιτία μόνιμου βραχνιάσματος στα παιδιά σχολικής ηλικίας στα οποία η αλλοίωση της φωνής υποχωρεί καθώς μεγαλώνουν και μαθαίνουν να χρησιμοποιούν σωστά τη φωνή τους. Στους ενήλικες η λογοθεραπεία και η αποφυγή καταπόνησης της φωνής, συνήθως εξαφανίζει τα οζίδια. Πολύποδες των φωνητικών χορδών μπορεί να εμφανιστούν μετά από κατάχρηση της φωνής, ταυτόχρονα με την παρουσία κάποιας λοίμωξης ή μετά από πολύ έντονο βήχα. Αν ο πολύποδας διαγνωστεί εγκαίρως είναι θερα-

πεύσιμος με ξεκούραση των φωνητικών χορδών. Σε περίπτωση που η διάγνωση καθυστερήσει, ο πολύποδας ενδέχεται να σκληρύνει και τότε μπορεί να αφαιρεθεί μόνο χειρουργικά.

Τραυματισμός φωνητικών χορδών

Μετά από έντονο τραγούδι, κλάμα, ουρλιαχτό ή επίμονο βήχα, μπορεί να προκληθεί ρήξη αγγείου στον υποβλεννογόνο χιτώνα των φωνητικών χορδών και να δημιουργηθεί αιμάτωμα. Από τη συσσώρευση αίματος, προκαλείται οίδημα, το σχήμα της φωνητικής χορδής παραμορφώνεται και μειώνεται η παλμική της κίνηση, με αποτέλεσμα να προκαλείται βράχνιασμα της φωνής. Τραυματισμός των φωνητικών χορδών μπορεί να προκληθεί και από χειρουργική επέμβαση ή ακόμα και από ακτινοθεραπεία του λάρυγγα.

Βράχνιασμα από συστηματικές παθήσεις

Παθήσεις του θυροειδούς όπως υποθυρεοειδισμός, μπορεί να προκαλέσουν βράχνιασμα. Άλλες συστηματικές παθήσεις που προκαλούν βράχνιασμα είναι η ρευματοειδής αρθρίτιδα και η νόσος του Parkinson.

Καρκίνος του λάρυγγα

Ο καρκίνος του λάρυγγα στα πολύ αρχικά του στάδια προκαλεί αλλοίωση της φωνής που εξελίσσεται σε ήπιο βράχνιασμα και σταδιακά καταλήγει σε σοβαρό βράχνιασμα ή αφωνία σε διάστημα 10-30 ημερών.

ΠΡΟΣΟΧΗ

Η έγκαιρη διάγνωση του καρκίνου του λάρυγγα μπορεί να αντιμετωπιστεί με χειρουργική επέμβαση και να διασωθεί ο λάρυγγας, η φωνητική λειτουργία και η ζωή του πάσχοντος. Για τον λόγο αυτό κάθε βράχνιασμα που διαρκεί πάνω από 7 ημέρες θα πρέπει να εξετάζεται και να αξιολογείται από ωτορινολαρυγγολόγο με ενδοσκόπηση. Ειδικά οι χρόνιοι καπνιστές που παρατηρούν κάποια αλλαγή στη χροιά της φωνής τους, οφείλουν να κάνουν άμεσα λαρυγγολογικό έλεγχο.

Βράχνιασμα λόγω γήρατος

Στα ηλικιωμένα άτομα παρατηρείται ατροφία των φωνητικών χορδών που συνοδεύεται από αλλαγή στη χροιά της φωνής και βράχνιασμα ποικίλου βαθμού.

Χρόνιο άσθμα

Χρόνια χρήση κορτικοστεροειδών σε εισπνεόμενη μορφή από ασθματικούς ασθενείς διαταράσσει τη φυσιολογική λίπανση των φωνητικών χορδών με αποτέλεσμα το βράχνιασμα της φωνής.

Γαστροοισοφαγική παλινδρόμηση

Η παλινδρόμηση οξέων από το στομάχι τραυματίζει το λαρυγγοφαρυγγικό επιθήλιο και τις φωνητικές χορδές, ειδικά με σύγχρονη παρουσία καπνού και αλκοόλ.

Αντιμετώπιση Βραχνιάδας στο φαρμακείο

Βραχνιάδα χωρίς πονόλαιμο

Όταν η βραχνιάδα δεν συνοδεύεται από άλλα συμπτώματα, πρόκειται συνήθως για μια ήπια λαρυγγίτιδα η οποία υποχωρεί από μόνη της μετά από 3 έως 4 εβδομάδες. Για την ανακούφιση του ασθενούς και την πιο γρήγορη επαναφορά της φωνής, προτείνετε στον πελάτη σας τη χρήση μιας φυτικής, μαλακτικής καραμέλας με μέλι και βότανα ή κάποιου μαλακτικού σπρέι για τον λαιμό. Υπενθυμίστε του να φροντίζει να ενυδατώνεται καλά καταναλώνοντας ζεστά ροφήματα και να ρυθμίσει τα επίπεδα υγρασίας στον χώρο διαμονής του, έτσι ώστε ο αέρας να μην είναι πολύ ξηρός (τα κλιματιστικά συνήθως ξηραίνουν την ατμόσφαιρα). Τα παραπάνω θα βοηθήσουν στην ενυδάτωση και λείανση των φωνητικών χορδών, με αποτέλεσμα να αποφεύγεται η τριβή μεταξύ τους και να υποχωρήσει ευκολότερα το οίδημα και η βραχνιάδα. Δεν απαιτείται η χρήση καμιάς φαρμακευτικής ουσίας, ούτε αντισηπτικού. Προτείνετε στον ασθενή να κάνει οικονομία στη χρήση της φωνής του ή ακόμη και αφωνία, εάν αυτό είναι εφικτό. Σε περίπτωση που ο ασθε-

ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΤΕ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΤΟ ΚΡΥΟΛΟΓΗΜΑ

ΜΕ ΤΗΝ **ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ Hexalen®**



Hexacough®

Διαλύει τα φλέματα
ανακουφίζει
από το βήχα



Hexalen® Spray

Θεραπείει τον
πονόλαιμο από τα
πρώτα συμπτώματα



Hexarhinal®

Απελευθερώνει
τη μύτη, ανακουφίζει
το «βαρύ κεφάλι»



ΠΟΝΟ
ΛΑΙΜΟΣ

ΡΙΝΙΚΗ
ΣΥΜΦΟΡΗΣΗ

ΒΗΧΑΣ ΜΕ
ΦΛΕΜΑΤΑ



νής είναι καπνιστής, συμβουλευέστε τον να κάνει έστω προσωρινή διακοπή του καπνίσματος μέχρι την υποχώρηση των συμπτωμάτων.

Βραχνάδα με πονόλαιμο

Σε αυτή την περίπτωση εκτός από όλα τα παραπάνω συνίσταται και η χρήση κάποιου αντισηπτικού παράγοντα, είτε σε μορφή γαργαρισμών (3 φορές ημερησίως), είτε σε μορφή παστίλιας (4-6 ημερησίως) ή σε μορφή ψεκασμών απευθείας στον λαιμό. Πολλά από τα παραπάνω σκευάσματα, εκτός από αντισηπτικό περιέχουν και αντιφλεγμονώδη συστατικά ή κάποιο τοπικό αναισθητικό το οποίο βοηθά σημαντικά στην άμεση μείωση του πόνου. Παρόλα αυτά όμως, αυτά τα σκευάσματα, λόγω της αντισηπτικής τους δράσης και των φαρμακευτικών ουσιών που περιέχουν, δεν επιτρέπεται να χρησιμοποιούνται ανεξέλεγκτα και πολλές φορές στη διάρκεια της ημέρας γιατί υπάρχει κίνδυνος να αλλοιωθεί η φυσιολογική χλωρίδα του λάρυγγα και να δημιουργηθούν επιπλοκές μέχρι και μυκητιάσεις. Γι' αυτό το λόγο μπορείτε να προτείνετε στον ασθενή την παράλληλη χρήση κάποιου μαλακτικού φυσικού προϊόντος. Εξαιρετικά αποτελέσματα έχουν τα σπρέι λαιμού με πρόπολη, τα οποία συνδυάζουν μαλακτική και φυσική αντιμικροβιακή δράση.

ΠΡΟΣΟΧΗ

Διευκρινίστε στους πελάτες σας ότι δεν ενδείκνυται οι ψιθυροί σε περίπτωση βραχνάδας και πονόλαιμου, γιατί οι φωνητικές χορδές καταβάλλουν μεγαλύτερη προσπάθεια για την παραγωγή ψιθύρου απ' ό,τι για την παραγωγή φωνής.

Βραχνάδα με πονόλαιμο και βήχα

Σε περίπτωση που η βραχνάδα συνοδεύεται και από βήχα και εφόσον ο βήχας είναι ξηρός, πιθανόν να χρειαστεί επιπλέον από τα παραπάνω και η χρήση ενός αντιβηχικού σιροπιού. Αν ο βήχας συνοδεύεται από βρογχικές εκκρίσεις, τότε ενδείκνυται η χρήση αποχρεμτικού είτε σε σιρόπι, είτε σε χάπια ή σε φακελάκια με σκόνη που διαλύεται σε νερό. Προτεί-

Οι συμβουλές «κλειδιά»

- Η άμεση διακοπή του καπνίσματος και της χρήσης αλκοόλ θα μειώσει τον ερεθισμό του λάρυγγα και των φωνητικών χορδών. Συζητήστε με τον πελάτη σας για όλα τα βοηθητικά μέσα που υπάρχουν διαθέσιμα για μείωση και διακοπή του καπνίσματος. Αν το κρίνετε αναγκαίο, προτείνετε του μια επίσκεψη σε πνευμονολόγο ειδικό στη διαδικασία διακοπής του καπνίσματος.
- Ο ξηρός αέρας στην ατμόσφαιρα και η μεγάλες και απότομες αλλαγές στη θερμοκρασία του εισπνεόμενου αέρα μπορεί να επηρεάσουν τη λειτουργία των φωνητικών χορδών.
- Αποφυγή υπερβολικής χρήσης της φωνής και διόρθωση του τρόπου ομιλίας. Σε περίπτωση που αυτό είναι αναπόφευκτο λόγω εργασίας, συστήνονται ειδικές ασκήσεις φωνητικής για ζέσταμα των φωνητικών χορδών πριν από την έντονη χρήση τους και απαραίτητα ξεκούραση αμέσως μετά. Για την ακόμα πιο σωστή χρήση της φωνής, προτείνετε στον πελάτη σας συνεδρίες με ειδικό λογοθεραπευτή.
- Υπενθυμίστε στους πελάτες σας που πάσχουν από χρόνια άσθμα και κάνουν χρόνια χρήση εισπνεόμενων κορτικοστεροειδών, ότι μετά από κάθε εισπνοή είναι αναγκαίο να ξεπλένουν τη στοματική τους κοιλότητα.
- Η σωστή στάση του σώματος θα βελτιώσει την αναπνοή και θα εξασφαλίσει την καλύτερη λειτουργία των φωνητικών χορδών.
- Αν η δυσφωνία οφείλεται σε γαστροοισοφαγική παλινδρόμηση, αλλαγές στις διατροφικές συνήθειες και χρήση αντιόξινων σκευασμάτων, θα βοηθήσει στη μείωση των συμπτωμάτων.

νετε στον ασθενή να ενυδατώνει σωστά τον οργανισμό του και να κάνει θερμές εισπνοές με αιθέριο έλαιο ευκαλύπτου. Με αυτόν τον τρόπο θα διευκολυνθεί η ρευστοποίηση των εκκρίσεων και η απόχρεμψή τους θα είναι πιο σύντομη και πιο αποτελεσματική. Σε περίπτωση που εμφανίζονται εκκρίσεις και από τον ρινικό βλεννογόνο, χορηγήστε στον ασθενή ένα αποσυμφορητικό, το οποίο θα βελτιώσει την αναπνοή και την απόχρεμψη και κατ' επέκταση τη λειτουργία της φωνής.

ΠΡΟΣΟΧΗ

Μην ξεχνάτε πριν προτείνετε οποιοδήποτε σιρόπι ή παστίλια στον πελάτη σας να τον ρωτήσετε αν πάσχει από διαβήτη και αν αυτό είναι απαραίτητο, επιλέξτε σκευάσματα χωρίς ζάχαρη.



Πότε να παραπέμψουμε στον γιατρό

Απαιτείται μεγάλη προσοχή στον διαχωρισμό των περιπτώσεων που πρέπει να παραπέμπονται στον ιατρό. Αν λοιπόν τα παραπάνω συμπτώματα συνοδεύονται από υψηλό πυρετό, από δυσκολία στην αναπνοή ή ακόμα αν οι εκκρίσεις του αναπνευστικού είναι πυώδεις ή εμφανίζονται χρωματισμένες, προτείνετε άμεσα στον πελάτη σας μια επίσκεψη σε ιατρό, καθώς μπορεί να χρήζει χορήγηση αντιβιοτικού σκευάσματος. Χρόνιοι καπνιστές και αλλεργικοί ασθενείς θα πρέπει επίσης να παραπέμπονται στον ιατρό για τις απαραίτητες εξετάσεις ευαισθησίας. Τέλος, σε ασθενείς με απλή βραχνάδα που επιμένει πάνω από 7 ημέρες θα πρέπει να συστήνεται άμεσα λαρυγγολογικός έλεγχος από ειδικό ιατρό. ■



PROSPAN®



Ξηρό εκχύλισμα φύλλων κισσού >>>



Προϊόν της ENGELHARD ARZNEIMITTEL GmbH & Co. KG, Herzbergstrasse 3, 61138 Niederdorfelden, Germany



Αθήνα: Μονής Δαμάστας 6, 121 33 Περιστέρι • Τηλ.: 210 5777140 • Fax: 210 5788791 • e-mail: info@farmasyn.gr • www.farmasyn.gr
Γραφείο Β. Ελλάδος: Βας. Ολγας 266 TK 55134 Καλαμαριά, Θεσσαλονίκη • Τηλ.: 2310 703856 • Fax: 2310 703178 • e-mail: thess@farmasyn.gr

Η προστασία του δέρματος από το ΚΡΥΟ



Το χειμώνα η ευαίσθητη επιδερμίδα ταλαιπωρείται περισσότερο από το κρύο και τον ψυχρό αέρα. Οι πιο ευαίσθητες ζώνες είναι το πρόσωπο, τα χείλη και τα χέρια. Ως φαρμακοποιός καλό θα είναι να είστε προετοιμασμένοι να αντιμετωπίσετε τις ερωτήσεις του πάγκου, αλλά και να δώσετε αυθόρμητα τη συμβουλή σας για πρόληψη και αντιμετώπιση των διαφόρων προβλημάτων που προκαλεί το κρύο στην επιδερμίδα.

Η ερώτηση του πάγκου

«Όταν κάνει πολύ κρύο, τα χείλια μου σκάνε και με πονάνε παρόλο που χρησιμοποιώ τακτικά ένα ενυδατικό stick. Επίσης νιώθω τα χέρια μου να παγώνουν και να μουδιάζουν, τα δάχτυλα μου γίνονται άσπρα σε σημείο να μην τα αισθάνομαι και να δυσκολεύομαι να κρατήσω πράγματα».

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Ποιο ενυδατικό stick χρησιμοποιείτε; Πόσο συχνά το ανανεώνετε την εφαρμογή του; Τα χέρια σας αντιμετωπίζουν ξηρότητα και τις άλλες εποχές του χρόνου; Χρησιμοποιείτε τακτικά μια ενυδατική κρέμα για τα χέρια; Όταν βγαίνετε έξω στο κρύο φοράτε γάντια;»

Λίγη φυσιολογία

Η ενυδάτωση της επιδερμίδας επιτυγχάνεται μέσα από δύο συμπληρωματικούς μηχανισμούς. Από τη μια είναι η ανεπαίσθητη απώλεια νερού, κατά την οποία το νερό που προέρχεται από την κυκλοφορία του αίματος περνάει στις διαφορετικές στοιβάδες τις επιδερμίδας και απομακρύνεται από τον οργανισμό. Το δεύτερο σύστημα αφορά την ικανότητα της επιδερμίδας να συγκρατεί το νερό, έτσι ώστε η κεράτινη στοιβάδα της να δεσμεύει και να διατηρεί το νερό στα κερατινοκύτταρα. Η πρώτη αρνητική επίπτωση του κρύου στο δέρμα μας είναι η αφυδάτωση. Ο παγωμένος αέρας επιταχύνει την εξάτμιση του νερού από την επιδερμίδα με αποτέλεσμα να δίνει την αίσθηση «τραβήγματος». Η ροή του νερού από το δέρμα προς την επιδερμίδα δεν είναι ικανοποιητική για την ενυδάτωση των ανωτέρων στοιβάδων της και η έκκριση του προστατευτικού σμήγματος μειώνεται. Οι ζώνες που επηρεάζονται περισσότερο είναι εκείνες που δεν προστατεύονται από τις τρίχες, εκείνες που

δεν αιματώνονται σωστά, όπως οι φτέρες και τα αυτιά, και, φυσικά, όσες είναι εκτεθειμένες στο παγωμένο αγιάζι. Να τονίσουμε επίσης ότι το κρύο προκαλεί προβλήματα στη μικροκυκλοφορία του δέρματος. Όταν η απώλεια του νερού είναι σημαντική, η επιδερμίδα χάνει την ελαστικότητά της, γίνεται ξηρή και θαμπή, αφήνοντας μια αίσθηση τραβήγματος. Αν η αφυδάτωση προχωρήσει, εμφανίζονται μικρά σκασίματα, ελαφρύ τσούξιμο και φαγούρα. Έτσι η επιδερμίδα στο πρόσωπο «τραβάει» και απολεπίζεται, στα χέρια εμφανίζονται διαβρώσεις, τα χείλια ξεφλουδίζουν και ματώνουν πολλές φορές και τα νύχια γίνονται εύθραυστα και σπάνε.



Κάποια προβλήματα της επιδερμίδας κάνουν την εμφάνισή τους όταν κάνει κρύο ή απλώς επιδεινώνονται όταν η θερμοκρασία πέφτει. Ας θυμηθούμε τις πιο συνηθισμένες περιπτώσεις

Το σκασμένο δέρμα

Το σκασμένο δέρμα δημιουργεί ρωγμές στην επιφάνεια της επιδερμίδας που μπορεί να γίνουν πολύ επώδυνες, ιδιαίτερα στο επίπεδο των νευρικών απολήξεων που έρχονται σε επαφή με τον κρύο αέρα. Τα σκασίματα (διαβρώσεις) εμφανίζονται πιο συχνά στα χέρια και στα χείλη, αλλά μπορεί να ταλαιπωρήσουν και τα πόδια. Η διάβρωση αυτή είναι αποτέλεσμα της ανακατανομής της θερμότητας από τα άκρα προς τα ζωτικά όργανα του σώματος για να διατηρηθεί η εσωτερική θερμοκρασία στους 37°C.

Οι χιονίστρες

Οι χιονίστρες είναι μικρού μεγέθους κόκκινα εξογκώματα που προκαλούν φαγούρα και πόνο. Στη αρχή πρήζονται και μετά ξηραίνονται αφήνοντας πληγές στο δέρμα. Τα εξανθήματα αυτά μπορεί επίσης να προκαλέσουν αίσθημα καύσου. Οι χιονίστρες εμφανίζονται λόγω της συσσώρευσης αίματος στα άκρα, όταν το σώμα εκτίθεται στο κρύο. Είναι πιθανότερο να εμφανιστούν σε άτομα με κακή κυκλοφορία αίματος, ενώ αν δεν αντιμετωπιστούν σωστά μπορεί να προκαλέσουν έλκη και νεκρώσεις στο δέρμα.



Τα κρουπαγήματα

Το κρουπαγήμα είναι μια σοβαρή αλλοίωση της επιδερμίδας και κυρίως των ιστών που βρίσκονται από κάτω. Εμφανίζεται όταν το σώμα εκτίθεται σε πολύ χαμηλές θερμοκρασίες, κάτω από 0°C, και δημιουργούν προβλήματα στην κυκλοφορία του αίματος. Οι περιοχές που επηρεάζονται είναι τα άκρα και τα δάχτυλα, τα αυτιά και η μύτη. Τα συμπτώματα είναι το μούδιασμα, το κοκκίνισμα και ο πόνος. Σε πιο σοβαρές περιπτώσεις το δέρμα μπορεί να ξεφλουδίσει ή να βγάλει φουσκάλες μόλις ζεσταθεί. Σε σοβαρές



Μερικές ειδικές περιπτώσεις

Το Σύνδρομο Raynaud

Είναι μια διαταραχή που επηρεάζει τα αιμοφόρα αγγεία και εμφανίζεται συχνότερα στις γυναίκες. Αφορά την στένωση των αγγείων, οπότε η κυκλοφορία του αίματος μειώνεται ακόμη περισσότερο με το κρύο. Οι άνθρωποι που πάσχουν από το σύνδρομο παρουσιάζουν μια ακραία αντίδραση στο κρύο (όπως και στο στρες) πολύ πιο γρήγορη και πιο σοβαρή από τα φυσιολογικά άτομα. Τα άκρα (δάχτυλα χεριών και ποδιών), η μύτη, το αυτιά το πιγούνι αλλά και η γλώσσα αλλάζουν χρώμα. Το δέρμα ασπρίζει και μετά μελανιάζει επειδή η σημαντική συστολή των αιμοφόρων αγγείων προκαλεί παροδική ισχαιμία. Το μούδιασμα και ο πόνος φεύγουν όταν η ροή του αίματος επιστρέφει στα κανονικά της επίπεδα μετά από ένα σύντομο χρονικό διάστημα. Τα επαναλαμβανόμενα ή παρατεταμένα επεισόδια συστολής των αρτηριών μπορεί να προκαλέσουν νεκρώσεις στο δέρμα.

