

P H A R M A C Y

management

www.PharmaManage.gr

ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ • ΙΟΥΝΙΟΣ 2016 • ΤΕΥΧΟΣ 30 • ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ • ΛΕΩΦ. ΑΛΙΜΟΥ 34, 174 55 ΑΛΙΜΟΣ • ΔΙΑΝΕΜΕΤΑΙ ΔΩΡΕΑΝ

ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ

Βρεφικά γάλατα

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Εμπορική Διαχείριση:
6 Δυσκολίες και 7 Λύσεις

ΨΗΦΙΑΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Digital και
Φυσικό Σημείο Πώλησης
ΦΙΛΟΙ ή ΕΧΘΡΟΙ;



ΑΦΙΕΡΩΜΑ

**Από την ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ φαντασία
στην πραγματικότητα**



www.PharmaManage.gr



4^η ΔΙΗΜΕΡΙΔΑ

Το Φαρμακείο στην Υγεία και την Ομορφιά

« Παρόν και Μέλλον »

Μία Διημερίδα με στόχο
την εξέλιξη της
Υγείας και της Ομορφιάς
στη ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ

Ηράκλειο Κρήτης,
Σάββατο 10 & Κυριακή 11
Σεπτεμβρίου 2016 - 09:30 έως 21:30
για Φαρμακοποιούς και
Καταναλωτικό Κοινό

ΗΡΑΚΛΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ

- Πλατεία Ελευθερίας:
Περίπτερα για το Καταναλωτικό Κοινό
- Ξενοδοχείο Atlantis:
Ομιλίες και Stands για Φαρμακοποιούς
- Κινηματογράφος Astoria:
Ομιλίες και Stands για το Καταναλωτικό Κοινό

ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ



ΣΥΦΑΚ
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΩΝ
ΚΡΗΤΗΣ ΚΑΙ ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΩΝ

ΜΕ ΤΗΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΩΝ

PHARMACY[®]
management
www.PharmaManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ



Εμπιστεύομαι
τον Φαρμακοπόιό μου

MEDICAL[®]
management
www.MedicalManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

προβλέπουμε τις εξελίξεις!

Αναζητείστε μας στα:



PHARMACY[®] management

www.PharmaManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΤΕΥΧΟΣ 30
ΙΟΥΝΙΟΣ 2016

■ Επικαιρότητα

- 05 **EDITORIAL**
- 06 **ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΝΕΑ**
- 16 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΟΜΟΡΦΙΑΣ**
- 20 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΥΓΕΙΑΣ**

■ Αφιέρωμα

- 36 Από την **ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ**
φαντασία στην πραγματικότητα

■ Αναλύσεις

- 44 **ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ**
Ο ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ
για την καταπολέμηση
των Ψευδεπίγραφων **ΦΑΡΜΑΚΩΝ**
- 48 **ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ**
Καλλιεργώντας την «εμπειρία
ΠΕΛΑΤΗ»
- 56 **Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ**
ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ Η απάντηση
χωρίς μηχανισμό **ΔΡΑΣΗΣ**
- 62 **Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ**
Διαχείριση της αυτοθεραπείας
στο **ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ**
ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. και επικοινωνία
με τους πελάτες
- 66 **Η ΑΓΟΡΑ**
Το **ΒΡΕΦΙΚΟ** γάλα στο Φαρμακείο

■ Επικοινωνία

- 76 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
Αντιμετωπίζοντας τις **ΠΕΠΤΙΚΕΣ**
διαταραχές με τη δύναμη
της **ΦΥΣΗΣ**
- 86 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
ΟΡΓΑΝΩΣΤΕ σωστά το φαρμακείο
των **ΔΙΑΚΟΠΩΝ**
- 92 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
ΟΥΡΟΛΟΙΜΩΞΕΙΣ,
3 συχνές ερωτήσεις στο φαρμακείο



- 94 **ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ**
Φροντίδα και παρακολούθηση
ΟΦΘΑΛΜΙΚΩΝ παθήσεων
στο **ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ**
- 104 **ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ**
Φλεβική θρόμβωση και
ΦΛΕΒΙΤΙΔΑ
- 112 **ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ**
Πρακτική της Φαρμακευτικής
ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ

■ Επιχειρηματικότητα

- 116 **ΔΙΟΙΚΗΣΗ**
Τολμήστε τη **ΔΙΑΦΑΝΕΙΑ**
στο φαρμακείο σας
- 122 **ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ**
Εξασκώντας **ΜΟΝΟΣ** το επάγγελμα



- 126 **ΔΙΟΙΚΗΣΗ**
Η εκπαίδευση **ΜΟΧΛΟΣ** ανάπτυξης
του φαρμακείου
- 130 **ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ**
6 Προβλήματα, 7 **ΛΥΣΕΙΣ**
- **Ψηφιακή Στρατηγική**
- 134 **Η ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ, ΑΡΩΓΟΣ** για
την ανάπτυξη συμπληρωματικών
ΠΩΛΗΣΕΩΝ
- 138 **ΝΕΑ Εργαλεία Προώθησης**
για το Φαρμακείο
- 142 **Digital και Φυσικό Σημείο**
Πώλησης, **ΦΙΛΟΙ** ή **ΕΧΘΡΟΙ**;

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

ΑΥΤΗ Η ΠΡΟΣΦΟΡΑ
ΘΑ ΜΕΙΝΕΙ
ΑΞΕΧΑΣΤΗ!

50%
έκπτωση
ΣΕ ΟΛΑ ΤΑ
NeuroAge

ΜΕ ΤΗΝ ΠΑΡΑΓΓΕΛΙΑ
ΚΑΘΕ ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑΣ NEUROAGE,
ΛΑΜΒΑΝΕΤΕ **ΔΩΡΕΑΝ** ΑΛΛΗ ΜΙΑ!

ΕΝΙΣΧΥΣΗ
ΜΝΗΜΗΣ



Ιδανικό και
για την περίοδο
των εξετάσεων

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΜΝΗΜΗΣ &
ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗ ΕΓΡΗΓΟΡΣΗ



Ιδανικό και
για την περίοδο
των εξετάσεων

ΕΝΙΣΧΥΣΗ ΜΝΗΜΗΣ &
ΔΙΕΥΚΟΛΥΝΣΗ ΥΠΝΟΥ



Συμπληρώματα διατροφής
για τη διατήρηση της λειτουργίας του
εγκεφάλου και την ενίσχυση της μνήμης

NeuroAge
Κρατά τη μνήμη σε εγρήγορση.



ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ
ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Αποκλειστικός Διανομέας για την Ελλάδα:
ELPEN Α.Ε. Φαρμακευτική Βιομηχανία
Τμήμα Consumer Health Care
Λεωφ. Μαραθώνος 95, 190 09 Πικέρμι Αττικής, Τηλ.: 211 1865 347
Εθνικής Αντιστάσεως 114, 551 34 Θεσσαλονίκη, Τηλ.: 2310 459 920-1
www.elpen.gr, farmakeia@delpen.gr



ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ

ΤΕΥΧΟΣ 30

ΙΟΥΝΙΟΣ 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

Εμμανουέλα Τουρνά

ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΤΜΗΜΑ

Κατερίνα Κωστούλα

polyxroma@gmail.com

Τ.: 210 86 25 774

ΠΑΡΑΓΩΓΗ - ΕΚΤΥΠΩΣΗ

IRIS Εκτυπώσεις ΑΕΒΕ

20^ο χλμ. Λεωφ. Λαυρίου,

194 00 Κορωπί

Τ.: 210 6685 300

Σ' ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ

ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΗΚΑΝ

ΠΗΓΗ ΑΘΑΝΑΣΙΟΥ

ΝΑΝΤΙΑ ΠΟΣΕΙΔΩΝΟΣ

ΕΛΠΙΝΙΚΗ ΜΠΙΣΚΑΝΑΚΗ

ΟΛΙΝΑ ΗΛΙΑΔΟΥ

ΙΩΑΝΝΗΣ ΝΙΩΠΑΣ

ΠΕΝΝΥ ΛΑΖΟΓΕΩΡΓΟΥ

ΓΙΩΡΓΟΣ ΜΑΚΡΥΓΙΑΝΝΗΣ

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΟΝΤΑΚΟΣ

ΒΑΣΙΛΗΣ ΠΑΠΑΚΩΣΤΑΣ

ΑΝΤΩΝΗΣ ΣΑΚΑΛΟΓΛΟΥ

ΘΑΝΟΣ ΧΑΤΖΗΓΑΛΑΝΗΣ

Δεν επιτρέπεται η αναπαραγωγή με οποιονδήποτε τρόπο τμήματος ή ολόκληρου του έργου χωρίς την προηγούμενη γραπτή άδεια του εκδότη. Το περιοδικό έχει το δικαίωμα της επιλογής και συντάμεισης των άρθρων και δελτίων τύπου που λαμβάνει. Τα όποιες μορφές υλικά, φωτογραφίες κ.λπ. δεν επιστρέφονται.

Τα ενυπόγραφα άρθρα εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συγγραφέων τους.

Άλμα στο μέλλον....



Ε

ίσαστε έτοιμοι για ένα άλμα στο μέλλον;

Όχι, δεν είναι σενάριο επιστημονικής φαντασίας.

Ούτε θα δείτε το μέλλον σας μέσα από μια μαγική γυάλινη σφαίρα!

Σας προτείνουμε μια νέα προοπτική για το φαρμακείο σας,

αυτή της ψηφιακής επικοινωνίας, που μπορεί κάλλιστα να

πραγματοποιηθεί στο εγγύς μέλλον.

Το αφιέρωμα λοιπόν του τεύχους που έχετε στα χέρια σας "Από την επιστημονική φαντασία στην πραγματικότητα" δεν προτείνει τίποτε το εξωπραγματικό.

Θα το διαπιστώσετε, διαβάζοντας το και θα δείτε ότι η πρακτική

στο φαρμακείο σας και η προβολή των υπηρεσιών και προϊόντων

σας, μπορεί να γίνει πιο ελκυστική στα μάτια των πελατών σας

και ιδιαίτερα των πιο νέων.

Θα διαπιστώσετε επίσης ότι χρησιμοποιώντας την τεχνολογία

δεν χάνετε τίποτε από την επιστημονική σας εικόνα, αντίθετα, την

ενισχύετε και την αναδεικνύετε σε ένα ευρύτερο καταναλωτικό

κοινό.

Αναμφισβήτητα οι νέες τεχνολογίες εξελίσσονται και διεισδύουν στην ζωή του καταναλωτή ολοένα και περισσότερο.

Η διείσδυση του internet ιδιαίτερα στις κινητές συσκευές,

κερδίζει συνεχώς έδαφος σε σύγκριση με τα παραδοσιακά μέσα επικοινωνίας. Ο φαρμακοποιός δεν πρέπει να μείνει πίσω.

Οι ειδικοί της αγοράς είναι έτοιμοι να σας μυήσουν σε αυτές και

να σας βοηθήσουν να αυξήσετε το ποσό σας πελατολόγιο

και τις πωλήσεις σας. Απευθυνθείτε σε αυτούς για να σας

προτείνουν τις κατάλληλες λύσεις για σας.

Αν δεν το έχετε κάνει ακόμη, τώρα είναι καιρός να τολμήσετε

το μεγάλο άλμα στο μέλλον..., αφού πρώτα καταγράψετε

αυτό που θέλετε και μπορείτε, αλλά και σε ποια κατεύθυνση θέλετε

να εξελιχτείτε. Τα μέσα υπάρχουν, αρκεί να το θελήσετε.

Κάποιοι βλέπουν κάτι και λένε "Γιατί;"

Ονειρευτείτε πράγματα που δεν υπήρξαν ποτέ και πείτε:

"Γιατί όχι;"

Τζόριζ Μπέρναντ Σο

Το φαρμακείο του αύριο ξεκινά σήμερα!

Πόπη Χαραμή

Φαρμακοποιός

Σύμβουλος Φαρμακευτικών Υπηρεσιών

p.harami@PharmaManage.gr

Διακρίσεις για την Adelco στα «Αιωνόβια Brands»



Στο Τριήμερο Συμπόσιο που πραγματοποιήθηκε στην Τεχνόπολη του Δήμου Αθηναίων στο Γκάζι τον Απρίλιο του 2016, η εταιρεία **Adelco** έλαβε τρεις τιμητικές διακρίσεις για τα προϊόντα της. Πιο συγκεκριμένα, έλαβε το Βραβείο Αιωνόβια Silverbrands για το OM-OR / Σαμπουάν 1955 (το πρώτο σαμπουάν που παρασκευάστηκε και κυκλοφόρησε στην Ελλάδα το 1955), το Βραβείο

Αιωνόβια Silverbrands για το FILICINE / Φάρμακα 1961 και το Βραβείο Αιωνόβια Bronzerbrands για το Parocitin / Φάρμακα 1968. Τα βραβεία παρέλαβε ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος κ. Ευάγγελος Κολοκοτρώνης. Το 3ήμερο συμπόσιο «Αιωνόβια Brands – Τα αγαπημένα όλων μας» διοργανώθηκε από το οικονομικό περιοδικό «THE BUSINESS REVIEW» και τη Μη Κερδοσκοπική Εταιρεία «Εστία των Managers» υπό την αιγίδα του ΕΒΕΑ, του ΣΕΒΤ και του ΣΕΛΠΕ.

Νέα διαφημιστική καμπάνια για την Litinas Aloe με την Σταματίνα Τσιμτσιλή

Πρόσωπο της Litinas Aloe για το 2016 είναι η λαμπερή παρουσιάστρια Σταματίνα Τσιμτσιλή.

Βασική επιθυμία και επιδίωξη της εταιρίας ήταν το πρόσωπο καμπάνιας της Litinas Aloe για το 2016 να είναι χαρούμενο, αγαπητό και ευχάριστο, γεμάτο ζωντάνια και θετική ενέργεια, χαρακτηριστικά που συγκεντρώνει η Σταματίνα Τσιμτσιλή στο έπακρο. Η συνεργασία περιλαμβάνει και τη συμμετοχή της Σταματίνας στα νέα τηλεοπτικά spots της Litinas Aloe και έχει ως στόχο την ανάδειξη των ιδιοτήτων του πόσιμου τζελ Aloe Vera αλλά και των άλλων προϊόντων αλόης.



Η Litinas Aloe είναι η πρώτη ελληνική βιομηχανία επεξεργασίας Aloe vera και παραγωγής προϊόντων υγείας και ομορφιάς με υψηλή περιεκτικότητα σε Αλόη.

Εντυπωσιακά αποτελέσματα κλινικών μελετών για την αντιγηραντική σειρά AGING ERASURE της YOUTH LAB

Η αντιγηραντική σειρά της YOUTH LAB περιλαμβάνει τρεις προηγμένες συνθέσεις που ενισχύουν τις μεταβολικές λειτουργίες της επιδερμίδας, με στόχο την ορατά πιο νεανική και υγιή όψη.

Η αποτελεσματικότητά τους είναι εντυπωσιακή και επιβεβαιώνεται από τις μελέτες αξιολόγησης του Τμήματος Κοσμητολογίας του Πανεπιστημίου Αθηνών σε δείγμα 21 εθελοντών, ηλικίας 45-65 ετών.

- **RESTORING SERUM**, ορός εντατικής αναδόμησης, όπου 9 στις 10 γυναίκες είχαν 76% μείωση των ρυτίδων και 98% βελτίωση της υφής μέσα σε 60 ημέρες.
- **WRINKLES ERASURE CREAM**, κρέμα που μειώνει τις ρυτίδες κατά 42% σε 60 ημέρες, ενώ 10 στις 10 γυναίκες είχαν 90% πιο λαμπερό δέρμα στο ίδιο διάστημα.
- **WRINKLES ERASURE CREAM FOR EYES**, αντιρυτιδική κρέμα ματιών, όπου 7 στις 10 γυναίκες είχαν 52% μείωση στους μαύρους κύκλους σε 60 ημέρες.

Από την Dermacon





“Ενίσχυσε
τον οργανισμό σου
με ΦΥΣΙΚΟ τρόπο”
Σταματίνα Τσιμισλή



ΑΡ. ΓΝ. ΕΟΦ:
62978/01-07-2014

- ✓ Από βιολογικό τζελ Aloe vera.
- ✓ Με γλυκαντικό από το φυτό στέβια.
- ✓ Πάνω από 99% περιεκτικότητα σε Aloe vera.
- ✓ Χωρίς προσθήκη ζάχαρης & νερού.

Εργοστάσιο & Γραφεία: 42ο χλμ. Ε.Ο. Αθηνών Λαμίας, 19011, Αυλώνας Αττικής
T: 22950.98842 F: 22950.98839

www.litinas-aloe.gr • info@litinas-aloe.gr

 www.facebook.com/LitinasAloe  [#litinas_aloe](https://www.instagram.com/litinas_aloe)  [Litinas Aloe](https://twitter.com/LitinasAloe)

PharmaPLUS: 10 χρόνια +pluscard,**10 χρόνια προνόμια**

Η κάρτα **+pluscard** της PharmaPLUS συμπληρώνει αισίως τα 10 χρόνια της και το γιορτάζει, προσφέροντας νέα, διπλά προνόμια στους κατόχους της. Οι καταναλωτές του φαρμακείου έχουν τη δυνατότητα να κερδίσουν πόντους και να απολαύσουν έκπτωση, τουλάχιστον 10% τη στιγμή της συναλλαγής, σε κάθε αγορά τους. Σημειώνουμε ότι οι κάτοχοι της +pluscard μπορούν να τη χρησιμοποιούν σε οποιοδήποτε φαρμακείο του δικτύου PharmaPLUS και να κερδίζουν πόντους, μαζί με σημαντικά εκπτώτικα προνόμια σε πληθώρα προϊόντων της αγοράς του φαρμακείου.

Καλοκαίρι με +plus card

Τα φαρμακεία του δικτύου PharmaPLUS προετοιμάζουν τους πιστούς πελάτες τους για το καλοκαίρι και προσφέρουν προϊόντα γνωστών εταιρειών με ελκυστικές προσφορές. Για περιποίηση σώματος και εμφάνιση με αυτοπεποίθηση στην παραλία, οι κάτοχοι της κάρτας +pluscard θα βρουν αδυνατιστικά προϊόντα Forte Pharma, XL-S, Xanthigen και Nanobionic με έκπτωση που φτάνει και το 30%, ενώ για την προστασία της επιδερμίδας από τον ήλιο, μπορούν να αγοράσουν όλα τα αντηλιακά των εταιρειών Castalia, Vichy και La Roche Posay με έκπτωση 30%. Όλα τα προϊόντα διατίθενται στα φαρμακεία του Δικτύου με μεγάλες εκπτώσεις από το προμηθευτικό κέντρο της PharmaPLUS.

Η Pharma PLUS είναι μέλος του Ομίλου Lavipharm



Υπηρεσίες Αποθήκευσης & Διανομής 3rd Party Logistics από τη ΔΥΝΑΜΙΚΗ Φαρμακαποθήκη



Η πολυετής εμπειρία της εταιρίας **ΔΥΝΑΜΙΚΗ Φαρμακαποθήκη** και η εξειδικευμένη τεχνογνωσία σε συνδυασμό με τις ανάγκες της αγοράς, οδήγησαν στη δημιουργία ενός ολοκληρωμένου συστήματος υπηρεσιών διανομής φαρμακευτικών προϊόντων. Η ΔΥΝΑΜΙΚΗ Φαρμακαποθήκη προσφέρει με επιστημονική ευθύνη και συνέπεια, ένα σύνολο υπηρεσιών εφοδιαστικής αλυσίδας στο χώρο της υγείας: διακίνηση φαρμακευτικού και ιατροτεχνολογικού υλικού, αποθήκευση σε χώρους ελεγχόμενης θερμοκρασίας 2°-8°C & 15°-25°C, παραγγελιοληψία, συσκευασία, τιμολόγηση και αποστολή των προϊόντων. Η ΔΥΝΑΜΙΚΗ εστιάζοντας στη διασφάλιση της ποιότητας των φαρμακευτικών και ιατροτεχνολογικών προϊόντων, εγγυάται την ορθή διαχείρισή τους, παρέχοντας υπηρεσίες εξαιρετικής ποιότητας στο σωστό χρόνο και τρόπο, με βέλτιστη σχέση αποτελέσματος/ κόστους.

Η Βογιατζόγλου Systems στην Hellas Pharm 2016

Η **Βογιατζόγλου Systems** έδωσε για άλλη μια φορά δυναμικό παρών στην έκθεση Hellas Pharm 2016 που πραγματοποιήθηκε στο HELEXPO 2-3 Απριλίου 2016. Ευχάριστη έκπληξη για την εταιρεία αποτέλεσε το έντονο ενδιαφέρον για προϊόντα επίπλωσης και εξοπλισμού φαρμακείου (συρταριέρες, ράφια, γόνδολες, πάγκοι, σήμανση κ.ά.) καθώς και για κατασκευή νέου φαρμακείου ή ανακαίνιση με νέο εξοπλισμό και προϊόντα επίπλωσης. Στο εκθεσιακό περίπτερο της Βογιατζόγλου Systems παρουσιάστηκαν τα τελευταία και σύγχρονα προϊόντα επίπλωσης και εξοπλισμού φαρμακείου, τα οποία είναι ειδικά κατασκευασμένα ώστε αφενός να καλύπτουν το μοντέρνο σχεδιασμό και αφετέρου να ενισχύουν την καθημερινή λειτουργικότητα και απόδοση του φαρμακείου.



ΜΑΖΙ είμαστε ΠΙΟ ΙΣΧΥΡΟΙ



Προμηθευτικό Κέντρο Παραφαρμάκου

Αύξηση κοινών αγορών **+27,4%** στις καλύτερες τιμές της αγοράς



Καινοτόμες Προωθητικές Ενέργειες

Μέση αύξηση πωλήσεων στους μήνες προώθησης: **+95%****
Μέση αύξηση πωλήσεων στη Χριστουγεννιάτικη ενέργεια: **+105%****



> 250.000 Κάτοχοι Κάρτας Προνομίων

+plus card
Αύξηση αριθμού κατόχων κάρτας **+25,2%****



1^ο Διαφημιζόμενο Δίκτυο Φαρμακείων

Από τον Δεκέμβριο του 2012

*12μηνιο 2015 σε σχέση με το 12μηνιο 2014
**Τεμάκια σε σχέση με την ίδια περίοδο του προηγούμενου έτους

ΔΙΚΤΥΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ



Pharma PLUS

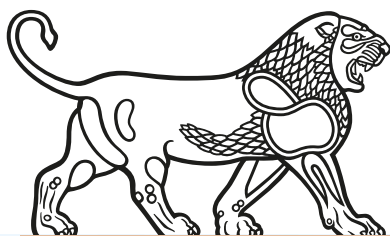
Καινοτομία στην Υγεία



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, Μαρίνας, Τ.Θ. 59, 190 02 Παιανία Αττικής, Τ 210 6691 804, F 210 6691 819, E pharmaplus@lavipharm.com, www.pharmapluspharmacies.gr



ΔΕΝ ΕΙΝΑΙ ΜΟΝΟ ΕΝΑ ΒΗΜΑ, *είναι ένα ολόκληρο ταξίδι*

Η **LEO Pharma** έχει αφιερώσει δεκαετίες έρευνας και ανάπτυξης στην παροχή προϊόντων και λύσεων που βοηθούν τους ανθρώπους στην απόκτηση υγιούς δέρματος.

Σήμερα διευρύνει τις λύσεις αυτές με την εξαγορά του παγκόσμιου χαρτοφυλακίου δερματολογικών προϊόντων της Astellas Inc. Στην Ελλάδα το μεταβιβαζόμενο χαρτοφυλάκιο περιλαμβάνει:

- Την αλοιφή **Protopic 0,1%** που κυκλοφορεί στις μορφές 30g και 60g και ενδείκνυται στη μέτρια και σοβαρή ατοπική δερματίτιδα, για χρήση σε ενήλικες και εφήβους (ηλικίας 16 ετών και άνω).
- Την αλοιφή **Protopic 0,03%** που κυκλοφορεί στις μορφές 30g και 60g και ενδείκνυται στη μέτρια και σοβαρή ατοπική δερματίτιδα, για χρήση σε ενήλικες, εφήβους και παιδιά από την ηλικία των 2 ετών.

Η εξαγορά αυτή είναι ένα βήμα στο ταξίδι της **LEO Pharma**, με στόχο να είναι ο πλέον προτιμώμενος συνεργάτης στην παροχή δερματολογικής φροντίδας

LEO[®]

ΛΕΟ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΕΛΛΑΣ Α.Ε.

Λεωφόρος Κύμης και Σενέκα 10, 14564 Κηφισιά, Τηλ.: 212 222 5000, Fax: 2106834342 <http://leo-pharma.gr>

— we help people
achieve healthy skin




Dovobet[®] Gel
calcipotriol / betamethasone dipropionate

Fucidin[®]
Fusidic acid /
sodium fusidate

Xamiol[®]
calcipotriol / betamethasone dipropionate

Fucidin[®] H
Fusidic acid /
hydrocortisone acetate


Picato[®]
(ingenol mebutate) gel
150 mcg/g, 500 mcg/g

Fucicort[®] Lipid
Fusidic acid /
betamethasone valerate

© LEO copyright Adv Corp MAY2016 MAT-03363 ALL LEO TRADEMARKS MENTIONED BELONGED TO THE LEO GROUP

MyPso
QualityCare™

Στα πλαίσια της συνεχούς ανάπτυξης καινοτόμων λύσεων για τον ασθενή, η LEO Pharma ανέπτυξε

- την 1η εγκεκριμένη από τον ΕΟΦ εφαρμογή για κινητά με στόχο τον έλεγχο της ψωρίασης από τον ίδιο τον ασθενή και βελτίωση της επικοινωνίας του με τον ιατρό.
- το πιο πλήρες εξειδικευμένο portal στο οποίο μπορεί κανείς να διαβάσει όλα όσα θα ήθελε να γνωρίζει για την ψωρίαση www.psoriasis.qualitycare.gr



Κυκλοφόρησε η νέα συλλογή



γυαλιών ηλίου Ottico Firenze και Maestri Italiani

Τα γυαλιά ηλίου των εταιρειών **Ottico Firenze** και **Maestri Italiani** ξεχωρίζουν στην ελληνική αγορά για το όμορφο

design και την ασφάλεια που προσφέρουν, αφού ακολουθούν πιστά τις διατάξεις της Ε.Ε σχετικά με την απορροφητικότητα των φακών και την προστασία από τις υπεριώδεις ακτινοβολίες. Δίνουν πάντα προτεραιότητα στην ποιότητα και στο τελικό φινιρίσμα. Τα κρύσταλλα των γυαλιών είναι οργανικά με μεγάλη απόδοση απορροφητικότητας και μεγάλη διαύγεια στα χρώματα. Δεν παραμορφώνουν τα είδωλα. «Βρισκόμαστε συνέχεια σε εγρήγορση, παρακολουθούμε πιστά τις εξελίξεις της μόδας και νιώθουμε την ανάγκη να είμαστε επίκαιροι σε κάθε τι καινούργιο. Προσπαθούμε πάντα για την ποιότητα και το συμφέρον του πελάτη» σημειώνει ο γενικός διευθυντής της εταιρείας κ. Βασίλειος Οργατζίδης.

Η εταιρία **Ottico Firenze** ιδρύθηκε το 1993 και τα τελευταία χρόνια ηγείται στο χώρο των γυαλιών ηλίου τόσο στην ελληνική όσο και στην κυπριακή αγορά. Τα γυαλιά σχεδιάζονται και κατασκευάζονται στην Ιταλία.

Η Pfizer Hellas χορηγός της νέας εφαρμογής MConferences

Η εφαρμογή **MConferences** της MData για κινητές συσκευές (τηλέφωνο, tablet) καταγράφει τα Ιατρικά Συνέδρια που διεξάγονται όχι μόνο στην Ελλάδα, αλλά και σε ολόκληρο τον κόσμο. Ο χρήστης δεν χρειάζεται πλέον να κάνει συνεχείς αναζητήσεις στο διαδίκτυο, για το πότε και πού γίνονται τα συνέδρια της Ειδικότητας του. Μπορεί να χρησιμοποιήσει την εφαρμογή και να έχει στην οθόνη του τα συνέδρια που τον αφορούν, για τον καλύτερο προγραμματισμό του.



Μερικά χαρακτηριστικά του APP:

- Ημερολόγιο εκδηλώσεων, ανά ημέρα / μήνα
- Αναζήτηση της εκδήλωσης με κριτήρια: ημερομηνία, ειδικότητα, χώρα, κ.λπ.
- Καταγραφή πληροφοριών κάθε εκδήλωσης: τόπος, οργανωτές, πρόγραμμα
- Push Notifications/υπενθύμιση εκδήλωσης
- Εξατομίκευση βάσει προτιμήσεων και προφίλ χρήστη
- Δυνατότητα προσθήκης εκδηλώσεων από τον χρήστη

Η εφαρμογή MConferences διατίθεται δωρεάν στα GooglePlay και AppStore.



Καλοκαίρι στα Φαρμακεία Advance

Το δίκτυο φαρμακείων **Advance Pharmacies** πραγματοποιεί **Μεγάλη Καλοκαιρινή Καμπάνια** για τους πελάτες των φαρμακείων-μελών του και τους κατόχους της κάρτας πιστότητας Card'Advantage, ανταποδίδοντας την εμπιστοσύνη που τους δείχνουν κάθε ημέρα.

Η καμπάνια περιλαμβάνει Διαγωνισμό -Κλήρωση για:

- 3 Δωροεπιταγές συνολικής αξίας 1500€ και από τη Manassis Travel S.A
- 120 καλοκαιρινά νεσεσέρ με προϊόντα φροντίδας και ομορφιάς

Από τις 15 Ιουνίου έως τις 15 Ιουλίου, οι συμμετέχοντες θα μπορούν να διεκδικήσουν τα δώρα με την αγορά οποιουδήποτε προϊόντος από τα brands των εταιρειών που συμμετέχουν στην ενέργεια. Κάθε 1 αγορά = 1 συμμετοχή. Η καμπάνια θα υποστηριχτεί με εσωτερική και εξωτερική σήμανση στα φαρμακεία, ραδιοφωνικά σποτ, ψηφιακές οθόνες και μεγάλο πρόγραμμα επικοινωνίας στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

SmartPharmaSys® και Eshop Connectivity Platform

από τη SmartWave



Στις μέρες μας, όλο και περισσότερα Φαρμακεία αποκτούν τη δική τους παρουσία στο διαδίκτυο με ηλεκτρονικά καταστήματα που έχουν τις δικές τους ανάγκες λειτουργίας και υποστήριξης. Ο σύγχρονος φαρμακοποιός, πέρα από την εμπορική και οικονομική διαχείριση, χρειάζεται να έχει την άμεση και έγκυρη πληροφόρηση της αποδοτικότητας του Eshop. Το **SmartPharmaSys® Eshop Connectivity Platform** έχει αναπτυχθεί με τις πλέον σύγχρονες μεθόδους και εξυπηρετεί ακριβώς αυτούς τους στόχους. Διασυνδέεται με οποιοδήποτε Eshop, σαν μια φυσική προέκταση των υπολοίπων δραστηριοτήτων του φαρμακείου, και απλοποιεί την καθημερινή συντήρηση και υποστήριξη όλων των διαδικασιών του ηλεκτρονικού καταστήματος.

Το αποτέλεσμα είναι να μπορεί ο φαρμακοποιός να παρακολουθεί κεντρικά, απομακρυσμένα και συγκεντρωτικά, το σύνολο των δραστηριοτήτων των φυσικών και των ηλεκτρονικών του καταστημάτων σαν μια ενιαία οντότητα. Το SmartPharmaSys®Eshop Connectivity Platform έχει τη δυνατότητα να προβάλλει τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά και τις λεπτομέρειες που πρέπει να ελέγχει ο φαρμακοποιός ο οποίος θέλει να κάνει τη διαφορά στο τελικό αποτέλεσμα.

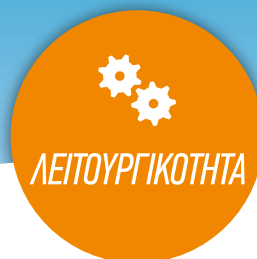


Activad
210 280 111

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



Η Adelco ενημερώνει τους φαρμακοποιούς για τα Συμπληρώματα Διατροφής

Με μεγάλη επιτυχία ολοκλήρωσε η ομάδα της **Adelco** τον πρώτο εκπαιδευτικό κύκλο για τους φαρμακοποιούς των περιοχών Θεσσαλονίκης, Κοζάνης, Αγρινίου, Πάτρας και Αλεξανδρούπολης. Το πρόγραμμα περιείχε ενημέρωση για τα συμπληρώματα διατροφής νέας γενιάς καθώς και για τον τρόπο της σωστής επικοινωνίας του φαρμακοποιού με τους πελάτες του. Ο δεύτερος κύκλος ενημέρωσης ξεκινάει τον Μάιο '16 από τα Γιάννενα και θα συνεχιστεί στην Αθήνα.

Η Adelco A.E. είναι μια οικογενειακή φαρμακευτική εταιρεία με δυναμική παρουσία στην Ελλάδα από το 1934.

Νέες συμφωνίες για την Takeda Hellas

ADVANCING
HEALTHCARE
TOGETHER.



Η Takeda Hellas επενδύει σε σύναψη συμφωνιών με ελληνικές φαρμακευτικές εταιρίες, καθώς και σε νέους πρωτοποριακούς τρόπους επικοινωνίας με τους επαγγελματίες υγείας. Η **Takeda Hellas** ανταποκρινόμενη στις ανάγκες του σημερινού απαιτητικού περιβάλλοντος, ενισχύει τις συνεργασίες της με ελληνικές εταιρίες του κλάδου και παράλληλα υιοθετεί σύγχρονους τρόπους επικοινωνίας και ενημέρωσης προς ιατρούς, ασθενείς και φαρμακοποιούς. Σύμφωνα με τον Εμπορικό Διευθυντή της Takeda Hellas, Δημήτρη Παπαγεωργίου, η αξιοποίηση πρωτοποριακών digital μέσων επικοινωνίας, από τη μία συμβάλει στην άμεση και εξειδικευμένη ενημέρωση των ενδιαφερομένων και από την άλλη, παρέχει τη δυνατότητα στον επιστήμονα υγείας να διαμορφώσει ο ίδιος την πληροφορία που θέλει να λαμβάνει από τους ιατρικούς επισκέπτες.

Εκδήλωση της Aegate με αφορμή τον Ευρωπαϊκό Κανονισμό για τα Ψευδεπίγραφα Φάρμακα



Η ευρωπαϊκή εταιρεία Aegate, θέλοντας να συνομιλήσει με τους θεσμικούς φορείς της φαρμακευτικής αγοράς για την επικείμενη

εφαρμογή του νέου Ευρωπαϊκού Κανονισμού για την καταπολέμηση των Ψευδεπίγραφων Φαρμάκων (EU 2016/161), διοργάνωσε εκδήλωση, υπό την αιγίδα της Βρετανικής Πρεσβείας. Στόχος ήταν να συζητηθεί σε βάθος, τόσο το περιεχόμενο του κατ' εξουσιοδότηση Κανονισμού και η σημασία του για την πρόσχιση της ασφάλειας των ασθενών, όσο και ο σχεδιασμός του Εθνικού Οργανισμού Πιστοποίησης Γνησιότητας Φαρμάκων, που θα εξασφαλίσει την εφαρμογή του εν λόγω Κανονισμού στην Ελλάδα.

Στην εκδήλωση έδωσαν το παρών πολλοί θεσμικοί φορείς που εμπλέκονται στην ελληνική εφοδιαστική αλυσίδα φαρμακευτικών σκευασμάτων.

Νέα αρωματικά χώρου ειδικά για τους καπνιστές

Η Vican παρουσιάζει δυο νέα αρωματικά χώρου που εξουδετερώνουν τη δυσάρεστη οσμή του τσιγάρου και αφήνουν στο χώρο ένα απαλό και διακριτικό άρωμα. Το **Herb Air Freshener** και το **Herb Fabric Freshener** κατασκευάζονται με τη μοναδική τεχνολογία «Aromaguard» η οποία αποδεδειγμένα εξουδετερώνει τη δυσάρεστη οσμή του τσιγάρου από κλειστούς χώρους. Την ίδια στιγμή απελευθερώνει ένα ευχάριστο και διακριτικό άρωμα. Τα δυο αυτά αρωματικά σπρέι μπορούν να χρησιμοποιηθούν στο σπίτι, στο γραφείο, στο αυτοκίνητο ή σε οποιονδήποτε άλλο χώρο με μυρωδιές τσιγάρου ή άλλες δυσάρεστες οσμές. Το Herb Air Freshener διατίθεται σε άρωμα πράσινο μήλο και άρωμα κίτρο, ενώ το Herb Fabric Freshener διατίθεται στα αρώματα floral και κίτρο. Τα προϊόντα προορίζονται

για χρήση από καπνιστές και μη-καπνιστές. Είναι ασφαλή και απλά στη χρήση και η δράση τους διαρκεί για αρκετές ώρες.

Από τη Vican





Better Health, Brighter Future

Monumental Plaza, Κτήριο Γ
Λεωφόρος Κηφισίας 44, 151 25 Μαρούσι,
Τηλ. κέντρο: 2106387800, Fax: 2106387801

ΕΞΕΛΙΣΣΟΥΜΕ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΜΑΖΙ.

Ως πρωτοπόροι της καινοτομίας στους τομείς της γαστροεντερολογίας και της ογκολογίας, έχουμε δεσμευτεί να εξελίσσουμε την υγεία.

Εργαζόμαστε με στόχο να κάνουμε τα νέα φάρμακά μας προσιτά σε περισσότερους ανθρώπους, αναπτύσσοντας νέους τρόπους, που μας συνδέουν με τους ασθενείς και τους γιατρούς και προσφέροντας λύσεις και γνώσεις, χρήσιμες στην κοινή τους προσπάθεια για την υγεία.

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.

www.takeda.gr

Sun Protect Soft Touch SPF 30

Η **Tecnoskin**[®] συμπληρώνει την αντιλιακή της σειρά με τη νέα κρέμα προσώπου **Tecnoskin Sun Protect Soft Touch SPF 30**. Με υψηλό δείκτη προστασίας SPF 30, προλαμβάνει τη φωτογήρανση χάρη στο 4πλο σύστημα φωτοσταθερών φίλτρων που διαθέτει, ενώ παράλληλα συμβάλλει στην επανόρθωση των βλαβών του DNA. Με πρωτοποριακή βελούδινη, μη λιπαρή υφή, προσδίδει στην επιδερμίδα ματ όψη, αφήνοντας το δέρμα ελαστικό και απαλό. Είναι κατάλληλη για άντρες και γυναίκες και ιδανική για καθημερινή χρήση όλον το χρόνο. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί σαν βάση μακιγιάζ.

Από την Αρριάνι Φαρμακευτική



Προστασία SOLENE Dry Touch από τον ήλιο

Φέτος το καλοκαίρι η **Solène** μας προσφέρει τη λύση για υψηλή αντιλιακή προστασία, σε συνδυασμό με το «άρατο» αποτέλεσμα και την ανάλαφρη, βελούδινη αίσθηση. Η νέα ολοκληρωμένη αντιλιακή σειρά «Dry touch» φροντίζει για την αποτελεσματική προστασία του προσώπου, του σώματος καθώς και για το μαύρισμα, προσφέροντας εκτός από υψηλό δείκτη προστασίας, επιδερμίδα απόλυτα ενυδατωμένη, χωρίς ίχνος λευκών σημαδιών. Χάρη στη μοναδική σύνθεση των αντιλιακών Solène με το σύμπλοκο 4 καροτενοειδών (C4 carotenoids complex), η αποτελεσματική προστασία του δέρματος συνοδεύεται από την ευεργετική δράση του ήλιου. Η αντιλιακή σειρά Solène διατίθεται αποκλειστικά στα φαρμακεία σε μοναδικά πακέτα προσφοράς 1+1 δώρο.

Από τη Sarantis



Αντιγηραντική δράση στα μαλλιά από τη Foltène[®] PHARMA



Η **Foltène[®] PHARMA** είναι μία ολοκληρωμένη σειρά εξειδικευμένων δερμοκαλλυντικών προϊόντων, με θεραπείες για το τριχωτό της κεφαλής (τριχόπτωση, αναδόμηση), σαμπουάν για την αντιμετώπιση και πρόληψη των διαφόρων προβλημάτων της τρίχας

και του τριχωτού (πιτυρίδα, λιπαρότητα, σμηγματορροϊκή δερματίτιδα), καθώς και προϊόντα για την ενδυνάμωση βλεφαρίδων και νυχιών. Η Δρ. Νικολέτα Κοϊνή, δερματολόγος, πιστοποιημένη ιατρός αντιγήρανσης από την Αμερικανική Ακαδημία Αντιγήρανσης A4M, επιβεβαιώνει ότι τα προϊόντα Foltène[®] PHARMA συμβάλλουν αποτελεσματικά στην καταπολέμηση της λέπτυνσης της τρίχας, έναν από τους βασικούς παράγοντες γήρανσης των μαλλιών. Η δράση αυτή οφείλεται στα πατενταρισμένα ενεργά συστατικά Tricosaccaride[®] & Tricalgoxy[®], τα οποία παίζουν σημαίνοντα ρόλο στην αναδόμηση της τρίχας και στην αντιμετώπιση της τριχόπτωσης, αλλά και στον συνδυασμό των κατάλληλων βιταμινών στη σύνθεση των προϊόντων. Η αποτελεσματικότητα των προϊόντων επικυρώνεται σε 42 κλινικές μελέτες. Επιπλέον, οι συνθέσεις των σαμπουάν αναπτύσσονται χωρίς SLES, parabens και σιλικόνες.

Από τη Gerolymatos International

Εγώ, προστατεύω το πρόσωπό μου
από τον ήλιο, με ασφάλεια !



tecnoskin®

HIGH TECHNOLOGY ACTION



SUN PROTECT SOFT TOUCH SPF 30

Η **tecnoskin®** δημιούργησε την
high-tech αντηλιακή κρέμα προσώπου

SUN PROTECT SOFT TOUCH.

Με υψηλό δείκτη προστασίας **SPF 30**,
προλαμβάνει τη φωτογήρανση ενώ παράλληλα
συμβάλλει στην επανόρθωση των βλαβών του
DNA. Με πρωτοποριακή βελούδινη, μη λιπαρή
υφή, προσδίδει στην επιδερμίδα μια όψη
αφήνοντας το δέρμα ελαστικό και απαλό.

**Ιδανική για καθημερινή χρήση όλον το
χρόνο και σαν βάση μακιγιάζ**

> www.tecnoskin-derma.com

ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Διανέμεται από την
ARRIANI PHARMACEUTICALS S.A.,
τηλ. 210-6683000

NUXE Prodigieux[®], Αρωματικό γαλάκτωμα σώματος



Οι γυναίκες το ονειρεύτηκαν, η NUXE το δημιούργησε. Ένα μυθικό άρωμα και μια απολαυστικά αισθησιακή υφή σε ένα γαλάκτωμα σώματος που περιποιείται την επιδερμίδα, αφήνοντάς την ενυδατωμένη, απαλή και αρωματισμένη, με διακριτική λάμψη. Η μοναδική φόρμουλα του αρωματικού γαλακτώματος **Prodigieux[®]**, με ποσοστό φυσικότητας 91,2%, είναι εμπλουτισμένη με 6 πολύτιμα έλαια βοτάνων: καμέλια, argan, γλυκό αμύγδαλο, macadamia, φουντούκι και borage, για ενυδάτωση που διαρκεί. Σε δοκιμαστικά τεστ που πραγματοποιήθηκαν, το 100% των γυναικών που το χρησιμοποίησαν αισθάνθηκαν την επιδερμίδα τους πιο απαλή και τέλεια ενυδατωμένη. Για όλους τους τύπους επιδερμίδας. Χωρίς parabens.

Από τη Pharmathen

Νέα αντηλιακά από την AVÈNE

Δuo νέα αντηλιακά προϊόντα λανσάρε φέτος το καλοκαίρι η Avène: Το **Reflexe solaire enfant SPF 50+** παρέχει πολύ υψηλή προστασία στο ευαίσθητο δέρμα των παιδιών.

Το **Emulsion με χρώμα SPF 50+**, μια αντηλιακή κρέμα προσώπου πολύ υψηλής προστασίας για το ευαίσθητο κανονικό και μεικτό δέρμα. Οι συνθέσεις των αντηλιακών Avène έχουν αποδείξει την αποτελεσματικότητά τους στην προστασία του DNA των κυττάρων σε in vivo μελέτη και καταδείξει τις ελαχιστοποιημένες επιπτώσεις τους στο θαλάσσιο οικοσύστημα (χωρίς υδατοδιαλυτά φίλτρα, χωρίς σιλικόνες).

Η Avène, με υψηλή κοινωνική ευθύνη, στέκεται δίπλα στο Ίδρυμα για τον Καρκίνο του Δέρματος και μέσω του προγράμματος Sun Pass σε σχολεία και νηπιαγωγεία, πραγματοποιεί μια εκστρατεία ευαισθητοποίησης των παιδιών στη φωτοπροστασία με κύριο σύνθημα «*Χαρούμενα παιδιά στον ήλιο, με απόλυτη ασφάλεια*».

Τα Δερματολογικά εργαστήρια AVÈNE έχουν την εμπιστοσύνη των γιατρών, των φαρμακοποιών και των καταναλωτών εδώ και 25 χρόνια.

Από την Pierre Fabre Hellas



Νέα προϊόντα HydraBio με πρωτοποριακή σύνθεση

Η ιδιαίτερα επιτυχημένη σειρά **HydroBio** της Bioderma εμπλουτίζεται με 4 νέα προϊόντα με καινοτομικές συνθέσεις που υπόσχονται ένα δέρμα τέλεια ενυδατωμένο.

Παρατηρώντας τους φυσικούς μηχανισμούς ενυδάτωσης του δέρματος, σε συνδυασμό με προηγμένη έρευνα, τα εργαστήρια της Bioderma καινοτομούν και προσφέρουν μια νέα διάσταση στην ενυδάτωση. Η προηγμένη σειρά Hydrabio χαρίζει στην επιδερμίδα βαθιά ενυδάτωση και υγιή λάμψη.

Στην καρδιά της Hydrabio χτυπά η κατοχυρωμένη σύνθεση ευρεσιτεχνίας **AQUAGENIUM[®]**, η οποία μιμείται την ενυδατική δράση του δέρματος και επαναφέρει τη βέλτιστη λειτουργική του ικανότητα. Η σειρά αποτελείται από τα εξής προϊόντα:

Hydrabio, perfecteur SPF 30, που χαρίζει ομοίμορφο τόνο και λάμψη,
Hydrabio Eau de soin SPF30, ένα πρωτοποριακό αντηλιακό σπρέι νερού που χαρίζει πρωτόγνωρη ενυδάτωση,
Hydrabio Gel-Crème, με ελαφριά σύνθεση για κανονικές και μεικτές επιδερμίδες,
Hydrabio Crème, με πιο πλούσια σύνθεση για τις ξηρές και πολύ ξηρές επιδερμίδες.

Από τη Pharmathen




NUXE
PARIS

NUXE
N°1*
ΛΑΔΙ ΠΕΡΙΠΟΙΗΣΗΣ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Huile Prodigieuse®

Ξηρό λάδι περιποίησης για πρόσωπο-σώμα-μαλλιά

Το μοναδικό Huile Prodigieuse της Nuxe, θρέφει, επανορθώνει και χαρίζει απαλότητα με μία μόνο κίνηση σε πρόσωπο, σώμα και μαλλιά. Οι γυναίκες σε όλο τον κόσμο έχουν λατρέψει το αισθησιακό του άρωμα και τη μοναδική του υφή, με πολύτιμα φυσικά έλαια που απορροφάται εύκολα.


97,8% συστατικά φυσικής προέλευσης, χωρίς συντηρητικά, χωρίς σιλικόνη.

Η ΟΜΟΡΦΙΑ ΕΙΝΑΙ ΣΤΗ ΦΥΣΗ ΜΑΣ

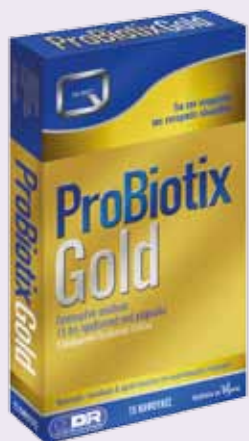
 **Pharmathen**
Innovation inspired by life

T.: 210 666 4805-6
www.pharmathen.com

*Αγορά φαρμακείου, στοιχεία IMS HEALTH- Personal care monitor 82F1E-Oils -MAT Jan2016 in value

 Nuxe Greece
ΣΕ ΕΠΙΛΕΓΜΕΝΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Προβιοτικά ProBiotix Gold από την Quest



Το **ProBiotix Gold** είναι το νέο ενισχυμένο προβιοτικό συμπλήρωμα της Quest. Μία μόνο κάψουλα αποδίδει 15 δισεκατομμύρια από 8 διαφορετικά προβιοτικά, τα οποία συμβάλλουν στην ισορροπία της εντερικής χλωρίδας, την καλή λειτουργία του εντέρου, τη μείωση της δυσκοιλιότητας και την αποφυγή των παρενεργειών της αντιβίωσης, όπως είναι η διάρροια και οι κοιλιακές λοιμώξεις. Κυκλοφορεί σε κάψουλες

DR caps που απελευθερώνουν τα προβιοτικά κατευθείαν στο έντερο, εξασφαλίζοντας τη μέγιστη δράση τους. Το ProBiotix Gold είναι ιδανικό για όσους ταξιδεύουν και θέλουν να προστατευθούν από τις γαστρεντερικές διαταραχές λόγω ταξιδιού. Χωρίς λακτόζη, αλάτι, μαγιά, σίτο ή γλουτένη. Κατάλληλο για χορτοφάγους και vegans.

Από την Douni Health Products

Αδυνάτισμα με τη Βοήθεια της Power Health

Η Power Health προτείνει για το φετινό καλοκαίρι δύο συμπληρώματα διατροφής για την αποτελεσματική αντιμετώπιση της κατακράτησης υγρών και της ενοχλητικής κυτταρίτιδας.

Με το **7 DAYS Water Shape Program** κάθε γυναίκα μπορεί να δει το σώμα της να «μπαίνει» μέσα σε 7 μόλις μέρες! Πρόκειται για ένα φυσικό συμπλήρωμα διατροφής με βάση το επώνυμο εκχύλισμα από φραγκόσυκο, CactiNea™, το οποίο βάσει κλινικών μελετών βοηθά στην αποβολή των επιπλέον υγρών από το σώμα, μειώνοντας την αίσθηση φουσκώματος και πρηξίματος. Το 7 DAYS Water Shape Program αποτελεί ένα εντατικό πρόγραμμα που ενισχύει το μεταβολισμό, μειώνει την κατακράτηση και βελτιώνει ορατά τη σιλουέτα. Έχει υπέροχη γεύση και υπέροχα αποτελέσματα.

Το **Cellulless tabs** είναι ένα μοναδικό όπλο στη μάχη ενάντια στην κυτταρίτιδα που νικάει τον εχθρό «από μέσα». Περιέχει φυσικά δραστικά συστατικά που απομακρύνουν τις τοξίνες, μειώνουν την κατακράτηση, βελτιώνουν την κυκλοφορία του αίματος και συμβάλλουν στο σχηματισμό του συνδετικού ιστού και του κολλαγόνου. Για ακόμη πιο ορατά αποτελέσματα μπορεί να συνδυαστεί με το σαπούνι Cellulless soap. Το ειδικό σχήμα του δημιουργεί υπεραιμία και βελτιώνει δραστικά το ανάγλυφο της επιδερμίδας. Το Cellulless tabs λέει όχι στην κυτταρίτιδα, ναι, σε ένα λείο, σφριγηλό σώμα!



Από την Power Health

One Touch Verio®: για τον αυτοέλεγχο του σακχάρου



Με την υπογραφή της εταιρείας LifeScan της Johnson & Johnson, η αναβαθμισμένη σειρά μετρητών σακχάρου **One Touch Verio®** απλοποιεί και εξελίσσει τη διαδικασία της αυτο-μέτρησης.

Κυκλοφορούν οι εξής τύποι μετρητών:

- One Touch Verio Flex™ με Δείκτη Κλίμακας 3 Χρωμάτων, ο οποίος προσδιορίζει αν η κάθε μέτρηση κινείται εντός του ενδεδειγμένου για τον χρήστη εύρους.
- One Touch Verio® που συνδυάζει τον Δείκτη Κλίμακας με την αυτοματοποιημένη ενημέρωση σχετικά με την πρόοδο στη διαχείριση του διαβήτη.
- One Touch Verio IQ® με αυτοματοποιημένη εύρεση τάσεων, καταργώντας την ανάγκη τήρησης ημερολογίου.

Κοινά χαρακτηριστικά όλων είναι η χρήση των ταινιών Verio®, η αξιοπιστία, η πρωτοποριακή τεχνολογία, η ευκολία στη χρήση και ο εργονομικός σχεδιασμός, καθώς και η πιστοποίηση ISO 2013.



Από την Johnson & Johnson



EXCELLENCE

Η αναζήτηση της υπεροχής!

Υποδεχθείτε το καλοκαίρι χωρίς δυσάρεστες εκπλήξεις

Το καλοκαίρι πλησιάζει και δύο μεγάλοι κίνδυνοι παραμονεύουν, οι ουρολοιμώξεις και οι γαστρεντερικές διαταραχές. Προστατευτείτε με το **CranBiotix** και το **ProBiotix Gold** της Quest!



CranBiotix™

Μοναδικός συνδυασμός Cranberry & προβιοτικών για την προστασία από ουρολοιμώξεις

Το καλοκαίρι με τα μπάνια στη θάλασσα, ο κίνδυνος ουρολοιμώξεων αυξάνεται κατακόρυφα. Το CranBiotix της Quest είναι η ιδανική πρόταση για την προστασία του ουροποιητικού καθώς συνδυάζει μοναδικά την ευεργετική δράση του Cranberry και των προβιοτικών. Το Cranberry περιέχει προανθοκυανιδίνες, φυτικές ουσίες που αποτρέπουν την προσκόλληση παθογόνων μικροοργανισμών στο ουροποιητικό και τους "διώχνουν" από αυτό, μειώνοντας έτσι τον κίνδυνο ουρολοίμωξης. Από την άλλη, τα προβιοτικά αποτρέπουν την ανάπτυξη παθογόνων μικροβίων στο έντερο και μειώνουν τον κίνδυνο μεταφοράς τους στο ουροποιητικό ή ακόμα και στον γυναικείο κόλπο.

ProBiotix Gold

Ενισχυμένη σύνθεση προβιοτικών για την αποφυγή γαστρεντερικών διαταραχών

Το ProBiotix Gold είναι το νέο ενισχυμένο προβιοτικό συμπλήρωμα της Quest. Μία μόνο κάψουλα αποδίδει 15 δισεκατομμύρια από 8 διαφορετικά προβιοτικά τα οποία συμβάλλουν στην ισορροπία της εντερικής χλωρίδας, την καλή λειτουργία του εντέρου, τη μείωση της δυσκοιλιότητας και την αποφυγή των παρενεργειών της αντιβίωσης, όπως είναι η διάρροια και οι κολπικές λοιμώξεις. Το ProBiotix Gold είναι ιδανικό και για όσους ταξιδεύουν και θέλουν να προστατευθούν από τις γαστρεντερικές διαταραχές λόγω ταξιδιού. Σε πρακτική συσκευασία με 15 κάψουλες που δεν χρειάζεται ψυγείο.



Προστασία για την καλή λειτουργία του εντέρου

Συμπληρώματα διατροφής. Δεν υποκαθιστούν τη συνήθη διαίτα. Διατίθενται στα φαρμακεία. Αρ. Γνώστ. ΕΟΦ: 22246/28-03-2011, 77710102-11-2015. Διατίθενται στα φαρμακεία.

- Το CranBiotix 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](https://www.facebook.com/QuestGreece).

Biotix

Ολοκληρωμένη σειρά προβιοτικών QUEST για την καλή λειτουργία του οργανισμού

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (SPC)

1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: DAKTODOR®. **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ & ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΕΞ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ:** Κάθε γραμμαρίο περιέχει 20 mg νιτρικής μικοναζόλης και 10 mg υδροκορτιζόνης. **4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ. 4.1 Θεραπευτικές ενδείξεις.** Δερματικές λοιμώξεις οφειλόμενες σε δερματόφυτα ή ζυμομύκητες (π.χ. ενήλεια Candidia) στα οποία προεβάζονται τα φλεγμονώδη συμπτώματα και ο κνησμός. Επομένως το Daktodor ενδείκνυται ιδιαίτερα στην αρχική εφάπαξ φάση της θεραπείας. Μόλις τα φλεγμονώδη συμπτώματα υποχωρήσουν, η θεραπεία, αν υπάρχει ανάγκη, μπορεί να συνεχισθεί με τον δερματολογικό κρέμα Daktarin. Λόγω της μικροβιοκτονίας δράσης επί των Gram θετικών βακτηρίων, το Daktodor μπορεί να χρησιμοποιηθεί στις μυκητιασικές λοιμώξεις με εμπλοκή από βακτήρια. **4.2 Δοσολογία και τρόπος χορήγησης.** Τοποθετήστε 1 ή δύο φορές την ημέρα στην περιοχή που παρουσιάζει ελάτθ. Τρίψτε ελαφρά μέχρι να απορροφηθεί πλήρως από το δέρμα. Η θεραπεία με Daktodor και τη συνέχεια με Daktarin πρέπει να συνεχισθεί χωρίς διακοπή μέχρι να εξασφαλιστεί εντελώς η βλάβη (συνήθως μετά από 2 ως 5 εβδομάδες). **4.3 Αντενδείξεις.** Γνωστή υπερευαισθησία στην μικοναζόλη, υδροκορτιζόνη ή σε άλλο συστατικό του Daktodor. Φυσιολογικός του δέρματος, απλός έρπης, δαυλασμός και όλες οι μορφές ανεπιθύμητων. **4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση.** Αν εμφανισθεί αντίδραση που υποδηλώνει ευαισθησία ή ερεθισμό, η θεραπεία πρέπει να διακοπεί. Το Daktodor δε θα πρέπει να ερχεί σε επαφή με το βλεννογόνο των οφθαλμών. Όπως με όλα τα τοπικά κορτικοστεροειδή, συνιστάται προσοχή με τα βρέφη και τα παιδιά όταν το Daktodor πρέπει να εφαρμοσθεί σε εκτεταμένες επιφανείες, ή με την μέθοδο της στεγανής επίθεσης (συμπεριλαμβανόμενα και οι πάνες των μωρών). Παρομοίως, πρέπει να αποφεύγεται η εφαρμογή στο πρόσωπο. Στα βρέφη, μικροχρόνια συνεχής τοπική χορήγηση κορτικοστεροειδών πρέπει να αποφεύγεται, μπορεί να εμφανισθεί επινεφριολική καταστολή και χωρίς την επίθεση. Λόγω της περιεκτικότητας του σε κορτικοστεροειδή η μακροχρόνια χρήση του Daktodor πρέπει να αποφεύγεται. Μόλις υποχωρήσουν τα συμπτώματα της φλεγμονής η θεραπεία πρέπει να συνεχιστεί με Daktarin κρέμα. (βλέπε τμήμα 4.1). Το Daktodor δεν λεκιάζει το δέρμα ή τα ρούχα. Το Daktodor μπορεί να καταστρέψει ορισμένα συνθετικά υλικά. Γι' αυτό συνιστάται η χρήση βαμβακερών εσώρουχων, αν τα ρούχα αυτά έρχονται σε επαφή με την περιοχή βλάβης. Περιπτώσεις σοβαρής υπερευαισθησίας, συμπεριλαμβανόμενες της αναφυλαξίας και του αγγειοοιδήματος, έχουν αναφερθεί κατά την διάρκεια της θεραπείας με τοπικά σκευάσματα μικοναζόλης. Αν προκληθεί αντίδραση που δηλώνει αναφυλαξία ή ερεθισμό, θα πρέπει να διακοπεί η θεραπεία. **4.5 Αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα και άλλες μορφές αλληλεπιδράσεων.** Η συστηματική χορηγούμενη μικοναζόλη είναι γνωστό ότι αναστέλλει το ένζυμο CYP3A4/2C9. Λόγω της περιορισμένης συστηματικής διαθεσιμότητας έπειτα από τοπική εφαρμογή (βλ. Παράγραφο 5.2 Φαρμακοκινητικές ιδιότητες), κλινικά σχετικές αλληλεπιδράσεις συμβαίνουν πολύ σπάνια. Σε ασθενείς που λαμβάνουν από του στόματος αντιπηκτικά, όπως η βαρφαρίνη, θα πρέπει να γίνεται προσοχή και να παρακολουθούνται η αντιπηκτική δράση. Οι δράσεις και οι ανεπιθύμητες ενέργειες ορισμένων άλλων φαρμάκων (π.χ. ορισμένων από του στόματος υπογλυκαιμικών και της φαινοϋθιμίνας), έχουν χορηγηθούν ταυτόχρονα με μικοναζόλη, μπορεί να αυξηθούν και θα πρέπει να γίνεται προσοχή. Η μικοναζόλη είναι ένα ανασταλτικό του CYP3A4 που μπορεί να μειώσει το ρυθμό μεταβολισμού της υδροκορτιζόνης. Οι συγκεντρώσεις της υδροκορτιζόνης στον ορό μπορεί να είναι υψηλότερες με τη χρήση του Daktodor σε σύγκριση με παρασκευάσματα τοπικής εφαρμογής που περιέχουν μόνο υδροκορτιζόνη. **4.6 Κύηση και γαλουκία.** Χρήση κατά την κύηση. Συνιστάται προσοχή κατά την διάρκεια της κύησης και της γαλουκίας. Θεραπεία μεγάλων επιφανειών και η εφαρμογή με την μέθοδο της στεγανής επίθεσης πρέπει να αποφεύγεται κατά την περίοδο αυτή. Η μικοναζόλη δεν έχει παρατηρηθεί να είναι εμβρυοτοξική ή τερατογένη στα ζώα. Τα κορτικοστεροειδή έχει δείξει ότι διαπερνούν τον πλακούντα και συνεχώς μπορούν να επηρεάσουν το έμβρυο. (βλέπε τμήμα 5.3). **4.7 Επίδραση στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανών.** Δεν εφαρμόζεται. **4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες.** Οι ΑΕ αυτές έχουν κριθεί ότι είναι συνδεδεμένες με την χρήση της Daktodor βάση λογικής αξιολόγησης των πληροφοριών για αυτές. Αιτιολογική σχέση για τη χρήση της Daktodor δεν μπορεί να βρεθεί με ασφάλεια σε μεμονωμένες περιπτώσεις. Επιπλέον επειδή οι κλινικές μελέτες διενεργούνταν κάτω από ποικίλες συνθήκες οι συνθήκες των ΑΕ που παρατηρήθηκαν με ένα φάρμακο δεν μπορούν να συγκριθούν εύθως με τις συνθήκες των ΑΕ που παρατηρούνται με ένα άλλο φάρμακο και μπορεί να μην αντανακλώνουν τις συνθήκες των ΑΕ που παρατηρούνται στην κλινική πράξη. **4.8.1 Δεδωμένα κλινικά μελέτων.** Η ασφάλεια της κρέμας Daktodor εκτιμήθηκε σε 480 ασθενείς οι οποίοι πήραν μέρος σε 13 κλινικές μελέτες (6 διπλά τυφλές και 7 open label μελέτες). Αυτές οι μελέτες εξέτασαν ασθενείς ηλικίας ενός μήνα μέχρι και 95 ετών που είχαν δερματικές μολύνσεις από δερματόφυτα ή είδη Candidia στις οποίες το συμπτωμάτα της φλεγμονής ήταν έντονα. Όλοι οι ασθενείς. Καμία ΑΕ δεν ξεπέρασε σε συχνότητα το 1% για τους ασθενείς που χρησιμοποιούσαν την κρέμα Daktodor. (τόσο στους ενήλικους όσο και στους παιδιατρικούς ασθενείς). Οι ανεπιθύμητες ενέργειες που παρουσιάστηκαν σε συχνότητα μικρότερη του 1% φαίνονται στον πίνακα 1. Πίνακας 1: Ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν από <1% των ασθενών που έλαβαν θεραπεία με τη κρέμα Daktodor σε 13 κλινικές μελέτες τόσο σε ενήλικες όσο και σε παιδιατρικούς ασθενείς.

| Σύστημα/Όργανο | Ανεπιθύμητη Ενέργεια |
|--|---|
| Διαταραχές του δέρματος και του Υποδόριου ιστού | Δερματικός ερεθισμός Αίσθηση καούσης στο δέρμα |
| Γενικές Διαταραχές και διαταραχές στο σημείο εφαρμογής | Ευερεθιστότητα |

Από τις τρεις ΑΕ που αναφέρθηκαν στις 13 κλινικές μελέτες της κρέμας Daktodor, ο δερματικός ερεθισμός αναφέρθηκε σε μία από αυτές που μελετούσε ασθενείς 17-84 ετών, η αίσθηση καούσης στο δέρμα αναφέρθηκε σε 2 μελέτες που μελετούσαν ασθενείς 13-84 ετών και η ευερεθιστότητα σε κλινική μελέτη που μελετούσε παιδιατρικούς ασθενείς 1-34 μηνών. Παράλληλα Η ασφάλεια της κρέμας Daktodor εκτιμήθηκε σε 63 παιδιατρικούς ασθενείς (ενός μηνός μέχρι 14 ετών) που έλαβαν θεραπεία με κρέμα Daktodor σε 3 από τις 13 κλινικές μελέτες που αναφέρονται παραπάνω. Οι ανεπιθύμητες ενέργειες που παρουσιάστηκαν παιδιατρικούς ασθενείς που έλαβαν θεραπεία με κρέμα Daktodor φαίνονται στον πίνακα 2. Πίνακας 2: Ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν από παιδιατρικούς ασθενείς που έλαβαν θεραπεία με τη κρέμα Daktodor σε 3 κλινικές μελέτες.

| Σύστημα/Όργανο | ΔΑΚΤΟΔΟΡ |
|--|---------------|
| Διαταραχές του Δέρματος και του Υποδόριου ιστού | (%) (N=63) |
| Γενικές Διαταραχές και διαταραχές στο σημείο εφαρμογής | |
| Ευερεθιστότητα | 3,2% |

Όλες οι περιπτώσεις ευερεθιστότητας αναφέρθηκαν σε μία κλινική μελέτη με βρέφη (ηλικίας 1-34 μηνών) για την θεραπεία δερματίτιδας από την πάνα. **4.8.2 Δεδωμένα μελέτες** με την κυκλοφορία του προϊόντος. Οι ΑΕ που αναφέρθηκαν κατά την κυκλοφορία της κρέμας Daktodor περιλαμβάνονται στον πίνακα 3. Οι συνθήκες βασίζονται στις αναλογίες αυθόρμητων αναφορών, σύμφωνα με την παρακάτω σύμβαση: Πολύ σπάνιες $\geq 1/10$. Συχνές $\geq 1/100$ και $<1/10$. Όχι συχνές $\geq 1/1000$ και $<1/100$. Πόλυ σπάνιες $< 1/10000$, συμπεριλαμβανόμενων των μεμονωμένων αναφορών. Στον πίνακα 3 οι ΑΕ που παρουσιάζονται σύμφωνα με την συχνότητα της αυθόρμητης αναφοράς. Πίνακας 3: Ανεπιθύμητες ενέργειες φαρμάκου που αναφέρθηκαν με την κυκλοφορία στην αγορά του Daktodor, ανά κατηγορία συχνότητας όπως υπολογίστηκε από το ποσοστό αυθόρμητων αναφορών.

