

PHARMACY

management

www.PharmaManage.gr

ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ • ΜΑΡΤΙΟΣ 2013 • ΤΕΥΧΟΣ 17 • Θ. ΧΑΡΑΜΗ ΕΠΕ ΝΙΚΗΣ 57, 174 55 ΑΛΙΜΟΣ • ΔΙΑΝΕΜΕΤΑΙ ΔΩΡΕΑΝ



www.PharmaManage.gr



ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

Ανακαίνιση χαμηλού κόστους

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ

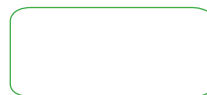
Ρευστότητα, πώς να αποφύγουμε το χειρότερο...

MARKETING

Γνωρίζετε καλά τους πελάτες σας;

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

Νέες τεχνολογίες στη διαχείριση πελάτη



Σεμινάρια Φαρμακοποιών

ΕΠΕΝΔΥΣΤΕ

ΣΤΗΝ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΞΕΛΙΞΗ ΣΑΣ

ΚΥΚΛΟΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΩΝ ΣΕΜΙΝΑΡΙΩΝ
4 ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΕΣ ΗΜΕΡΕΣ

PHARMACY
manager

PHARMACY
manager

ΜΙΑ ΣΥΝΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ



ελληνική εταιρία διοικήσεως επιχειρήσεων

PHARMACY
management
www.PharmaManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

με δυνατότητα επίσκεψης στο φαρμακείο σας για εξατομικευμένες εφαρμογές

4 πόλεις στην Ελλάδα

Αθήνα	Σάβ. 30 & Κυρ. 31/3/13 Σάβ. 27 & Κυρ. 28/4/13
Θεσσαλονίκη	Σάβ. 13 & Κυρ. 14/4/13 Σάβ. 18 & Κυρ. 19/5/13
Πάτρα	Σάβ. 20 & Κυρ. 21/4/13 Σάβ. 1 & Κυρ. 2/6/13
Ηράκλειο Κρήτης	Σάβ. 11 & Κυρ. 12/5/13 Σάβ. 25 & Κυρ. 26/5/13

4 Εκπαιδευτικές Ημέρες

Ένα πλήρες πρόγραμμα 28 ωρών εκπαίδευσης σε 2 Σαββατοκύριακα ανά πόλη!

1η Ημέρα: Αποτελεσματική Οικονομική Διαχείριση

2η Ημέρα: Το Μάνατζμεντ του Σύγχρονου Φαρμακείου

3η Ημέρα: Ολοκληρωμένο Πρόγραμμα Επικοινωνίας

4η Ημέρα: Εμπορική Αρχιτεκτονική για Αποτελεσματική Προβολή Προϊόντων

Ο ΣΤΟΧΟΣ

- Να αναβαθμίσετε τις υπηρεσίες προς τους πελάτες σας.
- Να βελτιώσετε την πρακτική σας στη συμβουλή υγείας και τη σωστή συμπληρωματική πρόταση.
- Να διαμορφώσετε αποτελεσματικά το χώρο σας ώστε να είναι πιο ελκυστικός για τον πελάτη σας.
- Να διοικείτε με επιτυχία την ομάδα των συνεργατών σας και
- Να διαχειριστείτε πιο αποδοτικά την επιχείρησή σας...

Με εισηγητές

καταξιωμένους Συμβούλους στο χώρο του Φαρμακείου και με δυνατότητα επίσκεψης στο Φαρμακείο σας για εξατομικευμένες εφαρμογές!

Δυνατότητα επιδότησης από ΛΑΕΚ για το προσωπικό σας ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ και ΔΗΛΩΣΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Αθήνα: Άρτεμις Χρόνη, τηλ. 210 2112000 (εσωτ.*610), email: open-seminars1@eede.gr Λ. Ιωνίας 200 & Ιακωβάτων, 111 44 Κ. Πατήσια

Θεσσαλονίκη: Κατερίνα Κόκλα, τηλ. 2310 522314, email: macedonia@eede.gr Λέοντος Σοφού 3, 546 26 Θεσσαλονίκη

Πάτρα: Ρούλα Ιωάννου, τηλ. 2610 318573, email: patra@eede.gr Πλατεία Πίνδου 1, Γούναρη & Αγ. Ανδρέου, 262 22 Πάτρα

Ηράκλειο Κρήτης: Ανέζα Τσιλιγκίρη, τηλ. 2810 263351, 258869, fax 2810 258413, email: creta@eede.gr,

Αίθουσα Σεμιναρίων ΕΕΔΕ Τμήμα Κρήτης, Κονδυλάκη 105 & Βάρνης (Θέρισο), 713 05 Ηράκλειο

Καινοτομίες made in Greece



Εμπνευσμένη από το μέλι, την πλούσια ελληνική κληρονομιά και με πίστη στη φιλοσοφία του Ιπποκράτη, η επανειλημμένα βραβευμένη APIVITA (από τον ΣΕΒ και τον Bill Gates για την καινοτομία της), διαθέτει σήμερα όχι μόνο 300 προϊόντα για το πρόσωπο, το σώμα, και τα μαλλιά αλλά και πολλές καινοτομίες. Οι καινοτομίες αυτές είναι ο λόγος για τον οποίο σήμερα η ελληνική εταιρία φυσικών καλλυντικών APIVITA, έχει ηγετική παρουσία στα ελληνικά φαρμακεία, και έντονη εξαγωγική δραστηριότητα στην Ευρώπη και στην Άπω Ανατολή.

Οι καινοτομίες της APIVITA όλα αυτά τα χρόνια είναι πολλές.

Εδώ και 33 χρόνια το R&D της APIVITA μετατρέπει καθημερινά, τη φιλοσοφία, και τις αξίες της εταιρίας, σε καινοτόμα πράσινα προϊόντα. Είναι η 1^η εταιρία φυσικών καλλυντικών στην Ελλάδα. Είναι η 1^η εταιρία στην Ελλάδα και διεθνώς που με τη σειρά Personal προσφέρει τη δυνατότητα σε όλους μας να φτιάχνουμε τα δικά μας καλλυντικά, προσαρμοσμένα στις ανάγκες μας.

Η APIVITA είναι πρωτοπόρος εταιρία στην έρευνα των προϊόντων της μέλισσας (Βασιλικός πολτός, πρόπολη μέλι) και τη χρήση τους σε καλλυντικά προϊόντα. Συγκεκριμένα είναι η πρώτη εταιρία που μελέτησε τις αντι-

μικροβιακές, αντισηπτικές και αντι-οξειδωτικές ιδιότητες της πρόπολης και κατάφερε να ενσωματώσει τα δραστικά συστατικά της στα προϊόντα της.

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ ΣΤΗΝ ΠΡΑΞΗ

• Ενθυλάκωση πρόπολης

Χρησιμοποιεί μεθόδους ενθυλάκωσης για τα μελισσοκομικά προϊόντα για να αυξήσουν τη σταθερότητα και την απορρόφηση των δραστικών συστατικών τους.

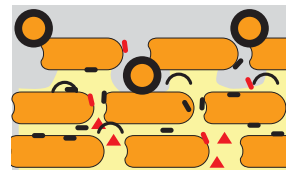
Η πρόπολη, το αντιβιοτικό της φύσης, αποτελεί για την APIVITA πηγή καινοτομίας. Η αρχή έγινε με την παραγωγή ενός μαύρου σαπουνιού πρόπολης και σήμερα η APIVITA παράγει ένα πατενταρισμένο εκκύλιμα όπου τα δραστικά συστατικά (πολυφαινόλες, τερπένια) προστατεύονται με την ενθυλάκωση τους σε κυκλοδεξτρίνες.

Το πατενταρισμένο αυτό εκκύλιμα πρόπολης προστατεύει την επιδερμίδα από την φωτογήρανση - την πιο σημαντική αιτία πρόωρης γήρανσης αυξάνοντας τη ζωτικότητα των κυττάρων έως και 40% και προστατεύοντας τα κύτταρα από τις ελεύθερες ρίζες έως και 20%.

• Ενθυλάκωση Βασιλικού πολτού σε λιποσώματα

Στα ίδια πλαίσια της έρευνας και καινοτομίας των προϊόντων της μέλισσας, ο φρέσκος ελληνικός βασιλικός πολτός ενθυλακώνεται σε λιποσώματα, για την καλύτερη μεταφορά των πολύτιμων δραστικών συστατικών του (αμινοξέα, βιταμίνες, μέταλλα) σε βαθύτερα στρώματα της επιδερμίδας.

Διείσδυση και απελευθέρωση των δραστικών συστατικών του βασιλικού πολτού σε βαθύτερα στρώματα της επιδερμίδας με τη βοήθεια των λιποσωμάτων.



Η ενθυλάκωση του ελληνικού βασιλικού πολτού σε λιποσώματα προσφέρει νέες και ενισχυμένες αντιγηραντικές δράσεις.



Η ολοκληρωμένη σειρά περιποίησης προσώπου QUEEN BEE της APIVITA περιέχει αυτή την καινοτομία, καλύπτοντας έτσι τις ανάγκες επανόρθωσης και αντιγήρανσης ακόμα και των πιο απαιτητικών επιδερμίδων.

• Αντικατάσταση του νερού με φυτικά εγχύματα για αύξηση της αποτελεσματικότητας

Η APIVITA έχει αντικαταστήσει το περιεχόμενο νερό των καλλυντικών, με έγχυμα από φυτά βιολογικής καλλιέργειας ανάλογα με τη δράση τους, όπως για παράδειγμα αντι-οξειδωτικό νερό από πράσινο τσάι για το πρόσωπο και την αντιηλιακή προστασία, τονωτικό νερό από δενδρολίβανο για τα μαλλιά, αντιφλεγμονώδη καλέντουλα για τα παιδικά, μαλακτικό χαμομήλι για τα βρεφικά προϊόντα, τονωτικό κάρδαμο για τα ανδρικά...

Η APIVITA συνεχίζει όλα αυτά τα χρόνια να μελετάει ότι μπορεί η φύση να μας προσφέρει. Συνεργάζεται διαρκώς με Ελληνικά και Πανεπιστήμια του Εξωτερικού και λαμβάνει μέρος σε ερευνητικά προγράμματα, με πιο πρόσφατη επιτυχία, την ανάθεση διακρατικού ευρωπαϊκού προγράμματος FP7-Perple, ύψους 2 εκατομμυρίων ευρώ, που αφορά την αξιοποίηση μικροφυκών για την παραγωγή καινοτόμων καλλυντικών, υψηλής προστιθέμενης αξίας.

Μια ελληνική εταιρία συνεχίζει να καινοτομεί, συμβάλλοντας ίσως με τον πιο καθοριστικό τρόπο, στη βελτίωση της παραγωγικότητας και ανταγωνιστικότητας της ελληνικής οικονομίας και στην επιστροφή της σε υψηλούς και σταθερούς ρυθμούς ανάπτυξης.

■ Επικαιρότητα

- 05 **EDITORIAL**
 06 **ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΝΕΑ**
 26 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΟΜΟΡΦΙΑΣ**
 32 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΥΓΕΙΑΣ**
 38 **ΤΑ ΝΕΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ**

■ Αφιέρωμα

- 40 **Νέες τεχνολογίες**
στη διαχείριση πελάτη



■ Αναλύσεις

- 50 **ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ** ΜΕ ΤΙΣ
ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ ΚΑΝΑΒΟΥ και
ΕΛΕΝΗ ΚΑΝΑΒΟΥ
Εξοπλίζοντας και εφοδιάζοντας
το εργαστήριο του φαρμακείου
54 **ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ**
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΥ ΚΟΚΟΚΙΟΥ ΚΑΙ
ΕΛΕΥΘΕΡΙΑΣ ΚΟΥΤΑΝΤΟΥ
Φροντίζοντας τον πελάτη



- 60 **ΕΡΕΥΝΑ**
Φαρμακοποιοί και οικονομική
κρίση στην Ευρωπαϊκή Ένωση



- 66 **ΕΡΕΥΝΑ**
Συνταγογράφηση με δραστική ουσία
70 **ΑΓΟΡΑ**
Ta home tests

■ Επικοινωνία

- 78 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
Η αυτοθεραπεία στην εγκυμοσύνη
86 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**
Ιχνοστοιχεία, η χρήση και
η επικοινωνία τους
92 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**
Φροντίστε τις πελάτισσές
σας στην εμμηνόπαυση



- 98 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**
Από την επιστήμη της επικοινωνίας,
στην τέχνη της πώλησης

■ Το Βήμα των Νέων

- 104 **Οι νέοι κόντρα στην κρίση**

■ Επιχειρηματικότητα

- 108 **ΕΙΚΟΝΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ**
Ανακαίνιση χαμηλού κόστους
116 **ΔΙΟΙΚΗΣΗ**
«Συστεγάζεις» ή ακριβέστερα...
«Συνεργασίες φαρμακοποιών
μέσω Πολύ-Συστεγάσεων»
120 **ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ**
Ρευστότητα,
Πώς να Αποφύγουμε το Χειρότερο...