Η ροδόχρους νόσος

Πρόκειται για διάχυτες κοκκινίλες στο πρόσωπο και σπασμένα αγγεία, με μια εικόνα flush που επιδεινώνεται από το κρύο. Στο φαρμακείο υπάρχουν ειδικές αγωγές περιποίησης για τον καθαρισμό, την φροντίδα και το μακιγιάζ του δέρματος με ροδόχρου.

περιπτώσεις, το κρουπαγήμα μπορεί να προκαλέσει νέκρωση του δέρματος ή ακόμη και γάγγραινα και να οδηγήσει σε ακρωτηριασμό.



Η χειλίτιδα

Η χειλίτιδα είναι μια φλεγμονή οξεία ή χρόνια που εμφανίζεται στα χείλη και προκαλείται συνήθως από το κρύο. Τα χείλη κοκκινίζουν, πρήζονται και σκάνε. Το οίδημα μπορεί να μεταφερθεί και στην περίμετρο γύρω από τα χείλη και το δέρμα να ξεφλουδίσει.

Το έκζεμα

Το έκζεμα (ή δερματίτιδα) είναι μια παθολογική κατάσταση του δέρματος και χαρακτηρίζεται από ξηρότητα, κνησμό, ερυθρότητα και φλεγμονή του δέρματος. Το έκζεμα έχει πολλές και διαφορετικές αιτίες. Όταν εμφανίζεται στα μάγουλα και στην περιοχή γύρω από τα χείλη, συνήθως οφείλεται στον άνεμο και τις χαμηλές θερμοκρασίες.

Τα προϊόντα συμβουλής

Τα δραστικά συστατικά που χρησιμοποιούνται στις συνθέσεις καλλυντικών προϊόντων για το χειμώνα και το κρύο διακρίνονται:

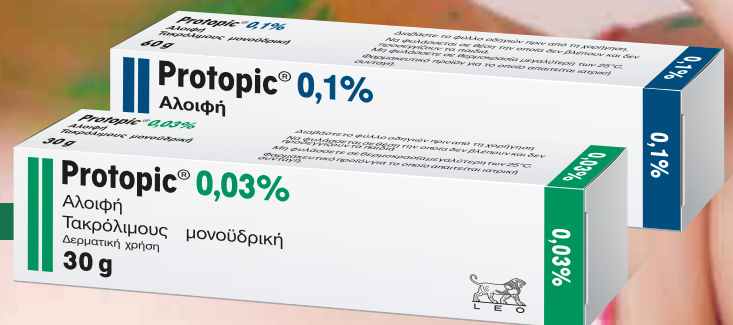
- **Σε φιλομογενή** που δημιουργούν πάνω στην επιδερμίδα ένα προστατευτικό φιλμ: κηροί, φυτικά έλαια, βαζελίνη, παραφίνη...
- **Σε ενυδατικά που δεσμεύουν το νερό:** γλυκερίνη, υαλουρονικό οξύ, ουρία, σορβιτόλη, ...
- **Σε συστατικά αναδόμησης** που ενισχύουν τις ενδοκυτταρικές δομές και αυξάνουν τον προστατευτικό ρόλο της κερατίνης: φωσφολιπίδια, κεραμίδια, βούτυρο Karite, βασικά λιπαρά οξέα, αμινοξέα σύνθεσης κερατίνης
- **Σε καταπραϋντικά, απαλυντικά** που προστατεύουν από τους ερεθισμούς: bisabolol, εκχύλισμα βρώμης, πανθενόλη
- **Σε φυτικά εκχυλίσματα** όπως η ενινατόσα με επουλωτικές ιδιότητες, η αλόη με ενυδατικές και επουλωτικές ιδιότητες
- **Σε βιταμίνες:** Α για την ανανέωση της επιδερμίδας, Ε για την προστασία από τις ελεύθερες ρίζες, F (λινολεϊκό οξύ) για την ξηρότητα του δέρματος, και προβιταμίνη Β5 για την επούλωσι.

Protopic®

τακρόλιμους μονοϋδρική (0,03% & 0,1% αλοιφή)

— we help people
achieve healthy skin

Για να μη σταθεί
η Ατοπική Δερματίτιδα
εμπόδιο στα όνειρά της



LEO®

ΛΕΟ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.
Λεωφόρος Κύμης και Σενέκα 10, 14564 Κηφισιά, Τηλ.: 212 222 5000, Τηλ Παραγγελιών: 212 222 5150 Fax: 210 683 4342 <http://leo-pharma.gr>

Για πλήρεις συνταγογραφικές πληροφορίες (ΠΧΠ) απευθυνθείτε στην εταιρεία
© LEO copyright Protopic Adv Oct2016 MAT-05029 ALL TRADEMARKS MENTIONED ARE REGISTERED TRADEMARKS OWNED BY LEO GROUP



Τι να ΜΗΝ κάνετε

- Να αποφεύγετε τις απότομες αλλαγές της θερμοκρασίας
- Να αποφεύγετε να υγραίνετε τα χείλια σας με το σάλιο σας. Το αποτέλεσμα θα είναι να «σκάσουν» πιο γρήγορα.
- Να αποφεύγετε να βγαίνετε με βρεγμένα χέρια ή με χέρια γυμνά στον παγωμένο αέρα
- Να αποφεύγετε τη χρήση σαπουνιών με αλκαλικό PH

Τι ΝΑ κάνετε

- Η ενυδάτωση του δέρματος ξεκινάει από τη σωστή ενυδάτωση του οργανισμού. Να πίνετε νερό και να προτιμάτε τα ζεστά ροφήματα που ταυτόχρονα θα σας χαρίσουν μια αίσθηση ζεστασιάς.
- Προτιμήστε μια πλούσια ενυδατική κρέμα για το πρόσωπο
- Μην στέκεστε ακίνητη στο κρύο. Φροντίστε να κινείστε, κουνήστε τα χέρια σας και τα πόδια σας για να τονώσετε την κυκλοφορία του αίματος
- Να τρώτε τροφές πλούσιες σε βιταμίνη Α αλλά και σε φυτικά έλαια που προσφέρουν τα απαραίτητα λιπαρά οξέα στις κυτταρικές μεμβράνες στην επιδερμίδα.
- Χρήση συμπληρωμάτων διατροφής με βιταμίνες Α, Β, Ε ιχνοστοιχεία μετάλλων (ιδίω και ψευδάργυρος)

4 συχνές περιπτώσεις

«Μετά από μια βόλτα έξω στο κρύο, τα μάγουλα και τα αυτιά μου γίνονται κατακόκκινα»

«Ο κρύος αέρας προκαλεί συχνά διαστολή των τριχοειδών αγγείων με αποτέλεσμα να δημιουργούνται κοκκινίλες και μικρά σπυράκια στην περιοχή της μύτης και στα μάγουλα. Μια λύση είναι να χρησιμοποιείτε τις κρύες μέρες του χειμώνα μια θρεπτική πλούσια ενυδατική κρέμα. Μια καταπραυντική κρέμα επίσης θα μειώσει τη δυσάρεστη αίσθηση «τραβήγματος». Όταν βγαίνετε έξω στο κρύο, θυμηθείτε να προστατεύετε τα αυτιά και το πρόσωπό σας. Μπορείτε να διαλέξετε όμορφους σκούφους και κομψές μάλλινες εσάρπες».

«Δεν είμαι κρουουλιάρα, δεν έχω καμιά ευαισθησία στο κρύο, αλλά η αλήθεια είναι ότι το χειμώνα τα χέρια μου είναι μονίμως παγωμένα, δεν μπορώ με τίποτε να τα ζεστάνω»

«Το χειμώνα, τα χέρια μας γίνονται ιδιαίτερα ευαίσθητα από το κρύο. Το δέρμα στην εξωτερική επιφάνεια της παλάμης δεν έχει πολλούς σμηγματογόνους αδένες, το σμήγμα δεν είναι αρκετό για να προστατέψει την επιδερμίδα από τις αυξημένες ανάγκες του κρύου. Επιπλέον, η κυκλοφορία του αίματος στην περιοχή των δακτύλων επιβραδύνεται. Την ημέρα μπορείτε να δοκιμάσετε να φοράτε γάντια (κατά προτίμηση γούνινα) και να χρησιμοποιείτε μια θρεπτική κρέμα χεριών. Αν τα χέρια σας «σκάσουν» και εμφανιστούν μικρές σχισμές από το πολύ κρύο, θα πρέπει να χρησιμοποιήσετε μια επουλωτική κρέμα την οποία θα απλώσετε γενναιάδωρα στο δέρμα σας το βράδυ πριν πέσετε για ύπνο και να φορέστε λεπτά βαμβακερά γάντια για να αφήσετε την κρέμα να εισχωρήσει βαθιά στο δέρμα όλη νύχτα. Το επόμενο πρωί τα χέρια σας θα είναι και πάλι απαλά».

«Το χειμώνα τα πόδια μου παγώνουν. Φοράω συχνά δύο ζευγάρια κάλτσες, αλλά και πάλι πονάνε από το κρύο, σχεδόν δεν μπορώ να περπατήσω»

«Ακόμη και αν τα πόδια μας δεν είναι εκτεθειμένα στο κρύο, πολύ συχνά υποφέρουν. Η αλήθεια είναι ότι όταν κάνει κρύο το κυκλοφορικό σύστημα φυσιολογικά λειτουργεί έτσι ώστε να στέλνει κατά προτεραιότητα αίμα στα ζωτικά μας όργανα για να διατηρεί τη σωστή θερμοκρασία του σώματος. Αν υπάρχει πρόβλημα στο κυκλοφορικό τα πόδια μας είναι παγωμένα. Για το λόγο αυτό θα πρέπει να τα φροντίστε ιδιαίτερα. Περιποιηθείτε τα, κάντε τακτικά πεντικιούρ και μασάζ και κρατήστε τα ενυδατωμένα με τις κατάλληλες μαλακτικές κρέμες. Προμηθευτείτε μάλλινες ή ισοθερμικές κάλτσες και φορέστε μπότες και μποτάκια με γούνινη επένδυση. Θα καταλάβετε αμέσως τη διαφορά».

«Τώρα που κάνει κρύο, δεν θέλω να αφυδατωθεί το πρόσωπό μου. Χρειάζεται να προσέξω κάτι στο μακιγιάζ και το ντεμακιγιάζ;»

«Τώρα το χειμώνα, επειδή η επιδερμίδα αποκτάει τάσεις ξηρότητας, καλό θα είναι να αποφεύγετε τα σαπούνια και το νερό της βρύσης για το ντεμακιγιάζ. Προτιμήστε ένα γαλάκτωμα, ένα ξηρό λάδι ή το θαυματουργό «eau micellaire», σε συνδυασμό με μια λοσιόν χωρίς αλκοόλ. Σε περίπτωση που νιώθετε το δέρμα σας να τραβάει, προτιμήστε τα ενισχυμένα προϊόντα για τις ξηρές επιδερμίδες. Μπορείτε να χρησιμοποιήσετε και κάποιο ενυδατικό βάλαμο στο πρόσωπο για να ενισχύσετε την προστασία της επιδερμίδας σας». ■





LEADER

Liraglutide Effect and Action in Diabetes:
Evaluation of cardiovascular outcome Results

Η μελέτη LEADER επιβεβαιώνει το προφίλ καρδιαγγειακής ασφάλειας του Victoza®¹

Τα δεδομένα παρουσιάστηκαν στο Αμερικάνικο Διαβητολογικό Συνέδριο (ADA), 13 Ιουνίου 2016

LEADER μελέτη: Δεδομένα

Η μελέτη LEADER ήταν διπλά - τυφλή, ελεγχόμενη με εικονικό φάρμακο μελέτη καρδιαγγειακής ασφάλειας της λιραγλουτιδής όταν αυτή προστίθεται στη συνήθη αγωγή σε ασθενείς με ΣΔΤ2 και υψηλό καρδιαγγειακό κίνδυνο.



9,340
ασθενείς



410
κέντρα



32
χώρες



Παρακολούθηση
για 3.5-5έτη

ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: Victoza 6 mg/ml ενέσιμο διάλυμα σε προγεμισμένη συσκευή τύπου πένας. **ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ:** Ένα ml διαλύματος περιέχει 6 mg λιραγλουτιδής. Μία προγεμισμένη συσκευή τύπου πένας περιέχει 18 mg λιραγλουτιδής σε 3 ml. **Θεραπευτικές ενδείξεις:** Το Victoza ενδείκνυται ως αγωγή σε ενήλικες με σακχαρώδη διαβήτη τύπου 2 για την επίτευξη γλυκαιμικού ελέγχου ως: Α. Μονοθεραπεία-Όταν η διατροφή και η άσκηση από μόνες τους δεν παρέχουν επαρκή γλυκαιμικό έλεγχο σε ασθενείς για τους οποίους η χρήση της μεφορμίνης θεωρείται ακατάλληλη εξαιτίας δυσανεξίας ή αντενδείξεων. Β. Συνδυαστική θεραπεία-Σε συνδυασμό με από του στόματος φαρμακευτικά προϊόντα μείωσης της γλυκόζης και/ή βασικάκινουλίνες όταν αυτά, μαζί με την διατροφή και την άσκηση, δεν παρέχουν επαρκή γλυκαιμικό έλεγχο. **Ειδικό πληθυσμίο -Ηλικιωμένοι ασθενείς (>65 ετών):** Δεν απαιτείται προσαρμογή της δόσης βάσει της ηλικίας. Η θεραπευτική εμπειρία σε ασθενείς >75 ετών είναι περιορισμένη. **Ασθενείς με νεφρική δυσλειτουργία:** Δεν απαιτείται προσαρμογή της δόσης σε ασθενείς με ήπια ή μέτρια νεφρική δυσλειτουργία (κάθαρση κρεατινίνης 60-90 ml/min και 30-59 ml/min, αντίστοιχα). Δεν υπάρχει καμία θεραπευτική εμπειρία σε ασθενείς με σοβαρή νεφρική δυσλειτουργία (κάθαρση κρεατινίνης κάτω από 30 ml/min). Το Victoza δε συνιστάται επί του παρόντος για χρήση σε ασθενείς με σοβαρή νεφρική δυσλειτουργία, συμπεριλαμβανομένων ασθενών με νεφροπάθεια τελικού σταδίου. **Ασθενείς με ηπατική δυσλειτουργία:** Δεν συνιστάται καμία προσαρμογή της δόσης σε ασθενείς με ήπια ή μέτρια ηπατική δυσλειτουργία. Το Victoza δεν συνιστάται για χρήση σε ασθενείς με σοβαρή ηπατική δυσλειτουργία. **Παιδιατρικός πληθυσμός:** Η ασφάλεια και η αποτελεσματικότητα του Victoza σε παιδιά και εφήβους ηλικίας κάτω των 18 ετών δεν έχουν τεκμηριωθεί. Δεν υπάρχουν διαθέσιμα δεδομένα. **Τρόπος χορήγησης:** Το Victoza δεν πρέπει να χορηγείται ενδοφλέβια ή ενδομυϊκά. Το Victoza χορηγείται μία φορά ημερησίως οποιαδήποτε στιγμή, ανεξάρτητα από τα γεύματα, και μπορεί να εγχυθεί υποδόρια στην κοιλιά, στο μηρό ή στο βραχίονα. **Αντενδείξεις:** Υπερευαίσθηση στη δραστική ουσία ή σε κάποιο από τα έκδοχα. **Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Η λιραγλουτιδή δεν πρέπει να χρησιμοποιείται σε ασθενείς με σακχαρώδη διαβήτη τύπου 1 ή για τη θεραπεία της διαβητικής κετοξέωσης. Η λιραγλουτιδή δεν είναι υποκατάστατο της ινσουλίνης. Υπάρχει περιορισμένη εμπειρία σε συμφορητική καρδιακή ανεπάρκεια κατηγορίας III σύμφωνα με την ταξινόμηση κατά NYHA (New York Heart Association) και επομένως η λιραγλουτιδή πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή. Δεν υπάρχει εμπειρία σε ασθενείς με συμφορητική καρδιακή ανεπάρκεια κατηγορίας III-IV σύμφωνα με την ταξινόμηση κατά NYHA (New York Heart Association) και επομένως η λιραγλουτιδή δεν συνιστάται σε αυτούς τους ασθενείς. Υπάρχει περιορισμένη εμπειρία σε ασθενείς με φλεγμονώδη εντερική νόσο και διαβητική γαστροπάρεση. Η χρήση της λιραγλουτιδής δεν συνιστάται σε αυτούς τους ασθενείς καθώς συσχετίζεται με παροδικές ανεπιθύμητες ενέργειες του γαστρεντερικού συστήματος, συμπεριλαμβανομένων ναυτίας, εμέτου και διάρροιας. Η χρήση αγωνιστών του υποδοχέα GLP-1 έχει συσχετιστεί με ένα κίνδυνο εμφάνισης οξείας παγκρεατίτιδας. Έχουν αναφερθεί λίγα περιστατικά οξείας παγκρεατίτιδας. Οι ασθενείς θα πρέπει να ενημερώνονται για τα χαρακτηριστικά συμπτώματα της οξείας παγκρεατίτιδας. Εάν υπάρχει υποψία παγκρεατίτιδας, το Victoza πρέπει να διακοπεί. Εάν επιβεβαιωθεί η οξεία παγκρεατίτιδα, το Victoza δε θα πρέπει να χρησιμοποιείται ξανά. Σε ασθενείς με ιστορικό παγκρεατίτιδας θα πρέπει να δίδεται προσοχή. Κατά την διεξαγωγή κλινικών δοκιμών αναφέρθηκαν ανεπιθύμητες ενέργειες στο θυρεοειδή αδέν, που περιελάμβαναν αύξηση της καλσιτονίνης στο αίμα, βρογχοκλήνη και θυρεοειδικά νεοπλασμάτα ειδικά σε ασθενείς με προϋπάρχουσα θυρεοειδική νόσο και επομένως η λιραγλουτιδή πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή. Οι ασθενείς που λαμβάνουν λιραγλουτιδή σε συνδυασμό με σουλφονουρία ή με βασική ινσουλίνη ενδέχεται να έχουν αυξημένο κίνδυνο υπογλυκαιμίας. Ο κίνδυνος της υπογλυκαιμίας μπορεί να ελατωθεί με μείωση της δόσης της σουλφονουρίας ή της βασικής ινσουλίνης. Σε ασθενείς που λαμβάνουν ως θεραπεία λιραγλουτιδή έχουν αναφερθεί σημεία και συμπτώματα αφυδάτωσης, τα οποία περιλαμβάνουν νεφρική δυσλειτουργία και οξεία νεφρική ανεπάρκεια. **Εγκυμοσύνη:** Δεν υπάρχουν επαρκή στοιχεία από τη χρήση του Victoza σε έγκυες γυναίκες. Η λιραγλουτιδή δεν πρέπει να χρησιμοποιείται κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης και αν/αυτού συνιστάται η χρήση ινσουλίνης. **Θηλασμός:** Λόγω έλλειψης εμπειρίας, το Victoza δεν πρέπει να χρησιμοποιείται κατά τη διάρκεια του θηλασμού. **Αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών:** Η αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών μετά από τη χορήγηση άδειας κυκλοφορίας του φαρμακευτικού προϊόντος είναι σημαντική. Επιτρέπεται η συνεχής παρακολούθηση της σκέψης οφέλους-κινδύνου του φαρμακευτικού προϊόντος. Ζητείται από τους επαγγελματίες του τομέα της υγειονομικής περίθαλψης να αναφέρουν οποιαδήποτε πιθανολογούμενες ανεπιθύμητες ενέργειες - στον Εθνικό Οργανισμό Φαρμάκων (Μεσογείων 284, GR-15562 Χολαργός, Αθήνα, Τηλ: + 30 21 32040380/337, Φαξ: + 30 210 6549585, Ιστοτόπος: <http://www.eof.gr>), για την Ελλάδα, ή - στις Φαρμακευτικές Υπηρεσίες, Υπουργείο Υγείας, CY-1475, www.moh.gov.cy/pls, Fax: + 357 22608649, για την Κύπρο. **Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Οι πλέον συχνές ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν κατά τη διάρκεια των κλινικών δοκιμών ήταν οι διαταραχές του γαστρεντερικού συστήματος: η ναυτία και η διάρροια ήταν πολύ συχνές, ενώ ο έμετος, η δυσκοιλιότητα, το κοιλιακό άλγος και η δυσπεψία ήταν συχνές. Κατά την έναρξη της αγωγής, αυτές οι διαταραχές του γαστρεντερικού συστήματος μπορεί να εμφανιστούν πιο συχνά. Οι ανεπιθύμητες αυτές ενέργειες συνήθως εξαθρούνονται μέσα σε λίγες ημέρες ή εβδομάδες κατά τη συνέχιση της θεραπείας. Η κεφαλαλγία και η ρινοφαρυγγίτιδα ήταν επίσης συχνές. Επιπροσθέτως, η υπογλυκαιμία ήταν συχνή, και πολύ συχνή όταν η λιραγλουτιδή χορηγήθηκε σε συνδυασμό με σουλφονουρία. Σοβαρή υπογλυκαιμία παρατηρήθηκε κυρίως σε συνδυασμό με σουλφονουρία. Πολύ συχνές: Ναυτία, διάρροια. Συχνές: Ρινοφαρυγγίτιδα, βρογχίτιδα, υπογλυκαιμία ανορεξία μειωμένη όρεξη, κεφαλαλγία, ζέλη, αυξημένος καρδιακός ρυθμός, έμετος, δυσπεψία, άλγος άνω κοιλιακής χώρας, δυσκοιλιότητα, γαστρίτιδα, μειωμένος, διάταση της κοιλίας, γαστροοισοφαγική παλινδρόμηση, κοιλιακή δυσφορία, οδονταλγία, εξάνθημα, κόπωση, αντιδράσεις στη θέση ένεσης. Όχι συχνές: Αφυδάτωση, κνίδωση, κνησμός, νεφρική δυσλειτουργία, νεφρική ανεπάρκεια οξεία, αίσθημα κακουχίας, Σπάνιες: Αναφυλακτικές αντιδράσεις, εντερική απόφραξη. Πολύ σπάνιες: Παγκρεατίτιδα (συμπεριλαμβανομένης νεκρωτικής παγκρεατίτιδας). Σε λίγες περιπτώσεις (< 0,2%) αναφέρθηκε εμφάνιση οξείας παγκρεατίτιδας κατά τη διάρκεια μακράς διάρκειας κλινικών δοκιμών με το Victoza. Η παγκρεατίτιδα αναφέρθηκε επίσης μετά την κυκλοφορία. **ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** Novo Nordisk A/S Novo Allé, DK-2880, Bagsvaerd, Danía. **ΑΡΙΘΜΟΙ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** EU/1/09/529/001-005. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΠΡΩΤΗΣ ΕΓΚΡΙΣΗΣ/ΑΝΑΝΕΩΣΗΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ:** Ημερομηνία πρώτης έγκρισης: 30/06/2009, Ημερομηνία τελευταίας ανανέωσης: 11/04/2014. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** 05/2016. Λεπτομέρη πληροφοριακά στοιχεία για το παρόν φαρμακευτικό προϊόν είναι διαθέσιμα στον δικτυακό τόπο του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων: <http://www.ema.europa.eu/>. **Χορηγείται με ιατρική συνταγή. Λ.Τ.:** 114,21€.