| Διαταραχές του ανοσοποιητικού συστήματος | |
|---|--|
| Πολύ σπάνιες | Αναφυλακτική αντίδραση, Υπερευαισθησία |
| Διαταραχές του δέρματος και του υποδόριου ιστού | |

| | |
|--------------|---|
| Πολύ σπάνιες | Αγγειοοίδημα, Ουρτικάρια, Εξάνθημα Δερματίτιδα από επαφή, Κνησμός, Ερύθημα, Φλεγμονή του δέρματος, Δερματικός αποχρωματισμός, αντίδραση στο σημείο εφαρμογής. |
|--------------|---|

Διαταραχές του ανοσοποιητικού συστήματος. Πολύ σπάνιες Αναφυλακτική αντίδραση, Υπερευαισθησία. Διαταραχές του δέρματος και του υποδόριου ιστού. Πολύ σπάνιες Αγγειοοίδημα, Ουρτικάρια, Εξάνθημα Δερματίτιδα από επαφή, Κνησμός, Ερύθημα, Φλεγμονή του δέρματος, Δερματικός αποχρωματισμός, αντίδραση στο σημείο εφαρμογής. Αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών. Η αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών μετά από τη χορήγηση οδούς κυκλοφορίας του φαρμακευτικού προϊόντος είναι σημαντική. Επιπρέπει τη συνεχή παρακολούθηση της σχέσης 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, 15562 Χολαργός, www.eodf.gr). **4.9 Υπερδοσολογία.** Συμπτώματα. Μακροχρόνια και εκτεταμένη χρήση μπορεί να προκαλέσει δερματικό ερεθισμό, ο οποίος συνήθως εξασθενίζει με την διακοπή της θεραπείας. Τα τοπικά εφαρμοζόμενα κορτικοστεροειδή μπορεί να απορροφηθούν σε επαρκή ποσότητα ώστε να προκαλέσουν συστηματικές δράσεις. Θεραπεία. Σε περίπτωση τυχαίας κατάποσης μεγάλων ποσοτήτων από το προϊόν, μπορεί να εφαρμοσθεί κατάλληλη μέθοδος γαστρικής κένωσης, αν κριθεί απαραίτητο. **6. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ: 6.2 Ανομοιότητες:** Καμία γνωστή. **6.4 Ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την φύλαξη του προϊόντος.** Φυλάσσεται στο ψυγείο 2-8°C. Να φυλάσσεται σε θέση την οποία σε βέλτους και δεν προσεγγίζουν τα παιδιά. **7. ΚΑΤΟΣΧΕΤΗ ΔΕΔΕΙΑ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ.** Johnson & Johnson Hellas Consumer ΑΕ, Αιγιάλειος & Επιδάουρα 4, 151 25, Μαρούσι, Αθήνα, Τηλ.: 210 6875528. **8. ΑΝΑΘΕΣΗ ΔΕΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 23-5-2011. **9. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΤΗΣ (ΜΕΡΙΚΗΣ) ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** Ιούλιος 2012

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (SPC)

1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: DAKTARIN®. **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ & ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΕΞ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ:** Κρέμα 2%: Miconazole nitrate 20mg/g. **4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: 4.1 Θεραπευτικές ενδείξεις:** Τοπική εφαρμογή για τη θεραπεία. - δερματομυκητιάσεων που οφείλονται σε Trichophyton rubrum, Trichophyton mentagrophytes και Epidermophyton floccosum όπως δερματοφυτία των ποδιών (πόδι αθλητού) (tinea pedis), των μυρμηγκοεικών πυτκών και των σκελών (tinea cruris). - δερματομυκητιάσεων που οφείλονται σε ζυμομύκητες (π.χ. Candida albicans), όπως καντινιδίωση των πυτκών του δέρματος (παραρτρίμματα), γυναικίως στοματίτιδα (συγχυλιπία, perleche). **4.2 Δοσολογία και τρόπος χορήγησης:** Λοιμώξεις του δέρματος: Εφαρμογή του DAKTARIN 1-2 φορές την ημέρα στην προσβεβλημένη περιοχή και εφθάλμιση του με την βοήθεια των δακτύλων. Κατά τη διάρκεια και μετά τη θεραπεία των λοιμώξεων των ποδιών και των πυτκών με κρέμα, συνιστάται η πρόσθετη καθημερινή τοποθέτηση δερματικής κρέμας (ιδιαίτερα την του δακτύλων και επιπλέον στις κάλτσες και τα παπούσια). Η θεραπεία με DAKTARIN πρέπει να συνεχισθεί χωρίς διακοπή μέχρι και δύο εβδομάδες μετά την εξόφληση των βλαβών (συνήθως 4-6 εβδομάδες συνολικά). Παρατηρήσεις: Μερικά μέτρα υγιεινής, όπως ο καθημερινός καθαρισμός με νερό των βλαβών και των γύρω περιοχών, η συχνή αλλαγή και απολύμανση των καλτσών και των παπουτσιών, βοηθούν στο να επιτευχθούν τακύτερα τα θεραπευτικά αποτελέσματα. Συνήθως η ανακούφιση των συμπτωμάτων επέρχεται 2-3 ημέρες μετά την έναρξη της εφαρμογής και στους περισσότερους ασθενείς παρατηρείται αμέσως μετά κλινική βελτίωση. Εάν μετά 15 ημερών ο ασθενής δεν δείχνει κλινική βελτίωση, πρέπει να επανεξιολογηθεί η διάγνωση και η θεραπεία. **4.3 Αντενδείξεις:** Γνωστή υπερευαισθησία στη μικοναζόλη ή σε κάποιο άλλο συστατικό της κρέμας. Να μην χρησιμοποιείται σε παιδιά ηλικίας κάτω των 2 ετών. **4.4 Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την χρήση:** Αν εμφανισθεί υπερευαισθησία ή ερεθισμός, η θεραπεία πρέπει να διακοπεί. Η κρέμα δεν πρέπει να έλθει σε επαφή με τους οφθαλμούς. Γενικά μέτρα υγιεινής πρέπει να λαμβάνονται για να εξελεγχθούν οι ηγνές μόλυνσεις και επιμύλυνσης. **4.5 Αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα και άλλες μορφές αλληλεπιδράσεων:** Η συστηματική απορρόφηση της μικοναζόλης από την τοπική εφαρμογή είναι αμελητέα, ώστε να μην αναμενεται κίνδυνος αλληλεπιδράσεων. Η συστηματικός χορηγούμενη μικοναζόλη είναι γνωστό ότι αναστέλλει το CYP3A4/2C9. Λόγω της μειωμένης συστηματικής απορρόφησης μετά από τοπική εφαρμογή, κλινικά σχετικές αλληλεπιδράσεις είναι σπάνιες. Παρόλα αυτά σε ασθενείς οι οποίοι λαμβάνουν θεραπεία με αντιπηκτικά, όπως η warfarin, η χορήγηση Daktarin θα πρέπει να γίνεται με προσοχή και η αντιπηκτική δράση να ελεγχεται. **4.6 Κύηση και γαλουκία:** Χρήση κατά την κύηση: Παρόλο που όλες οι δερματολογικές μορφές του προϊόντος χρησιμοποιούνται μόνο για τοπική εφαρμογή και εμφανίζουν πολύ μικρή συστηματική απορρόφηση, εν τούτοις η κρέμα δεν θα πρέπει να χρησιμοποιείται στο πρώτο τρίμηνο της κύησης, εκτός αν σύμφωνα με την κρίση του ιατρού το αναμενόμενο αποτέλεσμα αντισταθμίζει τον κίνδυνο. Χρήση κατά την γαλουκία: Παρόλο που όλες οι δερματολογικές μορφές του προϊόντος χρησιμοποιούνται μόνο για τοπική εφαρμογή και εμφανίζουν πολύ μικρή συστηματική απορρόφηση, εντούτοις, η κρέμα θα πρέπει να χρησιμοποιείται κατά τη διάρκεια της γαλουκίας με πολύ προσοχή. **4.7 Επίδραση στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων.** Το DAKTARIN δεν επηρεάζει την ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων. **4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Λόγω της πολύ μικρής απορρόφησης, συστηματικές ανεπιθύμητες ενέργειες δεν αναμένονται. Όλες οι δερματολογικές μορφές της μικοναζόλης είναι καλά ανεκτές. Έχουν αναφερθεί μεμονωμένες περιπτώσεις ερεθισμού και αισθημάτων καούσης και αλλεργική δερματίτιδα εξ' επαφής με την τοπική εφαρμογή των μορφών του προϊόντος. Μπορεί να εμφανισθεί αλλεργική αντίδραση που μικοναζόλη ή σε κάποιο άλλο συστατικό της κρέμας. Αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών μετά από τη χορήγηση οδούς κυκλοφορίας του φαρμακευτικού προϊόντος είναι σημαντική. Επιπρέπει τη συνεχή παρακολούθηση της σχέσης 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, 15562 Χολαργός, www.eodf.gr). **4.9 Υπερδοσολογία:** Υπερβολική χρήση μπορεί να έχει σαν αποτέλεσμα ερεθισμό του δέρματος, ο οποίος εξασθενίζει με την διακοπή της θεραπείας. Σε περίπτωση τυχαίας κατάποσης, μπορεί να εφαρμοσθεί κατάλληλη μέθοδος γαστρικής κένωσης, αν κριθεί αναγκαίο. **6. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: 6.2 Ανομοιότητες:** Καμία γνωστή. **6.4 Ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την φύλαξη του προϊόντος:** Φυλάσσεται σε θερμοκρασία μέχρι 25°C. **6.7 Κάτοχος της οδούς κυκλοφορίας:** Johnson & Johnson Hellas Consumer ΑΕ, Αιγιάλειος & Επιδάουρα 4, 15125, Μαρούσι, Τηλ. 210 6875528. **7. ΠΡΩΤΟΣ ΔΕΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 30831/02-05-2011. **8. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΤΗΣ ΠΡΩΤΗΣ ΔΕΔΕΙΑΣ/ΑΝΑΘΕΣΗΣ ΤΗΣ ΔΕΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 8533/6-2-2007. **9. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΤΗΣ (ΜΕΡΙΚΗΣ) ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** Ιούλιος 2011.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (SPC)

1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: DAKTARIN®. **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ & ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΕΞ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ:** Δερματικό κόνις 2%: Miconazole nitrate 20mg/g. **3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ:** Δερματικό σκόνη. **4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: 4.1 Θεραπευτικές ενδείξεις:** Τοπική εφαρμογή για τη θεραπεία δερματομυκητιάσεων που οφείλονται σε Trichophyton rubrum, Trichophyton mentagrophytes & Epidermophyton floccosum όπως δερματοφυτία των ποδιών (πόδι αθλητού) (tinea pedis). **4.2 Δοσολογία και τρόπος χορήγησης:** Εφαρμογή του DAKTARIN 1-2 φορές την ημέρα στην προσβεβλημένη περιοχή (ιδιαίτερα μεταξύ των δακτύλων και επιπλέον στις κάλτσες και τα παπούσια). Συνήθως η ανακούφιση των συμπτωμάτων επέρχεται 2-3 ημέρες μετά την έναρξη της εφαρμογής και στους περισσότερους ασθενείς παρατηρείται αμέσως μετά κλινική βελτίωση. Εάν μετά 15 ημερών ο ασθενής δεν δείχνει κλινική βελτίωση, πρέπει να επανεξιολογηθεί η διάγνωση και η θεραπεία. Η θεραπεία με DAKTARIN δεν πρέπει να διακοπεί. Η δερματική κόνις DAKTARIN δεν πρέπει να έλθει σε επαφή με τους οφθαλμούς. Γενικά μέτρα υγιεινής πρέπει να λαμβάνονται για να εξελεγχθούν οι ηγνές μόλυνσεις και επιμύλυνσης. **4.5 Αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα και άλλες μορφές αλληλεπιδράσεων:** Η συστηματική απορρόφηση της μικοναζόλης από την τοπική εφαρμογή είναι αμελητέα, ώστε να μην αναμενεται κίνδυνος αλληλεπιδράσεων. Η συστηματικός χορηγούμενη μικοναζόλη είναι γνωστό ότι αναστέλλει το CYP3A4/2C9. Λόγω της μειωμένης συστηματικής απορρόφησης μετά από τοπική εφαρμογή, κλινικά σχετικές αλληλεπιδράσεις είναι σπάνιες. Παρόλα αυτά σε ασθενείς οι οποίοι λαμβάνουν θεραπεία με αντιπηκτικά, όπως η warfarin, η χορήγηση Daktarin θα πρέπει να γίνεται με προσοχή και η αντιπηκτική δράση να ελεγχεται. **4.6 Κύηση και γαλουκία:** Χρήση κατά την κύηση: Παρόλο που όλες οι δερματολογικές μορφές του προϊόντος χρησιμοποιούνται μόνο για τοπική εφαρμογή και εμφανίζουν πολύ μικρή συστηματική απορρόφηση, εν τούτοις η κρέμα δεν θα πρέπει να χρησιμοποιείται στο πρώτο τρίμηνο της κύησης, εκτός αν σύμφωνα με την κρίση του ιατρού το αναμενόμενο αποτέλεσμα αντισταθμίζει τον κίνδυνο. Χρήση κατά την γαλουκία: Παρόλο που όλες οι δερματολογικές μορφές του προϊόντος χρησιμοποιούνται μόνο για τοπική εφαρμογή και εμφανίζουν πολύ μικρή συστηματική απορρόφηση, εντούτοις, η κρέμα θα πρέπει να χρησιμοποιείται κατά τη διάρκεια της γαλουκίας με πολύ προσοχή. **4.7 Επίδραση στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων.** Το DAKTARIN δεν επηρεάζει την ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων. **4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Λόγω της πολύ μικρής απορρόφησης, συστηματικές ανεπιθύμητες ενέργειες δεν αναμένονται. Όλες οι δερματολογικές μορφές της μικοναζόλης είναι καλά ανεκτές. Έχουν αναφερθεί μεμονωμένες περιπτώσεις ερεθισμού και αισθημάτων καούσης και αλλεργική δερματίτιδα εξ' επαφής με την τοπική εφαρμογή των μορφών του προϊόντος. Μπορεί να εμφανισθεί αλλεργική αντίδραση που μικοναζόλη ή σε κάποιο άλλο συστατικό της κρέμας. Αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών μετά από τη χορήγηση οδούς κυκλοφορίας του φαρμακευτικού προϊόντος είναι σημαντική. Επιπρέπει τη συνεχή παρακολούθηση της σχέσης 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, 15562 Χολαργός, www.eodf.gr). **4.9 Υπερδοσολογία:** Υπερβολική χρήση μπορεί να έχει σαν αποτέλεσμα ερεθισμό του δέρματος, ο οποίος εξασθενίζει με την διακοπή της θεραπείας. Σε περίπτωση τυχαίας κατάποσης, μπορεί να εφαρμοσθεί κατάλληλη μέθοδος γαστρικής κένωσης, αν κριθεί αναγκαίο. **6. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: 6.2 Ανομοιότητες:** Καμία γνωστή. **6.4 Ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την φύλαξη του προϊόντος:** Φυλάσσεται σε θερμοκρασία μέχρι 25°C. **6.7 Κάτοχος της οδούς κυκλοφορίας:** Johnson & Johnson Hellas Consumer ΑΕ, Αιγιάλειος & Επιδάουρα 4, 15125, Μαρούσι, Τηλ. 210 6875528. **7. ΠΡΩΤΟΣ ΔΕΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 30831/02-05-2011. **8. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΤΗΣ ΠΡΩΤΗΣ ΔΕΔΕΙΑΣ/ΑΝΑΘΕΣΗΣ ΤΗΣ ΔΕΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 8533/6-2-2007. **9. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΤΗΣ (ΜΕΡΙΚΗΣ) ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** Ιούλιος 2011.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (SPC)

1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: DAKTARIN®. **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ & ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΕΞ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ:** Βάμμα 2%: Miconazole 20mg/ml. **3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ:** Βάμμα. **4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: 4.1 Θεραπευτικές ενδείξεις:** Τοπική εφαρμογή για τη θεραπεία. - δερματομυκητιάσεων που οφείλονται σε Trichophyton rubrum, Trichophyton mentagrophytes & Epidermophyton floccosum όπως δερματοφυτία του ψεύδιού δέρματος (tinea corporis), των χεριών και των ποδιών (πόδι αθλητού) (tinea pedis), των μυρμηγκοεικών πυτκών και των σκελών (tinea cruris), του τραχήλου της κεφαλής και του γενείου. - δερματομυκητιάσεων που οφείλονται σε ζυμομύκητες (π.χ. Candida albicans), όπως καντινιδίωση των πυτκών του δέρματος (παραρτρίμματα), θαλασσίτιδα και θαλασσοπυθίτιδα, προκρίτιδα, γυναικίως στοματίτιδα (συγχυλιπία, perleche), ονυχία και περιονυχία. - ποικίλοχρονια πυτρίδα. **4.2 Δοσολογία και τρόπος χορήγησης:** Λοιμώξεις του δέρματος: Εφαρμογή του DAKTARIN 1-2 φορές την ημέρα στην προσβεβλημένη περιοχή και εφθάλμιση του με το ειδικό πινέλο. Η θεραπεία με DAKTARIN πρέπει να συνεχισθεί χωρίς διακοπή μέχρι και δύο εβδομάδες μετά την εξόφληση των βλαβών (συνήθως 4-6 εβδομάδες συνολικά). Ονυχια-περιονυχια οφειλόμενες σε κνίντια: Κατά τον μολυσμωμενών υνιών όσο το δυνατόν καλύτερα και

τοποθετώντας 2 φορές την ημέρα μικρές ποσότητες βάμματος DAKTARIN (με την βοήθεια του ειδικού πινέλου) έτσι ώστε να ακριβοπεί ένα παχύ στρώμα τόσο στο μολυσμένο νύχι όσο και στην γύρω περιοχή. Στην συνέχεια αφαιρούνται με στεγνά υγιή καλά το φάρμακο στην περιοχή της βλάβης. Μπορούν να καθαρίζονται τα νύχια, κατά διαστήματα, με ακετόνη, ώστε να διαλύεται το παχύ στρώμα που ακριβοπεί στις προηγούμενες επαλείψεις. Αν χρησιμοποιηθεί στις λοιμώξεις των νυχιών δερματικό διάλυμα DAKTARIN, συνιστάται η εφθάλμιση τους στο μολυσμένο νύχι 1-2 φορές την ημέρα και συγχρόνως κλύση του γενικού με αλδουβρόνη στεγανή περίθεση. Η θεραπεία με DAKTARIN πρέπει να συνεχισθεί χωρίς διακοπή μέχρι την εμφάνιση του νέου νυχιού και την οριστική ίαση της βλάβης (συνήθως μέχρι και 6 μήνες). Σε μερικές περιπτώσεις είναι απαραίτητο και η από του στόματος αντιμυκητιασική αγωγή. Συνήθως η ανακούφιση των συμπτωμάτων επέρχεται 2-3 ημέρες μετά την έναρξη της εφαρμογής και στους περισσότερους ασθενείς παρατηρείται αμέσως μετά κλινική βελτίωση. Εάν μετά 15 ημερών ο ασθενής δεν δείχνει κλινική βελτίωση, πρέπει να επανεξιολογηθεί η διάγνωση και η θεραπεία. **4.3 Αντενδείξεις:** Γνωστή υπερευαισθησία στην μικοναζόλη ή σε κάποιο άλλο συστατικό της κρέμας, του βάμματος. Να μην χρησιμοποιείται σε παιδιά ηλικίας κάτω των 2 ετών.

4.4 Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την χρήση: Αν εμφανισθεί υπερευαισθησία ή ερεθισμός, η θεραπεία πρέπει να διακοπεί. Δεδομένου ότι το βάμμα DAKTARIN είναι αλκοολούχο διάλυμα, δεν πρέπει να εφαρμόζεται σε ανοικτές βλάβες, στα μάτια ή σε βλεννογόνους. Γενικά μέτρα υγιεινής πρέπει να λαμβάνονται για να εξελεγχθούν οι ηγνές μόλυνσεις και επιμύλυνσης. **4.5 Αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα και άλλες μορφές αλληλεπιδράσεων:** Η συστηματική απορρόφηση της μικοναζόλης από την τοπική εφαρμογή είναι αμελητέα, ώστε να μην αναμενεται κίνδυνος αλληλεπιδράσεων.

4.6 Κύηση και γαλουκία: Χρήση κατά την κύηση: Παρόλο που όλες οι δερματολογικές μορφές DAKTARIN χρησιμοποιούνται μόνο για τοπική εφαρμογή και εμφανίζουν πολύ μικρή συστηματική απορρόφηση δεν θα πρέπει να χρησιμοποιούνται στο πρώτο τρίμηνο της κύησης, εκτός αν σύμφωνα με την κρίση του ιατρού το αναμενόμενο αποτέλεσμα αντισταθμίζει τον κίνδυνο. Χρήση κατά την γαλουκία: Παρόλο που όλες οι δερματολογικές μορφές DAKTARIN χρησιμοποιούνται μόνο για τοπική εφαρμογή και εμφανίζουν πολύ μικρή συστηματική απορρόφηση θα πρέπει να χρησιμοποιούνται κατά τη διάρκεια της γαλουκίας με πολύ προσοχή. **4.7 Επίδραση στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων:** Το DAKTARIN δεν επηρεάζει την ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων.

4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες: Λόγω της πολύ μικρής απορρόφησης, συστηματικές ανεπιθύμητες ενέργειες δεν αναμένονται. Όλες οι δερματολογικές μορφές DAKTARIN είναι καλά ανεκτές. Έχουν αναφερθεί μεμονωμένες περιπτώσεις ερεθισμού και αισθημάτων καούσης και αλλεργική δερματίτιδα εξ' επαφής με την τοπική εφαρμογή των μορφών του DAKTARIN.

Μπορεί να εμφανισθεί αλλεργική αντίδραση που μικοναζόλη ή σε κάποιο άλλο συστατικό του βάμματος. **4.9 Υπερδοσολογία - DAKTARIN Βάμμα 2%** (περιέχει αλκοόλη) Υπερβολική χρήση μπορεί να έχει σαν αποτέλεσμα ερεθισμό του δέρματος, ο οποίος εξασθενίζει με την διακοπή της θεραπείας. Γενικά, η μικοναζόλη δεν έχει υψηλή τοξικότητα. Σε περίπτωση τυχαίας κατάποσης, μπορεί να εμφανισθεί στομαχικός ερεθισμός. Δεν υπάρχει ειδικό αντίδοτο. Η θεραπεία είναι συμπτωατική και υποστηρικτική. Πρέπει να ληφθεί υπ' όψη η ποσότητα του ονοινεφένιματος, ιδιαίτερα στα παιδιά. **6. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: 6.3 Διάρκεια ζωής:** Βάμμα 2%: 36 μήνες. **6.7 Κάτοχος της οδούς κυκλοφορίας:** Johnson & Johnson Consumer ΑΕ, Αιγιάλειος & Επιδάουρα 4, 15125, Μαρούσι, Τηλ. 210 6875750. **7. ΑΡΙΘΜΟΣ ΔΕΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** Βάμμα 2%: 8533/6-2-2007. **8. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΤΗΣ ΠΡΩΤΗΣ ΔΕΔΕΙΑΣ/ΑΝΑΘΕΣΗΣ ΤΗΣ ΔΕΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 9. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΤΗΣ (ΜΕΡΙΚΗΣ) ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ: Φεβρουάριος 2005. **10. ΛΙΑΝΙΚΗ ΤΙΜΗ:** 1,99 € Χορηγείται χωρίς ιατρική συνταγή

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (SPC)

1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: DAKTARIN®. **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ & ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΕΞ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ:** Δερματικό κόνις 2%: Miconazole nitrate 20mg/g. **3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ:** Δερματικό σκόνη. **4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: 4.1 Θεραπευτικές ενδείξεις:** Τοπική εφαρμογή για τη θεραπεία δερματομυκητιάσεων που οφείλονται σε Trichophyton rubrum, Trichophyton mentagrophytes & Epidermophyton floccosum όπως δερματοφυτία των ποδιών (πόδι αθλητού) (tinea pedis). **4.2 Δοσολογία και τρόπος χορήγησης:** Εφαρμογή του DAKTARIN 1-2 φορές την ημέρα στην προσβεβλημένη περιοχή (ιδιαίτερα μεταξύ των δακτύλων και επιπλέον στις κάλτσες και τα παπούσια). Συνήθως η ανακούφιση των συμπτωμάτων επέρχεται 2-3 ημέρες μετά την έναρξη της εφαρμογής και στους περισσότερους ασθενείς παρατηρείται αμέσως μετά κλινική βελτίωση. Εάν μετά 15 ημερών ο ασθενής δεν δείχνει κλινική βελτίωση, πρέπει να επανεξιολογηθεί η διάγνωση και η θεραπεία. Η θεραπεία με DAKTARIN πρέπει να συνεχισθεί χωρίς διακοπή μέχρι και δύο εβδομάδες μετά την εξόφληση των βλαβών (συνήθως 4-6 εβδομάδες συνολικά). Παρατηρήσεις: Μερικά μέτρα υγιεινής, όπως ο καθημερινός καθαρισμός με νερό των βλαβών και των γύρω περιοχών, η συχνή αλλαγή και απολύμανση των καλτσών και των παπουτσιών (εφαρμογή δερματικών κόνιες DAKTARIN), βοηθούν στο να επιτευχθούν τακύτερα τα θεραπευτικά αποτελέσματα. **4.3 Αντενδείξεις:** Γνωστή υπερευαισθησία στην μικοναζόλη ή σε κάποιο άλλο συστατικό, της δερματικής κόνιες. Να μην χρησιμοποιείται σε παιδιά ηλικίας κάτω των 14 ετών χωρίς τη συμβουλή ιατρού. **4.4 Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την χρήση:** Αν εμφανισθεί υπερευαισθησία ή ερεθισμός, η θεραπεία πρέπει να διακοπεί. Η δερματική κόνις DAKTARIN δεν πρέπει να έλθει σε επαφή με τους οφθαλμούς. Γενικά μέτρα υγιεινής πρέπει να λαμβάνονται για να εξελεγχθούν οι ηγνές μόλυνσεις και επιμύλυνσης. **4.5 Αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα και άλλες μορφές αλληλεπιδράσεων:** Η συστηματική απορρόφηση της μικοναζόλης από την τοπική εφαρμογή είναι αμελητέα, ώστε να μην αναμενεται κίνδυνος αλληλεπιδράσεων. Η συστηματικός χορηγούμενη μικοναζόλη είναι γνωστό ότι αναστέλλει το CYP3A4/2C9. Λόγω της μειωμένης συστηματικής απορρόφησης μετά από τοπική εφαρμογή, κλινικά σχετικές αλληλεπιδράσεις είναι σπάνιες. Παρόλα αυτά σε ασθενείς οι οποίοι λαμβάνουν θεραπεία με αντιπηκτικά, όπως η warfarin, η χορήγηση Daktarin θα πρέπει να γίνεται με προσοχή και η αντιπηκτική δράση να ελεγχεται. **4.6 Κύηση και γαλουκία:** Χρήση κατά την κύηση: Παρόλο που όλες οι δερματολογικές μορφές του προϊόντος χρησιμοποιούνται μόνο για τοπική εφαρμογή και εμφανίζουν πολύ μικρή συστηματική απορρόφηση, εν τούτοις η κρέμα δεν θα πρέπει να χρησιμοποιείται στο πρώτο τρίμηνο της κύησης, εκτός αν σύμφωνα με την κρίση του ιατρού το αναμενόμενο αποτέλεσμα αντισταθμίζει τον κίνδυνο. Χρήση κατά την γαλουκία: Παρόλο που όλες οι δερματολογικές μορφές του προϊόντος χρησιμοποιούνται μόνο για τοπική εφαρμογή και εμφανίζουν πολύ μικρή συστηματική απορρόφηση, εντούτοις, η κρέμα θα πρέπει να χρησιμοποιείται κατά τη διάρκεια της γαλουκίας με πολύ προσοχή. **4.7 Επίδραση στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων:** Το DAKTARIN δεν επηρεάζει την ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων. **4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Λόγω της πολύ

Αν οι μύκητες συνεχίζουν να ταλαιπωρούν τους ασθενείς σας...



Daktarin®



Η μόνη θεραπεία που συνδυάζει
ευρεία μυκητοκτόνο δράση,
αποτελεσματική προστασία
και την πιο ολοκληρωμένη σειρά



No 1
σε πωλήσεις*

DAKT/PHARM/PMINS/04-16

► Για ταχύτερα θεραπευτικά αποτελέσματα στις μυκητιάσεις των ποδιών συστήστε πούδρα Daktarin®, κατά τη διάρκεια και μετά τη θεραπεία σε πόδια, κάλτσες και παπούτσια.

Χρήση πούδρας και σε



Johnson & Johnson Consumer AEE: Αιγιαλείας & Επιδάουρου 4, Μαρούσι 15125, Αθήνα. Για πληροφορίες: 210-68.75.528

*Στοιχεία IMS Φεβρουάριος 2016

Η Περιληψη Χαρακτηριστικών των Προϊόντων δημοσιεύεται στη σελίδα

NeuroAgeNRG: Εν εγρηγόρσει!



Το **NeuroAge NRG** είναι μία από τις τρεις εξειδικευμένες, σύγχρονες και αποτελεσματικές λύσεις που προσφέρει η σειρά συμπληρωμάτων διατροφής **NeuroAge** και συμβάλλει τόσο στην ενίσχυση της εγρηγόρησης και της συγκέντρωσης, όσο και στην ενίσχυση της μνήμης και στην καλή λειτουργία του εγκεφάλου. Το **NeuroAgeNRG** περιέχει έναν αποτελεσματικό συνδυασμό βασικών συστατικών, εγκεκριμένων από την EFSA: Σίδηρο, Παντοθενικό Οξύ και Καφεΐνη καθώς και κλινικά ελεγμένους ουσιών όπως η Ουριδίνη, η Κυτιδίνη και η (L)-Γλουταμίνη που συμβάλλουν στην ενίσχυση της πνευματικής εγρηγόρησης και στη βελτίωση της συγκέντρωσης. Το **NeuroAgeNRG** απευθύνεται σε άτομα άνω των 18 ετών.

ντρωσης, όσο και στην ενίσχυση της μνήμης και στην καλή λειτουργία του εγκεφάλου. Το **NeuroAgeNRG** περιέχει έναν αποτελεσματικό συνδυασμό βασικών συστατικών, εγκεκριμένων από την EFSA: Σίδηρο, Παντοθενικό Οξύ και Καφεΐνη καθώς και κλινικά ελεγμένους ουσιών όπως η Ουριδίνη, η Κυτιδίνη και η (L)-Γλουταμίνη που συμβάλλουν στην ενίσχυση της πνευματικής εγρηγόρησης και στη βελτίωση της συγκέντρωσης. Το **NeuroAgeNRG** απευθύνεται σε άτομα άνω των 18 ετών.

Από την *Elpen*

Rontamil AR για τις βρεφικές αναγωγές

Από την **ELPEN**, 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.



Από την *Elpen*

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 την *Pfizer Consumer Healthcare*

Τα συμπληρώματα διατροφής δεν υποκαθιστούν την ισορροπημένη διατροφή αλλά τη συμπληρώνουν.

Πριν τη χρήση, συμβουλευτείτε τις οδηγίες χρήσης που αναγράφονται στη συσκευασία.

Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 29632/27.03.2014

Ο Αρ. Γνωστοποίησης δεν επέχει θέση αδείας κυκλοφορίας του ΕΟΦ

Ναυτία; Τάση προς έμετο; Το Antimetil δίνει τη λύση!

Η ναυτία και η τάση προς έμετο μπορούν να αντιμετωπιστούν αποτελεσματικά με το φυτικό σκεύασμα **Antimetil** της **Tilman**, χάρη στην υψηλή συγκέντρωση τυποποιημένου εκχυλίσματος **gingerol** 10% (10 φορές περισσότερο συμπυκνωμένο από το παραδοσιακό ginger). Με το **Antimetil** τα ταξίδια και οι μετακινήσεις με το αυτοκίνητο, το καράβι ή το πλοίο που προκαλούν αδιαθεσία, δεν θα αποτελούν πλέον πρόβλημα. Το εκχύλισμα ginger συμβάλλει επίσης στη διατήρηση ευεξίας του πεπτικού συστήματος. Το **Antimetil** δεν έχει παρενέργειες. Είναι κατάλληλο για τις ναυτίες της εγκυμοσύνης, από τον 1^ο μήνα, για γυναίκες που θηλάζουν, αλλά και για παιδιά άνω των 3 ετών.

Από τη *Pharmathen*



Ναυτία στο ταξίδι;

Antimetil®

Αποτελεσματική αντιμετώπιση της ναυτίας και τάσης προς έμετο με φυσικό τρόπο

Κατάλληλο για:

- Για κάθε τύπο ταξιδιού
- Εγκυμονούσες από τον 1^ο μήνα και θηλάζουσες
- Την αποκατάσταση της ομαλής λειτουργίας του πεπτικού συστήματος

Με εκχύλισμα ginger x10 φορές πιο δυνατό από παραδοσιακό ginger

Αρ. Γνωστ. ΕΟΦ: 101313/25-11-2014. Ο αριθμός γνωστοποίησης στον ΕΟΦ δεν επέχει θέση άδειας κυκλοφορίας από τον ΕΟΦ.

Χωρίς ανεπιθύμητες ενέργειες

ΜΟΝΟ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ




Tilman®

Αποτελεσματικά από τη φύση τους

 **Pharmathen**
Innovation inspired by life

Τηλ.: 210 6664 805-6 | www.pharmathen.com

www.tilman.be  Tilman Greece

Επείγουσα Αντισύλληψη ellaOne®



Το ellaOne® αποτελεί το πιο αποτελεσματικό σκεύασμα επείγουσας αντισύλληψης για τις πρώτες 24 ώρες μετά από τη σεξουαλική επαφή χωρίς προφυλάξεις, επειδή δρα όταν ο κίνδυνος εγκυμοσύνης είναι μεγαλύτερος, ακριβώς πριν την ωορρηξία. Είναι το μοναδικό δισκίο επείγουσας αντισύλληψης που μπορεί να αναστείλει την ωορρηξία, η οποία θα συμβεί την επόμενη ή μεθεπόμενη ημέρα, όταν ο κίνδυνος εγκυμοσύνης είναι μέγιστος. Το ellaOne® περιέχει τη δραστική ουσία ulipristal acetate, έναν συνθετικό ρυθμιστή υποδοχέων προγεστερόνης, η οποία αναστέλλει ή καθυστερεί την ωορρηξία, έτσι ώστε να μην απελευθερωθεί το ωάριο. Σημειώνουμε ότι το ellaOne® πρέπει να λαμβάνεται όσο το δυνατόν συντομότερα, όχι όμως αργότερα από 120 ώρες (5 ημέρες) από τη σεξουαλική επαφή χωρίς προφυλάξεις ή την αποτυχία της αντισυλληπτικής μεθόδου.

Από την Αρριάνι Φαρμακευτική

Νέα οδοντόκρεμα Colgate® Total® Visible Action™



Η νέα Colgate® Total® Visible Action™ είναι μια εξελιγμένη οδοντόκρεμα με τεχνολογία αλλαγής χρώματος. Η καινοτόμος σύνθεση της περιέχει λωρίδες αλλαγής χρώματος, οι οποίες διαλύονται στη διάρκεια του βουρτσίσματος για να αποκαλύψουν ένα μπλε χρώμα. Η λευκή πάστα μετατρέπεται σε μπλε αφρό. Στόχος της πρωτοποριακής αυτής τεχνολογίας αλλαγής χρώματος δεν είναι άλλος από το σωστό βούρτσισμα των δοντιών, το οποίο απαιτεί περισσότερο χρόνο. Η αλλαγή χρώματος της οδοντόπαστας είναι βέλτιστη μετά από 2 λεπτά βουρτσίσματος. Σύμφωνα με μελέτες, η βέλτιστη απομάκρυνση της πλάκας επιτυγχάνεται στα δύο λεπτά βουρτσίσματος και ενώ η πλάκα μειώνεται κατά 27% μετά από ένα λεπτό, η μείωση αυξάνεται σε 41% μετά από δύο λεπτά βουρτσίσματος.

Από την Colgate-Palmolive

Daktarin®: Ολοκληρωμένη σειρά για την υγεία των ποδιών



Το Daktarin® προτείνει μια ολοκληρωμένη σειρά θεραπειών για τους μύκητες των ποδιών. Περιέχει μικοναζόλη 2%, έναν συνθετικό αντι-μυκητιασικό παράγοντα, με πολύ αποτελεσματική δράση, που αναστέλλει την ανάπτυξη κοινών δερματοφύτων και άλλων μυκήτων, νεκρώνοντας το κύτταρο του μύκητα. Συνήθως, η ανακούφιση των συμπτωμάτων επέρχεται 2-3 ημέρες μετά την έναρξη της εφαρμογής και στους περισσότερους ασθενείς παρατηρείται αμέσως μετά κλινική βελτίωση. Ωστόσο, η θεραπεία με Daktarin® ενδείκνυται να συνεχισθεί χωρίς διακοπή μέχρι και 2 εβδομάδες μετά την εξαφάνιση των συμπτωμάτων (συνήθως 4-6 εβδομάδες συνολικά). Το Daktarin® διατίθεται σε κρέμα, πούδρα, βάμμα και κρέμα με κορτιζόνη, ενώ η συνδυαστική χρήση των φαρμακευτικών μορφών, όπως αυτή της κρέμας και πούδρας Daktarin®, οδηγεί σε ταχύτερα θεραπευτικά αποτελέσματα.



Από την Johnson & Johnson

Η Περίληψη Χαρακτηριστικών των Προϊόντων δημοσιεύεται στη σελίδα 22.

Colgate®

COLGATE TOTAL®

ΠΡΟΣΦΕΡΕΙ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ*

ΣΤΟ 100% ΤΩΝ ΕΠΙΦΑΝΕΙΩΝ
ΤΟΥ ΣΤΟΜΑΤΟΣ¹

☑ ΟΥΛΑ

☑ ΠΑΡΕΙΕΣ

☑ ΓΛΩΣΣΑ

☑ ΔΟΝΤΙΑ

- Οι απλές οδοντόκρεμες[†] προστατεύουν μόνο τους σκληρούς ιστούς, που αποτελούν το 20% του στόματος²
- Το υπόλοιπο 80% του στόματος περιλαμβάνει τη γλώσσα, τις παρειές και τα ούλα, που μπορεί να αποτελέσουν δεξαμενή βακτηρίων για τον επαναποικισμό της πλάκας.

**ΓΙΑΤΙ ΝΑ ΣΥΜΒΙΒΑΣΤΕΙΤΕ ΜΕ ΤΟ 20%,
ΟΤΑΝ ΜΠΟΡΕΙΤΕ ΝΑ ΠΡΟΣΦΕΡΕΤΕ ΣΤΟΥΣ
ΑΣΘΕΝΕΙΣ ΣΑΣ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΓΙΑ ΤΟ 100% ΤΩΝ
ΕΠΙΦΑΝΕΙΩΝ ΤΟΥ ΣΤΟΜΑΤΟΣ;**

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

*Επιπρόσθετα της προστασίας από την τερηδόνα με το φθόριο, η Colgate Total® προσφέρει 12ωρη αντιβακτηριακή προστασία των δοντιών, της γλώσσας, των παρειών και των ούλων.

[†]Ορίζεται ως φθοριούχος οδοντόκρεμα χωρίς αντιβακτηριακό παράγοντα.

Βιβλιογραφία: 1. Fine DH, Sreenivasan PK, McKiernan M, et al. *J Clin Periodontol.* 2012;39:1056-1064.
2. Collins LMC, Dawes C. *J Dent Res.* 1987;66:1300-1302.



Sofargen® Spray για τη γρήγορη επούλωση των τραυμάτων



Το **Sofargen® Spray** είναι ένα νέο ιατροτεχνολογικό αντιμικροβιακό σπρέι για την αποτελεσματική αντιμετώπιση μικροτραυμάτων, εκδορών, κοψιμάτων και γενικότερα μικρών δερματικών πληγών που προσφέρει γρήγορη επούλωση. Το Sofargen® Spray χάρη στη μοναδική σύνθεσή του, (περιέχει καολίνη και αργυρούχο σουλφαδιαζίνη), διατηρεί το τραύμα στεγνό, ενώ ταυτόχρονα δημιουργεί έναν μηχανικό φραγμό προς τους εξωτερικούς παράγοντες.

Το αποτέλεσμα είναι η προστασία της πληγής από τα μικρόβια και η δημιουργία του κατάλληλου περιβάλλοντος για τη φυσική της επούλωση. Και όλα αυτά χωρίς να χρειαστεί να αγγίξετε την πληγή. Ένας πολύτιμος σύμμαχος απέναντι στους μικροτραυματισμούς και στις μικρές δερματικές πληγές για το σπίτι, το εξοχικό, το αθλητικό κέντρο, τις διακοπές. Spray φιλικό για το περιβάλλον.

Από την WinMedica

Στη διάρροια Tasectan

Το **Tasectan** (gelatin tannate) σταματά γρήγορα τη διάρροια και επαναφέρει τη φυσιολογική λειτουργία του εντέρου. Έχει σχεδιαστεί ειδικά για την ασφαλή και αποτελεσματική αντιμετώπιση των συμπτωμάτων της διάρροιας που προκαλείται από διάφορες αιτίες, όπως ίωση, γαστρεντερίτιδα, τροφική δηλητηρίαση. Το Tasectan αποκαθιστά τη φυσιολογική λειτουργία των τοιχωμάτων του εντέρου, οι κενώσεις επιστρέφουν σε κανονική συχνότητα και η σύστασή τους επανέρχεται. Δρα τοπικά στον εντερικό σωλήνα, χωρίς να εισέρχεται στη συστηματική κυκλοφορία και επιτυγχάνει αυτά τα ευεργετικά αποτελέσματα, χωρίς ανεπιθύμητες ενέργειες. Διαθέσιμο σε κάψουλες για ενήλικες και σε φακελάκια για παιδιατρική χρήση.



Από την Galenica

DAFLON 500, αγωγή πρώτης επιλογής



Το **DAFLON 500** είναι το Νο1 φλεβοτονικό σε πωλήσεις παγκοσμίως. Αποτελείται από 5 φυσικά φλαβονοειδή, με αποδεδειγμένη δράση στην καλή λειτουργία των φλεβών. Είναι το μοναδικό που έχει υποστεί ειδική επεξεργασία υψηλής τεχνολογίας και χάρη στη μοναδική micronisé του μορφή, εξασφαλίζει διπλάσια απορρόφηση και μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα. Το DAFLON 500 προσφέρει γρήγορη και ισχυρή ανακούφιση από το αίσθημα βάρους στα πόδια, το πρήξιμο, τον πόνο και τις κράμπες και προστατεύει το φλεβικό σύστημα σε βάθος χρόνου, καθυστερώντας την εξέλιξη της φλεβικής νόσου. Κατέχει την ισχυρότερη σύσταση απ' όλα τα φλεβοτονικά φάρμακα στις διεθνείς κατευθυντήριες οδηγίες. Το DAFLON 500 ενδείκνυται για άντρες και γυναίκες.

Από τη Servier Hellas

Η Περίληψη Χαρακτηριστικών των Προϊόντων δημοσιεύεται στη σελίδα 107.

Performance Tape από την Master Aid

Η **Performance Tape** είναι μια νευρομυϊκή ταινία κατάλληλη για χρήση στη διάρκεια των αθλητικών δραστηριοτήτων. Επιτρέπει στους μύες πλήρη ελευθερία κινήσεων, καθώς η ελαστικότητά της φτάνει το 130%, προκειμένου να ικανοποιεί όλες τις ανάγκες συμπίεσης και αποσυμπίεσης. Η κόλλα, που εφαρμόζεται σε κύματα, επιτρέπει τη μέγιστη επίδρωση και αναπνοή του δέρματος. Η Performance Tape είναι αδιάβροχη, μπορεί να εφαρμοστεί και να χρησιμοποιηθεί στο νερό, γιατί ενώ το ελαστικό ύφασμα βρέχεται, η κόλλα παραμένει σταθερή. Διατίθεται σε 7 διαφορετικά χρώματα. Με ιατρική ακρυλική κόλλα (θερμής τήξης που εφαρμόζεται με UV)



Από τη Health Plus

Το Sofargen® spray είναι ένα ιατροτεχνολογικό σκεύασμα σε μορφή σκόνης, για τοπική χρήση. Ενδείκνυται για την τοπική αντιμετώπιση των δερματικών μικροτραυμάτων, γδαρσίμων, κοψίμων, γδαρσίμων, κοψίμων, επιφανειακών τραυμάτων και λύσεων της συνέχειας του δέρματος εν γένει. Περιέχει 9.8g light kalin, 0.1g microcrized silver sulfadiazine, 0.1g calcium gluconate monohydrate, 70g butane ως προωθητικό. Η ουσία light kalin δημιουργεί ένα μηχανικό φράγμα προς τους εξωτερικούς παθογόνους ενώ ταυτόχρονα αποστραγγίζει και απορροφά τα εξιδρώματα. Η ουσία silver sulfadiazine αποτρέπει τη μικροβιακή επιμόλυνση. Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στο Ιατρικό τμήμα της Win Medica. Οι επαγγελματίες υγείας και οι καταναλωτές μπορούν να αναφέρουν όλα τα ανεπιθύμητα συμβάντα συμπληρώνοντας τη λευκή κάρτα.

ΓΙΑΝΑΓΙΆΝΕΙ

Μικροτραύματα, γδαρσίματα, κοψίματα, μικρές δερματικές πληγές;

Κλείστε τα όλα, γρήγορα, εύκολα και με ασφάλεια, με το Sofargen®, το νέο αντιμικροβιακό και επουλωτικό spray.

Το Sofargen® spray χάρη στον καολίνη και στην αργυρούχο σουλφαδιαζίνη:

- Δημιουργεί μηχανικό προστατευτικό φραγμό στην πληγή
- Αποστραγγίζει και απορροφά τα εξιδρώματα
- Αποτρέπει την μικροβιακή επιμόλυνση
- Διευκολύνει και επιταχύνει την επούλωση

Κι όλα αυτά χωρίς να αγγίζετε την πληγή.



ΝΕΟ
Περιέχει καολίνη
Spray φιλικό
στο περιβάλλον

SOFARGEN®

Κλείνει πληγές

SPRAY

W
M **WinMedica**
Serving Health for Life

Οδός 1-3 & Παράδρομος Απικίας Οδού 33-35, 15238 Χαλάνδρι, Αθήνα
Τηλ. 210 7488821 | Fax 210 7488827 | www.winmedica.gr

Xanthigen®: Αποτελεσματικό αδυνάτισμα με αντιγηραντική δράση



Το **Xanthigen** είναι ένα συμπλήρωμα διατροφής με φόρμουλα διπλής δράσης που προσφέρει κλινικά αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα στην ενίσχυση του μεταβολισμού του λίπους και ισχυρή αντιγηραντική δράση. Λαμβάνοντας

το Xanthigen® σε καθημερινή βάση, σταδιακά ενισχύεται η δράση του ενάντια στο λίπος, καθώς καίει λιπώδη ιστό, μειώνει την παραγωγή τριγλυκεριδίων και τα αποθέματα λίπους. Το αποτέλεσμα είναι η αύξηση στην καύση θερμίδων που οδηγούν σε απώλεια βάρους και μείωση της περιφέρειας της μέσης χωρίς απώλεια μυϊκής μάζας. Παράλληλα, προστατεύει τα κύτταρα από το οξειδωτικό στρες, αυξάνοντας τα επίπεδα του ενζύμου SIRT-1 που λόγω της αντιγηραντικής του δράσης είναι γνωστό και ως «Παράγοντας Νεότητας». Έτσι προσφέρει αναζωογόνηση στο δέρμα, ενώ χαρίζει νεανική όψη στο σώμα. Το Xanthigen® είναι ειδικά σχεδιασμένο για άτομα που επιθυμούν να αυξήσουν την καύση θερμίδων αποτελεσματικά, αλλά έχουν περιορισμένο χρόνο να αυξήσουν τη σωματική τους δραστηριότητα.

Από την Omega Pharma

16 ώρες ενυδάτωση για τους φακούς επαφής με OPTI-FREE® PureMoist

Το πρωτοποριακό υγρό καθαρισμού φακών επαφής **OPTI-FREE® PureMoist** είναι σχεδιασμένο για να κρατάει τους φακούς επαφής ενυδατωμένους για 16 ώρες αφού διαθέτει το επαναστατικό σύστημα HydraGlyde® Moisture Matrix. Παράλληλα, το διπλό σύστημα απολύμανσης με POLYQUAD® και ALDOX®, διασφαλίζει εξαιρετική δράση ενάντια στα βακτήρια, τους μύκητες και τις κύστες της Ακανθαμοιβάδας. Το OPTI-FREE® PureMoist διατίθεται σε συσκευασία 300ml καθώς και σε πρακτική συσκευασία ταξιδιού 90ml.

Από τη Gerolymatos International



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

Seriane day-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



YOUTH LAB.

DERMOCOSMETICS

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



Για το μεταβολισμό
του σώματος

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 αναपुरοδότηση των επιδερμικών μεταβολικών λειτουργιών

Η σειρά αντιγήρανσης AGING ERASURE της YOUTH LAB. περιλαμβάνει τρεις κλινικά αποδεδειγμένες συνθέσεις, η αποτελεσματικότητα των οποίων μεγιστοποιείται χάρη στο βιομιμητικό Πεπτιδίο της Ελαφίνης που δίνει άμεσο "lift" αποτέλεσμα και ταυτόχρονα επαναφέρει το οβάλ του προσώπου

RESTORING SERUM_ Ορός εντατικής αναδόμησης με πατενταρισμένο σύμπλεγμα αμινοξέων και χαλκού, για αποτέλεσμα στις ρυτίδες εφάμιλλο με μιας ένεσης κολλαγόνου σε 15 μόλις ημέρες
9 στις 10 γυναίκες είχαν 76% μείωση των ρυτίδων & 98% βελτίωση της υφής σε 60 ημέρες*!

Συστήνονται από δερματολόγους

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

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



V-Vein, για πόδια υγιά και ξεκούραστα πόδια, χωρίς πρήξιμο



Το **V-VEIN** της HealthAid είναι μια ειδικά σχεδιασμένη φόρμουλα για την ανακούφιση των ποδιών από τα προβλήματα που προκαλεί η κακή κυκλοφορία του αίματος: πρήξιμο, αίσθημα βάρους, κούραση, πόνο κλπ., και τα οποία κάνουν την εμφάνισή τους ιδιαίτερα τους καλοκαιρινούς μήνες με την αύξηση της θερμοκρασίας. Περιέχει συνδυασμό βοτάνων όπως Bilberry, Bromelain, Ginkgo Biloba, Cayenne, Ginger, GrapeSeed, καθώς επίσης και βιταμίνη C και βιο-

φλαβονοειδή εσπεριδοειδών, τα οποία δρουν συνεργικά και δημιουργούν μέγιστο όφελος στην ομαλή ροή του αίματος προς τις φλέβες και τα τριχοειδή αγγεία. Το V-Vein είναι ιδανικό για άνδρες και γυναίκες.

Από την *Pharma Center*

Anoro, με ένδειξη την ΧΑΠ



Είναι πλέον γεγονός η κυκλοφορία του **Anoro**® του πρώτου σταθερού συνδυασμού δύο βρογχοδιασταλτικών της GSK, ενός αντιχολινεργικού και ενός B2 διεγέρτη μακράς δράσης (συμμεκλιδίνιο- UMEC και βιλαντερόλη-VI)1.

Το Anoro® προσφέρει άμεση, κλινικά σημαντική και συνεχή 24ωρη βελτίωση της πνευμονικής λειτουργίας στον ασθενή με χρόνια αποφρακτική πνευμονοπάθεια (ΧΑΠ), που χρειάζεται βρογχοδιασταλτική θεραπεία, με μία μόνο δόση ημερησίως. Το Anoro® έρχεται να βοηθήσει αυτούς τους ασθενείς να αποκτήσουν μια πιο φυσιολογική καθημερινότητα χωρίς περιορισμούς και να βελτιώσει αισθητά την ποιότητα ζωής τους. Χορηγείται μέσω της συσκευής Ellipta®, μιας νέας εισπνευστικής συσκευής ξηράς κόνεως (DPI), που είναι εύκολη στη χρήση. Κυκλοφορεί σε μία μορφή (UMEC 55/VI 22 µg) και ενδείκνυται ως βρογχοδιασταλτική θεραπεία συντήρησης για την ανακούφιση των συμπτωμάτων σε ενήλικες ασθενείς με ΧΑΠ.

Από την *GlaxoSmithKline*

Timodore σπρέι με αναζωογονητική δράση για τα πόδια



Το αποσμητικό σπρέι **Timodore** είναι ειδικά ενδεδειγμένο για όσους ακολουθούν ένα δραστήριο και αθλητικό τρόπο ζωής, είτε είναι ενήλικες, είτε είναι παιδιά. Χάρη στο εκχύλισμα θυμαριού, που έχει αντισηπτικές και αναζωογονητικές ιδιότητες, το Timodore προλαμβάνει την κακοσμία των ποδιών και των παπουτσιών, ανακουφίζει από τους ερεθισμούς και τη φαγούρα και διατηρεί τα πόδια καθαρά, χαρίζοντάς τους μια αίσθηση φρεσκάδας σε όλη τη διάρκεια της μέρας. Σπρέι δερματολογικά ελεγχμένο. Χωρίς parabens.

Από την *Health Plus*

Valetonina® και ο καλός ύπνος είναι ένα εφικτό όνειρο!

Το Valetonina® είναι ένα νέο συμπλήρωμα διατροφής που συνδυάζει μελατονίνη και βαλεριάνα για να αντιμετωπίσει αποτελεσματικά την αϋπνία και το jetlag με τον πιο φυσικό τρόπο. Το Valetonina σχεδιάστηκε με μία καινοτόμο προσέγγιση η οποία επιτρέπει την απελευθέρωση των δύο συστατικών του σε διαφορετικούς χρόνους, εξασφαλίζοντας έτσι διπλή και παρατεταμένη δράση. Αρχικά δρα η μελατονίνη, μια φυσική ουσία του οργανισμού που μειώνει το χρόνο επέλευσης του ύπνου και ρυθμίζει τον κερκάρδιο ρυθμό. Στη συνέχεια, απελευθερώνεται η βαλεριάνα που ευνοεί τη χαλάρωση του οργανισμού που απειλείται από το καθημερινό στρες και χαρίζει διάρκεια και ηρεμία στον ύπνο. Το αποτέλεσμα της χρήσης είναι ένας παρατεταμένος, και αναζωογονητικός ύπνος κι ένα ευχάριστο ξύπνημα το πρωί, με μεγαλύτερη εγρήγορση στη διάρκεια της ημέρας.

Από την *WinMedica*



Ocuvite®

Complete

Συμπλήρωμα Διατροφής

Μείωση του κινδύνου
εμφάνισης της ηλικιακής
εκφύλισης της ωχράς
κηλίδας (ΗΕΩ) με τα
επιστημονικά τεκμηριωμένα
συμπληρώματα διατροφής.



- Αντιοξειδωτικά και ψευδάργυρος
- Λουτεΐνη/ζεαξανθίνη
- Ωμέγα-3 λιπαρά οξέα

Υπεύθυνος Κυκλοφορίας Ελλάδας:

Pharmaswiss Hellas A.E.

Λ. Πεντέλης 53, Βριλήσσια, 15235

Τηλ: +30 (210) 8108460, Fax: +30 (210) 8108480

email: info.gr@valeant.com, www.bausch.gr

 VALEANT

BAUSCH + LOMB™
A company of Valeant Pharmaceuticals International, Inc.

Μια... και έξω!

Η πρώτη και μοναδική θεραπεία συνδυασμού ICS/LABA για άσθμα ή ΧΑΠ που προσφέρει ταυτόχρονα¹:

- ✓ 24ωρη αποτελεσματικότητα με μια μόνο δόση την ημέρα^{1,2,3}
- ✓ Εκλεκτική και ισχυρή δράση χάρη στα καινοτόμα μόρια^{4,5}
- ✓ Ευκολία στην χρήση χάρη στην πρωτοποριακή συσκευή Ellipta⁶




RELVAR[®] ELLIPTA[®]

(fluticasone furoate and vilanterol inhalation powder)

Practical efficacy



Α. Κηφισίας 266, 152 32 Αθήνα, Τηλ.: 210 6882100 • www.glaxosmithkline.gr


Theravance



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

Βιβλιογραφία: 1.Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντος Relvar, αναθεώρηση 9/2015 2.Bleecker ER et al. JACI Parot 2014; 2:553-61 3.Boscia JA et al. Clin Ther. 2012; 34(8): 1655-1666 4.Salter M et al. Am J Physiol Lung Cell Mol Physiol. 2007; 293: L660-7. 5.Slack RJ et al. J Pharmacol Exp Ther. 2013; 344: 218-30. 6.Svedtsater et al. Prim Care Resp Med 2014; 24:14019
Για περισσότερες πληροφορίες ή/και αναφορά Ανεπιθύμητων Ενεργειών απευθυνθείτε στην εταιρεία στο τηλέφωνο 210 6882100. Πριν τη συνταγογράφηση συμβουλευτείτε την Περίληψη των Χαρακτηριστικών του Προϊόντος. Η Περίληψη των Χαρακτηριστικών του Προϊόντος είναι διαθέσιμη στη σελ.34.

Από την ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ φαντασία στην πραγματικότητα



Σε αυτό το αφιέρωμα το PHARMACY management και ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ, παρατηρώντας τις εξελίξεις στο ευρωπαϊκό πεδίο, θέλει να σας παρουσιάσει το φαρμακείο του αύριο. Αυτή η πραγματικότητα βρίσκεται σε συνέργεια της εξέλιξης του επαγγέλματος και της εξέλιξης του καταναλωτή.

Το φαρμακείο που θα σας παρουσιάσουμε, ίσως να σας φανεί εξωπραγματικό σήμερα, αλλά βασίζεται σε δεδομένα επαγγελματισμού και επίδρασης των νέων τεχνολογιών στις αγοραστικές συνήθειες του πελάτη. Στοιχεία αυτού ήδη βρίσκονται σε πραγματική λειτουργία σε φαρμακεία άλλων ευρωπαϊκών χωρών σήμερα. Εκτιμάται δε ότι έως το 2020, το τμήμα marketing κάθε επιχείρησης θα δαπανά μεγαλύτερα κονδύλια σε ψηφιακά μέσα, από ότι το τμήμα πληροφορικής. Είναι γεγονός ότι σήμερα το 80% εκτέλεσης των συνταγών γίνονται χωρίς κανένα διάλογο με τον πελάτη, χωρίς καμία ιδιαίτερη συμβουλή. Όμως ο φαρμακοποιός οφείλει να χρησιμοποιήσει το χρόνο του για να δώσει μια στοχευμένη συμβουλή και πληροφορίες για την καλύτερη διαχείριση της υγείας του πελάτη του, όχι μόνο γιατί του το οφείλει δεοντολογικά, αλλά γιατί αυτό συνιστά το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του φαρμακείου στο στίβο της λιανικής πώλησης. Και όχι μόνο! Μέσα στο νέο τοπίο που διαμορφώνεται, πρέπει πρόσθετα να διαχειριστεί και μία σειρά άλλων αναγκών, συμπεριφορών και απόψεων του καταναλωτή, για να δημιουργήσει ένα πιστό πελατολόγιο και κατ' επέκταση μία αποδοτική και εξελιξίμη εμπορική επιχείρηση.

Η τεχνολογία έρχεται να ανταποκριθεί στην κατεύθυνση αυτή και να δώσει ένα σωρό νέες δυνατότητες στο φαρμακείο, όπως περιγράφουμε στο άρθρο αυτό.

Αυτόματα μηχανήματα εκτέλεσης συνταγής

Αύριο, με την ύπαρξη της κάρτας υγείας, ο φαρμακοποιός θα έχει πρόσβαση σε όλο τον ιατρικό φάκελο του ασθενή. Παράλληλα, ο ασθενής θα μπορεί να βάλει σε αυτόματο μηχάνημα εκτέλεσης συνταγής την κάρτα υγείας του και την πιστωτική του κάρτα και να παραλάβει τα φάρμακά του, χωρίς τη μεσολάβηση του

φαρμακοποιού. Το αυτόματο μηχάνημα θα είναι συνδεδεμένο με το ρομπότ του stock των φαρμάκων του φαρμακείου, ενώ παράλληλα θα μπορεί να προτείνει ακόμη και εναλλακτικές λύσεις γενοσήμων στα φάρμακα της συνταγής. Αυτό το αυτόματο μηχάνημα θα είναι προσβάσιμο 24 ώρες το 24ωρο, στο εξωτερικό του φαρμακείου, ενώ αντίστοιχα μηχανήματα θα μπορούν να βρίσκονται και μέσα στο χώρο πώλησης. Προσοχή, αυτός ο τρόπος εκτέλεσης συνταγής, δε σημαίνει εγκατάλειψη του ασθενή! Εάν αυτός επιθυμεί συμβουλές, αρκεί να πατήσει ένα κουμπί για να πάρει ένα εξατομικευμένο ραντεβού με το φαρμακοποιό. Φυσικά η εγκατάσταση αυτών των αυτόματων μηχανημάτων, στην αρχή θα απαιτήσει εξειδικευμένο προσωπικό που θα εξηγήσει τη χρήση τους.



Εύκολη κυκλοφορία και αναγνώριση

Η ελεύθερη πρόσβαση στο χώρο πώλησης έχει πλέον αναπτυχθεί για πάρα πολλά προϊόντα, εκτός των συνταγογραφούμενων φαρμάκων. Η αγοραστική συμπεριφορά αφορά γνωστές μάρκες και κατευθύνεται από τις εξελίξεις των αναγκών, την πληροφόρηση και τη διαφήμιση. Η ροή των πελατών που θα δημιουργηθεί από αυτά τα αυτόματα μηχανήματα θα επιτρέψει την πιο εύκολη κυκλοφορία μέσα στο κατάστημα και παράλληλα την καλύτερη αναγνώριση των κατηγοριών στο χώρο.

Επικοινωνία χωρίς τα κλασικά προωθητικά υλικά

Στη βιτρίνα, όπως και στο εσωτερικό του φαρμακείου, η επικοινωνία των προσφορών προϊόντων ή οι μόνιμες εποχιακές προτάσεις του φαρμακοποιού, θα μπορούν να παρουσιάζονται με ορθολογικό τρόπο σε ειδικά σημεία με ψηφιακά μέσα, που θα αλλάζουν ανάλογα με τις εμπορικές συμφωνίες και στοχεύσεις. Ψηφιακές οθόνες θα αντικαταστήσουν τα χάρτινα προωθητικά υλικά (καρτολίνες, stands...) και θα δίνουν τη δυνατότητα μίας διαδραστικότητας με τον πελάτη. Τα beacons και λοιπά μέσα (nfc, rfid κ.λπ.), σε συνδυασμό με τις νέες τεχνολογίες εικονικής πραγματικότητας, θα δρουν ως cookies στον πραγματικό κόσμο, προσφέροντας τη δυνατότητα

στον καταναλωτή να δέχεται διαφημιστικά και ενημερωτικά μηνύματα όταν τον ενδιαφέρουν και όχι με τον θόρυβο της μαζικής προβολής. Λόγου χάρι, περνώντας μπροστά από το stand των αντιληκτών, ο πελάτης θα λαμβάνει αυτόματα τις προσφορές του φαρμακείου και τα χαρακτηριστικά κάθε προϊόντος.

Το φαρμακείο θα μετατραπεί σε ένα κατάστημα υγείας

Η δημιουργία ενός χώρου εμπιστευτικότητας όπου θα μπορεί ο φαρμακοποιός να έχει κατ' ιδίαν συνεδρίες με τους ασθενείς του για μία εξατομικευμένη συμβουλή, αλλά και για μία θεραπευτική επιμόρφωση, θα γίνει απαραίτητη. Αυτός ο χώρος θα είναι παράλληλα και το σημείο όπου θα μπορεί να εφαρμοστεί και η τηλεσυμβουλευτική, δηλαδή η εξ' αποστάσεως ανάλυση της συνταγής και οι οδηγίες λήψης. Στον ίδιο χώρο μπορούν να γίνουν και ενέργειες αναλύσεων και ελέγχων. Αυτή η ζώνη θα είναι προσβάσιμη, λαμβάνοντας έναν αριθμό προτεραιότητας στην είσοδο και περιμένοντας ο καθένας τη σειρά του ή με ραντεβού. Ο στόχος είναι να γίνεται μία εν τω βάθι φροντίδα του ασθενή, να δίδονται οι κατάλληλες συμβουλές για τη θεραπεία και φυσικά να γίνονται συνεδρίες παρακολούθησης της θεραπείας του. Όλα αυτά θα αναβαθμίσουν τον επιστημονικό ρόλο του φαρμακοποιού.

Η έννοια του «shop in the shop» σε κάθε τμήμα προϊόντων

Για την άνεση των πελατών, η τακτοποίηση των προϊόντων πρέπει να γίνεται με τρόπο απλό και κατανοητό, σε ξεχωριστά τμήματα μέσα στο κατάστημα. Για παράδειγμα, το τμήμα διαιτητικής, υγιεινής, βρεφονάνπτυξης, δερμοκαλλυντικών, εναλλακτικών θεραπειών (ομοιοπαθητικών, αρωματικών και φυτοθεραπευτικών προϊόντων) και κυρίως το τμήμα OTC και της αυτοθεραπείας, θα κερδίσουν σημαντικό χώρο. Όλες οι αγορές παραφαρμάκων, θα γίνονται με τη βοήθεια του προσωπικού. Η παρουσία ενός συμβούλου-πωλητή σε κάθε τμήμα θα είναι απαραίτητη σε μόνιμη βάση. Ο υπεύθυνος του τμήματος θα προτείνει και θα πουλάει ταυτόχρονα, αλλά κυρίως θα διαχειρίζεται τελείως μόνος του το τμήμα του, όπως συμβαίνει σε άλλα



καταστήματα. Θα είναι υπεύθυνος για τις αγορές προϊόντων, για τον έλεγχο των αποθεμάτων, για την ποικιλία προϊόντων, για τις τιμές, αλλά και για την προωθητική δραστηριότητα του τμήματός του. Πάνω απ' όλα θα είναι ένας ειδικός, ο οποίος θα είναι απαραίτητος πολύ καλά εκπαιδευμένος για τα προϊόντα του τομέα του. Αυτός ο ειδικός του τμήματος παραφαρμάκων, δεν θα πρέπει να είναι απαραίτητα φαρμακοποιός. Αυτή η θέση μπορεί να δοθεί σε ένα βοηθό φαρμακοποιό ή σε μία διαιτολόγο ή σε μία αισθητικό. Γίνεται αντιληπτό ότι ο συντονισμός των υπευθύνων σε κάθε τμήμα θα απαιτεί αναβάθμιση των τεχνολογιών εκπαίδευσης, παρακολούθησης και συντονισμού για την επίτευξη των επιχειρηματικών στόχων του φαρμακείου. Η δομή και οι εργασίες στο κάθε φαρμακείο θα αποκτήσουν πολυπλοκότητα, η διαχείριση των οποίων θα απαιτεί και την περαιτέρω εκπαίδευση των φαρμακοποιών σε θέματα Management.