- 126 **MARKETING**
Γνωρίζετε καλά τους πελάτες σας;



- 134 **ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΑ**
Πως θα φορολογηθούν τα εισοδή-
ματα που θα αποκτηθούν το 2013

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


NUXE
PARIS

Nuxellence®

ΕΠΑΝΑΦΕΡΕΙ ΣΤΗΝ ΕΠΙΔΕΡΜΙΔΑ
ΤΗΝ ΝΕΑΝΙΚΟΤΗΤΑ
ΚΑΙ ΤΗΝ ΛΑΜΨΗ

NEO



Η Nuxellence δρα στην καρδιά των κυττάρων της επιδερμίδας, επαναφορτίζοντάς τα με ενέργεια και εξασφαλίζοντας την άριστη λειτουργία τους.

Επιδιορθώνει το Μιτοχονδριακό DNA που αποτελεί βασικό παράγοντα στη γήρανση του δέρματος.

Το δέρμα πολύ γρήγορα είναι ορατά πιο νέο, πιο απαλό και ανακτά τη λάμψη του. Χρησιμοποιείται είτε μόνη της είτε σε συνδυασμό με οποιοδήποτε προϊόν περιποίησης κάνοντας το δέρμα πιο δεκτικό στα ωφέλιμα συστατικά που περιέχουν τα προϊόντα και τα οφέλη στο δέρμα μεγαλύτερα.

Ιδανική για όλες της ηλικίες & τύπους δέρματος

◆ Pharmathen

Τηλ. Επικοινωνίας: 210 666 4805 – 6



ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ

ΤΕΥΧΟΣ 17

ΜΑΡΤΙΟΣ 2013

ISSN 1791 - 860x

Νίκης 57, 174 55 Άλιμος

T.: 210 984 3274

F.: 211 800 5575

www.PharmaManage.gr

ΕΚΔΟΤΗΣ

Πόπη Χαραμή

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ



Θ. ΧΑΡΑΜΗ Ε.Π.Ε.

Εκδόσεις - Υπηρεσίες Επικοινωνίας

Νίκης 57, 174 55 Άλιμος

T.: 210 984 3274 • F.: 211 800 5575

info@PharmaManage.gr

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΞΙΑ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΕΚΔΟΣΗΣ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

Πόπη Χαραμή

ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ

ρωζέττα

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΤΜΗΜΑ

Κατερίνα Κωστούλα

polyxromo@gmail.com

T.: 2110 12 15 99

ΠΑΡΑΓΩΓΗ - ΕΚΤΥΠΩΣΗ

Pressious Arvanitidis ABEE

Καλαβρύτων 3 & Αραλιάδος

145 64, Ν. Κηφισιά

Το παρόν έντυπο είναι πιστοποιημένο κατά FSC®.
Το χαρακτηριστικό αυτό επιβεβαιώνει ότι οι Α' ύλες χαρτί που χρησιμοποιούνται προέρχονται από υπεύθυνες πηγές.
Μάθετε περισσότερα στο www.fsc.org/pc.

Σ' ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ

ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΗΚΑΝ

Κώστας Δούνας

Κώστας Δημητρόπουλος

Μαριάνθη-Ταξιάρχουλα Χατζέλλη

Θωμάς Παπασάνδρας

Πένυ Λαζογεώργου

Ιωάννα Αντωνιάδου

Ανδρέας Καλλιθωκάς

Δανάη Γιάνναρη

Μάτα Χαροκόπου

Ομάδα εργασίας της εταιρείας Soprattuto

Ευάγγελος Παϊδούσης

Στέλιος Μουσαμάς

Ιωάννης-Ευάγγελος Χαραμή

Ιάσοντας Κουσαντάκης

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

Copyright © 2009-2013 Π. Χαραμή



Ανάγκη ενός νέου ορίζοντα

Αλλαγές, περικοπές σε όλα τα πεδία της υγείας, καθυστερήσεις πληρωμών, πωσγυρίσματα αποφάσεων, ελλείψεις στα φάρμακα, έκτακτα τέλη και τόσα άλλα «βομβαρδίζουν» το χώρο του φαρμάκου!

Από την άλλη, νέα μονοπάτια ανοίγουν... γενόσημα, ανάπτυξη των ΟΤC, ηλεκτρονικά φαρμακεία, νέες τεχνολογίες, συνεργασίες...

Και ο φαρμακοποιός, εγκλωβισμένος σε μία άλλη εποχή του παρελθόντος!

Σαν ένας ποδηλάτης που διανύει μία κούρσα, σκυφτός μόνο στο δρόμο του χωρίς να κοιτά το τοπίο με τις εναλλαγές γύρω του, χωρίς να ακούει τίποτε, πάρα μόνο τον ήχο από τις ρόδες.

Εγκλωβισμένος λοιπόν πίσω από τον πάγκο του, στην εκτέλεση των συνταγών του, χωρίς να θέλει να παρατηρήσει και να αντιληφθεί ότι το περιβάλλον αλλάζει!

Όλο το εμπόριο αλλάζει σήμερα παντού! Ο καταναλωτής εξελίσσεται πλέον πιο γρήγορα από τον φαρμακοποιό του. Είναι στο ίντερνέτ, στα κοινωνικά δίκτυα, παραγγέλνει πλέον από το κινητό του...

Θάλεγε κανείς ότι το επάγγελμα έχει βάλει παρωπίδες!

Ότι το φαρμακείο ζει ή θέλει να ζει σε μια άλλη εποχή, μεμψιμοιρώντας ότι χάθηκαν οι παλιές καλές μέρες της αφθονίας.

Μήπως είναι καιρός να βάλουμε τα πόδια στη γη και να προσγειωθούμε στο σημερινό περιβάλλον πριν χάσουμε τελείως τη μπάλα;

Μήπως είναι καιρός να αναλάβουμε νέες δράσεις εκτός από τις αντιδράσεις;

Οι πελάτες μας, οι ασθενείς μας, οι καταναλωτές μας το έχουν ανάγκη. Θέλουν περισσότερες υπηρεσίες, περισσότερη προσωπική φροντίδα για την υγεία τους, περισσότερο διάλογο και παρακολούθηση και όχι μόνο αν μας το ζητήσουν.

Γνωρίζετε πώς να τους έχετε υπερ-ευχαριστημένους;

Θα τολμούσατε να αλλάξετε τη καθημερινή πρακτική σας, ασχολούμενοι περισσότερο με την επικοινωνία μαζί τους;

Για να το κατορθώσετε, αν το θέλετε φυσικά, πρέπει να αναζητήσετε τη γνώση.

Να αναζητήσετε ένα νέο ορίζοντα στη δουλειά σας.

Χρειάζονται άλματα πιο γρήγορα από τη φθορά!

Πόπη Χαραμή

Φαρμακοποιός

Σύμβουλος Φαρμακευτικών Υπηρεσιών

p.harami@PharmaManage.gr

4η Ημερίδα Φαρμακοποιών

Φαρμακείο: «ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΥΓΕΙΑΣ»

Κυριακή 20 Ιανουαρίου 2013, στο Κέντρο Πολιτισμού Ελληνικός Κόσμος στην Αθήνα.

Με την Αιγίδα των:

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΕΦΕ

ΕΕΔΕ Ελληνική Εταιρία Διοικήσεως Επιχειρήσεων

ΠΣΒΑΚ Πανελλήνιος Σύνδεσμος Βιομηχάνων
& Αντιπροσώπων Αρωμάτων & Καλλυντικών

Με πάνω από 3.000 συμμετέχοντες, σημαντικούς ομιλητές Έλληνες και ξένους και με άκρως επίκαιρες και ενδιαφέρουσες εισηγήσεις, συζητήσεις και εργαστήρια, ολοκληρώθηκε με μεγάλη επιτυχία και η 4^η κατά σειρά Ημερίδα Φαρμακοποιών!

Κατά γενική ομολογία των συμμετεχόντων ήταν μία πολύ προσεκτικά σχεδιασμένη διοργάνωση του περιοδικού **PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**, που απέδειξε ακόμη μία φορά ότι διαθέτει αποδεδειγμένη αποδοχή, γνώση και αντικειμενικότητα σε θέματα που αφορούν και απασχολούν το χώρο του Φαρμακείου, επικεντρωμένα στην **Επιχειρηματικότητα & Επικοινωνία Υγείας**. Ένα πραγματικά επίκαιρο θέμα, που προσέλκυσε ένα θερμό ακροατήριο αποτελούμενο από Φαρμακοποιούς, Βοηθούς και συνεργάτες τους, στελέχη πωλήσεων και marketing εταιρειών όπως επίσης και άλλων επαγγελματιών που δραστηριοποιούνται στο χώρο του Φαρμακείου.

Το μυστικό της επιτυχίας ήταν η άψογη οργάνωση, η μη φειδύλ του κόστους και το ότι εδώ και 5 χρόνια έχουμε «πιάσει το σφυγμό της εποχής για τους φαρμακοποιούς». Τους δίνουμε «τροφή» για σκέψη, τους προτείνουμε πρακτικές λύσεις και τους δείχνουμε το δρόμο για μία αισιόδοξη προοπτική του επαγγέλματος.

Κατά γενική ομολογία η 4^η Ημερίδα έδωσε ένα μήνυμα αισιοδοξίας για το επάγγελμα. Όχι μόνο λοιπόν απογοήτευση και απελπισία για το «κακό που μας βρήκε» με την κρίση! Τώρα πρέπει να στυλωθούμε, με ένα νέο τρόπο δουλειάς, μέσα στο πλαίσιο των εμπειριών και των ικανοτήτων μας.

Να προσανατολιστούμε σε νέα πεδία δραστηριότητας, να εκσυγχρονιστούμε!

Εκσυγχρονισμός, μία λέξη που απευθύνεται σε πολλά επίπεδα όπως: αλλαγή στον τρόπο εξυπηρέτησης πελάτη, εκσυγχρονισμός στο χώρο του καταστήματος, στην επιλογή και προβολή προϊόντων, στην αλλαγή του τρόπου δουλειάς και της νοοτροπίας. Σήμερα εκσυγχρονισμός στο φαρμακείο με τρεις λέξεις είναι: Συνεργασία - Εκπαίδευση - Υπηρεσίες στον πελάτη.



Η όλη εκδήλωση πλαισιώθηκε από την εξαιρετική παρουσία των εταιρειών Χορηγών, Υποστηρικτών και Συμμετεχόντων της εκδήλωσης, που παρουσίασαν στα περίπτερα τους τα νέα τους προϊόντα και υπηρεσίες, και συνομίλησαν με τα στελέχη τους με τους φαρμακοποιούς.

Αλλά αυτή η εκδήλωση ήταν και μία ευκαιρία να συναντηθούν συνάδελφοι από διάφορες περιοχές της Ελλάδας και να ανταλλάξουν μεταξύ τους εμπειρίες, απόψεις και νέα. Ας σημειωθεί εδώ ότι το 40% των συμμετεχόντων ήταν εκτός Αττικής.