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

1. Marso P. S. et al., The New England Journal of Medicine_10.1056/NEJMoA1603827_This article was published on June 13, 2016.

Τα σπορ και η ΚΑΤΑΛΛΗΛΗ προετοιμασία



Ένα μεγάλο μέρος της πελατείας μας αθλείται, είτε ερασιτεχνικά, είτε επαγγελματικά. Ποιες είναι, λοιπόν, οι κατάλληλες συμβουλές για τη σωστή προετοιμασία στην άθληση; Πώς θα αντιμετωπίσουμε συχνά προβλήματα που συμβαίνουν λόγω της άσκησης και πολλών αθλημάτων;
3 συχνές περιπτώσεις για την κατάλληλη φροντίδα στο φαρμακείο.

Από την **ΟΛΙΝΑ ΗΛΙΑΔΟΥ**, Φαρμακοποιό (MPharm),
Κλινική Φαρμακολόγο (MSc Clinical Pharmacology and Therapeutics)

1η Περίπτωση:

ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑ **Για να αποφύγετε τραυματισμούς** **και θλάσεις μυών**

Ο διάλογος με ένα κύριο 29 ετών, ερασιτέχνη αθλητή

«Έπαθα μια θλάση την προηγούμενη εβδομάδα εξαιτίας του κρύου ενώ γυμναζόμουν. Τι μπορώ να κάνω για να μην το ξαναπάθω;»

«Οι θλάσεις μυών συχνά οφείλονται σε κακή προετοιμασία και προθέρμανση. Εάν είναι κρύος ο καιρός, η άσκησή σας θα πρέπει να είναι πιο προοδευτική, με διπλασιασμό του χρόνου προθέρμανσης.»

«Ένας συναθλητής μου με συμβούλεψε να χρησιμοποιήσω μια θερμαντική αλοιφή. Είναι αποτελεσματική;»

«Αυτός ο τύπος του προϊόντος παρέχει θερμική άνεση, αλλά η θερμότητα που δίνει είναι επιφανειακή και αναποτελεσματική στο σύνολο των μυών.»

Πρώτος κανόνας για ένα άθλημα: η φυσική προετοιμασία. Αν διεξάγεται σωστά, περιορίζει τον κίνδυνο τραυματισμού και θλάσεων στους μύες και εξασφαλίζει τη βελτίωση των επιδόσεων.

ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΤΕ ΤΟ ΣΩΜΑ **Μυς και αρθρώσεις**

Γιατί να τα προθερμάνουμε;

- Η σταδιακή και κατάλληλη προθέρμανση είναι απαραίτητη για την πρόληψη πολλών τραυματισμών στον αθλητισμό. Με μια διάρκεια τουλάχιστον δέκα λεπτών, προετοιμάζει το σώμα για τις επερχόμενες ανάγκες του καρδιαγγειακού, του αναπνευστικού και του μυϊκού συστήματος.
- Το Stretching είναι χρήσιμο, αλλά πρέπει να είναι προοδευτικό και όχι επώδυνο, ώστε να μη θέσει σε κίνδυνο τους μυς.

Χρειάζεται τοπική φροντίδα;

- Ένα μυϊκό μασάζ με θερμαντική κρέμα ενεργοποιεί την κυκλοφορία του αίματος και παρέχει θερμική άνεση στο κρύο στο γυμνό δέρμα, αλλά δεν αντικαθιστά μια καλή προθέρμανση.
- Προφυλάξεις: Να μην εφαρμόζεται σε δέρμα με διαβρώσεις και αμυχές ή σε μια μεγάλη περιοχή. Αλλεργικές αντιδράσεις είναι πιθανές σε ευαίσθητα άτομα. Κάντε ένα τεστ απλώνοντας μια μικρή ποσότητα στην εσωτερική πτυχή του αγκώνα πριν από την εφαρμογή. Δεν συνιστάται για τις έγκυες γυναίκες.
- Λάδια μασάζ που περιέχουν άρνικα ή / και αιθέρια έλαια μπορούν επίσης να χρησιμοποιηθούν.



Πόδια

Μερικοί κανόνες υγιεινής μπορούν να περιορίσουν τον κίνδυνο εμφάνισης τραυματισμού:

- Καλό θα είναι να αφαιρούνται οι σκληρόνυξες με ελαφρόπετρα αρκετές ημέρες πριν το τρέξιμο.
- Τα πόδια να πλένονται την παραμονή του αγώνα για να μην μαλακώσει το δέρμα και γίνει ευαίσθητο σε τραυματισμούς.
- Κόψτε τα νύχια των ποδιών πριν από κάθε αγώνα (όχι πολύ κοντά).

ΩΣΤΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗ**Βασικοί κανόνες**

- Για μια αθλητική δραστηριότητα αναψυχής (μέχρι 3-4 ώρες / εβδομάδα), δεν είναι απαραίτητο να αυξηθεί η θερμιδική πρόσληψη.
- Πέραν των 3 έως 4 ώρες άθλησης την εβδομάδα, μια προσαρμογή της διατροφής από έναν ειδικό μπορεί να είναι απαραίτητη. Λίγο λιγότερο λίπος, λίγοι περισσότεροι υδατάνθρακες. Η κατανομή τους να γίνεται σε 4-5 γεύματα ή σνακ, με καθυστέρηση 3 ωρών από το τέλος κάθε γεύματος και την έναρξη της άσκησης, και δύο ωρών από τα σνακ.
- Η ανάγκη για βιταμίνες (C, E, βιταμίνες του συμπλέγματος B...), μέταλλα και ιχνοστοιχεία (ασβέστιο, μαγνήσιο, σίδηρο και ψευδάργυρο...) καλύπτονται κυρίως από την κατανάλωση φρούτων, λαχανικών και δημητριακών.
- Για να δημιουργηθούν αποθέματα γλυκογόνου πριν από την άσκηση, καλό θα ήταν η αύξηση της πρόσληψης υδατανθράκων κατά τη διάρκεια των δύο ημερών που προηγούνται του αγώνα. Μετά το τελευταίο γεύμα θα πρέπει να πίνουμε υγρά πλούσια σε μονοσακχαρίτες και μαλτοδεξτρίνες.



Οι συμβουλές «κλειδιά»

- Μια καλή προθέρμανση περιορίζει τον κίνδυνο τραυματισμού
- Κατά τη διάρκεια της άσκησης συνιστάται τακτική λήψη υγρών και πρόσληψη υδατανθράκων αν η προσπάθεια διαρκεί πάνω από μια ώρα.
- Μετά την άσκηση:
 - Υιοθετήστε μια περίοδο ανάπαυσης,
 - Ενυδάτωση του σώματος,
 - Ξαναγεμίστε τις αποθήκες υδατανθράκων,
 - Προσλάβετε γρήγορα εύπεπτες πρωτεΐνες.

Λάθη που πρέπει να αποφεύγονται

- Η κατανάλωση γλυκόζης πριν από μια έντονη προπόνηση θα πρέπει να περιορίζεται πριν την τελευταία ώρα, για να αποφευχθεί η υπογλυκαιμία.
- Η περιορισμένη κατανάλωση λιπιδίων μπορεί να μειώσει την αθλητική επίδοση
- Η υπερκατανάλωση πρωτεΐνης είναι επιβλαβής για το ήπαρ και τα νεφρά: 1,2 έως 2 g / kg / ημέρα είναι αρκετά (προτιμάται ζωική πρωτεΐνη από φυτική). Επιπλέον, κάθε αύξηση της πρόσληψης πρωτεϊνών απαιτεί αύξηση της πρόσληψης υγρών.
- Αποφύγετε την κατανάλωση αλκοόλ κατά τη διάρκεια εντατικών φάσεων προπόνησης. Απαγορεύεται το κάπνισμα (ιδιαίτερα μέσα σε 2 ώρες πριν ή μετά από μια αθλητική δραστηριότητα).

ΚΟΙΜΗΘΕΙΤΕ ΩΣΤΑ

- Σεβαστείτε τις ανάγκες του σώματός σας για ύπνο και τις απαραίτητες ώρες.
- Διακόψτε εντατική πνευματική και σωματική δραστηριότητα δύο ώρες πριν τον ύπνο και προτιμήστε ήσυχες δραστηριότητες (ανάγνωση, μια βόλτα ...). Όχι τηλεόραση, υπολογιστή, ή smartphone πριν την ώρα του ύπνου.
- Διατηρείτε μια μέση θερμοκρασία στο δωμάτιο (18 ° C).
- Έχετε ένα κρεβάτι σε καλή κατάσταση που να ανταποκρίνεται στις ατομικές ανάγκες
- Κάντε ένα ελαφρύ γεύμα 2-3 ώρες πριν τον ύπνο, χωρίς έντονα αλκοολούχα ποτά.

ΕΠΙΛΟΓΗ ΚΑΤΑΛΛΗΛΟΥ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ

- Ο αθλητικός εξοπλισμός πρέπει να είναι συμβατός με τη μορφολογία του αθλήματος και το επίπεδο άθλησης.
- Πάρτε καλά και άνετα παπούτσια. Ελέγξτε συχνά την καλή κατάσταση των πάτων μέσα στα παπούτσια.

**ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΑ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ ΓΙΑ ΑΘΛΗΤΕΣ: ναι ή όχι;**

Η κατανάλωση των συμπληρωμάτων διατροφής δεν είναι συνήθως απαραίτητη. Μια ισορροπημένη διατροφή επαρκεί για να καλύψει τις ανάγκες του αθλητή. Επιπλέον, η περίσσεια ενός συστατικού προκαλεί ανισορροπίες που μπορεί να επηρεάσουν την αθλητική απόδοση και την υγεία.



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

BIOFREEZE⁺ *Pain relief that works[®]* CE

Ανακουφίζει:

- Πόνο DOMS (Delayed- Onset- Muscle- Soreness)
- Μυαλγίες
- Πόνους αρθρώσεων, μέσης, πλάτης, ώμου, αυχένα, γονάτου, ισχίου, αγκώνα, αστραγάλου, αρθρίτιδας & τενοντίτιδας
- Πόνους από τραυματισμούς κατά τη διάρκεια σπορ & άθλησης

Ιδανικό μετά την έντονη άθληση-άσκηση

Σε 3 μορφές: gel | spray | roll-on

Κάντε  στη σελίδα μας στο Facebook **Biofreeze.gr**

www.biofreeze.gr

 Μόνο στα φαρμακεία



2η Περίπτωση:

ΑΣΚΗΣΗ ΚΑΙ ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗ «Πίνω αρκετό νερό;»

Ο διάλογος με μια νεαρή κυρία, ερασιτέχνη τενίστρια

«Πιστεύω ότι πάσχω από ήπια τενοντίτιδα. Αυτό συμβαίνει σε μένα όταν παίζω τένις»

«Πίνετε αρκετά κατά τη διάρκεια της άσκησης;»

«Ίσως όχι ... Πώς μπορώ να το ξέρω αυτό;»

«Να ζηγίζεστε πριν και μετά το παιχνίδι. Η διαφορά αντιστοιχεί σε απώλεια νερού. Για να είστε επαρκώς ενυδατωμένοι, θα πρέπει να πιείτε νερό τουλάχιστον ίσο με τις απώλειες».

ΠΡΟΛΗΨΗ Αφυδάτωση

Η αφυδάτωση μπορεί να αρχικά προκαλέσει μια μείωση στην απόδοση, αλλά και αυξημένο κίνδυνο τραυματισμών. Η απώλεια νερού μπορεί να είναι από 0,5-2,5 λίτρα /ώρα, ανάλογα με την ένταση της άσκησης και την εξωτερική θερμοκρασία. Το αίσθημα της δίψας με την άσκηση έρχεται καθυστερημένα. Πρέπει λοιπόν να πίνουμε 150-250 ml νερό πριν την άσκηση και κάθε 15-20 λεπτά κατά τη διάρκεια της.

Υπογλυκαιμία

Κατά τη διάρκεια μιας προπόνησης ή αγώνα, ειδικά για τα αθλήματα αντοχής, το μυϊκό γλυκογόνο καταναλώνεται νωρίς. Οπότε επιβάλλεται η κατανάλωση υδατανθράκων σε στερεά μορφή, ενεργειακές μπάρες, φρούτα ή ζυμαρικά. Αποφύγετε πάρα πολύ τρόφιμα με μεγάλες περιεκτικότητες σε ζάχαρη, συμπεριλαμβανομένης της φρουκτόζης, καθώς και ίνες για να μειωθεί ο κίνδυνος κάποιας πεπτικής διαταραχής.

Άλλες διαταραχές

Οι **φουσκάλες στα πόδια** μπορούν να προληφθούν με τα κατάλληλα παπούτσια και τη χρήση υδροκολλοειδών επιδεσμικών υλικών.

Η εφίδρωση στα πόδια αποτελεί κίνδυνο μυκητιάσεων. Το **πόδι του αθλητή**, οφείλεται στην ανάπτυξη δερματόφυτου, ενός μύκητα που αναπτύσσεται ανάμεσα στα δάκτυλα του ποδιού λόγω ζέστης και υγρασίας. Συνιστάται επιμελής υγιεινή των ποδιών, καλό στέγνωμα, χρήση βαμβακερών καλτσών και χρήση αντιμυκητιασικών σε κρέμα και πούδρα. Σαν πρόληψη χρησιμοποιήστε μια αντιδρωτική κρέμα με βάση άλατα αλουμινίου.

Εγκαύματα από τον ήλιο : Μια αντιλιακή κρέμα είναι απαραίτητη για τα σπορ σε εξωτερικούς χώρους με ηλιοφάνεια.

ΓΡΗΓΟΡΗ ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗ

Για να αποφύγουμε φαινόμενα έντονης κόπωσης, απαιτείται ξεκούραση πριν από κάποια αθλητική δραστηριότητα. Εάν αυτό δεν τηρείται έχουμε σύνδρομο υπερκόπωσης, με μείωση της απόδοσης στην άθληση και ψυχικές διαταραχές (άγχος, νευρική κατάσταση..)

Ενεργητική αποκατάσταση

Μετά από μια έντονη προπόνηση ή αγώνα, μια προπόνηση αργού ρυθμού για 15 έως 20 λεπτά είναι απαραίτητη και να ακολουθείται πάντα από ελαφρές ασκήσεις stretching για 10-15 λεπτά για να αποφύγει κανείς δυσφορία ή πόνο.

Παθητική αποκατάσταση Διατροφή και ενυδάτωση

- Μετά την προπόνηση ή τον αγώνα, είναι απαραίτητο να αναπληρωθούν το συντομότερο δυνατόν οι αποθήκες γλυκογόνου. Πρόσληψη ειδικά την πρώτη ώρα ποτών με υψηλή περιεκτικότητα σε υδατάνθρακες ενδείκνυται. Μια ώρα μετά την άσκηση, το φαγητό πρέπει να είναι πλούσιο σε υδατάνθρακες, όπως αποξηραμένα φρούτα ή μπανάνες. Κατά τη

διάρκεια των επόμενων ημερών, μια διατροφή πλούσια σε υδατάνθρακες, όπως το ψωμί, τα αμυλούχα τρόφιμα και φρούτα (πλούσια σε βιταμίνες και ανόργανα συστατικά), σε συνδυασμό με ανάπαυση, βοηθά στην ανασυγκρότηση των αποθεμάτων, πριν από την επόμενη προπόνηση.

- Επανυδάτωση: η λήψη υγρών θα πρέπει να είναι 120-150% υψηλότερη από ό, τι η απώλεια νερού μέσω του ιδρώτα.
- Τα διεγερτικά (καφές, τσάι ...) δεν συνιστώνται, διότι καθυστερούν τη φάση της ανάκαμψης.



Φυσιοθεραπεία

Μασάζ με λάδι άρνικας ή άλλα αιθέρια έλαια, υδροθεραπεία, θεραπεία πίεσης, ή ηλεκτροδιέγερση, ενδείκνυται στην αποκατάσταση.

3η Περίπτωση:

ΣΥΧΝΟΙ ΤΡΑΥΜΑΤΙΣΜΟΙ «Νόμιζα ότι δεν ήταν σοβαρό»

Νεαρός 16 ετών, ερασιτέχνης παίκτης ποδοσφαίρου

«Στραμπούληξα τον αστράγαλο μου κατά τη διάρκεια του παιχνιδιού. Καθώς ο πόνος υποχώρησε γρήγορα, πήγα πίσω στο γήπεδο. Αλλά το βράδυ, ξεκίνησε πάλι ο πόνος».

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Είναι φυσικό. Μόλις κρυώσει ένα διάστρεμμα ο πόνος ξανασεμφανίζεται. Καλό θα είναι να επισκεφτείτε έναν ειδικό και να αποφύγετε να πατάτε το πόδι σας».



Farmakon

Ολοκληρωμένη σειρά λογισμικού για φαρμακεία & δίκτυα φαρμακείων.

Η επιτυχής ανταπόκριση της επιχείρησής σας στις σύγχρονες προκλήσεις περιλαμβάνει και την επιλογή της κατάλληλης λύσης λογισμικού. Κι αυτή δεν είναι άλλη από το Farmakon της CSA, την κορυφαία και πλέον ολοκληρωμένη σειρά λογισμικού, με υψηλή εξειδίκευση στον κλάδο του φαρμάκου. Δεν είναι τυχαίο το γεγονός ότι σήμερα το 55% των φαρμακείων και το 75% των φαρμακαποθηκών επιλέγουν το Farmakon, αφού το λογισμικό αυτό ανταποκρίνεται άριστα σε κάθε σύγχρονη ανάγκη τους με επιμέρους εφαρμογές, όπως οι:

Farmakon Net Πλήρης εμπορική διαχείριση φαρμακείου.
Farmakon Mobile Απογραφές, παραλαβές, πωλήσεις με φορητά τερματικά.
Farmakon Retail Εντατική λιανική πώληση.
Farmakon e-order On line παραγγελίες.
Farmakon Accounts Λογιστική Γ' κατηγορίας.
Farmakon CRM Διαχείριση πιστότητας πελατολογίου.
Farmakon Analytics Επιχειρηματική ευφυΐα, διοικητική πληροφόρηση.
Farmakon FarShop Σύνδεση με e-shop.
Farmakon Robot Σύνδεση με συστήματα αυτοματισμού.
Farmakon Group Εφαρμογή για συνεργαζόμενα φαρμακεία.
Farmakon Server Εφαρμογή διαχείρισης δικτύων φαρμακείων.
Farmakon ERP ERP για μεγάλα φαρμακεία και φαρμακαποθήκες.



www.csa.com.gr

CSA
COMPUTERS SOFTWARE APPLICATIONS

Παρόλο που οι τραυματισμοί μπορούν να αποφευχθούν με καλό ζέσταμα σε συνδυασμό με επαρκή χρόνο αποκατάστασης, παραμένουν πολύ συχνοί.

ΔΙΑΣΤΡΕΜΜΑΤΑ

Διάγνωση

Το διάστρεμμα ορίζεται ως η συστολή ενός συνδέσμου, χωρίς εξάρθρωση, το οποίο μπορεί να οδηγήσει σε τέντωμα, σχίσμο ή πλήρη ρήξη ενός ή περισσότερων συνδέσμων. Ο ασθενής παραπονιέται για άμεσο οξύ πόνο που συνήθως διαρκεί και ανικανότητα να στηριχθεί στο άκρο αυτό. Παρατηρείται οίδημα και αιμάτωμα, αν το διάστρεμμα είναι σοβαρό.



θεροποίηση του μέλους με νάρθηκες, αν το διάστρεμμα είναι ήπιο, ή πλήρης ακινητοποίηση του μέλους με γύψο. Αναλγητικά και, στη συνέχεια, φυσιοθεραπεία συνιστώνται συνδυαστικά. Επιστροφή σε αθλητική δραστηριότητα επιτρέπεται μετά από 2 εβδομάδες έως κάποιους μήνες, ανάλογα με τη σοβαρότητα.