Η ανθρώπινη σχέση στο κέντρο της εμπειρίας

Το φαρμακείο είναι ένας χώρος ζωής και ένα κατάσταση εύκολης πρόσβασης μέχρι σήμερα, και έτσι πρέπει να παραμείνει. Αλλά παράλληλα θα πρέπει να φροντίσει ιδιαίτερα την πληροφόρηση των ασθενών του. Όλη η οργάνωση του χώρου και όλη η οργάνωση εργασίας θα πρέπει να γίνουν από επαγγελματίες υγείας, με προσανατολισμό τη δημιουρ-

γία θετικής εμπειρίας στον πελάτη από την επίσκεψη του στο φαρμακείο. Στο κέντρο του καταστήματος, θα πρέπει να υπάρχει ένας χώρος αφιερωμένος σε προβολές και προσφορές. Το θέμα των προβολών θα είναι ανάλογο με την εποχή και οι προβολές θα στήνονται σε συνεργασία με τις εταιρείες- προμηθευτές. Παράλληλα το φαρμακείο θα μπορεί να καλέσει για ορισμένες ώρες ένα διαβητολόγο, έναν ποδολόγο ή έναν αθλίτρο για παράδειγμα, για να δώσει πιο εξειδικευμένες συμβουλές. Η ανάπτυξη των πωλήσεων θα πρέπει να στηρίζεται στην πληροφόρηση των πελατών πάνω στα οφέλη των προϊόντων που προτείνονται και όχι πάνω στην τιμή και σε εξευτελιστικές εκπτώσεις. Μία εμπορική στρατηγική ανάπτυξης της ποιότητας υπηρεσιών, θα είναι απαραίτητη ακόμη και αν υπάρχουν προωθητικές ενέργειες στα διάφορα τμήματα. Μία προωθητική ενέργεια δε θα πρέπει ποτέ να ληφθεί ως ευτελής προσφορά βασιζόμενη στο «σπάσιμο» των τιμών και στο ξεπούλημα. Η καταναλωτική εμπειρία θα διαμορφώνεται κατά τα 2/3 από την πληροφόρηση και τα μέσα επικοινωνίας στο φαρμακείο και μόνο κατά το 1/3 από την τιμή!

Εμπορική αρχιτεκτονική βασισμένη στην εικόνα της υγείας

Η ταυτότητα του design και γενικά του χώρου, πρέπει να συνάδει με τη σοβαρότητα ενός καταστήματος υγείας που

είναι το φαρμακείο, χωρίς να αποκλείεται ο χώρος να είναι μοντέρνος και ευχάριστος. Το φαρμακείο του αύριο, πρέπει να αναδεικνύει το ρόλο που παίζει για τη δημόσια υγεία, ακόμη και από τα υλικά που χρησιμοποιούνται στα έπιπλα. Το ταβάνι πρέπει να έχει ευχάριστο φωτισμό για να ανταποκρίνεται στην ευχαρίστηση παραμονής των πελατών και του προσωπικού. Ηλιακοί αισθητήρες μπορούν να επιτρέπουν έναν ευχάριστο φωτισμό όλου του χώρου καθώς και της βιτρίνας. Τα «έξυπνα» φαρμακεία θα διαχειρίζονται δυναμικά την αρχιτεκτονική και τις παρουσιάσεις των προϊόντων στη διάρκεια της ημέρας ανάλογα, με το κοινό των επισκεπτών και τις προσδοκώμενες επισκέψεις.

Ψηφιακό φαρμακείο

Ο καταναλωτής δικτυώνεται όλο και περισσότερο ψηφιακά. Συνεχώς βελτιώνει την παιδεία και τη δεξιότητά του στη χρήση της τεχνολογίας. Όλο και περισσότερο χρησιμοποιεί το ίντερνέτ για να αναζητήσει πληροφόρηση και να αγοράσει, το κινητό τηλέφωνο και την ταμπλέτα για να έχει πρόσβαση στο internet οποιαδήποτε στιγμή από οπουδήποτε. Και αν νομίζετε ότι αυτό είναι σημαντικό, τότε το επόμενο είναι ακόμα περισσότερο σημαντικό. Όλοι οι ανταγωνιστές σας είναι εκεί, στην προσωπική συσκευή του καταναλωτή οποιαδήποτε ώρα και στιγμή! Είναι όλοι ένα μόνο κλικ μακριά! Δεν χρειάζεται να επισκεφτεί τα καταστήματά τους ή



να λάβει κάτι ταχυδρομικά, για να τους γνωρίσει και να τους προτιμήσει από εσάς. Αρκεί μόνο να λάβει ένα όμορφο, στοχευμένο μήνυμα με ενδιαφέρον περιεχόμενο και πιθανώς τον χάσατε! Ή όχι. Αυτό εξαρτάται από εσάς και το αν θα κάνετε κάτι για να διατηρήσετε ένα πολύ μεγάλο βαθμό ικανοποίησης του καταναλωτή από τη σχέση σας, που θα τον κρατήσει κοντά σας.

Είναι βέβαιο λοιπόν ότι και το φαρμακείο πρέπει να προσαρμοστεί στην εξέλιξη αυτή. Καλείται να αποκτήσει μία τοποθέτηση απέναντι σε αυτήν τη ψηφιακή επικοινωνία. Δεν μπορεί να αγνοήσει ότι η έννοια του «ψηφιακού» αποκτά συνεχώς περισσότερο περιεχόμενο για τον ασθενή και τον καταναλωτή, τόσο έξω από το φαρμακείο, όσο και μέσα σε αυτό. Εξελίσσεται σε έναν καθοριστικό παράγοντα, τόσο ως προς την ευκολία του καταναλωτή να επιλέξει, όσο επίσης και ως προς τον συνολικό εμπλουτισμό της εμπειρίας που αυτός εισπράττει από την εν γένει επαφή μαζί σας.

Γενικότερα, όλο το εμπόριο ζει μια πολύ σημαντική μετάλλαξη. Σήμερα η ερώτηση δεν είναι πλέον αν γνωρίζουμε να αλληλεπιδρούμε στο σημείο πώλησης με το ιντερνέτ, αλλά να βάλουμε τα ψηφιακά μέσα στην υπηρεσία ενός καθορισμένου στόχου για να κερδίσουμε νέους πελάτες που θα παραμείνουν πιστοί.

Επεκτείνοντας την προσφορά μας με το λιγότερο stock

Μια από τις μεγαλύτερες τάσεις της εποχής για το ψηφιακό κατάστημα, είναι το λεγόμενο store-to-Web. Συγκεκριμένα, το κατάστημα διαθέτει γρήγορη διασύνδεση με το διαδίκτυο από τη μια και εσωτερικό δίκτυο με **ψηφιακά τερματικά, ταμπλέτες** και **οθόνες αφής**, τα οποία

επιτρέπουν στον πελάτη να ενημερωθεί, να επιλέξει μόνος του και γρήγορα. Αυτά τα ψηφιακά μέσα μπορούν να προτείνουν προϊόντα που δεν υπάρχουν στο stock του καταστήματος εκείνη τη στιγμή, ιδιαίτερα εάν το κατάστημα διαθέτει μικρό χώρο παρουσίασης προϊόντων. Για παράδειγμα, στο φαρμακείο μπορούν να παρουσιαστούν σε απεικόνιση 3D, σε αυτά τα ψηφιακά τερματικά, προϊόντα και υλικά ορθοπεδικά και φροντίδας του ασθενή στο σπίτι, που δεν υπάρχουν στο stock του φαρμακείου και συνήθως είναι ογκώδη και όχι μόνο.

Τέλος, εκτός από τα στατικά ψηφιακά τερματικά, η οθόνη του μέλλοντος θα βρίσκεται και στην τσέπη του καταναλωτή, δηλαδή στην **οθόνη του smartphone** του. Με το smartphone, επικοινωνούμε και εκτός καταστήματος και ιδιαίτερα όταν θέλουμε να δώσουμε μία συμπληρωματική πληροφόρηση ή να ζητήσουμε τη γνώμη των πελατών μας. Εάν ο πελάτης έχει δώσει τη συγκατάθεσή του για να του αποστέλλουμε μηνύματα, το κατάστημα μπορεί να του περνάει μηνύματα τη στιγμή που πλησιάζει στο κατάστημα, όταν μπαίνει μέσα ή όταν φεύγει. Υπάρχουν applications όπου ο ασθενής, λαμβάνει στο κινητό του οδηγίες για τη δοσολογία των φαρμάκων του και τότε πρέπει να πάρει την κάθε δόση. Γενικά η κινητή επικοινωνία βρίσκεται σε εξέλιξη.

Πληροφορώντας του ασθενείς με στοχευμένα μηνύματα

Το φαρμακείο που επιθυμεί, για παράδειγμα, να αναδειχθεί ως ειδικό στα δερμοκαλλυντικά, μπορεί να έχει ένα λογισμικό παρακολούθησης και συμβουλής προς τον ασθενή. Γενικά οι νέοι καταναλωτές είναι πολύ πιο δεκτικοί στην ψηφιακή επικοινωνία και θεωρούν ότι οι πωλητές ενός καταστήματος θα ήταν πολύ πιο αποτελεσματικοί, εάν ήταν εφοδιασμένοι με ταμπλέτες που θα παρέχουν περισσότερες πληροφορίες για το προϊόν ή την πάθησή τους αλλά και τις προωθητικές ενέργειες του μήνα. Το να υπάρχουν σε ένα φαρμακείο μόνιμα στερεωμένες ταμπλέτες, επιτρέπει στους πελάτες να κατευθύνονται αυθόρμητα προς αυτές κατά το χρόνο αναμονής του μέσα στο κατάστημα.

Επίσης οι ταμπλέτες μπορούν να χρησιμοποιηθούν και σε βοήθημα για τις θεραπευτικές συνεδρίες παρακολούθησης των ασθενών. Ο τρόπος που λειτουργούν είναι πολύ απλός. Αρχικά δημιουργείται μία καρτέλα του ασθενή στην εφαρμογή. Ο φαρμακοποιός μπορεί στη σελίδα υποδοχής, να διαλέξει ανάμεσα στα διάφορα προτεινόμενα θέματα υγείας, τις κατάλληλες θεραπείες και τους κατάλληλους βιολογικούς ελέγχους για την κάθε περίπτωση. Αυτή η εφαρμογή είναι πολύ πρακτική και διαδραστική, γιατί είναι ο ασθενής απαντά στις ερωτήσεις που του τίθενται από την οθόνη, και είναι ανάλογα με τις απαντήσεις που δίνει, που στη συνέχεια του εμφανίζεται ένα βίντεο ή ένα κείμενο επεξήγησης των απαραίτητων ενεργειών του. Φυσικά ο φαρμακοποιός που βρίσκεται πάντα δίπλα του, θα πρέπει να πιστοποιεί αν οι οδηγίες είναι καλά κατανοητές ή όχι. Στο τέλος της συνεδρίας, ο ασθενής φεύγει με τις κατάλληλες οδηγίες και πληροφορίες για να διαχειριστεί καλύτερα την πάθησή του, καθώς και την ημερομηνία για την επόμενη συνεδρία. Βέβαια, η εφαρμογή μπορεί να του στείλει και μία υπενθύμιση με sms, λίγες μέρες πριν το ραντεβού.

Επανεξετάζοντας τη σχέση με τον πελάτη

Ένας άλλος τρόπος για να παρέχουμε υπηρεσίες στο ψηφιακό φαρμακείο του αύριο, είναι να οργανώσουμε τη σειρά αναμονής χάρη σε ψηφιακά τερματικά που δίνουν έναν αριθμό προτεραιότητας αλλά παράλληλα είναι εξοπλισμένα με WiFi, όπου μπορεί να εκτυπωθεί πάνω στο εισιτήριο αυτό και μία προωθητική ενέργεια. Επίσης, υπάρχουν και πιο εξελιγμένα τερματικά που δεν δίνουν καρτάκια προτεραιότητας, αλλά σκανάρνται από το κινητό σε μορφή ηλεκτρονικού εισιτηρίου. Εδώ μπορούν να προσδιορίσουν και την ώρα που είναι διαθέσιμος ο φαρμακοποιός για μία εξατομικευμένη συνάντηση μαζί του.

Διαδραστική συνομιλία μέσω των digital media

Για να προσεγγίσουμε τους καταναλωτές σε ένα περιβάλλον ευχαρίστησης και αισθησιακών εμπειριών κατά τη διάρκεια



Η Επόμενη Γενιά στην παρακολούθηση γλυκόζης αίματος




Second-Chance
Sampling


multi
pulse
Accuracy Technology


NO
CODING

Με τη σειρά μετρητών **CONTOUR™NEXT** υπάρχει ένας εύκολος στη χρήση και υψηλής ακρίβειας μετρητής για να καλύψει πολλές από τις ανάγκες των ατόμων με διαβήτη¹⁻⁴

Όλοι οι μετρητές της οικογένειας **CONTOUR™NEXT** χρησιμοποιούν τις ταινίες μέτρησης **CONTOUR™NEXT**, προσφέροντας υψηλή απόδοση που ξεπερνάει τα νέα πιο αυστηρά κριτήρια ακρίβειας ISO 15197:2013¹⁻⁴

Παραπομπές: 1. Bernstein R. et al., J Diab Sci Tech 2013;7(5):1386-1399, 2. Οδηγός Χρήστη CONTOUR™XT, 3. Οδηγός Χρήστη CONTOUR™NEXT, 4. Οδηγός Χρήστη CONTOUR™NEXT USB

των αγορών τους, το κατάστημα πρέπει να γίνει πιο ελκυστικό και διαδραστικό. Υπάρχει σήμερα, μία μεγάλη ποικιλία εφαρμογών των **digital media** για να κάνουν το σημείο πώλησης πιο διαδραστικό. Για παράδειγμα, στον πάγκο εξυπηρέτησης, όπου σήμερα ο φαρμακοποιός βρίσκεται από τη μία πλευρά και ο πελάτης από την άλλη, η ψηφιακή επικοινωνία μπορεί και παρέχει πιο εξελιγμένες υπηρεσίες. Έτσι ο πελάτης βρίσκεται απέναντι σε μία οθόνη μαζί με το φαρμακοποιό του ή ακόμη ο σύμβουλος κινείται με την ταμπλέτα του μέσα στο χώρο πώλησης. Αυτή η επικοινωνία που τη μοιράζεται ένα φυσικό πρόσωπο του φαρμακείου μέσω της ψηφιακής οθόνης με τον πελάτη, επιτρέπει στους συνεργάτες του φαρμακείου να μην κάθονται πίσω από τον πάγκο, αλλά να βγαίνουν στο χώρο πώλησης και να προσεγγίζουν τους καταναλωτές. Αυτός ο καινούριος

τρόπος προσέγγισης, εφαρμόζεται ήδη στην αλυσίδα φαρμακείων Walgreens στην Αμερική και φυσικά στα Apple Stores. Αυτές οι καινοτομίες, θα μπορούν σύντομα να γίνουν πραγματικότητα ακόμη και στο ελληνικό φαρμακείο, διότι οι εξελίξεις είναι ραγδαίες.

Πώς λοιπόν θα είναι το φαρμακείο του αύριο;

Θα είναι το κατάστημα υγείας άμεσης πρόσβασης, χωρίς πάγκο εξυπηρέτησης μεταξύ του φαρμακοποιού και του ασθενή, χωρίς ουρά αναμονής, χωρίς ράφια με προϊόντα και φυσικά το ιδανικό θα είναι να παραγγέλνει ο πελάτης μέσω του ιντερνέτ και να παραλαμβάνει το προϊόν του σε μία ώρα το πολύ. Είναι η λεγόμενη υπηρεσία του click & collect. Παράλληλα και οι μάρκες των προϊόντων εξελίσσουν τις καμπάνιες τους στο ψηφιακό διαδραστικό μάρκετινγκ μέσω των

φορητών συσκευών, και αυτό έχει πολλά πλεονεκτήματα εξατομίκευσης του μηνύματος, διαδραστικότητα και αμεσότητα της επικοινωνίας.

Και ενώ το ηλεκτρονικό εμπόριο είναι σε πλήρη ανάπτυξη, το φυσικό κατάστημα πρέπει να αναπτύξει τη λειτουργία των αισθήσεων. Έτσι, για να γίνει η αγορά μία πραγματική ευχαρίστηση για τον καταναλωτή, θα πρέπει να του δημιουργήσουμε εκπλήξεις, να τον υποδεχτούμε σε ένα χώρο όπου θα αισθάνεται όμορφα. Και εδώ το **μάρκετινγκ των αισθήσεων**, παράλληλα με το ψηφιακό μάρκετινγκ έχει την πρωτοκαθεδρία. Οι ωραίες μυρωδιές, τα ευχάριστα χρώματα, η ευχάριστη υποδοχή των ανθρώπων και η μουσική, είναι παράγοντες διαφοροποίησης όλης της επιχείρησης μέσα σε ένα έντονα ανταγωνιστικό περιβάλλον. ■

Πόπη Χαραμή

Τα **ψηφιακά ράφια** του μέλλοντος, είναι ένα είδος εικονικής απεικόνισης προϊόντων και αλληλεπίδρασης με τον πελάτη, όχι μόνο για να πάρει κανείς τις απαραίτητες πληροφορίες, αλλά επίσης για να καθοδηγηθεί στην έρευνα και επιλογή του και γιατί όχι, για να περάσει την παραγγελία του στο καλάθι των αγορών του και απ' ευθείας στο ταμείο.

Σε κάθε οθόνη μπορούν να εμφανιστούν πολλαπλά ράφια διαφορετικών ενότητων. Τα προϊόντα ενδιαφέροντος εντοπίζονται με θεματική αναζήτηση και κινήσεις αφής, όπως επίσης και με άλλους ευρηματικούς εύκολους τρόπους. Τα προϊόντα εμφανίζονται με πολύ ρεαλιστές τρισδιάστατες οπτικές απεικονίσεις, που μπορούν να γυρίσουν από όλες τις πλευρές, να μεγεθυνθούν, να αναγνωσθούν τα κείμενα στην επιφάνειά τους, να αναγνωσθούν πρόσθετες πληροφορίες περιγραφής, χρήσης, αλληλεπίδρασεων και συνεργειών, τιμής, όπως επίσης να παρουσιαστούν άλλα συναφή είδη και προτάσεις. Έτσι με ένα μόνο touch οι φαρμακοποιοί αλλά και οι πελάτες επιλέγουν το κατάλληλο προϊόν.

Όλες δε οι παραπάνω πληροφορίες μπορούν να τις μετακυλήσουν και στο smart phone τους.

Τα ψηφιακά ράφια τοποθετούνται πίσω από τον πάγκο για να τα χειρίζεται ο φαρμακοποιός και να συμβουλεύει τον πελάτη στο σημείο εξυπηρέτησης. Επίσης τοποθετούνται στο χώρο πώλησης για να τα χειρίζεται το προσωπικό του φαρμακείου προς εξυπηρέτηση των πελατών, όπως επίσης και για να τα χρησιμοποιούν οι ίδιοι οι πελάτες. Τοποθετούνται σε ποικίλες διατάξεις, με πρόσοψη στο χώρο πώλησης για προώθηση προϊόντων γενικού ενδιαφέροντος, ή με πρόσοψη σε τυφλό σημείο για διακριτική ενημέρωση πελατών.

Οι χειρισμοί γίνονται με απλές, εύλογες κινήσεις αφής, με τις οποίες όλοι είμαστε πλέον εξοικειωμένοι από τη χρήση κινητών τηλεφώνων και ταμπλετών.

Τα εικονικά ράφια επιτρέπουν αφενός τη μείωση του stock και αφ' ετέρου την προώθηση πολύ περισσότερων προϊόντων από όσα θα χωρούσαν στα φυσικά ράφια στο φυσικό χώρο του φαρμακείου. Προσφέρουν μία πρακτική λύση για τις κλοπές, για τη φθορά των προϊόντων από τη σκόνη και τον ήλιο, αλλά και ιδιαίτερα για την οικονομία χώρου που εξασφαλίζουν στο φαρμακείο. Βεβαίως, συμπληρωματικά, προσφέρουν σημαντικά στην ευκολία πληροφόρησης και επιλογής του πελάτη, καθώς και στην εν γένει εμπειρία του από την επίσκεψή του στο κατάστημά μας. Για όλους αυτούς τους λόγους, η αξιοποίησή τους έχει έδαφος, τόσο σε μεγάλα, όσο και σε μικρά φαρμακεία.





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

Ο ΚΑΝΟΝΙΣΜΟΣ για την καταπολέμηση των Ψευδεπίγραφων ΦΑΡΜΑΚΩΝ

Ποια η σημασία του και πως ενισχύει
τη ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ του φαρμακείου;



Μιλήσαμε με τον Ralf Däevinghaus, CEO Ευρώπης της Aegate, μιας εταιρείας η οποία ηγείται της παροχής συστημάτων που επαληθεύουν τη γνησιότητα των φαρμάκων και η οποία, για παραπάνω από 10 χρόνια, είναι πλήρως επικεντρωμένη στην επαλήθευση φαρμακευτικώνσκευασμάτων, προκειμένου να μπούμε σε βάθος των αλλαγών που προβλέπονται από τον εν λόγω Κανονισμό.

Όπως συμβαίνει με κάθε νέα νομοθεσία που επίκειται να εφαρμοστεί, έτσι και στην περίπτωση του κατ' εξουσιοδότηση Κανονισμού της Ε.Ε. με σκοπό την καταπολέμηση των Ψευδεπίγραφων Φαρμάκων, ως ορίζεται στον 2016/161 νόμο που πρόσφατα δημοσιεύτηκε, υπάρχει μία - σε λογικό πλαίσιο - ανησυχία όσον η καθ' ημέρα πράξη θα επηρεαστεί περισσότερο από αυτή την αλλαγή. Ποιος είναι ο σκοπός και το περιεχόμενο; Θα έχει αντίκτυπο στον τρόπο δουλειάς μου; Συνεπάγεται κάποιο κόστος; Είναι μία αλλαγή που επί της ουσίας δεν θα μας φέρει τίποτα καινούργιο; Ή μήπως ενδεχομένως και να χειροτερεύσει τα πράγματα; Αυτά είναι κάποια εύλογα ερωτήματα που έρχονται στο μυαλό όλων.

Στην περίπτωση του Κανονισμού Ψευδεπίγραφων Φαρμάκων, όπως συμβαίνει και με την πλειοψηφία των νέων πραγμάτων με τα οποία ερχόμαστε αντιμέτωποι, επιλέγουμε να δούμε την αλλαγή ως ένα ποτήρι μισογεμάτο ή μισοάδειο; Η δική μας πεποίθηση είναι πως τη νέα αυτή νομοθετική ρύθμιση πρέπει να τη δούμε στο σύνολό της μονάχα ως θετική, ενώ καθίσταται με ποικίλους τρόπους και

επαναστατική. Αλήθεια, πως αλλιώς θα μπορούσαμε να δούμε μία ρύθμιση που βελτιώνει σημαντικά την προσέλιψη της ασφάλειας των ασθενών;

PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ: Κύριε Däevinghaus, μπορείτε να μας πείτε τι ακριβώς αναφέρει ο Ευρωπαϊκός Κανονισμός για τα Ψευδεπίγραφα Φάρμακα και γιατί ήταν απαραίτητη μία τέτοια νομοθεσία;

Ralf Däevinghaus: Η Ευρώπη εισήγαγε τη νομοθεσία αυτή στην προσπάθεια να αντιμετωπίσει αποτελεσματικά το πρόβλημα της κυκλοφορίας ψευδεπίγραφων φαρμάκων, φαινόμενο το οποίο η Ευρωπαϊκή Ένωση προσπαθούσε να ελέγξει στα σύνορα της, όχι όμως πάντα με επιτυχία, εφόσον κάποια προϊόντα κατάφεραν τελικά να εισέλθουν στη νόμιμη εφοδιαστική αλυσίδα και να φθάσουν στους ασθενείς. Συνεπώς, αυτό που μπορώ να σας πω είναι ότι ο ευρωπαίος νομοθέτης αποφάσισε να προχωρήσει στη σύσταση ενός ψηφιακού δικτύου φαρμάκων, το οποίο θα λειτουργεί σε πραγματικό χρόνο και θα ενώνει διατεμαχικά (end-to-end) όλα τα σημεία της νόμιμης εφοδιαστικής αλυσίδας – ξεκινώντας από τον παραγωγό φαρμάκων και φθάνοντας μέχρι το τελικό σημείο διάθεσής τους, που είναι

το ιδιωτικό ή νοσοκομειακό φαρμακείο. Το σύστημα αυτό θα πρέπει να έχει τη δυνατότητα να πιστοποιεί τη γνησιότητα των φαρμάκων την ακριβή στιγμή διάθεσής τους, προσπαθώντας κατά αυτόν τον τρόπο την ασφάλεια των ασθενών.

Η διαδικασία επαλήθευσης τώρα απαιτεί όλα τα συνταγογραφούμενα φάρμακα και ορισμένα επισφαλή για ψευδεπίγραφη ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ., να φέρουν σε κάθε συσκευασία ένα μοναδικό 2D Data matrix barcode κωδικό και μία συσκευασία ασφαλείας που δεν θα μπορεί να παραβιαστεί (tamper evidence).

PM & E: Ο Ευρωπαϊκός Κανονισμός ποιες χώρες συμπεριλαμβάνει και τι χρονικά περιθώρια έχουμε μέχρι την εναρμόνιση με αυτόν;

R. D: Η νέα νομοθεσία ορίζει πως κάθε μία από τις 28 χώρες της Ε.Ε. αλλά και τα κράτη του Ε.Ο.Χ. πρέπει να εφαρμόσουν τον εν λόγω Κανονισμό. Αν λάβουμε υπόψιν μας πως όλα πρέπει να μπου σε εφαρμογή μέχρι τις 9 Φεβρουαρίου του 2019, αντιλαμβάνεστε πως το ρολόι έχει ήδη αρχίσει να μετρά αντίστροφα. Αυτό, για να σας δώσω την ευρωπαϊκή εικόνα, σημαίνει πως μας μένει λίγος χρόνος προκειμένου να συνδέσουμε 170.000 φαρμακεία, για πιλοτική δοκιμή, για να προετοιμαστούμε ώστε να σκανάρουμε 10 δισεκατομμύρια κουτιά ετησίως και τελικά, για να προστατέψουμε τα 500 εκατομμύρια πολιτών της Ευρώπης.

PM & E: Ποιες είναι οι κινήσεις που πρέπει να κάνει η Ελλάδα για να εναρμονισθεί με τον Κανονισμό αυτό; Που πιστεύετε ότι πρέπει να δοθεί περισσότερη έμφαση για την εμπρόθεσμη υλοποίηση του έργου;

R. D: Η άμεση ίδρυση του Εθνικού Οργανισμού Πιστοποίησης Φαρμάκων είναι σαφέστατα η πρώτη προτεραιότητα. Ο Οργανισμός αυτός θα αναλάβει τη διαχείριση και διακυβέρνηση σε τοπικό επίπεδο και θα συνεργάζεται με όλους τους φορείς που εμπλέκονται, αλλά και επηρεάζονται στον τρόπο που λειτουργούν από την εφαρμογή του Κανονισμού, διαχειριζόμενος παράλληλα όλες τις ενέργειες και τις υποχρεώσεις, ώστε

όλος ο μηχανισμός να τεθεί εγκαίρως σε πλήρη ετοιμότητα.

Η πρώτη και σαφώς πιο σημαντική απόφαση που θα χρειαστεί να λάβει ο Εθνικός Οργανισμός Πιστοποίησης Φαρμάκων της χώρας σας, είναι να επιλέξει τον πάροχο του απαιτούμενου λειτουργικού συστήματος. Αυτός ο φορέας θα παρέχει το σύστημα ελέγχου της γνησιότητας των φαρμάκων, δηλαδή, με άλλα λόγια, θα είναι αυτός που θα θέσει ολόκληρο το μηχανισμό της επαλήθευσης γνησιότητας των φαρμάκων σε κίνηση. Η Aegate είναι ένας από τους παρόχους που έχει επιλέξει ο Ευρωπαϊκός Οργανισμός Πιστοποίησης Φαρμάκων (και ονομάζονται blueprint πάροχοι), όντας η πιο έμπειρη εταιρεία στον κόσμο στο συγκεκριμένο τομέα, παρέχοντας υπηρεσίες πιστοποίησης γνησιότητας των φαρμάκων σε πραγματικό χρόνο και με δοκιμασμένη αποτελεσματικότητα, αφού μέχρι σήμερα έχει επαληθεύσει τη γνησιότητα σχεδόν 4 δισεκατομμυρίων συσκευασιών φαρμάκων σε 13 ευρωπαϊκές χώρες.

PM & E: Ποιος θα επιβαρυνθεί οικονομικά με την εφαρμογή του Ευρωπαϊκού Κανονισμού για τα Ψευδεπίγραφα Φάρμακα; Θα υπάρχει κόστος και για τα δημόσια νοσοκομεία, άρα για το Κράτος, από την εφαρμογή του συστήματος ελέγχου και στα φαρμακεία των νοσοκομείων;

R. D: Το κόστος του αποθετηρίου των δεδομένων και της λειτουργίας του μηχανισμού πιστοποίησης βαρύνει αποκλειστικά τη φαρμακοβιομηχανία τόσο για την εφαρμογή του Κανονισμού στα ιδιωτικά φαρμακεία όσο και στο χώρο της νοσοκομειακής περίθαλψης. Η Aegate μάλιστα, έχει ήδη ξεκινήσει να υλοποιεί αρκετά πιλοτικά προγράμματα εκπονώντας συνεργασίες με πανεπιστημιακούς φορείς σε ευρωπαϊκά νοσοκομεία, με στόχο να διευκολύνει ακόμη περισσότερο την ομαλή μετάβαση στο νέο σύστημα.

PM & E: Πώς εμπλέκεται η Aegate σε όλο αυτό;

R. D: Η Aegate είναι ο συνεργάτης που παρέχει τη λειτουργική λύση, η οποία είναι απαραίτητη προκειμένου να υποστηριχθεί η διατεμαστική λειτουργία (end-

to-end), σε πραγματικό χρόνο για την επαλήθευση των φαρμάκων, τη στιγμή ακριβώς της διάθεσης τους και ένας εκ των τριών παρόχων με τους οποίους ο Ευρωπαϊκός Οργανισμός Πιστοποίησης Φαρμάκων υπέγραψε συμφωνίες πλαισίου συνεργασίας τον περασμένο Ιούνιο. Το σύστημα αυτό θα ενώνει τους παραγωγούς με τα τοπικά ή ευρωπαϊκά αποθετήρια και στη συνέχεια με τα ιδιωτικά ή νοσοκομειακά φαρμακεία, αντιλαμβάνεστε λοιπόν ότι πρόκειται για ένα σύστημα που απαιτεί υψηλή εξειδίκευση. Η Aegate έχει εφαρμόσει στην πράξη

Η άμεση ίδρυση του Εθνικού Οργανισμού Πιστοποίησης Φαρμάκων είναι σαφέστατα η πρώτη προτεραιότητα

συστήματα επαλήθευσης γνησιότητας φαρμάκων σε όλες τις χώρες της Ευρώπης, συμπεριλαμβανομένης και της Ελλάδας και έχει έμπρακτη ικανότητα διασύνδεσης χιλιάδων φαρμακείων και ελέγχου εκατομμυρίων κωδικών και δισεκατομμυρίων συναλλαγών.

PM & E: Ποιος εγγυάται την ασφάλεια και προστασία των δεδομένων, ώστε να μην υπάρχει κίνδυνος υποκλοπής τους;

R. D: Η ασφάλεια των δεδομένων είναι εξίσου σημαντική με την ασφάλεια των ίδιων των ασθενών. Η Aegate πληροί όλα τα κριτήρια που έχει θέσει ο Ευρωπαϊκός Οργανισμός Πιστοποίησης Φαρμάκων και διαθέτει έναν ολόκληρο κατάλογο πιστοποιήσεων που εξασφαλίζουν τη σωστή λειτουργία του συστήματος. Στις

πιστοποιήσεις αυτές περιλαμβάνονται ISO 27001 για τη Διαχείριση Συστημάτων Ασφαλείας Πληροφοριών και ISO 9001.

PM & E: Ποιες είναι οι προσδοκίες σας από την εφαρμογή της νέας νομοθεσίας; Ποια θα είναι κατά τη γνώμη σας η επόμενη μεγάλη πρόκληση για τον ευρωπαϊκό φαρμακοποιοό;

R. D: Η Εφαρμογή του Κανονισμού Ψευδεπίγραφων Φαρμάκων προασπίζεται την ασφάλεια των ασθενών έναντι τυχόν ψευδεπίγραφων σκευασμάτων. Και εδώ ακριβώς εντοπίζεται κατά τη γνώμη μου και η μεγάλη πρόκληση για τους εταίρους της αγοράς του φαρμάκου και πρωτίστως τους φαρμακοποιούς: πως θα αξιοποιήσουμε τις δυνατότητες που μας παρέχονται μέσα από ένα νέο σύστημα που αλληλεπιδρά με τον ασθενή σε πραγματικό χρόνο προκειμένου, τόσο να τον ενημερώσουμε, να τον επιμορφώσουμε και να τον εκπαιδεύσουμε—μέσω του φαρμακοποιοού—στην αποτελεσματική χρήση του φαρμάκου, όσο και να συμβάλλουμε ώστε οι φαρμακοποιοί να επιδείξουν εμπράκτως τη μοναδική εξειδίκευση που προσφέρουν στις κοινότητες στις οποίες λειτουργούν, εξειδίκευση η οποία επιτυγχάνει να ενισχύσει τη συμμόρφωση των ασθενών στη θεραπεία και συμβάλλει στην καλύτερη θεραπευτική έκβαση.

Αυτή η νέα, δυναμική προσέγγιση στον τρόπο διάθεσης θα μπορούσε να μεταμορφώσει ολοκληρωτικά το πως αντιλαμβάνονται οι ασθενείς το ρόλο και την αξία της υπηρεσίας του φαρμακοποιοού. Η επαφή θα είναι κάτι περισσότερο από μία απλή συναλλαγή (κάποιες φυσικά αντιλαμβάνομαι πως ήδη θα έχουν αυτό το χαρακτήρα) και θα αποκτήσουν μεγαλύτερη σημασία. Ενδεχομένως, η μεγαλύτερη και συνεχής ανταμοιβή για το επάγγελμα του φαρμακοποιοού έγκειται ακριβώς σε αυτό: ο Κανονισμός θα εμπλουτίσει σημαντικά τη διάδραση μεταξύ ασθενούς και φαρμακοποιοού, παρέχοντας μία πρώτης τάξεως ευκαιρία για τον φαρμακοποιοό να ηγηθεί της διαχείρισης της φαρμακευτικής αγωγής των ασθενών.

Έφτασε λοιπόν η στιγμή να εκμεταλλευτούμε αυτή τη μοναδική ευκαιρία όσο καλύτερα μπορούμε. ■



Είστε σε ασφαλή χέρια

Η Aegate παρέχει την πλέον **εξειδικευμένη, ασφαλή** και **αποτελεσματική** λύση πιστοποίησης σε θέματα αυθεντικότητας των φαρμάκων και πρόληψης της διακίνησης ψευδεπίγραφων σκευασμάτων στην νόμιμη αλυσίδα εφοδιασμού.

Έχοντας εγκατεστημένο το λογισμικό της ήδη σε 7 από τα 10 φαρμακεία στην Ελλάδα, η Aegate μπορεί μέσω των ελέγχων σε **πραγματικό χρόνο**, κατά τη σάρωση της συσκευασίας ενός προϊόντος στο φαρμακείο σας, να **προστατεύσει εσάς και τους πελάτες σας** από τον κίνδυνο των πλαστών, ληγμένων ή ανακληθέντων προϊόντων.

Παράλληλα, το σύστημα της σας δίνει τη δυνατότητα να:

- Παρέχετε στοχευμένη ενημέρωση, συμβουλές αποτελεσματικής χρήσης ή συμμόρφωσης στην θεραπεία
- Συλλέξετε άμεσα πληροφορίες
- Ευαισθητοποιήσετε σε σημαντικά θέματα υγείας και να
- Προάγετε προγράμματα υποστήριξης των ασθενών

Μέσα από τις συνεχώς εξελισσόμενες υπηρεσίες της, η Aegate συμβάλλει τόσο στην ενδυνάμωση της σχέσης σας με τον ασθενή (σε θέματα που άπτονται της ασφάλειας, πληροφόρησης, αποτελεσματικότητας) όσο και στην ενίσχυση του ρόλου σας και την **αύξηση της αποδοτικότητας του φαρμακείου σας**.

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



Καλλιεργώντας την «εμπειρία ΠΕΛΑΤΗ»



Μικρό αλλά θαυματουργό, το φαρμακείο της κ. Μυρσίνης Σκόνδρα στην Πάτρα έχει αναπτύξει τα πλέον σημαντικά εργαλεία για την δημιουργία μιας θετικής εμπειρίας του πελάτη: δυναμική ομάδα, αποτελεσματική διαχείριση και μάρκετινγκ και κυρίως αγάπη για τον πελάτη.



Μια μακρά ιστορία μέχρι τις μέρες μας

Το φαρμακείο λειτουργεί με την επωνυμία Σκόνδρα Ι. Μυρσίνη εδώ και 20 χρόνια και βρίσκεται στην ίδια θέση με μια μακρά ιστορία 55 χρόνων. Αρχικά, παρελήφθη με συστάση από την κ. Σπυροπούλου, αλλά και εκείνη είχε κάνει το ίδιο με τον κ. Σιγαλό. Να φανταστεί κανείς ότι στο εργαστήριο υπάρχουν υπέροχα γυάλινα και πορσελάνινα βάζα με επικέτες Σιγαλός με τετραπήφιο τηλεφωνο φαρμακείου!

Το φαρμακείο είναι γωνιακό και βρίσκεται στη συμβολή των δρόμων Δημ. Γούναρη και Κανακάρη, σε μια από τις πρώτες πολυκατοικίες που ανεγέρθηκαν στην Πάτρα το 1960. Θα έλεγε κανείς πως είναι στην «εκπνοή» του εμπορικού κέντρου της πόλης. Μέχρι τα μέσα της δεκαετίας του '90 η περιοχή είχε πολύ καλή εμπορικότητα. Από τότε έχασε κάπως την αίγλη που είχε, ενώ τα τελευταία

5-6 χρόνια έχουν σχεδόν εξαφανισθεί τα εμπορικά καταστήματα από την περιοχή. Η οδός Γούναρη είναι πάντα όμως ένας κεντρικός δρόμος της Πάτρας που χρησιμοποιεί ο κόσμος για την είσοδο του στο κέντρο. Δίχως άλλο είναι πέρασμα, γι αυτό και οι επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στην περιοχή είναι κυρίως καφέ και ταχυφαγεία.

Το φαρμακείο είναι απέναντι από το κεντρικό κατάστημα του ΟΤΕ. Πολύ κοντά βρίσκονται τα δικαστήρια της πόλης, η πολεοδομία και το ΙΚΑ. Παλαιότερα, το ΙΚΑ αυτό ήταν το κεντρικό σημείο συνταγογράφησης των ασφαλισμένων του. Όμως ένα καινούριο μεγάλο κτίριο ΙΚΑ που έγινε σε άλλη περιοχή, συγκέντρωσε τα περισσότερα ιατρεία. Εδώ παρέμειναν μόνο οι διοικητικές υπηρεσίες και λίγοι γιατροί.

Παρόλα αυτά η περιοχή του φαρμακείου διατηρεί μια σημαντική δραστηριότητα με υπηρεσίες, τράπεζες, πολλά γραφεία

μηχανικών, δικηγόρων, λογιστικά κ.ά., λίγα ιατρεία αλλά και αρκετές κατοικίες. Το φαρμακείο περικυκλώνεται από σημαντικές στάσεις λεωφορείων από τη γύρω περιοχή της Πάτρας και η κίνηση των επιβατών είναι σημαντική.

«Όταν πρωτοήρθα στο φαρμακείο» μας λέει η φαρμακοποιός «η κ. Σπυροπούλου, η παλιά φαρμακοποιός, μου είπε χαριτολογώντας» αυτή η στάση απέναντι είναι ο εφιάλτης της ζωής μου. Έρχονται με 5 συνταγές και λένε γρήγορα, γρήγορα σε 10 λεπτά φεύγει το λεωφορείο!». Πολύ σύντομα κατάλαβα τι εννοούσε γιατί το έζησα και εγώ...».

Παρατηρώντας τους χώρους

Το μέγεθος του φαρμακείου είναι μόλις 40 τετραγωνικά μέτρα και ανακαινίστηκε πριν 10 χρόνια. Στο αντίστοιχο πατάρι υπάρχει η αποθήκη, το εργαστήριο και το γραφείο για την back office εργασία. Στο φαρμακοπωλείο, τα δερμοκαλλυντικά είναι τοποθετημένα ανά εταιρείες, ενώ αντίθετα τα συμπληρώματα διατροφής έχουν τοποθετηθεί κατά κατηγορίες, σύμφωνα με τις ανάγκες των πελατών: τόνωση, ενίσχυση ανοσοποιητικού, βελτίωση βάρους κλπ. Υπάρχει ξεχωριστή περιοχή για τα φυτικά καλλυντικά και ξεχωριστές ραφιέρες για τα βρεφικά προϊόντα, την περιποίηση ποδιού και την οδοντιατρική φροντίδα. Στη θερμή ζώνη πίσω από τον πάγκο έχουν τοποθετηθεί παυσίπονα και διάφορα ΟΤC, τα οποία αλλάζουν ανάλογα με την εποχή του χρόνου, καθώς και οι διαγνωστικές συσκευές για μέτρηση πίεσης, σακχάρου, θερμόμετρα αυτιού κτλ.

Η ομάδα σε δράση

Στο φαρμακείο εκτός από την φαρμακοποιό εργάζονται άλλα τέσσερα άτομα. Η κ. Σκόνδρα μας τους παρουσιάζει: «*Η Ιωάννα Τσιτσάρα είναι αδειούχος βοηθός φαρμακοποιού και δουλεύουμε μαζί 16 χρόνια. Είναι η "κολώνα" του φαρμακείου μας, όπως πολύ πετυχημένα την είχε χαρακτηρίσει μια πελάτισσα πριν χρόνια. Σταθερή και οξυδερκής, κατέχει μόνιμα τη μία θέση του πάγκου και είναι υπεύθυνη για την εξυπηρέτηση των πελατών και τις παραγγελίες των φαρμάκων. Η Μαρία Σαμαντά, με άριστες γνώσεις για την υγεία του δέρματος και τις ιδιότητες των προϊόντων μας, είναι υπεύθυνη εξυπηρέτησης στο τμήμα των καλλυντικών, όχι μόνο για τις πωλήσεις αλλά και τις παραγγελίες. Επίσης οργανώνει τη διάταξη των προϊόντων στα ράφια, τις προβολές στο χώρο μας και τη θεματολογία στις βιτρίνες. Η Στέλλα Λιάζου, τελειόφοιτη φαρμακοποιός, είναι υπεύθυνη για το εργαστήριο. Έχει συνήθως τη δεύτερη θέση στον πάγκο, αλλά ανάλογα με τις ανάγκες μπορεί να εξυπηρετεί και στο τμήμα των καλλυντικών. Φιλομαθής και εξοικειωμένη με την τεχνολογία, εξελίσσεται ταχύτατα. Τέλος η Μαρία Γκαβού, η πιο καινούρια στην ομάδα μας, κάνει όλη την back office εργασία αθόρυβα και αποτελεσματικά. Είναι υπεύθυνη για τον έλεγχο των συνταγών, το κλείσιμο των ταμείων στο τέλος κάθε μήνα, τη μηχανογράφηση, την οργάνωση και ταξινόμηση της αποθήκης και τις εξωτερικές δουλειές που προκύπτουν.*

Και συνεχίζει την περιγραφή της «*Οι συναντήσεις μας γίνονται συνήθως ανά δίμηνο. Παρακολουθούμε τον αριθμό συνταγών, τη μέση απόδειξη, την κερδοφορία ανά κατηγορία προϊόντων και συνολικά συζητάμε τι χρειάζεται να βελτιώσουμε. Εξωτερικοί συνεργάτες, ένας οικονομολόγος και ένας υπεύθυνος για τη διαχείριση ανθρώπινου δυναμικού, παρευρίσκονται στις συναντήσεις μας για καλύτερη ανάλυση και ερμηνεία των στοιχείων, καθώς και τη βοήθεια στη διευθέτηση θεμάτων που μπορεί να έχουν προκύψει. Η αξιολόγηση μας σε αυτή τη φάση γίνεται συνολικά. Δρομολογούμε σε επόμενο χρόνο μια αξιολόγηση του καθέ-*



να ξεχωριστά, ώστε να υπάρχει και οικονομική επιβράβευση σε όποιον το αξίζει. Οι εκπαιδεύσεις του προσωπικού είναι υποχρεωτικές και συνεχείς για τον καθένα στον τομέα του. Παρακολουθούνται ανελλιπώς τα σεμινάρια των εταιρειών για τα προϊόντα τους που γίνονται στην πόλη μας. Κάποιες φορές χρειάζεται η επίσκεψη στην Αθήνα για πιο εξειδικευμένα σεμινάρια, όπως για παράδειγμα η διαχείριση ασθενών τρίτης ηλικίας, η δερματολογία, οι τεχνικές πωλήσεων, η ομοιοπαθητική κ.ά. Επίσης ενίοτε υπάρχει συμμετοχή μας σε φαρμακευτικά συνέδρια και εκθέσεις στην Ελλάδα και το εξωτερικό».

Η εμπορική διαχείριση «κλειδί» απόδοσης

«Όσον αφορά την εμπορική μας διαχείριση, θα έλεγα πως δεν υπήρξε δίλημμα, γιατί τα λίγα τετραγωνικά του φαρμακείου,

σχεδόν μας υπαγορεύουν πως να πορευτούμε. Κάνουμε στρατηγικές συνεργασίες με λίγες και προσεκτικά επιλεγμένες εταιρείες, τις οποίες σε πολλές περιπτώσεις δεν έχουμε σε πλήρη ανάπτυξη. Κρατάμε τους πιο ταχυκίνητους κωδικούς, ώστε κατά το δυνατόν να μην έχουμε παθητικό εμπόρευμα και το μέλημα μας είναι να μην αλληλοεπικαλύπτονται τα προϊόντα μεταξύ τους. Οι εταιρείες επιλέγονται κυρίως με βάση την ποιότητα, την επιστημονικότητα, την καινοτομία, τις σωστές τιμές, τη δυνατότητα εκπαίδευσης, το προωθητικό υλικό που μας παρέχουν (δείγματα, βιτρίνες) και βέβαια την ενδιαφέρουσα εμπορική πολιτική. Την απόδοση που δίνει η κάθε εταιρεία ξεχωριστά την παρακολουθούμε στενά με τη βοήθεια του εξωτερικού συνεργάτη οικονομολόγου και αναλόγως τροποποιούμε τις επιλογές μας».

NASOSYN

Xylometazoline HCl + Dexpanthenol

ρινικό εκνέφωμα,
διάλυμα (0,1+5,0)% w/v

&

ρινικό εκνέφωμα,
διάλυμα (0,05+5,0)% w/v

ενηλίκων

παιδιών



FarmaSyn SA
PHARMACEUTICALS

Αθήνα: Μονής Δαμάστας 6, 12133 Περιστέρι • Τηλ: 210 5777 140 • Fax: 210 5788791 • e-mail: info@farmasyn.gr • www.farmasyn.gr
Γραφείο Β. Ελλάδος: Μαιάνδρου & Αδμήτου 27, 56224 Εύσομος • Τηλ: 2310 703856 • Fax: 2310 703178 • e-mail: thess@farmasyn.gr

Η ενασχόληση με τον πελάτη, στρατηγική προτεραιότητα

«Η ομάδα μας και η επικοινωνία με τους πελάτες θεωρώ πως είναι το δυνατό μας σημείο. Η άποψη μου είναι πως η αποστολή μας είναι ακριβώς η ενασχόληση με τον πελάτη. Αυτό σημαίνει πως οφείλουμε να του αφιερώνουμε χρόνο. Με αφορμή την εκτέλεση της συνταγής ή οποιαδήποτε άλλη ανάγκη τον φέρει στο χώρο μας, εμείς πρέπει να τον "πλησιάσουμε" και με αριστοτεχνικό τρόπο να διερευνήσουμε τις ανάγκες του. Να πάρουμε ένα καλό ιστορικό και να τον κατευθύνουμε στις σωστές επιλογές αγορών, με συνέπεια στον επιστημονικό μας ρόλο. Αυτό δεν είναι πάντα εύκολο λόγω φόρτου εργασίας ή γιατί ο πελάτης μπορεί να είναι καχύποπτος και σφιγμένος. Θέλει υπομονή, αγάπη σε αυτό που κάνουμε, ουσιαστικό ενδιαφέρον, επιστημονική γνώση και επικοινωνιακές δεξιότητες. Χρειάζεται ανθρώπινη προσέγγιση για να πετύχουμε καλύτερη συνεργασία μαζί του. Έτσι κερδίζουμε την προσοχή του στις συμβουλές μας, την κατανόηση των οδηγιών λήψης της αγωγής του και πιθανότητα και την καλύτερη συμμόρφωσή του στην όποια θεραπεία (φαρμακευτική ή ομορφιάς). Αυτό χτίζει μια μακροχρόνια σχέση εμπιστοσύνης και διασφαλίζει τη δουλειά μας. Αυτό κατά τη γνώμη μου και όχι οι εκπώσεις είναι το "κλειδί" της ζωής του φαρμακείου.

Θεωρώ ότι είμαστε κοντά σε κάθε πελάτη μας με κάθε τρόπο και προσπαθούμε η επίσκεψη του και οι αγορές του σε μας να είναι για αυτόν μια ευχάριστη εμπειρία. Λέω «εμπειρία» γιατί αυτό, εκτός από την αντικειμενικά άρτια εξυπηρέτηση, περιλαμβάνει και το τι ένωσε σε όλη τη διάρκεια της παραμονής του στο χώρο μας και τι του μένει όταν φεύγει. Ενεργοποιούμε τα συναισθήματά του: θέλουμε ο πελάτης μας να νιώσει ικανοποίηση, χαρά, ζεστασιά, εμπιστοσύνη και ασφάλεια, να νιώσει ότι του δόθηκε ο χώρος και χρόνος να εκφραστεί και ότι σεβόμαστε την προσωπικότητα και την οικονομική του δυνατότητα».

Τα τελευταία δύο χρόνια διοργανώνουμε μια χριστουγεννιάτικη γιορτή τις παραμονές των Χριστουγέννων με ζωντανή μουσική, μπαλόνια, γλυκίσματα, ξυλοπόδαρους, face painting, παραμύθια για τα παιδιά και κλήρωση δώρων. Πραγματικά, αυτή η ενέργεια έχει εξαιρετική απήχηση και προσέφερε κατά πολύ στην ενίσχυση της σχέσης μας με τους πελάτες μας. Το χάρηκαν ιδιαίτερα οι μικροί μας φίλοι και οι γονείς τους αλλά το πιο εντυπωσιακό έως και συγκινητικό θα έλεγα, ήταν το πόσο το χάρηκαν οι ηλικιωμένοι!»

Και οι στόχοι για το μέλλον;

«Επόμενοι στόχοι που έχουμε βάσει είναι η χρήση πιο σύγχρονων τεχνολογιών και προγράμματος CRM για να έχουμε πιο λεπτομερές ιστορικό των πελατών μας και να μπορούμε να κάνουμε πιο στοχευμένη ενημέρωση ανάλογα με τις ανάγκες τους. Ιδανικά θα ήθελα να μπορούμε να φτιάξουμε ομάδες για επιμόρφωση σε διάφορα θέματα, όπως χοληστερίνη, διαβήτης, διακοπή καπνίσματος, θηλασμός, εκπαίδευση των παιδιών για καλή στοματική υγιεινή, σημασία αντηλιακής προστασίας και για πολλά άλλα ενδιαφέροντα θέματα

Επιτυχημένες ενέργειες μάρκετινγκ

«Προσπαθούμε να πλαισιώνουμε την εξυπηρέτηση του πελάτη και την αγοραστική του εμπειρία με συμβουλές υγείας και ομορφιάς και να τον επιμορφώνουμε σε απλά θέματα. Έχουμε φτιάξει και τη σελίδα μας στο facebook πάνω σε αυτό το πνεύμα και γενικά βλέπουμε το ενδιαφέρον και την ανταπόκριση του κόσμου.

Παράλληλα, εδώ και αρκετά χρόνια έχουμε καθιερώσει την κάρτα πελάτη και δίνουμε κάποια άμεσα εκπαιδευτικά προνόμια και δώρα ανάλογα με την αξία των αγορών σε βάθος χρόνου. Ταυτόχρονα, δημιουργούμε ένα πελατολόγιο καταγεγραμμένο, με τα στοιχεία του πελάτη, το ιστορικό αγορών και μια εικόνα για το προφίλ υγείας του. Ανά τακτά χρονικά διαστήματα, όχι όμως ενοχλητικά συχνά, τους ενημερώνουμε μέσω μηνύματος για κάποια δεκαπενθήμερα ειδικών τιμών. Γενικά έχουμε δει καλή ανταπόκριση. Κινητοποιούνται για τις αγορές τους και παρουσιάζουν καλύτερη πιστότητα.



Resolve®

PSORIASI

ΚΡΕΜΑ ΓΙΑ ΤΗ ΘΕΡΑΠΕΙΑ ΤΗΣ ΗΠΙΑΣ ΜΟΡΦΗΣ ΨΩΡΙΑΣΗΣ



Το **Resolve® Psoriasis** είναι ένα ιατρικό βοήθημα (medical device class IIa) που ενεργεί με δύο προσεγγίσεις στη χρόνια πάθηση (η ψωρίαση είναι νόσος που δεν θεραπεύεται):

- α) Ανακουφίζει από τη δυσφορία και τον πόνο που σχετίζεται με την ψωρίαση.
- β) Βοηθά στην αποκατάσταση του ρυθμού παραγωγής των κυττάρων, σε κανονικό επίπεδο.

φαρμακευτικός κόσμος

4 ΕΝΕΡΓΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ ΣΕ ΕΝΑ ΠΡΟΪΟΝ

1. Salycuminol

Έχει ήπια κερατοπλαστική δράση. Απομακρύνει απαλά την περιττή λεπινοειδή κεράτινη στοιβάδα και βελτιώνει την υφή του δέρματος.

2. Filagrinol

Αποτελείται από ένα μίγμα φυτικών ελαίων (σιτάρι, ελιά, σόγια) και ένα κλάσμα λιπιδίων γύρης. Το filagrinol τονώνει την παραγωγή της filaggrin, μιας πρωτεΐνης που υπάρχει στα κύτταρα της επιδερμίδας και ενεργεί διατηρώντας την ευελιξία και ακεραιότητα της κεράτινης στοιβάδας.

3. Epigallocatechin gallate (EGCG)

Ενεργεί στην κοκκιώδη στοιβάδα. Είναι ένα ισχυρό αντιοξειδωτικό εκχύλισμα από τα φύλλα πράσινου τσαγιού. Το epigallocatechin gallate περιέχει 3 ομάδες γαλλικού οξέος, άρα είναι «3 φορές ισχυρότερο» από το γαλλικό οξύ.

4. ΑΖΑΙ-oil

Η ισχυρότερη δράση του προϊόντος οφείλεται στον πολύ αζαί oil. Τα πλεονεκτήματα του αζαί oil είναι η υψηλή μαλακτική ικανότητα καθώς και η παρουσία φυτοστερολών. Οι φυτοστερόλες ισορροπούν τη δραστηριότητα των λιπιδίων του δέρματος, αποτρέποντας τον τραυματισμό του και την επανεμφάνιση της ασθένειας.

Η RESOLVE® PSORIASI ΕΙΝΑΙ ΜΗ ΛΙΠΑΡΗ ΚΑΙ ΔΕΝ ΛΕΚΙΑΖΕΙ

Health Plus s.a.
PHARMACEUTICALS - COSMETICS
Υγεία και Ομορφιά πάνε μαζί



Αθήνα: Λεωφόρος Αγίας Μαρίας 9, ΒΙ.ΠΕ. Κορωπίου, 19400, Κορωπί • τηλ.: 801.700.77.01 (αστική χρέωση)
fax: 210.9600.954 • e-mail: info@health-plus.gr • web site: www.health-plus.gr

Θεσσαλονίκη: Γιαννιτσών 31, Βαλκανικό Κέντρο • τηλ./fax: 2310.540575

Αντιπρόσωπος Κύπρου: IAMA PHARMACEUTICALS Ltd • Τηλ.: 2520.9500





που άπτονται της αρμοδιότητας του φαρμακείου, με ταυτόχρονα οργανωμένη επικοινωνία όλης αυτής της προσπάθειας. Εξαιρετική βρίσκω και την προοπτική ανάπτυξης Private Labels προϊόντων στα φαρμακεία και με ενδιαφέρει πολύ να συμμετάσχω μαζί με άλλα φαρμακεία στην υποστήριξη κάποιας σειράς με επιλεγμένα προϊόντα από δικό μας εργαστήριο. Η καλή ποιότητα προϊόντος με καλή κερδοφορία για μας και προσιτή τιμή στον πελάτη, καθώς και η εξασφάλιση της διανομής μόνο στο κανάλι του φαρμακείου, πιστεύω πως θα μας δώσει ισχυρό πλεονέκτημα.

Επίσης, άλλο ένα σημείο που θέλουμε να βελτιώσουμε είναι η οργάνωση εξατομικευμένων στόχων για το προσωπικό. Αυτό πιστεύω πως θα μας δείξει πιθανές αδυναμίες που χρειάζεται να βελτιώσουμε και θα δώσει ανταποδοτικό κίνητρο στους ανθρώπους μας για ακόμα καλύτερη ποιοτική και ποσοτική απόδοση. Είμαι πραγματικά περήφανη για τη συνεργασία και την ενότητα της ομάδας του φαρμακείου μας. Πιστεύω πολύ στη δύναμη και την αξία που προσδίδει το ανθρώπινο δυναμικό σε μια επιχείρηση, πόσο μάλλον στο φαρμακείο, που έχει να κάνει με ένα τόσο ευαίσθητο θέμα όπως είναι η υγεία. Πρέπει να εμπνέουμε υγεία και να οδηγήσουμε τον κόσμο στην πρόληψη της ασθένειας και των επιπλοκών της από κακές συνήθειες και από κακή συμμόρφωση στην φαρμακευτική αγωγή. Έχουμε μάλιστα ξεκινήσει, με κάποιες εταιρείες, να φτιάχνουμε φακέλους ασθενών και να παρακολουθούμε και να εκπαιδεύουμε με τη βοήθεια προσωπικού της εταιρείας,

ασθενείς που παίρνουν φάρμακα για χοληστερίνη και διαβήτη ταυτόχρονα.

Προσωπικά έχω ασχοληθεί αρκετά με τις ολιστικές θεραπείες και την ομοιοπαθητική και θέλω να δίνουμε στους ασθενείς το μήνυμα πως η υγεία συνδέεται στενά με την ψυχική ισορροπία,

τις καλές ανθρώπινες σχέσεις, την θετική στάση ζωής, τη δημιουργικότητα, τη σωστή επιλογή δουλειάς, την αποβολή τοξικών συνηθειών, τη σωστή διατροφή, την αγάπη και το σεβασμό στο σώμα μας και στα μηνύματα που μας δίνει μέσω της ασθένειας.

Μέσα από αυτό το πρίσμα, κατά τη γνώμη μου, θα αντιμετωπίσουμε τις δυσκολίες του επαγγέλματος μας και θα μπορέσουμε να διατηρήσουμε τον πραγματικά σπουδαίο ρόλο που έχουμε στο χώρο της υγείας. Είμαστε οι πιο κοντινοί επαγγελματίες υγείας στους ασθενείς. Το εξωτερικό περιβάλλον στο οποίο δραστηριοποιούμαστε είναι μεταβαλλόμενο, ανασφαλές και απρόβλεπτο και χρειάζεται ψυχραιμία, αισιόδοξη στάση, υπομονή, μεθοδικότητα και οργάνωση. Χρειάζεται να ηγαινούμε βήμα-βήμα, να παρατηρούμε, να μετράμε και πάντα να δουλεύουμε με ποιότητα σε όλα τα επίπεδα». ■



Ένας κόσμος υπηρεσιών από την MSD



εμπορικές
προσφορές

**Δείτε online 24/7 όλες τις νέες
εμπορικές προσφορές και επωφεληθείτε!**

AERIUS[®]
desloratadine

Nasonex[®]
(mometasone furoate aqueous nasal spray)

Elocon[®]
MOMETASONE FUROATE

Propiogenta[®]
BETAMETHASONE DIPROPIONATE & GENTAMICIN SULFATE

Maxalt[®]
(rizatriptan)

REMERON[®]

INEGY[®]
(ezetimibe/simvastatin)

EZETROL[®]
(ezetimibe)

Januvia[®]
(sitagliptin, MSD)

Janumet[®]
(sitagliptin/metformin, MSD)

Liptruzet[®]
(ezetimibe and atorvastatin) tablets

Για την Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντων απευθυνθείτε στην εταιρεία MSD στο 210 9897300.

ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ

Η απάντηση στα συμπληρώματα διατροφής χωρίς μηχανισμό ΔΡΑΣΗΣ



Τα συμπληρώματα διατροφής έχουν κερδίσει τη θέση τους επάξια στο χώρο του φαρμακείου. Η ανοδική πορεία τους σε ό,τι αφορά τη ζήτηση, έρχεται σε συμφωνία με το σύγχρονο lifestyle που ολοκληρώνεται με την υγιεινή διατροφή, τη γυμναστική, τις αθλητικές δραστηριότητες ενώ συμπεριλαμβάνει την αποστροφή από καθετί χημικό και συνθετικό, όπως τα φάρμακα. Σήμερα ο φαρμακοποιός καλείται να τεκμηριώσει την αποτελεσματικότητά τους...

Από την **ΠΗΓΗ ΑΘΑΝΑΣΙΟΥ**,
 Φαρμακοποιό

Για πολλά χρόνια οι φαρμακοποιοί που ασχολούνταν με την πώληση παραφαρμακευτικών ειδών έδιναν βαρύτητα στην προώθηση των δερμοκαλλυντικών προϊόντων. Μεγάλες εταιρείες, προσφορές, συνεργασίες με δερματολόγους, διαφημίσεις και φυσικά η εποχή πριν την οικονομική κρίση, συνέβαλλαν για δεκαετίες στην αύξηση του κέρδους των φαρμακείων από τα καλλυντικά σκευάσματα. Αντίθετα, στη σημερινή εποχή, η ζυγαριά φαίνεται να γέρνει σιγά-σιγά προς τη μεριά των συμπληρωμάτων διατροφής. Οι βιταμίνες εξαπλώνονται στο χώρο του φαρμακείου με επιβλητικές προβολές, επιδιώκοντας να δώσουν τη δυνατότητα στον επιστήμονα-φαρμακοποιό να προ-

σφέρει στον πελάτη μια φυσική ή εναλλακτική λύση για την αντιμετώπιση των προβλημάτων υγείας του.

Το γεγονός ότι τα συμπληρώματα γίνονται όλο και πιο δημοφιλή οφείλεται κυρίως στους χρήστες τους. Θα μπορούσε να πει κανείς ότι σχετίζεται με τη διαφήμιση και το ρεύμα της εποχής, αλλά οι βιταμίνες δεν είναι απλά «της μόδας».

Οι βιταμίνες ήρθαν για να μείνουν, γιατί οι καταναλωτές τους αντιλαμβάνονται τα πλεονεκτήματά τους, βιώνουν την εξυγίανση των ασθενειών από τη χρήση τους και πιστεύουν ότι εισχωρούν στον ανθρώπινο οργανισμό περισσότερο σε σύγκριση με οποιαδήποτε επιδερμική θεραπεία.

Ο μηχανισμός δράσης... στο μικροσκόπιο

Το ερώτημα είναι με ποιον τρόπο εισχωρούν, δηλαδή ποια διαδρομή ακολουθούν από τη στιγμή που εισέρχονται στο σώμα. Η απάντηση αποτελεί μια από τις μεγαλύτερες προκλήσεις που δέχεται καθημερινά ο επιστήμονας φαρμακοποιός, ο οποίος καλείται να εξηγήσει με απλά λόγια στον πελάτη, πως δρα το συμπλήρωμα που επιθυμεί να αγοράσει.

Οι κλασικές σπουδές στη φαρμακευτική περιλαμβάνουν τη σύνθεση και το μηχανισμό δράσης αναρίθμητων χημικών ουσιών που κυκλοφορούν στην αγορά ως εγκεκριμένα φαρμακευτικά σκευάσματα. Γνωρίζουμε ότι όρος μηχανισμός δράσης αναφέρεται στη φαρμακοδυναμική. Περιλαμβάνει τόσο την ενέργεια του φαρμάκου, δηλαδή τη μεταβολή κάποιας φυσιολογικής λειτουργίας του οργανισμού, η οποία μπορεί να επιτείνεται ή να καταστέλλεται, όσο και το σημείο δράσης. Το σημείο δράσης είναι το μέρος του οργανισμού που ξεκινάει η δράση ενός φαρμάκου για να εκδηλωθεί η τελική φαρμακολογική ενέργεια.

Το μείζον πρόβλημα με αρκετά συμπληρώματα διατροφής είναι ότι δεν έχουν τεκμηριωμένο μηχανισμό δράσης. Ο πελάτης το επιλέγει, είτε μόνος του είτε με την καθοδήγηση του φαρμακοποιού, ξεκινάει να το λαμβάνει, αλλά κανείς δε μπορεί να του εξηγήσει τι συμβαίνει από τη στιγμή που εισέρχεται στο σώμα του. Ίσως να τον ωφελεί η λήψη του, να τον κάνει να αισθάνεται καλύτερα ή να μην αισθάνεται καμιά αλλαγή. Το σίγουρο είναι ότι αναζητά στο πρόσωπο του φαρμακοποιού του μια απλή και κατανοητή απάντηση για το πώς λειτουργεί μέσα του αυτό που επιλέγει.

3 περιπτώσεις δημοφιλών συμπληρωμάτων διατροφής

Παρακάτω παρουσιάζονται 3 περιπτώσεις δημοφιλών συμπληρωμάτων διατροφής που χαρακτηρίζονται ως best sellers στον χώρο του φαρμακείου και ενώ διαθέτουν κλινικές μελέτες και κλινική εμπειρία, δεν διαθέτουν επιστημονικά αποδεδειγμένο μηχανισμό δράσης.