Επίσης στον ημιώροφο και σε ειδικά διαμορφωμένο χώρο, λειτούργησε ένα play room για παιδιά ηλικίας 1-10 ετών, με κατασκευές, παιχνίδια και δραστηριότητες που απασχόλησαν αρκετά παιδάκια που έφεραν μαζί τους οι γονείς φαρμακοποιοί. Τέλος η λήξη της Ημερίδας επισφραγίστηκε με ένα κεφάλτο πάρτι με μοντέρνα μουσική, ποτά, snacks και χορευτές που παρέσυραν τον κόσμο για χορό και διασκέδαση!

Δείτε Online Πληροφορίες και τις ομιλίες:
http://www.pharmamanager.gr/4th_Conference



Οι χορηγοί μας



ACAD



APIVITA



BIAN



CSA



DEVANT



GEROLYMATOS OTC



GLAXO SMITHKLINE



INTERMED



JOHNSON & JOHNSON



KABONATURA



KORRES



MEDIHELM



OLVOS SCIENCE



ΠΑΝ ΣΥ ΦΑ



PFIZER



PIERRE FABRE



SYNDESMOS

Οι υποστηρικτές μας



AJ-ACTIMED



ALES GROUPE



DOUNI



ELPEN



MEDISPES



MENARINI



NESTLÉ



PHARMATHEN

Οι συμμετέχοντες



ADELCO



ARTE ALESSANDRO



BAYER



BOLTON



COLLAGEN POWER



DELKAT PHARMA



ICP



ITEQ



KERTUS



MEDICHROM



SOPRATUTTO



VITACOSMETICA



VENDILINE



Παστίλιες για τον πόνο του άλλου

Κάθε γωνιά της Ελλάδας δείχνει έμπρακτα την αλληλεγγύη της με τις «Παστίλιες» των Γιατρών Χωρίς Σύνορα

Οι Γιατροί Χωρίς Σύνορα, όταν ξεκίνησαν την εκστρατεία «Παστίλιες για τον πόνο του άλλου» έθεταν ένα στόχο διαφορετικό από αυτούς με τους οποίους μας έχουν συνηθίσει: Να δημιουργήσουν μια «επιδημία», αντί να τη θεραπεύσουν. Μια «επιδημία» αλληλεγγύης που θα έφτανε σε όλες τις πόλεις και τα χωριά και σε κάθε γειτονιά των μεγάλων αστικών κέντρων της χώρας. Μια «επιδημία» αλληλοϋποστήριξης, ως αντίδοτο στην εσωστρέφεια, την απελπισία και τον ανθρωπινό πόνο, που τόσο έχουμε ανάγκη αυτή τη δύσκολη περίοδο για τη χώρα. Τρεις μήνες μετά, οι Γιατροί Χωρίς Σύνορα με έκπληξη και χαρά διαπιστώνουν πως οι «Παστίλιες» έγιναν η αφορμή για μεγάλο μέρος της ελληνικής κοινωνίας να δείξει οξυμένα κοινωνικά αντανακλαστικά, υιοθετώντας με μοναδικό τρόπο τα μηνύματα της εκστρατείας και μεταδίδοντας τον «ιό» της αλληλεγγύης σε όλη τη χώρα.

Οι «Παστίλιες» δεν θα μπορούσαν να υλοποιηθούν χωρίς την αφιλοκερδή συμμετοχή της ελληνικής εταιρείας φυσικών καλλυντικών **APIVITA** και των προμηθευτών της. «Εδώ και χρόνια είναι στο DNA της APIVITA η κοινωνική ευθύνη. Για το λόγο αυτό έχουμε αγκαλιάσει, πιστέψει, στηρίξει και συνεισφέρει με όλες τις δυνάμεις μας στην εκστρατεία αυτή, που αποτελεί ένα σύμβολο αλληλεγγύης και συμπράξεως» αναφέρει η Σοφία Κουτσιανά, Διευθύντρια Εταιρικής Επικοινωνίας και Δημοσίων Σχέσεων της APIVITA.

Υπενθυμίζεται πως 1 ευρώ από κάθε κουτί με Παστίλιες κατευθύνεται απευθείας και χωρίς καμία διάκριση στην ανακούφιση του πόνο χιλιάδων ανθρώπων μέσω των προγραμμάτων που αναπτύσσουν οι Γιατροί Χωρίς Σύνορα στην Ελλάδα και το εξωτερικό. Στο τέλος της εκστρατείας θα υπάρξει αναλυτικός απολογισμός με το συνολικό ποσό που συγκεντρώθηκε καθώς και οι δράσεις που θα ενισχυθούν με το ποσό αυτό.

Εκπαιδευτικό πρόγραμμα Pharma Academy

από την Johnson & Johnson Consumer

Σε μια εποχή καταγιστικών αλλαγών και ένα περιβάλλον ασάφειας και αβεβαιότητας για το φαρμακείο, ο φαρμακοποιός καλείται περισσότερο από ποτέ να εκπαιδευτεί κατάλληλα και να ανταποκριθεί στο διπλό ρόλο του επιχειρηματία και του επιστήμονα. Η Johnson & Johnson Consumer, για 3^ο συνεχή χρονιά βρίσκεται στο πλευρό του Φαρμακοποιού με το εκπαιδευτικό πρόγραμμα **Pharma Academy**. Τρεις νέοι κύκλοι σεμιναρίων για το 2013 και συμμετοχή στη μεγαλύτερη Ημερίδα Φαρμακοποιών «Επιχειρηματικότητα & Επικοινωνία Υγείας», η οποία διοργανώθηκε από το περιοδικό PHARMACY Management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ για 4^ο χρονιά.

Στην 4^η Ημερίδα Φαρμακοποιών, η Johnson & Johnson Consumer ήταν παρούσα με ένα επιβλητικό περίπτερο και με διεξαγωγή σεμιναρίου από διακεκριμένους ομιλητές – ιατρούς, με θέμα «Νέα εποχή στο Φαρμακείο: Πρακτικοί τρόποι & συμβουλές για πιο κερδοφόρα διαχείριση πελάτη». Πιο συγκεκριμένα, καλύφθηκαν τέσσερις κατηγορίες, Αντιγήρανση, Τριχόπτωση, Μύκητες και Διάρροια. Στόχος του σεμιναρίου δεν ήταν μόνο η εκπαίδευση των φαρμακοποιών σε επιστημονικό επίπεδο, αλλά και σε επίπεδο σωστής διάγνωσης και διαχείρισης του πελάτη. Συνολικά 300 φαρμακοποιοί παρακολούθησαν και συμμετείχαν ενεργά στο εκπαιδευτικό σεμινάριο, το οποίο αξιολόγησαν εξαιρετικά, καθώς το 94% υποστήριξε ότι θα τους βοηθήσει πολύ στη μελλοντική διαχείριση των πελατών τους.

Ενημερωθείτε για το αναλυτικό πρόγραμμα των σεμιναρίων Pharma Academy στο www.pharma-academy.gr & στο 800-500-1555



Pharma Academy | 2013
Johnson & Johnson
CONSUMER AE

Εξειδικευμένο πρόγραμμα επιστημονικής και επιχειρηματικής κατάρτισης

Η γνώση οδηγεί το φαρμακείο στη νέα εποχή

Στο σημερινό περιβάλλον, κερδοφόρος είναι ο φαρμακοποιός που θα αναδειχθεί σύμβουλος υγείας και καταρτισμένος επιχειρηματίας.

Η Johnson & Johnson συνεχίζει να βρίσκεται στο πλευρό του φαρμακοποιού με το Pharma Academy. Μετά την επιτυχημένη ολοκλήρωση των σεμιναρίων το 2011, το Pharma Academy συνεχίζει το 2012 με 3 Νέους Κύκλους Σεμιναρίων.

Ο 2ος κύκλος σεμιναρίων ολοκληρώθηκε με πολύ μεγάλη επιτυχία τον περασμένο Μάρτιο. Ακολουθεί ο 2ος κύκλος με νέα επίκαιρη θεματολογία.

Θεματολογία

2ος κύκλος (Μάιος 2012)

- Η συμβολή του Φαρμακοποιού στη διακρίση του ατόμου με σσακισμένη διαβίτη
- Χρηματοοικονομική διαχείριση φαρμακείου για κερδοφόρο ανάπτυξη

3ος κύκλος (Οκτώβριος - Νοέμβριος 2012)

- Τριχόπτωση
- Οι θεραπείες που ανεβάζουν την αυτοπεποίθηση των πελατών μας
- Φυσικά Ενεργά Συστατικά και Δερματικές παθήσεις
- Το Marketing του φαρμακείου και η Ανάπτυξη σχέσης με τον Πελάτη ως εργαλείο διαφοροποίησης

Αναλυτικά το πρόγραμμα στο www.pharma-academy.gr
Για περισσότερες πληροφορίες και για να δηλώσετε συμμετοχή καλέστε στο 800-500-1555 (γραμμή χωρίς χρέωση).

2ος κύκλος

Θεσσαλονίκη | 12 Μαΐου 2012

Αθήνα | 19 Μαΐου 2012

Πάτρα | 23 Μαΐου 2012

Η γνώση οδηγεί στην ανάπτυξη





Hexalen®

Η αποτελεσματική
θεραπεία για τον
πονόλαιμο



Διάλυμα & Spray

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

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

Το Νο. 1 διάλυμα για τη θεραπεία του πονόλαιμου³

Η Power Health δίνει τροφή στα όνειρά τους



Η **Power Health**, η ελληνική εναλλακτική εταιρεία που εδώ και 3 δεκαετίες βρίσκεται δίπλα στην ελληνική οικογένεια προσφέροντας φυσικά προϊόντα υγείας, αποδεικνύει με πράξεις ότι η προσφορά στις μέρες μας αποτελεί ασπίδα προστασίας της ανθρώπινης ζωής και αξιοπρέπειας. Από τις 14 Ιανουαρίου '13, και για όλη τη σχολική χρονιά, η Power Health αναλαμβάνει τη σίτιση του Ειδικού Σχολείου Περάματος, προσφέροντας παράλληλα συμπληρώματα διατροφής ειδικά σχεδιασμένα για παιδιά. Το σχολείο αποτελείται από παιδιά ηλικίας μέχρι 12 ετών που πάσχουν από νοτική υστέρηση, αυτισμό και τετραπληγία, των οποίων οι γονείς στη συντριπτική πλειοψηφία είναι άνεργοι. Η πρόεδρος της Εταιρείας κα Λυλή Περγαντά, ο κος Αντώνης Κοσάρης, εκτελεστικός διευθυντής και ο κος Γιάννης Κοκοσιούλης υπεύθυνος Μάρκετινγκ, μαζί με την Ελένη Πετρουλάκη-Ινίς, πρέσβειρα των προϊόντων της Power Health, παρευρέθηκαν στο σχολείο όπου γνωρίστηκαν με τα παιδιά και τους γονείς τους και ενημερώθηκαν από τους δασκάλους για τις δύσκολες συνθήκες κάτω από τις οποίες προσπαθούν να ανταποκριθούν στα καθήκοντά τους, δίνοντας ένα μήνυμα ελπίδας στα παιδιά που πρέπει να συνεχίζουν να ονειρεύονται και να ελπίζουν σ' ένα καλύτερο παρόν και μέλλον.