ΜΥΪΚΟΙ ΤΡΑΥΜΑΤΙΣΜΟΙ

Διάγνωση

Η σοβαρότητα των μυϊκών βλαβών εξαρτάται από το σοκ που έχουν υποστεί οι μύες και μπορεί να είναι μια απλή θλάση έως μια σοβαρή ρήξη των μυϊκών ινών. Ο πόνος είναι ανάλογος από τη σοβαρότητα και μπορεί να διαβαθμίζεται από μια απλή αίσθηση τσιμπήματος έως αίσθημα μαστιγώματος.

Φροντίδα

Το πρωτόκολλο άμεσης βοήθειας, όπως περιγράφηκε παραπάνω, πρέπει να τεθεί σε εφαρμογή.

Στέλνουμε τον ασθενή στο γιατρό το συντομότερο καθότι δεν γνωρίζουμε τη σοβαρότητα του τραυματισμού.

Η θεραπευτική αγωγή

Ένα παυσίπονο συνταγογραφείται για την ανακούφιση του πόνου και προτείνεται ξεκούραση μέχρι και 6-8 εβδομάδες ανάλογα τη σοβαρότητα, καθώς και ο συνδυασμός μασάζ και φυσιοθεραπείας. Η επανέναρξη όποιας μορφής άθλησης πρέπει να είναι σταδιακή.

ΤΕΝΟΝΤΙΤΙΔΕΣ

Διάγνωση

Με σταδιακή εμφάνιση, η τενοντίτιδα, προκαλείται συχνά από μια ασυνήθιστα παρατεταμένη πίεση στον τένοντα. Υπάρχουν και άλλες αιτίες: μεταβολική ή φλεγμονώδης ρευματική νόσος (ποδάγρα, υψηλή χοληστερόλη, διαβήτης...), λοίμωξη, φαρμακογενής προέλευση (στεροειδή, κινολόνες, στατίνες).

Ο πόνος είναι η πηγή της δυσφορίας στις δραστηριότητες. Τοπική φλεγμονή και οίδημα μπορεί μερικές φορές να εμφανίζονται.

Φροντίδα

Πρέπει να φροντίσουμε άμεσα μια τενοντίτιδα για την πρόληψη της χρονιότητας της και τον κίνδυνο ρήξης τένοντα.

- Ξεκούραση του τένοντα
- Ανακούφιση του πόνου ή φλεγμονής με αναλγητικά, μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη φάρμακα τοπικά ή συστηματικά, κρυοθεραπεία.
- Χρήση υποστηρικτικών μέσων (ειδικοί νάρθηκες)
- Λήψη αρκετού νερού για να επιτραπεί η απέκκριση των αποβλήτων των τενόντων (ειδικά του ουρικού οξέος).
- Η φυσιοθεραπεία μπορεί επίσης να προταθεί για την προώθηση της επούλωσης του τένοντα.
- Σταδιακή επανέναρξη του αθλητισμού, με τη συμβουλή του γιατρού.

ΚΡΑΜΠΕΣ

Διάγνωση

Πρόκειται για σύσπαση των μυών, έντονη, βίαιη και ακούσια. Ο πόνος διαρκεί από λίγα δευτερόλεπτα έως λεπτά.

Μια ιατρική εξέταση είναι απαραίτητη σε περίπτωση επαναλαμβανόμενης κράμπας ή που ενοχλεί τον ύπνο, ή συνοδεύεται από επίμονο πόνο που εμφανίζεται κατά τη διάρκεια λήψης ορισμένων φαρμάκων (στατίνες).

Φροντίδα

- Το πληγέν μέλος πρέπει να τίθεται σε σταδιακή και σταθερή υπερέκταση. Μόλις η κράμπα υποχωρήσει, ασκήσεις συστολής-χαλάρωσης πρέπει να εφαρμοστούν.
- Η σωστή ενυδάτωση είναι απαραίτητη πριν την επανάληψη της άσκησης.
- Ένα μυοχαλαρωτικό από του στόματος μπορεί επίσης να χορηγηθεί. ■



Φροντίδα

Παρόλο που η παραπομπή στο γιατρό επιβάλλεται, το πρωτόκολλο άμεσης βοήθειας πρέπει να τεθεί σε εφαρμογή.

Πάγος για να μειώσει πόνο, το οίδημα και τη φλεγμονή: παγοκύστες, κρυοθεραπεία, επίθεμα ή σπρέι ψύξης. Μην τα χρησιμοποιείτε για περισσότερο από 20 λεπτά για να αποφύγετε τα εγκαύματα. Περιμένετε 20 λεπτά πριν την επανάληψη της εφαρμογής. Η κρυοθεραπεία μπορεί να ακολουθηθεί με την εφαρμογή ενός παυσίπονου gel τοπικά.

Ξεκούραση για να μην επιδεινωθεί τη ζημιά

Ανύψωση του μέλους για την προώθηση της επιστροφής του αίματος και να μειώσει το οίδημα.

Συμπίεση με ελαστικό επίδεσμο για σταθεροποίηση

Η θεραπευτική αγωγή

Στο γιατρό η θεραπεία εξαρτάται από τη σοβαρότητα του διαστρέμματος και το ιστορικό του ασθενούς. Εφαρμόζεται στα-

Αιμορροΐδες,

ένα συχνό πρόβλημα των ΠΕΛΑΤΩΝ σας

Η αιμορροϊδική νόσος είναι μια συχνή πάθηση και ο φαρμακοποιός είναι ο επαγγελματίας υγείας πρώτης γραμμής στον οποίο απευθύνονται οι ασθενείς.

Η αιμορροϊδική νόσος διαφοροποιείται κλινικά ανάλογα με την ένταση των συμπτωμάτων και την εξέλιξή τους.

Διακρίνουμε :

- Την **αιμορροϊδική κρίση**, η οποία αντιστοιχεί σε υπερβολική διάταση και διόγκωση των αγγείων του αιμορροϊδικού πλέγματος. Εκδηλώνεται με μια αίσθηση θερμότητας και βάρους στο πρωκτό, συνήθως με πόνο που είναι έντονος σε περίπτωση εξωτερικών αιμορροΐδων, ιδιαίτερα κατά την απόδευση κοπράνων ή έντονης άσκησης. Η αιμορραγία είναι συνήθως διακριτική, στο τέλος των κοπράνων, όπου το αίμα δεν αναμιγνύεται με τα κόπρανα. Φαγούρα και φλεγμονή παρατηρούνται επίσης. Τα συμπτώματα συνήθως εξελίσσονται αυθόρμητα σε 2-4 ημέρες.
- Η **αιμορροϊδική θρόμβωση** είναι μια πιθανή επιπλοκή της αιμορροϊδικής κρίσης και οφείλεται στην πήξη του συσσωρευμένου αίματος στις διασταλμένες αιμορροΐδες. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα το σχηματισμό ενός θρόμβου. Στην περίπτωση μιας εξωτερικής αιμορροϊδικής θρόμβωσης, ο ασθενής αισθάνεται πόνο. Τα συμπτώματα υποχωρούν συνήθως σε 5-15 ημέρες.
- Η **πρόπτωση των αιμορροΐδων**. Εδώ η υπερβολική επέκταση των εσωτερικών αιμορροΐδων προκαλεί μια εξωτερική πρόπτωση είτε κατά τη διάρκεια της απόδευσης, είτε μόνιμα. Αυτή η επιπλοκή είναι υπεύθυνη για διαρροές και πρωκτικό καύσο.

Οι συμβουλές στο φαρμακείο

Η φαρμακευτική συμβουλή βασίζεται αποκλειστικά στα συμπτώματα που περιγράφονται από τον ασθενή. Οι κατάλληλες ερωτήσεις θα πρέπει να εντοπίσουν πιθανά συμπτώματα (πολύ δυσάρεστη οσμή, αίμα στα κόπρανα) που συνήθως όμως απαιτούν μια πιο ενδελεχή κλινική εξέταση.

Ο στόχος της συμβουλής στο φαρμακείο είναι να ανακουφίσει τον πόνο και τη λειτουργική δυσχέρεια, καθώς και η πρόληψη των επιπλοκών ή υποτροπών. Σε όλες τις περιπτώσεις, θα πρέπει να γίνει μια υπενθύμιση των διατροφικών συνηθειών και του τρόπου ζωής.

Ορισμένες καταστάσεις θεωρούνται παράγοντες κινδύνου, όπως η δυσκοιλιότητα, η σωματική αδράνεια ή μια έντονη φυσική προσπάθεια, ορισμένα αθλήματα, όπως η ιππασία ή ποδηλασία, όπως και το στρες. Ομοίως, η διατροφή, πλούσια σε λιπαρά ή πικάντικα, το αλκοόλ και ο καφές θα πρέπει να αποφεύγονται. Η κληρονομικότητα επίσης φαίνεται να παίζει εδώ κάποιο ρόλο. Τέλος, κατά την εγκυμοσύνη και τον τοκετό αυξάνεται ο κίνδυνος για τις αιμορροϊδικές διαταραχές.

Τα προϊόντα συμβουλής

Για τη θεραπεία πρέπει να λάβουμε υπόψη τη σοβαρότητα των συμπτωμάτων. Οι συστάσεις αποσκοπούν στη μείωση της φλεγμονής και του πόνου και την ενίσχυση των τοιχωμάτων των αγγείων. Στο φαρμακείο υπάρχει μια ευρεία επιλογή

από μη συνταγογραφούμενα φάρμακα για να προτείνουμε στα παραπάνω συμπτώματα.

Φλεβοτονικά per os

Συνιστώνται συνήθως σε εσωτερικές αιμορροΐδες για μια βραχεία θεραπεία εφόδου λόγω της δράσης τους στην ενίσχυση των τοιχωμάτων των αγγείων. Ανακουφίζουν άμεσα τα συμπτώματα μιας αιμορροϊδικής κρίσης, όπως τον πόνο, την αιμορραγία και τον κνησμό. Μπορούν να χορηγηθούν σε συνδυασμό ή όχι με τοπική θεραπεία.

Τοπική θεραπεία

Αλοιφές, κρέμες ή υπόθετα συνδυάζουν πολλά δραστικά συστατικά, όπως τοπικά αναισθητικά (λιδοκαΐνη, βενζοκαΐνη ...), αντισηπτικά, τοπικά αντιφλεγμονώδη, φλεβοτονωτικά και λιπαντικά (καραγενάνη). Ο κίνδυνος αλλεργίας σε τοπικά αναισθητικά πρέπει να λαμβάνεται υπόψη, καθώς και η ύπαρξη λαανολίνης σε πολλές κρέμες.

Αντι-φλεγμονώδη per os

Μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε περίπτωση εξωτερικών αιμορροΐδων για την καταπολέμηση του οιδήματος. Η ιβουπροφαίνη μπορεί να προταθεί για σύντομη θεραπεία, ενώ η ασπιρίνη είναι ακατάλληλη. Προσοχή, τα μη-στεροειδή αντιφλεγμονώδη φάρμακα αντενδείκνυται από τον πέμπτο μήνα της εγκυμοσύνης.

Αναλγητικά

Συνιστάται η παρακεταμόλη σε έντονο πόνο. Προσοχή κίνδυνος αιμορροϊδικής θρόμβωσης όταν υπάρχει έντονος πόνος.

Καθαρτικά

Συνιστώνται σε συνδυασμό με τους κατάλληλους διατροφικούς κανόνες για τη δυσκοιλιότητα. ■

Πόπη Χαραμή

daflon® 500mg

κεκαθαμένο φλαβονοειδές κλάσμα

Για την αιμορροϊδική κρίση
θεραπεία μιας εβδομάδας

Νέο κουτί
36
δισκίων



Δεκέμβρης 2016

ΣΥΝΘΕΣΗ: Micronisé, κεκαθαμένο φλαβονοειδές κλάσμα 500mg: 450mg διοσμίνης, 50mg φλαβονοειδών εκφρασμένων ως εσπεριδίνη. **ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ:** • Δυντηκώς δρων ως βοηθητική θεραπεία στην αντιμετώπιση των επιπλοκών της χρόνιας φλεβικής ανεπάρκειας των κάτω άκρων. • Συμπτωματική θεραπεία της αιμορροϊδικής κρίσης. **ΔΟΣΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΧΟΡΗΓΗΣΗ:** Χρόνια φλεβική ανεπάρκεια: Η συνήθης δοσολογία είναι 2 δισκία την ημέρα, 1 δισκίο το μεσημέρι και 1 δισκίο το βράδυ, κατά τη διάρκεια των γευμάτων. **Αιμορροϊδική κρίση:** 6 δισκία για τις πρώτες τέσσερις ημέρες, και στη συνέχεια 4 δισκία για τις επόμενες τρεις. **ΑΝΤΕΝΔΕΙΞΕΙΣ:** Υπερευαίσθηση στη δραστική ουσία ή σε κάποιο από τα έκδοχα. **ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΣΕΙΣ:** Η χορήγηση αυτού του προϊόντος για τη συμπτωματική θεραπεία της αιμορροϊδικής κρίσης δεν υποκαθιστά τη θεραπεία άλλων πρωκτολογικών προβλημάτων. Εάν τα συμπτώματα επιμένουν, είναι απαραίτητο να γίνει πρωκτολογικός έλεγχος και η θεραπεία πρέπει να αναθεωρηθεί. **ΑΛΛΗΛΕΠΙΔΡΑΣΗ:** Καμία. **ΚΥΗΣΗ/ΓΑΛΟΥΧΙΑ:** Η αγωγή πρέπει να αποφεύγεται. **ΑΝΕΠΙΘΥΜΗΤΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ:** Συχνές: διάρροια, δυσπεψία, ναυτία, έμετος. Όχι συχνές: κοιλίτιδα. Σπάνιες: ζάλη, κεφαλαλγία, αίσθημα κακουχίας, εξάνθημα, κνησμός, κνίδωση. Μη γνωστές: πόνος στην κοιλιά, εντοπισμένο οίδημα (πρήξιμο) προσώπου, χειλιών ή βλεφάρων. Κατ' εξαίρεση οίδημα Quincke (ταχύ πρήξιμο των ιστών όπως το πρόσωπο, χείλη, στόμα, γλώσσα ή λαϊμού που μπορεί να οδηγήσει σε δυσκολία στην αναπνοή). **ΙΔΙΟΤΗΤΕΣ:** Προστατευτικό των αγγείων και φλεβοτονικό. Το Daflon® 500mg δρα στο σύστημα φλεβικής επιστροφής: μειώνει τη φλεβική διατασιμότητα και τη φλεβική στάση. Στη μικροκυκλοφορία, ρυθμίζει την τριχοειδική διαπερατότητα και ενισχύει την τριχοειδική αντίσταση. **ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ:** ΒΤ x 30 tab **Λ.Τ.:** 7,44€, ΒΤ x 36 tab **Πρωτ. Λ.Τ.:** 8,46€.

Για περισσότερες πληροφορίες, παρακαλείσθε να ανατρέξετε στην πλήρη Περιλήψη των Χαρακτηριστικών του Προϊόντος.

Φαρμακευτικό προϊόν για το οποίο δεν απαιτείται ιατρική συνταγή. Αρ. Αδ. Κυκλ.: 44577/10/31-05-2011.
Ημ. Αναθεώρησης Κειμένου: 10/2015.

ΣΕΡΒΙΕ ΕΛΛΑΣ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ Ε.Π.Ε., Εθνικής Αντιστάσεως 72 & Αγαμέμνωνος, 15231 Χαλάνδρι.
Τηλ.: 210 9391000, Fax: 210 9391001, www.servier.gr



Η Συμμόρφωση του ΑΣΘΕΝΗ στη φαρμακευτική ΑΓΩΓΗ

Μια πρόκληση στις υπηρεσίες υγείας



Σύμφωνα με τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας μόνο το 50% των χρόνιων ασθενών ακολουθούν πιστά τη θεραπεία τους στον Δυτικό Κόσμο.

Όλοι οι παίκτες της αγοράς υγείας έχουν ένα σημαντικό ρόλο να παίξουν για να βελτιώσουν αυτό το ποσοστό, ιδιαίτερα μάλιστα ο φαρμακοποιός που βρίσκεται πιο κοντά στους ασθενείς.

Εννοιολογικός προσδιορισμός

Ως συμμόρφωση των ασθενών στη θεραπευτική αγωγή (patient adherence) προσδιορίζεται ο βαθμός στον οποίο η συμπεριφορά των ασθενών συμβαδίζει με τις αντίστοιχες κάθε φορά ιατρικές συστάσεις. Σύμφωνα με τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας, η φαρμακευτική συμμόρφωση συνδέεται άρρηκτα με τη λήψη του σωστού φαρμακευτικού

Κάθε ιατρική σύσταση αποβλέπει στην επίτευξη συγκεκριμένων επιθυμητών αποτελεσμάτων για την ψυχο-σωματική υγεία των ασθενών με απώτερο στόχο τη βέλτιστη διαχείριση διαφόρων παθολογικών καταστάσεων. Ωστόσο, τα αποτελέσματα συχνά δεν είναι τα αναμενόμενα, καθώς οι ασθενείς δεν συμμορφώνονται πάντα στην ενδεικνυόμενη θεραπεία.

Ποια τα βήματα που πρέπει να ακολουθήσει ο φαρμακοποιός για να επιτύχει μια καλή συμμόρφωση;

- **Κοινωνικο-οικονομικοί παράγοντες** (φύλο, κοινωνικό status, οικονομική ευχέρεια, τόπος διαμονής).
- **Παράγοντες σχετικοί με τη νόσο** (φύση νόσου, σοβαρότητα συμπτωμάτων, προκληθείς βαθμός δυσλειτουργίας, διάρκεια).
- **Παράμετροι σχετικοί με τη θεραπεία** (ορθή και επαρκής πληροφόρηση, περιπλοκότητα θεραπείας, αμεσότητα επίτευξης επιθυμητών αποτελεσμάτων, πιθανές προηγηθείσες αποτυχίες στην ίδια θεραπεία ή εμφάνιση ανεπιθύμητων ενεργειών).
- **Παράγοντες που σχετίζονται με το σύστημα υγείας** (σχέση ασθενούς-παρόχου υγείας, προσβασιμότητα, εναλλακτικές).
- **Παράγοντες που αφορούν τον ίδιο τον ασθενή** (γνώση φύσης νόσου, προσέγγιση θεραπείας, προσδοκίες για τα αποτελέσματα, στάση ζωής).

Από την **ΕΛΠΙΝΙΚΗ ΜΠΙΣΚΑΝΑΚΗ**, Φαρμακοποιό ΓΝΑ Ιπποκράτειο, MSc(c) Διοίκηση Υπηρεσιών και Μονάδων Υγείας, Frederick University of Cyprus

σκευάσματος, την κατάλληλη στιγμή, στην απαιτούμενη δόση και για το χρονικό διάστημα που συστήνει ο εκάστοτε θεράπων ιατρός. Το γεγονός της μη τήρησης των ιατρικών συστάσεων είχε ήδη αναγνωρισθεί από τον Ιπποκράτη, ο οποίος προειδοποιούσε τους θεραπευτές-ιατρούς για την ενδεχόμενη απειθαρχία των ασθενών τους. Μολονότι κατά καιρούς χρησιμοποιήθηκαν παραπλήσιοι όροι, όπως «υπακοή», «προσήλωση» ή ακόμα και «συμφωνία», με στόχο την εξάλειψη επαγωγικών συμπερασμάτων για υποταγή του ασθενούς στις παραγγελίες ιατρού, τον πλέον διαδεδομένο όρο μέχρι σήμερα συνιστά η «συμμόρφωση», η οποία δεν περιορίζεται στενά στη συστημένη φαρμακευτική αγωγή, αλλά εμπλέκει και τη διατροφή, την άσκηση, και γενικότερα το ολοκληρωμένο πλαίσιο τρόπου ζωής του ατόμου.

Παράγοντες που διαμορφώνουν την ελλιπή συμμόρφωση στη θεραπεία

Η μη σωστή τήρηση της φαρμακευτικής αγωγής από μέρους των ασθενών έχει συσχετιστεί με πολύπλοκες φαρμακευτικές αγωγές και πολυφαρμακία. Εκτός όμως, από το μεγάλο αριθμό των χορηγούμενων φαρμάκων, επιπλέον παράγοντες που επηρεάζουν τη συμμόρφωση στην αγωγή περιλαμβάνουν, συχνές αλλαγές στις φαρμακευτικές αγωγές, καθώς και γνωστική (π.χ. άνοια) και λειτουργική δυσλειτουργία του ατόμου υπό θεραπεία (π.χ. μειωμένη ικανότητα όρασης).

Η τήρηση ενός θεραπευτικού πλάνου αποτελεί μια συνεχή και δυναμική διαδικασία η οποία επηρεάζεται και από επιμέρους παράγοντες, όπως:

Επιπτώσεις του φαινομένου

Η μειωμένη τήρηση της αγωγής αυξάνει τις πιθανότητες για εξέλιξη της νόσου, αποτυχία της θεραπείας, νοσηλεία και εμφάνιση ανεπιθύμητων φαρμακευτικών ενεργειών (adverse drug events-ADEs), το σύνολο των οποίων είναι δυνητικά απειλητικά για τη ζωή, ενώ με τη σειρά τους, και οι ίδιες οι ανεπιθύμητες ενέργειες και αλληλεπιδράσεις των χορηγούμενων φαρμακευτικών σκευασμάτων, στο πλαίσιο ενός φαύλου κύκλου, δύνανται να δράσουν ως ανασταλτικός παράγοντας στη συμμόρφωση του ασθενούς στο προτεινόμενο θεραπευτικό σχήμα. Με τον τρόπο αυτό, η μη συμμόρφωση με τη θεραπευτική αγωγή συνεπάγεται ανεπάρκεια ή αποτυχία της ιατρικής παρέμβασης με επιζήμιες συνέπειες, τόσο στην υγεία του ασθενούς, όσο και στην αξιολόγηση της ικανότητας και επάρκειας της ιατρικής παρέμβασης.