Περίπτωση 1: EXINAKEIA

Αυτό το λουλούδι φαίνεται να ανθίζει στο μυαλό όλων τη διάρκεια του χειμώνα, όπου οι ιώσεις και τα συμπτώματα του κρυολογήματος κυριαρχούν. Η όμορφη μωβ «μαργαρίτα» προέρχεται από τη Βόρεια Αμερική και οι πρώτοι που την εκτίμησαν για τις θεραπευτικές ιδιότητες που διαθέτει ήταν οι Ιθαγενείς. Η δημοτικότητά της σήμερα έχει εκτιναχθεί στα ύψη με μια απίστευτη ποικιλία σε μορφές σκευασμάτων. Οι ενδιαφερόμενοι, λοιπόν, μπορούν να βρουν στο φαρμακείο εχινάκεια σε δισκία, σε βάμμα, σε αναβράζουσες ταμπλέτες, σε καραμέλες και σε σπρέι. Η δράση της είναι θεραπευτική, καθώς διεγείρει το ανοσοποιητικό σύστημα και μειώνει την ένταση των συμπτωμάτων και τη διάρκεια των λοιμώξεων του ανώτερου αναπνευστικού συστήματος. Αποτελεσματική στο κοινό κρυολόγημα με ήπια αντιβιοτική και αντιφλεγμονώδη δράση λόγω των συστατικών της, η εχινάκεια βρίσκεται στην κορυφή των προτιμήσεων των καταναλωτών.

Ο τρόπος που δρα, όμως, μέσα στον οργανισμό παραμένει ένα μυστήριο για τους επιστήμονες. Για την εχινάκεια υπάρχουν μόνο ενδείξεις που επιβεβαιώνουν την αποτελεσματικότητά της και επίσημες κλινικές μελέτες, οι οποίες είναι μάλιστα και αντικρουόμενες. Για παράδειγμα, έχει δημοσιευτεί κλινική έρευνα του πανεπιστημίου του Cardiff, η οποία αποδεικνύει την προληπτική δράση του φυτού

στο κοινό κρυολόγημα, ενώ παράλληλα μια αντίστοιχη μελέτη της Ιατρικής Σχολής του πανεπιστημίου του Ουισκόνσιν απομυθοποιεί, τόσο την προληπτική όσο και τη θεραπευτική της δράση.

Περίπτωση 2: ΥΑΛΟΥΡΟΝΙΚΟ ΟΞΥ

Παρόλο που το συνοδεύει η λέξη οξύ, η οποία ανέκαθεν ήταν λέξη ταμπού για τον καταναλωτή, το υαλουρονικό έχει αποκτήσει φανατικό κοινό και φυσικά δε σχετίζεται με τίποτα όξινο που προκαλεί δυσκολία στην κατάποση. Παράγεται βιοσυνθετικά ή απομονώνεται από φυτικές πηγές, όπως η γλυκοπατάτα και τα παντζάρια, και κυκλοφορεί σε υγρή μορφή και σε κάψουλες ως συμπλήρωμα. Προσπαθώντας για την πρωτοτυπία και την καινοτομία, οι μεγάλες εταιρείες συμπληρωμάτων διατροφής κυκλοφορούν «φόρμουλες», όπου το υαλουρονικό συνυπάρχει με βιταμίνη C, με γλυκοζαμίνη, με χονδροϊτίνη, με κολλαγόνο, με MSM και άλλα συστατικά σε διάφορες περιεκτικότητες.

Παραδοσιακά το υαλουρονικό ανήκε στο χώρο της κοσμητολογίας, με την πλειοψηφία των δερματολόγων να υποστηρίζουν ακόμα και σήμερα ότι μόνο η ενέσιμη μορφή του είναι απορροφήσιμη και βιοδιαθέσιμη στον ανθρώπινο οργανισμό. Ως ενέσιμο σκεύασμα με τη μορφή άλατος (υαλουρονικό νάτριο) εγκεκριμένο από τον ΕΟΦ, συνταγογραφείται και από ορθοπεδικούς για τη θεραπεία της οστεοαρθρίτιδας. Το υαλουρονικό, λοιπόν, βρίσκει την εφαρμογή του τόσο στο δέρμα για αισθητικούς λόγους, παρεμβαίνοντας στη διαδικασία γήρανσης, όσο και στις αρθρώσεις, ενισχύοντας τη σύσταση του αρθρικού υγρού και προκαλώντας την αναγκαία λίπανση. Μέχρι σήμερα έχουν δημοσιευτεί μόνο κλινικές μελέτες σε ζώα αλλά και σε ανθρώπους που πιστοποιούν ότι η παρατεταμένη χρήση πόσιμου υαλουρονικού εξυγιάνει τις αρθροπάθειες. Ανεξερεύνητο πεδίο όμως, αποτελεί η διαδρομή του υαλουρονικού από το γαστρεντερικό σωλήνα στις αρθρώσεις και αναπάντητα παραμένουν τα ερωτήματα για το ποσοστό που απορροφάται, το ποσό που διασπάται από τα πεπτικά ένζυμα και αν

αυτό που έχει υψηλό μοριακό βάρος ή το αντίστοιχο με χαμηλό μοριακό βάρος είναι πιο βιοδιαθέσιμο.

Περίπτωση 3: ΚΟΛΛΑΓΟΝΟ

Ένα από τα πιο προβεβλημένα προϊόντα στο χώρο του φαρμακείου είναι το κολλαγόνο. Υπέρογκα ποσά σε διαφημίσεις με μοντέλα και διασημότητες από τον καλλιτεχνικό χώρο, το αναδεικνύουν ως το νέο ελιξίριο της υγείας και της νεότητας. Το κολλαγόνο «γιατρεύει» τα πάντα λένε οι υποστηρικτές του...! Εξαφανίζει τις ρυτίδες, συμβάλλει στην καταπολέμηση των αρθροπαθειών, ενισχύει το ανοσοποιητικό, επιταχύνει το μεταβολισμό, εξαφανίζει την κυτταρίτιδα και άλλα πολλά έχουν ειπωθεί για τις ευεργετικές ιδιότητες του θαυματοργού αυτού σκευάσματος. Οι εταιρείες που το κυκλοφορούν πλέον είναι αναρίθμητες. Το κολλαγόνο μπορεί να το αγοράσει κανείς είτε σε υγρή πόσιμη μορφή, είτε σε ταμπλέτες, ενώ ταυτόχρονα τα σκευάσματα μπορεί να περιέχουν βιταμίνες του συμπλέγματος Β, υαλουρονικό, μαγνήσιο, γλυκοζαμίνη, χονδροϊτίνη, MSM, βιταμίνη C ή A, αλόη, χυμό ρόδι και πολλά άλλα. Στο βωμό του ανταγωνισμού οι εταιρείες προσπαθούν να του προσθέσουν συστατικά που θα κάνουν το δικό τους κολλαγόνο να διαφέρει από τα υπόλοιπα της αγοράς.

Είναι αυτή η ετερογένεια μεταξύ των κολλαγόνων του φαρμακείου που δημιούργησε πολλά ερωτηματικά στο καταναλωτικό κοινό. Οι πελάτες ρωτούν συνήθως ποια προέλευση (από ζώα ή από ψάρια) είναι η πιο απορροφήσιμη, αν πρέπει να επιλέξουν κολλαγόνο τύπου I ή τύπου II, αν το υαλουρονικό βοηθάει ή εμποδίζει την απορρόφησή του, ενώ δείχνουν σαφή προτίμηση στην υγρή μορφή που συνήθως προσφέρει 10 γραμμάρια ανά δόση. Που πηγαίνει όμως όλη αυτή η ποσότητα μετά την κατάποση; Δεδομένου ότι είναι μια πρωτεΐνη, θα διασπαστεί στο στομάχι σε αμινοξέα και αυτά με τη σειρά τους θα χρησιμοποιηθούν εκεί που κρίνονται αναγκαία. Οι μελέτες που έχουν δημοσιευτεί μέχρι σήμερα υπό την αιγίδα των εταιρειών που παρασκευάζουν το κολλαγόνο, κάνουν λόγο για διάσπαση της υδρολυμένης μορφής σε αμινοξέα

Vertigo-Vomex®

καψάκια ελεγχόμενης αποδέσμευσης

Dimenhydrinate 120mg + Nicotinic acid 75mg
+ Pyridoxine Hydrochloride 30mg



Vertigo-Vomex®

ΕΦΟΔΟΣ ΣΤΟΝ ΙΛΙΓΓΟ ΚΑΙ ΤΑ ΣΥΝΟΔΑ ΣΥΜΠΤΩΜΑΤΑ



Δοσολογία:

1x2
ημερησίως

1 καψάκιο το πρωί
& 1 το βράδυ.

Οι δοσολογίες μπορούν
να διπλασιαστούν εάν
κριθεί αναγκαίο.

ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: VERTIGO - VOMEX. **ΠΟΙΟΤΙΚΗ & ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ:** Κάθε καψάκιο ελεγχόμενης αποδέσμευσης, σκληρό περιέχει Dimenhydrinate 120 mg, Nicotinic Acid 75 mg, Pyridoxine hydrochloride 30 mg. Κάθε υπόθετο περιέχει Dimenhydrinate 80 mg, Nicotinic Sodium 50 mg, Pyridoxine hydrochloride 40 mg. **Αντενδείξεις:** Υπερευαίσθησία στις δραστικές ουσίες ή σε κάποιο από τα έκδοχα. Καρδιακή ανεπάρκεια - Εμφραγμα μυοκαρδίου - Επιληψία - Εκλαμψία - Οξείες αμφογγίτιδες - Κύηση - Γλαύκωμα κλειστής γωνίας. Δεν χορηγείται σε παιδιά κάτω των 15 ετών. **Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις & ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Απαιτείται προσοχή στους ηλικιωμένους ασθενείς που παρουσιάζουν μεγαλύτερη ευαισθησία στην ορθοστατική υπόταση και σε ασθενείς με ηπατική ή νεφρική ανεπάρκεια λόγω του κινδύνου συσσώρευσης. Σε περίπτωση χορηγήσεως υψηλών δόσεων είναι δυνατό να εμφανισθεί υπνηλία. Επίσης, απαιτείται προσοχή όταν χορηγούνται συγχρόνως υψοζιμικά φάρμακα, διότι το Vertigo-Vomex είναι δυνατό να συγκαλύψει τα συμπτώματα της υψοζιμικότητας. **Ανεπιθύμητες ενέργειες:** ΚΝΣ: Υπνηλία ή καταστολή, κυρίως κατά την έναρξη της θεραπείας. Αντικολινεργικά συμπτώματα: ξηροστομία, δυσκολιότητα, μυδρίαση, ταχυκαρδία, κατακράτηση ούρων. Ορθοστατική υπόταση. Κεφαλαλγία. Πρόβλημα ισορροπίας, ζάλη, μείωση της συγκέντρωσης και της μνήμης, κυρίως στους ηλικιωμένους, σύγχυση παραίσθησης. Για σπάνια, συμπτώματα διέγερσης, νευρικότατος, εφάνιας. Αιματολογικά: λευκοπενία, ουδετεροπενία, θρομβοκυτοπενία αιμολυτική αναμία. Αντιδράσεις υπερευαίσθησης: ερύθημα, έκζεμα, πορφύρα, κνίδωση, οίδημα, πιο σπάνια οίδημα Quincke, αναφυλακικό σοκ. Άλλα: θόμβος οράσεως. **Υπεύθυνος κυκλοφορίας:** GALENICA A.E. Για την περιήληψη χαρακτηριστικών του προϊόντος απευθυνθείτε στην εταιρεία CALENICA A.E. Ελευθερίας 4, 145 64 Κηφισιά, Τηλ.: 210 5281700, Fax: 210 5245939



Galenica a.e.

ΑΘΗΝΑ: Ελευθερίας 4, Κηφισιά, τηλ.: 210 5281700

ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Κουντουριώτου & Φασιανού 2, τηλ.: 2310 542685

Επιστημονικό Τμήμα: τηλ.: 210 5281731, Τμήμα Φαρμακοεπαγρύπνησης: τηλ.: 210 5281805

Βοηθήστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή και
Ανοφέρετε

ΟΜΕΣ τις ανεπιθύμητες ενέργειες για

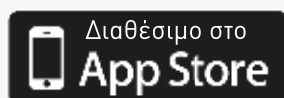
ΟΛΑ τα φάρμακα

Συμπληρώνοντας την « ΚΙΤΡΙΝΗ ΚΑΡΤΑ »

Τώρα η ενημέρωσή σας από το tablet και το κινητό σας



Κατεβάστε το App Δωρεάν



ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

ΕΚΔΟΣΕΙΣ & ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Λ. Αλίμου 34 • 174 55 Άλιμος
T: 210 984 3274 • F: 211 800 5575
info@PharmaManage.gr

και εν συνεχεία απορρόφηση στο λεπτό έντερο και μεταφορά μέσω των αιμοφόρων αγγείων στο δέρμα και στους χόνδρους, όπου τα ελεύθερα αυτά αμινοξέα διεγείρουν τους ινοβλάστες για την παραγωγή νέου κολλαγόνου. Οι επικριτές του σκευάσματος δεν αποδέχονται αυτό το μηχανισμό, καθώς καμία μελέτη από τις αναφερόμενες δεν είναι δημοσιευμένη σε κάποιο έγκριτο ιατρικό περιοδικό, με αποτέλεσμα η επιστημονική κοινότητα να είναι δισασμένη. Παρόλα αυτά, κανείς επιστήμονας δε μπορεί να αγνοήσει το γεγονός ότι έχουν πραγματοποιηθεί πολλές κλινικές μελέτες σε ανθρώπους που πιστοποιούν την αυξημένη παρουσία κολλαγόνου, τόσο στο δέρμα όσο και στις αρθρώσεις και τη βελτίωση των συμπτωμάτων των αρθροπαθειών μετά τη λήψη του από το στόμα για συγκεκριμένο χρονικό διάστημα.

Η στάση του φαρμακοποιού απέναντι στον πελάτη

Το κοινό γνώρισμα και των τριών περιπτώσεων που αναφέρθηκαν (εχινάκεια, υαλουρονικό, κολλαγόνο) είναι η διενέργεια κλινικών μελετών για την απόδειξη της δράσης τους και των ιδιοτήτων τους. Η Κλινική Μελέτη είναι μια έρευνα στην οποία συμμετέχουν ασθενείς και περιλαμβάνει ένα ερευνητικό προϊόν με στόχο να αποδειχθεί ότι η χορήγησή του είναι αποτελεσματική και ασφαλής στους ανθρώπους. Είναι γεγονός ότι τις περισσότερες φορές οι ενδιαφερόμενοι πελάτες για ένα συμπλήρωμα, δεν έχουν κάποιο επιστημονικό υπόβαθρο στον τομέα της υγείας και συνεπώς είναι δύσκολο να αντιληφθούν τον όποιο μηχανισμό δράσης ενός σκευάσματος. Επιπλέον, μπαίνουν στο φαρμακείο αγχώμενοι και μπερδεμένοι από τον τεράστιο όγκο πληροφοριών που δημοσιεύεται στις μέρες μας, κυρίως μέσω του διαδικτύου, για τη διατροφή και την υγεία. Συνεπώς, αυτό που αναζητούν από το φαρμακοποιό τους είναι απλές, βεβαιωμένες πληροφορίες, οι οποίες θα τους βοηθήσουν να αγοράσουν ένα συμπλήρωμα που θα βελτιώνει το πρόβλημα υγείας στην καθημερινότητά τους. Η ύπαρξη των κλινικών μελετών αντιστοιχεί σε αυτές τις πληροφορίες και έρχεται να καθησυχάσει τους πελάτες και να τεκμηριώσει με κατανοητό τρόπο την αποτελεσματικότητα των συμπληρωμάτων. Άλλωστε, χάρη σε αυτές τις μελέτες έχουν εγκριθεί από τους αρμόδιους οργανισμούς, όπως ο FDA, πολλά συμπληρώματα και σε αυτές στηρίζεται η δημιουργία νέων σκευασμάτων.

Ο φαρμακοποιός καλείται καθημερινά να πάρει θέση επιστημονικά και πολλές φορές να πει την προσωπική του γνώμη για όλα τα συμπληρώματα που διαθέτει στο φαρμακείο. Γι' αυτό αρχικά οφείλει να γνωρίζει σε βάθος τις ιδιότητές τους αλλά και τον τρόπο που λειτουργούν όταν εισέρχονται στον οργανισμό. Στις περιπτώσεις που αυτός ο τρόπος δεν έχει ακόμα αποσαφηνιστεί πλήρως από την επιστημονική κοινότητα, η αναφορά των αποτελεσμάτων των κλινικών μελετών αρκεί για να ελαχιστοποιήσει τις αμφιβολίες των πελατών του. ■

**Το Centrum
είναι η περισσότερο
κλινικά μελετημένη
πολυβιταμίνη
στον κόσμο****

Centrum®

No 1*
στον κόσμο!

**Πολλαπλά οφέλη
για κάθε ηλικία.**



Με το πέρασμα του χρόνου, οι ανάγκες σας αλλάζουν. Γι' αυτό, κάθε ηλικία έχει το δικό της Centrum. Με πολλαπλά οφέλη και προσαρμοσμένα επίπεδα βιταμινών και μετάλλων στις ανάγκες κάθε ηλικίας. Για να νιώθετε καλά και να ζείτε την κάθε στιγμή!

ΖΗΤΗΣΤΕ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΑ ΑΠΟ ΤΟ CENTRUM!

**ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ ΜΕ ΠΛΗΡΗ ΚΑΙ ΙΣΟΡΡΟΠΗΜΕΝΗ
ΣΥΝΘΕΣΗ ΒΙΤΑΜΙΝΩΝ ΚΑΙ ΜΕΤΑΛΛΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ**

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 διαίτης. 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.

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

Διαχείριση της αυτοθεραπείας στο ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ

ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. και επικοινωνία με τους πελάτες



Αυτοθεραπεία στο φαρμακείο ορίζεται η διαδικασία κατά την οποία ο ασθενής επιλέγει αυθαίρετα ένα φάρμακο, χωρίς προηγουμένως να λάβει τη διάγνωση γιατρού ή τη συμβουλή φαρμακοποιού. Η προσέγγιση της αυτοθεραπείας έχει οφέλη, κυρίως οικονομικά, για τους ασθενείς, αλλά η λανθασμένη και ανεξέλεγκτη εφαρμογή της εγκυμονεί σοβαρούς κινδύνους για την υγεία των ασθενών.

||| Από τη **ΝΑΝΤΙΑ ΠΟΣΕΙΔΩΝΟΣ**, Φαρμακοποιό

Τα τελευταία χρόνια, όλο και περισσότερα άτομα καταφεύγουν στην επιλογή της αυτοθεραπείας, αποφεύγοντας την επίσκεψη στον γιατρό. Σύμφωνα με έρευνα της IMS, το ποσοστό των ευρωπαϊκών ασθενών που προτιμούν την αυτοθεραπεία πριν την επίσκεψη στο γιατρό τους, μετράται ήδη από το 2006 στο 73% του συνόλου των ασθενών.

Τα αίτια που οδηγούν τους ασθενείς στην αυτοθεραπεία

- **Οικονομική κρίση:** Οι ασθενείς προσπαθούν να εξοικονομήσουν χρήματα, ακόμα κι αν αυτό σημαίνει ότι θα αναβάλουν ή θα παραλείψουν εντελώς μια επίσκεψη στον γιατρό.
- **Εξέλιξη Τεχνολογίας-Διαδίκτυο:** Πλέον οι ασθενείς αναζητούν πληροφορίες σχετικά με τους τρόπους αντιμετώπισης ασθενειών μέσω διαδικτύου. Η πρόσβαση είναι εύκολη αλλά οι πληροφορίες δεν είναι πάντα ακριβείς και σωστές.
- **Συμβουλές φίλων και προηγούμενη εμπειρία:** Δεν είναι λίγες οι φορές που οι ασθενείς έρχονται αντιμέτωποι με συμπτώματα που έχουν αντιμετωπίσει οι ίδιοι ή κάποιος φίλος

στο παρελθόν, οπότε αποφασίζουν να επαναλάβουν την ίδια αγωγή.

- **Έλλειψη χρόνου:** Οι αυξημένες υποχρεώσεις και οι πολλές ώρες εργασίας δεν επιτρέπουν στους ασθενείς να εξασφαλίσουν χρόνο για μια επίσκεψη στο γιατρό.

Τα οφέλη από την αυτοθεραπεία

- **Μείωση ασφαλιστικών δαπανών:** Εφόσον ο ασθενής δεν επισκέπτεται γιατρό για να του συνταγογραφηθούν επίσκεψη και φάρμακα, το ασφαλιστικό ταμείο δε συμμετέχει στη θεραπεία του ασθενούς.
- **Αύξηση παραγωγικότητας:** Ο ασθενής δεν λαμβάνει ημέρες άδειας από τον γιατρό, επομένως δεν απουσιάζει από την εργασία του.
- **Αύξηση κερδοφορίας φαρμακείου:** Οι ασθενείς αγοράζουν εξ ολοκλήρου τα φάρμακά τους, χωρίς τη συμμετοχή του ασφαλιστικού ταμείου. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα την αύξηση της ρευστότητας του φαρμακείου. Ιδιαίτερη αύξηση πωλήσεων λόγω της αυτοθεραπείας παρουσιάζει η κατηγορία των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. η οποία είναι εξαιρετικά κερδοφόρος για το φαρμακείο.

Οι δυσάρεστες συνέπειες της αυτοθεραπείας

Λανθασμένη αγωγή και υπερβολική χρήση φαρμάκων: Συχνά λόγω κακής επιλογής και εφαρμογής της αυτοθεραπείας χωρίς τη συμβουλή ενός επαγγελματία υγείας, ο ασθενής λαμβάνει λάθος φάρμακα από τα οποία ενδέχεται να προκύψουν ανεπιθύμητες ενέργειες. Πολλές φορές μάλιστα, η αγωγή που επιλέγει ο ασθενής δεν είναι αποτελεσματική, οπότε αναγκάζεται τελικά να επισκεφθεί γιατρό και να λάβει εκ νέου αγωγή, γεγονός που τον επιβαρύνει με επιπλέον λήψη φαρμάκων αλλά και οικονομικά.

Παράκαμψη γιατρού-φαρμακοποιού:

Όταν ο ασθενής επιλέγει αυθαίρετα τη φαρμακευτική του αγωγή, ακυρώνει σε έναν βαθμό τον ρόλο του γιατρού, καθώς και του φαρμακοποιού, ο οποίος κατέχει πρωτεύοντα συμβουλευτικό ρόλο στην ελληνική κοινωνία.

Ο ρόλος του φαρμακοποιού

Εμείς οι φαρμακοποιοί, για να είμαστε αρωγοί στη σωστή εφαρμογή της αυτοθεραπείας, θα πρέπει να διαθέτουμε την απαραίτητη γνώση και κατάρτιση ώστε να μπορούμε να διαχωρίσουμε πότε μια κατάσταση μπορεί πράγματι να αντιμετωπιστεί με αυτοθεραπεία και πότε χρήζει παρακολούθησης από γιατρό. Παράλληλα, θα πρέπει να είμαστε γνώστες όλων των σκευασμάτων που εμπορευόμαστε και να είμαστε ενημερωμένοι για τα συστατικά τους, τις ενδείξεις, τις αντενδείξεις, τις παρενέργειες και τις αλληλεπιδράσεις που ενδέχεται να παρουσιάσουν με άλλα φάρμακα. Αυτή τη γνώση είναι απαραίτητο να τη μεταφέρουμε στους πελάτες μας, με τη μορφή πληροφοριών και συμβουλής, κάθε φορά που καθέννας απ' αυτούς επισκέπτεται το φαρμακείο για να αγοράσει κάποιο φάρμακο. Στην επικοινωνία με τον πελάτη προσπαθούμε, μέσω διερευνητικών ερωτήσεων, να αφουγκραστούμε τις ανάγκες του και να κρίνουμε αν τα φάρμακα που επιλέγει είναι πράγματι κατάλληλα ή πρέπει να επέμβουμε με μια πιο κατάλληλη πρόταση ή με παραπομπή στον γιατρό. Με αυτό τον τρόπο δημιουργούμε και μια σχέση εξάρτησης με τους πελάτες μας



οι οποίοι στο μέλλον θα φροντίζουν πάντοτε να ζητούν τη συμβουλή μας προτού επιλέξουν κάποιο φάρμακο.

Η σωστή εφαρμογή της αυτοθεραπείας αποτελεί ΕΥΚΑΙΡΙΑ για τον φαρμακοποιό να ενισχύσει την επιστημονική του ταυτότητα και να αυξήσει την κερδοφορία του φαρμακείου του.

Γενικά για τα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ.

Τα τελευταία χρόνια η κατηγορία των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. παρουσιάζει σημαντική ανάπτυξη. Αυτό μαρτυρούν και οι έρευνες της IMS σύμφωνα με τις οποίες, από το 2010 έως το 2015, η αγορά του φαρμακείου παρουσίασε μείωση του όγκου των πωλήσεων του μόνο 0,7%, ποσοστό εξαιρετικά μικρό αναλογικά με την πορεία της οικονομικής κρίσης αυτά τα χρόνια. Το γεγονός ότι η μείωση είναι τόσο μικρή οφείλεται κατά κύριο λόγο στα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ., τα οποία σε αυτή την περίοδο σημείωσαν άνοδο στον όγκο πωλήσεων κατά 17,4% σε αντίθεση με τα συνταγογραφούμενα φάρμακα που παρουσίασαν μείωση 8%. Από άποψη πωλήσεων σε αξίες, τα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. παρουσίασαν αύξηση 37,1% ενώ στα συνταγογραφούμενα καταγράφηκε μείωση κατά 28,1%. Αυτές οι μεταβολές των αξιών οφείλονται και στις μεγάλες αλλαγές που παρουσιάστηκαν στις τιμές των φαρμάκων κατά το διάστημα 2010-2015. Συνολικά καταγράφηκε ότι οι τιμές των συνταγογραφούμενων φαρμάκων μειώθηκαν κατά μέσο όρο 30% σε αντίθεση με τις τιμές των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. που αυξήθηκαν κατά μέσο όρο 14,6%. Με βάση το σύνολο των παραπάνω δεδομένων, υπολογίζεται ότι η δυνατότητα ανά-

πτυξης της κατηγορίας των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. ανέρχεται κατά μέσο όρο σε 12,9% ετησίως. Έτσι εκτιμάται ότι το 2017 η αγορά των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. θα κλείσει στα 476 εκ.€ (χονδρικές τιμές) έναντι των 260 εκ.€ που έκλεισε το 2012.

Τα βασικά αίτια ανάπτυξης της κατηγορίας των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ.

- **Οικονομική κρίση και αυτοθεραπεία:** Στα πλαίσια της αυτοθεραπείας ο κύριος όγκος φαρμάκων που καταναλώνονται ανήκουν στην κατηγορία των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ.
- **Συνεχής μετατροπή συνταγογραφούμενων φαρμάκων σε ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ.:** Προκειμένου να μειωθούν οι δαπάνες που βαραίνουν τα ασφαλιστικά ταμεία, ερευνάται ποια από τα συνταγογραφούμενα φάρμακα πληρούν τις απαραίτητες προϋποθέσεις για να μπορούν να χαρακτηριστούν ως ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. και εντάσσονται στην κατηγορία αυτή.
- **Διαφορετική προσέγγιση εταιριών:** Οι εταιρίες που παράγουν ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. επενδύουν μεγάλα ποσά στη διαφήμιση των προϊόντων τους, δημιουργούν ελκυστικές προσφορές με μεγάλες εκπτώσεις για τους πελάτες-φαρμακοποιούς και δαπανούν χρήματα για την εκπαίδευση του προσωπικού του φαρμακείου.

Πως θα εκμεταλλευτούμε εμείς οι φαρμακοποιοί τα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ.

Μια τόσο ταχέως αναπτυσσόμενη και τόσο πολλά υποσχόμενη κατηγορία όπως τα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. δεν μπορούμε να την αφήσουμε ανεκμετάλλευτη. Γι' αυτό το λόγο πρέπει σαν επιστήμονες να επενδύσουμε στη γνώση, να διαβάσουμε και να ενημερωθούμε για τα συστατικά, τις

δράσεις και τις ανεπιθύμητες ενέργειες όλων των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. που έχουμε στο φαρμακείο μας.

Τις περισσότερες φορές όταν οι πελάτες μας επιλέγουν ένα φάρμακο αυτής της κατηγορίας, θεωρούμε δεδομένο ότι γνωρίζουν τα πάντα γι' αυτό και δεν τους δίνουμε επιπλέον πληροφορίες. Ο πραγματικός μας ρόλος όμως είναι να αφιερώσουμε χρόνο στον κάθε πελάτη και να συζητήσουμε τα συμπτώματα που τον απασχολούν, κατόπιν να διερευνήσουμε αν πάσχει από κάποια χρόνια ασθένεια ή αν βρίσκεται σε αγωγή, να επιλέξουμε μαζί του το κατάλληλο ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. και να του δώσουμε σωστές και πλήρεις οδηγίες για τον τρόπο χρήσης του.

Με αυτόν τον τρόπο προσέγγισης δημιουργούμε προσωπικές σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες μας και εκείνοι θα συνεχίσουν να έρχονται στο φαρμακείο μας ακόμα και αν τα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. αρχίσουν να διατίθενται και από άλλα κανάλια διανομής. Παράλληλα, μπορούμε να εκμεταλλευόμαστε όσο καλύτερα μπορούμε τις προσφορές των εταιριών, προκειμένου να αυξάνουμε την κερδοφορία μας και τέλος είναι σημαντικό να δημιουργήσουμε έναν χώρο στο φαρμακείο ειδικά για αυτή την κατηγορία. Ο χώρος αυτός πρέπει να βρίσκεται σε εμφανές και προσβάσιμο από τους πελάτες σημείο. Τα ράφια που φιλοξενούν τα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. να είναι πάντα γεμάτα, καθαρά και χωρισμένα ανά κατηγορία με βάση τα συμπτώματα τα οποία αντιμετωπίζουν, και να φέρουν ειδική σήμανση με διάφορα χρώματα, προκειμένου να γίνεται πιο εύκολη η πλοήγηση και η αναγνώριση από μέρους του πελάτη. Τέλος τα φάρμακα θα πρέπει να εναλλάσσονται κάθε εποχή και να τοποθετούνται στα ράφια φάρμακα που αντιμετωπίζουν συμπτώματα που είναι σε έξαρση την εκάστοτε χρονική περίοδο. ■

Εκμεταλλευτείτε την αποκλειστική σας ιδιότητα ως επιστήμονες-σύμβουλοι υγείας και χρησιμοποιήστε την κατηγορία των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. σαν εργαλείο ανάπτυξης του φαρμακείου σας.

Τα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ. δεν αποτελούν χαμένο κεφάλαιο για το φαρμακείο αλλά ευκαιρία προσέλκυσης πελατών!

Ας τους βοηθήσουμε να απολαύσουν τη στιγμή



Η σειρά μετρητών OneTouch® προσθέτει χρώμα με σκοπό να βοηθήσει τους ασθενείς σας να κατανοήσουν τα αποτελέσματα των μετρήσεών τους- βοηθώντας τους να διαχειριστούν τον διαβήτη και να απολαύσουν την κάθε στιγμή.

Σειρά μετρητών OneTouch®



OneTouch Verio®
Με πολλές πληροφορίες



OneTouch Verio Flex™
Άμεσα



OneTouch Verio® IQ
Έξυπνα

Με τεχνολογία
ColourSure™

Για περισσότερες πληροφορίες επισκεφτείτε:
www.Lifescan.gr ή απευθυνθείτε στο συνεργάτη μας

© 2015 Lifescan Johnson & Johnson Ελλάς AEBE AW 106 032A

ONE TOUCH®
Every Touch is a Step Forward™

Το ΒΡΕΦΙΚΟ γάλα στο Φαρμακείο



Το βρεφικό γάλα φαίνεται να επιστρέφει στο φαρμακείο. Ακόμη και οι μάρκες ευρείας κατανάλωσης, που έχουν μια σημαντική τοποθέτηση στα μεγάλα σούπερ μάρκετ, δείχνουν μια διάθεση επιστροφής στον πάγκο του φαρμακοποιού. Χάρη στις ανταγωνιστικές τους τιμές αλλά και τις πολύτιμες συμβουλές τους, οι φαρμακοποιοί έχουν πια τη δυνατότητα να δημιουργήσουν μέσα στο κατάστημά τους ένα ξεχωριστό και πολύ δυναμικό τμήμα Βρεφικής Διατροφής.

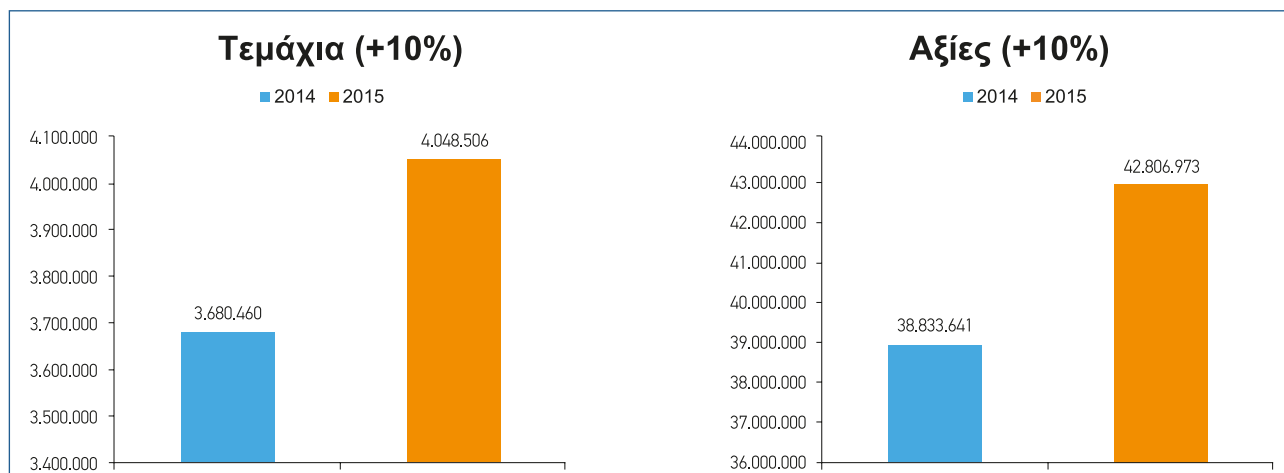


Τελευταία, φαίνεται πώς οι εταιρείες που εμπορεύονται βρεφικό γάλα κάνουν κινήσεις επιστροφής προς τα φαρμακεία. Σύμφωνα με πρόσφατα δημοσιεύματα, μεγάλες εταιρείες, πρωταγωνιστές στον κλάδο τους, επανατοποθετούν το σύνολο των προϊόντων τους στα φαρμακεία και ξεκινούν καμπάνιες με ειδικές προβολές και εκπτώσεις στο χώρο του φαρμακείου. Στις κινήσεις αυτές φαίνεται να έχουν συμβάλει παράγοντες όπως, οι καθυστερήσεις στις πληρωμές, καθώς

και οι μεγαλύτερες εκπτώσεις που ζητούν τα σούπερ μάρκετ στις παραγγελίες που δίνουν. Τα παραπάνω επιβεβαιώνονται και από τη μειωμένη παρουσία που εμφανίζει πια το βρεφικό γάλα στα ράφια των σουπερμάρκετ.

Από την άλλη πλευρά, παρατηρείται γενικότερα μια αξιοσημείωτη αύξηση των πωλήσεων στο γάλα βρεφικής ηλικίας που διατίθεται στα Φαρμακεία της τάξης του 10% σε τεμάχια και αξίες, όπως φαίνεται από τον παρακάτω πίνακα, σύμφωνα με τα στοιχεία της **IMS Health**.

Το γεγονός αυτό οφείλεται κυρίως σε δύο λόγους. Πρώτον, οι τιμές του βρεφικού γάλατος στο σούπερμάρκετ και στο φαρμακείο είναι συχνά οι ίδιες ή έχουν πολύ μικρές αποκλίσεις. Δεύτερον, το φαρμακείο προσφέρει εκτός από την εγγύτητα, που είναι πολύ σημαντική για μια νέα μητέρα με περιορισμένο χρόνο, την επιστημονική συμβουλή του φαρμακοποιού, ο οποίος μπορεί να την καθοδηγήσει και πολλές φορές να την καθυποχάσει σχετικά με τη διατροφή του μωρού της.



Το μονοπώλιο του Φαρμακείου

Οι Φαρμακοποιοί θα πρέπει να αισθάνονται «ευγνωμοσύνη» για το μονοπώλιο που διαθέτουν. Και οφείλουν να το υπερασπιστούν. Τα φαρμακεία είναι υποχρεωμένα από το νόμο να διαθέτουν, κι αυτό κατ' αποκλειστικότητα, το βρεφικό γάλα πρώτης παιδικής ηλικίας (0-6 μηνών), καθώς και τα γάλατα ειδικής διατροφής, όπως το γάλα χωρίς λακτόζη, το αντιναγωγικό γάλα, το γάλα για πρόωρα ή λιποβαρή βρέφη κ.λπ. Σε αυτό ακριβώς το σημείο, ο ενημερωμένος φαρμακοποιός μπορεί να κάνει τη διαφορά και να δώσει τις πολύτιμες συμβουλές του, να ακούσει και να καθουσαχάσει την αγχώμενη μητέρα.

Το ατού του Φαρμακοποιού

Παλαιότερα όλα ήταν θέμα μαιευτήριου. Το γάλα που έδινε το μαιευτήριο στη μητέρα για να ταΐσει το νεογέννητο, ήταν και το γάλα που εκείνη συνέχιζε να δίνει στο μωρό της, μετά την επιστροφή στο σπίτι. Σήμερα το γάλα του μαιευτήριου δεν είναι ο κανόνας που κάθε μητέρα ακολουθεί τυφλά. Οι μεγάλες εταιρείες εξάλλου φαίνεται να προτιμούν να προωθούν τα προϊόντα τους μέσω ιατρών και φαρμακοποιών που γνωρίζουν πολύ καλά τα προϊόντα και είναι οι πιο αρμόδιοι να συμβουλεύουν τους νέους γονείς.

Δημιουργήστε πιστούς πελάτες

Οι μητέρες είναι ιδιαίτερα ευαίσθητες στη σχέση ποιότητας/τιμής σε ό,τι αφορά το γάλα του μωρού τους. Εδώ και μερικά χρόνια, οι τιμές που προτείνουν τα φαρμακεία είναι σχεδόν οι ίδιες με τα σουπερμάρκετ. Για να πετύχουν μεγαλύτερο κέρδος σε αυτή την κατηγορία, τα φαρμακεία θα πρέπει να βρουν έναν τρόπο να ανεβάσουν τις πωλήσεις τους και όχι να πωλούν σε υψηλότερες τιμές από τον ανταγωνισμό. Κάτι τέτοιο μπορεί να επιτευχθεί αν το φαρμακείο καταφέρει να δημιουργήσει ένα τακτικό και πιστό κοινό που θα αγοράζει κάποιες συγκεκριμένες μάρκες. Μια τέτοια τακτική προϋποθέτει ασφαλώς μια ιδιαίτερη μεταχείριση προς τους πελάτες. Οι φαρμακοποιοί πρέπει να



είναι έτοιμοι να ακούσουν, να καθουσαχάσουν, να συμβουλεύσουν, και φυσικά να γνωρίζουν πολύ καλά τα προϊόντα τους.

Η αλήθεια είναι ότι το βρεφικό γάλα έχει χαμηλό περιθώριο κέρδους και τα προϊόντα αυτά καταλαμβάνουν αρκετό χώρο στα ράφια του φαρμακείου. Ωστόσο, είναι προς το συμφέρον κάθε φαρμακοποιού να δημιουργήσει ένα ιδιαίτερο χώρο αφιερωμένο στη βρεφική διατροφή. Ας σημειωθεί ότι αν μια μητέρα συνθηζεί να αγοράζει το γάλα του μωρού της από το φαρμακείο, τότε θα επισκέπτεται το κατάστημά σας τουλάχιστον μια φορά την εβδομάδα.

Σημειώστε επίσης πως μια πλούσια γκά-

μα προϊόντων για βρέφη, όμορφα στημένη σε έναν ιδιαίτερο χώρο του φαρμακείου σας, ελκύει και τελικά κερδίζει τους νέους γονείς, οι οποίοι έχουν την τάση να αγοράζουν συνεχώς πράγματα για το «πολύτιμο» μωρό τους. Μια ολοκληρωμένη «Βρεφική Γωνιά» πέρα από το βρεφικό γάλα, μπορεί να περιλαμβάνει και άλλα προϊόντα όπως: μπιμπερό και πιπίλες, προϊόντα θηλασμού, όπως επιθέματα στήθους, θήλαστρα κ.λπ., προϊόντα περιποίησης του μωρού και ειδικά προϊόντα περιποίησης της νέας μητέρας (δερμοκαλλυντικά, ειδικά λάδια κ.ά), καθώς και διάφορα αξεσουάρ όπως σφουγγάρια, θερμόμετρα, χτένες για τα παιδικά μαλλιά, οδοντόβουρτσες, ειδικά παιχνίδια για την οδοντοφυΐα κ.ά.

Συμβουλές για να αυξήσετε τις πωλήσεις σας

Το βρεφικό γάλα είναι ένα προϊόν «κράχτης» που μπορεί να προσελκύσει νέους πελάτες στο φαρμακείο σας. Για το λόγο αυτό, θα πρέπει να φροντίσετε ιδιαίτερα τη «Βρεφική Γωνιά». Μια μητέρα που έρχεται σε σας να αγοράσει το γάλα του μωρού της, θα αγοράσει και άλλα πράγματα για το μωρό της. Θυμηθείτε επίσης ότι μια μητέρα δεν έχει πολύ χρόνο για να τριγυρνάει στα μαγαζιά. Εξοπλίστε το φαρμακείο σας για να τη διευκολύνετε και να αποκτήσετε μια πιστή πελάτιστα.

« Ανακοίνωση κυκλοφορίας ΝΕΟΥ Προϊόντος »



rōntamil™ AR

NEO

Αντιμετώπιση των βρεφικών αναγωγών

Η ELPEN A.E., σε συνεργασία με την Rontis Corporation, είναι στην ευχάριστη θέση να σας ενημερώσει για την κυκλοφορία του νέου προϊόντος rontamil AR, της σειράς Βρεφικής Διατροφής "rontamil", για την αντιμετώπιση των βρεφικών αναγωγών.

Η σειρά βρεφικών γαλάτων rontamil έχει αναπτυχθεί έτσι ώστε να βρίσκεται στην αιχμή της εξέλιξης της βρεφικής διατροφής και με την κυκλοφορία του νέου προϊόντος rontamil AR καλύπτονται ακόμα περισσότερα περιστατικά γαστρεντερικών διαταραχών που απασχολούν τον παιδίατρο στην καθημερινή του πρακτική.

Για περισσότερες πληροφορίες επισκεφτείτε τις ιστοσελίδες:

- www.elpen.gr
- www.rontamil.gr



ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ



υψηλή διατροφική αξία!

rōntamil™

...ξεκίνημα ζωής



Γραφεία Επιστημονικής Ενημέρωσης

- Παπαδιαμαντοπούλου 41, 11528, Αθήνα, Τηλ.: 211 18 65 700
 - Εθνικής Αντιστάσεως 114, Θεσσαλονίκη, 55134, τηλ.: 2310 459920-1
- Τμήμα Consumer Health Care: Λεωφ. Μαραθώνος 95,
190 09 Πικέρμι Αττικής, Τηλ.: 211 1865347, Fax: 210 60 39300

Σημαντική σημείωση: Το μητρικό γάλα είναι η καταλληλότερη τροφή για τα βρέφη.



a Rontis Corporation Product // www.rontis.com // www.rontamil.gr // www.facebook.com/rontamil



www.elpen.gr

Οργανώστε σωστά τη Βρεφική Γωνιά του Φαρμακείου

Ο φαρμακοποιός είναι σημείο αναφοράς

Τρία είναι τα πρόσωπα τα οποία οι νέες μητέρες ακούν με ιδιαίτερη προσοχή: τη μαία στο μαιευτήριο, τον παιδίατρο και τον φαρμακοποιό τους. Η επικοινωνία και ο διάλογος είναι πολύ σημαντικά για τα προϊόντα βρεφικής διατροφής. Με τις γνώσεις που έχετε για τα διαφορετικά προϊόντα και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους και τις σχέσεις εμπιστοσύνης που μπορείτε να καλλιεργήσετε με τους πελάτες σας, μπορείτε να κατευθύνετε τους νέους γονείς, να τους δώσετε σωστές συμβουλές, ακόμη και να τους κάνετε να αλλάξουν μάρκα.

Η σωστή τιμή έχει δύναμη

Το σύνολο των χρημάτων που θα ξοδέψει ένα ζευγάρι για το γάλα του μωρού του δεν είναι αμελητέο, ιδιαίτερα στη σημερινή εποχή που η οικονομική κρίση έχει πλήξει τα εισοδήματα όλων μας. Υπολογίστε ότι ένα μωρό χρειάζεται 5-6 κουτιά γάλα το μήνα. Αυτό που μπορείτε να κάνετε είναι να προσφέρετε στους γονείς το γάλα σε όσο το δυνατόν πιο καλή τιμή. Και για να γίνει αυτό, χρειάζεται να είστε σε θέση να διαπραγματευτείτε δυναμικά με τους προμηθευτές σας για να πάρετε τις καλύτερες τιμές και εκπτώσεις και να είστε έτοιμοι να υποστηρίξετε όσο το δυνατόν περισσότερο τις πωλήσεις σας, προβάλλοντας σωστά τα προϊόντα αυτά.

Πώς να επιλέξετε τα κατάλληλα προϊόντα

Αντιλαμβάνεστε ότι δεν είναι δυνατόν να έχετε στο κατάστημά σας όλες τις μάρκες βρεφικού γάλατος που κυκλοφορούν στην αγορά. Φροντίστε όμως να διαθέτετε περισσότερες από δυο-τρεις γνωστές μάρκες, διότι κάτι τέτοιο αυξάνει την αξιοπιστία σας. Αν ο πελάτης σας δει ότι δεν έχετε να προτείνετε παρά μόνο μια ή δυο εταιρείες, μπορεί να νιώσει ότι δεν του δίνετε τη δυνατότητα της επιλογής και ότι θέλετε να του επιβάλετε κάτι –κι αυτό είναι πολύ δυσάρεστο συναίσθημα για τις πωλήσεις. Μην ξεχάσετε επίσης να έχετε



μια επιλογή από τα διαφορετικά ειδικά γάλατα (υποαλλεργικά, χωρίς λακτόζη, αντιαναγωγικά κ.λπ.)

Αναζητώντας την καινοτομία

Ο τομέας του βρεφικού γάλατος είναι ιδιαίτερα ανταγωνιστικός. Οι εταιρείες είναι υποχρεωμένες να κάνουν συνεχώς νέες έρευνες, να εξελίσσονται και να βελτιώνουν τα προϊόντα τους, αν θέλουν να παραμείνουν ανταγωνιστικές. Κάθε εταιρεία που θέλει να παραμείνει

στην αγορά σήμερα πρέπει να έχει έναν ξεκάθαρο στόχο: να παράγει ερευνητικό έργο και να παρουσιάζει επιστημονικά αποτελέσματα στον τομέα της βρεφικής διατροφής. Μόνο τότε θα τραβήξει την προσοχή ιατρών και φαρμακοποιών. Υπάρχει ωστόσο και μια δυσκολία. Θα πρέπει η κάθε εταιρεία να προσέξει να μην πέσει στην παγίδα του «καθαρού» μάρκετινγκ, μια ενέργεια που μπορεί να είναι απωθητική για τους επιστήμονες υγείας.

Μικρές συμβουλές Merchandising

- Η ραφιέρα με το βρεφικό γάλα σας πρέπει να διακρίνεται εύκολα από τους πελάτες σας. Μην ξεχνάτε πως το βρεφικό γάλα είναι προϊόν "κράχτης". Τα ράφια σας πρέπει να είναι πάντοτε καθαρά, τακτοποιημένα, γεμάτα και σωστά οργανωμένα. Κάθε γονιός να μπορεί να βρίσκει με μια ματιά αυτό που ψάχνει.
- Επιλέξτε κάποιες μάρκες που προτιμάτε και εμπιστεύεστε, ώστε να μπορείτε πιο εύκολα να τις προτείνετε στους πελάτες σας. Φροντίστε να έχετε γάλα πρώτης και δεύτερης παιδικής ηλικίας αλλά και τα πιο ειδικά γάλατα που προτείνει η κάθε εταιρεία, ώστε να μπορείτε να ικανοποιήσετε τις διαφορετικές ανάγκες των πελατών σας. Κάτι τέτοιο θα δημιουργήσει πιστότητα προς μία μάρκα.
- Όταν καταφέρετε να έχετε καλές τιμές από μια εταιρεία, φροντίστε να γίνει γνωστό στους πελάτες σας, χωρίς να φαίνεται ότι κάνετε εκπτώσεις. Δημιουργήστε ένα ξεχωριστό ράφι με τις μνημιαίες προσφορές σας, κάντε μια ιδιαίτερη σηματοδότηση στη βιτρίνα σας, βάλτε αφίσες για να ανακοινώσετε τη δελεαστική τιμή.

organic milk
frezy·Lac
pure



ΜΟΝΟ
ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ



Απαλλαγμένο από
υπολείμματα φυτοφαρμάκων,
χημικών ηπιασμάτων και αντιβιοτικών

Προστασία από εμφάνιση παιδικής παχυσαρκίας

ΒΙΟΛΟΓΙΚΟ ΒΡΕΦΙΚΟ ΓΑΛΑ



1lt

FrezyLac Pure 3 Liquid

- από τον 10^ο μήνα
- εμπλουτισμένο με σίδηρο
- για νήπια 1-3 ετών

Έτοιμο για χρήση. Δε βράζεται



400g

FrezyLac Pure 3

- από τον 10^ο μήνα
- εμπλουτισμένο με σίδηρο
- στα πλάισια μεικτής διατροφής

Σε σκόνη

www.frezyderm.gr

Το μητρικό γάλα είναι η πλέον κατάλληλη τροφή για τα βρέφη. Για την εισαγωγή συμπληρωματικής τροφής στο διατολόγιο του βρέφους, προτίνεται η σύμφωνη γνώμη του παιδίατρου.



FREZYDERM
DERMOCEUTICALS - PHARMACEUTICALS
NUTRITION PRODUCTS

Οι εταιρείες προτείνουν, οι φαρμακοποιοί επιλέγουν

Η εταιρεία **Frezyderm** παρουσιάζει το **Frezylac Pure 3 Liquid** ένα αγνό βιολογικό γάλα, έτοιμο προς κατανάλωση, κατάλληλο για τη διατροφή βρεφών από τον 10ο μήνα. Αποτελεί επένδυση στην υγεία του βρέφους στο μέλλον καθώς είναι βασισμένο στις αρχές της βιολογικής διατροφής, απαλλαγμένο από γενετικά τροποποιημένους οργανισμούς, λιπάσματα, φυτοφαρμάκα, αντιβιοτικά και ορμόνες και συμμαχεί με τον οργανισμό κατά της παιδικής παχυσαρκίας, της αυξημένης χοληστερίνης, της ατοπικής δερματίτιδας και τα μεταβολικά νοσήματα. Με σύνθεση προσαρμοσμένη στις διατροφικές απαιτήσεις της νηπιακής και παιδικής ηλικίας! Είναι εμπλουτισμένο με extra σίδηρο, περιέχει πρωτεΐνες, υδατάνθρακες, ιδανική αναλογία κορεσμένων και πολυακόρεστων λιπαρών οξέων, μέταλλα (σωστή αναλογία ασβεστίου/φωσφόρου) & βιταμίνες, ώστε να θωρακίζει τον οργανισμό και να συμβάλει στην υγιή ανάπτυξη του βρέφους. Ότι πιο αγνό και φυσικό μετά το μητρικό θηλασμό!

Με μοναδική, φυσική γεύση. Χωρίς ζάχαρη και συντηρητικά.

Το Frezylac Pure 3 Liquid πρέπει να αποτελεί μέρος μιας διαφοροποιημένης διατροφής και δεν πρέπει να χρησιμοποιείται σε αντικατάσταση του μητρικού γάλατος. Όταν ο θηλασμός είναι αδύνατος ή δεν επαρκεί συμβουλευτείτε τον παιδίατρο.

Η **Γερολυμάτος International** διανέμει στην Ελλάδα τη σειρά Βιολογικών Προϊόντων Βρεφικής & Παιδικής Διατροφής **HiPP**. Οι προδιαγραφές βιολογικής πιστοποίησης της δεν πληρούν μόνο τα κριτήρια που επιβάλλει η Ευρωπαϊκή νομοθεσία, αλλά καλύπτουν και μία σειρά επιπλέον ελέγχων που η ίδια η εταιρεία έχει καθιερώσει.

Η σειρά περιλαμβάνει τα Βρεφικά γάλατα:



HiPP HA Combiotic από τη γέννηση.

Υποαλλεργικό γάλα για βρέφη με υδρόλυμένη πρωτεΐνη με υψηλό βαθμό υδρόλυσης, πολύτιμες εδώδιμες ίνες GOS-γαλακτοολιγοσακχαρίτες από λακτόζη, Προβιοτικά (Lactobacillus fermentum CECT5716) από φυσικές καλλιέργειες γαλακτικού οξέος και λιπαρά οξέα μακράς αλύσου Ωμέγα 3 & 6.



HiPP Anti-Reflux από τη γέννηση.

Βιολογικό ειδικό βρεφικό αντιαναγωγικό γάλα με συστατικά 100% βιολογικής προέλευσης. Περιέχει χαρουπάλευρο βιολογικής προέλευσης που αυξάνει την πηκτικότητα του, μειώνοντας με αυτόν τον τρόπο τις αναγωγές στα νεογέννητα, προβιοτικά (Lactobacillus fermentum CECT5716) από φυσικές καλλιέργειες γαλακτικού οξέος, λιπαρά οξέα μακράς αλύσου Ωμέγα 3 & 6, πολύτιμες εδώδιμες ίνες GOS-γαλακτοολιγοσακχαρίτες από λακτόζη. Ιδιαίτερα κρεμώδες.

HiPP 1,2,3 BIO Combiotic

Βιολογικά γάλατα Πρώτης, Δεύτερης βρεφικής ηλικίας & για νήπια, με συστατικά 100% βιολογικής προέλευσης, εδώδιμες ίνες GOS-γαλακτοολιγοσακχαρίτες από λακτόζη, προβιοτικά (Lactobacillus fermentum CECT5716) από φυσικές καλλιέργειες γαλακτικού οξέος, λιπαρά οξέα Ωμέγα 3 & 6. Το HiPP 1 BIO Combiotic περιέχει υψηλής ποιότητας πρωτεΐνη γάλακτος- αλλά μειωμένη σε ποσότητα -προσαρμοσμένη στις πιο σύγχρονες συστάσεις των ειδικών. Με αυτό τον τρόπο ικανοποιεί πλήρως τις απαιτήσεις σε ποσότητα πρωτεΐνης για τη σωστή ανάπτυξη του βρέφους, προσδίδοντας χαμηλή όμως ποσότητα- πλησιέστερη σε αυτήν που προσλαμβάνουν τα θηλάζοντα βρέφη.





Το καλύτερο από τη φύση. Το καλύτερο για τη φύση



Σειρά Βιολογικών Προϊόντων Βρεφικής & Παιδικής Διατροφής

Το 1956, ο George Hipp ξεκίνησε να καλλιεργεί φρούτα και λαχανικά σε παρθένα γη χωρίς την χρήση χημικών λιπασμάτων. Στόχος του ήταν να παράγει υγιεινές, γευστικές παιδικές τροφές υψηλής διατροφικής αξίας χρησιμοποιώντας μόνο βιολογικές μεθόδους. Οι παιδικές τροφές και τα snack HiPP, φτιαγμένα με τα **πιο αγνά υλικά της φύσης**, αποτελούν την πιο γευστική & ασφαλή επιλογή για τα παιδιά και τους γονείς.

Σήμερα, η εταιρεία HiPP πιστεύοντας ότι το καλύτερο από τη φύση είναι το καλύτερο για τη φύση, αποτελεί τον μεγαλύτερο παραγωγό πιστοποιημένων βιολογικών πρώτων υλών στον κόσμο.

Στην Ελλάδα η HiPP διαθέτει μία μεγάλη γκάμα βιολογικών προϊόντων όπως: σειρά βρεφικών και παιδικών γαλάτων, σειρά βρεφικών κρεμών (ρυζάλευρο, κρέμα 7 δημητριακών, φαρίν λακτέ, φαρίν λακτέ καληνύχτα, μπισκοτόκρεμα), παιδική φρυγανιά, παιδικά μπισκότα, παιδικά γαριδάκια, ρυζογκοφρετάκια, φρουτοκρέμες και βρεφικά γεύματα έτοιμα σε βαζάκια.



røntamil

...ξεκίνημα ζωής

Η σειρά βρεφικής διατροφής **røntamil** της **Rontis** που διατίθεται από την **ELPEN**, αποκλειστικά στα φαρμακεία, έχει αναπτυχθεί ώστε να βρίσκεται στην αιχμή της εξέλιξης της βρεφικής διατροφής και να αποτελεί την ιδανική επιλογή για τα βρέφη όταν ο βρεφικός θηλασμός δεν εφαρμόζεται.

Τα προϊόντα της σειράς είναι:

røntamil 1 (0-6 μηνών)

Με πρωτοποριακό και προηγμένο μείγμα προ & προ-βιοτικών (συμβιοτικών), είναι η βέλτιστη επιλογή για τους πρώτους μήνες ζωής, δεδομένου ότι βρίσκεται ένα βήμα πιο κοντά στη φυσιολογική ανασύσταση της εντερικής χλωρίδας και την πρόληψη της εμφάνισης της αλλεργίας.

røntamil 2 (6-12 μηνών)

Ιδανικό για βρέφη 6-12 μηνών με προ-βιοτικά, LCPUFAs και Νουκλεοτίδια για σωστή και ολοκληρωμένη ανάπτυξη.

røntamil 3 (12-36 μηνών)

Η καλύτερη συνέχεια με προβιοτικά, LCPUFAs και Νουκλεοτίδια για παιδιά 12-36 μηνών για τις αυξημένες ανάγκες των νηπίων.

røntamil AR (0-12 μηνών)

Νέο προϊόν για την αντιμετώπιση των βρεφικών αναγωγών που ταυτόχρονα είναι κοντά στο μητρικό γάλα.

røntamil AC (0-12 μηνών)

Αποτελεί τη μοναδική φόρμουλα με συμβιοτικά για τη διαιτητική αντιμετώπιση των βρεφικών κολικών, κοντά στο χρυσό πρότυπο του μητρικού γάλακτος.

røntamil Tr (0-12 μηνών)



Ιδανική φόρμουλα με συμβιοτικά για τη διαιτητική αντιμετώπιση της λειτουργικής δυσκοιλότητας στα βρέφη, ένα βήμα πιο κοντά στο μητρικό.

Wyeth Nutrition

Η **Cana Laboratories** από το Σεπτέμβριο του 2015, έχει αναλάβει τη διανομή και προώθηση των προϊόντων βρεφικής διατροφής **S-26 Gold** της **Wyeth Nutrition**, στις φαρμακαποθήκες και στα φαρμακεία. Πιο συγκεκριμένα, διευρύνοντας το δίκτυο πολυεθνικών συνεργατών η Cana Laboratories, επεκτείνει τη δραστηριοποίησή της στον τομέα βρεφικής διατροφής, με τη σειρά **S-26 Gold** της **Wyeth Nutrition**. Πρόκειται για μια ολοκληρωμένη σειρά από βρεφικά γάλατα που είναι αναγνωρισμένα από την ιατρική και φαρμακευτική κοινότητα ως προϊόντα υψηλών προδιαγραφών. Αναλυτικά, τα προϊόντα της σειράς περιλαμβάνουν τα παρακάτω: S26 Gold Alpha Pro 1, S26 Gold 2, S26 ProgressGold 3, S26 HA Gold, S26 GF Gold, S26 Lactose Free Gold και S26 PDF Gold. ■



1 έως 3
ετών

S-26® Progress® GOLD

Ρόφημα γάλακτος σε σκόνη για μικρά παιδιά

ΣΑΣ ΠΡΟΣΚΑΛΟΥΜΕ
ΝΑ ΓΝΩΡΙΣΕΤΕ ΤΗΝ ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΤΟΥ
S-26® Progress® GOLD



Σημαντική υπενθύμιση:

Το μητρικό γάλα είναι η ιδανική τροφή για τα βρέφη και ο μητρικός θηλασμός θα πρέπει να συνεχίζεται όσο το δυνατόν περισσότερο.

- Εξασφαλίζει την **πρόσληψη ενέργειας** για την υποστήριξη του ρυθμού ανάπτυξης του μικρού παιδιού*
- Ανταποκρίνεται στις **αυξημένες θρεπτικές απαιτήσεις** των μικρών παιδιών
- Χωρίς σουκρόζη**, περιέχει 100% λακτόζη. Προάγει την υιοθέτηση υγιεινών συνθηκών από νωρίς
- Περιέχει **σίδηρο** υψηλής βιοδιαθεσιμότητας
- Είναι εμπλουτισμένο με **βιταμίνη D** σύμφωνα με την ισχύουσα ευρωπαϊκή νομοθεσία
- Με ελαφριά **γεύση βανίλιας**

*Στα πλαίσια ενός υγιεινού τρόπου ζωής και μιας ισορροπημένης διατροφής

Wyeth® | Nutrition

Φαρμακευτικά Εργαστήρια CANA AE – Τομέας Φροντίδας Υγείας, Λ. Ηρακλείου 446, 14122 Ηράκλειο Αττικής, Τηλ: 2102883314, Fax: 2102830773, e-mail: healthcare@cana.gr

Αντιμετωπίζοντας τις ΠΕΠΤΙΚΕΣ διαταραχές με τη δύναμη της ΦΥΣΗΣ



Οι γαστρικές διαταραχές, καθώς και τα προβλήματα του πεπτικού συστήματος στο σύνολό τους, συνιστούν πλέον μία από τις κύριες αιτίες επίσκεψης στο φαρμακείο. Σήμερα το κοινό στρέφεται όλο και περισσότερο στην αναζήτηση φυσικών και εναλλακτικών θεραπευτικών προσεγγίσεων, γεγονός που καθιστά αναγκαία την ύπαρξη ανάλογης τεκμηριωμένης γνώσης φροντίδας από πλευράς του φαρμακοποιού.

|| Από την **ΕΛΠΙΝΙΚΗ ΜΠΙΣΚΑΝΑΚΗ**, Φαρμακοποιό

Το καθημερινό στρες, η κακή ποιότητας διατροφή, τα βιαστικά και ακανόνιστα γεύματα και η άγνοια ύπαρξης δυσανεξίας σε κάποια τροφή αποτελούν παράγοντες που ενοχοποιούνται για ενοχλήσεις που δεν περιορίζονται σε ένα στομαχόπονο, αλλά δύνανται να προκαλέσουν και περαιτέρω γαστρεντερικές διαταραχές, οι οποίες ταλαιπωρούν πολύ συχνά σημαντικό μέρος του ενήλικου, συνήθως, πληθυσμού.

Τα φυτά ως μέσο θεραπείας στο διάβα της ιστορίας

Η επιστήμη, ήδη από τα βάθη των αιώνων, είχε ανακαλύψει τη δύναμη των φυτών στην ίαση και ανακούφιση του ανθρώπινου πόνου και αξιοποίησε τις δυνατότητες αυτές χρησιμοποιώντας τα βότανα για φαρμακευτική χρήση. Για χιλιάδες χρόνια η φυτοθεραπεία υπήρξε η κυριότερη πηγή φαρμάκων για τις διάφορες παθολογίες. Χρησιμοποιώντας λοιπόν τη φύση ως εργαστήριο παρασκευής φαρμάκων, ο άνθρωπος αξιοποίησε από πολύ νωρίς τους θησαυρούς της, όπως καρπούς, ρίζες, άνθη, φύλλα, κορμούς, φλοιούς και άλλα συστατικά της μάνας γης, γνωστά για τις θεραπευτικές τους ιδιότητες.

Η χημική ιατρική των τελευταίων δεκαετιών, αρχικά απομόνωσε δραστικά μόρια των φυτών, για να καταλήξει στη συνέχεια μιμητικά να τα παράγει τεχνικά στα εργαστήρια, χωρίς όμως να κατορθώσει την πλήρη, τέλεια μίμηση. Το γεγονός αυτό είχε σαν αποτέλεσμα πολλές και ανεπιθύμητες ενέργειες των χημικών παρασκευασμάτων.

Σήμερα ο κόσμος στρέφεται και πάλι προς τη φύση εφαρμόζοντας φυσικότερους τρόπους θεραπείας. Μετά από μια σύντομη πορεία παρακμής, η χρήση των θεραπευτικών φυτών αρχίζει και πάλι να σημειώνει ανοδική πορεία και να επαναπροσδιορίζει την επιστημονική της αξία, αξιοποιώντας τα νέα τεχνολογικά επιτεύγματα, παράλληλα με την πολύχρονη εμπειρία. Τα βότανα που χρησιμοποιούνται πλέον στη φυτοθεραπεία έχουν υποστεί επιστημονικό έλεγχο και είναι απόλυτα ασφαλή να χρησιμοποιηθούν. Φυσικά, όπως κάθε φαρμακευτική αγωγή, για να είναι ασφαλής, θα πρέπει να προτείνεται και να χορηγείται από ειδικούς (ιατρούς, φαρμακοποιούς) για να ελέγχεται σωστά, τόσο ο τρόπος χρήσης τους, όσο και η συνέργειά τους με τυχόν παράλληλη φαρμακευτική αγωγή, φυσική ή χημική.

Τα φυτοθεραπευτικά σκευάσματα που

υπάρχουν σήμερα στο φαρμακείο είναι υπό μορφή κάψουλας, αφεψήματος, σταγόνων (βάμμα - εκχύλισμα) και αιθέριων ελαίων, τα οποία υπόσχονται ανακούφιση από πολλές ενοχλητικές διαταραχές, όπως συχνά πεπτικά προβλήματα που θα αναλυθούν στο παρόν άρθρο.