Bayer HealthCare

Ο Τομέας Διαβήτη της Bayer στηρίζει

τη Συνεχιζόμενη Εκπαίδευση των Φαρμακοποιών



Ο Τομέας Διαβήτη της Bayer, πρωτοπόρος στα συστήματα αυτομέτρησης γλυκόζης αίματος για πάνω από 40 χρόνια, προσφέρει το πρώτο ηλεκτρονικό εκπαιδευτικό και ενημερωτικό πρόγραμμα στο Σακχαρώδη Διαβήτη για φαρμακοποιούς. Πρόκειται για μία δωρεάν υπηρεσία, ειδικά σχεδιασμένη για τις ανάγκες του σύγχρονου Φαρμακοποιού και βοηθού Φαρμακείου. Το πρόγραμμα αυτό παρουσιάστηκε κατά τη διάρκεια της 4ης Ημερίδας Φαρμακοποιών «Φαρμακείο: Επιχειρηματικότητα και Επικοινωνία Υγείας», η οποία πραγματοποιήθηκε στις 20 Ιανουαρίου 2013, στο Κέντρο Πολιτισμού «Ελληνικός Κόσμος», στην Αθήνα. Στην ηλεκτρονική διεύθυνση www.BayerDiabetesEducation.gr ο Φαρμακοποιός, αφού εγγραφεί, μπορεί να παρακολουθήσει 7 μαθήματα σχετικά με την πάθηση του διαβήτη, την αυτομέτρηση σακχάρου, την άσκηση, τη διατροφή, τα φάρμακα και τις επιπλοκές που σχετίζονται με το διαβήτη που δίνονται με απλό και σύντομο τρόπο. Κάθε μάθημα συνοδεύεται από ένα τεστ αξιολόγησης. Με την ολοκλήρωση όλων των τεστ, ο Φαρμακοποιός έχει τη δυνατότητα να λάβει ένα Πιστοποιητικό Ολοκλήρωσης του Προγράμματος Εκπαίδευσης στο Σακχαρώδη Διαβήτη από τη Bayer.

InterMed Pharmaceutical Laboratories

Δεσμευτήκαμε να γίνουμε καλύτεροι... και βραβευτήκαμε!



Μία ακόμα σημαντική διεθνή πιστοποίηση κατέχει πλέον η Ελληνική Φαρμακευτική Βιομηχανία **InterMed**, μέλος του Ομίλου Φαρμακευτικών Εταιριών Τσέτ (Ο.Φ.Ε.Τ). Αυτή τη φορά, η πιστοποίηση αφορά τη Δέσμευση της εταιρίας στις Αρχές της Επιχειρηματικής Αριστείας (Committed to Excellence in Europe) του European Foundation of Quality Management (EFQM) και την «Υιοθέτηση των Αρχών Επιχειρηματικής Αριστείας» της Ελληνικής Εταιρίας Διοίκησης Επιχειρήσεων (Ε.Ε.Δ.Ε.). Η απονομή πραγματοποιήθηκε στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών την Πέμπτη 15 Νοεμβρίου, παρουσία σημαντικών στελεχών του Ε.Φ.Ο.Μ, της Ε.Ε.Δ.Ε. και πολλών επιχειρήσεων. Τα βραβεία της InterMed παρέλαβε η Διευθύνουσα σύμβουλος του Ομίλου κ. Ιουλίτσα Τσέτ, η οποία υποσχέθηκε εκ μέρους όλων όσων πλαισιώνουν την InterMed, την εκ νέου βράβευση της εταιρίας για τα επόμενα στάδια της Επιχειρηματικής Αριστείας.



Valdrian®

Ανακουφίζει τα ήπια συμπτώματα του διανοητικού άγχους και βοηθάει στον ύπνο!

Καθέ κάψουλα Valdrian περιέχει 400mg ρίζα Βαλεριάνας και είναι ένα παραδοσιακό φάρμακο φυτικής προέλευσης που χρησιμοποιείται για την ανακούφιση ήπιων συμπτωμάτων διανοητικού άγχους, καθώς και ως βοήθημα ύπνου.

Power HEALTH

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



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΦΥΣΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ ΥΓΕΙΑΣ

Εμπορική ονομασία του προϊόντος: VALDRIAN, Capsules, 2. Ποσότητα και ποσοτική σύνθεση: Κάθε κάψουλα περιέχει 400mg Ρίζα Βαλεριάνας - Valerian Root (Valeriana Officinalis L.). Η λίστα με τα είδη που υπάρχουν στο τμήμα 6.1.3. Φαρμακοτική μορφή: Σκληρά κάψουλα. Καθαρό μέγεθος καψακίου 0.4. Κλινικά Χαρακτηριστικά, 4.1 Θεραπευτικές ενδείξεις: Το Valdrian είναι ένα παραδοσιακό φάρμακο φυτικής προέλευσης, που χρησιμοποιείται για την ανακούφιση ήπιων συμπτωμάτων διανοητικού άγχους, καθώς και ως βοήθημα ύπνου. Η χρήση για τις εν λόγω ενδείξεις βασίζεται αποκλειστικά στη μακροχρόνια χρήση του. 4.2 Δοσολογία και τρόπος χορήγησης: Μόνο στοματική, βραχυχρόνια χρήση. Ενήλικες & ηλικιωμένοι. Για την

ανακούφιση ήπιων συμπτωμάτων διανοητικού άγχους, λαμβάνεται 1 κάψουλα 3 φορές την ημέρα με νερό. Ως βοήθημα ύπνου, λαμβάνεται 1 κάψουλα 30 λεπτά πριν τη βραδινή κατάλυση. Αν είναι απαραίτητο μπορεί να ληφτεί και 1 κάψουλα νωρίτερα το απόγευμα. Καθώς τα αποτελέσματα μπορεί να μη γίνουν άμεσα εμφανή, η αγωγή με το Valdrian θα πρέπει να συνεχιστεί για 2-4 εβδομάδες συνεχόμενα. Διάρκεια χρήσης: Εάν τα συμπτώματα επιμένουν, χορηγούνται ή δε βελτιώνονται μετά από τη χρήση 4 εβδομάδων θα πρέπει να συμβουλευτείτε κατά ή άλλο επαγγελματία υγείας. Το Valdrian δε συνιστάται για χρήση σε παιδιά κάτω των 18 ετών. 4.3 Αντενδείξεις: Υπερευαίσθηση στη Βαλεριάνη ή σε κάποιο από τα είδη που

4.4 Ιδιαιτερές προειδοποιήσεις και προειδοποιήσεις κατά τη χρήση: Το Valdrian δε συνιστάται σε παιδιά και σε άτομα ηλικίας κάτω των 18 ετών. ΣΤΟΧΕΙΑ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: Κάτοχος της άδειας κυκλοφορίας του προϊόντος: BIO-HEALTH LIMITED, CULPEPER CLOSE, MEDWAY CITY ESTATE, ROCHESTER, KENT, ME2 4H, UK. Αντιπρόσωπος για την Ελλάδα: POWER HEALTH HELLAS AEBE, ΔΕΛΦΙΝΙΑΝΗ 59 & ΚΩΛΕΤΤΗ 2, ΜΕΤΑΜΟΡΦΩΣΗ ΑΤΤΙΚΗΣ, ΤΗΛ 210 2821500, www.powerhealth.gr ΑΡΙΘΜΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ ΕΛΛΑΔΑΣ: 12371/20-02-2012

**Το Υπουργείο Υγείας και Πρόνοιας και ο Ε.Ο.Φ. συνιστούν
ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΑ ΤΙΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ
ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΤΟ ΓΙΑΤΡΟ Ή ΤΟ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΣΑΣ**

Η MSD στηρίζει έμπρακτα τη φαρμακευτική καινοτομία με επενδύσεις στην έρευνα και στην ανάπτυξη νέων φαρμάκων

Η MSD (γνωστή ως Merck στις Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής και στον Καναδά), ήταν ο πλανιένιος χορηγός των βραβείων PRIX GALIEN, τα οποία σκοπεύουν στην αναγνώριση και επιβράβευση εξαιρετικών φαρμακευτικών επιτευγμάτων που οδηγούν στην αναβάθμιση της ποιότητας ζωής μέσω της ανάπτυξης καινοτόμων σκευασμάτων και διαγνωστικών εργαλείων. Τα βραβεία PRIX GALIEN πραγματοποιήθηκαν για πρώτη φορά στην Ελλάδα, το Σάββατο 2 Φεβρουαρίου, στο Μέγαρο Μουσικής Αθηνών. Στο forum που πραγματοποιήθηκε στο πλαίσιο των βραβείων, διεξήχθη συζήτηση με θέμα «Καινοτομία και Έρευνα», στην οποία ο καθηγητής του

Columbia University των ΗΠΑ και στέλεχος του National Bureau of Economic Research, κ. Frank R. Lichtenberg, παρουσίασε διεξοδικά τις επιπτώσεις της φαρμακευτικής καινοτομίας στην προαγωγή της δημόσιας Υγείας, καθώς και τις θετικές επιπτώσεις της στα συστήματα Υγείας, υπογραμμίζοντας την ανάγκη να δοθεί έμφαση στην ανακάλυψη νέων πρωτοποριακών φαρμάκων.

Στη συνέχεια, ο αντιπρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της MSD, κ. Karim Mikhail, μίλησε για τη σημασία της φαρμακευτικής καινοτομίας, τονίζοντας πως η MSD επενδύει ετησίως περίπου 10 δισ. δολάρια για την Έρευνα και Ανάπτυξη. Τα δε τελευταία 60 χρόνια έχουν εγκριθεί περισσότερα από 1200 νέα φάρμακα. Πρόσθεσε, πως η σταθερή αύξηση του προσδόκιμου ορίου ζωής συμβάλλει στην ανάπτυξη, καθώς για κάθε ένα έτος το οποίο προστίθεται στο προσδόκιμο ζωής, το ΑΕΠ μιας χώρας αυξάνει κατά 4%.

Η MSD, έχει βραβευτεί διεθνώς 37 φορές σε διαφορετικές θεραπευτικές κατηγορίες των βραβείων PRIX GALIEN, αναδεικνύοντάς την ως την εταιρία με τα περισσότερα βραβεία στην φαρμακευτική βιομηχανία.