Πέρα από τις δυσσιώνες για την υγεία επιπτώσεις που ενδέχεται να έχει η στάση αυτή των ασθενών ως προς τη θεραπευτική αγωγή, το φαινόμενο φαίνεται να επηρεάζει και τα οικονομικά της υγείας, διαταράσσοντας τους δείκτες κόστους-αποδοτικότητας των ιατρο-φαρμακευτικών παρεμβάσεων.

Η πρόκληση της συμμόρφωσης: Μια υπηρεσία υγείας

Η εποικοδομητική, εξατομικευμένη θεραπευτική εκπαίδευση και επιμόρφωση του ασθενή πάνω στην ασθένειά του, δύναται να αποτελέσει για τους επαγγελματίες υγείας μια ενδιαφέρουσα λύση για το πρόβλημα. Η δημιουργία προγραμμάτων συμμόρφωσης συνιστά πατερναλιστική συμπεριφορά που δεν οδηγεί μόνο σε απλή μεταφορά γνώσης από την πλευρά των υγειονομικών, αλλά και σε δημιουργία κινήτρων, λαμβάνοντας υπ' όψιν τα συναισθήματα, τις προσδοκίες και τις πεποιθήσεις του ασθενή. Η προώθηση της ενεργούς συμμετοχής του ασθενή στη διαδικασία περίθαλψής του, ενδυναμώνει τη σχέση εμπιστοσύνης μεταξύ των δύο μερών και αναπτύσσει μια πραγματική, μοναδική σχέση μεταξύ ασθενή και παρόχου υγείας που υποστηρίζει την πιστότητα στην αγωγή.

Προκειμένου να επιτευχθεί κάτι τέτοιο, ο φαρμακοποιός χρειάζεται να αφιερώνει χρόνο σε κάθε ασθενή ξεχωριστά, με σκοπό να διερευνήσει, αρχικά και με διακριτικότητα, τι γνωρίζει ο ασθενής σχετικά με την πάθηση και τη θεραπεία του, καθώς οι ασθενείς συχνά, είτε δεν γνωρίζουν πράγματι όλα τα δεδομένα της πάθησής τους, είτε αρνούνται, υποσυνείδητα ή συνειδητά, ότι υφίσταται πρόβλημα υγείας. Στο σημείο αυτό ο πάροχος υγείας θα πρέπει να εξηγήσει στον ασθενή χρησιμοποιώντας λιτό λεξιλόγιο, ώστε να απαλύνει όσο γίνεται την κατάσταση και να μεταδώσει μια καλή γνώση της πάθησής του, αλλά και της πιθανής εξέλιξής της. Στη συνέχεια πρέπει να επιχειρηθεί η επεξήγηση της συνταγής και του ρόλου του κάθε φαρμάκου στην αγωγή, εκπαιδεύοντας τον ασθενή στην ορθή χορήγηση τους και ενημερώνοντάς τον για τις τυχόν ανεπιθύμητες ενέργειες και τον τρόπο αποφυγής τους ή αντιμετώπισής τους. Επίσης ιδιαίτερης σημασίας είναι οι συμβουλές για τυχόν αναγκαίες αλλαγές συνθηκών ζωής και διατροφής, καθώς και η ενημέρωση για τους κινδύνους σε περίπτωση μη τήρησης του προτεινόμενου φαρμακευτικού σχήματος.

Σύγχρονα βοηθήματα στη συμμόρφωση



Σε πολλές χώρες της Ευρώπης, απαραίτητο βοήθημα στη συμμόρφωση, εκτός από τη συμβατική θήκη χαπιών, αποτελεί η ηλεκτρονική θήκη χαπιών, η οποία διαθέτει εφευρετικές προσθήκες ειδικών χαρακτηριστικών (ειδοποίηση ηχητική, οπτική ή δόνησης ή συνδυασμό περισσότερων ειδών ειδοποίησης) που υπενθυμίζουν

την ενδεδειγμένη ώρα χορήγησης, ειδοποιούν για τυχόν παράλειψη δόσης, ενώ παράλληλα είναι εξοπλισμένη με μεγάλη οθόνη για εύκολη ανάγνωση και κουτί που κλειδώνει κατά τις ώρες της μη χορήγησης. Ορισμένες από αυτές τις έξυπνες συσκευές δύνανται να προσαρτηθούν στην πόρτα του ψυγείου με ένα μαγνήτη στο πίσω μέρος, στο λαιμό, στη ζώνη ή ακόμα και στο ρολόι χειρός με δόνηση. Το πλέον πρόσφατο έξυπνο ηλεκτρονικό κουτί χαπιών ετοιμάζεται και παρέχεται από τον φαρμακοποιό, ο οποίος, αποδίδοντας ένα μοναδικό κάθε φορά barcode, εξασφαλίζει την ασφάλεια των ασθενών και την ιχνηλασιμότητα της θεραπείας. Τεχνικά, η συσκευή συνιστά ένα μικροελεγκτή. Ηχητικές ή οπτικές ειδοποιήσεις ενημερώνουν τον ασθενή για την ώρα λήψης των φαρμάκων τους, ενώ φωτεινή ένδειξη προσδιορίζει και το πλαίσιο (την κυψελίδα) μέσα στον κουτί, στο οποίο βρίσκεται το σχετικό χάπι. Κάθε τέτοιο πλαίσιο διαθέτει μια γλωττίδα, η οποία καταγράφει τις πληροφορίες σχετικά με τη λήψη και τις κοινοποιεί στον φαρμακοποιό που παρακολουθεί τον ασθενή μέσω 4G. Με τον τρόπο αυτό, ο φαρμακοποιός σε συνεργασία με τον θεράποντα ιατρό εποπτεύουν εξ' αποστάσεως την καλή συμμόρφωση του ασθενούς στη θεραπεία. Σε περίπτωση διαφαινόμενου λάθους στη λήψη, ο φαρμακοποιός προβαίνει σε επικοινωνία με τον ασθενή, ώστε να διασφαλιστεί η ασφάλεια του δευτέρου, ή σε περίπτωση αδυναμίας επικοινωνίας μαζί του, με τους συγγενείς ή τον θεράποντα ιατρό του. Για τη μέγιστη εκμετάλλυσή τους προς όφελος των ασθενών, τα νέα αυτά εργαλεία προϋποθέτουν ένα νέο «οικοσύστημα», με κύριο ζητούμενο τη βέλτιστη σύζευξη μεταξύ των διαφόρων παρόχων υγείας, επικεντρωμένου στην υπηρεσία του ασθενή και στις συστηματικές μεθόδους παρακολούθησης της τήρησης της θεραπείας του.

Συνεπώς, σε κάθε εκτέλεση της συνταγής ο φαρμακοποιός διαδραματίζει σπουδαίο ενεργό ρόλο στην επικοινωνία του με τον ασθενή. Ο διάλογος, η προσεκτική ακρόαση και οι ερωτήσεις ανοικτού τύπου, είναι πολύ σημαντικά βήματα για τη συμμόρφωση στη θεραπεία. Η στιγμή της ανανέωσης μιας συνταγής συνιστά επίσης μια καλή ευκαιρία διερεύνησης της εκτίμησης του ασθενή για την εξέλιξη και το αποτέλεσμα της θεραπείας του και κατ' επέκταση τη συμμόρφωσή του στην προτεινόμενη θεραπεία. Αν για παράδειγμα κατά τη συζήτηση ο ασθενής παραπονεθεί για τη δυσκολία του να πάρει συγκεκριμένο φάρμακο, θα πρέπει να εξεταστούν οι λόγοι για την εν

λόγω δυσκολία και να δοθεί άμεση λύση από τον φαρμακοποιό ή τον γιατρό του (π.χ. αλλαγή της μορφής χορήγησης). Αυτή η ως άνω διαδικασία οφείλει να ακολουθείται από κάθε άτομο που εκτελεί συνταγές στον πάγκο. Άλλωστε οι ανάγκες της εποχής επιτάσσουν τη μετατροπή του φαρμακείου του σήμερα, από ένα μοντέλο απλής διάθεσης φαρμάκων, σε πάροχο υπηρεσιών. Η ενεργός εκτέλεση της συνταγής και η προσπάθεια συμμόρφωσης στη θεραπεία, συγκαταλέγονται μέσα σε αυτή την έννοια της υπηρεσίας. Και είναι αυτή η υπηρεσία που θα δημιουργήσει πλούτο, μέσα από ένα αυξανόμενο και πιστό πελατολόγιο. ■

Pfizer

Webinars

Εκπαιδευτικά Σεμινάρια

για ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ ΥΓΕΙΑΣ
μέσω ΔΙΑΔΙΚΤΥΟΥ

Κάντε **“κλικ”**, ΕΔΩ:

www.pfizerwebinars.gr

LOG IN or SIGN UP

USERNAME

PASSWORD

Show Password

Register

Log in

GER-01b-FEB14

Pfizer

PFIZER HELLAS A.E.

Λεωφ. Μεσογείων 243, 15451 Ν. Ψυχικό, Τηλ.: 210 6785800

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

MERCHANDISING

και αυθόρμητες αγορές



Ποιό είναι το μυστικό της επιτυχίας του merchandising;

Η απάντηση είναι απλή. Είναι η ικανότητά του να προκαλέσει αυθόρμητες αγορές.

Σκοπός του παρόντος άρθρου είναι να διερευνήσουμε σε ποιο βαθμό επηρεάζει το merchandising στο χώρο του φαρμακείου, τις αυθόρμητες αγορές παραφαρμακευτικών προϊόντων.

Από τον **ΧΑΡΗ ΚΩΝΣΤΑΝΤΟΠΟΥΛΟ**,

Φαρμακοποιό MSc

Το φαρμακείο είναι μια επιχείρηση, της οποίας η ευημερία δεν εξαρτάται μόνο από την επιστημονική κατάρτιση του φαρμακοποιού αλλά και από την επιχειρηματική, ειδικά τα τελευταία χρόνια όπου οι συνεχόμενες μεταβολές και εξελίξεις έχουν οδηγήσει το επάγγελμα σε δεινή θέση.

Το merchandising ως το σύνολο των μεθόδων και τεχνικών που χρησιμοποιούνται σε ένα κατάστημα, μέσω της παρουσίασης, της προώθησης και της διαχείρισης των προϊόντων, αποτελεί ένα από τα «κλειδιά» της εισόδου σε αυτόν

τον νέο κόσμο της επιχειρησιακής διοίκησης και διαχείρισης. Αποβλέπει στο να μεγιστοποιηθεί η «συνάντηση» και η καθημερινή επαφή του καταναλωτή με το προϊόν, με σκοπό τη διασφάλιση μιας καλύτερης πώλησης.

Η διερεύνηση μας θα επικεντρωθεί στις παρακάτω ερωτήσεις, με στοιχεία που συλλέχθηκαν από έρευνα αγοράς κατά την εκπόνηση της διπλωματικής μου εργασίας με τίτλο: *«Μελέτη της επίδρασης του merchandising στον χώρο του φαρμακείου στην πρόκληση αυθόρμητων αγορών»*.

Είναι το ελληνικό φαρμακείο κατάλληλος χώρος για την εφαρμογή του merchandising;

Σύμφωνα με τις μελέτες, η πλειοψηφία των πελατών ενός φαρμακείου το επισκέπτεται προκειμένου να εκτελέσει μια συνταγή, ενώ ένα υψηλό ποσοστό το επιλέγει για την αγορά μη συνταγογραφημένων-παραφαρμακευτικών προϊόντων. Όμως ακόμα και τα άτομα που πάνε με συνταγές, σε μεγάλο ποσοστό κατά την αναμονή διεκπεραίωσης της συνταγής τους, επιλέγουν να αγοράσουν και κάποιο άλλο προϊόν.

Επίσης, η συντριπτική πλειοψηφία των πελατών που το επισκέπτονται προκειμένου να αγοράσουν κάποιο παραφαρμακευτικό προϊόν, δεν έχει αποφασίσει εκ των προτέρων τι ακριβώς θα αγοράσει και επιλέγει αυθόρμητα, επηρεαζόμενη από μηνύματα που δέχεται εντός του καταστήματος. Τα παραπάνω αποτελέσματα συνγορούν θετικά στην αναγκαιότητα ανάπτυξης του merchandising στο φαρμακείο.

Μελετώντας τον χρόνο παραμονής των πελατών εντός του ελληνικού φαρμακείου, παρατηρούμε ότι αυτός είναι πολύ λιγότερος από το χρονικό όριο πάνω από το οποίο αυξάνονται οι αυθόρμητες αγορές (σύμφωνα με τη διεθνή βιβλιογραφία, ο πελάτης θα πρέπει να περιηγηθεί στο χώρο του φαρμακείου για περίπου 11 λεπτά προκειμένου να πραγματοποιήσει μια αυθόρμητη αγορά). Από αυτήν τη μικρή παρατήρηση εξάγεται ένα πρώτο συμπέρασμα που καταδεικνύει ένα σημαντικό πρόβλημα στην οργάνωση χώρου των ελληνικών φαρμακείων, σύμφωνα με τους κανόνες του σύγχρονου merchandising. Οι φαρμακοποιοί θα πρέπει να φροντίσουν να επιμυκύνουν το «αγοραστικό ταξίδι» του πελάτη, εκθέτοντάς τον σε περισσότερα οπτικά μηνύματα και κάνοντας τον πιο ευάλωτο σε αυθόρμητες αγορές.

Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν τους πελάτες φαρμακείου ώστε να προβούν σε μια αυθόρμητη αγορά;

Ο παράγοντας «έκπτωση-οικονομική προσφορά» φαίνεται να είναι ο σημαντικότερος στην πρόκληση της αυθόρμητης αγοράς. Το αποτέλεσμα αυτό δεν προξενεί ιδιαίτερη εντύπωση, αφού η οικονομική κρίση στην Ελλάδα δεν αφήνει περιθώρια για σπατάλες και ο καταναλωτής πλέον δίνει απόλυτη προτεραιότητα στην εξοικονόμηση χρημάτων από όλες τις αγορές του. Ο χώρος του φαρμακείου δεν θα μπορούσε να αποτελεί εξαίρεση. Επίσης, η διεθνής εμπειρία δείχνει ότι οι καταναλωτές τείνουν σε αυθόρμητες αγορές τις περιόδους των εκπτώσεων ή των προσφορών.

Ποια παραφαρμακευτικά προϊόντα έχουν την τάση να προκαλούν αυθόρμητες αγορές;

Τα «προϊόντα υγιεινής και ομορφιάς» (στοματική υγιεινή, προϊόντα μπάνιου-σαμπουάν, καλλυντικά), φαίνεται να κρατούν τα σκήπτρα στην πρόκληση αυθόρμητων αγορών σε σχέση με τα πιο «εξειδικευμένα προϊόντα» (ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ-επιθεσμικό υλικό, συμπληρώματα διατροφής, βρεφικά προϊόντα), τα οποία ο Έλληνας καταναλωτής χρησιμοποιεί προκειμένου να καλύψει μια υπάρχουσα ανάγκη υγείας, οπότε η αγορά του είναι προγραμματισμένη και έχει προαποφασιστεί.

Ποια είναι η πιο ισχυρή μορφή merchandising στο χώρο του φαρμακείου;

Οι πέντε πιο ισχυρές μορφές του merchandising είναι:

1. Η χειραγώγηση της «ροής» της κίνησης των πελατών μέσα στο χώρο
2. Η τοποθέτηση των προϊόντων στα ράφια
3. Η κατανομή του χώρου που καταλαμβάνουν τα προϊόντα στα ράφια
4. Το προωθητικό υλικό στο σημείο της πώλησης
5. Οι ειδικές προβολές-εκθέσεις των προϊόντων

Αν έπρεπε να επιλέξουμε μόνο μία από τις παραπάνω μορφές merchandising ως «αιχμή του δόρατος» για το ελληνικό φαρμακείο, τότε σίγουρα αυτή θα ήταν οι ειδικές προβολές-εκθέσεις προϊόντων στον πάγκο εξυπηρέτησης.



Ο πάγκος εξυπηρέτησης είναι το σημείο που στην πλειονότητα των ελληνικών φαρμακείων συναντάμε τον επιστήμονα φαρμακοποιό, αλλά και το ταμείο του φαρμακείου. Είναι ο χώρος επικοινωνίας και ανταλλαγής ανάμεσα στον φαρμακοποιό και τους πελάτες του, ένας χώρος όπου γίνεται εξατομικευμένη και προσωπική επαφή. Επομένως, γίνεται εύκολα κατανοητό ότι είναι ένα αναπόφευκτο σημείο περάσματος, είναι το πλέον ορατό και «ζεστό» σημείο πώλησης και για το λόγο αυτό όλα τα προϊόντα που προβάλλονται πάνω σε αυτόν έχουν ιδιαίτερα αυξημένες πιθανότητες να προκαλέσουν αυθόρμητες αγορές.

Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν την πραγματοποίηση αυθόρμητων αγορών ανά κατηγορία παραφαρμακευτικών προϊόντων φαρμακείου;

Ο σημαντικότερος παράγοντας για την πρόκληση αυθόρμητων αγορών σε «εξειδικευμένα προϊόντα» φαρμακείου, δηλαδή αυτά τα οποία θα καλύψουν μια ανάγκη-πρόβλημα υγείας, είναι αναμφισβήτητη η σύσταση του προϊόντος από το προσωπικό του φαρμακείου. Το γεγονός αυτό καταδεικνύει τη συμβολή του ενημερωμένου και εξειδικευμένου προσωπικού στις τελικές αγοραστικές αποφάσεις των πελατών, ειδικά σε κατηγορίες προϊόντων που η άγνοια και η έλλειψη πληροφόρησης μπορεί να αποβεί επιζήμια για την υγεία τους.

Αντίθετα, για τα «προϊόντα υγιεινής και ομορφιάς», η έκπτωση τιμής ή η ειδική οικονομική προσφορά, παίζει τον σημαντικότερο ρόλο στις αγοραστικές αποφάσεις των ερωτώμενων ως προς την πρόκληση αυθόρμητης αγοράς. Το γεγονός αυτό οφείλεται στην έντονη οικονομική κρίση που βιώνει η χώρα μας, με αποτέλεσμα όλες οι αγοραστικές αποφάσεις των καταναλωτών, ακόμα και αυτών του φαρμακείου, να είναι άρρηκτα συνδεδεμένες με το κόστος και την έννοια της «οικονομικής προσφοράς», ειδικά για τα προϊόντα εκείνα που δεν είναι απαραίτητα για τη διαβίωση των καταναλωτών.



γιατί να συμβιβαστείτε με κάτι λιγότερο?



ΜΕΛΕΤΗ
ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ
ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ
ΕΠΙΠΛΩΣΗ
ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ
ΕΡΓΟ.



ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΕΠΙΠΛΩΣΗΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ

www.voyatzoglou.gr

Τι γίνεται όμως με το merchandising;

Το merchandising, σαν ενέργεια και ως παράγοντας



πρόκλησης αυθόρμητων αγορών, έρχεται τελευταία στην εφαρμογή του σε όλες τις κατηγορίες προϊόντων φαρμακείου στην Ελλάδα. Αν και τα ποσοστά που κατέλαβε στην έρευνά μας ήταν σχετικά υψηλά, με αποτέλεσμα να δίνει ελπίδες για περιθώρια ανάπτυξης, εντούτοις, η τελευταία του θέση εντοπίζει εμφανώς το πρόβλημα. Το merchandising φαίνεται να είναι ακόμα μια ξένη έννοια στο χώρο του ελληνικού φαρμακείου και πολλά μπορούν και πρέπει ακόμα να γίνουν προς την κατεύθυνση της ανάπτυξής του, με σκοπό την καλύτερη προβολή των προϊόντων και τελικό στόχο την αυθόρμητη αγορά και την αύξηση της κερδοφορίας του φαρμακείου. Τέλος, θα πρέπει να τονίσουμε ότι το merchandising συγκεντρώνει τα υψηλότερα ποσοστά επιρροής στην πρόκληση αυθόρμητων αγορών σε όλες τις υποκατηγορίες προϊόντων «υγιεινής και ομορφιάς» (καλλυντικά, σαμπουάν-προϊόντα μπάνιου, προϊόντα στοματικής υγιεινής). Συμπεραίνουμε λοιπόν ότι τα προϊόντα αυτά θα πρέπει να τύχουν της ιδιαίτερης προσοχής του φαρμακοποιού σχετικά με τη θέση και την προβολή τους εντός του χώρου πώλησης και σε συνδυασμό με τη σωστή εφαρμογή των κανόνων του σύγχρονου merchandising, να έχουν τα καλύτερα αποτελέσματα στην αύξηση των πωλήσεών τους.

Ποια είναι η σχέση μεταξύ τύπου καταναλωτή και αυθόρμητης αγοράς;

Αν θα θέλαμε να προσδιορίσουμε το προφίλ των καταναλωτών που πραγματοποιούν αυθόρμητες αγορές στο χώρο του φαρμακείου θα καταλήγαμε ότι είναι κυρίως γυναίκες (89,8%), σχετικά νεαρής ηλικίας (20-50 ετών), υψηλού μορφωτικού επιπέδου (πτυχιούχοι) και καλού ετήσιου εισοδήματος (10.000-20.000 ευρώ). ■

ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Το ελληνικό φαρμακείο παρουσιάζει μια ανερχόμενη δυναμική στις αυθόρμητες πωλήσεις παραφαρμακευτικών προϊόντων με αποτέλεσμα να αποτελεί ένα γόνιμο έδαφος για την εφαρμογή βασικών και σχετικά ανέξοδων κανόνων merchandising.