ΠΕΠΤΙΚΕΣ ΔΙΑΤΑΡΑΧΕΣ

Πολλές είναι οι μελέτες που αποδεικνύουν ότι διαταραχές όπως η καούρα, ο μετεωρισμός, η δυσκοιλιότητα ή η οξεία διάρροια, παρατηρούνται πολύ συχνά και ο επιπολασμός τους αυξάνεται διαρκώς. Έρευνες έδειξαν ότι περίπου το 80% των ενηλίκων εμφανίζει ένα σύμπτωμα μια φορά το μήνα κατά μέσο όρο, ενώ το 40% αναφέρει τρία συμπτώματα ανά μήνα. Επίσης, τα συμπτώματα αυτά πολύ συχνά επαναλαμβάνονται, ενώ σε ορισμένους ανθρώπους οι προσωρινές γαστρεντερικές διαταραχές καθίστανται χρόνιες, όπως στην περίπτωση του Συνδρόμου Ευερέθιστου Εντέρου (ΣΕΕ), με τις γυναίκες να πρωτοστατούν σε ποσοστά. Η πάθηση συχνά παραβλέπεται λόγω άγνοιας αποκωδικοποίησης των συμπτωμάτων από πλευράς του ασθενή. Παρότι μόνο το 3% των περιπτώσεων διαγιγνώσκεται, υπολογίζεται ότι ο επιπολασμός της πάθησης κυμαίνεται γύρω στο 20%.

Τα Αίτια

Τα ακριβή αίτια των εν λόγω διαταραχών δεν είναι ακόμα πλήρως κατανοητά. Έχει επιβεβαιωθεί πάντως ότι δύνανται να επιδεινωθούν από τον ανθυγιεινό τρόπο ζωής, το αυξημένο στρες, την παχυσαρκία, τις άγνωστες δυσανεξίες σε τροφές και τις αγχώδεις εκδηλώσεις. Οι έντονες επιπτώσεις στην ποιότητα ζωής των πασχόντων δικαιολογούν τη βαρύτητα της σημασίας της ανακούφισης των συμπτωμάτων.

Πρώτα από όλα η πρόληψη

Κυρίαρχο μέλημα του παρόχου υπηρεσιών και προϊόντων υγείας αποτελεί πρωτίστως η προαγωγή της υγείας, η πρόληψη και διαφύλαξή της. Κοινό μυστικό στην πρόληψη των παραπάνω συμπτωμάτων αποτελούν οι γνωστοί πλέον κανόνες υγιεινής διατροφής.

Κανόνες υγιεινής διατροφής

- Καλή και επαρκής μάσηση. Η μάσηση διεγείρει την έκκριση σιέλου από τους αδένες της στοματικής κοιλότητας και ορίζει την έναρξη της πέψης. Δώστε τον απαιτούμενο χρόνο στη διαδικασία αυτή, δεδομένου ότι οι πεπτικές εκκρίσεις μειώνονται με το πέρασ της ηλικίας.
- Προτιμήστε γεύματα ελαφρά και ισορροπημένα, με άφθονες φυτικές ίνες, σε τακτά χρονικά διαστήματα σε όλο το εύρος της ημέρας. Αντίστοιχα, αποφεύγετε τις ιδιαίτερα λιπαρές τροφές και τη χρήση καρυκευμάτων.
- Μειώστε στο ελάχιστο δυνατό την κατανάλωση αλκοόλ, καφέ και ανθρακούχων ροφημάτων. Πιείτε άφθονο νερό.
- Διακόψτε το κάπνισμα.
- Αυξήστε τη σωματική σας δραστηριότητα. Κάνετε ήπιας μορφής άσκηση καθημερινά.
- Μην αγνοείτε τα αντανακλαστικά του εντέρου σας επειδή βιάζεστε (π.χ. να φύγετε από το σπίτι, να πάτε στη δουλειά κ.λπ.).

Δυστυχώς, όταν η πρόληψη δεν είναι επαρκής ή απλά δε γίνεται σωστά, οι πεπτικές διαταραχές είναι αναπόφευκτες.

Στο παρόν άρθρο θα αναλύσουμε συχνές ενόχλησεις όπως φουσκώματα και πρηξίματα, δυσπεψίες, δυσκοιλιότητα, οξεία διάρροια, οι οποίες συνιστούν 4 διαφορετικές περιπτώσεις του πάγκου, που ανήκουν στις περισσότερο κοινές διαταραχές του πεπτικού συστήματος.

1η περίπτωση ΔΥΣΠΕΨΙΑ

«Έφαγα μόνο ένα κρύο σάντουιτς. Από εκείνη την ώρα έχω τρομερή ναυτία»

Η απάντηση σας μπορεί να είναι

«Τα κρύα και παγωμένα τρόφιμα προκαλούν συσπάσεις του πυλωρού, με αποτέλεσμα οι εν λόγω τροφές να παραμένουν για περισσότερο χρόνο στο στομάχι. Το γεγονός αυτό ευθύνεται για την αίσθηση του βάρους, καθώς και για τη ναυτία, που συνήθως αποδίδονται σε ένα ιδιαίτερα πλούσιο γεύμα. Ένα αφέψημα που ενδείκνυται σε τέτοιου είδους πεπτικά προβλήματα, θα σας βοηθήσει να απαλλαγείτε από τα ενόχλητικά συμπτώματα».

Η δυσπεψία είναι το αποτέλεσμα της αδυναμίας του οργανισμού να φέρει σε πέρας τις πεπτικές του λειτουργίες

έπειτα από ένα γεύμα ιδιαίτερα «βαρύ», πλούσιο δηλαδή σε λίπη ή/και αλκοόλ. Μεταφράζεται με συμπτώματα ναυτίας, καθώς και καούρα, ερευγμό, αίσθημα βάρους και δυσφορίας στην ευρύτερη περιοχή της κοιλιακής χώρας, ενώ πολύ συχνά δε λείπει και η αντανακλαστική εκδήλωση κεφαλαλγίας.



Φυτοθεραπευτική προσέγγιση

Ορισμένα φυτά, με εμπειρική ή/και επιστημονική τεκμηρίωση, επιταχύνουν την πέψη και παρουσιάζουν ευρεία χρήση με θετικά αποτελέσματα, σε περιπτώσεις ναυτίας προερχομένης από απλές πεπτικές διαταραχές.

Μέντα: Ενδείκνυται σε περιπτώσεις δυσπεψίας συνοδευομένης από ναυτία. Χρησιμοποιείται υπό τη μορφή βάμματος

από 1 έως 3 φορές την ημέρα. Συνιστάται η σταδιακή αύξηση της προσλαμβανόμενης ποσότητας ανά δόση, ξεκινώντας από ελάχιστες σταγόνες αραιωμένες σε λίγο νερό, μέχρι να φτάσουμε τις 20 σταγόνες ανά δόση.

Περιορισμοί: Να αποφεύγεται σε περιπτώσεις ύπαρξης χολολιθιάσεων, γαστρικών ελκών, γαστρο-οισοφαγικής παλινδρόμησης.

Τζίντζερ: Δρα κατά του ενόχλητικού συμπτώματος της ναυτίας, καθώς αναστέλλει τη δράση των υποδοχέων 5-HT₃, ενώ παράλληλα διεγείρει την έκκριση γαστρικών υγρών, επιταχύνοντας την πεπτική λειτουργία, αυξάνει τις περισταλτικές κινήσεις του εντέρου και διεγείρει την εκκένωση.

Χρησιμοποιείται υπό μορφή βάμματος διαλυόμενου στο νερό σε δόσεις που φτάνουν το 1 ml βάμματος από 1 έως 3 φορές την ημέρα.

Περιορισμοί: Η χρήση αντενδείκνυται από τον Ευρωπαϊκό Οργανισμό Φαρμάκων σε περίοδο εγκυμοσύνης και θηλασμού, καθώς και σε παιδιά και εφήβους κάτω των 18 ετών, λόγω ελλειπών δεδομένων τεκμηρίωσης της ασφαλείας χρήσης στις συγκεκριμένες κατηγορίες.

Latex παπάγια: Χρήση εκχυλίσματος του φλοιού του φυτού που βασίζεται κυρίως σε εμπειρική τεκμηρίωση.

Περιορισμοί: Αλλεργία στο latex.

Αρωμαθεραπευτική προσέγγιση

Αιθέρια έλαια που προέρχονται από διάφορα μέρη φυτών, αναμειγνύονται με άλλη ουσία (ζάχαρη, μέλι, λάδι, λωσιόν ή αλκοόλ) και στη συνέχεια καταπίνονται ή τοποθετούνται στο δέρμα ή εισπνέονται ή ψεκάζονται στον αέρα. Μπορεί επίσης να γίνει μασάζ με τα έλαια στο δέρμα ή να χυθούν τα έλαια στο νερό της μπανιέρας.

Αιθέριο έλαιο μέντας: Αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα σε όλο το φάσμα πηγών πρόκλησης της ναυτίας.

Από του στόματος αγωγή: 2 σταγόνες σε λίγη ζάχαρη και επανάληψη της πρόσληψης κατά τις τρέχουσες ανάγκες.

Δερματική χρήση: Εφαρμογή 10-20 σταγόνων μίγματος, παρασκευαζομένου με 3ml αιθέριου ελαίου σε 17ml ξηρού φυτικού ελαίου (φουντουκιού ή maca-

HealthAid®

ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΑ ΥΓΕΙΑΣ

Τα brands που μιλάνε μόνα τους

Osteoflex®: *osteo + flex (ibility) = ευλυγισία*

Omegazon®: *omega + zon = ζώνη Ωμέγα*

Hairvit®: *hair + vit = βιταμίνες μαλλιών*

Prostavital®: *prostate + vital = ζωντάνια προστάτη*

Livercare®: *liver + care = φροντίδα συκωτιού*

Brainvit®: *brain + vit = βιταμίνες μυαλού*

Η Health Aid παράγει τις περισσότερες συνθέσεις για την πρόληψη και αντιμετώπιση απλών και σύνθετων καταστάσεων υγείας.



PHARMA CENTER

με κέντρο το φαρμακείο

τηλ.: 210 9604511

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


VITAMIN SUPPLEMENTS

ΑΙΘΕΡΙΑ ΕΛΑΙΑ: οδηγίες χρήσης και προστασίας

- Χρησιμοποιείτε αιθέρια έλαια 100% καθαρά φυσικά και πιστοποιημένα.
- Τοποθετείστε τα σε σκουρόχρωμους περιέκτες.
- Κλείστε καλά τους περιέκτες μετά τη χρήση.
- Διατηρείστε τα μακριά από παιδιά.
- Ξεπλύνετε καλά τα χέρια μετά τη χρήση.
- Αν έχετε ευαίσθητο δέρμα, κάνετε πάντα ένα τεστ αλλεργικής αντίδρασης στο εσωτερικό μέρος του μπράτσου σας με ελάχιστη ποσότητα διαλυμένου αιθέριου ελαίου.
- Κάνετε χρήση μόνο μετά από ιατρική σύσταση σε περιπτώσεις εγκυμοσύνης και θηλασμού, σε παιδιά κάτω των 3 ετών για δερματική χρήση και κάτω των 6 ετών για από του στόματος χορήγηση, σε άτομα με ιστορικό επιληψιών και αλλεργιών.
- Η χορήγηση από το στόμα δεν πρέπει να ξεπερνά τις 6 σταγόνες αιθέριου ελαίου την ημέρα για ενήλικες και η διάρκεια της θεραπείας δεν πρέπει να ξεπερνά τις 24-48 ώρες.
- Για δερματική χρήση, τα αιθέρια έλαια εφαρμόζονται διαλυμένα σε φυτικά έλαια.
- Αποφύγετε την έκθεση στον ήλιο μετά τη χρήση αιθέριων ελαίων στο δέρμα.

damia), 2-3 φορές την ημέρα, κάνοντας μασάζ στην περιοχή της κοιλιάς κατά τη φορά των δεικτών του ρολογιού.

Αιθέριο έλαιο κίτρου: Πλούσιο σε λιμονένιο, με ηπατοπροστατευτική, αποτοξινωτική δράση, δρα ηρεμιστικά στις καούρες. Από του στόματος αγωγή: 1-2 σταγόνες σε λίγο ζάχαρη ή μέλι προ του πρωινού. Θεραπεία 7 ημερών. Επανάληψη όποτε χρήζει ανάγκης.

Αιθέριο έλαιο κάρδαμου: Του αποδίδονται ελκοπροστατευτικές ιδιότητες. Δερματική χρήση: 2-4 σταγόνες σε 20 σταγόνες φυτικού ελαίου, κάνοντας μασάζ κατά τη φορά των δεικτών του ρολογιού, 1-2 φορές την ημέρα. Περιορισμοί: δερμοκαυστικό στην αδιάλυτη καθαρή μορφή του αιθέριου ελαίου.

2η περίπτωση ΔΥΣΚΟΙΛΙΟΤΗΤΑ

«Πρόκειται να φύγω για διακοπές και φοβάμαι ότι θα έρθω για άλλη μια φορά αντιμέτωπη με το πρόβλημα της δυσκοιλιότητας. Έχετε μήπως να μου προτείνετε κάτι που θα με βοηθήσει;»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Υπάρχουν ήπια φυτικά καθαρτικά με

γρήγορη δράση που θα σας προσφέρουν ανακούφιση. Μη ξεχνάτε όμως παράλληλα να καταναλώνετε άφθονα υγρά».

Ως δυσκοιλιότητα ορίζεται ένας αριθμός κενώσεων μικρότερος ή ίσος με τρεις φορές την εβδομάδα, με σκληρά κόπρανα και δύσκολη αποβολή τους ή ακόμη η ατελής κένωση ακόμη και αν υπάρχει μία κένωση ημερησίως. Μπορεί να πρόκειται για περιστασιακή δυσκοιλιότητα (ταξίδι, αλλαγή των διατροφικών συνθηκών, εγκυμοσύνη, γαλουχία, άγχος) ή χρόνια. Γεγονός είναι ότι πλήττει 3 φορές περισσότερες το γυναικείο φύλο σε σχέση με το ανδρικό.

Φυτοθεραπευτική προσέγγιση

Διεργετικά του έντερου: Ανθρακινόνες (σέννα, κασκάρα), αλόη, καστορέλαιο. Επιδρούν άμεσα στο μυεντερικό πλέγμα, αυξάνοντας την εντερική κινητικότητα και την απέκκριση νερού.

Περιορισμοί: Δεν χορηγούνται σε ασθενείς με υποψία απόφραξης, σε φλεγμονές του εντέρου (κολίτιδες), χρόνιες παθήσεις του εντέρου (νόσος του Crohn), σε περιπτώσεις αφυδάτωσης, σε παιδιά κάτω των 12 ετών. Αντενδείκνυνται σε περιπτώσεις ταυτόχρονης φαρμακευτικής υποκαλιαιμικής αγωγής ή αγωγής με διγοξίνη (digoxin), όπως και σε

εγκύους και θηλάζουσες μητέρες. Να αποφεύγεται η ταυτόχρονη χορήγηση με θυρεοειδικές ορμόνες, βιταμίνες (κυρίως της Β₁₂), παράγωγα κουμερίνης, καρμπαμαζεπίνη, λίθιο, λόγω καθυστέρησης στην απορρόφηση της δραστικής ουσίας των δευτέρων.

Προσοχή! Η μακροχρόνια χρήση πιθανώς να προκαλέσει melanosis coli και αδράνεια του εντέρου. Ιδανικά να περιορίζεται η χρήση σε 1-2 εβδομάδες προς αποφυγή εξάρτησης. Η υπερδοσολογία μπορεί να επιφέρει κολικούς, κοιλιακά άλγη και διάρροια, με σοβαρές επιπτώσεις στην ηλεκτρολυτική φυσική ισορροπία και στην καρδιακή και μυϊκή λειτουργία.

Διογκωτικές ουσίες: Ψύλλιον, ηκκίνη, guar, κυπαρίνη. Όντας πλούσιες σε ίνες, αυξάνουν τη μάζα των κοπράνων και βελτιώνουν τη σύστασή τους. Ασφαλής η μακροχρόνια χρήση. Απαραίτητη η άφθονη λήψη νερού. Περιορισμοί: Δεν ωφελούν τους ασθενείς με μειωμένη κινητικότητα του εντέρου.

Αντενέργειες: Αύξηση της παραγωγής αερίων, τυμπανισμό και δυσφορία.

Οσμωτικά καθαρτικά: Μάννα. Υπεροσμωτική ουσία που δρα προκαλώντας κατακράτηση νερού στον εντερικό αυλό. Απαραίτητη η σύγχρονη λήψη άφθονου νερού.

Περιορισμοί: Προκαλούν ηλεκτρολυτικές διαταραχές, προσοχή σε ασθενείς με ΧΝΑ.

Πρεβιοτικά: Ινουλίνη. Αποτελεί διαλυτή φυτική ίνα. Ως πρεβιοτικό αποτελεί την «τροφή» των προβιοτικών («καλών» βακτηριδίων). Ως συνέπεια, συμβάλλει στην αναπαραγωγή των φιλικών βακτηρίων, βοηθώντας κατ' επέκταση το πεπτικό σύστημα του οργανισμού να λειτουργεί πιο αποτελεσματικά.

Αρωμαθεραπευτική προσέγγιση

Προτείνεται ως επικουρική θεραπεία που στοχεύει στην αύξηση της εντερικής κινητικότητας. Χρησιμοποιούνται το **αιθέριο έλαιο μέντας** και το **αιθέριο έλαιο τζίντζερ**.

ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ
ΛΥΣΕΙΣ ΕΠΙΠΛΩΣΗΣ
ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ

www.voyatzoglou.gr

Δείτε περισσότερα στο
PORTFOLIO



ΑΘΗΝΑ: 12 χλμ. Ε.Ο. Αθηνών-Λαμίας, 144 51 Μεταμόρφωση
Τ: 210 2888645, e-mail: customer3.ath@voyatzoglou.gr

ΘΕΣ/ΝΙΚΗ: 26ης Οκτωβρίου 35, 546 27 Θεσσαλονίκη
Τ: 2310 569700, e-mail: customer3.the@voyatzoglou.gr



ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ
SYSTEMS

SMECTIDRAL

Διοσμεκτίτης 3,00g • Χλωριούχο Νάτριο 0,263g • Χλωριούχο Κάλιο 0,0373g • Κιτρικό Τρικάλιο Άνυδρο 0,162g • Κιτρικό Τρινάτριο 0,147g • Γλυκόζη (άνυδρη δεξτρόζη) 1,982g

**Αντιδιαρροϊκή και ενυδατική δράση,
χωρίς συστηματικές επιπτώσεις,
για οξεία και χρόνια γαστρεντερίτιδα**

- ΜΕΙΩΝΕΙ ΤΑ ΕΠΕΙΣΟΔΙΑ ΔΙΑΡΡΟΙΑΣ ΚΑΙ ΤΗΝ ΣΥΧΝΟΤΗΤΑ ΤΟΥΣ
- ΠΡΩΘΕΙ ΤΗΝ ΑΠΟΤΟΞΙΝΩΣΗ ΤΟΥ ΓΑΣΤΡΕΝΤΕΡΙΚΟΥ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΟΣ
- ΠΡΟΛΑΜΒΑΝΕΙ ΤΗΝ ΑΦΥΔΑΤΩΣΗ



€ 0373 Ιατροτεχνολογικό Προϊόν

adelco

Βιομηχανία Φαρμάκων & Καθλητικών
Πειραιώς 37, 183 46 Μοσχάτο.
Τηλ. 210 4819311-13, Fax: 210 4816790
e-mail: info@adelco.gr, www.adelco.gr

PHARMALINE
from life to life

Προϊόν της Pharmaline Italy
Εισαγωγή διανομή από την
Adelco A.E.

3 κανόνες αποφυγής του «φούσκωματος»

Κανόνας 1^{ος}: Μασήστε καλά και τρώτε αργά για να αποφύγετε την κατάποση αέρα.

Κανόνας 2^{ος}: Αποφύγετε τις τροφές που έχουν κατά καιρούς ενοχοποιηθεί, όπως όσπρια, λάχανο, σπαράγγια, κρεμμύδι, πράσο, ραπανάκι.

Κανόνας 3^{ος}: Αποφύγετε τις τσίχλες και τα ανθρακούχα ποτά.

3η περίπτωση ΜΕΤΕΩΡΙΣΜΟΣ

«Αισθάνομαι τόσο πρησμένη! Νομίζω ότι θα σκάσω. Ίσως να φταίνε οι αγκινάρες που έφαγα το μεσημέρι»

Η απάντηση σας μπορεί να είναι

«Πολύ πιθανόν. Οι αγκινάρες περιέχουν ινουλίνη, η αποδόμηση της οποίας δύναται να προκαλέσει αέρια, οπότε και πρήξιμο. Θα σας δώσω ένα αφέψημα που θα σας ανακουφίσει άμεσα».

Το φούσκωμα μπορεί να γίνεται αισθητό στην περιοχή του στομαχιού, υπό τη μορφή αεροφαγίας, ή να εμπλέκει όλο τον πεπτικό σωλήνα με τους γνωστούς σε όλους μετεωρισμούς.

Φυτοθεραπευτική προσέγγιση

Με τη βοήθεια φυτών της οικογένειας των Αριaceae, τα οποία δρουν σπασμολυτικά με διπλή δράση ως αποτρεπτικά στη δημιουργία αερίων και ως διευκολυντές στην αποβολή τους.

Χρήση ως αφέψημα με 1 κοφτή κουταλιά του καφέ σπόρων (μισή για κύμινο και άνηθο). Χορήγηση 30' προ των τριών κυρίων γευμάτων της ημέρας ή κατά τη δυσφορία σε περίπτωση περιστασιακών προβλημάτων.

Γλυκάνισος: Αντενδείκνυται στην παιδική ηλικία.

Μάραθος: Από 12 ετών. Να μην υπερβαίνουν οι 2 εβδομάδες χρήσης.

Κύμινο: Από τα πιο αποτελεσματικά φυτοθεραπευτικά για τους μετεωρισμούς, με ιδιαίτερα έντονη γεύση.

Άνηθος: Με επιπλέον διουρητική δράση.

Φυτικός ενεργός άνθρακας από καρύδα: Απορροφά τα εντερικά αέρια. Η αποτελεσματική δόση συνίσταται σε 1g μισή ώρα προ φαγητού και 1g μετά φαγητού.

Προσοχή στη συγχορήγηση με άλλη φαρμακευτική αγωγή, λόγω μείωσης της συστηματικής απορρόφησης του δραστικού συστατικού των φαρμάκων.

Μην αφήνετε
τις λοιμώξεις
του ουροποιητικού
να σας ταλαιπωρούν

URISANOL

Flash

άμεση ανακούφιση



Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 65907/10-4-13
Π.Λ.Τ. 10,70 €

ΝΕΟ ΜΟΝΑΔΙΚΟ ΠΡΟΪΟΝ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΑΓΟΡΑ

Cranberry

36 mg
PAC*

+

Αιθέρια
έλαια

ΘΕΡΑΠΕΙΑ 5 ΗΜΕΡΩΝ



1 σκληρή
κάψουλα



1 μαλακή
κάψουλα

2 ΦΟΡΕΣ ΤΗΝ ΗΜΕΡΑ

Αιθέρια Έλαια (ανά κάψουλα)

| | |
|-----------------|---------|
| Μέντα | 12,9 mg |
| Γαρύφαλλο | 4,3 mg |
| Θυμάρι | 4,3 mg |
| Λεβάντα | 4,3 mg |
| Κανέλα Κεϋλάνης | 4,3 mg |



Pierre Fabre
FARMΑΚΑ S.A.

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

naturactive
LABORATOIRES PIERRE FABRE

EXPERT SANTÉ PAR NATURE

Πότε κρίνεται απαραίτητη η ιατρική συμβουλή

- Όταν αφορά άτομα σε κίνδυνο, όπως βρέφη, ηλικιωμένους, άτομα με χρόνιες παθολογίες, άτομα μη αυτόνομα.
- Όταν ακολουθείται από εμπύρετες καταστάσεις, αίμα, πύον ή βλεννώδεις εκκρίσεις στα κόπρανα, εμετούς, κεφαλαλγίες, δυνατούς κοιλιακούς πόνους.
- Όταν προκύπτει αμέσως μετά από ταξίδι σε χώρες με χαμηλό επίπεδο υγιεινής ή έπειτα από την έναρξη μιας νέας φαρμακευτικής αγωγής.
- Όταν καταστεί χρόνια (τουλάχιστον 3 υδαρές κενώσεις/24ωρο με διάρκεια περισσότερων των 4 εβδομάδων)
- Όταν επιμένει, παρόλη τη θεραπευτική αγωγή, πέραν των 2-3 ημερών.

Αρωμαθεραπευτική προσέγγιση

Με αιθέρια έλαια προερχόμενα από φυτά της οικογένειας των Αριaceae και Zingiberaceae

Γλυκάνισος: Δερματική χρήση με 1-4 σταγόνες διαλυμένες 3 φορές την ημέρα για διάρκεια το πολύ 2 εβδομάδων.

Περιορισμοί: Η χορήγηση αντενδείκνυται για άτομα κάτω των 18 ετών.

Μάραθος: Χρήση ίδια με το γλυκάνισο. Περιορισμοί: Λόγω οιστρογονικής δράσης, μπορεί να αποσταθεροποιήσει τυχόν ορμονική θεραπεία.

Τζιτζερ: Δερματική χορήγηση σε max συγκέντρωση 20%, προς αποφυγή ερεθισμών. Από του στόματος χορήγηση: 1 σταγόνα σε 1 κουτάλι σούπας μέλι, διαλυμένο σε ένα ποτήρι ζεστό νερό.

Κάρδαμο: Σπασμολυτικό με ερεθιστική δράση, αν χρησιμοποιηθεί στην καθαρή μορφή.

4η περίπτωση

ΟΞΕΙΑ ΔΙΑΡΡΟΙΑ

«Υποφέρω από διάρροιας από χτες, αλλά δε θέλω φάρμακα γιατί μου προκαλούν δυσκολιότητα. Τι με συμβουλεύετε να πάρω;»

Η απάντηση σας μπορεί να είναι

«Μπορείτε να πάρετε αυτό το προϊόν με βάση το μαύρο τσάι. Παράλληλα θα σας πρότεινα να ακολουθήσετε μία δίαιτα με βάση το ρύζι και ζωμούς λαχανικών, ώστε να αντισταθμίσετε την απώλεια νερού και ικνοστοικείων. Αν παρόλα αυτά η διάρροια επιμένει, θα πρέπει να συμβουλευτείτε γιατρό».

Η οξεία διάρροια εκδηλώνεται με την αποβολή αυξημένων σε ποσότητα και συχνότητα υδαρών κενώσεων που ξεπερνούν τα 250 gr την ημέρα. Ακολουθείται από κράμπες, κοιλιακά άλγη και εξάντληση. Παρουσιάζει αιφνίδια έναρξη και διαρκεί 2-3 ημέρες. Συνήθεις αιτίες αποτελούν λοιμώδη αίτια, αλλαγή των διατροφικών συνθηκών ή στρες.



Αποφυγή επιπλοκών σε περίπτωση οξείας διάρροιας

Η αφυδάτωση αποτελεί την πιο σοβαρή επιπλοκή της οξείας διάρροιας, ιδιαίτερα για τις πολύ μικρές και τις πολύ μεγάλες ηλικίες. Προκειμένου να προληφθεί, συστήνεται άφθονη κατανάλωση υγρών ήδη από την αρχή της διάρροιας.

Η πρόληψη της υποθρεψίας γίνεται καταναλώνοντας τρόφιμα που συμβάλλουν στην επιβράδυνση της εντερικής διέλευσης, όπως ρύζι, μακαρόνια, μπανάνες, κυδώνια.

Φυτοθεραπευτική προσέγγιση

Με φυτά πλούσια σε τανίνες, που διακρίνονται για τις συσπικτικές τους ιδιότητες. Ανάμεσα στις πιθανές παρενέργειες συγκαταλέγονται οι στομαχικοί πόνοι, ναυτίες και εμετοί.

Κανέλλα Κεϋλάνης: Αφέψημα με 0,5-1g σε μία κούπα νερό, 1-4 φορές την ημέρα. Περιορισμοί: Αντενδείκνυται σε εγκυμοσύνη, θηλασμό και παιδιά λόγω ελλειπούς τεκμηρίωσης.

Μαύρο τσάι: Αφέψημα με 1 κουταλάκι του καφέ ανά κούπα βραστό νερού, 2-3 φορές την ημέρα.

Περιορισμοί: Να αποφεύγεται η συγχωρήγηση με άλλη φαρμακευτική αγωγή, λόγω αλλοίωσης των ποσοστών απορρόφησης των φαρμάκων (π.χ. σκευάσματα σιδήρου).

Χαρούπι: Ο πολτός του χρησιμοποιείται σε περιπτώσεις παιδικής διάρροιας.

Αρωμαθεραπευτική προσέγγιση,

κυρίως για περιπτώσεις διάρροιας με μολυσματικά αίτια.

Ρίγανη: 2 σταγόνες σε ένα κουταλάκι του καφέ μέλι ή ελαιόλαδο 3 φορές την ημέρα.

Περιορισμοί: Δερμοκαυστικό σε καθαρή μορφή. Προτεινόμενη συγκέντρωση 10%. Ηπατοτοξικό σε περιπτώσεις παρατεταμένης χρήσης και σε υψηλές δόσεις. Αντενδείκνυται σε παιδιά κάτω των 6 ετών.

Θυμάρι: Αγωγή με 3-5 σταγόνες την ημέρα σε συγκέντρωση 5% διάρκειας μέχρι 2 εβδομάδες.

Περιορισμοί: ίδιοι με τη ρίγανη.

Τειϊόδεντρο: Εφαρμογή στην κοιλιά 3-4 σταγόνων σε 5 σταγόνες φυτικού ελαίου, 3 φορές την ημέρα.

Κανέλλα Κίνας: Χορήγηση από το στόμα με 1 σταγόνα σε 10 σταγόνες ελαιόλαδο, 4 φορές την ημέρα.

Περιορισμοί: Δερμοκαυστικό σε καθαρή μορφή. Προτεινόμενη συγκέντρωση 10%. Αντενδείκνυται σε παιδιά κάτω των 6 ετών. ■

ΠΡΟΦΙΛ

Η Ελληνική Μπισκανάκη είναι φαρμακοποιός, απόφοιτος του Πανεπιστημίου της Perugia της Ιταλίας και νυν μεταπτυχιακή φοιτήτρια σε πρόγραμμα σπουδών «Διοίκησης Υπηρεσιών και Μονάδων Υγείας». Διατηρεί ιδιωτικό φαρμακείο στην Άσκη Βοιωτίας.

ΚΡΑΤΗΣΤΕ ΤΑ ΚΟΥΝΟΥΠΙΑ ΜΑΚΡΙΑ ΜΕ ΤΟ «ΟΠΛΟ» ΤΗΣ ΕΠΙΛΟΓΗΣ ΣΑΣ



Επιλέξτε το βαθμό προστασίας σας



Το μόνο με Εντομοαπωθητικό Δείκτη IRF®



**JUNGLE FORMULA
MAXIMUM**
**ΤΟ ΜΟΝΟ
ΑΝΤΙΚΟΥΝΟΥΠΙΚΟ
ΜΕ DEET 50%**



Στα φαρμακεία



Τηλ: 210 8188900
info@omega-pharma.gr

ΟΡΓΑΝΩΣΤΕ σωστά το φαρμακείο των ΔΙΑΚΟΠΩΝ



Ήρθε η ώρα να φροντίσετε τους πελάτες σας που φεύγουν για διακοπές.

3 συχνές περιπτώσεις του πάγκου και τα προϊόντα που μπορείτε να τους προτείνετε για το τσαντάκι με το φαρμακείο των διακοπών. Πώς θα οργανώσετε έναν ειδικό χώρο προβολής με τα κατάλληλα προϊόντα;

1η Περίπτωση

ΔΙΑΚΟΠΕΣ ΣΤΗ ΘΑΛΑΣΣΑ

«Θα πάω δέκα μέρες σε ένα νησί του Αιγαίου με τα δυο παιδιά μου, ηλικίας 3 και 5 ετών. Τι χρειάζεται να έχω μαζί μου»

Τίποτε δεν είναι καλύτερο από τα καλοκαιρινά μπάνια στις όμορφες ελληνικές θάλασσες. Ας δούμε τι χρειάζεται να έχετε οπωσδήποτε μαζί σας στο νεσεσέρ των διακοπών:

- **Αδιάβροχο αντηλιακό με υψηλό δείκτη προστασίας.** Η άμμος και η θάλασσα αντανάκλα τις ακτίνες του ήλιου και η προστασία της ομπρέλας δεν είναι αρκετή. Μην επαναπαύε-

στε. Να ανανεώνετε τακτικά το αντηλιακό σας, ιδιαίτερα μετά το κολύμπι.

- **Ενυδατική λοσιόν για μετά την ηλιοθεραπεία** που θα δροσίσει και θα αναπλάσει το δέρμα σας. Καλό θα είναι να έχετε μαζί σας και μια καταπραϊντική και επουλωτική κρέμα για την περίπτωση που «καείτε» από τον ήλιο. Το τζελ αλόης μπορεί να είναι πολύ αποτελεσματικό στην περίπτωση αυτή.
- **Αδιάβροχα τσιρότα και αδιάβροχους επιδέσμους** για την καλύτερη προστασία των μικροτραυματισμών από το νερό. Τα αδιάβροχα προστατευτικά θα σας επιτρέψουν να χαρείτε τη θάλασσα ακόμη και σε περίπτωση τραυματισμών.



- **Gel με αμμωνία ή κρέμα κορτιζόνης.** Ο Αύγουστος είναι η εποχή για τις τσούχτρες και οι θάλασσες, συχνά είναι γεμάτες από αυτές. Σκεφτείτε να έχετε πάντοτε μαζί σας στην παραλία ένα gel με αμμωνία ή μια κορτιζονούχο κρέμα, για να μπορέσετε να αντιμετωπίσετε άμεσα τυχόν τσίμπημα από μέδουσα. Μια τοπική αναισθητική αλοιφή που περιέχει βενζοκαΐνη μπορεί επίσης να βοηθήσει να ανακουφιστείτε από τον πόνο.

2η Περίπτωση

ΔΙΑΚΟΠΕΣ ΣΤΟ ΒΟΥΝΟ

«Φέτος θα πάμε διακοπές στον παππού και στη γιαγιά στο χωριό. Περισσότερο από όλα φοβάμαι τα τσιμπούρια και τις μέλισσες, το χωριό είναι γεμάτο και δεν υπάρχει φαρμακείο στην περιοχή. Τι μου προτείνετε να πάρω μαζί μου;»

Τα πιο συνηθισμένα ατυχήματα στο βουνό είναι τα τσιμπήματα από τα διάφορα έντομα, όπως τα πολύ επικίνδυνα τσιμπούρια, και οι μικροτραυματισμοί από τα βράχια.

- **Ειδικό εντομοαπωθητικό.** Τα τσιμπούρια που βρίσκονται σε δάση και θαμνότοπους μπορεί να είναι εξαιρετικά επικίνδυνα, αφού μπορεί να μολύνουν τον οργανισμό σας. Φροντίστε στις βόλτες σας στην εξοχή να έχετε καλυμμένα τα χέρια και τα πόδια σας όσο το δυνατόν περισσότερο. Θα χρειαστεί να έχετε μαζί σας ένα εντομοαπωθητικό (σε σπρέι ή σε λοσιόν) για προληπτικούς λόγους. Καλό θα είναι να αποφεύγετε να χαϊδεύετε αδέσποτα και ζώα που δεν γνωρίζετε, γιατί δεν παίρνουν όλοι οι ιδιοκτήτες τις απαραίτητες προφυλάξεις για τα κατοικίδια τους. Θυμηθείτε επίσης ότι αν σας τσιμπήσει τσιμπούρι, θα πρέπει να αφαιρεθεί από το δέρμα σας μέσα σε 24 ώρες, διότι αργότερα ο κίνδυνος μόλυνσης αυξάνεται.
- **Τσιμπιδάκι για τα φρύδια.** Ένα λεπτό τσιμπιδάκι είναι απαραίτητο στο φαρμακείο των διακοπών για να μπορέσετε να αφαιρέσετε εύκολα το κεντρί μιας μέλισσας ή μιας σφήκας



ή ένα τσιμπούρι. Φροντίστε να είναι αρκετά μακρύ και λεπτό από καλής ποιότητας υλικό. Μην ξεχνάτε να το αποστειρώνετε πριν και μετά από κάθε χρήση.

- **Αντισηπτικό, Αντιβιοτική αλοιφή, τσιρότα, επίδεσμοι.** Με όλα τα παραπάνω θα είστε έτοιμοι να αντιμετωπίσετε τον κάθε μικροτραυματισμό που μπορεί να προκύψει. Να έχετε μαζί σας και μια κρέμα με αναπλαστικούς και ενυδατικούς παράγοντες που θα επιταχύνουν την επούλωση του τραύματος και θα βοηθήσει στην αποφυγή δημιουργίας σημαδιών και ουλών.
- **Αντισταμινικό.** Για να αντιμετωπίσετε αποτελεσματικά τυχόν αλλεργία στη γύρη.
- **Ένεση αδρεναλίνης.** Αν είστε αλλεργικός στο τσίμπημα της μέλισσας, μια ένεση αδρεναλίνης μπορεί να σας σώσει τη ζωή.
- **Αντιτετανικός ορός.** Θυμηθείτε ότι το αντιτετανικό εμβόλιο πρέπει να ανανεώνεται κάθε δέκα χρόνια. Κοιτάξτε το ημερολόγιο εμβολιασμών και αν είναι απαραίτητο, φροντίστε να έχετε μαζί σας ένα αντιτετανικό ορό για την περίπτωση τραυματισμού από μολυσμένα αντικείμενα. Σε κάθε περίπτωση πριν τη χρήση αντιτετανικού ορού, καλό θα είναι να συμβουλευτείτε τον γιατρό της περιοχής.

3η Περίπτωση ΔΙΑΚΟΠΕΣ ΣΕ ΜΙΑ ΤΡΟΠΙΚΗ ΧΩΡΑ

«Ήρθε επιτέλους η στιγμή να πραγματοποιήσω το ταξίδι των ονείρων μου. Συμμετέχω εδώ και χρόνια στις δράσεις της Action Aid και φέτος επιτέλους θα επισκεφτώ το Βιετνάμ για να γνωρίσω την οικογένεια της οποίας είμαι ανάδοχος. Θα μείνω δεκαπέντε μέρες εκεί. Τι χρειάζεται να προσέξω; Τι φάρμακα να πάρω μαζί μου;

Η γνωριμία με μια ξένη χώρα, η επαφή με τους κατοίκους της περιοχής μπορεί να είναι μια εμπειρία μοναδική και αξέχαστη. Χρειάζεται όμως ιδιαίτερη προσοχή, επειδή το κλίμα και οι αρρώστιες είναι διαφορετικές. Αρχικά θα πρέπει να ενημερωθείτε από τον γιατρό σας για τα εμβόλια που είναι απαραίτητο να πραγματοποιήσετε πριν ξεκινήσετε το ταξίδι σας. Πληροφορίες μπορείτε να πάρετε και από την Υγειονομική Υπηρεσία της περιοχής σας. Μην παραλείψετε τα εμβόλια! Είναι πολύ σημαντικά για την υγεία σας!

- **Χάπια για την ελονοσία.** Η ελονοσία είναι μια ασθένεια πολύ συχνή στις τροπικές χώρες. Οι περισσότεροι κάτοικοι των χωρών αυτών έχουν

αναπτύξει κάποιο βαθμό ανοσίας στην πάθηση, αλλά αυτό δεν ισχύει για τους ταξιδιώτες. Η πρόληψη είναι απαραίτητη. Θα χρειαστεί να ακολουθήσετε τη θεραπεία πριν, στη διάρκεια, ακόμη και μετά το ταξίδι σας. Ο γιατρός σας είναι ο πιο κατάλληλος για να σας προτείνει την κατάλληλη θεραπεία, ανάλογα με τον τόπο προορισμού σας.

- **Αντικουνουπικά.** Στις εξωτικές χώρες τα κουνούπια βρίσκονται παντού μέρα νύχτα. Σκεφτείτε να πάρετε μαζί σας ρούχα ελαφριά με μακριά μανίκια που θα σας προστατεύουν. Αιθέρια έλαια σιτρονέλλας στο δωμάτιο μπορεί να βοηθήσουν την κατάσταση, ενώ μια καλή ιδέα είναι να έχετε μαζί σας, αν σας το επιτρέπει ο χώρος των αποσκευών σας, μια κουνουπιέρα για το κρεβάτι σας. Οι έμπειροι ταξιδιώτες λένε να προμηθευτείτε αντικουνουπικά από το φαρμακείο της χώρας προορισμού, επειδή είναι πολύ πιο αποτελεσματικά, αλλά καλό θα είναι να έχετε κάποιο κατάλληλο σκεύασμα από εδώ για να μην βρεθείτε προ εκπλήξεων.
- **Αντιβιοτικά.** Τα αντιβιοτικά είναι δύσκολο να βρεθούν σε κάποιες χώρες. Καλό θα είναι να έχετε μαζί σας σε περίπτωση που χρειαστεί.
- **Για τη διάρροια του ταξιδιώτη.** Ακατάλληλο νερό, χαλασμένα τρόφιμα, κάποια αλλεργία, μπορεί να προκαλέσουν διάρροια, είναι κάτι πολύ συνηθισμένο σε όσους ταξιδεύουν σε μακρινούς εξωτικούς προορισμούς. Σκεφτείτε να έχετε μαζί σας τους απαραίτητους ηλεκτρολύτες για να μην πάθετε αφυδάτωση και τα κατάλληλα φαρμακευτικά σκευάσματα για να την αντιμετωπίσετε. Όπου κι αν βρίσκατε, μην πίνετε νερό από τη βρύση!



Θυμήθηκες να πάρεις για το καλοκαίρι...



Fenistil[®] πήρες;



Κανένα τσίμπημα δεν σταματά την περιπέτεια!
Ανακουφίζει άμεσα και αποτελεσματικά από την ενοχλητική φαγούρα.

Βρες το Fenistil στα φαρμακεία.

 NOVARTIS

Η συνεχής χρήση του να μην υπερβαίνει τις 7 ημέρες. Να μην χρησιμοποιείται σε φλεγμονή ή ανοικτό τραύμα.

Το Υπουργείο Υγείας και ο Εθνικός Οργανισμός Φαρμάκων συνιστούν:

ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΑ ΤΙΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ -

ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΤΟ ΓΙΑΤΡΟ Ή ΤΟ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΣΑΣ.

Οργανώστε σωστά τον χώρο του φαρμακείου σας για την περίοδο των διακοπών

Το καλοκαίρι είναι η ιδανική περίοδος για να οργανώσετε στο φαρμακείο σας μια γωνιά «**Φεύγουμε για Διακοπές!**». Εκεί θα προβάλλετε στους πελάτες σας τα απαραίτητα για το νεσεσέρ τους. Οργανώστε τον χώρο ανάλογα με τον τόπο προορισμού. Εσείς γνωρίζετε πολύ καλά ότι άλλους κινδύνους κρύβει η θάλασσα και άλλους το βουνό, ενώ εκείνοι που θα επιλέξουν να κάνουν ένα μακρινό ταξίδι σε κάποιον εξωτικό προορισμό, χρειάζεται να πάρουν μαζί τους διαφορετικά σκευάσματα. Είναι μια πρόσθετη υπηρεσία που δεν θα σας κοστίσει σχεδόν τίποτα και θα αναδείξει τον ρόλο σας ως σύμβουλου υγείας.

Η ραφιέρα

Χωρίστε λοιπόν τη ραφιέρα σας σε τμήματα και βάλτε τους ανάλογους δείκτες ραφιών σε διαφορετικά χρώματα: «**Διακοπές στη θάλασσα**», «**Διακοπές στο βουνό**», «**Διακοπές σε εξωτική χώρα**». Μπορείτε να ταξινομήσετε όμορφα τα προϊόντα στο κάθε ράφι, ανάλογα με τον τόπο του προορισμού. Μια άλλη ιδέα είναι, παράλληλα, να τοποθετήσετε στο ράφι και ένα νεσεσέρ για τον κάθε προορισμό και να το γεμίσετε εσείς με όλα τα απαραίτητα. Τοποθετήστε μέσα, τις αλοιφές και τα μπουκαλάκια, βάζοντας ανάμεσά τους χρωματιστό χαρτί αφής που θα ταιριάζετε με το εξωτερικό χρώμα του νεσεσέρ. Θα δείχνει πολύ όμορφα πάνω στη ραφιέρα σας.

Η ατμόσφαιρα

Δημιουργήστε μια καλοκαιρινή ατμόσφαιρα στη «γωνιά των διακοπών» που θα ξυπνήσει τις αισθήσεις. Επιλέξτε όμορφα καλοκαιρινά χρώματα: το λευκό, το κόκκινο και το ναυτικό μπλε είναι χρώματα που θυμίζουν διακοπές. Τοποθετήστε εδώ κι εκεί τα απαραίτητα αξεσουάρ των διακοπών: μια πετσέτα θαλάσσης, ένα καπέλο, ένα ζευγάρι γυαλιά ηλίου για να υπενθυμίσετε και τη σημασία της αντιηλιακής προστασίας. Αν έχετε τη δυνατότητα μπορείτε να έχετε ατμοσφαιρική μουσική με ήχους από τη θάλασσα ή την καλοκαιρινή εξοχή.

Το άρωμα επίσης παίζει σημαντικό ρόλο στη δημιουργία ατμόσφαιρας. Αρωματίστε τη γωνιά σας με αιθέρια έλαια ή αρωματικά χώρου με άρωμα θαλασσινής αύρας ή ακόμη με μυρωδιές από καλοκαιρινά φρούτα, όπως το καρπούζι, ή το ροδάκινο.

Δημιουργήστε λίστες με τα απαραίτητα

Σκεφτείτε ότι πολλοί πελάτες σας διαθέτουν ήδη πολλά από τα απαραίτητα προϊόντα στο σπίτι τους και δεν θα μπου στην διαδικασία να τα αγοράσουν όλα από την αρχή. Κάντε τη ζωή τους λίγο πιο εύκολη. Δημιουργήστε μικρές «**λίστες με τα απαραίτητα**», μία ξεχωριστή για κάθε προορισμό, για να μπορούν εύκολα και γρήγορα να τσεκάρουν αυτά που έχουν και αυτά που τους λείπουν. Στη λίστα αυτή μπορείτε να γράψετε κάτω- κάτω και μια μικρή υπενθύμιση σχετικά με τις ημερομηνίες λήξης και τον χρόνο ζωής κάποιων φαρμάκων. Για παράδειγμα, ένα κολλύριο για τα μάτια χάνει την αποτελεσματικότητά του, αν μείνει ανοικτό παραπάνω από ένα μήνα.



Θυμηθείτε τα παιδιά

Πολλές είναι οι μαμάδες, ιδιαίτερα οι νέες, που δεν γνωρίζουν τι ακριβώς χρειάζεται να έχει το νεσεσέρ των διακοπών για να αντιμετωπίσουν οτιδήποτε απρόοπτο μπορεί να συμβεί στο μωρό τους. Μπορείτε να τις διευκολύνετε και να τις καθοδηγήσετε δίνοντάς τους τη φαρμακευτική σας συμβουλή. Δημιουργήστε ένα νεσεσέρ «**ειδικό για τις πρώτες διακοπές του μωρού**», θα σας ευγνωμονούν! Αν έχετε το χρόνο και τα κατάλληλα μέσα, είναι πολύ εύκολο για εσάς να δημιουργήσετε ορισμένες «**Κάρτες Πρώτης Βοήθειας**», με τις συμβουλές σας για τα πιο συνηθισμένα ατυχήματα των διακοπών (τσιμπήματα από έντομα ή τσουχτρες, διάρροια, έγκαυμα από τον ήλιο, ναυτία στο ταξίδι, γρατζουνιές στα χέρια και στα πόδια). Θα σας κοστίσει ελάχιστα και θα δώσει αξία στο προϊόν και στις συμβουλές σας.

Χρησιμοποιήστε τις κάρτες σήμανσης και πίσω από τον πάγκο εξυπηρέτησης

Επειδή δεν είναι δυνατόν να τοποθετήσετε στη ραφιέρα των διακοπών όλα τα προϊόντα που χρειάζονται, ιδιαίτερα τα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ., μπορείτε να χρησιμοποιήσετε τις χρωματιστές κάρτες σήμανσης της ραφιέρας των διακοπών και για τα σκευάσματα που βρίσκονται πίσω από τον πάγκο σας. Έτσι δίνετε την ευκαιρία στους πελάτες σας που είναι βιαστικοί και δεν θα επισκεφτούν τη «γωνιά των διακοπών», να τα δουν και, κυρίως, να αναρωτηθούν για τα δικά τους «**απαραίτητα**» όταν βρίσκονται μπροστά στον πάγκο του φαρμακείου σας. ■

Πόπη Χαραμή

EAU THERMALE Avène



Μια διπλή δέσμευση

Τα δερματολογικά Εργαστήρια Avène προσφέρουν στο δέρμα σας βέλτιστη προστασία UVB-UVA και δεσμεύονται να διαφυλάξουν τη θαλάσσια βιοποικιλότητα :

- Ελάχιστα χημικά φίλτρα για υψηλή ανοχή.
- Παρατεταμένη κυτταρική προστασία.
- Συνθέσεις σχεδιασμένες για ελαχιστοποίηση των επιπτώσεών τους στο θαλάσσιο οικοσύστημα.

Αντηλιακά προϊόντα

"Προστατεύστε το Σέρμα σας,
εξαστείτε τη Θάλασσα"



SKIN PROTECT
OCEAN RESPECT

Μια οικολογικά υπεύθυνα προσέγγιση
Περισσότερες πληροφορίες στο eau-thermale-avene.gr



ΟΥΡΟΛΟΙΜΩΞΕΙΣ,

3 συχνές ερωτήσεις στο φαρμακείο

Στις λοιμώξεις του ουροποιητικού το υπεύθυνο εντεροβακτήριο είναι το E. Coli στο 80% των περιπτώσεων.

Παράλληλα, έχουμε σεξουαλικά μεταδιδόμενες λοιμώξεις από γονόκοκκους και χλαμύδια. Η συχνότητα εκδήλωσής τους εξαρτάται από την ηλικία και το φύλο. Οι γυναίκες προσβάλλονται περισσότερο από τους άνδρες.

Τα πιο συνήθη συμπτώματα είναι αίσθημα καύσου κατά την ούρηση, ενόχληση ή υπερ-ηβικός πόνος, συχνουρία (ανάγκη για συχνή ούρηση), επιτακτική ακράτεια, με ή χωρίς αιματουρία.

Οι τύποι των ουρολοιμώξεων είναι: απλή ή οξεία κυστίτιδα, ουρηθρίτιδα, προστατίτιδα οξεία ή χρόνια (στους άνδρες), οξεία πυελονεφρίτιδα.

3 συχνές ερωτήσεις των πελατών σας

1 Είναι αλήθεια ότι μια γυναίκα διατρέχει μεγαλύτερο κίνδυνο να προσβληθεί από μια υποτροπιάζουσα ουρολοίμωξη μετά την εμμηνόπαυση;

Είναι γεγονός ότι η συχνότητα των ουρολοιμώξεων αυξάνει με την εμμηνόπαυση, λόγω μείωσης της προστατευτικής κλωρίδας του κόλπου, αύξησης του PH και ατροφίας του επιθηλίου του κόλπου. 3 φαινόμενα άμεσα συνδεδεμένα με τη μείωση των οιστρογόνων.

Η χορήγηση οιστρογόνων μειώνει τον κίνδυνο κυστίτιδας.

2 Τι μπορούμε να κάνουμε για να μειώσουμε τον κίνδυνο να προσβληθούμε από μια κυστίτιδα;

- Άφθονη κατανάλωση νερού (τουλάχιστον 1.5 λίτρα ημερησίως),

Παρόλο που το ουροποιητικό σύστημα διαθέτει πολλά μέσα άμυνας και συχνά η παρουσία βακτηρίων δεν είναι υποχρεωτικά συνώνυμη με λοίμωξη, κάθε χρόνο 1 στις 10 γυναίκες προσβάλλεται από μια κυστίτιδα. Το 20% των γυναικών που έχουν ήδη βιώσει μια ουρολοίμωξη, θα έχουν μια υποτροπή στο 30% εξ' αυτών. Συνεπώς η υποτροπιάζουσα κυστίτιδα αποτελεί ένα πρόβλημα για πολλές γυναίκες.

- Να μην καθυστερούμε τη ούρηση,
- Να αλλάζουμε συχνά εσώρουχο κατά προτίμηση βαμβακερό και όχι συνθετικό,
- Να μην φοράμε στενά παντελόνια,
- Να σκουπίζομαστε πάντα μετά την ούρηση με απορροφητικό χαρτί τουαλέτας, με φορά από μπρος προς τα πίσω και όχι αντίθετα (για να αποφύγουμε την επιμόλυνση από τα εντεροβακτήρια),
- Να πλένουμε συχνά τη γεννητική περιοχή και την περιοχή του πρωκτού, αποφεύγοντας την υπερβολή και τη χρήση αλκαλικών σαπουνιών που καταστρέφουν τη μικροβιακή κλωρίδα,
- Να ουρούμε μετά από κάθε σεξουαλική επαφή και τέλος,
- Να αντιμετωπίζουμε μια χρόνια δυσκοιλιότητα.

3 Τι πρέπει να αποφεύγουμε

- Να μην χρησιμοποιείτε αντισηπτικό σαπούνι για τον καθαρισμό της ευαίσθητης περιοχής γιατί καταστρέφει τη φυσιολογική κλωρίδα, δηλαδή τα φιλικά μικρόβια της γεννητικής περιοχής και μας κάνει πιο ευάλωτους στα παθογόνα μικρόβια, αυξάνοντας έτσι τον κίνδυνο να πάθουμε ουρολοίμωξη. Ωστόσο, η καθημερινή χρήση ενός ήπιου καθαριστικού, ειδικού για την υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής με pH κοντά στο φυσιολογικό, είναι ένα καλό μέτρο πρόληψης.
- Αν και δεν υπάρχει αντίστοιχη πειραματική τεκμηρίωση, η κατανάλωση τροφών όπως το λευκό κρασί, τα σπαράγγια, η ντομάτα, το κάρδαμο, σχετίζεται με την εμφάνιση συμπτωμάτων παρόμοιων με αυτά της κυστίτιδας. Αν έχετε συχνά τέτοιες ενοχλήσεις να αποφεύγετε την κατανάλωση αυτών των τροφών ■

Πόπη Χαράμη

Ουρολοιμώξη;



CA149

Utipro Plus. Τελεία και παύλα!

Καινοτομία στη θεραπευτική προσέγγιση των ουρολοιμώξεων

Το Utipro Plus αποτελεί καινοτόμο αγωγή για τον έλεγχο των λοιμώξεων του ουροποιητικού συστήματος και την πρόληψη των υποτροπών, που προκαλούνται από παθογόνα βακτηρίδια, όπως το *E. Coli*. Το Utipro Plus μπορεί να χορηγηθεί με την εμφάνιση των πρώτων συμπτωμάτων των διαταραχών του ουροποιητικού συστήματος ή ως αγωγή πρόληψης των υποτροπών.

Το Utipro Plus δρα σε δύο επίπεδα:

- Χάρη στο συστατικό του, Xyloglucan Gelatine, δρα απευθείας στην πηγή του προβλήματος, μειώνοντας τον πληθυσμό των παθογόνων βακτηριδίων στο έντερο και αποτρέποντας τη μετανάστευσή τους στην ουροδόχο κύστη, όπου προκαλούν τις ουρολοιμώξεις.
- Και υποστηρικτικά στην ουροδόχο κύστη, όπου χάρη στα συστατικά του Hibiscus Sabdariffa και Propolis, μεταβάλλεται το pH των ούρων σε πιο όξινο, ελέγχοντας την ανάπτυξη βακτηριδίων μέσα σε αυτή.

Μπορεί να συγχρησιμοποιηθεί με αντιβίωση για την ταχύτερη αντιμετώπιση των συμπτωμάτων σε περίπτωση λοίμωξης. Για την πρόληψη νέων υποτροπών, χορηγείται σε εύκολο δοσολογικό σχήμα του ενός καψακίου την ημέρα για 15 διαδοχικές μέρες τον μήνα. Δεν έχουν αναφερθεί ανεπιθύμητες ενέργειες ή αντενδείξεις, εκτός από σπάνιες περιπτώσεις αλλεργικών αντιδράσεων σε κάποιο από τα συστατικά του. Διατίθεται σε συσκευασία των 15 καψακίων.

Utipro Plus CE 0373



Συμβουλευτείτε τον επαγγελματία υγείας σας! Ξέρει.

 Galenica a.e.

Φροντίδα και παρακολούθηση ΟΦΘΑΛΜΙΚΩΝ παθήσεων στο ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ



Η αντιμετώπιση συχνών και ήπιων προβλημάτων του ματιού στο φαρμακείο είναι σχεδόν καθημερινό πρόβλημα, ιδιαίτερα τώρα το καλοκαίρι. Η κατάλληλη συμβουλή και η φροντίδα των ασθενών θα πρέπει να παρέχονται κατόπιν διάγνωσης αυτών των προβλημάτων και εκτίμησης της σοβαρότητάς τους. Επιπεφυκίτιδα, κερατοεπιπεφυκίτιδα, βλεφαρίτιδα και ξηροφθαλμία είναι από τις πλέον συχνές περιπτώσεις τις οποίες θα αναλύσουμε στο παρόν άρθρο.



1η περίπτωση Φλεγμονώδης επιπεφυκίτιδα

«Από σήμερα το πρωί, το δεξί μου βλέφαρο έχει πρηστεί και το μάτι μου με τσουζει. Είναι κόκκινο και όταν ξύπνησα, τα βλέφαρά μου ήταν κολλημένα από ξηραμένες εκκρίσεις. Δεν πονάω, ούτε έχω πρόβλημα στην όρασή μου, αλλά δεν παύει να είναι μία ενοχλητική περίπτωση. Τι να κάνω;»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι:

«Αυτά τα συμπτώματα που μου περιγράψατε αφορούν μία φλεγμονώδη επιπεφυκίτιδα. Καθαρίστε και τα δυο σας μάτια με αυτό το ειδικό οφθαλμικό διάλυμα. Στη συνέχεια, βάλτε 1-2 σταγόνες σε κάθε μάτι από αυτό το αντισηπτικό κολλύριο, 6 φορές την ημέρα. Το βράδυ πριν κοιμηθείτε και αφού έχετε πλύνει τα μάτια σας με το πρώτο διάλυμα που σας σύστησα, βάλτε σε κάθε μάτι μια μικρή ποσότητα (ίση με έναν κόκκο ρυζιού) από αυτή την οφθαλμική αλοιφή. Εάν δεν δείτε βελτίωση σε τρεις μέρες, επισκεφθείτε τον οφθαλμίατρό σας».

Βακτηριακή ή ιογενής

Αυτή η φλεγμονώδης πάθηση του επιπεφυκότα του ματιού εμφανίζεται απότομα και χαρακτηρίζεται από αγγειοδιαστολή, οίδημα, κυτταρική διάχυση, δακρύρροια και υπερέκκριση στο μάτι. Χωρίς θεραπεία, μέσα σε μία εβδομάδα προσβάλλεται και το δεύτερο μάτι. Πρόκειται για μία οξεία πάθηση η οποία διαρκεί λιγότερο από τέσσερις εβδομάδες. Οι οξείες επιπεφυκίτιδες βακτηριακής αιτιολογίας, οφείλονται σε

σταφυλόκοκκο, στρεπτόκοκκο ή πνευμονόκοκκο. Οι ιογενείς οφείλονται σε αδενοϊό που είναι πολύ συχνός στο νερό της πισίνας. Συχνά συνδυάζονται με μία γριπώδη κατάσταση και είναι κολλητικές με χρόνο επώασης τις 8-10 μέρες. Τα συμπτώματα είναι κοινά και στις δύο περιπτώσεις: Απουσία κνησμού, μέτρια κοκκινίλα στον επιπεφυκότα, κερατίτιδα πολλές φορές και σπάνια πυρετός ή κρουσολόγημα. Υπάρχουν όμως και διαφορές.

Έξι κλινικά συμπτώματα επιτρέπουν τη διαφοροποίηση, όπως βλέπουμε στον παρακάτω πίνακα:

| Συμπτώματα | Βακτηριακή | Ιογενής |
|--|-------------------|---------------------|
| Υπεραιμία | Σοβαρή | Ήπια |
| Εκκρίσεις | Κίτρινες κρούστες | Διαφανείς εκκρίσεις |
| Οίδημα | Σοβαρό | Περιστσιασικό |
| Έντονη παραγωγή εκκρίσεων (επιφορά) | Μέτρια | Σοβαρή |
| Παρουσία θυλακίων | Σπάνια ή καθόλου | Μέτρια |
| Αδενοπάθειες (διότι η λέμφος της οφθαλμικής περιοχής διαχέεται στα λεμφατικά γάγγλια γύρω από το μάτι) | Μέτριες | Σοβαρές |

Έξι απαραίτητοι κανόνες

1. Αντιμετωπίζοντας έναν ή δύο ερεθισμένους οφθαλμούς, ρωτήστε τον πελάτη αν φοράει φακούς επαφής και τι θεραπεία ακολούθησε μέχρι τώρα.
2. Κατά τη διάρκεια της θεραπείας, απαγορεύεται η χρήση φακών επαφής, οι οποίοι μπορούν να καταστραφούν από τη χρήση προϊόντων θεραπείας αλλά και να εντείνουν παράλληλα τη φλεγμονή, ιδιαίτερα αν αποτελούν την αιτία αυτής της μόλυνσης.
3. Μη διακόπτετε ή μη μειώνετε τη δόσολογία και το ρυθμό της θεραπείας, πριν την πλήρη ίαση.
4. Οι φλεγμονώδεις επιπεφυκίτιδες είναι κολλητικές.
5. Αποφύγετε να τρίβετε τα μάτια σας, να φροντίζετε να πλένετε τα χέρια σας πριν την εφαρμογή της οφθαλμικής θεραπείας και να χρησιμοποιείτε ατομικές πετσέτες.
6. Η υγιεινή του οφθαλμού περνά από την καλή χρήση και συντήρηση των φακών επαφής.

Θεραπεία

Αρχικά, καθαρίστε τα μάτια με έναν φυσιολογικό ορό ή με ένα οφθαλμικό διάλυμα καταπραυντικό και αντισηπτικό. Με μία εμποτισμένη γάζα, καθαρίζουμε παράλληλα και τις άκρες των βλεφάρων. Αυτές οι πλύσεις πρέπει να γίνονται πρωί και βράδυ. Στη συνέχεια, χρησιμοποιούμε ένα αντιβακτηριακό κολλύριο. Αν πρόκειται όμως για μία παθολογία ιογενούς φύσεως, δεν υπάρχει ειδικό θεραπευτικό διάλυμα, εκτός από τις επιπεφυκίτιδες ερπητικής αιτιολογίας. Η χρήση αντιβιοτικών κολλυρίων ή αλοιφών δεν είναι υποχρεωτική. Τα αντισηπτικά κολλύρια είναι συνήθως αρκετά. Φυσικά αν τα κλινικά συμπτώματα είναι πολύ σοβαρά, η χρήση αντιβιοτικών είναι απαραίτητη. Τα αντιβακτηριακά κολλύρια χρησιμοποιούνται 1-3 σταγόνες, 5-8 φορές την ημέρα για τουλάχιστον 5-7 μέρες. Τα αντισηπτικά κολλύρια χρησιμοποιούνται 1 σταγόνα 6-8 φορές την ημέρα για 48 ώρες και στη συνέχεια 4 φορές την ημέρα για τις υπόλοιπες 7-10 ημέρες θεραπείας. Η χρήση οφθαλμικών αντιβιοτικών αλοιφών γίνεται το βράδυ πριν την κατάκλιση,

χρησιμοποιώντας μία μικρή ποσότητα σαν κόκκο ρυζιού σε κάθε μάτι.

Πότε να παραπέμψουμε στο γιατρό

Τρία συμπτώματα σοβαρότητας πρέπει να λάβουμε υπόψη μας κατά τη συμβουλή μας στο φαρμακείο, όπου θα είναι απαραίτητη η παραπομπή του ασθενή στον ειδικό ιατρό:

- **Τον πόνο**, διαφοροποιώντας τον από μία απλή ενόχληση στα μάτια (τσούξιμο ή αίσθηση ότι έχουμε ένα σκουπίδακι μέσα στα μάτια). Ο οφθαλμικός πόνος είναι ένα σημάδι, μίας προσβολής του αμφιβλοστροειδούς ή βαθύτερων στρωμάτων του ματιού.
- **Τη διαταραχή της όρασης.**
- **Τη φωτοφοβία.**

Ένα άλλο σύμπτωμα που πρέπει να αναγνωρίσουμε και να παραπέμψουμε στο γιατρό γρήγορα, είναι ένας κύκλος υπεραϊμίας γύρω από την ίριδα, γεγονός το οποίο να προκαλέσει ένα οξύ γλαύκωμα, μία οξεία κερατίτιδα, μία εν τω βάθει ραγοειδίτιδα και μία σκληρίτιδα διάχυτη.

**2η περίπτωση
Αλλεργική επιπεφυκίτιδα**

«Χτες το πρωί, ο γιος μου 10 ετών, πήγε να παίξει στο πάρκο, όπως συνηθίζει να κάνει. Από το βράδυ και τα δύο του μάτια έχουν πρηστεί, τσούζουν, δακρύνουν και τρέχει η μύτη του»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι:

«Πρόκειται σίγουρα για μία αλλεργική αντίδραση στη γύρη. Να πλένετε τα μάτια του παιδιού συχνά με ένα φυσιολογικό ορό ή με ένα αντισηπτικό διάλυμα σε μονοδόσεις πρωί και βράδυ. Στη συνέχεια,

στάξτε από μία σταγόνα σε κάθε μάτι, έξι φορές τη μέρα με κανονικό διάστημα μεταξύ τους από αυτό το αντιαλλεργικό κολλύριο. Πείτε του να προσπαθήσει να μην τρίβει τα μάτια του και να μην εκτίθεται σε περιβάλλον που υπάρχουν άνθη και φυτά. Επίσης, για να αντιμετωπίσει αυτή την αλλεργική ρινίτιδα που συνυπάρχει, θα πρέπει να πάρει και από το στόμα ένα αντιισταμινικό για 3 ημέρες. Αν αυτά τα συμπτώματα δεν περάσουν σε δύο μέρες, συμβουλευτείτε το γιατρό σας»

Πώς να αναγνωρίσουμε μία αλλεργική επιπεφυκίτιδα

Η αλλεργική επιπεφυκίτιδα, προσβάλλει και τα δύο μάτια. Τα συμπτώματα τα οποία συνήθως εμφανίζονται, είναι δακρύρροια, υπεραϊμία, χήμωση, μία αίσθηση ότι υπάρχει ξένο σώμα στο μάτι και ρινίτιδα. Η αλλεργική αυτή κατάσταση προσβάλλει κυρίως παιδιά 4-12 ετών και κυρίως αγόρια. Η αλλεργία αυτή μπορεί να συνοδεύεται και με άσθμα. Σε αυτή την περίπτωση είναι επείγον να καταφύγουμε στο γιατρό. Άλλα συμπτώματα που μπορεί να παρατηρήσουμε είναι η φωτοφοβία, έντονος κνησμός και σοβαρή υπεραϊμία στο μάτι.