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

1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ PROCTO - SYNALAR N 2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΣΕ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ: Κάθε υπόθετο περιέχει: Fluocinolone acetonide 0.1 mg Lidocaine hydrochloride 40.0 mg. Κάθε γραμμάριο ορθικής κρέμας περιέχει: Fluocinolone acetonide 0.1 mg Lidocaine hydrochloride 20.0 mg Fluocinolone acetonide: C₂₄H₃₀F₂₀O₆ 6α, 9- Difluoro- 11β, 16α, 17, 21 - tetrahydroxyprogna-1, 4-diene-3, 20-dione, cyclic 16,17 - acetal with acetone Lidocaine hydrochloride: C₁₄H₂₂N₂O.HCL.H₂O 2- (Diethylamino)- 2', 6' - acetylglutamide monohydrochloride monohydrate. **3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ:** Υπόθετα, Ορθική κρέμα. **4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: 4.1. Θεραπευτικές ενδείξεις:** Συμπτωματική αντιμετώπιση της φλεγμονής και του κνησμού σε δερματοπάθειες που ανταποκρίνονται στη χορήγηση τοπικού κορτικοστεροειδούς, όπως εξωτερικές και εσωτερικές αιμορροΐδες, περιφερικό έκζεμα, κνησμό δακτύλου **4.2. Δοσολογία και τρόπος χορήγησης: Τρόπος χορήγησης:** από το ορθό. **Δοσολογία:** Η συνιστώμενη διάρκεια θεραπείας κυμαίνεται από 1 έως 2 εβδομάδες. Η συνιστώμενη δόση είναι ένα υπόθετο το πρωί και ένα το βράδυ μετά την κένωση ή μικρή ποσότητα αλοιφής που αλοιφεται απαλά στην πάσχουσα περιοχή, 2-3 φορές την ημέρα. Η αλοιφή μπορεί να εμφανιστεί και μέσα στο ορθό με τη βοήθεια ειδικού ρύγχους. Σε πολλά περιστατικά μπορεί να χρειαστεί συνδυασμένη θεραπεία με αλοιφή και υπόθετα. Πριν εφαρμοστεί η αλοιφή και το ένα είναι εφάρακτο. **4.3 Αντενδείξεις:** Το PROCTO - SYNALAR N αντενδείκνυται σε ασθενείς που παρουσιάζουν υπερευαισθησία σε κάποιο από τα συστατικά του. Το PROCTO-SYNALAR N αντενδείκνυται για ορθική χρήση. Επίσης σε βαριά νεφρική νόσο με εξάρτηση τη νέφρωση, σε ψύχωση ή σε προδιάθεση για ψύχωση, σε ενεργή φυματίωση, σε λοιμώδη νοσήματα, σε στροφαίτιδα, σε αιμορροΐδες, σε σφύλη, παρασιτικές μολύνσεις, μικροβιακές, μυκητιασικές ή ιογενείς λοιμώξεις, σε αιμορραγική διάθεση και όταν πρόκειται να γίνει εμβολιασμός. **4.4 Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Απαγορεύεται η παρατεταμένη χορήγηση σε παιδιά. Σε περίπτωση εμφάνισης λοιμώξεων συνιστάται η χορήγηση του κατάλληλου αντιμικροβιακού ή αντιμυκητιασικού παράγοντα, εάν όμως η λοίμωξη δεν ελεγχεται τότε συνιστάται η διακοπή του φαρμάκου μέχρις ότου η λοίμωξη ελεγχθεί πλήρως. Βασική σύσταση: να μην γίνεται χρήση τοπικού κορτικοστεροειδούς πέραν των δύο εβδομάδων χωρίς την επανεξέταση του αρρώστου από τον ειδικό γιατρό. Μετά από επανειλημμένη τοπική εφαρμογή (ισουλχισιο 10-15 ημέρες) κορτικοστεροειδών (κυρίως φθοριομένων) μπορεί να παρατηρηθεί προσωρινή μείωση ή απώλεια της δραστηριότητας τους (ταχυφύλαξη) που αποκαθίσταται μετά από διακοπή ολίγων ημερών ή εβδομάδων. Εφαρμογή τοπικού ανασθητικού πέραν των 2 εβδομάδων δεν συνιστάται λόγω του κινδύνου εμφάνισης εκδηλώσεων υπερευαισθησίας του δέρματος της περιοχής. Η πιθανότητα κακοήθειας πρέπει να αποκλείεται πριν τη χρήση του ιδιοσκευάσματος. Σε περίπτωση ερεθισμού ή αιμορραγίας από το ορθό, η θεραπεία πρέπει να διακοπεί. Υπάρχει η πιθανότητα συστηματικής απορρόφησης του φαρμάκου από το ορθό. Μεγάλες ποσότητες μπορεί να προκαλέσουν ανεπιθύμητες ενέργειες από το ΚΝΣ λόγω της περιεχόμενης lidocaine ή συστηματικής δράσης του περιεχομένου κορτικοστεροειδούς. Ο κίνδυνος συστηματικής απορρόφησης είναι μεγαλύτερος στα παιδιά. Τα υπόθετα θα πρέπει να προτιμώνται από την αλοιφή στη θεραπεία των εσωτερικών αιμορροΐδων. Η θεραπεία με PROCTO-SYNALAR N δεν αποκλείει ποτέ τη θεραπεία του αίτιου των αιμορροΐδων (τοπική υγιεινή, θεραπεία της δυσκοιλιότητας κλπ) και δεν μπορεί να υποκαταστήσει τη χειρουργική επέμβαση όταν αυτή ενδείκνυται. Σε περίπτωση επαφής της κρέμας με τα μάτια, απαιτείται άμεση έκπλυση των ματιών με μεγάλη ποσότητα ύδατος. Μπορεί να προκαλέσει σοβαρές ερεθισμούς. **4.5 Αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα και άλλες μορφές αλληλεπίδρασης:** Η Lidocaine θα πρέπει να χορηγείται με προσοχή σε ασθενείς που παίρνουν αντιαρρυθμικά φάρμακα όπως το tocainide, επειδή η τοξική δράση τους είναι συνεργική. **4.6 Κύηση και γαλουχία: Χρήση κατά την κύηση:** Δεν υπάρχουν επαρκή στοιχεία για την ασφάλεια των τοπικών κορτικοστεροειδών κατά τη χρήση τους, σε έγκυες γυναίκες. Τοπική εφαρμογή ισχυρών κορτικοστεροειδών σε έγκυα ζώα έχει προκαλέσει αναμείξεις στην ανάπτυξη του εμβρύου. Για τον λόγο αυτό τα τοπικά κορτικοστεροειδή, μπορούν να χορηγούνται κατά την εγκυμοσύνη μόνο αν το αναμενόμενο όφελος δικαιολογεί τον πιθανό κίνδυνο για το έμβryo. Σε τέτοιες περιπτώσεις δεν πρέπει να χορηγούνται σε μεγάλες ποσότητες ή για μακρύ χρονικό διάστημα, ιδιαίτερα κατά το πρώτο τρίμηνο της κύησης. **Χρήση κατά την γαλουχία:** Όταν η χρήση τοπικών κορτικοστεροειδών κατά τη διάρκεια του θηλασμού κρίνεται απαραίτητη, η ποσότητα του φαρμάκου και η διάρκεια της θεραπείας θα πρέπει να περιορίζονται στο ελάχιστο. **4.7. Επίδραση στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων:** Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά για την επίδραση του φαρμάκου στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων. **4.8. Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Τοπικές μετά μακροχρόνια τοπική χρήση. Οι ανεπιθύμητες ενέργειες που έχουν αναφερθεί με τα τοπικά κορτικοστεροειδή στις θέσεις εφαρμογής είναι: Αιθέσημα καούσου, κνησμός, ερεθισμός, ξηρότητα, θυλακίτιδα, υπομελάγχρωση. Τροποποίηση της κλινικής εικόνας επί ακακίου ή τοπικής χρήσης (μυκητιάσεις, ψύχωση). Δευτεροπαθής λοίμωξη, μικροβιακές λοιμώξεις-τοπικές (έναντη λανθάνουσας λοίμωξης ή επίδειξη εξελισσόμενης), μυκητιασικές λοιμώξεις, έντονη μολυσματική τερμίνου και οξείτων κνιδιωμάτων. Αναστολή της επουλωτικής τραυματισμού, ακμιοειδή στοιχεία ή φλυκταινώση, θερμική ιδρώτα, περιστασιακό δερματίτιδα, εξάνθημα υπό μορφή ροδόχρου ακμής, επίδειξη γλυκώματων, υποτροπή φλυκταινώδους ψωριασίδας επί διακοπής της θεραπείας (Rebound Phenomenon), ατροφίες υπό μορφή ούλης, γραμμωτικές ραβδώσεις, ευρυαγγείες, εξάνθημα πορφυρικό, ερυθρήμα διάχυτο, βλάβη-φυσολογική άτυπα εξάνθημα, αλλεργική υπερευαισθησία, τοπική υπερευαισθησία. Οι παραπάνω ανεπιθύμητες ενέργειες δεν είναι συνήθεις αλλά μπορεί να εμφανιστούν συχνότερα με τη χρήση στεγανής επίδεσης ή μετά από μακροχρόνια τοπική χρήση. Η Lidocaine μπορεί να προκαλέσει υπερευαισθησία του δέρματος της περιοχής. Γενικές μετά μακροχρόνια τοπική χρήση. Καταστολή της τοπικής παραγωγής όπως είναι η πυκνότητα του φαρμάκου, η φαρμακοτεχνική του μορφή (έκδοχα), η περιοχή της επίδεσης (δυσχερέα απορρόφησης σε παχιά κερατίνη στιβάδα), η κατάσταση του δέρματος (αύστη απορρόφησης σε δέρμα με λύση της συνέχειάς του) και η χρήση στεγανής επίδεσης (ισοστατική αύξηση απορρόφησης). Μετά την απορρόφηση του από το δέρμα, τα τοπικά κορτικοστεροειδή ακολουθούν τη φαρμακοκινητική πορεία των συστηματικά χορηγούμενων. Δεσμεύονται σε ποικίλους βαθμούς με τις πρωτεΐνες του πλάσματος. Μεταβολίζονται κύρια στο ήπαρ και απεκκρίνονται μέσω των νεφρών. Μερικά από τα τοπικά κορτικοστεροειδή και τους μεταβολίτες τους απεκκρίνεται επίσης με τη χολή. Παρά το lidocaine απορροφάται, η βιολογική ημιπερίοδος ζωής της είναι μικρή (10 λεπτά) και οι συγκεντρώσεις της στο πλάσμα πολύ μικρές για να υπάρξει συστηματική δράση. **5.3 Προκλινικά στοιχεία για την ασφάλεια:** Μακροχρόνιες μελέτες σε ζώα, καρκινογένεση, μεταλλαξιογένεση και επίδραση στη γονιμότητα, δεν έχουν γίνει με τοπικά κορτικοστεροειδή. Μελέτες μεταλλαξιογένεσης με prednisolone και hydrocortisone, έδωσαν αρνητικά αποτελέσματα. **6. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: 6.1 Κατάλογος των εκδόχων Υπόθετα:** Menthol, Citric acid, Sorbitan stearate, Propylene glycol, Polysorbate 60, Aerosil 200, Witepsol W - 35, Witepsol E - 75 Ορθική κρέμα: Menthol, Citric acid, methyl paraben E218, propylparaben E216, propylene glycol, mineral oil (heavy), stearyl alcohol, cetyl alcohol, sorbitan stearate, polysorbate 60, water (purified) **6.2 Ασυμβατότητες:** Καμία γνωστή **6.3 Διάρκεια ζωής:** 36 μήνες **6.4 Ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την φύλαξη του προϊόντος:** Φυλάσσεται σε θερμοκρασία δωματίου. **6.5 Φύση και συστατικά του περιεχόμενου:** Υπόθετα: Κυρίως τα 6 υποθέτων σε λευκή θήκη Ορθική κρέμα: Δίκρομο σουλφονίου 15g από αλοιφή, με ρύγχος ασφαλείας, πιάμα PVC λευκό και λευκό προωθητικό ρύγχος από πολυαιθυλένιο. **6.6 Οδηγίες χρήσης/χειρισμού:** Δεν είναι απαραίτητες. **6.7 Κάτοχος αδειας κυκλοφορίας και υπεύθυνος κυκλοφορίας στην Ελλάδα:** Μινέρβα φαρμακευτική α.ε., Κηφισού 132, 12131 ΑΘΗΝΑ Τηλ. 5702199 FAX: 5728215 **7. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** Υπόθετα: 47612/09/01-02-2010 Ορθική κρέμα: 47611/25-9-2009 **8. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΤΗΣ ΠΡΩΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 01-01-1979 **9. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΒΕΘΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** 10-11-1999.

AERIUS®

desloratadine



1 Αλλεργική Ρινίτιδα

ενήλικες και παιδιά από 1 έτους

2 Κνίδωση

ενήλικες και παιδιά από 1 έτους



Ταχεία αποσυμφόρηση
(σε 28' στην Εποχική Αλλεργική Ρινίτιδα)
και **αναστολή των πομφών**
(σε 15' στην Κνίδωση)^{1,2}



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



Το μοναδικό νεότερης γενιάς
αντιισταμινικό στην Ελλάδα
με έγκριση χορήγησης σε πιλότους⁴



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



MSD Α.Φ.Β.Ε.Ε.

ΑΘΗΝΑ: Αγ. Δημητρίου 63, 174 56 Άλιμος, Τηλ.: 210 989 7300

ΒΟΡΕΙΑ ΕΛΛΑΔΑ: 9^ο χλμ. Θεσ/νίκης-Θέρμης, 570 01 Πυλαία

www.msd.gr

Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών MSD:

800 11 33 333 (χωρίς χρέωση)

210 98 97 383

Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντων



AERIUS® δισκία - AERIUS® πόσιμο διάλυμα

ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: Aeries 5mg επικαλυμμένα με λεπτό υμένιο δισκία. Aeries 0,5mg/ml πόσιμο διάλυμα. **ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ.** Δισκίο. Κάθε δισκίο περιέχει 5mg δεσλοραταδίνης. Πόσιμο διάλυμα. Κάθε ml πόσιμου διαλύματος περιέχει 0,5mg δεσλοραταδίνης.

ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ. 1. Επικαλυμμένα με λεπτό υμένιο δισκία. 2. Πόσιμο διάλυμα. **ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ:** Θεραπευτικές ενδείξεις: Το Aeries ενδείκνυται για την ανακούφιση των συμπτωμάτων που σχετίζονται με: • αλλεργική ρινίτιδα (ΑΡ) • κνίδωση. Δοσολογία και τρόπος χορήγησης: Δισκία: Ενήλικες και έφηβοι (12 ετών και άνω): ένα δισκίο Aeries μία φορά την ημέρα, με ή χωρίς γεύμα για την ανακούφιση των συμπτωμάτων που σχετίζονται με αλλεργική ρινίτιδα (συμπεριλαμβανομένης της διαλείπουσας και επιμένουσας αλλεργικής ρινίτιδας) και κνίδωση. Πόσιμο διάλυμα: Παιδιά ηλικίας 1 έως 5 ετών: 2,5ml (1,25mg) πόσιμο διάλυμα Aeries μία φορά την ημέρα. Παιδιά ηλικίας 6 έως 11 ετών: 5ml (2,5mg) πόσιμο διάλυμα Aeries μία φορά την ημέρα. Ενήλικες και έφηβοι (ηλικίας 12 ετών και άνω): 10ml (5mg) πόσιμο διάλυμα Aeries μία φορά την ημέρα ή ένα δισκίο Aeries μία φορά την ημέρα, με ή χωρίς γεύμα για την ανακούφιση των συμπτωμάτων που σχετίζονται με αλλεργική ρινίτιδα (συμπεριλαμβανομένης της διαλείπουσας και επιμένουσας αλλεργικής ρινίτιδας) και κνίδωση. Το Aeries μπορεί να λαμβάνεται ανεξάρτητα από τα γεύματα για την ανακούφιση των συμπτωμάτων που σχετίζονται με αλλεργική ρινίτιδα (ΑΡ) (συμπεριλαμβανομένης της διαλείπουσας και επιμένουσας αλλεργικής ρινίτιδας) και κνίδωση. Ο συνταγογράφος πρέπει να είναι ενήμερος ότι οι περισσότερες περιπτώσεις ρινίτιδας σε άτομα ηλικίας κάτω των 2 ετών είναι μολυσματικής προέλευσης και δεν υπάρχουν δεδομένα τα οποία να υποστηρίζουν τη θεραπεία μολυσματικής ρινίτιδας με Aeries. Η διαλείπουσα αλλεργική ρινίτιδα (παρούσα στα συμπτώματα για λιγότερο από 4 ημέρες ανά εβδομάδα ή για λιγότερο από 4 εβδομάδες) θα πρέπει να διαχειρίζεται σε συμφωνία με την αξιολόγηση του ιστορικού της νόσου του ασθενή και η θεραπεία θα μπορεί να τερματιστεί αφού τα συμπτώματα έχουν υποχωρήσει και να επανεκτιμηθεί με την επανεμφάνισή τους. Στην επιμένουσα αλλεργική ρινίτιδα (παρούσα στα συμπτώματα για 4 ημέρες ή περισσότερες ανά εβδομάδα για περισσότερο από 4 εβδομάδες), μπορεί να προταθεί στους ασθενείς συνεχής θεραπεία κατά τη διάρκεια των περιόδων αλλεργιογόνου έκθεσης. Αντενδείξεις: Υπερευαίσθησία στη δραστική ουσία, σε κάποιο από τα έκδοχα, ή στη λοραταδίνη. **ΕΙΔΙΚΕΣ ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΦΥΛΑΞΕΙΣ ΚΑΤΑ ΤΗ ΧΡΗΣΗ:** Δισκία: Η αποτελεσματικότητα και ασφάλεια των δισκίων Aeries σε παιδιά κάτω των 12 ετών δεν έχει τεκμηριωθεί. Στην περίπτωση βαριάς έκπτωσης της νεφρικής λειτουργίας το Aeries θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή. Ασθενείς με οπτικά κληρονομικά προβλήματα διανοεΐας στη γαλακτόζη, με ανεπάρκεια λακτάσης του Lapp ή με δυσφορότητα γλυκόζης-γαλακτόζης δεν θα πρέπει να λαμβάνουν αυτό το φάρμακο. Πόσιμο διάλυμα: Η αποτελεσματικότητα και ασφάλεια του Aeries πόσιμο διάλυμα σε παιδιά ηλικίας κάτω των 1 έτους δεν έχει τεκμηριωθεί. Σε παιδιά κάτω των 2 ετών, η διάγνωση της αλλεργικής ρινίτιδας είναι ιδιαίτερα δύσκολο να διακριθεί από άλλους τύπους ρινίτιδας. Η απουσία λοίμωξης της ανώτερης αναπνευστικής οδού ή οργανικής αναμάλξης, καθώς επίσης το ιστορικό του ασθενούς, φυσιολογικές εξετάσεις και κατάλληλες εργαστηριακές και δερματικές δοκιμασίες θα πρέπει να ληφθούν υπόψη. Περίπου 6 % ενήλικων και παιδιών ηλικίας 2-11 ετών παρουσιάζουν φαινοτυπικά πτωχό μεταβολισμό της δεσλοραταδίνης και εμφανίζουν υψηλότερη έκθεση. Η ασφάλεια του πόσιμου διαλύματος Aeries σε παιδιά ηλικίας 2-11 ετών που εμφανίζουν πτωχό μεταβολισμό είναι η ίδια όπως σε παιδιά που εμφανίζουν φυσιολογικό μεταβολισμό. Οι δράσεις του πόσιμου διαλύματος Aeries σε άτομα με πτωχό μεταβολισμό ηλικίας <2 ετών δεν έχουν μελετηθεί. Στην περίπτωση βαριάς έκπτωσης της νεφρικής λειτουργίας το Aeries θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή. Αυτό το φαρμακευτικό προϊόν περιέχει σορβιτόλη. Ως εκ τούτου, δεν θα πρέπει να λαμβάνουν αυτό το φάρμακο ασθενείς με οπτικά κληρονομικά προβλήματα μη ανεκτικότητας στη φρουκτόζη, με δυσφορότητα στη γλυκόζη-γαλακτόζη ή ανεπάρκεια της σουκρόζης-ισομαλτόζης. **ΑΛΛΗΛΕΠΙΔΡΑΣΕΙΣ ΜΕ ΆΛΛΑ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΆΛΛΕΣ ΜΟΡΦΕΣ ΑΛΛΗΛΕΠΙΔΡΑΣΗΣ:** Δεν έχουν παρατηρηθεί κλινικά σχετιζόμενες αλληλεπιδράσεις σε κλινικές δοκιμές με δισκία Aeries στα οποία συγχρονήθηκαν ερυθρομυκίνη ή κετοκοναζόλη. Σε μία κλινική φαρμακολογική δοκιμή το Aeries λαμβανόμενο ταυτόχρονα με αλκοόλ δεν ενίσχυσε τις επιδράσεις του οινόπνευματος στη μείωση της απόδοσης. **Κύηση και γαλουχία:** Η δεσλοραταδίνη δεν ήταν τετανογένης σε μελέτες με ζώα. Η ασφαλή χρήση του φαρμακευτικού προϊόντος κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης δεν έχει τεκμηριωθεί. Για το λόγο αυτό, η χρήση του Aeries κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης δεν συστήνεται. Η δεσλοραταδίνη εκκρίνεται στο μητρικό γάλα, και ως εκ τούτου η χρήση του Aeries δεν συστήνεται στις γυναικες που θηλάζουν. Επιδράσεις στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανών: Σε κλινικές μελέτες που εκτιμήθηκε η ικανότητα οδήγησης, δεν επηρεάστηκε η ικανότητα οδήγησης σε ασθενείς οι οποίοι ελάμβαναν δεσλοραταδίνη. Ωστόσο, οι ασθενείς θα πρέπει να ενημερώνονται ότι, πολύ σπάνια, παρουσιάζει υπνηλία σε ορισμένα άτομα, η οποία μπορεί να επηρεάσει την ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων. **ΑΝΕΠΙΘΥΜΗΤΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ:** Δισκία: Σε κλινικές δοκιμές σε ένα εύρος ενδείξεων που περιλάμβαναν αλλεργική ρινίτιδα και χρόνια ιδιοπαθή κνίδωση, στην αντιστάθμιση δόση των 5mg ημερησίως, ανεπιθύμητες ενέργειες με το Aeries αναφέρθηκαν σε 3% επιπλέον των ασθενών που έλαβαν αγωγή με εικονικό φάρμακο. Οι συνθετικές ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν επιπλέον του εικονικού φαρμάκου ήταν κόπωση (1,2%), εφροσπομία (0,8%) και ναυσοεμεσίς (0,6%). Άλλες ανεπιθύμητες ενέργειες αναφερόμενες πολύ σπάνια κατά την κυκλοφορία είναι: ψευδοθάλασις, ζάλη, υπνηλία, αούνη, ψυχοκινητική υπερκινητικότητα, επιληπτικές κρίσεις, ταχυκαρδία, αίσθημα παλμών, κοιλιακό άλγος, ναυτία, έμετος, δυσπεψία, διάρροια, υψηλή ηπατική ένζυμα, αυξημένη χολερυθρίνη, ηπατίτιδα, μυαλγία, αντιδράσεις υπερευαίσθησης (όπως αναφυλαξία, αγγειοοίδημα, δύσπνοια, κνισμός, εξάνθημα, και κνίδωση). Πόσιμο διάλυμα: Στο πλαίσιο κλινικών δοκιμών σε παιδιατρικό πληθυσμό, η μορφή ορισμού δεσλοραταδίνης χορηγήθηκε σε σύνολο 246 παιδιών ηλικίας 6 μηνών έως 11 ετών. Η συνοχική συχνότητα εμφάνισης των ανεπιθύμητων ενεργειών σε παιδιά 2 έως 11 ετών ήταν παρόμοια για τη δεσλοραταδίνη και τις ομάδες εικονικού φαρμάκου. Σε βρέφη και νήπια ηλικίας από 6 έως 23 μηνών οι πιο συχνές ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν επιπλέον του εικονικού φαρμάκου ήταν διάρροια (3,7%), πυρετός (2,3%) και αούνη (2,3%). Σε μία πρόσθετη μελέτη, δεν παρατηρήθηκαν ανεπιθύμητες ενέργειες σε άτομα ηλικίας μεταξύ 6 και 11 ετών κοπιν ήλπισης μίας εφάραξ δόσης 2,5mg πόσιμο διαλύματος δεσλοραταδίνης. Υπερδοσολογία: Σε περίπτωση υπερδοσολογίας, ακολουθείστε τα συνήθη μέτρα για την απομάκρυνση της δραστικής ουσίας που δεν έχει απορροφηθεί. Συνιστάται συμπτωματική και υποστηρικτική αγωγή. Βάσει κλινικών δοκιμών πολλαπλής δόσης, στην οποία χορηγήθηκαν έως και 45mg δεσλοραταδίνης (έναν φορές η κλινική δόση), δεν παρατηρήθηκαν σχετικές κλινικές αντιδράσεις. Η δεσλοραταδίνη δεν αποβάλλεται με την αιμοκάθαρση. Δεν είναι γνωστό εάν αποβάλλεται με την περιτοναϊκή κάθαρση. **ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ:** Διάρκεια ζωής: 2 χρόνια. Ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την φύλαξη του προϊόντος: Μην φυλάσσεται σε θερμοκρασία μεγαλύτερη των 30°C. Φυλάσσεται στην αρχική συσκευασία. Φύση και στατιστικά του προϊόντος: Το Aeries δισκία διατίθεται σε κυψέλες μεμονωμένων δόσεων που περιλαμβάνονται σε χωρισμένο φύλλο κυψέλης καλυμμένο με αλομυμόχαρτο. Το πόσιμο διάλυμα Aeries διατίθεται σε υδατίνες σκοτεινές φιάλες τύπου III των 150ml, που κλείνουν με ένα ηπαστικό βιδωτό καπάκι απρόβλητο από τα παιδιά (C/R), που έχει ένα υπόνομα πολλαπλών στρώσεων με επικάλυψη πολυαιθυλενίου. Για την συσκευασία των 150ml παρέχεται ένα δοσομετρικό κουτάλι για χορήγηση από στόματος, με καθορισμένες δόσεις στα 2,5ml και 5ml. **ΤΡΟΠΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ:** Φαρμακευτικό προϊόν για το οποίο απαιτείται ισχυρή συνταγή. **ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** Merck Sharp & Dohme Ltd, Hertford Road, Hoddesdon, Hertfordshire EN11 9BU, Ηνωμένο Βασίλειο. **ΑΡΙΘΜΟΙ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** δισκία: EU/1/00/160/011, πόσιμο διάλυμα: EU/1/00/160/069. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΠΡΩΤΗΣ ΕΓΚΡΙΣΗΣ/ΑΝΑΝΕΩΣΗΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ:** Ημερομηνία πρώτης έγκρισης: 15 Ιανουαρίου 2001. Ημερομηνία τελευταίας ανανέωσης: 15 Ιανουαρίου 2006. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** 5 Σεπτεμβρίου 2012. Για την πλήρη περίληψη των χαρακτηριστικών του προϊόντος παρακαλούμε να απευθύνεστε στην MSD Α.Φ.Β.Ε. Ελλάδα, Αγίου Δημητρίου 63, 174 56 Αθήνας, Τηλ.: 210 9897 300. Λεπτομέρη πληροφοριακά στοιχεία για το προϊόν είναι διαθέσιμα στην ιστοσελίδα του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων (EMA) <http://www.ema.europa.eu>. **ΛΙΑΝΙΚΕΣ ΤΙΜΕΣ:** Aeries 2,5mg δισκία: 9.00€. Aeries πόσιμο διάλυμα: 5.67€.