Συνδυάζοντας όλα τα παραπάνω, παραθέτουμε μερικές σκέψεις που μπορεί να βοηθήσουν στην καλύτερη ανάπτυξη του merchandising στο ελληνικό φαρμακείο:

- Αρχικά, πρέπει να γίνει μια προσπάθεια με κατεύθυνση την αύξηση του χρόνου παραμονής του πελάτη εντός του χώρου του φαρμακείου, προκειμένου ο πελάτης να δεχθεί τα περισσότερα δυνατά ερεθίσματα από το merchandising και να προβεί σε αυθόρμητες αγορές. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί δημιουργώντας πόλους, που αυξάνουν το αγοραστικό ταξίδι του πελάτη αλλά και από ψηφιακά μέσα επικοινωνίας.
- Η προβολή προϊόντων «Υγιεινής και Ομορφιάς» που έχουν κάποια έκπτωση ή ειδική οικονομική προσφορά γύρω και πάνω στον κεντρικό πάγκο εξυπηρέτησης και η προβολή «εξειδικευμένων προϊόντων» σε έναν δευτερεύοντα πάγκο προβολής ή ραφιέρα με τις κατάλληλες σημάνσεις, και σε συνδυασμό πάντα με την επιστημονική συμβουλή του φαρμακοποιού, αποτελούν ένα ισχυρό μείγμα του merchandising το οποίο θα μπορούσε να δώσει μεγαλύτερη ώθηση στις πωλήσεις.
- Το merchandising θα πρέπει να έχει ως στόχο κυρίως τις γυναίκες, σχετικά μικρής ηλικίας και υψηλού κοινωνικοοικονομικού επιπέδου, αφού αυτό είναι το προφίλ του πελάτη φαρμακείου που είναι πιο «ευάλωτο» στις αυθόρμητες αγορές.
- Τέλος, ας μην ξεχνάμε πως πολλές εταιρίες που δραστηριοποιούνται στον χώρο του παραφαρμάκου έχουν και τη γνώση και την εξειδίκευση για να αναλάβουν τη σκηνοθεσία του χώρου του φαρμακείου, βοηθώντας τον φαρμακοποιό να αναδείξει τα προϊόντα του μέσω του merchandising και διασφαλίζοντας για τα δικά τους προϊόντα την καλύτερη προβολή-διαφήμιση εντός του καταστήματος. Η συνένωση δυνάμεων φαρμακείου-εταιρίας στον τομέα του merchandising, θα έχει ως αποτέλεσμα το χτίσιμο σχέσεων συνεργασίας και φυσικά την αύξηση του ζητούμενου που δεν είναι άλλο από τις αυθόρμητες αγορές.

ΠΡΟΦΙΛ

Ο Χάρης Κωνσταντόπουλος είναι φαρμακοποιός, απόφοιτος του πανεπιστημίου Πατρών με μεταπτυχιακό δίπλωμα ειδίκευσης στο «φαρμακευτικό marketing». Τα τελευταία χρόνια εργάζεται ως υπεύθυνος φαρμακοποιός στον ιδιωτικό τομέα, ενώ έχει ασχοληθεί ενεργά με την εκπαίδευση βοηθών φαρμακείου και άλλων ειδικοτήτων υγείας-αισθητικής, ως καθηγητής σε ινστιτούτα επαγγελματικής κατάρτισης (ΙΕΚ).

Η συνολική έρευνα για το merchandising και τις αυθόρμητες αγορές παρατίθεται στο παρακάτω link: <http://nemertes.lis.upatras.gr/jspui/handle/10889/9312>

Ξέρουμε τις ανάγκες σας
ακούστε τις ιδέες μας

“δημιουργούμε φαρμακεία που ξεχωρίζουν,, Βασίλης Κωνσταντακόπουλος



Φαρμακείο Βασιλάκη Κλεοπάτρα, Αιγάλεω



αγίων σαράντα 39, 183 46 μασχάτο



www.pharmamod.com



210 94.00.180



info@pharmamod.com

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ



Για κάθε επιχείρηση είναι σημαντικό να έχει προσωπικό ικανό και κινητοποιημένο. Μια από τις πλέον σημαντικές πρακτικές της διοίκησης είναι η περιοδική αξιολόγηση της εξέλιξής τους και η διάγνωση των δυνατοτήτων βελτίωσής τους. Αυτός είναι και σκοπός της συνάντησης αξιολόγησης, μιας ενέργειας που ο σύγχρονος φαρμακοποιός οφείλει να κάνει με κάθε συνεργάτη του, τώρα στο τέλος της χρονιάς και στην αρχή μιας νέας.

Από τον **ΘΑΝΟ ΧΑΤΖΗΓΓΑΛΑΝΗ**, Αναπληρωτή Γενικό Διευθυντή του Δικτύου ADVANCE PHARMACIES SA

Αν ρωτήσετε έναν φαρμακοποιό τι τον απασχολεί περισσότερο από όλα, είναι σχεδόν σίγουρο ότι θα σας αναφέρει το θέμα του προσωπικού του. Και δεν έχουν άδικο. Μην ξεχνάμε ότι το φαρμακείο, πέρα και πάνω από όλα, είναι μια επιχείρηση παροχής υπηρεσιών. Υπηρεσιών υγείας, παροχής συμβουλής ακόμα και ψυχολογικής στήριξης στους ασθενείς-πελάτες που το χρειάζονται. Το πόσο καλά εξυπηρετεί ένα φαρμακείο είναι πλέον και το μοναδικό σημείο διαφοροποίησης απέναντι στον ανταγωνισμό που έχει δημιουργήσει το «κυνήγι» της έκπτωσης σε φυσικά ή σε ηλεκτρονικά φαρμακεία.

Στις επιχειρήσεις παροχής υπηρεσιών κύριο λόγο έχει το ανθρώπινο δυναμικό. Όλοι οι φαρμακοποιοί θέλουν συνεργάτες που να συνδυάζουν γνώσεις, υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης, αλλά και οργάνωση και μεθοδικότητα. Η αλήθεια είναι ότι σπανίως βρίσκουμε κάποιον που να

τα συνδυάζει όλα αυτά. Τις περισσότερες φορές καλούμαστε να «πλάσουμε» εμείς τον εργαζόμενο, παρέχοντάς του τόσο επιστημονικές όσο και τεχνικές γνώσεις διαχείρισης της εργασίας του, αλλά και γνώσεις επικοινωνίας και συμπεριφοράς. Όμως τελικά φτάνει μόνο αυτή η «εκπαίδευση»; Τελειώνει εκεί το «χρέος» μας; Μήπως οι ρυθμοί της καθημερινότητας μάς παρασύρουν και χάνουμε επαφή με τον υπάλληλό μας, φτάνοντας τις περισσότερες φορές στο σημείο, όπου χωρίς να το έχουμε καταλάβει, έχουμε έρθει σε ρήξη μαζί του και μοναδική λύση είναι η διακοπή συνεργασίας;

Η απάντηση σε όλα αυτά είναι «**τακτικός έλεγχος και η αξιολόγηση**». Με τον όρο αυτό δεν εννοούμε τις αποσπασματικές παρεμβάσεις που επικεντρώνονται, κυρίως, σε επισημάνσεις λαθών, αλλά τις καλά οργανωμένες προσωπικές συναντήσεις με κάθε υπάλληλο ξεχωριστά. Η επιλογή της προσωπικής συνάντησης,

σε χρόνο πέρα από το ωράριο εργασίας, ως μέθοδο αξιολόγησης, μπορεί να φαίνεται «υπερβολικά τυπική» για κάποια φαρμακεία, ιδιαίτερα για αυτά με έναν ή δύο εργαζόμενους. Μπορεί μάλιστα, σε κάποιες περιπτώσεις ακόμα και να τρομάζει τον εργαζόμενο. Αναμφίβολα όμως, αν γίνει με το σωστό τρόπο, αποτελεί μια επιτυχημένη μέθοδο αξιολόγησης που μπορεί να επιφέρει πολύ καλά αποτελέσματα, κινητοποιώντας τους συνεργάτες σας, και να βελτιώσει αισθητά τη λειτουργία του φαρμακείου σας.

Οι στόχοι και για τα δυο μέρη

Σκοπός των προσωπικών αυτών συναντήσεων, που πρέπει να γίνονται 2 ή 3 φορές το χρόνο και να διαρκούν από 30 έως 90 λεπτά, είναι:

Για τον φαρμακοποιό

- Να αξιολογήσει τα αποτελέσματα και την επίτευξη των στόχων που από κοινού έχουν συμφωνήσει εξ αρχής με τον υπάλληλο
- Να παρακινήσει τον υπάλληλο αλλά και να εξετάσει το βαθμό συμμετοχής του στην ομάδα του φαρμακείου
- Να προσδιορίσει τις «ατέλειες» και να εντοπίσει σημεία που πρέπει να βελτιωθούν ή χρήζουν περαιτέρω εκπαίδευσης
- Να εντοπίσει σημεία ή διαδικασίες που δυσκολεύουν τον υπάλληλο στο έργο του
- Να αναθέσει νέα καθήκοντα αν χρειάζεται
- Να εντοπίσει προβλήματα συμπεριφοράς (αργοπορία, ντύσιμο, προσωπική υγιεινή κλπ)
- Να επιβραβεύσει και να δώσει κουράγιο για να συνεχιστούν τα καλά αποτελέσματα

Για τον υπάλληλο

- Να μιλήσει ανοικτά για τα αποτελέσματα και την εμπειρία του, δουλεύοντας στους στόχους που του έχουν ανατεθεί
- Να παραθέσει τα δικά του αποτελέσματα και εμπειρίες
- Να προσδιορίσει τα θέματα που τον δυσκολεύουν

- Να μοιραστεί αλλά και να συγκεντρώσει πληροφορίες για τη δουλειά του
- Να προτείνει νέες ενέργειες ή εναλλακτικές διαδικασίες βελτίωσης
- Να επαναεπιβεβαιώσει ή να ζητήσει περαιτέρω διευκρινίσεις για τα καθήκοντα του



Μια συνάντηση ξεχωριστή

Χρειάζεται προσοχή ώστε οι συναντήσεις αυτές να μην γίνονται για να επικρίνουν ή να τιμωρήσουν τον υπάλληλο, ούτε για να συζητηθούν προβλήματα προσωπικά ή οικονομικά. Επίσης, σε καμία περίπτωση δεν υποκαθιστούν τις ομαδικές συναντήσεις εργασίας όλων των υπαλλήλων μαζί, που γίνονται σε τακτά χρονικά διαστήματα και στις οποίες αναλύονται θέματα λειτουργίας του φαρμακείου και καθημερινών ενεργειών.

Κατά τη διάρκεια των προσωπικών συναντήσεων, ο φαρμακοποιός θα πρέπει να έχει μια θετική στάση, να είναι συγκεκριμένος και ακριβής στα λεγόμενα του, να κάνει ανοικτού τύπου ερωτήσεις και, κυρίως, να αφήνει τον άλλον να μιλάει και να μην κάνει μονόλογο. Μόνο τότε ο εργαζόμενος θα μπορέσει να κάνει προτάσεις, ενισχύοντας με αυτόν τον τρόπο την «εμπλοκή» του στα κοινά. Από την άλλη, υιοθετώντας θετική στάση είναι πιο εύκολο να επιτύχουμε τη θετική παρακίνηση του εργαζομένου.

Επίσης πάντα να θυμάστε ότι κάθε συνάντηση είναι ξεχωριστή. Ο φαρμακοποιός θα πρέπει να προσαρμόζει το ύφος και

τον λόγο του, λαμβάνοντας υπόψη την προσωπικότητα του κάθε υπαλλήλου, τις ικανότητες του, αλλά και το τι τον παρακινεί.

Παρακολούθηση και σχεδιασμός

Μετά το πέρας κάθε συνάντησης, ο Φαρμακοποιός πρέπει να καταγράψει μια μικρή περίληψη της συζήτησης και να δίνει στον υπάλληλο ένα αντίγραφο πάνω σε αυτά που συζητήθηκαν και συμφωνήθηκαν αμοιβαία. Να θυμάστε ότι η απόδοση ενός εργαζόμενου μπορεί να αλλάξει ή προς το καλύτερο ή προς το χειρότερο, ανάλογα των συνθηκών, και θα πρέπει να έχετε καταγεγραμμένο όλο το ιστορικό των συναντήσεών σας. Αφού λοιπόν συγκεντρώσετε όλα τα δεδομένα με κάθε έναν από τους συνεργάτες σας, καλό είναι να προετοιμάσετε μια ομαδική συνάντηση στην οποία θα αναφέρετε τα γενικά σας συμπεράσματα από τις συναντήσεις αυτές καθώς και να συζητήσετε πλέον με όλη την ομάδα τις αλλαγές που σκέφτεται να εφαρμόσετε.

Αναφέραμε παραπάνω ως δεδομένο, ότι από την αρχή της συνεργασίας είναι σημαντικό να έχουν καθοριστεί από κοινού οι στόχοι, καθώς και να έχει γίνει αναλυτική περιγραφή της θέσεως εργασίας και των καθηκόντων αυτής στον εργαζόμενο. Συχνά όμως, οι απαιτήσεις στην εργασία αλλάζουν και είναι εύλογο να επαναπροσδιορίζονται οι αρμοδιότητες καμιά φορά, ανάλογα με τις ικανότητες του υπαλλήλου και φυσικά αν η ανάγκη ανάπτυξης ή ακόμη και επιβίωσης της επιχείρησης το επιβάλλει.

Εξίσου σημαντικό και απαραίτητο είναι να έχουν αποσαφηνιστεί σε όλη την ομάδα οι αξίες του φαρμακείου, το όραμα, οι διαδικασίες εξυπηρέτησης και οργάνωσης καθώς και οι επιμέρους στόχοι και τα αποτελέσματα που επιθυμούμε. Ο συνδυασμός αυτών δημιουργεί ένα ασφαλές περιβάλλον για τον εργαζόμενο που πλέον ξέρει πως μπορεί να «αναπτυχθεί» μέσα σε αυτό, αλλά και πώς μπορεί να βοηθήσει ουσιαστικά.

Κλείνοντας, θα ήθελα να σας δώσω μια μικρή συμβουλή. Η φράση «**αξιολόγηση προσωπικού**» ίσως σε κάποιους από εσάς, ιδιαίτερα σε όσους συνεργάζονται με τους ίδιους υπαλλήλους πολλά χρόνια, ακούγεται λίγο αυστηρή ή και άχρηστη, μιας και το προσωπικό σας έχει αποδείξει στο χρόνο την αξία του.

Θα ήθελα όμως να το σκεφτείτε διαφορετικά, ως «**περιοδική εκτίμηση ικανοτήτων**» που τελικά κινητοποιεί τον υπάλληλό σας. Πιστεύω ότι αν το δείτε έτσι, εύκολα θα αντιληφθείτε πόσο απαραίτητο είναι να ενταχθούν στις διαδικασίες του φαρμακείου αυτές οι προσωπικές συναντήσεις, και πως μέσα από αυτές, μόνο οφέλη για όλους μπορούν να προκύψουν. ■

Μερικές Χρυσές Συμβουλές

- Η συνάντηση αξιολόγησης δεν είναι μέρος διαπραγμάτευσης μισθού ή bonus
- Δεν αξιολογούμε προσωπικότητες αλλά αντικειμενικούς επαγγελματικούς στόχους.
Το «μ' αρέσει» ή «δεν μ' αρέσει» απαγορεύεται
- Σχέσεις με τους άλλους εργαζόμενους δεν αναλύονται παρά μόνο αν εξαιτίας τους δεν επιτυγχάνονται οι στόχοι
- Τα αποτελέσματα πρέπει να είναι ξεκάθαρα, μετρήσιμα και να παρουσιάζονται αναλυτικά. Μόνο τότε δεν μπορούν ν' αμφισβητηθούν
- Ζητήστε από τον εργαζόμενο να μιλήσει συνολικά για το έργο του στο φαρμακείο και κάντε και εσείς μια μικρή ανάλυση των αποτελεσμάτων του έτους
- Υπενθυμίστε τους συμφωνημένους στόχους και τις αντίστοιχες ενέργειες
- Πάντα να έχουμε κατά νου ότι οι συναντήσεις αυτές δεν γίνονται για να τιμωρήσουμε αλλά για να βελτιώσουμε τον εργαζόμενο.



Η επιλογή που κάνει... τη **διαφορά!**

✔ Προμηθευτικό Κέντρο

✔ Υπηρεσίες Marketing

✔ Κάρτα Πιστότητας

✔ Business Consultancy

✔ Υπηρεσίες Εκπαίδευσης

✔ Merchandising

✔ Own Products

Έντυπα Καταναλωτή

Social Media

Ιντερνετικό Ραδιόφωνο

Οθόνες Βιτρινών

Campaigns

Επικοινωνήστε μαζί μας & **Ενημερωθείτε** για το δίκτυο Advance!



Αλ. Παναγούλη 8 & Γούρδωνος, Νέα Ιωνία, **T.** 210 2711840, **F.** 210 2711841

E. info@advancepharmacies.gr

ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ (e-learning)

μα εύκολη και πρακτική
λύση για φαρμακεία



Από τον **ΑΝΤΩΝΗ ΣΑΚΑΛΟΓΛΟΥ**,

Σύμβουλο Επιχειρηματικής Ανάπτυξης της ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

Οι Φαρμακοποιοί αναγνωρίζουν τη σημασία της συνεχούς εκπαίδευσης, τόσο για τους ίδιους όσο και για το προσωπικό τους, σε ένα επάγγελμα που απαιτεί συνεχή εξέλιξη. Ωστόσο, δεν είναι λίγοι εκείνοι που αναφέρουν τον παράγοντα «χρόνος», μιλούν δηλαδή για έλλειψη χρόνου, για δυσκολία στη διαχείριση του χρόνου του προσωπικού τους στην εκπαίδευση, όπως επίσης και για το κόστος.

Στις μέρες μας, η ηλεκτρονική εκπαίδευση (e-learning) διευθετεί πολλές από τις ανωτέρω ανησυχίες καθώς παρέχει σημαντικές και συγκεκριμένες δυνατότητες μάθησης.

Παρακολούθηση και αξιολόγηση

Επιτρέπει στο προσωπικό των φαρμακείων να επωφεληθούν από την εκπαίδευση χωρίς να απομακρύνονται από το χώρο εργασίας τους. Το κύριο εμπόδιο στην κατάρτιση είναι πράγματι η έλλειψη χρόνου -οι φαρμακοποιοί διστάζουν να στείλουν τους συνεργάτες τους μία, δύο ή περισσότερες ημέρες για εκπαίδευση εκτός φαρμακείου. Η ευκαιρία για εκπαίδευση μέσω e-learning, ιδιαίτερα σε σύντομες ενότητες (π.χ. μισή-μία ώρα/ημερησίως) είναι συμβατή με το έργο στο Φαρμακείο, χωρίς να χάνεται η εστίαση στην καθημερινότητα στο χώρο εργασίας. Επιπλέον, με την ηλεκτρονική εκπαίδευση μπορεί να παρακολουθείται

με ακρίβεια και από το ίδιο τον manager η απόκτηση της γνώσης και να αξιολογείται η αποτελεσματικότητά της.

Δυναμική και Διαδραστική Μάθηση

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν οι εκπαιδευτικές λειτουργίες που εξασφαλίζουν καλό έλεγχο του περιεχομένου της κατάρτισης από τον εκπαιδευόμενο. Αυτό ακριβώς είναι και το νόημα του e-learning -πρώτα για να καταστεί εφικτή η ενιαία και ταυτόχρονη εκπαίδευση σε ένα φαρμακείο, και στη συνέχεια να συνδυάσει όλες τις υπάρχουσες τεχνολογίες πολυμέσων για αποτελεσματική μάθηση. Εναλλάσσοντας κείμενο, εικόνες, γραφικά, κινούμενα σχέδια και βίντεο,

Το e-learning αποτελεί μία διεθνώς καταξιωμένη σύγχρονη πρακτική για τη συνεχή επιστημονική και επιχειρηματική εκπαίδευση του σύγχρονου φαρμακοποιού, απαραίτητη προκειμένου να προσφέρει σύγχρονες και αποτελεσματικές λύσεις υγείας στους ασθενείς-πελάτες του στο φαρμακείο.

δημιουργείται μια διαδραστική σχέση στην εκμάθηση, σε κάθε σελίδα/διαφάνεια που εμφανίζεται κατά τη διάρκεια της εκάστοτε εκπαιδευτικής ενότητας.

Ενότητες μαθημάτων μικρής διάρκειας

Αυτή η εκπαιδευτική μέθοδος πρέπει να στηρίζεται σε μικρής διάρκειας ενότητες μαθημάτων που να μην ξεπερνούν τη μισή ώρα, έτσι ώστε να είναι συμβατές με τις παράλληλες εργασίες στο φαρμακείο και επίσης να μην κουράζουν.

Σύγχρονη ή ασύγχρονη Εκπαίδευση;

Σύγχρονη ηλεκτρονική εκπαίδευση σημαίνει ότι οι εκπαιδευτές ή διδάσκοντες παρεμβαίνουν άμεσα, σε «ζωντανή» σύνδεση, στη λειτουργία της εκπαίδευσης, μέσω τηλεδιάσκεψης. Αυτό απαιτεί οι εκπαιδευόμενοι να δεσμεύονται για διαδικτυακές συνεδρίες σε προκαθορισμένο χρόνο και για ορισμένο χρονικό διάστημα και πιθανόν, να διαθέτουν ακουστικά. Το πλεονέκτημα είναι η δυνατότητα ανταλλαγής πληροφοριών των εκπαιδευόμενων κατά τη διάρκεια της εκπαίδευσης.