Τα υπεύθυνα αλλεργιογόνα είναι:

- Οι γύρεις από τα χόρτα του αγρού και τα δέντρα που προκαλούν μία εποχιακή αλλεργία
- Οι αλλεργίες που μπορούν να προκληθούν καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου από καλλυντικά, τρίχες ζώων και ακάρεα
- Οι επαγγελματικές αλλεργίες από το αλεύρι, το λάτεξ, τις βαφές μαλλιών, τα απορρυπαντικά κ.λπ.



LIVOSTIN®

ΑΛΛΕΡΓΙΑ



Κερδίστε τη Μάχη κατά της Αλλεργίας!



**ΧΩΡΙΣ
ΚΟΡΤΙΖΟΝΗ**



Κολλύριο

Ρινικό Σπρέι

Κατάλληλα για καθημερινή χρήση

Τοπικά Αντιισταμινικά

Η Περίληψη Χαρακτηριστικών των Προϊόντων δημοσιεύεται στη σελίδα

Johnson + Johnson

Αιγυλαίας & Επιδάουρου 4, Μαρούσι 15125, Αθήνα. Για πληροφορίες: 210-68.75.528

CONSUMER AEE

- Παραδόξως, ορισμένα κολλύρια μπορεί να προκαλέσουν αλλεργικού τύπου επιπεφυκίτιδες λόγω των συντηρητικών που περιέχουν, τα οποία μπορούμε να βρούμε επίσης στα προϊόντα συντήρησης των φακών επαφής.

Θεραπεία

Η θεραπεία περιλαμβάνει τρία στάδια:

1. Την απομάκρυνση του αλλεργιογόνου
2. Το πλύσιμο του ματιού 4 φορές την ημέρα για να απομακρύνουμε τα αλλεργιογόνα και να διαλύσουμε τους διαβηαστές της φλεγμονώδους αντίδρασης
3. Την ενστάλαξη κολλυρίων για να κατευνάσουν την αλλεργική αντίδραση με αναστολή της αποκοκκίωση των κυττάρων.

Η χρήση αυτών των κολλυρίων σε μονοδόσεις, είναι προτιμώμενη για να αποφύγουμε την ύπαρξη συντηρητικών που βρίσκονται στις κλασικές συσκευασίες των κολλυρίων.

3η περίπτωση Η κερατοεπιπεφυκίτιδα

«Παρέμεινα αρκετές ώρες στον ήλιο χωρίς γυαλιά γιατί τα ξέχασα και το τώρα το βράδυ τα μάτια μου είναι κόκκινα, δακρύζουν και με ενοχλεί το φως»



Η απάντησή σας μπορεί να είναι:

«Πρόκειται για μία οφθαλμοπάθεια που οφείλεται σε έντονη έκθεση στο ήλιο χωρίς προστασία του ματιού. Καλό είναι να μείνετε στο σπίτι σε ένα δωμάτιο σκοτεινό και να ενσταλάξετε και στα δυο σας μάτια ένα αντιφλεγμονώδες κολλύριο, από μία σταγόνα κάθε ώρα. Πριν κοιμηθείτε, εφαρμόστε στα βλέφαρα αυτή την αλοιφή με βάση τη βιταμίνη Α. Αν έχετε πονοκέφαλο ή πόνο στα μάτια, καλό είναι να πάρετε ένα παυσίπονο. Εάν εξακολουθήσετε και αύριο να έχετε τα ίδια συμπτώματα, επισκεφθείτε τον οφθαλμίατρο».

Τα συμπτώματα

Τα συμπτώματα της κερατοεπιπεφυκίτιδας που οφείλονται στην υπεριώδη ακτινοβολία εξαρτώνται από τη διάρκεια της έκθεσης και την ένταση των ακτινών. Ο ασθενής παραπονιέται για πόνους, δακρύρροια, φωτοφοβία, αίσθηση ξένου σώματος και συχνά για βλεφαρόσπασμο. Τα συμπτώματα αυτά περνούν με την κατάλληλη αγωγή έως 14 ώρες.

Η θεραπεία

Οι συμβουλές «κλειδιά»

- Αρχικά παραμείνετε σε ημισκότεινο χώρο για αρκετές ώρες.
- Εφαρμόζετε ένα αντιφλεγμονώδες κολλύριο σε σταγόνες, κάθε 1 ώρα και κάνετε κομπρέσες με χαμομήλι ή με υγρά καταπραϋντικά.
- Παράλληλα να εφαρμόζετε στα βλέφαρα 2-3 φορές την ημέρα, μια κρέμα καταπραϋντική και μια κρέμα επουλωτική με βάση τη βιταμίνη Α, αν υπάρχει και φλεγμονή στα βλέφαρα.
- Τέλος προστατέψτε τα μάτια από τον ήλιο με πολύ καλά απορροφητικά γυαλιά.
- Ιδιαίτερες προφυλάξεις πρέπει να παίρνουν τα μικρά παιδιά, οι ηλικιωμένοι και τα ανοιχτόχρωμα άτομα.

Η φλεγμονή του ματιού

Κόκκινο μάτι, έντονη έκκριση δακρύων, αίσθηση ξένου σώματος, είναι τα κύρια συμπτώματα μίας αλλεργικής αντίδρασης, αλλά και επίσης μίας ερεθιστικής επιπεφυκίτιδας. Εν τούτοις, σε μία αλλεργία, η έκκριση δακρύων είναι πιο ήπια και παράλληλα είναι παρούσα και μία βλεφαρίτιδα.

Τα συνήθη αίτια, είναι:

- Κούραση, έλλειψη ύπνου και πολύωρη παραμονή μπροστά σε οθόνη υπολογιστή.
- Αλλεργιογόνα και ερεθιστικές ουσίες, καπνός, αέρας, κλιματισμός, διαλύτες, κρύο, ζέστη
- Διαταραχή της όρασης
- Γυαλιά μη καλά εστιασμένα
- Ξηροφθαλμία
- Υπερμετρωπία

4η περίπτωση Η ξηροφθαλμία

«Αυτή η θεραπεία ακμής με ισοτρετινοΐνη, ξηραίνει το δέρμα μου, αλλά αισθάνομαι ότι και τα μάτια μου είναι ξηρά. Μήπως υπάρχει κάποιο κολλύριο για να ανακουφιστώ;»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Η θεραπεία που παίρνετε συχνά προκαλεί οφθαλμική ξηρότητα. Σας συνιστώ να χρησιμοποιήσετε τεχνικά δάκρυα τα οποία θα ενσταλάξετε 3-6 φορές την ημέρα στα μάτια σας, ανάλογα με τις ανάγκες σας».

Σύμπτωμα παθολογιών

Η ρευματοειδής αρθρίτιδα αλλά και η ατροφία ή η φλεγμονή των δακρυγόνων αδένων μειώνουν την παραγωγή δακρύων. Μία έλλειψη της βιταμίνης Α καθώς και παράγοντες του περιβάλ-

Το OPTI-FREE® PureMoist®

σας ταξιδεύει με άνεση!



Με την αγορά 1
OPTI-FREE® PureMoist®
300 ml



**ΔΩΡΟ
TRAVEL
KIT**



Το travel kit περιλαμβάνει μαξιλαράκι ταξιδιού, μάσκα ύπνου & ωτοασπίδες.

Alcon®

a Novartis company

 Gerolymatos International®
Serving health care since 1923



λοντος όπως ο καπνός του τσιγάρου, η μόλυνση ή το air-condition, η γήρανση αλλά και ορισμένα φάρμακα (ρετινοειδή, ατροπινικά, ψυχότροπα, κατά του πάρκινσον, Β-αναστολείς και ορισμένα αντισυλληπτικά από του στόματος) καθώς και τα συντηρητικά που περιέχονται στα κολλύρια, μπορούν να διαταράξουν την ενυδάτωση του κερατοειδούς στο μάτι, μειώνοντας τις εκκρίσεις των δακρύων. Ο ασθενής, παραπονείται για αίσθηση καύσου στο μάτι, κοκκινίλες και έντονη έκκριση δακρύων. Αυτή η παράδοση παραγωγή δακρύων συμβαίνει λόγω μεγάλης ευαισθητοποίησης του επιπεφυκότος και του κερατοειδούς.

Η θεραπεία

Η θεραπεία συνίσταται με αποφυγή των ερεθιστικών παραγόντων και τη χρήση τεχνητών δακρύων ανάλογα με τις ανάγκες.

5η περίπτωση Παθολογίες των βλεφάρων

«Έχω ένα σπυράκι γεμάτο πύον στη βάση των βλεφάρων μου. Σήμερα το πρωί το βλέφαρο πρήστηκε, το μάτι μου είναι λίγο κόκκινο και αισθάνομαι μία ενόχληση. Τι μπορώ να κάνω;»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Απ' ότι βλέπω πρόκειται για κριθαράκι στο μάτι. Να πλύνετε τα μάτια και τα βλέφαρα με ένα διάλυμα αντισηπτικό και καταπραϊντικό και πέντε λεπτά αργότερα να

εφαρμόσετε αυτή την οφθαλμική αλοιφή. Επαναλάβετε την ίδια διαδικασία 4 έως 6 φορές την ημέρα, για μία εβδομάδα. Η θολότητα στην όραση μετά την εφαρμογή της αλοιφής, θα περάσει μετά από λίγα λεπτά. Κατά τη διάρκεια της θεραπείας, μη μακιγιάρετε τα μάτια σας. Εάν δεν αισθάνεστε κάποια βελτίωση σε 3 ημέρες από τώρα, επισκεφθείτε το γιατρό σας.»

Οι παθολογίες των βλεφάρων

Οι πιο συχνές παθολογίες είναι το κριθαράκι, το χαλάζιο και η βλεφαρίτιδα.

Το **κριθαράκι** είναι μία μικροβιακή οξεία μόλυνση, ενός η περισσότερων αδένων που οφείλεται κυρίως στο χρυσίζοντα σταφυλόκοκκο. Υποτροπιάζει όταν συνοδεύεται από διαβήτη, από παθήσεις του γαστρεντερικού ή ακμή. Μπορεί να είναι εσωτερικό η εξωτερικό και όταν σπάσει και απομακρυνθεί το πύον, ακολουθεί βελτίωση εντός ολίγων ημερών.

Το **χαλάζιο** είναι μία σκλήρυνση στην άκρη του βλεφάρου χωρίς πύον, λόγω άθροισης εκκρίσεων. Αντίθετα με το κριθαράκι που εμφανίζεται στη ρίζα της βλεφαρίδας, το χαλάζιο δε μεταβάλλει την καμπυλότητα του βλεφάρου. Η εξέλιξη του είναι πιο αργή και διαρκεί μερικές εβδομάδες ή και μερικούς μήνες και μπορεί να επιμολυνθεί. Συχνά απαιτεί χειρουργική επέμβαση.

Η **βλεφαρίτιδα** είναι μία απολεπιστική φλεγμονή και των δύο βλεφάρων, συνοδεύεται από ερύθημα και οίδημα των βλεφάρων καθώς και απολέπιση του δέρματος και οι βλεφαρίδες κολλάνε λόγω υπερέκκρισης των αδένων του βλεφάρου. Ο ασθενής, παραπονιέται για φαγούρα, αίσθημα καύσου και ερεθισμό. Μπορεί να οφείλεται σε παράσιτα, αλλεργιογόνα ή μικρόβια. Εμφανίζεται πιο εύκολα σε ένα σμηγματορροϊκό δέρμα, ενώ ο καπνός, η σκόνη και το air-condition επιδεινώνουν την κατάσταση.

Αντιμετώπιση

Μία αυστηρή υγιεινή:

Αυτές οι 3 παθολογίες έχουν την τάση να υποτροπιάζουν. Είναι λοιπόν απαραίτητο να καθαρίζουμε τα μάτια και τα βλέφαρα με τη βοήθεια ενός αντισηπτικού διαλύματος ή ενός φυσιολογικού ορού, κατά προτίμηση σε συσκευασία μονοδόσεων.

Σε περίπτωση που έχουμε ένα κριθαράκι, μπορούμε να προτείνουμε στον ασθενή να τραβήξει τη βλεφαρίδα, στη βάση της οποίας έχει σχηματιστεί το κριθαράκι, με ένα πενσάκι για να βοηθήσουμε την απέκκριση του πύου.

Αλοιφή ή κολλύριο;

Μετά τον καθαρισμό του ματιού, η επιλογή της γαληνικής μορφής που θα πρέπει να εφαρμόσουμε καθορίζεται από την παθολογία και την ιδιαιτερότητα του ασθενή. Οι οφθαλμικές αλοιφές είναι πιο αποτελεσματικές από τα κολλύρια, διότι ο χρόνος επαφής του δραστικού υλικού με την πάσχουσα περιοχή είναι πολύ μεγαλύτερος από ότι του κολλύριου. Επειδή είναι λιπαρές, μπορούν να προκαλέσουν για λίγα λεπτά μια διαταραχή της όρασης. Οι αλοιφές πρέπει να αποφεύγονται όταν έχουμε έναν τραυματισμό στο μάτι. Το καλύτερο είναι να προτείνουμε ένα κολλύριο κατά τη διάρκεια της ημέρας και μία αλοιφή για το βράδυ.

Ποια θεραπεία;

Τα κολλύρια, είναι ιδανικά για τις φλεγμονώδεις επιπεφυκίτιδες. Το κριθαράκι και η βλεφαρίτιδα, απαιτούν μία θεραπεία αντισηπτική ή τοπική αντιβιοτική για μία εβδομάδα, ενώ για το χαλάζιο για 15 ημέρες.

6η περίπτωση Τραυματισμοί των ματιών

«Στο γιο μου, 6 ετών, ρίξαν μία χούφτα άμμου στα μάτια. Από τότε τρίβει συνέχεια τα μάτια του και έχει ακόμα κόκκους άμμου παρόλο που του τα έχω πλύνει πολλές φορές. Τι να κάνω;»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Θα καθαρίσουμε τα μάτια του παιδιού με αμπούλες με φυσιολογικό ορό και θα προσπαθήσουμε να απομακρύνουμε τα υπολείμματα των κόκκων άμμου που τον ενοχλούν. Στη συνέχεια και κάθε 15 λεπτά θα ενσταλάζετε και στα δύο του μάτια 2 σταγόνες από αυτό το αντισηπτικό

NEW

SYSTANE® HYDRATION
με Υαλουρονικό οξύ και HP-Guar

NEW
SYSTANE
HYDRATION

με Υαλουρονικό οξύ
και HP-Guar

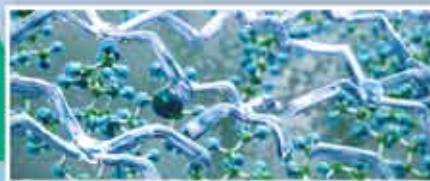
ΑΠΟΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΤΗΣ ΟΦΘΑΛΜΙΚΗΣ ΕΠΙΦΑΝΕΙΑΣ



ΜΕ

ΠΡΟΗΓΜΕΝΗ ΕΝΥΔΑΤΩΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ¹

Το NEO SYSTANE® Hydration
Λιπαντικές Οφθαλμικές
Σταγόνες με δύο πολυμερή στη
σύνθεσή του, δρα σαν "επίδεσμος"
και επιτρέπει την αποκατάσταση
των κυττάρων της οφθαλμικής
επιφάνειας που έχουν υποστεί
βλάβη - παρέχοντας παρατεταμένη
προστασία και αυξημένη
ενυδάτωση σε σύγκριση με χρήση
μόνο υαλουρονικού οξέως¹.
(Βασισμένα σε δεδομένα από in vitro
δοκιμές σε ανθρώπινα κύτταρα).



Ο συνδυασμός HP-Guar + HA
συνδέεται στα κύτταρα του επιθηλίου
του κερατοειδούς που έχουν υποστεί
βλάβη, δεσμεύει νερό και προάγει
μεγαλύτερη ενυδάτωση και λίπανση
σε σύγκριση με χρήση μόνο HA¹



PSY-H42-30201704_HY_Edisonny_04/2015

Alcon

a Novartis company

¹Βιβλιογραφικός αποφορέας: 1. Kefauver J, Ramaratnam R, Kiybill B. Effects of a dual polymer artificial tear solution on prolonged protection, recovery, and lubricity in an in vitro human corneal epithelial cell model. The Association for Research in Vision and Ophthalmology Annual Meeting, 2014; 5-Abstract #3895/A0209.

© 2015 Novartis

Systane®
Family of Products



Προστασία της οφθαλμικής επιφάνειας



κολλύριο, με στόχο να μειώσουμε τον ερεθισμό και να αποτρέψουμε την επιμόλυνση. Αυτό θα το κάνετε 4-6 φορές στην ημέρα για 3 ημέρες. Εάν ο γιος σας παραπονιέται για πόνο στα μάτια και διαταραχές της όρασης, απευθυνθείτε στον οφθαλμίατρο».

Η ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΜΑΣ ΣΕ ΣΥΧΝΕΣ ΠΑΘΗΣΕΙΣ ΤΩΝ ΜΑΤΙΩΝ

Η λεκτική επικοινωνία μας δεν πρέπει να πανικοβάλλει τον ασθενή.

Σε κάθε ζήτηση από τον πελάτη για ένα κολλύριο, ρωτήστε πάντοτε γιατί ακριβώς το θέλει. Ο ρόλος σας είναι να κάνετε τη σωστή διάγνωση και να δώσετε το σωστό προϊόν. Μη διστάσετε σε αναγκαίες περιπτώσεις, χωρίς να πανικοβάλετε

όμως τον ασθενή, να του επισημάνετε να επισκεφθεί τον οφθαλμίατρο.

Επιπεφυκίτιδα: Γιατί να επιμένετε στην απομάκρυνση των φακών επαφής.

Συχνά οι ασθενείς που έχουν προσβληθεί από μία βακτηριακή επιπεφυκίτιδα, επιμένουν να θέλουν να κρατήσουν τους φακούς επαφής τους. Τι πρέπει να κάνετε λοιπόν;

- Δείξτε τους ότι κατανοείτε την πρακτικότητα των φακών επαφής λέγοντας: «Κατανοώ ότι θέλετε να φοράτε τους φακούς επαφής σας γιατί σας βολεύουν».
- Περιγράψτε τους κινδύνους: «Δυστυχώς θα πρέπει να τους στερηθείτε κατά τη διάρκεια της θεραπείας για δύο λόγους. Αφενός διότι οι φακοί σας μπορεί να καταστραφούν από τα οφθαλμικά προϊόντα και αφετέρου θα δυσκολέψουν την απορρόφηση του φαρμάκου».
- Δώστε τους τα πλεονεκτήματα της λύσης αυτής: «Μη φορώντας τους φακούς επαφής σας, θα διευκολύνετε τη θεραπεία και θα επιταχύνετε το θεραπευτικό αποτέλεσμα μέσα σε 5-7 ημέρες. Στη συνέχεια αφού γίνετε εντελώς καλά, θα μπορέσετε να τους ξαναφορέσετε». ■

Πόπη Χαραμή

Ιογενείς παθολογίες των βλεφάρων

Ο έρπης των βλεφάρων ή ο οφθαλμικός ζωστήρας, είναι σοβαρές παθολογίες και ο φαρμακοποιός πρέπει να περιοριστεί στο να κάνει μόνο τη διάγνωση και να κατευθύνει τον ασθενή στον ειδικό ιατρό.

Ο έρπης των βλεφάρων μπορεί να εμφανιστεί μετά από μία έκθεση στις υπεριώδεις ακτίνες και χαρακτηριστικό του είναι οι φυσαλίδες με υγρό που εμφανίζονται στο δέρμα καθώς και η ερυθρότητα, ο πόνος και το αίσθημα καύσου.

Ο οφθαλμικός ζωστήρας, οφείλεται σε μία πρωτογενή μόλυνση του ιού της ανεμοβλογιάς. Η δραστηριοποίησή του προκαλεί έναν έντονο πόνο του οφθαλμικού νεύρου με ερύθημα, οίδημα, φωτοευαισθησία και έντονη δακρύρροια.

Συνδυάζεται στις περισσότερες περιπτώσεις με μία βλεφαρίτιδα, με φλύκταινες που περιέχουν ένα διαυγές υγρό και οι οποίες όταν σπάζουν, αντικαθιστούνται με σκουρόχρωμες εφελκίδες (κρούστες). Αυτή η παθολογία μπορεί να προκαλέσει μία φλεγμονή σοβαρή του ματιού και γι αυτό ο ασθενής πρέπει να αποταθεί επειγόντως στο γιατρό που θα του συστήσει μία θεραπεία κατά των ιών, τοπική και συστηματική.

Τα επειγόντα στο φαρμακείο

Όταν υπάρχει διάτρηση ματιού, εγκαύματα, μώλωπες, ξένα σώματα που έχουν διεισδύσει στον κερατοειδή και καυστικά χημικά, υπάρχει κίνδυνος να χαθεί το μάτι.

Τι πρέπει να κάνουμε;

Απέναντι σε ένα χημικό τραυματισμό στο μάτι, οι πρώτες βοήθειες στο φαρμακείο είναι καθοριστικές για την όραση του ασθενή.

Σε περίπτωση χημικού τραυματισμού με οξέα, απορρυπαντικά, διαλύτες ή ερεθιστικά αέρια, που μπορούν να ερεθίσουν τα μάτια, το φαρμακείο είναι το πρώτο στάδιο ενός τέτοιου επειγόντος περιστατικού.

Το να δώσουμε ένα κολλύριο με τοπικό αναισθητικό δεν είναι δόκιμο χωρίς τη γνώμη του ιατρού.

Σε μηχανικό τραυματισμό με παρουσία ενός ξένου σώματος που προκαλεί μία δυσάρεστη αίσθηση και δακρύρροια σε κάθε ανοιγόκλειμα του ματιού και ένα βλεφαρόσπασμο, θα πρέπει να πλύνουμε με άφθονο διάλυμα αντισηπτικού ή φυσιολογικού ορού το μάτι, ανατρέποντας και το άνω και το κάτω βλέφαρο μέχρι το ξένο σώμα να απομακρυνθεί. Στη συνέχεια, βάζουμε μία σταγόνα με αντισηπτικό κολλύριο 4-6 φορές την ημέρα για να καταπραΰνουμε τον ερεθισμό του επιπεφυκότα και να αποτρέψουμε μία βακτηριακή μόλυνση. Αυτή η θεραπεία, θα πρέπει να γίνει για 3 ημέρες.

Η βοήθεια του φαρμακοποιού στις άνω επειγόντες περιπτώσεις συνίσταται στην πλήση των ματιών και στη συνέχεια πρέπει να παραπέμψει σε έναν οφθαλμίατρο.

Xalatan®

(latanoprost) 0.005% eye drop solution



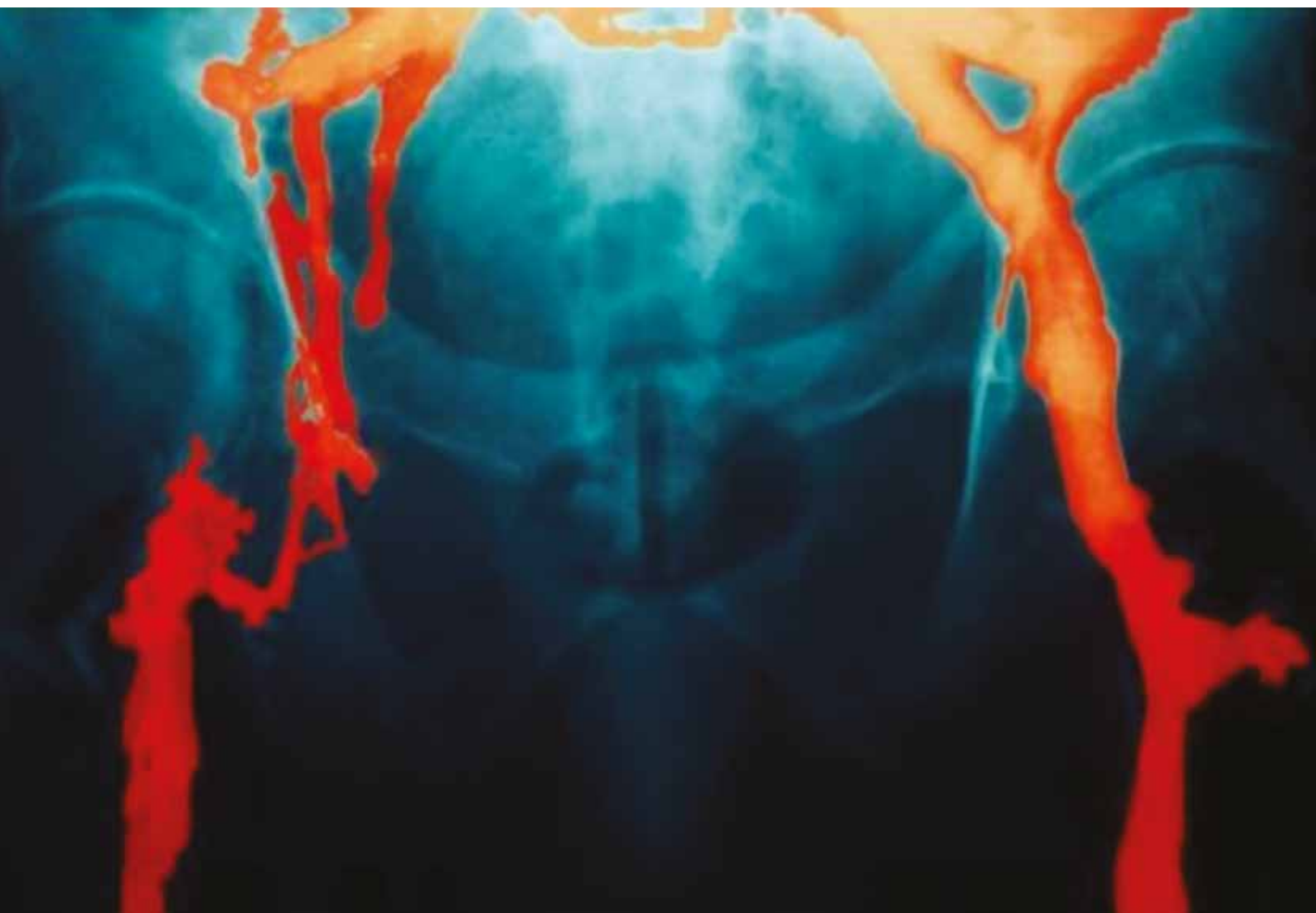
PP-XLT-GRC-0003-MAY16

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, 154 51 Ν. Ψυχικό, Τηλ. Επιστημονικής Ενημέρωσης: 210 67 85 800

Φλεβική θρόμβωση και ΦΛΕΒΙΤΙΔΑ



Συχνά παρουσιάζονται φλεβικές θρομβώσεις, μερικές φορές πιο δύσκολες και επικίνδυνες απ' όσο θα πίστευε κανείς, γι αυτό και πρέπει να αντιμετωπισθούν όσο το δυνατόν συντομότερα και φυσικά με τον καλύτερο τρόπο, λόγω των δυνητικά σοβαρών επιπλοκών τους. Η αντιμετώπιση πρέπει να είναι πλήρης και παρατεταμένη και ο φαρμακοποιός παίζει βασικό ρόλο στη διάγνωση, στην παραπομπή στον γιατρό και στην παρακολούθηση της φαρμακοθεραπείας του ασθενή.

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

Τα λόγια του πελάτη

«Έχω πόνο στη γάμπα μετά την επιστροφή μου από ένα μακρύ αεροπορικό ταξίδι.

«Η μητέρα μου χειρουργήθηκε στο ισχίο και έχει πυρετό».

«Δεν καταλαβαίνω γιατί πρέπει να κά-
 νουμε τόσους πολλούς εργαστηριακούς
 ελέγχους»

Παθοφυσιολογία

Θρομβοφλεβίτιδα (ή φλεβική θρόμβωση) είναι μια φλεγμονή του βλενωγόνου της φλέβας λόγω της παρουσίας ενός θρόμβου αίματος. Μπορεί να συμβεί είτε σε μια επιφανειακή φλέβα, είτε σε μια

βαθιά φλέβα.

Η βαθιά **φλεβίτιδα** ή η **εν τω βάθει φλεβική θρόμβωση**, είναι πιο σοβαρή, επειδή μπορεί να συνδεθεί με καταστάσεις απειλητικές για τη ζωή, όπως η πνευμονική εμβολή. Πράγματι, ο θρόμβος αίματος μπορεί να αποσπαστεί από το φλεβικό τοίχωμα, να ανεβεί κατά μήκος της φλεβικής κυκλοφορίας, να φτάσει στη δεξιά κοιλία, και να «εισέλθει» στις πνευμονικές αρτηρίες όπου μπορεί να μπλοκάρει σε μικρότερα αγγεία.

Η θρομβοφλεβίτιδα μπορεί να επηρεάσει όλες τις φλέβες του σώματος, αλλά εκείνες των κάτω άκρων επηρεάζονται συχνότερα στο 90% των περιπτώσεων. Επίσης, είναι πιο συχνή σε άτομα άνω των 40 ετών.

Προσοχή!

Σοβαρές επιπλοκές

Πρέπει να έχουμε συνεχώς κατά νου ότι η πιο σοβαρή επιπλοκή της εν τω βάθει θρομβοφλεβίτιδας αντιπροσωπεύεται από **πνευμονική εμβολή**, η οποία είναι περιστατικό έκτακτης ανάγκης.

Ενδεικτικά σημάδια είναι ο έντονος πόνος στο στήθος, η δυσκολία στην αναπνοή που εμφανίζεται ξαφνικά (ή αντίστροφα αναπτύσσεται σταδιακά και μπορεί, ως εκ τούτου να προσελκύσει λιγότερο την προσοχή), οι διαταραχές του αίματος, ο βήχας, ο πυρετός (συνήθως ήπιος), η κακουχία, η συγκοπή. Επίσης, μερικές φορές παρατηρείται υπόταση, ολιγουρία και κρύα άκρα.

Προειδοποίηση: Μερικά από αυτά τα συμπτώματα μπορεί να είναι παροδικά, που συμβαίνουν μόνο κατά τη διάρκεια της μετάβασης του θρόμβου και έπειτα επανεμφανίζονται μερικές ώρες ή ημέρες αργότερα.

Μια άλλη σημαντική επιπλοκή είναι η μετα-θρομβωτική νόσος. Μπορεί να συμβεί μήνες ή χρόνια μετά το επεισόδιο της εν τω βάθει φλεβικής θρόμβωσης και είναι η συνέπεια της θεραπείας της φλεβικής επιστροφής από το επιφανειακό φλεβικό σύστημα. Οι επιφανειακές φλέβες διαστέλλονται, αυξάνεται η διαπερατότητα τους και εμφανίζονται κίρσοι. Στη συνέχεια, υπάρχει ένα σύνολο λειτουργικών σημείων, με πόνο, αίσθημα βαριών άκρων, οίδημα και διαταραχές του δέρματος. Τέλος, αυτές οι αλλαγές αυξάνουν τη στάση και τον κίνδυνο υποτροπής της φλεβίτιδας.

Για πόδια ξεκούραστα γεμάτα υγεία

VENOLEN plus

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



20
ΕΠΙΚΑΛΥΜΜΕΝΑ
ΜΕ ΛΕΠΤΟ ΥΜΕΝΙΟ
ΔΙΣΚΙΑ

Η λύση
στα φλεβικά και
αιμορροϊδικά
προβλήματα

Συμπλήρωμα Διατροφής

VENOLEN idrogel

- Εσκήνη 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 Δηλητηριάσεων: 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 Adelco A.E.

Τρεις παράγοντες παίζουν καθοριστικό ρόλο:

1. Η φλεβική στάση,
2. Μια αγγειακή βλάβη και
3. Μια κατάσταση υπερπηκτικότητας (κληρονομική ή επίκτητη)

Για τους λόγους αυτούς, η παχυσαρκία και η χρόνια φλεβική ανεπάρκεια των κάτω άκρων, αντιπροσωπεύουν δύο πολύ κοινούς παράγοντες κινδύνου.

Τα κλινικά συμπτώματα είναι μη ειδικά, μερικές φορές ακόμη και ανύπαρκτα. Παρ' όλα αυτά, θα πρέπει να μάθουμε στο φαρμακείο να την υποψιαζόμαστε, όταν συναντάμε συμπτώματα όπως αυθόρμητο πόνο ή επαγόμενο (στη γάμπα, στο μηρό, στην πατούσα ή τα πέλματα των ποδιών), μερικές φορές παροδικό, αίσθηση θερμότητας συνοδευόμενη από ερυθρότητα του δέρματος, ή πρήξιμο και φλεγμονή του κάτω άκρου.

Προσοχή επίσης και για ανεξήγητο πυρετό σε ένα άτομο με χτυπημένο πόδι.

Οι ερωτήσεις στο φαρμακείο

Πώς μπορούμε να αποφύγουμε μια φλεβίτιδα;

Στις περισσότερες περιπτώσεις πρέπει να αντιμετωπίσουμε αρχικά την απλή φλεβική ανεπάρκεια στα πόδια. Για το σκοπό αυτό, βασικά συνιστάται η τακτική σωματική δραστηριότητα, η αποφυγή παρατεταμένης όρθιας ή καθιστής στάσης, η απώλεια βάρους, αν το άτομο είναι υπέρβαρο, και ο περιορισμός της έκθεσης σε πηγές θερμότητας: ηλιοθεραπεία, θερμά λουτρά, σάουνα... Μπορεί επίσης να είναι χρήσιμο να κάνει κανείς τακτικές αγγειοτονωτικές θεραπείες, από του στόματος ή τοπικά (πάντα κάνοντας μασάζ από κάτω προς τα πάνω), που να περιέχουν φυτικά εκχυλίσματα αγγειοτονωτικά. Τέλος, αποτελεσματική φαίνεται και η χρήση καλσόν διαβαθμισμένης συμπίεσης.

Άκουσα πολλά για τη φλεβική συμπίεση. Πώς λειτουργεί ακριβώς;

Η έννοια της θεραπείας συμπίεσης βρίσκεται σε μια απλή αρχή, δηλαδή η εφαρμογή μιας ελαστικής πλέξης όπως, κάλτσας, καλσόν ή ζώνης γύρω από το πόδι. Με τη συμπίεση του άκρου σε διαβαθμισμένη μορφή, ισχυρότερη στον αστράγαλο και μειούμενη καθώς ανεβαίνουμε στο πόδι, διευκολύνεται η φλεβική επιστροφή, μειώνεται η φλεβική πίεση, αποτρέπεται η φλεβική στάση και η επιδείνωση του αγγειακού τοιχώματος.

Κάνω συχνά μια μεγάλη διαδρομή με το λεωφορείο. Έχοντας συχνά πόνο στις γάμπες, είναι απαραίτητο να φοράω κάλτσες διαβαθμισμένης συμπίεσης;

Αυτό εξαρτάται από τη διάρκεια του ταξιδιού και τις προϋποθέσεις του. Θα μπορούσε να γίνει ένας παραλληλισμός με τα αεροπορικά ταξίδια μεγάλων αποστάσεων, που έχουν μελετηθεί περισσότερο και όπου έχει δειχθεί ότι υπάρχει από την 4η ώρα αυξημένος κίνδυνος θρόμβωσης με επιπτώσεις σοβαρές, όπως η πνευμονική εμβολή. Επίσης, ο κίνδυνος αυξάνεται με τη διάρκεια του ταξιδιού.

Αν νομίζετε ότι έχετε φλεβική ανεπάρκεια στα πόδια, το να χρησιμοποιήσετε ελαστικές κάλτσες (κάλτσες ή καλσόν κάτω από το γόνατο) είναι σκόπιμο όταν το ταξίδι υπερβαίνει τις τρεις

daflon® 500mg

κεκαθαρισμένο φλαβονοειδές κλάσμα

No1

φλεβοτονικό
σε πωλήσεις
παγκοσμίως*

Για πόδια
πρησμένα
με αίσθημα
βάρους
πόνου
& **κράμπες**

λόγω κακής φλεβικής κυκλοφορίας



2 δισκία/ημέρα
κουτιά/μήνα

www.daflon.gr

Για περισσότερες πληροφορίες σχετικά με την εμπορική πολιτική της Servier Hellas επικοινωνήστε στο 210-9391070 (υπεύθυνος κ. Παπαδάτος Παύλος).



ΣΥΝΘΕΣΗ: Μικρονισέ, κεκαθαρισμένο φλαβονοειδές κλάσμα 500mg: 450mg δισομίνη, 50mg φλαβονοειδών εκφρασμένων ως εσπεριδίνη. **ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ:** • Δυσνηκτικές δρών 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:** Υπερευαίσθησια 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. Σπάνιες: ζάλη, πονοκέφαλος, αίσθημα κακουχίας, εξάνθημα, κνησμός, κνίδωση. Μη συχνές: κοιλιακό άλγος, μεμονωμένο οίδημα προσώπου, χειλέων, βλεφάρων. Κατ' εξαίρεση οίδημα Quincke. **ΙΔΙΟΤΗΤΕΣ:** Προστατευτικό των αγγείων και φλεβοτονικό. Το Daflon® 500mg δρα στο σύστημα φλεβικής επιστροφής, μειώνει τη φλεβική διασπαστικότητα και τη φλεβική στάση. Στη μικροκυκλοφορία, ρυθμίζει την τριχοειδική διαπερατότητα και ενισχύει την τριχοειδική αντίσταση. **ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ:** Κουτί των 30 επικαλυμμένων με λεπτό υμένιο δισκίων. Λ.Τ. 7,44€

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 & Αγαμέμνων, 15231 Χαλάνδρι. www.servier.gr

*IMS MAT 07/2014 πωλήσεις παγκοσμίως

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



ώρες ακόμη και με οδικό μέσο.

Παράλληλα, προτείνουμε στους ασθενείς μας πρόσθετα μέτρα στο ταξίδι όπως:

- Να φορούν χαλαρά, άνετα ρούχα, που δεν πιέζουν τα πόδια,
- Να φορούν άνετα παπούτσια, προτιμώντας ίσια τακούνια,
- Να αποφεύγονται ζώνες και κορσέδες,
- Να αλλάζουν τακτικά θέση και να κάνουν αρκετές φορές ανά ώρα μικρές κινήσεις κάμψης-έκτασης των ποδιών και, τέλος, αν είναι δυνατόν,
- Να κάνουν πού και πού μερικά βήματα για να ενεργοποιείται η κυκλοφορία του αίματος.

Στο γιατρό

Η κλινική εξέταση δεν μπορεί από μόνη της να αποκλείσει ή να επιβεβαιώσει τη διάγνωση της εν τω βάθει φλεβικής θρόμβωσης. Ωστόσο, εξακολουθεί να είναι απαραίτητη.

Οι διαφορικές διαγνώσεις είναι πολλές: αιμάτωμα, μυϊκό τραύμα, κύστη, λεμφοίδημα, ερυσίπελας, οζώδες ερύθημα, λεμφαγγειίτιδα, αρθρίτιδα κ.α.

Φλεβικό Doppler

Η διάγνωση βασίζεται σε φλεβικό υπερηχογράφημα Doppler των κάτω άκρων εντός 24 ωρών από την έναρξη των συμπτωμάτων.

Η διάγνωση της πνευμονικής εμβολής είναι δύσκολη οπότε πρέπει να γίνουν παράλληλα: ακτινογραφία θώρακος, ηλεκτροκαρδιογράφημα, μέτρηση αερίων αίματος, πνευμονικό σπινθηρογράφημα, υπερηχογράφημα καρδιάς και αζονική τομογραφία θώρακος.

Θεραπείες

Η Θεραπευτική αγωγή της φλεβικής θρόμβωσης είναι η πρόληψη της πνευμονικής εμβολής (ή επανάληψης της) και η αποτροπή περαιτέρω επιπλοκών.

Βασίζεται σε επείγουσα θεραπεία με **αντιπηκτικά** και προϊόντα **φλεβικής συμπίεσης**.

Ηπαρίνες

Η γραμμή αντιμετώπισης είναι η εξής, αρχική χορήγηση **ηπαρίνης** ή **χαμηλού μοριακού βάρους ηπαρίνης (LMWH)**, σε δοσολογία που εξαρτάται από το βάρος του ασθενούς.

Οι απόλυτες αντενδείξεις στην αντιπηκτική αγωγή είναι η ύπαρξη εμφανούς αιμορραγίας, πρόσφατο εγκεφαλικό επεισόδιο- αιμορραγικό (λιγότερο από 2 εβδομάδες), σοβαρό τραύμα στο κεφάλι, θρομβοκυτταροπενία (λιγότερο από 50.000 / mm³).

Συνιστάται να παρακολουθούνται τα επίπεδα των αιμοπεταλίων κάθε 2 ημέρες, και έναρξη χορήγησης αντιβιταμίνης K το συντομότερο δυνατό. Η ηπαρίνη διακόπτεται μετά από τουλάχιστον 4 ημέρες σύγχρονης χορήγησης ηπαρίνης και αντιβιταμίνης K και εφόσον το INR θα είναι μεταξύ 2 και 3 (να ελέγχεται έως 2 φορές εντός 24 ωρών).

Αντιβιταμίνη K

Η χορήγηση **ανταγωνιστών βιταμίνης K** μπορεί να ξεκινήσει τις πρώτες 5 ημέρες της θεραπείας με ηπαρίνη. Η πρώτη δόση μπορεί να χορηγηθεί την πρώτη ημέρα.

Άλλα μέτρα

Ξεκούραση στο κρεβάτι, επαρκής ενυδάτωση, να αποφεύγονται πηγές θερμότητας στα πόδια και να φορούν ένα ελαστικό καλσόν ή κάλτσα που μειώνει τον κίνδυνο εμβολής και εμφάνισης μεταθρομβωτικών επεισοδίων. Τέλος απαραίτητη η οριστική διακοπή καπνίσματος.

Τα νέα του στόματος αντιπηκτικά

Τα «νέα» από του στόματος αντιπηκτικά είναι τα εξής: arixaban, rivaroxaban, edoxaban και dabigatran.

Μεγάλες κλινικές μελέτες έχουν καταλήξει σε ενδιαφέροντα αποτελέσματα των προϊόντων αυτών στη φλεβική θρομβοεμβολή. Το ισχύον πρότυπο περιλαμβάνει αρχική χορήγηση ηπαρίνης που ακολουθείται από αντιβιταμίνη K.

Χρήσιμες συμβουλές στους ασθενείς

- **Η χρήση των μεθόδων συμπίεσης** συνιστάται σε όλους τους ασθενείς με αυξημένο κίνδυνο θρομβοεμβολής (ακινητοποίηση, ιστορικό φλεβικής θρόμβωσης...), εκτός από την αντιπηκτική αγωγή ή μόνο όταν δεν ενδείκνυται. Η χρήση κάλτσας ή καλσόν συμπίεσης, μέρα και νύχτα, ενδείκνυται όταν ο κίνδυνος θρομβοεμβολής επιμένει. Συνήθως όμως, μόνο το 2% των ασθενών

Τα βασικά σημεία «κλειδιά»

- Η χρόνια φλεβική ανεπάρκεια είναι από τις πιο συχνούς παράγοντες εμφάνισης φλεβίτιδας και ως εκ τούτου δεν θα πρέπει να αγνοηθεί.

- Άλλοι παράγοντες κινδύνου περιλαμβάνουν διαταραχές πήξης του αίματος (θρομβοφιλία) με πολύ διαφορετικές αιτιολογίες, κληρονομικές ή επίκτητες.

- Τα συμπτώματα της φλεβίτιδας είναι μερικές φορές άτυπα
- Η διαχείριση της φλεβίτιδας είναι μια κατάσταση έκτακτης ανάγκης, λόγω των δυνητικά σοβαρών συνεπειών της, με πρώτη και κύρια την πνευμονική εμβολή.
- Το «πρότυπο» θεραπείας από τον γιατρό περιλαμβάνει την αρχική χορήγηση μιας ηπαρίνης για αρκετές ημέρες που ακολουθείται από ανταγωνιστές βιταμίνης K, για αρκετούς μήνες.
- Μεταξύ των πρόσθετων μέτρων, είναι η ελαστική υποστήριξη.
- Η παρατεταμένη παρακολούθηση του ασθενή είναι απαραίτητη.
- Η προέλευση της φλεβίτιδας πρέπει να καθορίζεται, έτσι ώστε να αποφευχθούν οι υποτροπές.

χρησιμοποιούν και επωφελούνται από αυτή τη μέθοδο.

- **Κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης και μετά τον τοκετό**, ο κίνδυνος φλεβικής θρόμβωσης αυξάνεται. Έτσι, οι έγκυες γυναίκες, έχουν συχνότητα εμφάνισης φλεβικής θρομβοεμβολής 5 φορές υψηλότερη από ό, τι οι μη έγκυες γυναίκες χωρίς αντισύλληψη και με την ίδια ηλικία. Αυτό μας οδηγεί να συστήσουμε χρήση καλσόν ή κάλτσας συμπίεσης κατά τη διάρκεια κάθε εγκυμοσύνης και για 6 εβδομάδες μετά τον τοκετό ή 6 μήνες στην περίπτωση της καισαρικής τομής. Πρέπει να είμαστε ιδιαίτερα προσεκτικοί, ειδικά αν υπάρχει αυξημένος κίνδυνος στις γυναίκες (ηλικία > 35 χρόνια, αυξημένος αριθμός γεννήσεων, παχυσαρκία).

VARISAN®

www.onlime.gr

Ξεκούρασε τα πόδια σου!

Κάλτσες διαβαθμισμένης συμπίεσης και κρέμα ανακούφισης **VARISAN**.

Η ορθοστασία, η καθιστική ζωή και η πολύωρη βάδιση, προκαλούν πόνο, αίσθηση βάρους και πρήξιμο στα κάτω άκρα. Οι **κάλτσες VARISAN LUI** αποτρέπουν τη συσσώρευση του αίματος στα κάτω άκρα, προλαμβάνουν τη λειτουργική ανεπάρκεια των φλεβών και τη δημιουργία κίρσων, προστατεύουν από την εμβολή στα αεροπορικά ταξίδια και ξεκουράζουν τα πόδια. Η **κρέμα VARISAN**, ανακουφίζει τα πόδια από το πρήξιμο, τη δυσφορία και τον κνησμό που προκαλούν τα προβλήματα μικροκυκλοφορίας και προσφέρει μία αίσθηση χαλάρωσης.

Θα τα βρείτε **στα φαρμακεία και στα καταστήματα ορθοπαιδικών.**

Τώρα και σε μορφή spray.

**NEO
ΠΡΟΪΟΝ**



Vican
καθημερινός σύμμαχος υγείας



**OTTICO
FIRENZE**

Maestri Italiani

**Μαυρομιχάλη 40, Πολίχνη
2310 660450**

**Ωραιοκάστρου 20, Κάτω Ηλιούπολη
2310 604011**

**Ηρώων Πολυτεχνείου 19, Εύοσμος
2310 604310**

**www.otticofirenze.gr
v_orgatzid5@yahoo.com**

Οι παράγοντες κινδύνου για φλεβική θρομβοεμβολή

ΥΠΕΡΠΗΚΤΙΚΟΤΗΤΑ

- Επίκτητη: ερυθματώδης λύκος, αντιφωσφολιπιδικό σύνδρομο
- Συγγενής: αντίσταση στην ενεργοποιημένη πρωτεΐνη C, ανεπάρκεια πρωτεΐνης C, S ή αντιθρομβίνης III, μετάλλαξη της προθρομβίνης, υπερομοκυστεϊναιμία.

ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΕΣ ΑΓΩΓΕΣ

- οιστρογόνα
- από του στόματος αντισύλληψη
- ανδρογόνα
- κορτικοστεροειδή
- χημειοθεραπεία

ΚΑΡΚΙΝΟΙ

ΑΚΙΝΗΣΙΑ

- ημί ή παραπληγία
- γύψος
- μακρινά ταξίδια

ΚΑΡΔΙΑΚΗ ΑΝΕΠΑΡΚΕΙΑ

ΧΕΙΡΟΥΡΓΙΚΗ ΕΠΕΜΒΑΣΗ

- ορθοπαιδική
- κοιλιακή
- γυναικολογική

ΤΡΑΥΜΑ

ΕΓΚΥΜΟΣΥΝΗ

ΙΣΤΟΡΙΚΟ ΘΡΟΜΒΟΕΜΒΟΛΙΚΗΣ ΝΟΣΟΥ ■

Η Χρόνια φλεβική ανεπάρκεια εν συντομία

Ως **χρόνια φλεβική ανεπάρκεια** ορίζονται όλες οι κλινικές εκδηλώσεις που σχετίζονται με την ανώμαλη λειτουργία των φλεβών των ποδιών.

Η χρόνια φλεβική ανεπάρκεια προκαλεί αρχικά μια πρώτη προσωρινή ενόχληση που σταδιακά εμφανίζεται όλο και πιο συχνά.

Τα συμπτώματα εμφανίζονται στα πόδια και τις γάμπες, και κυρίως προς το τέλος της ημέρας και είναι:

- Βάρος και πρήξιμο στα πόδια,
- Τραβήγματα και πόνος
- Κράμπες, οι οποίες μπορεί να συμβούν σε όλες τις θέσεις, συμπεριλαμβανομένης και της επικλινούς.
- Μπορεί να εμφανιστεί οίδημα, κνησμός, θολή αντίληψη (παραίσθησία), διαστολή σε μικρές επιφανειακές φλέβες, δυσκολία στο βάδισμα και αλλαγές στην εμφάνιση του δέρματος (ωχρά δερματίτιδα).
- Και φυσικά κίρσοι, που απέχουν πολύ από το να είναι μόνο μια αισθητική δυσφορία, αλλά είναι το σήμα κατατεθέν της φλεβικής νόσου.

**Ερυθρότητα,
αίσθηση καύσου και
ερεθισμένα μάτια;**



Vidisan™

Για την **ήπια ανακούφιση**
των ερεθισμένων ματιών!

- ✓ Με πολυτιμο **εκχύλισμα** από το **φυτό Ευφρασία**
- ✓ και τον **ενυδατικό παράγοντα βοιδόνη**
- ✓ Με πολύ καλή ανοχή και **χωρίς** αλκοολούχα συστατικά*



Χωρίς
συντηρητικά,
πρακτικό για
τα ταξίδια



Διατηρείται
6 εβδομάδες
μετά το άνοιγμα
της συσκευασίας

Ευφρασία: Ένα δοκιμασμένο φάρμακο **της φύσης**, εξελιγμένο σε νέα μορφή από τους ειδικούς στη **φροντίδα των ματιών**.

Πρακτική της Φαρμακευτικής ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ



Η αποτελεσματική και ασφαλής χρήση των φαρμάκων στους ασθενείς μπορεί να μειώσει σημαντικά τη νοσηρότητα και θνησιμότητα που οφείλονται στα φάρμακα και αυτό μπορεί να γίνει με την πρακτική της Φαρμακευτικής Φροντίδας.

Από τον **ΙΩΑΝΝΗ ΝΙΩΠΑ**,

PhD, Ομότιμο Καθηγητή Κλινικής Φαρμακευτικής και Φαρμακοκινητικής Α.Π.Θ

Ευρήματα μελετών έδειξαν ότι 1 στις 6 εισαγωγές στο νοσοκομείο προκαλείται από κάποιο πρόβλημα που σχετίζεται με τα φάρμακα και το οποίο μπορεί να προληφθεί, 1 στις 4 νοσηλείες στο νοσοκομείο οφείλονται σε ένα φαρμακοθεραπευτικό πρόβλημα και η πλειονότητα των προβλημάτων αυτών μπορεί να προληφθεί, περίπου το 27% των ανεπιθύμητων ενεργειών στους ηλικιωμένους μπορούν να προβλεφθούν και φάρμακα με στενό θεραπευτικό δείκτη εμπλέκονται στο 1/3 των ανεπιθύμητων ενεργειών στα τμήματα επειγόντων των νοσοκομείων. Σύμφωνα με τους Hepler and Strand (1990), η **Φαρμακευτική Φροντίδα** ορίζεται ως «η υπεύθυνη παροχή φαρμακοθεραπείας με σκοπό την επίτευξη καθορισμένων αποτελεσμάτων που βελτιώνουν ή διατηρούν την ποιότητα ζωής του ασθενούς».

Τα επιδιωκόμενα αποτελέσματα είναι:

- **Θεραπεία** μιας ασθένειας,
- **Εξάλειψη** ή μείωση των συμπτωμάτων στον ασθενή,
- **Διακοπή** ή επιβράδυνση της διαδικασίας της ασθένειας και
- **Πρόληψη** μιας ασθένειας ή της συμπτωματολογίας της.

Η Φαρμακευτική Φροντίδα περιλαμβάνει τη διαδικασία μέσω της οποίας ο φαρ-

μακοποιός συνεργάζεται με έναν ασθενή και άλλους επαγγελματίες υγείας για το σχεδιασμό, την εφαρμογή και την παρακολούθηση ενός θεραπευτικού σχεδίου που θα παράγει καθορισμένα θεραπευτικά αποτελέσματα για τον ασθενή. Αποτελεί μία επαγγελματική πρακτική που ασκείται από κατάλληλα καταρτισμένους και πιστοποιημένους φαρμακοποιούς με την παροχή υπηρεσιών διαχείρισης φαρμακοθεραπείας, θέτοντας ως κέντρο ενδιαφέροντος τον ασθενή.

Όπως κάθε επαγγελματική πρακτική, έτσι και η πρακτική της Φαρμακευτικής Φροντίδας χαρακτηρίζεται από:

1. Τη **δημιουργική εφαρμογή** των γνώσεων, δεξιοτήτων, ικανοτήτων και εμπειρίας του φαρμακοποιού μέσω μιας τυποποιημένης διαδικασίας,
2. Την **κοινή φιλοσοφία** (κοινού σκοπού και κανόνες) και
3. Το **σύστημα διαχείρισης**

Στόχοι και διαδικασίες

Οι βασικοί στόχοι και διαδικασίες της Φαρμακευτικής Φροντίδας υφίστανται ανεξάρτητα από το περιβάλλον στο οποίο ασκείται αυτή. Ο φαρμακοποιός δεν είναι υποχρεωμένος να παρέχει υπηρεσίες Φαρμακευτικής Φροντίδας, παρέχει τις υπηρεσίες αυτές μόνο αν το επιθυμεί και βέβαια αν είναι πιστοποιημένος να το πράξει. Ο ρόλος

του φαρμακοποιού που παρέχει υπηρεσίες Φαρμακευτικής Φροντίδας είναι πέρα από το ρόλο του απλού διανομέα φαρμάκων, πέρα από το ρόλο εκπαίδευσης και πληροφόρησης του ασθενούς και πέρα από την παροχή απλών συμβουλών σχετικά με τα φάρμακα.

Ο φαρμακοποιός αναλαμβάνει την ευθύνη και τη δέσμευση για την αποτελεσματική και ασφαλή φαρμακοθεραπεία του ασθενούς. Στη Φαρμακευτική Φροντίδα, ο ασθενής – και όχι το φαρμακευτικό προϊόν ή η συνταγή – αποτελεί την κύρια εστίαση των ενεργειών, των δεξιοτήτων, των γνώσεων, των αποφάσεων και των δράσεων του φαρμακοποιού. Έτσι, ο ρόλος του φαρμακοποιού δεν είναι πλέον «*φαρμακοκεντρικός*» αλλά «*ασθενοκεντρικός*».

3 Βασικές λειτουργίες της Φαρμακευτικής Φροντίδας

1. **Αναγνώριση** πιθανών και πραγματικών φαρμακοθεραπευτικών προβλημάτων,
2. **Επίλυση** πραγματικών φαρμακοθεραπευτικών προβλημάτων και
3. **Πρόληψη** φαρμακοθεραπευτικών προβλημάτων

Τα φαρμακοθεραπευτικά προβλήματα

Είναι τα προβλήματα που βιώνουν οι ασθενείς που προκαλούνται από ένα φάρμακο ή μπορεί να σχετίζονται με ένα φάρμακο. Τα φαρμακοθεραπευτικά προβλήματα συνεπάγονται πάντα τον ασθενή –όχι τη συνταγή– και δεν πρέπει να συγχέονται με τα λάθη κατά τη συνταγογράφηση ή τη χορήγηση των φαρμάκων (medication errors), ούτε με τα ιατρικά προβλήματα τα οποία σχετίζονται με τροποποιημένη φυσιολογία που οδηγεί σε κλινική ένδειξη βλάβης. Η διάγνωση του ιατρικού προβλήματος είναι ευθύνη του ιατρού.

Τα φαρμακοθεραπευτικά προβλήματα κατατάσσονται σε 7 βασικές κατηγορίες ανάλογα με τις ανάγκες του ασθενούς που σχετίζονται με τα φάρμακα.

7 Βασικά Φαρμακοθεραπευτικά Προβλήματα

| Ανάγκες Σχετιζόμενες με Φάρμακα | Κατηγορίες Φαρμακοθεραπευτικών Προβλημάτων |
|---------------------------------|--|
| Ένδειξη | 1. Μη απαραίτητη φαρμακοθεραπεία 2. Ανάγκη επικουρικής φαρμακοθεραπείας |
| Αποτελεσματικότητα | 3. Αναποτελεσματικό φάρμακο 4. Πολύ χαμηλή δοσολογία |
| Ασφάλεια | 5. Ανεπιθύμητες ενέργειες 6. Πολύ υψηλή δοσολογία |
| Συμμόρφωση | 7. Μη συμμόρφωση του ασθενούς |

4 απαραίτητα στάδια για την παροχή Φαρμακευτικής Φροντίδας

Στάδιο 1

Εκτίμηση των αναγκών φαρμακευτικής αγωγής του ασθενούς και αναγνώριση των πραγματικών και δυνητικών φαρμακοθεραπευτικών προβλημάτων.

Για την αναγνώριση των αναγκών του ασθενούς και των φαρμακοθεραπευτικών προβλημάτων του, θα πρέπει να αναπτυχθεί μεταξύ φαρμακοποιού και ασθενούς μία αμφίδρομη επαγγελματική σχέση, μία θεραπευτική σχέση. Απαιτείται ένας ιδιαίτερος χώρος στο φαρμακείο για την πραγματοποίηση αυτής της συνεδρίας με στόχο τη διασφάλιση της ιδιωτικότητας και της προστασίας των προσωπικών δεδομένων. Η επαγγελματική σχέση φαρμακοποιού και ασθενούς θα πρέπει να διέπεται από εμπιστοσύνη, κατανόηση, ενσυναίσθηση, αποδοχή, καλοσύνη και αμοιβαία λήψη αποφάσεων. Οι ερωτήσεις του φαρμακοποιού θα πρέπει να είναι ανοικτού τύπου (τι, πότε, γιατί, ...) και ο ασθενής να περιγράφει μόνο την κατάστασή του. Κατά τη συνεδρία συλλέγονται από τον ασθενή δημογραφικά και προσωπικά δεδομένα, καθώς και τα σημεία και συμπτώματα. Γίνεται συνοπτικός έλεγχος των συστημάτων και οργάνων του σώματος, λαμβάνεται το φαρμακευτικό ιστορικό του ασθενούς, συλλέγονται άλλα δεδομένα (π.χ. εργαστηριακά ευρήματα) και δημιουργείται ένα οργανωμένο και συνοπτικό ηλεκτρονικό αρχείο για τον ασθενή.

Στάδιο 2

Ανάπτυξη ενός σχεδίου Φαρμακευτικής Φροντίδας για την επίλυση ή/και

την πρόληψη των φαρμακοθεραπευτικών προβλημάτων,

Τα δεδομένα που συλλέχθηκαν αξιολογούνται για την αναγνώριση φαρμακοθεραπευτικών προβλημάτων, συζητούνται και τεκμηριώνονται με τη συμμετοχή του ασθενούς, ιεραρχούνται και επιλύονται τα σημαντικότερα από αυτά. Όταν οι φαρμακοθεραπευτικές ανάγκες του ασθενούς δεν ικανοποιούνται, τότε υπάρχει πάντα κάποιο φαρμακοθεραπευτικό πρόβλημα.

Μετά την αναγνώριση των φαρμακοθεραπευτικών προβλημάτων, καθορίζονται θεραπευτικοί στόχοι για κάθε ένδειξη και χρησιμοποιούνται μετρήσιμα ευρήματα ή δείκτες για την αξιολόγηση της αποτελεσματικότητας και ασφάλειας της φαρμακοθεραπείας. Οι θεραπευτικοί στόχοι συζητούνται με τον ασθενή και καθορίζεται το χρονοδιάγραμμα για την επίτευξή τους.

Στάδιο 3

Εφαρμογή του σχεδίου Φαρμακευτικής Φροντίδας

Στη συνέχεια, στο σχέδιο Φαρμακευτικής Φροντίδας καθορίζονται οι απαραίτητες παρεμβάσεις για την επίλυση ή την πρόληψη των φαρμακοθεραπευτικών προβλημάτων. Εξετάζονται όλες οι κατάλληλες θεραπείες και επιλέγονται οι καλύτερες. Η ανάπτυξη του σχεδίου Φαρμακευτικής Φροντίδας γίνεται σε συνεργασία με τον ασθενή, καθορίζεται το χρονοδιάγραμμα για την αξιολόγηση των αποτελεσμάτων και όλες οι παρεμβάσεις τεκμηριώνονται και αναγράφονται στο

ηλεκτρονικό αρχείο του ασθενούς. Στο σχέδιο Φαρμακευτικής Φροντίδας καθορίζονται επίσης οι κλινικές και εργαστηριακές παράμετροι για την αξιολόγηση της αποτελεσματικότητας και ασφάλειας της φαρμακοθεραπείας, καθορίζεται το χρονοδιάγραμμα για τη συλλογή των σχετικών πληροφοριών, αξιολογείται η παρακολούθηση και τεκμηριώνεται το χρονοδιάγραμμα της παρακολούθησης (follow-up).

Στάδιο 4

Αξιολόγηση και αναθεώρηση του σχεδίου Φαρμακευτικής Φροντίδας

Τέλος, αξιολογείται η επίτευξη ή μη της αποτελεσματικότητας και ασφάλειας της φαρμακοθεραπείας. Αξιολογείται επίσης η συμμόρφωση του ασθενούς με το θεραπευτικό σχήμα και εάν κριθεί σκόπιμο αναθεωρείται το σχέδιο Φαρμακευτικής Φροντίδας.

Συνοψίζοντας

Η Φαρμακευτική Φροντίδα είναι μια επαγγελματική πρακτική για τη συστηματική και ολοκληρωμένη διαχείριση της φαρμακοθεραπείας. Η φιλοσοφία της έχει ως κέντρο ενδιαφέροντος τον ασθενή. Μεταξύ ασθενούς και φαρμακοποιού αναπτύσσεται μια αμοιβαία επωφελής σχέση (win-win). Η φαρμακευτική φροντίδα ολοκληρώνεται με την πρόληψη και την επίλυση των φαρμακοθεραπευτικών προβλημάτων του ασθενούς και τα οφέλη της φαρμακευτικής φροντίδας αφορούν:

- Τον **ασθενή**, με τη βελτίωση της υγείας και της ποιότητας ζωής του,
- Τον **φαρμακοποιό**, με την ενίσχυση του κοινωνικού του κύρους και την ηθική και οικονομική ανταμοιβή του και
- Την **κοινωνία**, με τη μείωση της νοσηρότητας, της θνησιμότητας και του συνολικού κόστους υγειονομικής περίθαλψης.

Η Φαρμακευτική Φροντίδα αναδεικνύει τον κοινωνικό ρόλο του φαρμακοποιού με την παροχή υπηρεσιών υγείας! ■

Το φαρμακείο της φύσης 33 χρόνια στην υπηρεσία του φαρμακείου της γειτονιάς!

ΠΟΙΟΤΗΤΑ ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑ

Καινοτόμα, υψηλής ποιότητας ασφάλεια, αποτελεσματικότητας προϊόντα σύμφωνα με:

- Τις διεθνείς πιστοποιήσεις GMP, HACCP
- Ισχυρισμούς υγείας εγκεκριμένοι από τον EFSA

ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΕΝΤΟΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ

Οργανωμένα τμήματα:

- **Merchandizing**, αξιοποίηση του ραφίου
- **Promotion**, εκπαίδευση & ενημέρωση των καταναλωτών
- **Ιατρικών Επισκεπτών**, ενημέρωση της ιατρικής κοινότητας

VITAMINS ACADEMY

Η 1η Ακαδημία Βιταμινών στην Ελλάδα!

Το πρωτοποριακό μέσο εκπαίδευσης & ενημέρωσης σε θέματα υγείας, διατροφής, για φαρμακοποιούς & καταναλωτές

ΠΡΟΩΘΗΣΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Νο 1 εταιρεία στα Σ.Δ. σε διαφημιστική δαπάνη σε όλο το φάσμα των ΜΜΕ

NEO LOGISTICS CENTER

Υπερσύγχρονες εγκαταστάσεις 1.500τμ που εγγυώνται τη διασφάλιση ποιότητας και ασφάλειας των προϊόντων μας



Για πάνω από 3 δεκαετίες **επενδύουμε** στον πολυδιάστατο ρόλο σας ως επιστήμονας-άνθρωπος-επιχειρηματίας. **Στηρίζουμε** το έργο σας με "εργαλεία" που ενισχύουν τη δυναμική του Ελληνικού Φαρμακείου, συνεχίζοντας να προσφέρουμε μαζί μία **καλύτερη ποιότητα ζωής** στην ελληνική οικογένεια, με προϊόντα από το φαρμακείο της φύσης στο φαρμακείο της γειτονιάς!



Κατεβάστε ΔΩΡΕΑΝ το Application Vitamins Academy



**Power
HEALTH** | ΕΛΛΗΝΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ
ΦΥΣΙΚΩΝ
ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ
ΥΓΕΙΑΣ

από το φαρμακείο της φύσης... στο φαρμακείο της γειτονιάς!

Τολμήστε τη ΔΙΑΦΑΝΕΙΑ στο φαρμακείο σας



Η εσωτερική επικοινωνία «κινεί» τη ζωή της επιχείρησης και των συνεργατών της. Πρόκειται για ένα πολύ σημαντικό κομμάτι του management που είναι απαραίτητο για τη συνοχή της ομάδας. Ο ρόλος της, ωστόσο, δεν έχει γίνει ακόμα αρκετά κατανοητός στον τομέα του φαρμακείου όπου η διαφάνεια στην επικοινωνία και τις διαδικασίες εφαρμόζονται ελάχιστα.

Ετσι όπως έχει διαμορφωθεί η κατάσταση λόγω της οικονομικής κρίσης, οι πελάτες δεν είναι πια οι μόνοι που επηρεάζουν τους δείκτες ανάπτυξης μιας επιχείρησης. Οι managers κάθε εταιρείας έχουν επικεντρωθεί πλέον στους εσωτερικούς πόρους της επιχείρησης για να τους αξιοποιήσουν στο μέγιστο. Το ίδιο πρέπει να γίνεται και στο φαρμακείο, όπου οι υπάλληλοι παίζουν καθοριστικό ρόλο στην ανάπτυξη του, όποιο και αν είναι το μέγεθος του. Χάρη στον βαθμό συμμετοχής τους στα πλάνα της επιχείρησης, στη θέλησή τους για εργασία και στην όρεξή τους για επαγγελματική ανάπτυξη, κάνουν τη διαφορά.