AERIUS® διασπειρόμενα δισκία

1. ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: Aeries 2,5mg και 5mg δισκία διασπειρόμενα στο στόμα. **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ:** Κάθε δόση του Aeries δισκίου διασπειρόμενου στο στόμα περιέχει 2,5mg ή 5mg δεσλοραταδίνης. Για τον πλήρη κατάλογο των εκδόχων, βλ. παράγραφο 6.1. **3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ:** Δισκίο διασπειρόμενο στο στόμα. Ελαφρώς κόκκινα, επίπεδης όψης, στρογγυλά, δισκία δισκία, με τη μία πλευρά εντυπωμένη με «K» (2,5mg), με «A» (5mg). **4. ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ.** **4.1 Θεραπευτικές ενδείξεις:** Το Aeries ενδείκνυται για την ανακούφιση των συμπτωμάτων που σχετίζονται με: • αλλεργική ρινίτιδα (βλ. παράγραφο 5.1) • κνίδωση. **4.2 Δοσολογία και τρόπος χορήγησης:** Παιδιά ηλικίας 6 έως 11 ετών: ένα Aeries δισκίο διασπειρόμενο στο στόμα των 2,5mg τοποθετημένο στο στόμα μία φορά την ημέρα για την ανακούφιση των συμπτωμάτων που σχετίζονται με αλλεργική ρινίτιδα (συμπεριλαμβανομένης της διαλείπουσας και επιμένουσας αλλεργικής ρινίτιδας) και κνίδωση (βλ. παράγραφο 5.1). Ενήλικες και έφηβοι (12 ετών και άνω): ένα Aeries δισκίο διασπειρόμενο στο στόμα των 5mg (ή δυο Aeries δισκία διασπειρόμενα στο στόμα των 2,5mg), τοποθετημένο στο στόμα μία φορά την ημέρα για την ανακούφιση των συμπτωμάτων που σχετίζονται με αλλεργική ρινίτιδα (συμπεριλαμβανομένης της διαλείπουσας και επιμένουσας αλλεργικής ρινίτιδας) και κνίδωση (βλ. παράγραφο 5.1). Η δόση μπορεί να προταθεί στους ασθενείς ανεξάρτητα από την ώρα του γεύματος. Υπάρχει περιορισμένη εμπειρία για την αποτελεσματικότητα σε κλινικές δοκιμές με τη χρήση της δεσλοραταδίνης σε έφηβους ηλικίας 6 έως και 17 ετών (βλ. παράγραφο 4.8 και 5.1). Η διαλείπουσα αλλεργική ρινίτιδα (παρούσα στα συμπτώματα για λιγότερο από 4 ημέρες ανά εβδομάδα ή για λιγότερο από 4 εβδομάδες) θα πρέπει να διαχειρίζεται σε συμφωνία με την αξιολόγηση του ιστορικού της νόσου του ασθενή και η θεραπεία θα μπορεί να τερματιστεί αφού τα συμπτώματα έχουν υποχωρήσει και να επανεκτιμηθεί με την επανεμφάνισή τους. Στην επιμένουσα αλλεργική ρινίτιδα (παρούσα στα συμπτώματα για 4 ημέρες ή περισσότερες ανά εβδομάδα για περισσότερο από 4 εβδομάδες), μπορεί να προταθεί στους ασθενείς συνεχής θεραπεία κατά τη διάρκεια των περιόδων αλλεργιογόνου έκθεσης. Αμέσως πριν από τη χρήση, πρέπει να ανοιχθεί προσεκτικά η κυψέλη και να αφαιρεθεί η δόση του δισκίου διασπειρόμενου στο στόμα χωρίς να συνθλιφθεί. Η δόση του δισκίου διασπειρόμενου στο στόμα τοποθετείται στο στόμα όπου και διαλύεται αμέσως. Δεν απαιτείται νερό ή άλλο υγρό για την κατάποση της δόσης. Η δόση λαμβάνεται αμέσως μετά το άνοιγμα της κυψέλης. **4.3 Αντενδείξεις:** Υπερευαίσθησία στη δραστική ουσία, σε κάποιο από τα έκδοχα, ή στη λοραταδίνη. **4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Η αποτελεσματικότητα και ασφάλεια των διασπειρόμενων στο στόμα δισκίων Aeries των 2,5mg σε παιδιά κάτω των 6 ετών δεν έχει τεκμηριωθεί. Στην περίπτωση βαριάς έκπτωσης της νεφρικής λειτουργίας, το Aeries θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή. Περιέχει 2,9mg φαινυλαθανίνης ανά 5mg δόσης Aeries και 1,4mg φαινυλαθανίνης ανά 2,5mg Aeries δισκίου διασπειρόμενου στο στόμα. Η φαινυλαθανίνη μπορεί να είναι επιβλαβής για ανθρώπους με φαινυλοκυκλωση. **4.5 Αλληλεπιδράσεις με άλλα φαρμακευτικά προϊόντα και άλλες μορφές αλληλεπιδράσεων:** Δεν έχουν παρατηρηθεί κλινικά σχετιζόμενες αλληλεπιδράσεις σε κλινικές δοκιμές με δισκία Aeries, στα οποία συγχρονήθηκαν ερυθρομυκίνη ή κετοκοναζόλη (βλ. παράγραφο 5.1). Σε μία κλινική φαρμακολογική δοκιμή τα δισκία Aeries λαμβανόμενα ταυτόχρονα με αλκοόλ δεν ενίσχυαν τις επιδράσεις του οινόπνευματος στη μείωση της απόδοσης (βλ. παράγραφο 5.1). **4.6 Κύηση και γαλουχία:** Η δεσλοραταδίνη δεν ήταν τετανογένης σε μελέτες με ζώα. Η ασφαλή χρήση του φαρμακευτικού προϊόντος κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης δεν έχει τεκμηριωθεί. Για το λόγο αυτό, η χρήση του Aeries κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης δεν συστήνεται. Η δεσλοραταδίνη εκκρίνεται στο μητρικό γάλα, και ως εκ τούτου η χρήση του Aeries δεν συστήνεται στις γυναίκες που θηλάζουν. **4.7 Επιδράσεις στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανών:** Σε κλινικές μελέτες που εκτιμήθηκε η ικανότητα οδήγησης, δεν επηρεάστηκε η ικανότητα οδήγησης σε ασθενείς οι οποίοι ελάμβαναν δεσλοραταδίνη. Ωστόσο, οι ασθενείς θα πρέπει να ενημερώνονται ότι, πολύ σπάνια, παρουσιάζει υπνηλία σε ορισμένα άτομα, η οποία μπορεί να επηρεάσει την ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων. **4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Σε κλινικές δοκιμές, η δεσλοραταδίνη στη μορφή του ορισμού χορηγήθηκε σε έναν παιδιατρικό πληθυσμό. Η συνοχική εμφάνιση ανεπιθύμητων ενεργειών ήταν παρόμοια ανάμεσα στις ομάδες ορισμού δεσλοραταδίνης και εικονικού φαρμάκου και δεν διέφερε σημαντικά από το προφίλ ασφαλείας που παρατηρήθηκε σε ενήλικες ασθενείς. Σε κλινικές δοκιμές σε ένα εύρος ενδείξεων που περιλάμβαναν αλλεργική ρινίτιδα και κνίδωση, στην αντιστάθμιση δόση των 5mg ημερησίως, ανεπιθύμητες ενέργειες με τα δισκία Aeries αναφέρθηκαν σε 3% επιπλέον των ασθενών που έλαβαν αγωγή με εικονικό φάρμακο. Οι συνθετικές ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν επιπλέον του εικονικού φαρμάκου ήταν κόπωση (1,2%), εφροσπομία (0,8%) και ναυσοεμεσίς (0,6%). Σε μία κλινική δοκιμή σε 578 εφήβους ασθενείς, ηλικίας 12 έως και 17 ετών, η πιο συχνή ανεπιθύμητη ενέργεια ήταν κεφαλαλγία, αυτό συνέβη στο 5,9% των ασθενών που έλαβαν θεραπεία με δεσλοραταδίνη και στο 6,9% των ασθενών που έλαβαν εικονικό φάρμακο. Άλλες ανεπιθύμητες ενέργειες αναφερόμενες πολύ σπάνια κατά την κυκλοφορία είναι: ψευδοθάλασις, ζάλη, υπνηλία, αούνη, ψυχοκινητική υπερκινητικότητα, επιληπτικές κρίσεις, ταχυκαρδία, αίσθημα παλμών, κοιλιακό άλγος, ναυτία, έμετος, δυσπεψία, διάρροια, υψηλή ηπατική ένζυμα, αυξημένη χολερυθρίνη, ηπατίτιδα, μυαλγία, αντιδράσεις υπερευαίσθησης (όπως αναφυλαξία, αγγειοοίδημα, δύσπνοια, κνισμός, εξάνθημα, και κνίδωση). Πόσιμο διάλυμα: Στο πλαίσιο κλινικών δοκιμών σε παιδιατρικό πληθυσμό, η μορφή ορισμού δεσλοραταδίνης χορηγήθηκε σε σύνολο 246 παιδιών ηλικίας 6 μηνών έως 11 ετών. Η συνοχική συχνότητα εμφάνισης των ανεπιθύμητων ενεργειών σε παιδιά 2 έως 11 ετών ήταν παρόμοια για τη δεσλοραταδίνη και τις ομάδες εικονικού φαρμάκου. Σε βρέφη και νήπια ηλικίας από 6 έως 23 μηνών οι πιο συχνές ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν επιπλέον του εικονικού φαρμάκου ήταν διάρροια (3,7%), πυρετός (2,3%) και αούνη (2,3%). Σε μία πρόσθετη μελέτη, δεν παρατηρήθηκαν ανεπιθύμητες ενέργειες σε άτομα ηλικίας μεταξύ 6 και 11 ετών κοπιν ήλπισης μίας εφάραξ δόσης 2,5mg πόσιμο διαλύματος δεσλοραταδίνης. Υπερδοσολογία: Σε περίπτωση υπερδοσολογίας, ακολουθείστε τα συνήθη μέτρα για την απομάκρυνση της δραστικής ουσίας που δεν έχει απορροφηθεί. Συνιστάται συμπτωματική και υποστηρικτική αγωγή. Βάσει κλινικών δοκιμών πολλαπλής δόσης, στην οποία χορηγήθηκαν έως και 45mg δεσλοραταδίνης (έναν φορές η κλινική δόση), δεν παρατηρήθηκαν σχετικές κλινικές αντιδράσεις. Η δεσλοραταδίνη δεν αποβάλλεται με την αιμοκάθαρση. Δεν είναι γνωστό εάν αποβάλλεται με την περιτοναϊκή κάθαρση. **ΤΡΟΠΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ:** Φαρμακευτικό προϊόν για το οποίο απαιτείται ισχυρή συνταγή. **7. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** Merck Sharp & Dohme Ltd, Hertford Road, Hoddesdon, Hertfordshire EN11 9BU, Ηνωμένο Βασίλειο. **ΑΡΙΘΜΟΙ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** EU/1/00/160/044 (2,5mg), EU/1/00/160/056 (5mg). **9. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΠΡΩΤΗΣ ΕΓΚΡΙΣΗΣ/ΑΝΑΝΕΩΣΗΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ:** Ημερομηνία πρώτης έγκρισης: 15 Ιανουαρίου 2001. Ημερομηνία τελευταίας ανανέωσης: 15 Ιανουαρίου 2006. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** 5 Σεπτεμβρίου 2012. Για την πλήρη περίληψη των χαρακτηριστικών του προϊόντος παρακαλούμε να απευθύνεστε στην MSD Α.Φ.Β.Ε. Ελλάδα, Αγίου Δημητρίου 63, 174 56 Αθήνας, Τηλ.: 210 9897 300. Λεπτομέρη πληροφοριακά στοιχεία για το προϊόν είναι διαθέσιμα στην ιστοσελίδα του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων (EMA) <http://www.ema.europa.eu>. **ΛΙΑΝΙΚΕΣ ΤΙΜΕΣ:** Aeries 2,5mg δισκία διασπειρόμενα: 7.40€, Aeries 5mg δισκία διασπειρόμενα: 9.00€.