Ασύγχρονη ηλεκτρονική εκπαίδευση σημαίνει ότι ο εκπαιδευόμενος ολοκληρώνει τη διαδικασία εκπαίδευσης χωρίς παρέμβαση από εκπαιδευτές, στον δικό του χρόνο και ρυθμό εκπαίδευσης. Πιστεύουμε ότι σε γενικές γραμμές και θεματολογίες, η ασύγχρονη ηλεκτρονική εκπαίδευση είναι πιο αποτελεσματική, επειδή είναι πιο ευέλικτη και δυναμική.

Φυσικά το e-learning δεν αποτελεί εκπαιδευτική πανάκεια. Εκπαιδευτικοί οργανισμοί προτείνουν τον συνδυασμό του με «διά ζώσης» εκπαίδευση, ιδιαίτερα για θέματα διαχείρισης ανθρωπίνων σχέσεων, όπως η Διοίκηση Προσωπικού, οι Τεχνικές Πωλήσεων και Διαπραγμάτευσης κ.ά., οι οποίες απαιτούν περισσότερο την ανταλλαγή εμπειριών διά ζώσης.

Τελικά εκείνο που είναι σημαντικό να κατανοήσουμε σήμερα είναι ότι με τον έναν ή τον άλλο τρόπο:

Η Γνώση είναι Δύναμη! ■

Ανακαλύψτε
το νέο εκπαιδευτικό εργαλείο
www.elearning-pharmamanager.gr
με πρώτο μάθημα
το MERCHANDISING στο ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ

5 ΒΑΣΙΚΑ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΑ ΤΟΥ E-LEARNING

που συντελούν στη μεγιστοποίηση της αποτελεσματικότητας της εκπαίδευσης

1. Διαθεσιμότητα

Δεν απαιτείται η απουσία του φαρμακοποιού ή των συνεργατών του από τον χώρο εργασίας. Η εκπαίδευση γίνεται εντός φαρμακείου ή από την άνεση του σπιτιού τους.

2. Πρόσβαση

Τα περισσότερα μαθήματα e-learning είναι συμβατά με τα σημερινά συστήματα υπολογιστών και δεν απαιτούν κάτι το ιδιαίτερο από πλευράς λογισμικού ή υλικού, για να αποκτήσετε πρόσβαση σε αυτά.

3. Έλεγχος της μάθησης

Ομοιόμορφη και ταυτόχρονη μάθηση για όλη την ομάδα του φαρμακείου, με δυνατότητα αυτοαξιολόγησης και επανάληψης, όσες φορές χρειάζεται, για την απόκτηση της γνώσης.

4. Χαμηλό κόστος

Το κόστος της εκπαίδευσης μέσω e-learning είναι πολύ χαμηλότερο από ότι «διά ζώσης». Συνήθως κυμαίνεται σε μερικές δεκάδες ευρώ ανά μάθημα ή για μηνιαία συνδρομή.

5. Υπερβατικά Όρια

Όπως κάθε κατάρτιση χωρίς αυστηρή επίβλεψη του εκπαιδευτή, ο κίνδυνος έλλειψης στήριξης και επεξήγησης είναι πραγματικός. Παρ' όλα αυτά μειώνεται, αν υπάρχουν εκπαιδευτές που λύνουν τις απορίες των διδασκομένων. Έτσι η διαδραστικότητα και η χρήση των διαφόρων animations κατά τη διάρκεια των μαθημάτων e-learning, βοηθούν στο να κρατήσουν την προσοχή των εκπαιδευόμενων σε ένα καλό επίπεδο.

Protopic®

τακρόλιμους μονοϋδρική (0,03% & 0,1% αλοιφή)

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

1. ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ Protopic και 0,03% και 0,1% αλοιφή **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΩΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ** 1g αλοιφής Protopic 0,03% περιέχει 0,3 mg τακρόλιμους ως τακρόλιμους μονοϋδρική (0,03% και 1g αλοιφής Protopic 0,1% περιέχει 1,0 mg τακρόλιμους ως τακρόλιμους μονοϋδρική (0,1%). Για τον πλήρη κατάλογο των εκδόχων, βλ. παράγραφο 6.1. **3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ** Αλοιφή Αλοιφή λευκή έως ελαφρά κιτρινωπή. **4. ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ 4.1 Θεραπευτικές ενδείξεις** Η αλοιφή Protopic 0,03% ενδείκνυται για χρήση σε ενήλικες, εφήβους και παιδιά από την ηλικία των 2 ετών. Η αλοιφή Protopic 0,1% ενδείκνυται για χρήση σε ενήλικες και εφήβους (ηλικίας 16 ετών και άνω). **Θεραπεία υποτροπών Ενήλικες και έφηβοι (ηλικίας 16 ετών και άνω)** Θεραπεία της μέτριας έως βαριάς μορφής ατοπικής δερματίτιδας σε ενήλικες που δεν απαντούν ικανοποιητικά ή δεν ανέχονται συντηρημένες θεραπείες όπως τοπικά κορτικοστεροειδή. **Παιδιά (ηλικίας 2 ετών και άνω)** Θεραπεία της μέτριας έως βαριάς μορφής ατοπικής δερματίτιδας σε παιδιά τα οποία δεν απάντησαν ικανοποιητικά σε συντηρημένες θεραπείες όπως τοπικά κορτικοστεροειδή. **Συντηρητική Θεραπεία** Θεραπεία της μέτριας έως βαριάς ατοπικής δερματίτιδας για την αποφυγή των υποτροπών και για την επιμύκνωση των διαστημάτων μεταξύ των υποτροπών σε ασθενείς που βιώνουν συχνές υποτροπές (δηλ. εμφάνιση 4 ή περισσότερες φορές ανά έτος) και οι οποίοι είχαν μία αρχική ανταπόκριση σε 6 εβδομάδες μέγιστης διάρκειας θεραπείας εφαρμογής της αλοιφής δύο φορές ημερησίως (πλήρης ίαση των περιοχών, σχεδόν ή ήπια επιρροή). **4.3 Αντενδείξεις** Υπερευαίσθησια στη δραστική ουσία, στις μακρολίδες γενικώς ή σε κάποιο από τα έκδοχα που αναφέρονται στην παράγραφο 6.1. **4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση** Κατά τη διάρκεια της χρήσης της αλοιφής Protopic πρέπει να ελαχιστοποιείται η έκθεση του δέρματος στο ηλιακό φως και να αποφεύγεται η χρήση υπεριώδους ακτινοβολίας (UV) από solarium, η θεραπεία με UVB ή UVA σε συνδυασμό με ψωραλένια (PUVA), (βλέπε παράγραφο 5.3). Οι ιατροί πρέπει να δίνουν στους ασθενείς τους οδηγίες για τις κατάλληλες μεθόδους προστασίας από τον ήλιο, όπως ελαχιστοποίηση του χρόνου παραμονής στον ήλιο, χρήση προστατευτικού προϊόντος από τον ήλιο και κάλυψη του δέρματος με κατάλληλο υφάσμα. Η αλοιφή Protopic δεν πρέπει να εφαρμόζεται σε βλάβες που θεωρούνται δυνητικά κακοήθειες ή προκακοήθειες. Η ανάπτυξη οποιασδήποτε νέας αλλαγής διαφορικής από προηγούμενο έκζεμα στην περιοχή της θεραπείας, θα πρέπει να ελέγχεται από τον ιατρό. Η χρήση της αλοιφής τακρόλιμους δεν συνιστάται σε ασθενείς με ανωμαλία του δερματικού φραγμού, όπως το σύνδρομο Netherton, η πλακώδης ψθίνωση, η γενικευμένη ερυθροδερμία ή η δερματική νόσος του μοσχεύματος κατά το ξενιστή. Αυτές οι δερματοπάθειες ενδέχεται να αυξήσουν τη συστηματική απορρόφηση της τακρόλιμους. Δεν συνιστάται ούτε η από του στόματος χρήση της τακρόλιμους για την αντιμετώπιση αυτών των δερματοπαθειών. Σε άτομα με αυτές τις παθήσεις, έχουν αναφερθεί περιπτώσεις αυξημένων επιπέδων της τακρόλιμους στο αίμα μετά την κυκλοφορία του προϊόντος. Πρέπει να δίδεται προσοχή εάν το Protopic εφαρμόζεται σε ασθενείς με εκτεταμένη δερματική βλάβη για παρατεταμένη χρονική περίοδο, ιδιαίτερα σε παιδιά (βλέπε παράγραφο 4.2). Οι ασθενείς, ιδιαίτερα οι παιδιατρικοί ασθενείς, πρέπει να αξιολογούνται συνεχώς κατά τη διάρκεια της θεραπείας με το Protopic σε σχέση με την ανταπόκριση στη θεραπεία και τη συνεχιζόμενη ανάγκη για αυτή. Μετά από 12 μήνες η αξιολόγηση πρέπει

να περιλαμβάνει αναστολή της θεραπείας με Protopic στους παιδιατρικούς ασθενείς (βλέπε παράγραφο 4.2). Σε μακροχρόνια θεραπεία (δηλαδή, πέρα της περιόδου κάποιων ετών), είναι άγνωστη η πιθανότητα για τοπική ανοσοκαταστολή (με πιθανή συνέπεια λοιμώξεις ή δερματικές κακοήθειες) (βλέπε παράγραφο 5.1). Το Protopic περιέχει τη δραστική ουσία τακρόλιμους, έναν αναστολέα καλσινευρίνης. Σε μεταμοσχευθέντες ασθενείς, η παρατεταμένη συστηματική έκθεση σε έντονη ανοσοκαταστολή μετά από συστηματική χορήγηση αναστολών καλσινευρίνης έχει συσχετισθεί με αυξημένο κίνδυνο εμφάνισης λεμφωμάτων και δερματικών κακοηθειών. Σε ασθενείς που χρησιμοποιούν αλοιφή τακρόλιμους, έχουν αναφερθεί περιπτώσεις κακοηθών, περιλαμβανομένων δερματικών λεμφωμάτων (π.χ. δερματικό λέμφωμα κυττάρων T) και άλλων τύπων λεμφώματος, και καρκίνων του δέρματος (βλέπε παράγραφο 4.8). Το Protopic δεν πρέπει να χρησιμοποιείται σε ασθενείς με > 5 κληρονομική ή επίκτητη ανοσοανεπάρκεια ή σε ασθενείς που βρίσκονται σε θεραπεία που προκαλεί ανοσοκαταστολή. Ασθενείς με ατοπική δερματίτιδα που υποβλήθηκαν σε αγωγή με Protopic δεν βρέθηκαν να έχουν σημαντικά επίπεδα συστηματικής τακρόλιμους. Η λεμφαδενοπάθεια δεν αναφέρθηκε συχνά (0,8%) σε κλινικές μελέτες. Οι περισσότερες από τις περιπτώσεις αυτές σχετιζόνταν με λοιμώξεις (δερματικές, του αναπνευστικού συστήματος, οδοντικές) και αποκαθίστανται με κατάλληλη αγωγή με αντιβιοτικό. Οι μεταμοσχευθέντες ασθενείς που λαμβάνουν ανοσοκατασταλτική θεραπεία (π.χ. συστηματική θεραπεία με τακρόλιμους) κινδυνεύουν περισσότερο να εμφανίσουν λέμφωμα, γι' αυτό οι ασθενείς που λαμβάνουν Protopic και που έχουν εμφανίσει λεμφαδενοπάθεια πρέπει να παρακολουθούνται για να διασφαλιστεί ότι αποκαταστάθηκε η λεμφαδενοπάθεια. Η λεμφαδενοπάθεια που υφίσταται κατά την έναρξη της θεραπείας πρέπει να ερευνηθεί και να τίθεται υπό παρακολούθηση. Σε περίπτωση επίμονης λεμφαδενοπάθειας, πρέπει να ερευνηθεί η αιτιολογία της λεμφαδενοπάθειας. Η διακοπή της θεραπείας με Protopic πρέπει να εξετάζεται εάν δεν υπάρχει σαφής αιτιολογία για τη λεμφαδενοπάθεια ή εάν εμφανισθεί οξεία λοιμώδης μονοπυρήνωση. Δεν έχει ακόμη αποδειχθεί η επίδραση της θεραπείας με αλοιφή Protopic στην ανάπτυξη του ανοσολογικού συστήματος των παιδιών ηλικίας κάτω των 2 ετών (βλέπε παράγραφο 4.1). Δεν έχει αξιολογηθεί η αποτελεσματικότητα και η ασφάλεια της αλοιφής Protopic στη θεραπεία της ατοπικής δερματίτιδας επιπλεγμένης με δευτεροπαθείς μικροβιακές λοιμώξεις. Πριν την έναρξη της θεραπείας με αλοιφή Protopic, οι λοιμώξεις στις υπό θεραπεία περιοχές πρέπει να ιώνονται. Οι ασθενείς με ατοπική δερματίτιδα έχουν προδιάθεση στις δευτεροπαθείς επιπολής δερματικές λοιμώξεις. Η θεραπεία με Protopic μπορεί να αυξήσει τον κίνδυνο θυλακίτιδας και λοιμώξεων από ιό έρπητα (δερματίτιδα από ιό απλού έρπητα [ερπητικό έκζεμα], απλός έρπης [επιχειλίου έρπης], ανεμυλογοϊοειδές εξάνθημα Karosi*) (βλέπε παράγραφο 4.8). Παρουσία των λοιμώξεων αυτών, πρέπει να αξιολογηθεί η σχέση κινδύνου/οφέλους από τη χρήση του Protopic. Μαλακτικές ουσίες δεν πρέπει να εφαρμόζονται στο ίδιο μέρος μέσα σε 2 ώρες από την εφαρμογή της αλοιφής Protopic. Δεν έχει αξιολογηθεί η ταυτόχρονη χρήση με άλλα τοπικά σκευάσματα. Δεν υπάρχει εμπειρία για την ταυτόχρονη χρήση με στεροειδή για συστηματική δράση ή ανοσοκατασταλτικά φάρμακα. Πρέπει να δίδεται προσοχή ώστε να αποφεύγεται η επαφή με τα μάτια και τους βλεννογόνους. Εάν υπάρχει εφαρμοσθεί στις περιοχές αυτές, η αλοιφή πρέπει να σκουπισθεί τελείως και/ή να ξεπλυθεί με νερό. Δεν έχει μελετηθεί σε ασθενείς η χρήση της αλοιφής Protopic υπό κλειστή επίδεση. Δεν συνιστάται η κλειστή επίδεση. Όπως ισχύει για κάθε τοπικό φαρμακευτικό προϊόν, οι ασθενείς πρέπει να πλένουν τα χέρια τους μετά την εφαρμογή, όταν δεν πρόκειται να γίνει θεραπεία στα χέρια. Η τακρόλιμους μεταβολίζεται ευρέως στο ήπαρ και παρ' όλο που οι συγκεντρώσεις στο αίμα είναι χαμηλές μετά από τοπική εφαρμογή, η αλοιφή πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή σε ασθενείς με ηπατική ανεπάρκεια (βλέπε παράγραφο 5.2). **4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες** Σε κλινικές μελέτες στο 50% περίπου των ασθενών εμφανίσθηκε κάποιου τύπου ερεθισμός του δέρματος ως ανεπιθύμητη ενέργεια στο σημείο εφαρμογής. Πολύ συχνά εμφανίσθηκαν αίσθημα καύσου και κνησμός συνήθως ελαφράς ή μέτριας βαρύτητας που υποχώρησαν σε μία εβδομάδα από την έναρξη της θεραπείας. Το ερύθημα υπήρξε συχνός ερεθισμός του δέρματος. Αίσθημα θερμότητας, πόνος, παραισθησία και εξάνθημα στη θέση εφαρμογής παρατηρήθηκαν επίσης συχνά. Η μη ανοχή στην αλκοόλη (ερυθρότητα προσώπου ή ερεθισμός του δέρματος μετά από κατανάλωση αλκοολούχου ποτού) ήταν συχνή. Οι ασθενείς μπορεί να εκθεθούν σε αυξημένο κίνδυνο θυλακίτιδας, ακμής και λοιμώξεων από ιό έρπητα. Αναφέρονται παρακάτω ανεπιθύμητες ενέργειες ανά κατηγορία οργάνου συστήματος που ενδεχομένως σχετίζονται με τη θεραπεία. Οι συχνότητες καθορίζονται ως πολύ συχνές ($\geq 1/10$), συχνές ($\geq 1/100$, $< 1/10$) όχι συχνές ($\geq 1/1.000$, $< 1/100$). Εντός κάθε κατηγορίας συχνότητας εμφάνισης, οι ανεπιθύμητες ενέργειες παρατίθενται κατά φθίνουσα σειρά σοβαρότητας.

Κατηγορία οργάνου συστήματος	Πολύ συχνές $\geq 1/10$	Συχνές $\geq 1/100$, $< 1/10$	Όχι συχνές $\geq 1/1000$, $< 1/100$	Μη γνωστές (δεν μπορούν να εκτιμηθούν με βάση τα διαθέσιμα δεδομένα)
Λοιμώξεις και παρασιτώσεις		Τοπική δερματική λοίμωξη ανεξαρτήτως συγκεκριμένης αιτιολογίας συμπεριλαμβανομένων, ενδεικτικά, των ακόλουθων: Ερπητικό έκζεμα, Θυλακίτιδα, Απλός έρπης, Λοίμωξη από ιό έρπητα, Ανεμυλογοϊοειδές, εξάνθημα Karosi*		Οφθαλμική λοίμωξη από ιό έρπητα*
Διαταραχές του μεταβολισμού και της θρέψης		Μη ανοχή στην αλκοόλη (ερυθρίαση του προσώπου ή ερεθισμός του δέρματος μετά από κατανάλωση αλκοολούχων ποτών)		
Διαταραχές του νευρικού συστήματος		Παραισθησίες και δυσαισθησίες (υπεραισθησία, αίσθημα καύσου)		
Διαταραχές του δέρματος και του υποδόριου ιστού		Κνησμός	Ακμή*	Ροδόχρους ακμή* Φακίδες*
Γενικές διαταραχές και καταστάσεις της οδού χορήγησης	Αίσθημα καύσου, κνησμός, στη θέση εφαρμογής	Αίσθημα θερμότητας, ερύθημα, πόνος, ερεθισμός, παραισθησία, εξάνθημα, στη θέση εφαρμογής		Οίδημα στη θέση εφαρμογής*
Εξετάσεις				Αύξηση του επιπέδου του φαρμάκου* (βλέπε παράγραφο 4.4)

* Η ανεπιθύμητη ενέργεια αναφέρθηκε κατά την εμπειρία μετά την κυκλοφορία

Μετά από την κυκλοφορία Έχουν αναφερθεί περιπτώσεις κακοηθειών, περιλαμβανομένων δερματικών λεμφωμάτων (π.χ. δερματικό λέμφωμα κυττάρων T) και άλλων τύπων λεμφώματος, και καρκίνων του δέρματος, σε ασθενείς που χρησιμοποιούν αλοιφή τακρόλιμους (βλέπε παράγραφο 4.4). **Συντηρητική Θεραπεία** Σε μία μελέτη συντηρητικής θεραπείας (δix εβδομαδιαίως) σε παιδιά με ήπια έως βαριά ατοπική δερματίτιδα οι ακόλουθες επιπρόσθετες ανεπιθύμητες ενέργειες καταγράφηκαν σε πιο συχνή εμφάνιση από το εικονικό φάρμακο: μολυσματικό κηρίον (7,7%) και λοιμώξεις στο σημείο εφαρμογής (6,4% σε παιδιά και 6,3% σε ενήλικες). **Αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών** Η αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών μετά από τη χορήγηση άδειας κυκλοφορίας του φαρμακευτικού προϊόντος είναι σημαντική. Επιτρέπεται τη συνεχή παρακολούθηση της σχέσης οφέλους-κινδύνου του φαρμακευτικού προϊόντος. Ζητείται από τους επαγγελματίες του τομέα της υγείας να αναφέρουν σε αναφερόμενη οποιοδήποτε πιθανολογούμενες ανεπιθύμητες ενέργειες μέσω του εθνικού συστήματος αναφοράς που αναγράφεται στο Παράρτημα V.

9. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΠΡΩΤΗΣ ΕΓΚΡΙΣΗΣ / ΑΝΑΝΕΩΣΗΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ

Ημερομηνία πρώτης έγκρισης: 28/02/2002 Ημερομηνία ανανέωσης: 20/11/2006

10. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ

16/6/2016

Λεπτομερή πληροφοριακά στοιχεία για το προϊόν είναι διαθέσιμα στην ιστοσελίδα του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων <http://www.ema.europa.eu/>.

Βοηθήστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή και Αναφέρετε:

ΟΛΕΣ τις ανεπιθύμητες ενέργειες για ΟΛΑ τα φάρμακα Συμπληρώνοντας την «ΚΙΤΡΙΝΗ ΚΑΡΤΑ»

Διαχρονική Αξία

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

SYNALAR® OTIC

- ✓ Εξαιρετικά **Ισχυρή Αντιφλεγμονώδης και Αντικνησμώνδης** 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: Flucinolone acetonide: C₂₆H₂₇F₃O₆, 21-(acetyloxy)-6α, 9-difluoro-11β-hydroxy-16α,17-[(1-methylethylidene)bis(oxy)]pregna-1,4-diene-3,20-dione, Neomycin sulfate: C₂₃H₃₈N₁₀O₁₇·xH₂SO₄·o-2,6-diamino-2,6-dideoxy-α-D-glucopyranosyl-(1->4)-o-(o-2,6-diamino-2,6-dideoxy-β-L-idopyranosyl)-(1->3)-β-D-ribofuranosyl)-(1->5)-(2-deoxy-D-streptamine)sulfate, Polymyxin B sulfate: C₅₇H₁₀₄N₁₆O₁₇·2,5(H₂SO₄) **Αντενδείξεις:** Το SYNALAR OTIC προορίζεται για τοπική χρήση μόνο. Πριν από τη χορήγηση συνιστάται ο καθαρισμός του έξω ακουστικού πόρου, που πρέπει να είναι στεγνός και στη συνέχεια εφαρμόζεται το διάλυμα στην πάχυνση 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 ΠΑΝΟ ΜΕΡΟΣ ΤΟΥ ΛΕΥΚΟΥ ΚΑΛΥΜΑΤΟΣ ΔΕΞΙΑ ΚΑΙ ΑΡΙΣΤΕΡΑ ΜΕΧΡΙ ΝΑ ΚΟΙΠΕΙ.** Υπερευαίσθησία σ' ένα από τα συστατικά του φαρμάκου. Διάτρηση του τυμπάνου τραυματικής ή φλεγμονώδους αιτιολογίας. **Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Πρέπει να εξετάζεται η κατάσταση του τυμπάνου πριν από τη χρήση του φαρμάκου. Το SYNALAR OTIC πρέπει να χορηγείται με προσοχή σε άτομα με διάτρηση του κοίλου του τυμπάνου ή σε άτομα που πάσχουν από χρόνια ωτίτιδα. Εάν η τοπική λοίμωξη συνεχίζεται ή επιδεινώνεται πρέπει να χορηγηθεί η κατάλληλη συστηματική αντιβακτηριακή 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 παρακολούθησης. Βασική Σύσταση: Να μην γίνεται χρήση τοπικών κορτικοστεροειδών πέραν των τριών εβδομάδων χωρίς επανεξέταση του αρρώστου από τον ειδικό γιατρό. Πρέπει να αποφεύγεται η μακρόχρονη χρήση στα παιδιά. **Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Σπάνια φαινόμενα δερματικής αλλεργίας οφειλόμενα στα αντιβιοτικά. Σε χρήση διάτρητου τυμπάνου, υπάρχει κίνδυνος αιθουσίας 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 επισκευνηθείτε με την εταιρεία.



Λ. Κηφισού 132, 121 31 Αθήνα
Τ. 210 5702199, F. 210 5728 215

Εφαρμόστε τις ΣΩΣΤΕΣ πρακτικές στο Facebook



Με χρήστες συνεχώς αυξανόμενους που αλληλεπιδρούν μεταξύ τους, το Facebook αποτελεί για τα Φαρμακεία μία μοναδική ευκαιρία να προσεγγίσουν το κοινό τους.

Πώς να το εκμεταλλευτείτε καλύτερα;

Τι πρέπει να κάνετε και τι να αποφύγετε;

Ανακαλύψτε όλα τα μυστικά στο παρόν άρθρο.



Από τον **ΒΑΣΙΛΗ ΠΑΠΑΚΩΣΤΑ**, MBA, Γενικό Διευθυντή της ΙΤΕQ

Το Facebook είναι το πολυπληθέστερο κοινωνικό δίκτυο παγκοσμίως με περισσότερους από 1.65 δις χρήστες. Το 67% των ενεργών χρηστών του Facebook συμμετέχουν σε αυτό **καθημερινά** και μοιράζονται ψηφιακό περιεχόμενο με συγγενείς, φίλους και συναδέλφους, παρακολουθούν τα αγαπημένα τους προϊόντα, brands και επιχειρήσεις. Επιπλέον, χρησιμοποιούν το Facebook για να ενημερώνονται για την επικαιρότητα, να ζητάνε συμβουλές και να μοιράζονται τις εμπειρίες τους και ο,τιδήποτε άλλο θεωρούν ότι έχει αξία.

Τα φαρμακεία, αναρτώντας φωτογραφίες, video και άρθρα μπορούν να προβάλλουν τα προϊόντα και τις υπηρεσίες τους και να δημιουργήσουν μία πιο βαθιά σύνδεση με τους πελάτες και τους συνεργάτες τους. Η καλύτερη και πιο «ακριβή» διαφήμιση, αν λάβει κανείς υπόψη τον χρόνο και τους πόρους που απαιτείται για να δημιουργηθεί, είναι το **word of mouth**. Με το Facebook, το Φαρμακείο αναδεικνύει την εικόνα του μέσω της αλληλεπίδρασης – Likes, σχόλια και κοινοποιήσεις – στα χρονολόγια

των χρηστών. Οι φίλοι του χρήστη, πελάτη του Φαρμακείου, θα ενημερωθούν για το like του φίλου τους στο δικό τους χρονολόγιο, ενισχύοντας την αναγνωρισιμότητα του Φαρμακείου και τον βαθμό εμπιστοσύνης στις προτάσεις του.

Τι είναι το marketing

Marketing είναι να αναγνωρίζεις τις ανάγκες των πελατών και να δημιουργείς, να αναπτύσσεις και να παρέχεις, με **αμφίδρομη** επικοινωνία, υπηρεσίες και προϊόντα που ικανοποιούν αυτές τις ανάγκες.

Τι έχει αλλάξει;

Ο «**Εξυμνος**» καταναλωτής αποτελεί πλέον μέλος κοινωνικών δικτύων, διερευνά και αξιολογεί την κάθε του ανάγκη πριν κάνει την οποιαδήποτε αγορά και μοιράζεται τη γνώση και εμπειρία του με τα λοιπά μέλη της κοινωνίας του.

Η ενεργή παρουσία του Φαρμακείου στο Facebook δημιουργεί κάποιες ευκαιρίες

- **Ενίσχυση της αναγνωρισιμότητας του Φαρμακείου.** Μία δημοσίευση εμφανίζεται χωρίς κόστος σε πλήθος χρηστών που ακολουθούν τη σελίδα του Φαρμακείου.
- **Μέσο αλληλεπίδρασης με τους πελάτες.** Το Φαρμακείο ενημερώνει του πελάτες και οι πελάτες αποκτούν ένα ακόμη μέσο επικοινωνίας με τον Φαρμακοποιό που εμπιστεύονται.
- **Ανάδειξη της εμπιστοσύνης.** Με την ανάρτηση συμβουλών, το Φαρμακείο μπορεί να αναδείξει τη σημαντικότητα του ρόλου του στη Φαρμακευτική Φροντίδα.
- **Στοχευμένη δημοσίευση/διαφήμιση.** Το Facebook διαθέτει πληροφορίες για τα δημογραφικά στοιχεία των χρηστών, τα ενδιαφέροντά τους κατά την περιήγηση στο δίκτυο, την εκπαίδευση τους, πού εργάζονται κ.λπ. Με βάση αυτά τα στοιχεία, έχει διαμορφώσει μία πλατφόρμα διαφήμισης, παρέχοντας την ευκαιρία στις επιχειρήσεις να στοχεύουν τα τμήματα καταναλωτών που επιθυμούν.

Ενδιαφέροντα στατιστικά για το Facebook

- Παγκόσμιοι μηνιαίοι χρήστες: 1.65 δις, 15% περισσότεροι από το 2015
- Παγκόσμιοι ημερήσιοι χρήστες 1.09 δις, εκ των οποίων 307.000.000 χρήστες στην Ευρώπη, 16% περισσότεροι από το 2015
- Πέντε (5) νέα προφίλ ανοίγονται κάθε δευτερόλεπτο
- Οι χρήστες «ανεβάζουν» 300 εκατομμύρια φωτογραφίες κάθε ημέρα
- Ο μέσος χρόνος περιήγησης είναι τα 20 λεπτά
- Κάθε λεπτό στο Facebook γίνονται 293.000 δημοσιεύσεις με 136.000 φωτογραφίες
- Οι χρήστες smartphones ελέγχουν το timeline τους 14 φορές την ημέρα

Σύμφωνα με έρευνα, το 62% των marketers αναφέρουν ότι το Facebook είναι σημαντικό για την εταιρεία τους.

Αποτελεσματική διαχείριση της σελίδας σας στο Facebook

Αν και το Facebook εξελίσσεται συνεχώς, υπάρχει πλέον μία κρίσιμη μάζα δεδομένων από τη χρήση του, η οποία επιτρέπει να εξαχθούν συμπεράσματα και να προταθούν κάποιες βασικές πρακτικές που σε κάποιο βαθμό εξασφαλίζουν την επιτυχημένη διαχείριση του μέσου.

ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ

- Διαχωρίστε την επαγγελματική σελίδα του Φαρμακείου από το προσωπικό προφίλ. Το Φαρμακείο οφείλει σύμφωνα με τις αρχές χρήσης του Facebook, ως επιχείρηση, να προβάλλει την παρουσία του στο κοινωνικό δίκτυο από επαγγελματική σελίδα και όχι από προσωπικό προφίλ. Τα προσωπικά προφίλ χρησιμοποιούνται μόνο από άτομα και όχι επιχειρήσεις. Προσοχή! Αν χρησιμοποιείτε προφίλ αντί σελίδας, υπάρχει κίνδυνος ανά πάσα στιγμή το Facebook να σας καταργήσει το προφίλ.
- **Συμπληρώστε επαρκώς το στοιχεία του φαρμακείου σας**
Το Facebook επιτρέπει στις επαγγελματικές σελίδες να έχουν σύντομο ιστορικό, το ωράριο λειτουργίας, τηλέφωνα επικοινωνίας, σύνδεσμο σε ιστοσελίδα κ.ο.κ, τα οποία και πρέπει να συμπληρώνονται επαρκώς για την πληρέστερη εικόνα του Φαρμακείου στο δίκτυο.
- **Χρησιμοποιήστε αναγνωρίσιμες φωτογραφίες (για το εξώφυλλο και το προφίλ)**
Οι εικόνες εξωφύλλου και προφίλ θα πρέπει να είναι αναγνωρίσιμες από τον πελάτη του Φαρμακείου, ώστε να γίνεται με ευκολότερο τρόπο η «σύνδεση» του φυσικού χώρου με τη σελίδα στο Facebook. Προτείνεται η χρήση του λογότυπου του Φαρμακείου ως φωτογραφία προφίλ. Μην ξεχνάμε ότι κάθε δημοσίευση εμφανίζεται στο χρονολόγιο των χρηστών με τη φωτογραφία προφίλ και την ονομασία της σελίδας. Όσο πιο αναγνωρίσιμα είναι, τόσο εντονότερη θα είναι η συσχέτιση με τον φυσικό χώρο. Η φωτογραφία εξωφύλλου είναι καλό να προσαρμόζεται στο ύψος της κάθε ενέργειας marketing, που υλοποιεί κατά περιόδους το Φαρμακείο, είτε ηλεκτρονικά είτε στο φυσικό χώρο.
- **Πρωθίστε τις επιστημονικές σας γνώσεις και τις συμβουλές σας**
Ο χρήστης του Facebook είναι επαρκώς καταρτισμένος τεχνικά, ώστε να μπορεί να αναζητήσει σε διάσημες ιστοσελίδες π.χ. skrouitz προϊόντα σε προσφορά. Ως εκ τούτου, η δημοσιοποίηση προσφορών από τη σελίδα του Φαρμακείου στο Facebook δεν ενδείκνυται ως στρατηγική. Το Φαρμακείο πρέπει να προβάλλει συμβουλές υγείας και ευεξίας και να αναδεικνύει την επιστημοσύνη του και τη συμβολή του στη Φαρμακευτική Φροντίδα. Αυτό διαφοροποιεί το Φαρμακείο από άλλα κανάλια διανομής.
- **Αξιοποιήστε όλα τα στατιστικά για την καλύτερη απόδοση της σελίδας**
Το Facebook παρέχει αναλυτικά στατιστικά τόσο για τους φίλους της σελίδας, όσο και για τους χρήστες του γενικά. Αναλύοντας τα στατιστικά, ο Φαρμακοποιός έχει τη δυνατότητα να στοχεύει αποτελεσματικότερα το κοινό που επιθυμεί με το ανάλογο περιεχόμενο.
- **Διαφημίστε τη σελίδα και τις δημοσιεύσεις σας για να αυξήσετε την απήχηση**
Το Facebook γνωρίζει τα δημογραφικά στοιχεία και τα ενδιαφέροντα των χρηστών και προσφέρει τα εργαλεία στόχευσης για τις επιχειρήσεις. Με αυτό τον τρόπο, το Φαρμακείο προβάλλει τις υπηρεσίες και τα προϊόντα του στο κοινό που επιθυμεί.
- **Πρωτοτυπήστε - Χρησιμοποιήστε video, εικόνες και γραφήματα**
Είναι τόσο μεγάλος ο όγκος των πληροφοριών και του περιεχομένου, που αν δεν πρωτοτυπήσει κανείς, δύσκολα κεντρίζει το ενδιαφέρον των χρηστών.
- **Μπορείτε να ευχαριστήσετε το κοινό σας με διαγωνισμούς, δημοσιεύσεις με χιούμορ...**
Με τον ίδιο τρόπο που επικοινωνούμε στο Φαρμακείο πρέπει να αντιμετωπίζουμε και τους φίλους μας στο Facebook.
- **Απαντήστε σύντομα σε όλα τα μηνύματα και σχόλια που δέχεστε στη σελίδα του Φαρμακείου**
Όπως απαντάτε σε κάθε σχόλιο και ερώτηση στο Φαρμακείο, οφείλετε να απαντάτε και στα σχόλια στη σελίδα του Φαρμακείου στο Facebook.



Δίνει άμεσα και εύκολα κάθε
επιστημονική πληροφορία
και αμοίβεται μόνο από

€7/μήνα

Νέα  **anazitisi**

**Ο πολυτιμότερος συνεργάτης
του φαρμακείου σας.**

Η απίστευτη τιμή, μόνο από **84€ το χρόνο**,
δεν είναι το μόνο σημαντικό νέο για την **f-anazitisi**.
Νέο περιεχόμενο, νέο μενού, νέο πεδίο αναζήτησης και νέος
σχεδιασμός κάνουν την πρόσβασή σας στην έγκυρη επιστημονική
πληροφορία πιο εύκολη, απλή και γρήγορη από ποτέ.

Μπείτε σήμερα στο **www.f-anazitisi.gr** ή τηλεφωνήστε μας
στο **210 2829552** για περισσότερες πληροφορίες και γνωρίστε
τον πιο χρήσιμο βοηθό σας στο φαρμακείο, τη **νέα f-anazitisi**.



ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΠΡΟΣ ΑΠΟΦΥΓΗ

- **Μην δημιουργείτε «θόρυβο» στο κοινό σας**

Οι πολλές δημοσιεύσεις δεν μπορεί σε καμία περίπτωση να είναι το ίδιο ενδιαφέρουσες και θα «κουράσουν» τους φίλους της σελίδας, οι οποίοι τελικά θα πάψουν να την ακολουθούν.

- **Μην δημοσιεύετε μόνο προσφορές και εκπτώσεις (κανόνας 90-10)**

Μία σελίδα Φαρμακείου που δημοσιεύει μόνο προσφορές κουράζει με τον ίδιο τρόπο που θα κουράζε η ίδια προσέγγιση και στο Φαρμακείο. Ο χρυσός κανόνας για το περιεχόμενο είναι μόνο 10% των δημοσιεύσεων για προσφορές, με όριο το 30%, που δεν δημιουργεί μεγάλο πρόβλημα.

- **Μην αναφέρεστε σε πολιτικά και θρησκευτικά θέματα**

Να αποφεύγετε τις αναφορές σε θέματα που προκαλούν φανατισμό και αντιπροσωπεύονται από ακραίες θέσεις.

- **Μην αναδημοσιεύετε περιεχόμενο δι-αρκώς που δεν είναι πρωτότυπο**

Κάνοντας διαρκώς κοινοποιήσεις, δεν πρωτοτυπείτε Το Facebook επιθυμεί πρωτότυπο περιεχόμενο, που ευχαριστεί τους χρήστες και ως εκ τούτου οι αναδημοσιεύσεις εκ των πραγμάτων δεν μπορούν να έχουν μεγάλη απήχηση.

- **Μην χρησιμοποιείτε ψεύτικα προφίλ ή αγορασμένα Likes**

Το πλήθος των φίλων της σελίδας με «ψεύτικα» Likes θα είναι μεγάλο, αλλά, όπως αντιλαμβάνεστε, δεν προσφέρει τίποτε απολύτως στο Φαρμακείο.

- **Χρειάζεται ιδιαίτερη προσοχή στις εκφράσεις, τη γραμματική και το συντακτικό** Τα γραπτά μένουν και θα τα δουν χιλιάδες μάτια. Τα ορθογραφικά και συντακτικά λάθη δημιουργούν άσχημη εικόνα

- **Μην αγνοείτε ή σβήνετε τα αρνητικά σχόλια.**

Θα πρέπει να απαντάτε σε όλα, χωρίς να αγνοείτε κάποιον χρήστη. Μόνο να θυμάστε ότι το Facebook είναι δημόσιος χώρος, θα πρέπει να δείχνετε ευγένεια και εγκράτεια. ■

Για πόδια ξεκούραστα γεμάτα υγεία

VENOLEN plus

- Διοσμίνη 300mg • Τροξερουτίνη 300mg
- Ξηρό εκχύλισμα ιπποκαστανέας 100mg
- Βιταμίνη C 25mg



20
ΕΠΙΚΑΛΥΜΜΕΝΑ
ΜΕ ΛΕΠΤΟ ΥΜΕΝΙΟ
ΔΙΣΚΙΑ

Συμπλήρωμα Διατροφής

Η λύση
στα φλεβικά και
αιμορροϊδικά
προβλήματα

VENOLEN idrogel

- Εσκίνη 1% • Τροξερουτίνη 1% • Ηπαρινοειδή (GAG) 0,6%



Σωληνάριο
των 40 mL

Δερμοκαλλυντικό
προϊόν

Ανακουφίζει και αναζωογονεί
τα κουρασμένα και πονεμένα πόδια

Αρ. Γνωστ. ΕΟΦ: 81234/12-09-2014. Ο αριθμός γνωστοποίησης στον ΕΟΦ δεν επέχει θέση άδειας κυκλοφορίας από τον ΕΟΦ. Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται σαν υποκατάστατο μιας ισορροπημένης διαίτης και δεν προορίζονται για την πρόληψη, αγωγή ή θεραπεία ανθρώπινου νόσου. Τηλ. Κέντρο Διηθητηρίσεων: 2107793777

adelco

Βιομηχανία Φαρμάκων & Καλλυντικών
Πειραιώς 37, 183 46 Μοσχάτο, Τηλ. 210 4819311-13
e-mail: info@adelco.gr, www.adelco.gr

PHARMALINE
from life to life

Προϊόν της Pharmaline Italy
Εισαγωγή - διανομή
από την Adello A.E.

ALMORA®

plus

ΗΛΕΚΤΡΟΛΥΤΕΣ για την Ενυδάτωση του οργανισμού

Το **ALMORA® plus** είναι ένα προϊόν που αποτελεί ένα:

Μοναδικό συνδυασμό ηλεκτρολυτών: Na⁺, K⁺, Cl⁻ και Δεξτρόζης

που ενυδατώνει τον οργανισμό με αποτελεσματικό τρόπο αναπληρώνοντας τους ηλεκτρολύτες που έχει χάσει.

Το **ALMORA® plus** μπορεί να χορηγηθεί σε όλες τις περιπτώσεις που χρειάζεται αποκατάσταση ή/και συντήρηση υγρών και ηλεκτρολυτών όπως:

- Διάρροια - Εμετός
- Αθλητές
- Περίοδοι Καύσωνα



Και για **παιδιά** και **βρέφη**



ΑΡ. ΠΡΩΤ. ΕΟΦ: 45240/7-7-06



ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ



ELPEN Α.Ε. Φαρμακευτική Βιομηχανία
Τμήμα Consumer Health Care

Λεωφ. Μαραθώνος 95, 190 09 Πικέρμι Αττικής, Τηλ.: 211 18 65 347
Εθνικής Αντιστάσεως 114, 551 34 Θεσσαλονίκη, Τηλ.: 2310 459 920-1

www.elpen.gr, farmakeia@elpen.gr



Litinas Aloe

Natural Health & Beauty Products

**“Ενίσχυσε
τον οργανισμό σου
με ΦΥΣΙΚΟ τρόπο”**

Σταματίνα Τσιμισλή

- Υγιεινή του πεπτικού συστήματος
- Ομαλή λειτουργία του εντέρου
- Ανακούφιση στομαχικών διαταραχών
- Κατά της δυσπεψίας



ΑΡ. ΓΝ. ΕΟΦ:
42978/01-07-2014



30 - 50ml
ΚΑΘΗΜΕΡΙΝΑ / DAILY



PREMIUM FORMULA

Βιολογική Aloe vera (84%) & Μαστίχα Χίου (15%)

Εργοστάσιο & Γραφεία : 42^ο χλμ Εθνικής Οδού Αθηνών - Λαμίας, Τ.Κ.19011, Αυλώνας Αττικής.
Τηλ. Κέντρο: 22950.98842 | fax : 22950.98839 | www.litinas-aloe.gr | info@litinas-aloe.gr
Facebook: www.facebook.com/LitinasAloe Instagram: [#litinas_aloe](https://www.instagram.com/litinas_aloe) Twitter: [Litinas Aloe](https://twitter.com/LitinasAloe)