Πώς θα δημιουργήσουμε λοιπόν πιστότητα, πώς θα τους κινητοποιήσουμε και πώς θα αυξήσουμε την αίσθηση ότι ανήκουν σε μια ομάδα που προσπαθεί για έναν κοινό σκοπό;

Για να δώσουν τον καλύτερό τους εαυτό, θα πρέπει να τους κάνουμε να νιώθουν εμπιστοσύνη σε εμάς και ικανοποίηση, να νιώσουν ότι τους ακούμε και τους καταλαβαίνουμε. Είναι πολύ απογοητευτικό το να εργάζεσαι και να νιώθεις ότι οι δυνατότητές σου μένουν ανεκμετάλλετες και χάνονται μέσα στην καθημερινή ρουτίνα.

Η επικοινωνία σήμερα είναι το α και το ω, το αναπόσπαστο κομμάτι μιας επιχείρησης που δίνει μια άνεση και μια εργασιακή ποιότητα. Ένα περιβάλλον που ο καθένας μπορεί να βρει τη δίκαιη θέση του και να ανθίσει μέσα στην επιχείρηση, κάνοντας και τα νούμερα της επιχείρησης να ανθίσουν. Αλλά στην πράξη δεν είναι τόσο εύκολο. Τα εμπόδια είναι πολυάριθμα και απαιτείται διαφάνεια και αυστηρότητα στην τήρηση των διαδικασιών.

Τι προσδοκούν οι υπάλληλοι του φαρμακείου; Ποιες είναι οι ανησυχίες τους;

Τι περιμένει από αυτούς ο φαρμακοποιός μάνατζερ;

Πολύ υλικό για σκέψη, προκειμένου να μάθουμε να ακούμε και να επικοινωνούμε με επιτυχία στο φαρμακείο μας.

Μια καλά καθορισμένη επικοινωνία

Ποιες πληροφορίες είναι αυτές που θέλουμε να μοιραστούμε με τους συνεργάτες μας; Πώς θα μοιραστούμε με την ομάδα μας, με ξεκάθαρο τρόπο, τις πληροφορίες που αφορούν το μέγεθος της επιχείρησης, την κατάστασή της, την υγεία και το μέλλον της;

Αυτό θα γίνει κάνοντας καταρχάς έναν διαχωρισμό ανάμεσα στην επικοινωνία και την πληροφόρηση. Στη συνέχεια, δεν θα πρέπει να ξεχνάμε ότι τα γραπτά κείμενα αποτελούν και αυτά σημαντικό κομμάτι της επικοινωνίας και συμπληρώνουν την προφορική επικοινωνία.

Ουσιαστικά, ο κύριος ρόλος της διαφάνειας μέσα σε μια επιχείρηση είναι να δώσει νέα πνοή, να δημιουργήσει μια κοινή γλώσσα επικοινωνίας και μια ενιαία εταιρική κουλτούρα, με κοινές αξίες για όλους, που θα επιτρέπουν την καλλιέργεια της σχέσης ανάμεσα στα άτομα και την επιχείρηση.

Στις μέρες μας, οι υπάλληλοι συχνά διαμαρτύρονται ότι δεν ενημερώνονται επαρκώς για τα στρατηγικά project, τους αναπτυξιακούς στόχους και τις εκάστοτε επιλογές της επιχείρησης. Και όταν οι υπάλληλοι δεν γνωρίζουν τη στρατηγική της επιχείρησης δεν μπορούν να συνειδητοποιήσουν και το πόσο σημαντική είναι η εργασία τους για την επίτευξη των στόχων. Αν λοιπόν λάβουμε ως δεδομένο ότι οι σημερινοί υπάλληλοι είναι οι κύριοι «παίκτες» της επιχείρησης, δεν γίνεται να τους κινητοποιήσουμε χωρίς να τους κρατάμε ενήμερους για τους οικονομικούς, τους κοινωνικούς, τους πολιτικούς και τους ηθικούς στόχους της επιχείρησης. Φυσικά, η διαφάνεια δεν σημαίνει μόνο ότι ανακοινώνουμε αριθμούς και νούμερα. Χρειάζεται ταυτόχρονα να εξηγήσουμε όλες τις παραμέτρους που σχετίζονται με την εκάστοτε απόφαση.

Ακολουθήστε μας στα



Facebook



Twitter



Google Plus



Instagram



You Tube



Pinterest



LinkedIn

αξίζει να συνδεθείτε μαζί μας!



ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ & ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Λ. Αλίμου 34 • 174 55 Άλιμος
Τ: 210 984 3274 • F: 211 800 5575
info@PharmaManage.gr

Οι συμβουλές «κλειδιά»

3 σημεία» κλειδιά» για αποτελεσματική επικοινωνία

Η αποτελεσματική επικοινωνία στην ομάδα, περιστρέφεται γύρω από τρία σημεία:

1. Την τωρινή κατάσταση της επιχείρησης
2. Τις φιλοδοξίες και τα μέσα που διαθέτει για να πραγματοποιήσει τους στόχους της
3. Το τι προσδοκά από τον καθένα ξεχωριστά στο πλαίσιο της στρατηγικής που έχει.

Ένας καλός manager οφείλει να ξέρει και ο ίδιος να επικοινωνεί

Ο μόνος τρόπος για να κινητοποιήσετε τους υπαλλήλους σας είναι η διαφάνεια στην επικοινωνία. Με την ίδια λογική που δε μπορούμε να οδηγήσουμε ένα αυτοκίνητο με κλειστά μάτια, αν δεν μοιράζεστε με την ομάδα σας τα αποτελέσματα και τη στρατηγική σας, αφαιρείτε άθελά σας κάθε διάθεση κινητοποίησης τους. Αντιθέτως, αν τα μοιράζεστε μαζί τους, θα νιώθουν το φαρμακείο δικό τους και ο βαθμός κινητοποίησής τους θα είναι μεγαλύτερος.

Καλή επικοινωνία σημαίνει πληροφόρηση που τη μοιραζόμαστε με όλους την ίδια στιγμή και φυσικά ο manager είναι ο κύριος αρμόδιος για να την εικονωρήσει. Όλα εξαρτώνται λοιπόν, από τη θέλησή του να κινητοποιήσει την ομάδα του σε ένα νέο project (π.χ. ανακαίνιση του φαρμακείου, μεταφορά, ανάπτυξη μιας νέας κατηγορίας προϊόντων, ή υπηρεσιών ...) και να μοιραστεί πρώτος μαζί τους τις σχετικές πληροφορίες.

Ο κάθε manager όμως χρειάζεται και τη στήριξη των αρμοδίων υπαλλήλων που έχει ορίσει σε κάθε θέση. Αυτοί θα του διασφαλίσουν μια ροή πληροφόρησης σε καθημερινή βάση, δίνοντας αξία μέρα με τη μέρα στην εργασία του κάθε ένα ξεχωριστά.

Διευκολύνετε την εσωτερική ανταλλαγή πληροφορίας

Ο manager πρέπει να είναι διαθέσιμος, αντικειμενικός και να δημιουργεί ευνοϊκές προϋποθέσεις, ώστε οι υπάλληλοι να μπορούν να εκφραστούν. Οι ανοιχτοί δίαυλοι πληροφόρησης είναι ουσιώδεις, γιατί επιτρέπουν την πρόσβαση σε πολύτιμα δεδομένα για την αγορά, αλλά και για τους πελάτες. Άλλωστε ο φαρμακοποιός είναι αυτός που στη συνέχεια θα απευθυνθεί στους υπαλλήλους για να λάβει υπόψη του τις παρατηρήσεις και τα σχόλιά τους και να τα μεταφράσει σε δράση.

Τώρα και στην Αττική!

Αθήνα



Κάλυμνος

Ρόδος

ΣΥΦΑΚ
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΩΝ
ΚΡΗΤΗΣ ΚΑΙ ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΩΝ

Ρέθυμνο

Ηράκλειο

Ιεράπετρα

- Πληρότητα
- Ποιότητα
- Αξιοπιστία
- Ταχύτητα
- Προοπτική

Ο Συνεταιρισμός Φαρμακοποιών Κρητης και Δωδεκανήσου Δραστηριοποιείται στην Αθηνα στην Κρητη και στα Δωδεκανησα. Σκοπός του είναι να καλύψει την φαρμακευτική αγορά εστιάζοντας στην ποιότητα των υπηρεσιών, στην ποικιλία των ειδών, την επάρκεια των προϊόντων , τις ανταγωνιστικές τιμες και την γρήγορη παράδοση των παραγγελιών. Στόχος του είναι ο εκσυγχρονισμός του φαρμακείου και η οικονομικότερη και πλέον εύρυθμη λειτουργία του. Παρέχει στους πελάτες του ολοκληρωμένες λύσεις και υπηρεσίες στον τομέα των φαρμακευτικών και παραφαρμακευτικών προϊόντων . Εφαρμοζει πρωτοποριακές ιδέες και πρακτικές για την επιβίωση του φαρμακείου . Λειτουργεί με προδιαγραφές Ευρωπαϊκού επιπέδου και οδηγεί με σιγουριά τα συνεργαζόμενα φαρμακεία στη νέα εποχή !

**ΠΡΟΒΛΕΠΟΥΜΕ
ΤΙΣ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ...!**



Τι να προσέξετε

Εφόσον σαν manager θέλετε να αξιοποιήσετε το... χαρτί της διαφάνειας είναι σημαντικό να είσατε σαφής ως προς την επίτευξη ή όχι των στόχων, όσον αφορά τον τζίρο, το περιθώριο κέρδους και την απόφαση για επενδύσεις. Αυτό είναι απαραίτητο για την ενσωμάτωση κάθε μέλους της ομάδας στο συνολικό project. Οι υπάλληλοί σας μπορεί να νιώθουν ότι χειραγωγούνται, αν δεν έχουν πραγματική γνώση της κατάστασης. Νιώθουν την ανάγκη να τους διαβεβαιώνουν για την εργασία τους και για την ασφάλεια και τη βιωσιμότητα της θέσης τους, για να έχουν μεγαλύτερο κίνητρο για εργασία. Και είναι εξίσου σημαντικό για αυτούς να γνωρίζουν ότι ένα μέρος των κερδών θα επενδυθεί ξανά σε project ανάπτυξης. Η διαβεβαίωση είναι ένα στοιχείο κλειδί, ειδικά σε περιόδους οικονομικής αβεβαιότητας.

Αλλά η διαφάνεια στην επικοινωνία δεν είναι πάντα προφανής και εύκολα εφαρμόσιμη. Ο εκάστοτε φαρμακοποιός θα πρέπει να καταβάλει προσπάθεια. Θέλει κουράγιο για να αποφασίσει κανείς να είναι ξεκάθαρος, ειλικρινής και ανοικτός στις ενέργειες και στις αποφάσεις του. Πολλές φορές, θα πρέπει να βρεθείτε στην κόψη του ξυραφιού για να εξηγήσετε γιατί κάποιες «απαιτήσεις» των υπαλλήλων σας δεν ικανοποιούνται ή γιατί κάποια νέα project μένουν τελικά στα σκαριά. Το παν είναι να είστε σίγουροι για τις επιλογές σας και να τις επεξηγήτε με ξεκάθαρο τρόπο, κάτι που απαιτεί θάρρος... Παρόλα αυτά και η διαφάνεια θέλει μέτρο γιατί αν δεν ξέρετε να βάζετε όρια, μέχρι ποιο σημείο και σε ποιους θα πείτε τι, μπορεί να διαταραχθούν οι ισορροπίες στην ομάδα.

Εμπόδια λόγω νοοτροπίας

Το φαρμακείο αποτελεί μια επιχείρηση όπου οι νοοτροπίες εξελίσσονται αργά. Πολλοί φαρμακοποιοί δεν επικοινωνούν ή επικοινωνούν ανεπαρκώς για τα σχέδιά τους, είτε γιατί φοβούνται επειδή δεν πληρώνουν καλά τους υπαλλήλους τους, είτε γιατί δεν έχουν κατανοήσει την ανάγκη να το κάνουν. Τα εμπόδια λοιπόν εδώ, προκύπτουν από τη νοοτροπία και την έλλειψη εταιρικής κουλτούρας. Έτσι,

Τα σημεία «κλειδιά» για μια καλή επικοινωνία

- Βελτιώστε τη συνοχή στην ομάδα
- Αυξήστε την κινητοποίηση και τη συμμετοχή τους
- Ενδυναμώστε την επιχειρησιακή κουλτούρα
- Αυξήστε το συλλογικό συναίσθημα
- Αναγνωρίστε τον ρόλο που παίζει ο καθένας ξεχωριστά στην επίτευξη του γενικού στόχου
- Δράστε πιο ενεργά σε περίπτωση κρίσης
- Καλλιεργήστε τις επαγγελματικές σχέσεις ανάμεσα στο προσωπικό, αλλά και ανάμεσα στο προσωπικό και σε εσάς

ο φαρμακοποιός νιώθει ότι είναι τελείως μόνος του και θεωρεί ότι πρέπει να αποφασίζει και τελείως μόνος του για το πώς θα επιχειρεί. Δεν έχει την αίσθηση της ομάδας!

Φυσικά δεν όλοι στο ίδιο επίπεδο ευθυνών, και ο φαρμακοποιός παίρνει επάνω του τελικά όλα τα προβλήματα και τις απαιτούμενες επενδύσεις και τα ρίσκα, αλλά παράλληλα θα πρέπει να νιώθει ότι δεν μπορεί να υλοποιήσει τίποτα ολοκληρωμένα και σωστά χωρίς την ομάδα του. Η έλλειψη διαφάνειας άλλωστε σημαίνει έλλειψη αναγνώρισης της προσπάθειας των άλλων. Πολλοί φαρμακοποιοί σήμερα δεν είναι καθόλου πεπεισμένοι ότι μια σταθερή και πιστή ομάδα είναι συνώνυμο της απόδοσης, συνεπώς τους φαίνεται ανούσιο να επενδύσουν σε δράσεις πιστότητας των υπαλλήλων τους. Επιπλέον, πολλοί φαρμακοποιοί που επιχειρούν μόνοι τους, δεν γνωρίζουν τις καλές πρακτικές management, σε σχέση με όσους δραστηριοποιούνται με τη συνεχή βοήθεια από τους ειδικούς συμβούλους, είτε μέσω των δικτύων που ανήκουν, είτε με ανεξάρτητη συνεργασία. Υπάρχει λοιπόν απομόνωση, και μόνο βλέποντας τις καλές πρακτικές συναδέλφων τους μπορούν να πάρουν έμπνευση και να αρχίσουν να επικοινωνούν πιο ανοιχτά.

Μη αναστρέψιμες συνέπειες


Μια κακή επικοινωνιακή πολιτική ή επικοινωνιακά εργαλεία που δεν χρησιμοποιούνται κατάλληλα, μπορεί να έχουν μη αναστρέψιμες συνέπειες, να οδηγήσουν σε παραπληροφόρηση και να δώσουν έδαφος για κακές φήμες. Αντι-

θέτως, η καλή επικοινωνιακή πολιτική ευνοεί το κλίμα της εμπιστοσύνης και επιτρέπει τις άμεσες προσαρμογές σε περίπτωση κρίσης ή δυσκολιών. Άλλωστε, ένα project υλοποιείται καλύτερα αν έχει γίνει πλήρως κατανοητό απ' όλη την ομάδα. Πολλές ιδέες δεν προχωρούν εξαιτίας μιας κακής επικοινωνίας ανάμεσα σε όσους εμπλέκονται. Με την καλή επικοινωνία αποφεύγονται οι παρανοήσεις, καταλαβαίνει ο ένας τον άλλον καλύτερα, όλα τα μέλη της ομάδας μιλάνε την ίδια γλώσσα και υπάρχει κοινή κουλτούρα. Αυτό επιτρέπει στον κάθε υπάλληλο να καταλάβει ποιος ακριβώς είναι ο ρόλος του στην ομάδα και να νιώθει εμπιστοσύνη. Σε αντίθετη περίπτωση, εγκαθίστανται ο φόβος και η ανησυχία για το μέλλον.

Προβλήματα στην καθημερινότητα του φαρμακείου υπάρχουν συνεχώς, μπορείτε όμως να τα προσπεράσετε και να μειώσετε τις επιπτώσεις τους, χάρη στην καλή επικοινωνία μεταξύ σας. Το καλό management σήμερα σημαίνει την ικανότητα να μπορείτε να εντάσσετε ομαλά στο ομαδικό πνεύμα δουλειάς όλους τους συνεργάτες σας.

Τελικά, ο ακρογωνιαίος λίθος μιας καλής στρατηγικής management είναι να επιτρέπει το μοίρασμα αρμοδιοτήτων και τη διαφάνεια στις σχέσεις και στην επικοινωνία, προκειμένου ο καθένας να καταλαβαίνει τον ρόλο του μέσα από τους στόχους της επιχείρησης και να μπορεί να συμβάλει ενεργά στην επιτυχία του συνόλου. ■

Πόπη Χαραμή

Τώρα διαθέσιμο χωρίς ιατρική
συνταγή στο φαρμακείο 

Το sex δεν θα αλλάξει ποτέ

Άλλαξε όμως η επείγουσα αντισύλληψη.

Το πιο αποτελεσματικό σκεύασμα επείγουσας αντισύλληξης

- Το **ellaOne**[®] αναστέλλει ή καθυστερεί την ωορρηξία και δεν διακόπτει υφιστάμενη εγκυμοσύνη
- Το **ellaOne**[®] είναι το μοναδικό δισκίο επείγουσας αντισύλληξης που μπορεί να αναστείλλει την ωορρηξία η οποία θα συμβεί την επόμενη ή μεθεπόμενη ημέρα, όταν ο κίνδυνος εγκυμοσύνης είναι μέγιστος

20
YEARS  arriani
pharmaceuticals
Αρριάνι Φαρμακευτική Α.Ε.
Λεωφ. Λαυρίου 85,
190 02 Παιανία Αττικής
Τηλ. 210 66 83 000

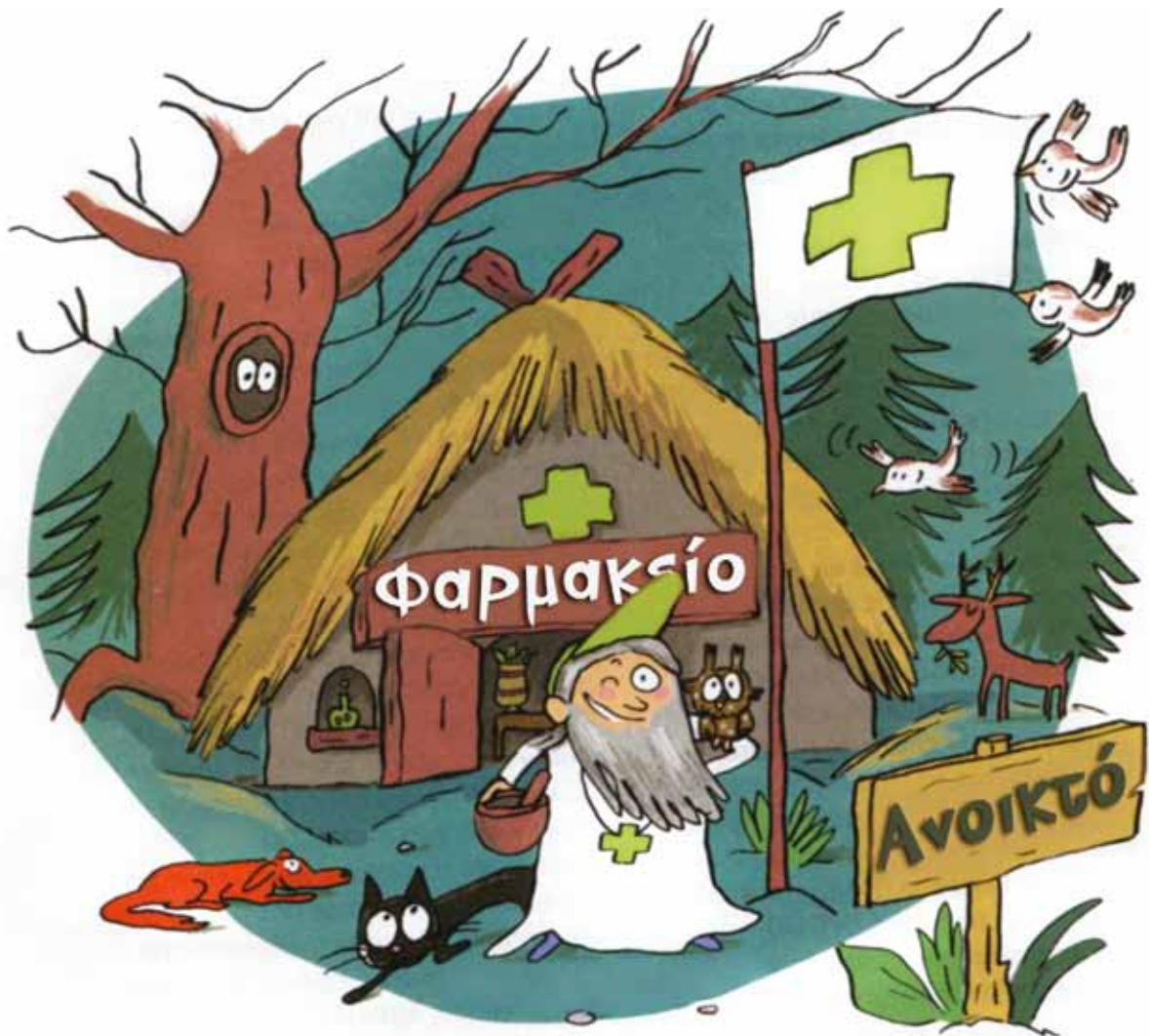
ellaOne[®]
30 mg tablet / ulipristal acetate

Αποτελεσματικό όταν πρέπει



www.ellaonepharmacists.gr

Εξασκώντας ΜΟΝΟΣ το επάγγελμα



Την ώρα που αρκετά φαρμακεία συστεγάζονται ή σκέφτονται να συνεργαστούν για να αντιμετωπίσουν τις οικονομικές δυσκολίες, η εξάσκηση του επαγγέλματος από έναν φαρμακοποιό μόνο, χωρίς κανέναν συνεργάτη, είναι άραγε οικονομικά βιώσιμη; Αυτά τα μικρά φαρμακεία, χωρίς μεγάλα οικονομικά ανοίγματα και χρέη, φαίνεται πως κατορθώνουν να επιβιώνουν!

Από την **ΠΕΝΝΥ ΛΑΖΟΓΕΩΡΓΟΥ**,
 Φαρμακοποιό, με Μεταπτυχιακή Ειδίκευση
 στη Διοίκηση Μονάδων Υγείας

Τα μικρά φαρμακεία, όπου ο φαρμακοποιός δουλεύει μόνος του, δεν απαντούν στο business model του αύριο, όπως λένε οι ειδικοί. Παρόλα αυτά, είναι απαραίτητα εφόσον συντελούν κοινωνικό έργο και προσφέρουν εκτός από το φάρμακο, ως κατεξοχήν αγαθό της εμπορικής τους δραστηριότητας, πολλαπλές υπηρεσίες πρωτοβάθμιας φροντίδας υγείας.

Οι ειδικοί εξαγγέλλουν ότι το φαρμακείο του μέλλοντος θα υπερβαίνει την ατομικότητα και θα είναι συλλογικό, με συνεργασίες τόσο μεταξύ φαρμακοποιών,

αλλά και άλλων επαγγελματιών υγείας. Κατά συνέπεια, ένας φαρμακοποιός, που εργάζεται μόνος του, δυσκολεύεται να παρακολουθήσει τις εξελίξεις και να προβεί στις απαιτούμενες αλλαγές, που θα αναπτύξουν την επιχείρησή του.

Αδυναμίες και ατού

Αυτά τα μικρά φαρμακεία είναι άραγε καταδικασμένα να πεθάνουν; Πολλοί είναι οι παράγοντες που οδηγούν μία επιχείρηση στη χρεωκοπία. Ωστόσο, το μέγεθος της επιχείρησης δεν είναι αυτό που θα καθορίσει τη βιωσιμότητά της. Μία μικρή επιχείρηση, όσο κι αν αυτό φαίνεται παράδοξο, συνιστά μία

συμπαγή οικονομική οντότητα. Μπορεί ο κύκλος εργασιών να είναι μικρός και τα κέρδη περιορισμένα, αλλά αυτό δίνει στην επιχείρηση καλύτερη ταμειακή ροή, περιορίζει το ελάχιστο αναγκαίο απόθεμα λειτουργίας, ως εκ τούτου και το ελάχιστο κεφάλαιο κίνησης, και επιτρέπει τη λειτουργία χωρίς κόστος δανεισμού. Η συνεργασία μόνο με μία φαρμακαποθήκη, ως κύριου προμηθευτή, και η επιλογή μικρού αριθμού εταιρειών παραφαρμακευτικών προϊόντων εξασφαλίζει την απαιτούμενη επάρκεια προϊόντων για την κάλυψη βασικών αναγκών του πελατολογίου. Η άτυπη συνεργασία μεταξύ συναδέλφων για ανταλλαγή ελλειπτικών ειδών (φαρμάκων και παραφαρμάκων) και οι συλλογικές παραγγελίες, εφόσον εφαρμόζονται συστηματικά, έρχονται να προσδώσουν σημαντικά οφέλη στα συνεργαζόμενα μέλη. Αναγκαία προϋπόθεση είναι η διαφάνεια και η εντιμότητα που συντελούν στην αμοιβαία εμπιστοσύνη και προάγουν τη συνεργασία.

Αν τα μικρά αυτά φαρμακεία βρίσκονται σε μικρά χωριά, εξυπηρετούν καλύπτοντας ιδανικά την ανάγκη της περιοχής για βασική ιατροφαρμακευτική περίθαλψη, και επιβιώνουν θαυμάσια χωρίς να έχουν ανταγωνισμό γύρω τους. Αντίθετα, τα φαρμακεία αντίστοιχου μεγέθους που βρίσκονται σε αστικές περιοχές, βιώνουν έναν υψηλό ανταγωνισμό, ειδικά όταν περιβάλλονται από μεγαλύτερα φαρμακεία που συχνά έχουν μεγαλύτερη ποικιλία προϊόντων, πιο ελκυστικές τιμές και διευρυμένα ωράρια λειτουργίας.

Εάν ο ιδιοκτήτης βρίσκεται σε συντάξιμη ηλικία και επιθυμεί να πουλήσει το φαρμακείο του, θα εκπλαγεί καθώς τα περισσότερα φαρμακεία αυτής της δυναμικής, ειδικά όσα βρίσκονται σε αστική περιοχή, δεν έχουν μεγάλη αξία μεταπώλησης.

Η διαχείριση από το Α ως το Ω

Η καθιέρωση οδηγιών για την εκτέλεση κάθε εργασίας (SOPs) και η αποδοτική οργάνωση του χρόνου αποτελούν τις κρίσιμες συνιστώσες για τη λειτουργία της επιχείρησης. Η κάθε εργασία πρέπει να εκτελείται σε συγκεκριμένο χρόνο

και με συγκεκριμένο τρόπο. Συνήθως, ο φαρμακοποιός είναι υποχρεωμένος να επιτελεί παράλληλα πολλές εργασίες, ενώ είναι αναγκαίο να είναι απόλυτα συγκεντρωμένος, αφού ελλοχεύουν σοβαροί κίνδυνοι από το παραμικρό σφάλμα. Σε κάθε περίπτωση πρέπει να γίνεται με συνέπεια και σύνεση η ιεράρχηση των προτεραιοτήτων.

Η εξυπηρέτηση των πελατών, η διαχείριση των παραγγελιών, η παραλαβή των εμπορευμάτων, οι πληρωμές, εκτελούνται από τον ίδιο άνθρωπο, ο οποίος πρέπει να φροντίζει να εκμεταλλεύεται τους νεκρούς χρόνους, όταν δηλαδή δεν έχει κάποιο πελάτη να εξυπηρετήσει, για να κάνει όλες τις άλλες εργασίες.

Τέλος, οι εξωτερικές εργασίες είναι δύσκολο να εκτελεστούν καθώς το φάρμακο θα πρέπει να παραμείνει κλειστό. Ο φαρμακοποιός δεν επιτρέπεται να αρ-

ρωστήσει ή να πάει διακοπές, καθώς η επιχείρηση για κάθε μέρα μη λειτουργίας επωμίζεται την αντίστοιχη ζημία. Ίσως λίγες μέρες τον Αύγουστο, όταν οι περισσότεροι πελάτες του φαρμακείου λείπουν, να μπορούν να απασηστούν.

Ποιες ενέργειες πρέπει να γίνουν για να αποκτήσουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα;

Το να εργάζεται κανείς μόνος είναι κυρίως μία προσηγορική επιλογή η οποία

δίνει αυτονομία σε όποιον την επιλέγει, αλλά ακολουθείται από πολλούς περιορισμούς. Μία μικρή επιχείρηση συνήθως ιδρύεται από ένα άτομο (ατομική επιχείρηση) και σκοπό έχει την ανάπτυξη της. Ένας φαρμακοποιός που εργάζεται μόνος έχει στα άμεσα σχέδιά του την πρόσληψη ενός τουλάχιστον υπαλλήλου. Σε πρώτη φάση όμως προέχει η επιβίωση της επιχείρησης, για την οποία προϋπόθεση είναι ο περιορισμός των λειτουργικών εξόδων. ■

Μερικές προτάσεις που θα διαφοροποιήσουν το φαρμακείο και θα εξασφαλίσουν τη βιωσιμότητά του

- Έμφαση στην εξατομικευμένη προσέγγιση του πελάτη
- Ενημερωμένη γνώση του φαρμακοποιού
- Επιλογή ποιοτικών προϊόντων για εξισορρόπηση της περιορισμένης ποικιλίας
- Προώθηση γαληνικών σκευασμάτων με φαρμακολογική δράση που private – label προϊόντων με την επωνυμία του φαρμακείου

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ LIVOSTIN®

1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: LIVOSTIN, Εκνέφωμα ρινικό 0,05% w/v. **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ & ΠΟΣΩΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ σε βραπτικά συστατικά:** Levocabastine hydrochloride που αντιστοιχεί σε Levocabastine 0,5mg/ml. **4. ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ:** **4.1 Θεραπευτικές ενδείξεις:** Συμπτώματα αλλεργικής ρινοίτιδας. Το Livostin ενδείκνυται σε παιδιά άνω του 1 έτους, εφήβους και ενήλικες. **4.2 Δοσολογία και τρόπος χορήγησης:** Ενήλικες και παιδιά άνω του ενός έτους: Η συνήθης δόση είναι 2 ψεκασμοί ρινικού εκνεφώματος Livostin σε κάθε ρύθνα, δύο φορές την ημέρα. Η δόση μπορεί να αυξηθεί σε 2 ψεκασμούς μέχρι 3-4 φορές την ημέρα. Η θεραπεία θα πρέπει να συνεχιστεί όσο χρονικό διάστημα απαιτείται για την ανακούφιση των συμπτωμάτων. **4.3 Αντενδείξεις:** Υπερευαίσθησια στη δραστική ουσία ή σε κάποιο από τα έκδοχα. **4.4 Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Περιορισμένα στοιχεία υπάρχουν για τη στασιακή χρήση λεβοκαμπαστίνης σε ασθενείς με νευρική δυσλειτουργία. Η χρήση του ρινικού εκνεφώματος Livostin θα πρέπει να γίνεται με προσοχή σε ασθενείς με νευρική δυσλειτουργία. Όπως με όλα τα ρινικά παρασκευάσματα που περιέχουν κλωριόιο βενζαλκόνιο, προπυλενογλυκόλη και εστέρες μπορεί να προκαλέσει ερεθισμό του δέρματος. **4.5 Αλληλεπιδράσεις με άλλα φαρμακευτικά προϊόντα:** **4.5.1 Φαρμακοδυναμικές αλληλεπιδράσεις:** Αλληλεπιδράσεις με αλκοόλη ή με οποιοδήποτε άλλο φάρμακο δεν έχει αναφερθεί σε κλινικές μελέτες. Σε ειδικά σχεδιασμένες μελέτες, δεν υπήρξε ένδειξη ενίσχυσης των δράσεων της αλκοόλης ή της διαζεπάμης από το ρινικό εκνέφωμα Livostin χρησιμοποιούμενο σε φυσιολογικές δόσεις. **4.5.2 Φαρμακοκινητικές αλληλεπιδράσεις:** Το αποσυμφορητικό οξυμεταζολίνη μπορεί παροδικά να μειώσει την απορρόφηση της ρινικής λεβοκαμπαστίνης. Συγκρίνοντας την αναστολή του CYP3A4 κετοκοναζόλη και ερυθρομυκίνη δεν ήταν επίδραση στην φαρμακοκινητική της ανδροστενικής λεβοκαμπαστίνης. Η ανδροστενική λεβοκαμπαστίνη δεν άλλαξε την φαρμακοκινητική της loratadine. **4.6 Γονιμότητα, κύηση και γαλουχία:** **4.6.1 Εγκυμοσύνη:** Δεν παρατηρήθηκαν σημαντικές εμβρυοτοξικές ή τερατογόνες επιδράσεις σε ζώα. Υπάρχουν περιορισμένα δεδομένα μετά την κυκλοφορία για τη χρήση του ρινικού εκνεφώματος λεβοκαμπαστίνης σε έγκυες γυναίκες. Ο κίνδυνος για τους ανθρώπους δεν είναι γνωστός. Γι' αυτό το ρινικό εκνέφωμα Livostin δεν θα πρέπει να χρησιμοποιείται κατά την διάρκεια της κύησης, εκτός αν το δυνητικό όφελος ισοσταθμίζει τον δυνητικό κίνδυνο για το έμβryo. **4.6.2 Θηλασμός:** Βασίζομενοι σε προδεδειγμένους συγκεντρώσεις λεβοκαμπαστίνης στην σίελο και στο μητρικό γάλα μίας θηλάζουσας μητέρας που πήρε από το στόματός της μία δόση λεβοκαμπαστίνης 0,5 mg, αναμένεται ότι περίπου το 0,6% της συνολικής δόσης λεβοκαμπαστίνης που πήρε η μητέρα ενδοναρκωτικά μεταβιβάζεται πιθανόν στο θηλαστό βρέφος. Παρόλα αυτά λόγω της περιορισμένης φύσης των κλινικών και πειραματικών δεδομένων συστατά να γίνεται με προσοχή η χρήση του ρινικού εκνεφώματος Livostin σε μητέρες που θηλάζουν. **4.6.3 Γονιμότητα:** Δεδομένα σε ζώα δεν έχουν δείξει καμία επίδραση στην ανδρική ή γυναικεία γονιμότητα. **4.7 Επίδραση στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων:** Το ρινικό εκνέφωμα Livostin, γενικά, δεν προκαλεί κλινικά σημαντική καταστολή ούτε διαταράσσει την ψυχοκινητική λειτουργία συγκρινόμενο με εικονικό φάρμακο (placebo). Κατά συνέπεια το Livostin δεν αναμένεται να επηρεάσει την ικανότητα οδήγησης αυτοκινήτου ή χειρισμού μηχανημάτων. Αν εμφανιστεί νευρότητα, υπνηλία, απαιτείται προσοχή. **4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες:** **4.8.1 Στοιχεία κλινικών μελετών:** Οι ανεπιθύμητες ενέργειες (AE) που αναφέρθηκαν στις κλινικές μελέτες παρουσιάζονται στον πίνακα 1.

Διαταραχές του Αναπνευστικού, του θώρακα και του μεσοθωρακίου: Ρινική δυσφορία, Ρινική συμφόρηση

Σπάνιες Ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν από <1% των ασθενών που χρησιμοποιούν το ρινικό εκνέφωμα Livostin σε 12 διπλά τυφλές και ελεγχόμενες με εικονικό φάρμακο κλινικές μελέτες

Γενικές Διαταραχές και Καταστάσεις της Οδού Χορήγησης: Αίσθημα καύσου στο σημείο εφαρμογής, Διασπορία στο σημείο εφαρμογής

4.8.2 Στοιχεία μετά την κυκλοφορία του προϊόντος

Πίνακας 2: Οι ανεπιθύμητες αντιδράσεις που προσδιορίστηκαν κατά την εμπειρία μετά την κυκλοφορία με ρινικό εκνέφωμα Livostin από κατηγορία συχνότητας εκτιμώμενες από ποσοστά αυθόρμητων αναφορών

| Οργανικό Σύστημα κατά MedDRA | |
|---|--|
| Καρδιακές Διαταραχές Σπάνιες | Αίσθημα παλμών, Ταχυκαρδία |
| Οφθαλμικές Διαταραχές Πολύ σπάνιες | Οίδημα βλεφάρου |
| Γενικές Διαταραχές και Καταστάσεις της Οδού Χορήγησης Όχι συχνές | Αδυναμία |
| Διαταραχές του Αναπνευστικού Συστήματος Όχι γνωστές συχνότητες Όχι συχνές | Αναρρωλαξία, Υπερευαίσθησια |
| Διαταραχές του Αναπνευστικού, του θώρακα και του μεσοθωρακίου Όχι συχνές Σπάνιες | Βροχόσπασμος, Δυσπνοια Οίδημα του ρινικού βλεννογόνου |

6.3 Διάρκεια Ζωής: 24 μήνες. **7. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** JOHNSON & JOHNSON HELLAS CONSUMER AE, Αιγιάλειας & Επιδάουρου 4, 151 25 Μαρούσι, Αθήνα τηλ: 210 6875528. Περατέρω πληροφορίες της Περιλήψης Χαρακτηριστικών του Προϊόντος είναι διαθέσιμες από τον Κάτοχο Άδειας κυκλοφορίας κατόπιν αιτήματος. Δεν απαιτείται ιατρική συνταγή.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ LIVOSTIN®

1. ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: LIVOSTIN, Οφθαλμικές σταγόνες, εναιώρημα 0,05% w/v. **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ & ΠΟΣΩΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ:** Levocabastine hydrochloride αντιστοιχεί σε Levocabastine 0,5mg/ml. **4. ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ:** **4.1 Θεραπευτικές ενδείξεις:** Συμπτώματα αλλεργικής επιπεφυκίτιδας (ιστοσική καθώς και ερμητική). Το Livostin ενδείκνυται σε παιδιά άνω του 1 έτους, εφήβους και ενήλικες. **4.2 Δοσολογία και τρόπος χορήγησης:** Ενήλικες και παιδιά: Η συνήθης δόση είναι μια σταγόνα κολυρίου Livostin σε κάθε οφθαλμό, δύο φορές την ημέρα. Η δόση μπορεί να αυξηθεί σε μια σταγόνα μέχρι 3-4 φορές την ημέρα. Η θεραπεία θα πρέπει να συνεχιστεί όσο χρονικό διάστημα απαιτείται για την ανακούφιση των συμπτωμάτων. **4.3 Αντενδείξεις:** Υπερευαίσθησια στη δραστική ουσία ή σε κάποιο από τα έκδοχα. **4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Όπως με όλα τα οφθαλμικά παρασκευάσματα που περιέχουν κλωριόιο βενζαλκόνιο, προπυλενογλυκόλη και εστέρες, οι ασθενείς πρέπει να συμβουλευτούν να μην φορούν μαλακούς (υπόφθαλμικούς) φακούς επαφής κατά την διάρκεια της θεραπευτικής αγωγής με κολύριο Livostin καθώς μπορεί να προκληθεί οφθαλμικός ερεθισμός. Αφαιρέστε τους φακούς επαφής πριν την εφαρμογή και περμητέστε τουλάχιστον 15 λεπτά πριν τους εναλλάξετε. Είναι γνωστό ότι ανακρίβειες στις μαλακούς φακούς επαφής. **4.5 Αλληλεπιδράσεις με άλλα φαρμακευτικά προϊόντα και άλλες μορφές αλληλεπιδράσεις:** Δεν αναμένονται. **4.6 Γονιμότητα, κύηση και γαλουχία:** **4.6.1 Εγκυμοσύνη:** Δεν παρατηρήθηκαν σημαντικές εμβρυοτοξικές ή τερατογόνες επιδράσεις σε ζώα. Υπάρχουν περιορισμένα στοιχεία μετά την κυκλοφορία του φαρμάκου για τη χρήση του κολυρίου Livostin στις έγκυες γυναίκες. Ο κίνδυνος για τους ανθρώπους δεν είναι γνωστός. Γι' αυτό το κολύριο Livostin δεν θα πρέπει να χρησιμοποιείται κατά την διάρκεια της κύησης, εκτός αν το δυνητικό όφελος για τη γυναίκα ισοσταθμίζει τον δυνητικό κίνδυνο για το έμβryo. **4.6.2 Θηλασμός:** Βασίζομενοι σε προδεδειγμένους συγκεντρώσεις λεβοκαμπαστίνης στην σίελο και στο μητρικό γάλα μίας θηλάζουσας μητέρας που έλαβε από το στόματός της μία δόση λεβοκαμπαστίνης 0,5 mg, αναμένεται ότι περίπου το 0,3% της συνολικής δόσης εμβρυοτοξικής που πήρε η μητέρα οφθαλμικά μεταβιβάζεται πιθανόν στο θηλαστό βρέφος. Παρόλα αυτά λόγω της περιορισμένης φύσης των κλινικών και πειραματικών

δεδομένων συστατά να γίνεται με προσοχή η χρήση των οφθαλμικών σταγόνων Livostin σε μητέρες που θηλάζουν. **4.6.3 Γονιμότητα:** Δεδομένα σε ζώα δεν έχουν δείξει καμία επίδραση στην ανδρική ή γυναικεία γονιμότητα. **4.7 Επίδραση στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανών:** Το κολύριο Livostin δεν προκαλεί καταστολή ούτε διαταράσσει την ψυχοκινητική λειτουργία. Έχουν αναφερθεί όμως ανεπιθύμητες ενέργειες όπως ερεθισμός των ματιών, πόνος, πρήξιμο, φαγούρα, ευρυθρότητα, αίσθημα καύσου και ταμπητότητα στα μάτια, δακρύρροια, θολή όραση οι οποίες μπορεί να επηρεάσουν την όραση. Ως εκ τούτου, συστατά προσοχή κατά την οδήγηση ή το χειρισμό μηχανημάτων μετά την εφαρμογή των οφθαλμικών σταγόνων Livostin. **4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες:** **4.8.1 Στοιχεία κλινικών μελετών:** Όλες οι ανεπιθύμητες ενέργειες (AE) που αναφέρθηκαν από τους ασθενείς στις κλινικές μελέτες των οφθαλμικών σταγόνων Livostin παρουσιάζονται στον πίνακα 1.

Πίνακας 1: Ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν από τους ασθενείς που χρησιμοποιούν τις οφθαλμικές σταγόνες Livostin σε 5 κλινικές μελέτες

| Οργανικό Σύστημα κατά MedDRA | |
|---|--|
| Οφθαλμικές Διαταραχές: | Οφθαλμικός ερεθισμός |
| 4.8.2 Στοιχεία μετά την κυκλοφορία του προϊόντος | |
| Πίνακας 2: Οι ανεπιθύμητες ενέργειες που προσδιορίστηκαν κατά την εμπειρία μετά την κυκλοφορία με οφθαλμικές σταγόνες Livostin από κατηγορία συχνότητας εκτιμώμενες από ποσοστά αυθόρμητων αναφορών | |
| Καρδιακές Διαταραχές Πολύ σπάνιες | Αίσθημα παλμών |
| Οφθαλμικές Διαταραχές Συχνές Όχι συχνές Πολύ σπάνιες | Οφθαλμικός πόνος, θαμπή όραση Οίδημα βλεφάρου, Επιπεφυκίτιδα, οίδημα του οφθαλμού, βλεφαρίτιδα, υπεραιμία του οφθαλμού, δακρύρροια |
| Γενικές Διαταραχές και Καταστάσεις της Οδού Χορήγησης Συχνές | Αντίδραση στο σημείο εφαρμογής συμπεριλαμβανομένου αίσθημα καύσου και ταμπητότητας, οφθαλμικός ερεθισμός, Αντίδραση στο σημείο εφαρμογής όπως οφθαλμική ερυθρότητα, πόνος του οφθαλμού, οίδημα του οφθαλμού, κνησμός του οφθαλμού, δακρύρροια και θολή όραση |
| Πολύ σπάνιες | Δερματίτιδα εξ επαφής, Κνίδωση |
| Διαταραχές του Αναπνευστικού Συστήματος Πολύ σπάνιες | Αναρρωλαξία, Αγγειοευρωτικό οίδημα, Υπερευαίσθησια |
| Διαταραχές του Δέρματος και του Υποδόριου Ιστού Πολύ σπάνιες | Δερματίτιδα εξ επαφής, Κνίδωση |
| Διαταραχές του Νευρικού Συστήματος Πολύ σπάνιες | Κεφαλαλγία |

Σε μικροάσθενες που έπασχαν από σοβαρή βλάβη του κερατοειδούς έχουν αναφερθεί πολύ δύσκολα περιπτώσεις αποπύκνωσης κερατοειδούς σε συνδυασμό με τη χρήση οφθαλμικών δαμάσκων που περιέχουν φασφορικά άλατα. **6.3 Διάρκεια Ζωής:** 24 μήνες. Μετά από το πρώτο άνοιγμα του φιαλιδίου: 1 μήνας. **7. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** JOHNSON & JOHNSON HELLAS CONSUMER AE, Αιγιάλειας & Επιδάουρου 4, 151 25 Μαρούσι, Αθήνα τηλ: 210 6875528. Περατέρω πληροφορίες της Περιλήψης Χαρακτηριστικών του Προϊόντος είναι διαθέσιμες από τον Κάτοχο Άδειας κυκλοφορίας κατόπιν αιτήματος. Δεν απαιτείται ιατρική συνταγή.

Βοηθήστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή και Αναφέρετε

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

| Οργανικό Σύστημα κατά MedDRA | |
|---|---|
| Διαταραχές του Κεντρικού Νευρικού Συστήματος: | Πονοκέφαλος |
| Συχνές Ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν από ≥1% των ασθενών που χρησιμοποιούν το ρινικό εκνέφωμα Livostin σε 12 διπλά τυφλές και ελεγχόμενες με εικονικό φάρμακο κλινικές μελέτες | |
| Γαστρεντερικές διαταραχές: | Ναυτία |
| Γενικές Διαταραχές και Καταστάσεις της Οδού Χορήγησης: | Κόπωση, Πόνος |
| Λοιμώξεις και παρασιτώσεις: | Λοιμωσία |
| Διαταραχές του Κεντρικού Νευρικού Συστήματος: | Πονοκέφαλος (Πολύ συχνή, ≥1/10), Ψηληλία, Ζάλη |
| Διαταραχές του Αναπνευστικού, του θώρακα και του μεσοθωρακίου: | Φαρυγγολαρυγγικός πόνος, Επιστομή, Βήχας |
| Όχι συχνές Ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν από <1% των ασθενών που χρησιμοποιούν το ρινικό εκνέφωμα Livostin σε 12 διπλά τυφλές και ελεγχόμενες με εικονικό φάρμακο κλινικές μελέτες | |
| Γενικές Διαταραχές και Καταστάσεις της Οδού Χορήγησης: | Ερεθισμός στο σημείο εφαρμογής, Πόνος στο σημείο εφαρμογής, Ξηρότητα στο σημείο εφαρμογής |

NEO!

ΔΥΟ ΔΙΠΛΩΜΑΤΑ ΕΥΡΕΣΙΤΕΧΝΙΑΣ

SiderAL®



ΜΕΤΑFeΡΕΙ ... ΕΞΥΠΝΑ

Τα προϊόντα SiderAL® χρησιμοποιούν μία καινοτόμα, πατενταρισμένη τεχνολογία για τη μεταφορά και απόδοση του σιδήρου στον οργανισμό χάρη στην οποία προσφέρουν μοναδικά οφέλη

ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ SIDERAL® ΠΡΟΣΦΕΡΟΥΝ

- ▶ Υψηλή βιοδιαθεσιμότητα ώστε με μικρότερη λήψη σιδήρου να επιτυγχάνεται σημαντική και γρήγορη αύξηση των επιπέδων αιμοσφαιρίνης και φερριτίνης, συγκρίσιμη ακόμα και με του ενέσιμου σιδήρου¹⁻⁴
- ▶ Εξαιρετική ανεκτικότητα χωρίς τις συνήθεις ενοχλητικές ανεπιθύμητες ενέργειες¹⁻⁴
- ▶ Χορήγηση μια φορά την ημέρα, οποιαδήποτε ώρα της ημέρας και ανεξάρτητα από τη λήψη τροφής



ΔΕΝ ΑΠΟΖΗΜΙΩΝΕΤΑΙ



Σίδηρος & Βιταμίνη C



Σίδηρος, Φυλλικό οξύ, βιταμίνη C, D, B6 & B12.

Δεν περιέχουν γλυουτένη και λακτόζη

Προτεινόμενη Λ.Τ. 20€

Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να θεωρούνται υποκατάστατα της σωστής ισορροπημένης διατροφής και του υγιεινού τρόπου ζωής.

Αριθ. γνωστοποίησης ΕΟΦ: Sideral Forte: 86296/1-10-2014, Sideral Folico: 86295/1-10-2014

1. 1er Curso Mediterraneo Multidisciplinar en anemia ferropenica, 8 de Junio de 2013, Milan. 2. 2o Curso Mediterraneo Multidisciplinar en anemia ferropenica, 5 de Abril de 2014, Barcelona. 3. Mafodda A et al, Randomized Phase II Trial of supplementation with oral liposomal iron versus intravenous iron in patients with chemotherapy-related anemia without iron deficiency treated with Darbepoetin alfa, J supplementi di TUMORI, a Journal of Experimental and Clinical Oncology, 2014;15(1):S82. 4. Indriolo A. et al. P530 Comparison between liposomal iron and ferrous sulfate in patients with iron deficiency anemia and inflammatory bowel disease. A pilot controlled study, Poster presentations: Clinical, Therapy & observation (2014)

SiderAL® adv 5/2015

www.onlime.gr

WinMedica
Serving Health for Life

Υπεύθυνος για την κυκλοφορία του προϊόντος στην Ελλάδα **WIN MEDICA ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ Α.Ε.**
Παπαδιαμαντοπούλου 41, 11528 Αθήνα, Ελλάδα, Τηλ.: 210 7488821, φαξ: 210 7488827
Διεύθυνση αλληλογραφίας: Οιδίποδος 1-3 & Παράδρομος Αττικής Οδού 33-35,
15238 Χαλάνδρι, Τηλ. 2107488821, Fax 2107488827, www.winmedica.gr
Προϊόν έρευνας ••• | PharmaNutra Italy

www.anemia-sideral.gr

Η εκπαίδευση ΜΟΧΛΟΣ ανάπτυξης του φαρμακείου



Οι ανάγκες εκπαίδευσης είναι ποικίλες: παρακολούθηση των διαβητικών ασθενών, μητρικός θηλασμός, τεχνικές πωλήσεων, τεχνικές συμπληρωματικής πρότασης, τόσα θέματα για να διαλέξουμε!

Εσείς έχετε βάλει την εκπαίδευση σαν στρατηγική σας προτεραιότητα;

|| Από τον **ΓΙΩΡΓΟ ΜΑΚΡΥΓΙΑΝΝΗ**, Φαρμακοποιό

Οι μεταρρυθμίσεις των τελευταίων ετών έχουν επιφέρει δραστικές αλλαγές σε όλα τα επίπεδα, γεγονός που είχε ως αποτέλεσμα τη μείωση του κύκλου εργασιών του μέσου φαρμακείου, με ταυτόχρονη απώλεια μεγάλου όγκου του τζίρου του.

Αυτή η εξέλιξη έκανε πολλούς συναδέλφους να προσπαθούν να βελτιώσουν το επίπεδο των παρεχομένων υπηρεσιών τους προς τους πελάτες τους, προκειμένου να αντιστρέψουν την πτωτική πορεία του τζίρου τους σε ένα μεγάλο μέρος κατηγοριών και κυρίως των φαρμάκων, και να μπορέσουν να δώσουν στην επιχείρησή τους μια νέα προοπτική.

Η επιχειρηματική ανάπτυξη του φαρμακείου παρουσιάζει διαφορές σε σχέση με άλλα εμπορικά καταστήματα. Αυτό συμβαίνει διότι βασίζεται πάνω στον επιστημονικό και κοινωνικό ρόλο του φαρμακοποιού, ο οποίος χρησιμοποιεί

το προϊόν σαν «όχημα» για την παροχή της συμβουλής. Συνεπώς, όσο και περισσότεροι συνάδελφοι στρέφονται πλέον προς την ανάπτυξη των παρεχομένων υπηρεσιών υγείας από το φαρμακείο.

Σωστή υπηρεσία σημαίνει εστίαση στις ανάγκες του ασθενή, δηλαδή πληρότητα και αμεσότητα, ώστε ο ασθενής να προμηθευτεί το φάρμακο του νιώθοντας καθησυχασμένος για την άμεση ίαση του.

Είναι λοιπόν ευκαιρία και αναγκαιότητα να υπάρξουν αλλαγές σε όλα τα επίπεδα.

Προκειμένου να επιτευχθούν όλα αυτά, θα πρέπει να υπάρξει αλλαγή αντίληψης και συμπεριφοράς, κάτι που σημαίνει αλλαγή των συνθηκών του εργασιακού περιβάλλοντος και της πρακτικής εξυπηρέτησης πελάτη.

Αυτό μπορεί να γίνει μόνο μέσα από την εκπαίδευση των φαρμακοποιών και των συνεργατών τους.

Εκπαίδευση: Πώς και γιατί

Η εκπαίδευση είναι ένα απαραίτητο εργαλείο που επιτρέπει σε όλα τα μέλη της ομάδας του φαρμακείου να βελτιώσουν τις ικανότητες επικοινωνίας τους και να γίνουν πιο υπεύθυνοι στη συμβουλή τους προς τον πελάτη. Πέρα όμως από την εκπαίδευση πάνω στα προϊόντα, χρειάζεται εκπαίδευση και πάνω στις διάφορες παθήσεις και σε νέους τομείς θεραπειών, προκειμένου να υπάρξει πραγματική προστιθέμενη αξία στην υπηρεσία προς τον ασθενή. Επίσης απαραίτητη είναι και η εκπαίδευση στις τεχνικές επικοινωνίας και πωλήσεων, καθώς και στις τεχνικές συμπληρωματικής πρότασης.

Η εξέλιξη των συνεργατών μας δεν είναι μόνο η αναβάθμιση των αρμοδιοτήτων τους. Η εκπαίδευση συμβάλλει θετικά στην αύξηση της ικανοποίησής τους από την εργασία τους. Η ικανότητα του φαρμακοποιού - manager να φροντίζει για την εξέλιξη των υπαλλήλων του, να ακολουθεί την καινοτομία, να φροντίζει για την ποιότητα υπηρεσιών και για την παραγωγικότητα, βαίνει παράλληλα με τη διάθεσή του να βάζει την ομάδα του σε μια λογική προόδου που θα τονώσει τα αποτελέσματα της εργασίας τους.

Για να πετύχουμε να κάνουμε την εκπαίδευση ένα μοχλό αναβάθμισης των αρμοδιοτήτων των υπαλλήλων, θα πρέπει ο ίδιος ο φαρμακοποιός να είναι πεπεισμένος για το όφελος αλλά και για την αναγκαιότητα της ανάθεσης αρμοδιοτήτων. Η φιλοσοφία που επικρατεί στα περισσότερα φαρμακεία ότι όλοι κάνουν απ' όλα, δεν συνάδει με τη στρατηγική αυτή. Παράλληλα, ο φαρμακοποιός θα πρέπει να παίρνει σωστές αποφάσεις και να έχει το θάρρος να λέει στους συνεργάτες του τι κάνουν σωστά και τι όχι. Όλα αυτά συμβάλλουν στο να βάλουμε τις αναγκαίες βάσεις για να βελτιώσουμε το επίπεδο των συνεργατών μας.

Τα παραπάνω απαιτούν μια καλή οργάνωση και ανταλλαγή πληροφόρησης ανάμεσα στην ομάδα. Η εκπαίδευση είναι βέβαιο ότι συμβάλλει στην αύξηση των ικανοτήτων του καθενός και όσο περισσότερο ικανοί είμαστε στη δουλειά

μας, τόσο περισσότερο προσφέρουμε υπηρεσίες ποιότητας στους πελάτες μας. Είναι λοιπόν ένα πολύ καλό μέσο για να κάνουμε τους συνεργάτες μας συνυπεύθυνους στην ανάπτυξη της επιχείρησης.

Προσδιορισμός της στρατηγικής εκπαίδευσης

Γενικά, η όλη στρατηγική της εκπαίδευσης ξεκινάει από έναν προσδιορισμό των αναγκών του φαρμακείου και από το είδος της εξειδίκευσης που θέλει να δραστηριοποιηθεί. Αυτό είναι το πρώτο στάδιο για να προχωρήσουμε, στη συνέχεια, σε περαιτέρω αναγκαίες ενέργειες. Για παράδειγμα, αν η στρατηγική του φαρμακείου είναι να δοθεί προτεραιότητα στα ορθοπεδικά εξαρτήματα, θα πρέπει παράλληλα με την επένδυσή μας στο υλικό αυτό, να φροντίσουμε ο υπάλληλος που θα εξυπηρετεί αυτόν τον τομέα να περάσει από μία κατάλληλη εκπαίδευση. Η εκπαίδευση είναι εργαλείο της επιχείρησης για να επιτύχει τους στόχους ανάπτυξής της, αλλά και να βελτιώσει την ικανοποίηση του πελάτη.

Διάγνωση των αναγκών εκπαίδευσης

Η ετήσια αξιολόγηση του κάθε συνεργάτη σε μια ατομική συνεδρία μαζί του, θα μας δώσει την ευκαιρία να μάθουμε σε ποιους τομείς απαιτείται η εκπαίδευσή του, ανάλογα με τις αρμοδιότητες και την εργασία που εκτελεί. Με αυτόν τον τρόπο, αφενός πληροφορούμαστε για τις επιθυμίες των συνεργατών μας πάνω στην εξέλιξή τους και αφετέρου συμφωνούμε από κοινού στις προτεραιότητες της επιχείρησης. Με άλλα λόγια, ο διάλογος αυτός μέσα σε ένα κλίμα εμπιστοσύνης, αναδεικνύει κοινά ενδιαφέροντα.

Για να γίνει αυτή η συνάντηση ποιοτική και αποδοτική, υπολογίστε περίπου μια ώρα με τον κάθε συνεργάτη σας.

Κάνοντας ένα πλάνο εκπαίδευσης

Το πλάνο εκπαίδευσης πρέπει να γίνει με πλήρη υπευθυνότητα από τον φαρμακοποιό - επιχειρηματία. Αφού λοιπόν έχει καταγράψει τις επιθυμίες του καθενός, θα πρέπει να καταγράψει τα απαραίτητα θέματα για εκπαίδευση, να βρει τις πηγές

e-learning και εκπαίδευση δια ζώσης

Ένα πολύ σημαντικό μέσο ενημέρωσης και επιμόρφωσης είναι και το **ΙΔΕΕΑΦ**, το ινστιτούτο δια βίου εκπαίδευσης και επαγγελματικής ανάπτυξης φαρμακοποιών. Το ΙΔΕΕΑΦ συμβάλλει ουσιαστικά στην εκπαίδευση μέσα από 4 βασικούς πυλώνες:

1. Εκπαίδευση φαρμακοποιών, τόσο μέσα από webinars τα οποία συμβάλλουν στην περαιτέρω επιμόρφωση και για τα οποία υπάρχει και μοριοδότηση στους εκπαιδευόμενους, όσο και μέσα από συνεργασίες με πρόσφατη αυτή με τον Ελληνικό Ερυθρό Σταυρό, πάνω στις πρώτες βοήθειες
2. Προγράμματα ενημέρωσης του κοινού μέσα στα φαρμακεία
3. Έρευνα και ανάπτυξη σε τομείς όπως το εργαστήριο, με στόχο την καλύτερη οργάνωση, αλλά και την κωδικοποίηση των συνταγών των γαληνικών σκευασμάτων, τα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ., τα συμπληρώματα διατροφής και τα ομοιοπαθητικά φάρμακα
4. Πιστοποίηση προϊόντων με ανάπτυξη δομών ελέγχου για τα προϊόντα που κυκλοφορούν στα φαρμακεία (πλην φαρμάκων)

εκπαίδευσης (σεμινάρια εταιρειών, ημερίδες, συνέδρια, ενημερωτικά φυλλάδια, άρθρα από κλαδικά περιοδικά...) και στη συνέχεια να τα προτείνει στον κάθε συνεργάτη του, ανάλογα με το θέμα για το οποίο ενδιαφέρεται. Φυσικά πρέπει να επιλέξει ποιοτικά σεμινάρια και αξιόπιστες πηγές ενημέρωσης, γιατί ο χρόνος είναι πολύτιμος και δεν είναι για χάσιμο.

Μοιράστε μεταξύ σας τη γνώση

Μετά από κάθε ενέργεια εκπαίδευσης ενός υπαλλήλου, είναι απαραίτητο να γίνει ένας σύντομος γραπτός απολογισμός των γνώσεων που αποκτήθηκαν μέσα από μία συνάντηση εργασίας, για να πληροφορηθούν και οι άλλοι συνεργάτες μας πάνω στο θέμα. Ο γραπτός αυτός απολογισμός έχει σαν στόχο να πληροφορηθεί όλη η ομάδα για το τι γνώσεις αποκτήθηκαν και να γίνουν προτάσεις για ενέργειες βελτίωσης της καθημερινής πρακτικής εργασίας.

Έξοδο ή επένδυση;

Οι περισσότερες εκπαιδευτικές ενέργειες γίνονται δωρεάν από τις εταιρείες. Τα περισσότερα συνέδρια και ημερίδες έχουν δωρεάν συμμετοχή. Το μόνο έξοδο είναι, πολλές φορές, τα έξοδα μετακίνησης και διαμονής. Είναι, όμως, τόσο σημαντικό το όφελος που θα αποκομίσουν οι συνεργ-

γάτες του φαρμακείου, που αυτά τα λίγα έξοδα θα πρέπει να λαμβάνονται υπόψη σαν επένδυση παρά σαν έξοδο. Χάρη στην εκπαίδευση, σε μεσοπρόθεσμο ή μακροπρόθεσμο στάδιο, οι υπάλληλοι γίνονται πιο επαγγελματίες και βελτιώνεται η πιστότητά τους στην επιχείρηση, αλλά και η σχέση τους με τον πελάτη.

Θα πρέπει λοιπόν οι φαρμακοποιοί να κατανοήσουν το όφελος της εκπαίδευσης μιας και είναι ο μοναδικός τρόπος προκειμένου να εξελιχθούν. Η διαφοροποίηση για τα φαρμακεία του αύριο θα βασίζεται στην ποιότητα της προσέγγισης και της επικοινωνίας υγείας. ■

ΠΡΟΦΙΛ

Ο ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΜΑΚΡΥΓΙΑΝΝΗΣ σπούδασε Φαρμακευτική στο URBINO της Ιταλίας και εξασκεί το επάγγελμα στη Λάρισα. Ήταν ομιλητής στο 1ο Πανθεσσαλικό Συνέδριο που έλαβε χώρα στο Βόλο στις 28-29 Οκτωβρίου 2015 με θέμα «Ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας και των υπηρεσιών υγείας στο σύγχρονο φαρμακείο». Διατελεί μέλος του Διοικητικού Συμβουλίου του ΠΡΟ.ΣΥ.Φ.ΛΑ. ΠΕ και μέλος του Εκτελεστικού Συμβουλίου της Ο.Σ.Φ.Ε.





ΒΑΘΙΑ ΕΝΥΔΑΤΩΣΗ

ΓΙΑ ΥΓΙΕΣ ΔΕΡΜΑ

Ομοιόμορφος
τόνος



Hydrabio Perfecteur SPF 30

-  Καλύπτει λεπτές γραμμές
-  Δρα ενάντια στην πρόωρη γήρανση
-  Έντονη λάμψη
-  Βαθιά ενυδάτωση



Απαλό δέρμα με ομοιόμορφο τόνο
και έντονη λάμψη

Η ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΣΤΗΝ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΤΗΣ ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ

6 Προβλήματα, 7 ΛΥΣΕΙΣ



Διαχείριση είναι ένα σύνολο ενεργειών που αποσκοπούν στη ορθή διαχείριση των πόρων ενός φαρμακείου. Οι πληροφορίες που απαιτούνται ουσιαστικά αφορούν τις πωλήσεις, τις αγορές και το απόθεμα ανά κωδικό, ανά κατηγορία, ανά υποκατηγορία και ανά ομάδα προϊόντων. Στο παρόν άρθρο θα αναλυθούν συνοπτικά 6 συχνά προβλήματα και θα δοθούν οι απαραίτητες πρακτικές λύσεις.

Από τον **ΓΙΑΝΝΗ ΚΟΝΤΑΚΟ**, Managing Partner kmc®,
www.kontakosmc.gr

Ησωστή και χρηστική πληροφορία ουσιαστικά επιλύει τα προβλήματα διελεύσεων, κερδοφορίας, ρευστότητας, αποθεμάτων και στοχοποίησης συνεργατών ενός φαρμακείου.

Πρόβλημα Νο 1:
Έχω χαμηλές διελεύσεις πελατών

Το ότι έχω χαμηλές διελεύσεις οφείλεται, κυρίως, σε λάθος επιλογή τύπου εγκατάστασης του φαρμακείου. Αυτό μπορεί να έγινε κατά την έναρξη λειτουργίας του φαρμακείου για λόγους χαμηλών λειτουργικών εξόδων (βλ. ενοίκιο), αλλά ενδεχομένως σήμερα να μην πληροί τις αναγκαίες προϋποθέσεις αύξησης των διελεύσεων, όπως: η εύκολη πρόσβαση, η δυνατότητα στάσης ή στάθμευσης, η ύπαρξη δομών προσβασιμότητας ΑμΕΑ, η εγκατάσταση σε εμπορικό δρόμο, πλησίον σημείων εντατικής λιανικής (κινητή

τηλεφωνία super market κλπ). Η βιτρίνα επίσης αποτελεί ουσιαστικό και αναπόσπαστο τμήμα της προβολής του σημείου. Το σύνθετο φαινόμενο κάλυψης του υαλοπίνακα με αυτοκόλλητα εταιριών που παρεμποδίζουν την οπτική επαφή του καταναλωτή με το εσωτερικό του φαρμακείου και των στελεχών του, δεν προάγει την αυθόρμητη είσοδο του καταναλωτή στον χώρο και δημιουργεί ένα περιβάλλον εσωστρέφειας και κοινής εικόνας χωρίς οποιαδήποτε διαφοροποίηση. Άλλος παράγοντας που επηρεάζει τη διελευσιμότητα στο σημείο είναι η πλημμελής ή ανύπαρκτη χρήση της κάρτας πελάτη, καθώς επίσης και η πολιτική εξωστρέφειας μέσω ηλεκτρονικών μηνυμάτων. Επίσης, ένα φαρμακείο κρίνεται από την επάρκεια φαρμάκων, ειδικά αυτή την περίοδο που όπως όλοι γνωρίζουμε υπάρχουν πολλές ελλείψεις. Το ίδιο ισχύει και

για την ποικιλία παραφαρμακευτικών προϊόντων. Κατά συνέπεια, η πληρότητα και η επάρκεια είναι παράγοντας διατήρησης ή/και απόκτησης πελατών.

Πρόβλημα Νο 2:
Έχω χαμηλό μεικτό κέρδος

Αυτό μπορεί να οφείλεται στη χαμηλή παραγωγικότητα των πωλήσεων του Φαρμακείου, στη μη ορθή διαχείριση των αγορών και βεβαίως στην ελλειμματική διαχείριση stock. Μπορεί επίσης να οφείλεται σε λάθη ή υπερβολές στο όνομα της ποικιλίας προϊόντων, σε σχέση με την επιλογή των εταιριών προμηθευτών. Ενώ, πληθώρα διαφορετικών εταιριών για την ίδια ένδειξη (π.χ. 10 διαφορετικές βιταμίνες C). Αυτό παράλληλα δημιουργεί δυσκολίες στη γνώση όλων των κωδικών του φαρμακείου και αυξάνει το κόστος εκπαίδευσης του προσωπικού σε χρόνο ή σε χρήμα. Ο καλός προμηθευτής είναι αυτός που δημιουργεί υψηλές κυκλοφοριακές ταχύτητες, καθώς επίσης και υψηλές αποδόσεις. Γιατί το κέρδος δεν βρίσκεται μόνο στην έκπτωση, αλλά και στην κυκλοφοριακή ταχύτητα. Με άλλα λόγια, δεν έχει τόσο μεγάλη σημασία τι έκπτωση έχω πάρει από τον προμηθευτή, αλλά πόσα «γυρίσματα» κάνω και πόσο λίγο stock έχω από το προϊόν. Τα προϊόντα με υψηλή κυκλοφοριακή ταχύτητα δημιουργούν και υψηλές αποδόσεις! Βασικός παράγοντας για την αύξηση του μεικτού κέρδους εκτός από τη διαχείριση των αγορών και των αποθεμάτων είναι η κατηγοριοποίηση της κερδοφορίας ανά κατηγορία. Πρόκειται για ένα διάγραμμα ροής όπου προσδιορίζουμε με ακρίβεια την κερδοφορία φαρμάκου – παραφαρμάκου. Στη συνέχεια, προσδιορίζουμε την κερδοφορία ανά κατηγορίες: καλλυντικό, βιταμίνες-συμπληρώματα, βρεφαναπτυξη κλπ. Αν έχουμε τα κατάλληλα πληροφοριακά συστήματα, μπορούμε να δούμε ειδικότερα τον προσδιορισμό της κερδοφορίας ανά υποκατηγορίες, όπως πρόσωπο, σώμα κ.λπ. Από την ανάλυση αυτή θα προκύψουν εκείνες οι περιοχές βελτίωσης που μας



επιτρέψουν να αυξήσουμε την κερδοφορία μας.

Τέλος, αξιοποιήστε τα δεσμευμένα κεφάλαια που αναπαύονται στην αποθήκη σας κάνοντας stock management.

Πρόβλημα Νο 3:

Έχω χαμηλό EBITDA ή λειτουργικά κέρδη

Το EBITDA προσδιορίζεται αφού αφαιρέσουμε από το μεικτό κέρδος τα έξοδα λειτουργίας του φαρμακείου, τα οποία χωρίζονται σε δυο κατηγορίες: τα έξοδα διοικητικής λειτουργίας και τα έξοδα διάθεσης.

Στα έξοδα διοικητικής λειτουργίας περιλαμβάνονται τα ενοίκια, οι λογαριασμοί ΔΕΚΟ, οι συνδρομές σε διάφορα περιοδικά, καθώς επίσης και η αμοιβή του φαρμακοποιού.

Στα έξοδα διάθεσης περιλαμβάνονται τα έξοδα πωλήσεων και marketing, όπως οι αμοιβές και τα έξοδα προσωπικού, καθώς επίσης και τα έξοδα προβολής και προώθησης του φαρμακείου (οι δαπάνες επαγγελματικών καρτών, φυλλαδίων, κατασκευή ιστοσελίδας, καρτών πελάτη, σακούλες, η κατασκευή εταιρικής ταυτότητας).

Για την αύξηση λοιπόν των λειτουργικών κερδών, απαιτείται η επαναξιολόγηση των σταθερών και μεταβλητών εξόδων. Σταθερά έξοδα είναι το ενοίκιο, οι λογαριασμοί ΔΕΚΟ κ.λπ. Απαιτείται η επαναξιολόγηση και όπου υπάρχει η δυνατότητα

να γίνουν μειώσεις. Σε σχέση με τα έξοδα διάθεσης θα πρέπει να επαναπροσδιοριστούν οι αμοιβές προσωπικού βάσει επίτευξης στόχων, καθώς επίσης και η ανταποδοτικότητα των ενεργειών marketing. Δεν επενδύω για να επενδύσω, αλλά για να δημιουργήσω υπεραξίες! Χρήσιμο εργαλείο για την παραπάνω ανάλυση είναι η αποτύπωση των στοιχείων ανά κέντρο κόστους δραστηριότητας,

Πρόβλημα Νο 4:

Έχω πρόβλημα ρευστότητας

Η ρευστότητα αποτελεί ίσως το μεγαλύτερο πρόβλημα του ελληνικού φαρμακείου σήμερα. Για την αντιμετώπιση του σφειλώ να ακολουθήσω συγκεκριμένες διαδικασίες. Πρώτη βασική διαδικασία είναι ο προσδιορισμός του νεκρού σημείου. Το νεκρό σημείο είναι εκείνο το σημείο στο οποίο μια επιχείρηση δεν κερδίζει και δεν χάνει. Είναι εκείνο που ονομάζουμε «ίσα βάρκα, ίσα πανιά». Ο προσδιορισμός του νεκρού σημείου είναι αναγκαίος για οποιαδήποτε δραστηριότητα όπως μετεγκατάσταση, αύξηση κόστους διοικητικής λειτουργίας, αύξηση κόστους εξόδων διάθεσης, πρόσληψη προσωπικού κοκ. Σημαντικό επίσης είναι, σε συνεννόηση με τα τραπεζικά ιδρύματα, να υπάρξει αναδιάρθρωση πιθανού δανεισμού. Άλλο μέτρο τόνωσης της ρευστότητας είναι ο ορισμός κανόνων πληρωμών προσωπικού ή/και προμηθευτών.

Τέλος, είναι σημαντικό να γνωρίζουμε ότι μέτρο βιωσιμότητας καθώς και αύξησης της ρευστότητας του φαρμακείου είναι η αναλογία πωλήσεων φαρμάκων – παραφαρμάκων, η οποία πρέπει να είναι κατ'ελάχιστον 65%-35%.

Πρόβλημα Νο 5:

Έχω πρόβλημα οργάνωσης

Είναι επιβεβλημένο ακόμα και αν το φαρμακείο δεν διαθέτει πολύ προσωπικό να δημιουργηθούν δομές οργανωτικές οι οποίες θα προσδώσουν επιπλέον υπεραξία στη λειτουργία του φαρμακείου. Επίσης, εφόσον τα οικονομικά το επιτρέπουν, είναι σημαντικό να θεσπιστεί θέση back office, η οποία

προσδίδει επιπλέον ανταγωνιστικότητα στο φαρμακείο. Συμβάλει στην αύξηση της παραγωγικότητας και στην εύρυθμη λειτουργία του φαρμακείου.

Απαραίτητη προϋπόθεση αποτελεσματικής οργάνωσης είναι ο σχεδιασμός των πληροφοριακών συστημάτων του φαρμακείου, με σκοπό τη γρήγορη και χρηστική πληροφορία, η οποία οδηγεί σε αποφάσεις management.

Πρόβλημα Νο 6:

Έχω πρόβλημα με το προσωπικό μου

Η αλλαγή των απαιτήσεων της εποχής σε συνδυασμό με το γενικότερο συχνά μεταβαλλόμενο περιβάλλον ανέδειξαν την αξία της ομάδας και της επιλογής των συνεργατών του φαρμακείου. Οι αλλαγές αυτές επηρέασαν σε πολύ μεγάλο βαθμό τον κλάδο και σήμερα γίνεται περισσότερο από ποτέ επιτακτική η ανάγκη ενός καλού συνεργάτη. Γιατί, ως γνωστόν, ο συνεργάτης μας δεν αποτελεί μόνο συγκριτικό πλεονέκτημα αλλά εν τέλει και στρατηγικό. Απαιτείται λοιπόν να γνωρίζω το προφίλ του συνεργάτη μου, με τα πλεονεκτήματα, μειονεκτήματα, δεξιότητες και ικανότητες που αφορούν την απόδοση στην εργασία.

Σε περίπτωση πρόσληψης συνεργάτη, απαιτείται να ακολουθηθούν με ακρίβεια όλα τα βήματα από τη διαδικασία της συνέντευξης στην αξιολόγηση έως την πρόσληψη. Το φαρμακείο, όπως και κάθε επιχείρηση, διαθέτει κουλτούρα (π.χ. πελατοκεντρική προσέγγιση, επιστημονική προσέγγιση κοκ). Είναι σημαντικό να ενσωματώσετε στη κουλτούρα του φαρμακείου σας τους συνεργάτες, δημιουργώντας με αυτό τον τρόπο μια συντεταγμένη ομάδα.

Τέλος, λόγω του γεγονότος ότι η εγκύκλια γνώση δεν επαρκεί κατά τη διάρκεια του εργασιακού βίου, απαραίτητη προϋπόθεση είναι η συνεχής εκπαίδευση και ενημέρωση όλης της ομάδας του φαρμακείου.

Πρόβλημα Νο 7:

Δεν έχω πρόβλημα

Τα κάνετε όλα τέλεια!
Keep going... ■

Xultophy® μια φορά την ημέρα¹

Προχωρώντας ένα βήμα μπροστά

**Με επιβεβαιωμένη ανωτερότητα
έναντι της ινσουλίνης glargine U100:**

- Μείωση της HbA1c κατά 1,8% έναντι 1,1%²
- Απώλεια σωματικού βάρους με το Xultophy® και διαφορά 3,2 κιλών²
- 57% μικρότερο ποσοστό υπογλυκαιμίας²

**Σε άτομα με διαβήτη τύπου 2 που δεν ρυθμίζονται
επαρκώς με ινσουλίνη glargine U100²**

Ο πρώτος συνδυασμός βασικής ινσουλίνης και αναλόγου GLP-1 σε ένα στυλό



ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

▼ Το φάρμακο αυτό τελεί υπό συμπληρωματική παρακολούθηση. Αυτό θα επιτρέψει τον ταχύ προσδιορισμό νέων πληροφοριών ασφάλειας. Ζητείται από τους επαγγελματίες του τομέα της υγειονομικής περίθαλψης να αναφέρουν οποιαδήποτε πιθανολογούμενες ανεπιθύμητες ενέργειες. Βλ. παράγραφο 4.8 της πλήρους Περιλήψης Χαρακτηριστικών του Προϊόντος για τον τρόπο αναφοράς ανεπιθύμητων ενεργειών.

Ονομασία φαρμακευτικού προϊόντος: Xultophy® 100 μονάδες/mL + 3,6 mg/mL ενέσιμο διάλυμα. **Ποιότητα και ποσότητα σύνθεσης:** 1 ml του διαλύματος περιέχει 100 μονάδες ινσουλίνης degludec* και 3,6 mg λιραγλουτιδής*. Μία προεμισμένη συσκευή τύπου πέννας περιέχει 3 ml, που ισοδυναμούν με 300 μονάδες ινσουλίνης degludec και 10,8 mg λιραγλουτιδής. Ένα βήμα δόσης περιέχει 1 μονάδα ινσουλίνης degludec και 0,036 mg λιραγλουτιδής. **Θεραπευτικές ενδείξεις:** Το Xultophy® ενδείκνυται για την θεραπεία ενηλίκων με σακχαρώδη διαβήτη τύπου 2 για τη βελτίωση γλυκαιμικού ελέγχου σε συνδυασμό με από του στόματος χορηγούμενα φαρμακευτικά προϊόντα με υπογλυκαιμική δράση, όταν αυτά από μόνα τους ή σε συνδυασμό με έναν αγωνιστή υποδοχέα GLP-1 ή βασική ινσουλίνη δεν παρέχουν επαρκή γλυκαιμικό έλεγχο. **Δοσολογία:** Το Xultophy® δίνεται άπαξ ημερησίως με υποδόρια χορήγηση. Το Xultophy® μπορεί να χορηγηθεί οποιαδήποτε στιγμή της ημέρας, κατά προτίμηση την ίδια χρονική στιγμή κάθε μέρα. Πρέπει πάντα να διασφαλίζεται διάστημα τουλάχιστον 8 ωρών μεταξύ των ενέσεων. Η δοσολογία του Xultophy® πρέπει να βασίζεται στις ατομικές ανάγκες του ασθενούς. Η συνιστώμενη δόση έναρξης του Xultophy® ως προσθήκη σε υπάρχουσα αγωγή με από του στόματος χορηγούμενα φαρμακευτικά προϊόντα με υπογλυκαιμική δράση είναι 10 βήματα δόσης και 16 βήματα δόσης κατά την μετάταξη από τη θεραπεία με βασική ινσουλίνη. Η θεραπεία με αγωνιστές υποδοχέα GLP-1 πρέπει να διακόπτεται πριν από την έναρξη της αγωγής με Xultophy®. Κατά την μετάταξη από έναν αγωνιστή υποδοχέα GLP-1, η συνιστώμενη δόση έναρξης του Xultophy® είναι 16 βήματα δόσης (16 μονάδες ινσουλίνης degludec και 0,6 mg λιραγλουτιδής). Η συνιστώμενη δόση έναρξης δεν πρέπει να υπερβαίνει. Συνιστάται στενή παρακολούθηση της γλυκόζης κατά την διάρκεια της μετάταξης και στις επόμενες εβδομάδες. Σε ηλικιωμένους ασθενείς και σε ασθενείς με ήπια ή μέτρια νεφρική δυσλειτουργία, η παρακολούθηση της γλυκόζης θα πρέπει να εντατικοποιείται και η δόση να ρυθμίζεται σε εξαστομικεμένη βάση. Το Xultophy® δε συνιστάται για χρήση σε ασθενείς με σοβαρή νεφρική δυσλειτουργία, συμπεριλαμβανομένων ασθενών με νεφροσθένια τελικού σταδίου. Η θεραπευτική εμπειρία με το Xultophy® σε ασθενείς με ηπατική δυσλειτουργία είναι πολύ περιορισμένη για να συνιστάται η χρήση σε αυτούς τους ασθενείς. Δεν υπάρχει σχετική χρήση του Xultophy® στον παιδιατρικό πληθυσμό. **Τρόπος χορήγησης:** Το Xultophy® προορίζεται μόνο για υποδόρια χρήση. **Αντενδείξεις:** Υπερευαίσθησία σε μία ή και στις δύο δραστικές ουσίες ή σε κάποιο από τα έκδοχα. **Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Το Xultophy® δεν πρέπει να χρησιμοποιείται σε ασθενείς με σακχαρώδη διαβήτη τύπου 1 ή για τη θεραπεία της διαβητικής κετοξέωσης. Η υπογλυκαιμία μπορεί να προκύψει εάν η δόση του Xultophy® είναι υψηλότερη από την απαιτούμενη. Η παράληψη κάποιου γεύματος ή η μη προγραμματισμένη, εντατική σωματική άσκηση μπορεί να οδηγήσουν σε υπογλυκαιμία. Σε συνδυασμό με σουλφονουρία, ο κίνδυνος της υπογλυκαιμίας μπορεί να ελαττωθεί με μείωση της δόσης της σουλφονουρίας. Η ανεπαρκής δόση ή/και η διακοπή της αντιδιαβητικής θεραπείας μπορεί να οδηγήσει σε υπεργλυκαιμία και δυνητικώς σε υπερωσμωτικό κύμα. Έχουν αναφερθεί περιπτώσεις καρδιακής ανεπάρκειας όταν η πομπλαζίνη χρησιμοποιήθηκε σε συνδυασμό με φαρμακευτικά προϊόντα ινσουλίνης, ιδίως σε ασθενείς με παράγοντες κινδύνου για ανάπτυξη καρδιακής ανεπάρκειας. Αυτό

θα πρέπει να λαμβάνεται υπόψη, αν εξετάζεται το ενδεχόμενο θεραπείας με συνδυασμό πομπλαζόνης και Xultophy®. Εάν χρησιμοποιηθεί ο εν λόγω συνδυασμός, οι ασθενείς πρέπει να παρακολουθούνται για ενδείξεις και συμπτώματα καρδιακής ανεπάρκειας, αύξησης βάρους και οιδήματος. Η πομπλαζίνη πρέπει να διακόπτεται σε περίπτωση επίδειξης των καρδιακών συμπτωμάτων. Η εντατικοποίηση της θεραπείας με ινσουλίνη, ένα συστατικό του Xultophy®, με απότομη βελτίωση του γλυκαιμικού ελέγχου μπορεί να συσχετιστεί με προσωρινή επίδειξη της διαβητικής αμφιβλητρεοειδοπάθειας, ενώ ο μακροπρόθεσμος βελτιωμένος γλυκαιμικός έλεγχος μειώνει τον κίνδυνο εξέλιξης της διαβητικής αμφιβλητρεοειδοπάθειας. Η χορήγηση του Xultophy® μπορεί να προκαλέσει ανάπτυξη αντισωμάτων έναντι της ινσουλίνης degludec και της λιραγλουτιδής. Η χρήση αγωνιστών του υποδοχέα GLP-1 συμπεριλαμβανομένης της λιραγλουτιδής, ενός συστατικού του Xultophy®, έχει συσχετιστεί με τον κίνδυνο ανάπτυξης οξείας παγκρεατίτιδας. Οι ασθενείς θα πρέπει να ενημερώνονται για τα χαρακτηριστικά συμπτώματα της οξείας παγκρεατίτιδας. Εάν υπάρχει υποψία παγκρεατίτιδας, το Xultophy® πρέπει να διακόπτεται. Σε κλινικές δοκιμές με αγωνιστές του υποδοχέα GLP-1 συμπεριλαμβανομένης της λιραγλουτιδής, ενός συστατικού του Xultophy®, έχουν αναφερθεί ανεπιθύμητες ενέργειες στον θυροειδή αδένα, που περιλάμβαναν αυξημένη καλσιτονίνη στο αίμα, βρογχεκλία και θυροειδικό νεόπλασμα, ιδιαίτερα σε ασθενείς με προϋπάρχουσα θυροειδική νόσο, και επομένως το Xultophy® πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή σε αυτούς τους ασθενείς. Δεν υπάρχει εμπειρία με το Xultophy® σε ασθενείς με φλεγμονώδη νόσο του εντέρου και διαβητική γαστροπάρεση. Επομένως, το Xultophy® δεν συνιστάται σε αυτούς τους ασθενείς. Σε κλινικές δοκιμές με αγωνιστές του υποδοχέα GLP-1 συμπεριλαμβανομένης της λιραγλουτιδής, ενός συστατικού του Xultophy®, έχουν αναφερθεί σημεία και συμπτώματα αφυδάτωσης, τα οποία περιλάμβαναν νεφρική δυσλειτουργία και οξεία νεφρική ανεπάρκεια. Οι ασθενείς πρέπει να ενημερώνονται ότι πρέπει να ελέγχουν πάντα την επήραση της συσκευής τύπου πέννας πριν από κάθε ένεση για να αποφευχθεί η τυχαία ανάμιξη μεταξύ του Xultophy® και άλλων ενέσιμων φαρμακευτικών προϊόντων για τον διαβήτη. Δεν έχει μελετηθεί η μετάταξη σε αγωγή με Xultophy® από βασική ινσουλίνη σε δόσεις <20 και >50 μονάδων. Το Xultophy® δεν έχει μελετηθεί σε συνδυασμό με αναστολείς της διπεπτιδικής πεπτιδάσης 4 (DPP-4), γλυνίδες ή γενεραλική ινσουλίνη. Υπάρχει περιορισμένη εμπειρία σε ασθενείς με συμφορητική καρδιακή ανεπάρκεια κατηγορίας III σύμφωνα με την ταξινόμηση κατά NYHA (New York Heart Association) και επομένως το Xultophy® πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή. Δεν υπάρχει εμπειρία σε ασθενείς με συμφορητική καρδιακή ανεπάρκεια κατηγορίας III-IV σύμφωνα με την ταξινόμηση κατά NYHA και επομένως το Xultophy® δε συνιστάται σε αυτούς τους ασθενείς. **Ανεπιθύμητες ενέργειες:** οι ανεπιθύμητες ενέργειες που σχετίζονται με το Xultophy® αναφέρονται παρακάτω και παρατίθενται σύμφωνα με την κατηγορία/οργανικό σύστημα και τη συχνότητα. Οι κατηγορίες συχνότητας ορίζονται ως: πολύ συχνές (≥ 1/10): Υπογλυκαιμία. Συχνές (≥ 1/100 έως <1/10): Μειωμένη όρεξη, ναυτία, διάρροια, έμετος, δυσκολιότητα, δυσψέψια, γαστρίτιδα, κοιλιακό άλγος, μετωριασμός, γαστροοισοφαγική παλινδρομηση, διάταση της κοιλίας, αντίδραση στη θέση της ένεσης. Οχι συχνές (≥ 1/1000 έως <1/100): Κίνδυνος, υπερευαίσθησία, αφυδάτωση, ερυθρί, μετωριασμός, εξάνθημα, κνησμός, λιποδυστροφία επίκτητη, αυξημένος καρδιακός ρυθμός. Μη γνωστές: Αναφυλακτική αντίδραση, παγκρεατίτιδα (συμπεριλαμβανομένης της νεκρωτικής παγκρεατίτιδας) και περιφερικό οίδημα. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: Novo Nordisk A/S Novo Alle DK-2880 Bagsvaerd Danmark. ΑΡΙΘΜΟΙ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: EU/1/14/947/001-004. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΠΡΩΤΗΣ ΕΓΚΡΙΣΗΣ: 18 Σεπτεμβρίου 2014. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ: 02/2016.

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 σχέσης 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 21 6549585, Ιστοτόπος: <http://www.eof.gr>), για την Ελλάδα, ή – στις Φαρμακευτικές Υπηρεσίες, Υπουργείο Υγείας, CY-1475, www.moh.gov.cy/phs, Fax: + 357 22608649, για την Κύπρο.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. Xultophy® Περιλήψη Χαρακτηριστικών Προϊόντος. 2. Buse J, Pérez Manghi F, García-Hernández P, et al. Insulin degludec/liraglutide (IDegLira) is superior to insulin glargine (IG) in A1c reduction, risk of hypoglycemia and weight change: DUAL V study. Diabetes. 2015;64(suppl 1):A43-A44. Abstract 166-OR.



Novo Nordisk Ελλάς Ε.Π.Ε.
Αλ. Παναγιώτης 80 & Αγ. Τριάδας 65
153 43 Αγία Παρασκευή
Τηλ: 210 60 71 600
<http://www.novonordisk.gr>
<http://www.novonordisk.com>

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

NEW
Xultophy®
insulin degludec/liraglutide
[rDNA origin] injection

Η ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ, ΑΡΩΓΟΣ για την ανάπτυξη συμπληρωματικών ΠΩΛΗΣΕΩΝ



Σκοπό του άρθρου αποτελεί η υπενθύμιση της σπουδαιότητας των συνδυαστικών πωλήσεων στην κερδοφορία μίας επιχείρησης, όπως το Φαρμακείο, και η ανάδειξη των τεχνολογιών και ψηφιακών μέσων που καλείται να αξιοποιήσει ο σύγχρονος Φαρμακοποιός για τη μεγιστοποίηση της αποδοτικότητας τους.

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

Παραδοσιακό ρόλο του φαρμακοποιού αποτελεί η παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών για την παρακολούθηση και τη βελτίωση της φαρμακευτικής φροντίδας και της υγείας του ασθενή. Παράλληλα η σημερινή πραγματικότητα έχει εξελίξει τη στρατηγική τοποθέτηση του σύγχρονου φαρμακείου και σε σημείο παροχής συμβουλευτικών υπηρεσιών ομορφιάς και ευεξίας.

Η κερδοφορία του Φαρμακείου αποτελεί συνάρτηση του αριθμού των πελατών, της μέσης αξίας του καλαθιού αγορών τους και του περιθωρίου κέρδους. Υπό την υπόθεση σταθερής πελατείας και περιθωρίου κέρδους, η αύξηση της μέσης αξίας του καλαθιού αγορών, αποτελεί το μοναδικό τρόπο για την ενίσχυση της κερδοφορίας. Η ενίσχυση των συνδυαστικών πωλήσεων αποτελούν ένα εγγυημένο μέσο για την επίτευξη του επιχειρηματικού στόχου.

Συνδυαστικές πωλήσεις στο σημείο της πώλησης μπορούν να επιτευχθούν με:

- Συμπληρωματικές πωλήσεις – cross sales
- Πωλήσεις αναβάθμισης - Up sales
- Ειδικές προσφορές προς όλους – special offers

Συμπληρωματικές πωλήσεις – cross sales

Συμπληρωματικές πωλήσεις σε ένα προϊόν θεωρούνται τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες που ολοκληρώνουν ή αναβαθμίζουν τη συνολική πραγματική αξία και το όφελος της προσφερόμενης λύσης (προϊόν και υπηρεσία). Λόγου χάρι επιστημονικές μελέτες αποδεικνύουν ότι η χρήση στατίνων μειώνει τα επίπεδα του συνένζυμου Q10 στον οργανισμό. Η πρόταση για συμπλήρωμα διατροφής Q10 όχι μόνο θα αναδείξει το ρόλο του φαρμακοποιού στην αλυσίδα της φαρμακευτικής φροντίδας, αλλά θα ενισχύσει

και την κερδοφορία της επιχείρησης.

Πωλήσεις αναβάθμισης - Up sales

Πωλήσεις αναβάθμισης επιτυγχάνονται με την παροχή λύσεων που μειώνουν το κόστος χρήσης ανά μονάδα μέτρησης για τον καταναλωτή, ενώ ταυτόχρονα αυξάνουν το έσοδο για την επιχείρηση. Για παράδειγμα προτείνοντας τη συσκευασία των 50 χαπιών έναντι 20 € (0,4/χάπι) αντί της συσκευασίας των 30 χαπιών έναντι 15 € (0,5/χάπι), αποτελεί ένα παράδειγμα αναβάθμισης πωλήσεων.

Ειδικές προσφορές προς όλους – Special offers

Οι οργανωμένες εμπορικές επιχειρήσεις με μεγάλη επισκεψιμότητα καθημερινά προσφέρουν ειδικές προσφορές σε όλους. Η κίνηση: «*Θα θέλατε και την αγαπημένη σας οδοντόκρεμα που μόνο σήμερα, προσφέρουμε με έκπτωση 15%*», θα μπορούσε να αποτελεί μία τυπική ερώτηση κατακλείδα κάθε συναλλαγής στο φαρμακείο.

Αξιοποιώντας την τεχνολογία για τις συνδυαστικές πωλήσεις

Διαβάζοντας τις παραπάνω γραμμές, οι περισσότεροι από εσάς θα σκεφτείτε, αν δεν το κάνετε ήδη, τους τρόπους με τους οποίους θα αυξήσετε τις συνδυαστικές πωλήσεις στο φαρμακείο σας. Ωστόσο, αποτελεί μία άσκηση που θέλει συνεχή παρακολούθηση και επικαιροποίηση των γνώσεων και προϊόντων, ώστε να αντικατοπτρίζει τις τελευταίες έρευνες, την εποχικότητα της ζήτησης και τις εμπορικές διαφοροποιήσεις στην αγορά. Επιπλέον, από την καταγραφή έως την ολοκλήρωση της συνδυαστικής πώλησης, απαιτούνται δραστηριότητες που, τις περισσότερες φορές, δεν είναι πλήρως ελεγχόμενες από τον ίδιο τον φαρμακοποιό.

Οι κανόνες και οι τεχνικές επικοινωνούνται και από συνεργάτες του φαρμακείου που εξυπηρετούν τους πελάτες και ως εκ τούτου, η εφαρμογή τους για την ολοκλήρωση της πώλησης υπόκειται στην ιδιαίτερη αντίληψη και διάθεση καθενός εξ αυτών τη στιγμή της συναλλαγής με τον πελάτη. Επιπλέον, η δεκτικότητα του



κάθε πελάτη στις συμβουλές επηρεάζεται, σε μεγάλο βαθμό, από τη στιγμή και τον συνομιλητή.

Για όλους αυτούς τους λόγους, αυτοματοποιημένα συστήματα πλέον επιτρέπουν την υλοποίηση συνδυαστικών πωλήσεων (offline ή Online με καινοτόμα τεχνολογικά μέσα) στο σημείο της πώλησης, τα οποία θα αποτελέσουν σημαντικό αρωγό στις πωλήσεις του φαρμακείου.

Παραδοσιακά το φαρμακείο υποστηρίζει τις περισσότερες marketing ενέργειες του με offline και below the counter (έντυπο, αφίσα, events ενημέρωσης πελατών κ.λπ.) ενέργειες, οι οποίες τις περισσότερες φορές οδηγούν σε αύξηση των πωλήσεων. Αξιοποιώντας όμως ψηφιακά μέσα που δεν επηρεάζονται από τους συμμετέχοντες (υπάλληλος, πελάτης), το Φαρμακείο μπορεί, πραγματικά, να απογειώσει τις πωλήσεις του! Η τεχνολογική ανάπτυξη και η διαμόρφωση των συνθηκών αξιοποίησης και επεξεργασίας μεγάλου όγκου δεδομένων (big data), έχουν δημιουργήσει τις προϋποθέσεις για την παρουσίαση ψηφιακών εφαρμογών που θα έχουν ως στόχο την αύξηση των συνδυαστικών πωλήσεων στο Φαρμακείο.

Τα **ψηφιακά ράφια** στα οποία ο πελάτης δηλώνει τις ανάγκες του εξερευνώντας τις προτάσεις του φαρμακείου μπορούν με αυτοματοποιημένο τρόπο να συνδράμουν στην αύξηση των συνδυαστικών

πωλήσεων σε μη φαρμακευτικά προϊόντα. Επιπλέον, τα εικονικά ράφια που είναι συνδεδεμένα με το CRM σύστημα του φαρμακείου παρέχουν τη δυνατότητα εξατομικευμένων προτάσεων, σύμφωνα με τις ιδιαίτερες ανάγκες των πελατών, βασισμένες σε ιστορικά δεδομένα και στις καταγεγραμμένες αγοραστικές συνήθειες των πελατών.

Στον πάγκο του φαρμακείου, τη στιγμή της επικύρωσης bar codes φαρμάκων, διάφορες εφαρμογές ενημερώνουν τον φαρμακοποιό για αλληλεπιδράσεις, αντενδείξεις και παρενέργειες παρέχοντας του παράλληλα τη δυνατότητα προτάσεων συνδυαστικών πωλήσεων. Οι πρακτικές αδυναμίες αυτών των εφαρμογών προσδιορίζονται από την έλλειψη εξατομίκευσης εμπορικών προτιμήσεων εκάστου φαρμακείου και από τις απαιτήσεις των στιγμών για την ολοκλήρωση της επικοινωνίας με τον πελάτη, όπως η πίεση των πελατών που αναμένουν, η επιλεκτική αντίληψη του επαγγελματία, η δεκτικότητα του πελάτη κ.λπ. Η ολοκλήρωση αυτών των εφαρμογών, με την ταυτόχρονη παροχή ψηφιακών σημάτων στον πελάτη και την εξατομίκευση των προτάσεων, σύμφωνα με τις ιδιαίτερες ανάγκες του πελάτη, θα γεφυρώσει τα χάσματα της επικοινωνίας. Ο πελάτης θα λαμβάνει **ψηφιακά σήματα** σε μέσα (tablets, θρόνες κ.ά.) που θα είναι τοποθετημένα στο σημείο της πώλησης αλλά και ειδοποιήσεις στο κινητό του με περιεχόμενο, που θα μπορεί να αξιοποιήσει

μέσα στο φαρμακείο, τις στιγμές πριν, κατά τη διάρκεια της συναλλαγής, αλλά και μετά τη συναλλαγή και εκτός του φαρμακείου.

Συνεπώς, φαίνεται απαραίτητο στο άμεσο μέλλον, το σύγχρονο φαρμακείο να τοποθετήσει tablets και άλλα ψηφιακά μέσα στα σημεία με την υψηλότερη επισκεψιμότητα, παρέχοντας τη δυνατότητα διάδρασης του πελάτη για την ανάκτηση περισσότερων πληροφοριών σε σχέση με τα προϊόντα που τον ενδιαφέρουν. Επιπλέον, τη στιγμή της συναλλαγής, ο πελάτης θα ενημερώνεται από το φαρμακείο με μηνύματα που τον ενδιαφέρουν και σχετίζονται με τις αγορές που πραγματοποιήσει. Λόγου χάρη, τη στιγμή της εκτέλεσης συνταγής που περιέχει στατίνη, θα του παρουσιάζεται ψηφιακό μήνυμα με την πρόταση του φαρμακείου για συμπληρώματα με Q10. Η ταυτόχρονη λεκτική επικοινωνία από τον Φαρμακοποιό θα ενισχύσει το μήνυμα, ενώ παράλληλα θα αυξηθούν και οι πιθανότητες αυθόρμητης συνδυαστικής πώλησης. Επιπλέον, στο κινητό του τηλέφωνο θα λάβει ειδοποίηση με τις οδηγίες λήψης του φαρμάκου του, τις οποίες θα μπορεί με αυτοματοποιημένο τρόπο να εισάγει στο smartphone του, ώστε να του υπενθυμίζει τις ημέρες και ώρες λήψης ή/και προσωποποιημένο μήνυμα με τις συμπληρωματικές προτάσεις του φαρμακείου.

Το Φαρμακείο σήμερα οφείλει να παρακολουθεί τις εξελίξεις και να αρχίσει να αφομοιώνει εκείνες τις τεχνολογίες, οι οποίες θα του επιτρέψουν να λειτουργεί στην ψηφιακή εποχή. Θα πρέπει να επενδύει συστηματικά σε νέες τεχνολογίες και σε νέες τεχνικές marketing που του επιτρέπουν να δημιουργεί εργαλεία και συστήματα για την ανάπτυξη των πωλήσεων του. Με αυτό τον τρόπο, όσο νωρίτερα αντιληφθεί ο σύγχρονος Φαρμακοποιός τις επικείμενες αλλαγές, τόσο μεγαλύτερο περιθώριο θα έχει να επηρεάσει τον τρόπο που θα διαμορφωθούν οι ανάγκες του σύγχρονου καταναλωτή και να αποκτήσει ισχυρότερη θέση στην αγορά που αλλάζει και εξελίσσεται. ■



Απόλυτα στοχευμένο Marketing

Η **Smart Advice** παρουσιάζει σε οθόνη tablet στο ταμείο του Φαρμακείου στοχευμένες προτάσεις προϊόντων και υπηρεσιών την στιγμή της συναλλαγής, σύμφωνα πάντα με τις εκάστοτε αγορές του πελάτη.

Οφέλη

- > Αύξηση συνδυαστικών πωλήσεων
- > Αναβάθμιση καταναλωτικής εμπειρίας
- > Προβολή ειδικών προσφορών
- > Ανάδειξη του επιστημονικού ρόλου του Φαρμακοποιού

Χαρακτηριστικά

- > Συμβατό με όλα τα προγράμματα μηχανογράφησης Φαρμακείου
- > Δυνατότητα διαχείρισης και από τον Φαρμακοποιό
- > Εξατομίκευση περιεχομένου
- > Σύστημα αναφορών αποτελεσματικότητας

Δείτε περισσότερα: www.smartadvice.gr

ΨΗΦΙΑΚΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ, ΝΕΑ Εργαλεία Προώθησης για το Φαρμακείο

ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ



Τα παραδοσιακά προωθητικά μέσα, όπως οι αφίσες στη βιτρίνα του φαρμακείου, σταδιακά εκτοπίζονται από ένα κύμα καινοτόμων μέσων προώθησης στα φαρμακεία.

Τα νέα ψηφιακά μέσα επικοινωνίας δίνουν πολλές υποσχέσεις, αλλά αυτό δεν σημαίνει ότι θα πρέπει να «ενδώσετε» σε όλες τις «σειρήνες» που σας καλούν να τις ακολουθήσετε. Ενημερωθείτε για τα νέα εργαλεία προώθησης που προσφέρονται για το φαρμακείο σας και επιλέξτε τι ταιριάζει στη δική σας επιχείρηση.

Από τον **ΑΝΤΩΝΗ ΣΑΚΑΛΟΓΛΟΥ**,

Σύμβουλο Επιχειρηματικής Ανάπτυξης της ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

Προκειμένου να επικοινωνήσετε αποτελεσματικά και να κεντρίσετε το ενδιαφέρον του ασθενή-πελάτη, τα ψηφιακά μέσα, όπως οι οθόνες και οι ταμπλέτες, προσφέρουν πολλές προοπτικές. Σύμφωνα με πρόσφατα στοιχεία, περνάμε περίπου 6 φορές περισσότερο χρόνο κοιτώντας μια ψηφιακή βιτρίνα, σε σχέση με μια κλασική βιτρίνα. Τα ψηφιακά εργαλεία προσδίδουν μια δυναμική και καινοτόμα εικόνα στο φαρμακείο, αρκεί φυσικά η επικοινωνία με τον ασθενή-πελάτη να γίνεται με μέτρο και με διακριτικότητα.

Στοχευμένη ψηφιακή επικοινωνία

Το κοινό του φαρμακείου είναι ευρύ, διάφορων ηλικιών και με ξεχωριστές ανάγκες, όσον αφορά στην υγεία και το ευ ζην. Γι' αυτό και οι παραδοσιακές αφίσες δεν μπορούν να απευθυνθούν στοχευμένα στον κάθε καταναλωτή και τις περισσότερες φορές αυτό που προ-

βάλουν δεν ανταποκρίνεται στις δικές του ανάγκες. Σε μια εποχή λοιπόν που ο ασθενής-πελάτης βομβαρδίζεται με πολλαπλά μη στοχευμένα μηνύματα από διαφορετικά κανάλια, τα ψηφιακά μέσα είναι σε θέση να επικοινωνήσουν στον υποψήφιο αγοραστή, ό,τι ακριβώς τον ενδιαφέρει, ανάλογα με το προφίλ του ή με την αναζήτηση που θα κάνει, όπως ακριβώς δηλαδή γίνεται και με τις διαφημίσεις που προβάλλονται στο διαδίκτυο. Μπορείτε για παράδειγμα, από την κάρτα πιστότητας του πελάτη, μέσω μιας εφαρμογής, να εμφανίζονται στην οθόνη ή στο κινητό του μηνύματα για προϊόντα που τον ενδιαφέρουν, ανάλογα με το προφίλ του ή τα προϊόντα που αναζητά. Επίσης, ανάλογα με το που εστιάζει την προσοχή του στην οθόνη προβολής στο φαρμακείο, εσείς, μέσω ταμπλέτας, να τον συμβουλευέτε και να λύνετε τις απορίες του.

Οθόνες Προβολής

Μια οθόνη στη βιτρίνα του φαρμακείου σας θα τραβήξει τα βλέμματα και θα προ-

σελκύσει νέους πελάτες. Οι νέες οθόνες που διατίθενται στο εμπόριο είναι πλέον πιο λεπτές, πιο φωτεινές και έχουν πρόσβαση σε μια μεγάλη βάση δεδομένων, όπως είναι οι φωτογραφίες και οι πληροφορίες προϊόντων, κάποια τηλεοπτικά σποτ, τρέχουσες καμπάνιες για την υγεία κ.λπ. Στην οθόνη μπορεί επίσης, να επιλέξετε να φαίνεται η τιμή των προϊόντων ή/και κάποιες προσφορές που «τρέχουν» στο φαρμακείο σας. Όλα αυτά θα σας επιτρέψουν να συμβουλευέστε με τον καλύτερο τρόπο τους πελάτες σας, ενώ παράλληλα, η εταιρεία που θα αναλάβει την εγκατάσταση και διαχείριση της οθόνης σας, θα σας προτείνει το κατάλληλο περιεχόμενο, ανάλογα με την εποχή (καλοκαίρι, γιορτές, κ.λπ.)

Γενικά, οι επιλογές σας είναι πολλές και αναφορικά με το περιεχόμενο της οθόνης και αναφορικά με το μέγεθός της. Μπορείτε λοιπόν, να επιλέξετε το μέγεθος της οθόνης και το που θα τοποθετηθεί, ανάλογα με τον διαθέσιμο χώρο στο φαρμακείο σας. Ανάλογα δε με τις δυνατότητες και τα σχέδιά σας, επιλέξτε αν θα την αγοράσετε ή αν θα την ενοικιάσετε.

Η ώθηση στις πωλήσεις θα έρθει με το κατάλληλο μήνυμα, την κατάλληλη στιγμή και μέσω του κατάλληλου προϊόντος. Το περιεχόμενο της οθόνης θα πρέπει να ανταποκρίνεται τόσο στη θέση του φαρμακείου στην αγορά της περιοχής του και τις κατηγορίες προϊόντων στις οποίες έχει δοθεί έμφαση, αλλά να σχετίζεται και με τα προϊόντα στο τμήμα του φαρμακείου, όπου βρίσκεται η οθόνη.

Τα μεγάλα φαρμακεία μπορούν να εγκαταστήσουν οθόνες σε πολλαπλά σημεία μέσα στο χώρο πώλησης, όπως για παράδειγμα στους διαδρόμους, για να ενισχύσουν την πώληση των προϊόντων στις γύρω ραφιέρες και να αποδεσμεύσουν την ομάδα του φαρμακείου η οποία μπορεί να προσπλωθεί στη συμβουλή υγείας στον πάγκο εξυπηρέτησης. Για



μικρότερα φαρμακεία με δυνατότητες μίας μόνο οθόνης, προτιμήστε σημεία όπου ο καταναλωτής μπορεί να σταθεί για λίγο, όπως η βιτρίνα σας ή ο χώρος γύρω και πάνω από τον πάγκο εξυπηρέτησης. Να έχετε υπόψη σας ότι οι οθόνες προσφέρουν πολλαπλές δυνατότητες αξιοποίησης, για να προωθήσετε συγκεκριμένα προϊόντα ή ενέργειες στο πλαίσιο της συνολικής στρατηγικής σας. Μην ξεχνάτε όμως ότι τα μηνύματα προς τον καταναλωτή για να είναι αποτελεσματικά θα πρέπει να είναι απλά, ξεκάθαρα και σύντομα.

Πώς θα αξιοποιήσετε την ταμπλέτα στο φαρμακείο

Ένα από τα ψηφιακά εργαλεία που μπορούν να χρησιμοποιηθούν στο φαρμακείο σας και το οποίο κερδίζει συνεχώς έδαφος στις προτιμήσεις των φαρμακοποιών που αναζητούν την καινοτομία είναι η ταμπλέτα. Κάθε χρόνο, όλο και περισσότεροι φαρμακοποιοί χρησιμοποιούν σταδιακά ταμπλέτες και τα «έξυπνα» κινητά, γεγονός που δίνει κίνητρο στις εξειδικευμένες εταιρείες τεχνολογίας για τη δημιουργία πρωτοποριακών εφαρμογών υγείας, που μπορούν να αξιοποιηθούν και στο φαρμακείο. Πλέον, ένας μέσης κατάρτισης χρήστης ταμπλέτας,

μπορεί εύκολα να σκανάρει ένα φάρμακο και να δει τα συστατικά του, να κάνει ανανέωση της συνταγογράφησης ηλεκτρονικά, να μιλήσει με άλλους επαγγελματίες υγείας, να ενημερωθεί μέσω συγκεκριμένων εκπαιδευτικών εφαρμογών, κ.λπ. Και το καλύτερο όλων είναι ότι οι περισσότερες από αυτές τις εφαρμογές παρέχονται δωρεάν. Εξελίσσονται δε με πολύ γρήγορους ρυθμούς και έχουν συνεχώς κάτι καινούργιο να προσφέρουν στους χρήστες τους.

Ειδικά στο φαρμακείο, μια ταμπλέτα μπορεί να αποδειχθεί πολύ χρήσιμη, τόσο για τους πελάτες σας, όσο και για την ομάδα του φαρμακείου και μάλιστα σε πολλαπλά επίπεδα που περιγράφονται παρακάτω:

1 Πολύτιμη Βοήθεια στον συμβουλευτικό σας ρόλο

Αν, για παράδειγμα, ένας ασθενής-πελάτης ενδιαφέρεται να μάθει περισσότερες πληροφορίες για τη σύσταση ενός φαρμάκου ή ενός δερμοκαλλυντικού, ο φαρμακοποιός μπορεί να κάνει μια αναζήτηση επιτόπου και να τον ενημερώσει. Με αυτόν τον τρόπο, μια ταμπλέτα μπορεί να δώσει αξία σε αυτά που λέει ο επαγγελματίας υγείας, να τον βοηθήσει

να περάσει τα μηνύματα που θέλει, να βρει πληροφορίες για τον τρόπο δράσης κάποιων φαρμάκων ή να κάνει χρήση συγκεκριμένων εφαρμογών, όχι μόνο πίσω από τον πάγκο αλλά συνοδεύοντας τον πελάτη στο χώρο πώλησης, αποσκοπώντας σε κάθε περίπτωση στην καλύτερη εξυπηρέτηση του και στη διασποροποίηση του φαρμακείου από τον ανταγωνισμό.

Για παράδειγμα, βρισκόμενοι με τον πελάτη στο χώρο των δερμοκαλλυντικών, μπορείτε να του δείξετε με εικόνες διάφορα συχνά και απλά δερματολογικά προβλήματα και να συστήσετε πιο εύκολα το κατάλληλο δερμοκαλλυντικό για την περίπτωση του.

2 Στήριξη στη συμπληρωματική πώληση

Μια ταμπλέτα μπορεί να φανεί χρήσιμη για να αυξήσετε τις πωλήσεις σας κυρίως σε παραφάρμακα. Πώς θα σας φαινόταν σαν ιδέα την ώρα που εξυπηρετείτε έναν πελάτη που μόλις αγόρασε ένα συμπλήρωμα διατροφής, να βλέπετε στην ταμπλέτα σας πληροφορίες για κάποια άλλα προϊόντα που μπορείτε να του προτείνετε συμπληρωματικά για να έχει καλύτερο θεραπευτικό αποτέλεσμα;

3 Στήριξη στη διαχείριση του φαρμακείου

Μια ταμπλέτα μπορείτε κάλλιστα να τη χρησιμοποιήσετε και εκτός φαρμακείου, από τον καναπέ του σπιτιού σας για παράδειγμα, και να μπορείτε να διαχειριστείτε το φαρμακείο σας από απόσταση. Μπορείτε, για παράδειγμα, να δείτε το stock εμπόρευμα που έχετε και να κάνετε εργασίες που θα κάνατε μπροστά στην οθόνη του υπολογιστή σας.

Συμπερασματικά

Τα ψηφιακά μέσα επικοινωνίας και προβολής στο φαρμακείο είναι πιο φιλικά προς τον σύγχρονο καταναλωτή και ιδιαίτερα για τους νέους και σας επιτρέπουν μια καλύτερη και πιο τεκμηριωμένη επικοινωνία προς τον πελάτη σας.

Η ψηφιακή υγεία εξάλλου έχει σαν στόχο να εντάξει τις νέες τεχνολογίες στην υπηρεσία της επικοινωνίας με τον ασθενή. ■

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ στις πωλήσεις του φαρμακείου σας

1 Γνωρίστε τους πελάτες σας, επικοινωνήστε μαζί τους βάσει των δημογραφικών στοιχείων που συγκεντρώνετε



2 Εκμεταλλευτείτε το για πηγή εσόδων, προσφέροντας ένα ακόμα σημείο προβολής προωθητικών μηνυμάτων

3 Συστήστε προϊόντα ανάλογα με τις μετρήσεις τους

CE Αριθμός γνωστοποίησης ΕΟΦ 71253 – 2013



Μετρήσεις και τεστ που μπορούν να πραγματοποιήσουν οι πελάτες σας, μόνοι τους:



Πίεση /
Καρδιακοί
παλμοί



Κορεσμός
οξυγόνου
στο αίμα



Βάρος /
Δείκτης Μάζας
Σώματος



Λιπομέτρηση



Δυσχρωματοψία



Απώλεια
Ακοής



Εθισμός
στη νικοτίνη



Λειτουργία Μνήμης
(Alzheimer)



Πιθανότητα
Κατάγματος



www.carehub.gr • info@carehub.gr

Κατασκευάζεται και διατίθεται από την **Intelligent Media**
Κ. Βάρναλη 54, Χαλάνδρι, Τ.Κ. 15233, Αθήνα • Τηλ.: 210 68 56 820 & 822



Digital και Φυσικό Σημείο Πώλησης, ΦΙΛΟΙ ή ΕΧΘΡΟΙ;



Η ραγδαία αλλά δυστυχώς άναρχη ανάπτυξη των e-shop στο χώρο των φαρμακείων στην Ελλάδα, αναμφισβήτητα έχει προβληματίσει τον κλάδο. Πολλοί φαρμακοποιοί, βλέποντας από τη μια τα e-shop να προσελκύουν όλο και περισσότερο κόσμο και από την άλλη τις πωλήσεις τους στο φυσικό κατάστημα να μειώνονται, σταδιακά μπαίνουν στη διαδικασία να αναπτύξουν τα δικά τους digital εργαλεία.

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

Λανθασμένες αντιλήψεις και Νέα δεδομένα ερευνών

Παρατηρούμε ότι στην Ελλάδα, οι φαρμακοποιοί που δραστηριοποιούνται με ηλεκτρονικό κατάστημα προτείνουν τα προϊόντα τους σε πιο χαμηλές τιμές απ' ό,τι στο φυσικό τους φαρμακείο, πολλές φορές με τεράστιες αποκλείσεις, βασίζοντας τη στρατηγική τους σε δύο βασικές παραδοχές που τελικά αποδεικνύονται λανθασμένες:

- Ότι το φυσικό κατάστημα έχει μεγαλύτερα έξοδα από το e-shop και δυστυχώς δεν μπορούν να έχουν κοινή τιμολογιακή πολιτική και εκπτώσεις προς τον καταναλωτή. Αυτό όμως δεν ενδιαφέρει καθόλου τον καταναλωτή!
- Ότι η κάθε μορφή πώλησης απευθύνεται και σε διαφορετικού τύπου

καταναλωτές, πιστεύοντας έτσι ότι ο καταναλωτής που ψωνίζει μέσω internet ενδιαφέρεται μόνο για την τιμή, είναι μικρότερης ηλικίας και θέλει πιο γρήγορες διαδικασίες. Σήμερα όμως όλες σχεδόν οι ηλικίες που ψωνίζουν ή όχι από το internet, ενδιαφέρονται για την τιμή και θέλουν γρήγορη εξυπηρέτηση!

Έτσι οδηγούνται συχνά στη διαμόρφωση μιας βασικής στρατηγικής που διαχωρίζει πλήρως το φυσικό τους κατάστημα από τα digital εργαλεία τους, πράγμα που τελικά δεν είναι δόκιμο.

Τα παραπάνω έρχονται να τεκμηριώσουν δύο νέες έρευνες από την GOOGLE, αλλά και το Harvard Business Review και να αποδείξουν ότι το digital και το φυσικό κατάστημα είναι πολύ πιο συν-

δεδεμένα και η νέα τάση είναι οι εταιρίες και τα καταστήματα να αναπτύξουν στρατηγικές που να αναδεικνύουν τα πλεονεκτήματα και των δύο «κόσμων», χωρίς να «καννιβαλίζουν» το ένα το άλλο. Κοινή παραδοχή και στις δύο παραπάνω έρευνες είναι ότι ο σύγχρονος καταναλωτής έχει πλέον στενά συνυφασμένες στη συνείδηση του τις έννοιες φυσικό κατάστημα και e-shop και δεν μπορεί πλέον να αποδεχτεί όσα καταστήματα και εταιρίες τις διαχωρίζουν.

Από την έρευνα της GOOGLE προκύπτει ότι 1 στους 4 καταναλωτές αποφεύγουν να επισκεφθούν ένα τοπικό φυσικό κατάστημα, γιατί φοβούνται ότι δεν θα βρουν αυτό που ψάχνουν, ενώ 3 στους 4 καταναλωτές που βρίσκουν πληροφορίες σχετικά με τοπικά καταστήματα είναι πιθανότερο να τα επισκεφθούν.

Έτσι μια επιχείρηση/ φαρμακείο που μέσα από τα digital εργαλεία που έχει αναπτύξει, προσφέρει στον καταναλωτή πληροφορίες που έχουν να κάνουν με το απόθεμα και την ποικιλία των προϊόντων που διαθέτει, χάρτη και οδηγίες πρόσβασης στο φυσικό κατάστημα, λεπτομέρειες σχετικά με τις ημέρες και ώρες λειτουργίας, καθώς και συνδυαστικές προτάσεις αγορών, είναι πιθανότερο να ελκύσει κόσμο που ψάχνει πληροφορίες μέσα από τις μηχανές αναζήτησης στο internet. Από την ίδια έρευνα προκύπτει ότι 42% των καταναλωτών ψάχνουν πληροφορίες στο κινητό τους για το προϊόν που τους ενδιαφέρει (τιμή, χαρακτηριστικά κ.λπ.) ακόμα και όταν βρίσκονται εντός του καταστήματος. Ας μην ξεχνάμε ότι πολλοί φαρμακοποιοί έχουν έρθει αντιμέτωποι με καταναλωτές που μπροστά στο ταμείο τους επιδεικνύουν ιστοσελίδες στο κινητό τους, διεκδικώντας έτσι χαμηλότερες τιμές.

Η ανάπτυξη από την επιχείρηση μιας εφαρμογής για κινητά ή ενός web site που θα παρέχει όλες τις απαραίτητες πληροφορίες για τα προϊόντα της, μπορεί να αποτελέσει ένα πολύτιμο εργαλείο για τον καταναλωτή, διευκολύνοντας την επιλογή του, ενώ ταυτόχρονα μπορεί να βοηθήσει τον επιχειρηματία/ φαρμακοποιοί να επιτύχει συνδυαστικές πωλήσεις και να προωθήσει τις προσφορές του. Μία ακόμα ιδιαίτερως ενδιαφέρουσα

πληροφορία που μας δίνει η έρευνα της GOOGLE είναι ότι 32% των καταναλωτών έχουν επισκεφθεί ιντερνετικά το κατάστημα/ φαρμακείο πριν τη φυσική τους επίσκεψη. Αυτή η τάση παρέχει στον επιχειρηματία/ φαρμακοποιό μια πολύτιμη ευκαιρία να προσελκύσει νέους πελάτες, προσφέροντας μέσω των digital εργαλείων μια «πιο προσωπική» μορφή εξυπηρέτησης. Συγκεκριμένα, μέσα από «προσωποποιημένα» κουπόνια, ειδικές εκπτώσεις για αγορά από το κατάστημα, πληροφορίες για υπηρεσίες που μπορεί να βρει στο κατάστημα, αλλά και συμβουλές και προτάσεις προϊόντων από τον ίδιο τον φαρμακοποιό, ο καταναλωτής θα προτιμήσει (85% βάσει της έρευνας) να επισκεφθεί ένα φυσικό κατάστημα/ φαρμακείο παρά ένα e-shop.

3 Βασικοί κανόνες για μια επιτυχημένη συνύπαρξη φυσικού και ηλεκτρονικού καταστήματος

Η μελέτη του Harvard Business Review εστιάζει σε ορισμένους βασικούς κανόνες που πρέπει να ακολουθήσει μια επιχείρηση που θέλει να αναπτύξει επιτυχημένα το φυσικό της σημείο σε αρμονικό συνδυασμό με τα digital εργαλεία.

Κανόνας 1: Χτίστε τη στρατηγική σας εστιάζοντας σε πλεονεκτήματα που προσφέρει ο συνδυασμός digital και φυσικού σημείου.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα είναι οι τράπεζες που πρόσφατα ανέπτυξαν εφαρμογές κινητού που απλουστεύουν τις καθημερινές τραπεζικές συναλλαγές, απελευθερώνοντας χρόνο και πόρους, ώστε να γίνει πιο προσωποποιημένη και καλύτερη ποιοτικά η εξυπηρέτηση όσων επισκέπτονται την τράπεζα.

Κανόνας 2: Δημιουργήστε συνδυασμούς υπηρεσιών και προϊόντων που αναδεικνύουν το βασικό σας προϊόν και ενδυναμώνουν την εμπλοκή του καταναλωτή.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα η Nike, που ενώ όλα αυτά τα χρόνια αναδείκνυε μέσα από τη στρατηγική της τη φυσική ζωή και τον αθλητισμό, χρησιμοποίησε το internet για να δημιουργήσει υπηρε-



σίες μέσα από τις οποίες ο καταναλωτής μπορούσε να δημιουργήσει το «δικό του» παπούτσι, διαλέγοντας χρώματα, ενώ παράλληλα μέσω εφαρμογής κινητού μπορούσε να δει στοιχεία που αφορούσαν το ρυθμό άθλησής του. Έτσι κατάφερε όχι μόνο να προσελκύσει εκατομμύρια χρήστες, αλλά ταυτόχρονα συνέλλεξε πολύτιμα στοιχεία για τις τάσεις των καταναλωτών της που τη βοήθησαν να αναπτυχθεί στρατηγικά.

Κανόνας 3: Ο διαχωρισμός σε επίπεδο οργάνωσης του φυσικού σημείου από το digital είναι ένα προσωρινό βήμα.

Αρκετές επιχειρήσεις βλέποντας τις πωλήσεις μέσω internet να αυξάνουν συνεχώς, αποφάσισαν να επενδύσουν σε αυτές, μειώνοντας ταυτόχρονα τις επενδύσεις στο φυσικό τους σημείο. Αποτέλεσμα είναι σταδιακά να αυξάνουν από τη μία μεριά το τζίρο τους, αλλά από την άλλη να έχουν χάσει μεγάλο αριθμό επισκεψιμότητας στο φυσικό τους κατάστημα.

Αναζητώντας τη σωστή ισορροπία

Χάνοντας τη δύναμη του φυσικού σημείου, μειώνεται τόσο ο συνολικός κύκλος εργασιών όσο και η συνολική κερδοφορία. Προκειμένου να επιτευχθεί μια εξισορροπημένη, σταθερή και υγιής ανάπτυξη, κάθε επιχείρηση πρέπει κάποια στιγμή να δημιουργήσει μια στρατηγική που να συνδυάζει τόσο το φυσικό κατάστημα όσο και το digital, αναδεικνύοντας τα πλεονεκτήματα και των δύο καναλιών. Μία στρατηγική που θα βασίζεται σε εργαλεία που δεν μπορεί να αναπτύξει μόνο του το φυσικό ή το ψηφιακό κατάστημα.

Χαρακτηριστικό παράδειγμα αποτελεί μεγάλο πολυκατάστημα στην Αμερική, το οποίο μελετώντας τους πελάτες που χρησιμοποιούν και τα δύο κανάλια για να ψωνίσουν και συγκρίνοντας τους με αυτούς που αγόραζαν μόνο on line, κατέληξε στο συμπέρασμα ότι οι πρώτοι, ήταν 5 φορές πιο επικερδείς από τους άλλους. Έτσι, επένδυσαν και στο φυσικό τους κατάστημα, εκσυγχρονίζοντας το με υπηρεσίες που παρείχαν on site πληροφορίες και συμβουλές για το προϊόν, δίνοντας παράλληλα κίνητρα σε όσους αγοράζουν on line να επισκεφτούν και να παραλάβουν την παραγγελία τους από το φυσικό κατάστημα (ενέργεια Click and Collect). Με αυτή τη στρατηγική κατάφεραν να επιτύχουν μεγάλους ρυθμούς ανάπτυξης.

Συμπερασματικά, η χρήση των digital εργαλείων για την παροχή συνεχούς και προσωποποιημένης πληροφορίας στον καταναλωτή μέσα και έξω από το φυσικό κατάστημα, αλλά και η ανάπτυξη digital εργαλείων marketing που χρησιμοποιούν την τεχνολογία για να βελτιώσουν την αγοραστική εμπειρία εντός του καταστήματος, είναι σίγουρο ότι στο άμεσο μέλλον θα αποτελέσουν κύριο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για όσες επιχειρήσεις επιθυμούν να ξεχωρίσουν και να αναπτυχθούν. ■

Βιβλιογραφία:

1. "Digital-Physical Mashups", Darrell K. Rigby, HARVARD BUSINESS REVIEW, September 2014.
2. "Digital Impact on In-Store Shopping", Google with Ipsos Media CT and Sterling Brands, October 2014.



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 271184

E. contact@advancepharmacies.gr

mConferences

Το app των Συνεδρίων σας!

Με την ευγενική χορηγία της:  GLOBAL ESTABLISHED PHARMA BUSINESS



Όλα τα Σημαντικά Ιατρικά Συνέδρια στην Ελλάδα και τον Κόσμο

Διαθέσιμο Δωρεάν

 App Store



 Google play



Powered by: 



Pfizer Ελλάς Α.Ε., Λεωφ. Μεσογείων 243, Ν. Ψυχικό, Τ.Κ. 154 51, τηλ.: 210 6785800. Εγγεγραμμένη στην Ελλάδα.: 600/01ΑΤ/Β/86/244(05)

Resolve[®]gel

CICATRICI

ΤΖΕΛ ΓΙΑ ΤΗ ΘΕΡΑΠΕΙΑ ΟΥΛΩΝ



Ιατρική Συσκευή CE

- Είναι ιατρικό βοήθημα (medical device, class I) που περιέχει διάφανο τζελ σιλικόνης.
- Είναι εμπλουτισμένο με βιταμίνη E που έχει αντιοξειδωτικές ιδιότητες.
- Το προϊόν ενεργεί άμεσα στην πληγή χάρη στην αδιαπερατότητά του.
- Ενυδατώνει την ουλή διατηρώντας σταθερή τη θερμοκρασία της.
- Αποτρέπει την απώλεια υγρασίας του ιστού της ουλής.

Resolve[®]

CICATRICI

ΕΠΙΘΕΜΑΤΑ ΘΕΡΑΠΕΙΑΣ ΟΥΛΩΝ

- Είναι ιατρικά βοηθήματα (medical device, class I) κατασκευασμένα από μίγμα σιλικόνης, κόλλα σιλικόνης και ταινία υποστήριξης πολυαιθυλένης.
- Το **Resolve[®]** ενδείκνυται για τη θεραπεία των υπερτροφικών και κηλοειδών ουλών.
- Το **Resolve[®]** είναι διάφανο και εντελώς άσφατο όταν εφαρμόζεται.
- Το **Resolve[®]** πλένεται και επαναχρησιμοποιείται χάρη στην προστατευτική του βάση από πολυαιθυλένη.



φαρμακευτικός κόσμος

Ιατρική Συσκευή CE

Health Plus s.a.
PHARMACEUTICALS-COSMETICS
Υγεία και Ομορφιά πάνε μαζί

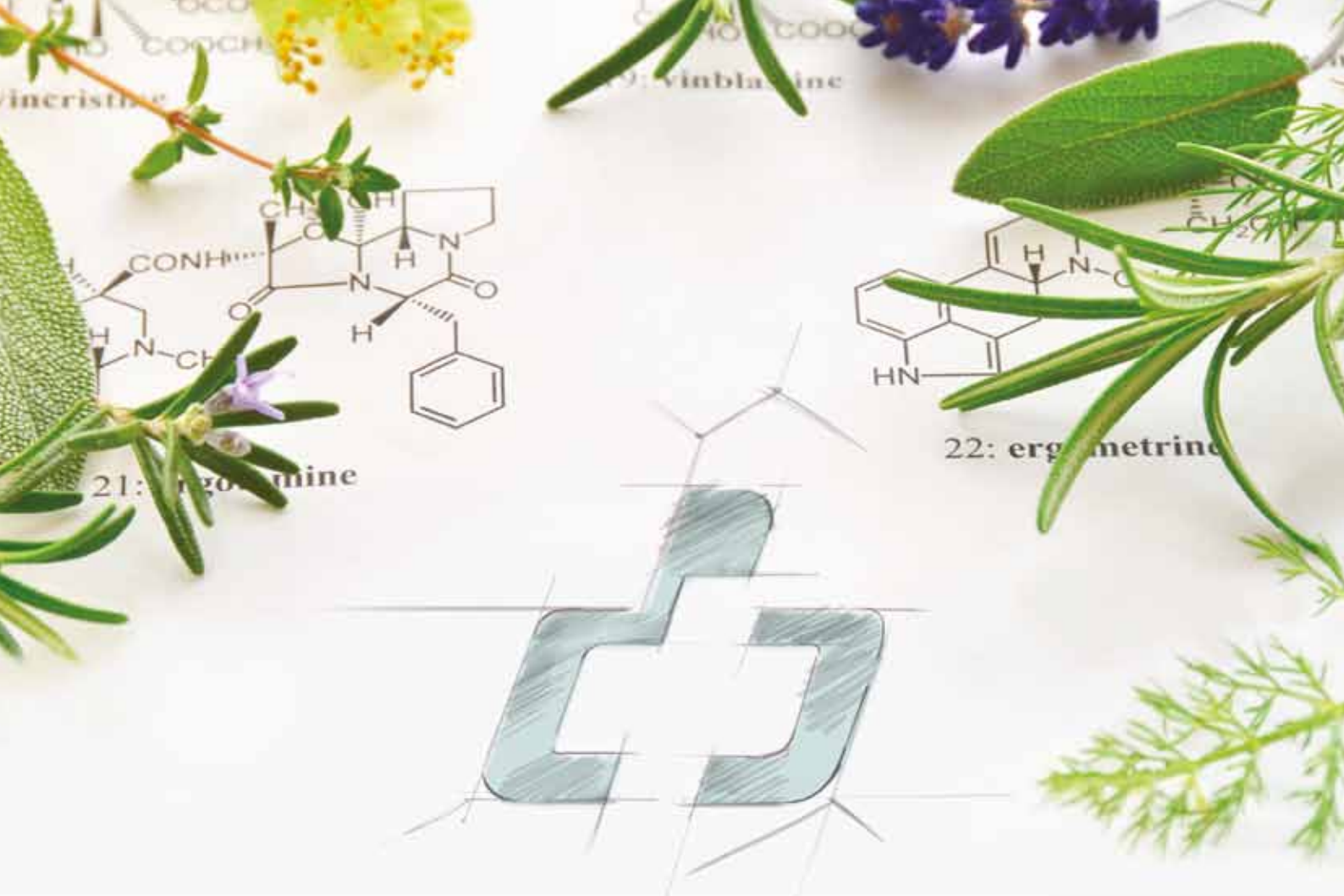


Αθήνα: Λεωφόρος Αγίας Μαρίας 9, ΒΙ.ΠΕ. Κορωπίου, 19400, Κορωπί • τηλ.: 801.700.77.01 (αστική χρέωση) • fax: 210.9600.954
web site: www.health-plus.gr • e-mail: info@health-plus.gr

Θεσσαλονίκη: Γιαννιτσών 31, Βαλκανικό Κέντρο • τηλ./fax: 2310.540575

Αντιπρόσωπος Κύπρου: IAMA PHARMACEUTICALS Ltd • Τηλ.: 2520.9500





 **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