Βιβλιογραφία:

1. Horak F. et al. J Allergy Clin Immunol 2002;109:956-61
2. Siebenhaar F et al. J Allergy Clin Immunol 2009;123:672-9
3. Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντων AERIUS®
4. <http://aviationmedicine.com/medications/index.cfm?fuseaction=medicationDetail&medicationID=9> (πρόσβαση 17/9/2012)

Βοηθήστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή:
Συμπληρώστε την "ΚΙΤΡΙΝΗ ΚΑΡΤΑ".

Αναφέρατε:

- Όλες τις ανεπιθύμητες ενέργειες για τα Νέα Φάρμακα [N].
- Τις ΣΟΒΑΡΕΣ ανεπιθύμητες ενέργειες για τα Γνωστά Φάρμακα.

Hellas PHARM 2013

«ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ: το σήμερα και η επόμενη μέρα»



Το **Hellas PHARM 2013** πραγματοποιείται σε μια περίοδο που η βαθιά και παρατεταμένη οικονομική κρίση, οι απαιτήσεις της τρόικας και οι νομοθετημένες, ή και οι υπό διαπραγμάτευση, αλλαγές στη φαρμακευτική περίθαλψη, προϊδεάζουν για την επόμενη ημέρα για το ελληνικό φαρμακείο.

Στο πλαίσιο αυτό, ο Φαρμακευτικός Σύλλογος Αττικής και ο Φαρμακευτικός Σύλλογος Πειραιά συνδιοργανώνουν το φαρμακευτικό συνέδριο-έκθεση **Hellas PHARM 2013**, στις 6-7 Απριλίου 2013, στο **Helexpo Palace** στο Μαρούσι.

Στο πλαίσιο του συνεδρίου θα αναπτυχθούν και θα ανταλλαγούν απόψεις πάνω σε θέματα τόσο επιστημονικού όσο και επαγγελματικού ενδιαφέροντος.

Το στρογγυλό τραπέζι «**Γενόσημα φάρμακα: ασφάλεια και χορήγηση**» θα δώσει την ευκαιρία στους συμμετέχοντες να παρακολουθήσουν τις ενδιαφέρουσες εισηγήσεις σχετικά με το επίκαιρο αυτό θέμα, που αποτέλεσε αντικείμενο συζήτησης και έντονης αντιπαράθεσης μεταξύ των φορέων της υγείας. Άλλες θεματικές ενότητες που θα παρουσιαστούν, κατά τη διάρκεια του συνεδριακού προγράμματος, είναι:

- Φάρμακα και συμπληρώματα διατροφής φυτικής προέλευσης
 - Το σύγχρονο φαρμακείο: κατασκευές-εξοπλισμοί
- Παράλληλα με το συνεδριακό μέρος θα λειτουργήσει και έκθεση φαρμακευτικών προϊόντων, καλλυντικών και υπηρεσιών φαρμακείου στην οποία έχουν ήδη δηλώσει συμμετοχή περισσότερες από 87 εταιρείες της φαρμακευτικής αγοράς.

Η νέα ιστοσελίδα

www.krill.gr της **myelements** είναι στον αέρα!



Μπείτε στο www.krill.gr

και στον κόσμο της Ανταρκτικής για να ανακαλύψετε τις μοναδικές ιδιότητες και οφέλη του **KRILL OMEGA3** της **myelements**.



Απλή και ταυτόχρονα πρωτότυπη και ευφάνταστη, η νέα ιστοσελίδα www.krill.gr έχει σχεδιαστεί έτσι ώστε να σας παρέχει εύκολα πληροφόρηση, ενώ απολαμβάνετε μια ευχάριστη και διασκεδαστική πλοήγηση.

Εδώ θα μάθετε τις ιδιότητες και τα οφέλη του **KRILL OMEGA3** της **myelements** για την υγεία της καρδιάς. Θα ενημερωθείτε σχετικά με το ζωοπλαγκτόν **Krill Euphausia Superba**, τον τρόπο αλίευσής του και τη ζωή στην Ανταρκτική, αλλά και θα διαβάσετε χρήσιμες και έξυπνες συμβουλές διατροφής. Σας περιμένουμε στον κόσμο του www.krill.gr και της Ανταρκτικής για να ανακαλύψετε τα μοναδικά οφέλη του **KRILL OMEGA3** της **myelements**!

Από την **ISOPLUS A.E.**

ΝΕΑ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ELPEN και DermoXEN

Η **ELPEN** στηρίζει δυναμικά το Ελληνικό φαρμακείο και αναλαμβάνει την αποκλειστική διάθεση της μοναδικής ολοκληρωμένης και φυτικής σειράς προϊόντων **DermoXEN** για την καθημερινή υγιεινή της ευαίσθητης περιοχής.

Με τη σειρά αυτή:

Δημιουργεί μία νέα κατηγορία προϊόντων στο φαρμακείο σας. Ενθαρρύνει την εισροή νέων πελατών από άλλα κανάλια διανομής. Προσδίδει εγκυρότητα στην επιστημονική συμβουλή σας και αυξάνει την πιστότητα του πελάτη του φαρμακείου.

Δίνει ποιοτικές λύσεις και Υποστηρίζει έντονα τα προϊόντα της για την αύξηση της κερδοφορίας σας.

Η **ELPEN**, η μεγαλύτερη Ελληνική φαρμακευτική βιομηχανία, είναι πάντα δίπλα στον Έλληνα Φαρμακοποιό!



Φροντίδα για τον άνθρωπο



Αποκλειστικός Διανομέας για την Ελλάδα: **ELPEN A.E. Φαρμακευτική Βιομηχανία**



Καθοδόν ο «Ιπποκράτης» για τα παιδιά που τον χρειάζονται



Σε μια ξεχωριστή εκδήλωση που πραγματοποιήθηκε στις 5 Φεβρουαρίου '13 στο Ζάππειο Μέγαρο, δόθηκε η εκκίνηση του νέου «οδοιοπορικού» του κινητού πολυϊατρείου του οργανισμού «Το Χαμόγελο του Παιδιού», «Ιπποκράτης», που φιλοδοξεί το 2013 να καλύψει τις ανάγκες σε παροχή προληπτικής ιατρικής 18.000 παιδιών στην Ελλάδα.

Διαθέτοντας τμήματα παιδιατρικού, παιδιοκαρδιολογικού, ακουσολογικού, οφθαλμολογικού και οδοντιατρικού εξοπλισμού και με δυνατότητα τηλεϊατρικής σύνδεσης με εξειδικευμένες μονάδες, ο «Ιπποκράτης» δίνει τη δυνατότητα δωρεάν προληπτικών εξετάσεων σε παιδιά, με έμφαση σε αυτά που λόγω κοινωνι-

κών, οικονομικών και άλλων δυσκολιών δεν έχουν την κατάλληλη παρακολούθηση και φροντίδα.

Τη δράση του «Ιπποκράτη» θα ενισχύσουν και οι άλλες δύο κινητές μονάδες προληπτικής ιατρικής που διαθέτει «Το Χαμόγελο του Παιδιού», Οφθαλμιατρικής & Οτορινολαρυγγολογίας και Παιδιατρικής & Οδοντιατρικής.

Κινητήριος δύναμη της φετινής διαδρομής του «Ιπποκράτη» είναι ο μη κερδοσκοπικός οργανισμός **Johnson & Johnson Corporate Citizenship Trust**. Χάρη στην οικονομική ενίσχυση του οργανισμού διασφαλίσθηκαν οι απαραίτητοι πόροι για την υλοποίηση του προγράμματος του 2013 για τον «Ιπποκράτη» και την παροχή των πολύτιμων υπηρεσιών του στα παιδιά.

Johnson & Johnson
CORPORATE CITIZENSHIP TRUST

Johnson & Johnson
JOHNSON & JOHNSON HELLAS CONSUMER PRODUCTS CSA



10 χρόνια Pharma PLUS

Με μεγάλες προσφορές γιόρτασε τα 10 χρόνια του το δίκτυο φαρμακείων **Pharma PLUS**, υλοποιώντας με ιδιαίτερη επιτυχία τη μεγαλύτερη εμπορική ενέργεια που έχει γίνει μέχρι σήμερα στο χώρο του φαρμακείου!

Συγκεκριμένα η Pharma PLUS προσέφερε την περίοδο των γιορτών και για ένα μήνα, μέσω των φαρμακείων-μελών του δικτύου της, στους καταναλωτές κατόχους της κάρτας προνομίων **+pluscard**, **επιστροφή 50%** της αξίας των αγορών τους, σε επιλεγμένα προϊόντα από επώνυμες μάρκες φαρμακείου, σε επόμενες αγορές.

Η ενέργεια πραγματοποιήθηκε με τη συμμετοχή των μεγαλύτερων εταιρειών του χώρου σε επιλεγμένα προϊόντα με ειδική σήμανση και αφορούσε μόνο τα φαρμακεία-μέλη του δικτύου Pharma PLUS.

Το σύγχρονο φαρμακείο του δικτύου Pharma PLUS ξεχωρίζει ως ένας πρωτοποριακός χώρος που ξεφεύγει από την κλασική εικόνα ενός φαρμακείου. Διαμορφωμένο με μοντέρνο σχεδιασμό, δημιουργεί αίσθηση ευεξίας στον καταναλωτή, διαθέτει πληθώρα παραφαρμακευτικών προϊόντων προσφέροντας αξιόπιστες επιλογές και λύσεις σε καθημερινά θέματα υγείας και ομορφιάς, απασχολεί ειδικευμένο ανθρώπινο δυναμικό, πρόθυμο να εξυπηρετήσει.

Η Mylan στην Ελλάδα από την Generics Pharma Hellas Ltd

Η **Mylan** κατατάσσεται μεταξύ των κορυφαίων εταιρειών στον κόσμο στην παρασκευή γενοσήμων και ειδικών φαρμακευτικών



Mylan

Seeing
is believing

προϊόντων. Τα προϊόντα της κυκλοφορούν σε 150 χώρες, καλύπτοντας και τις πιο αυστηρές προδιαγραφές ποιότητας. 1 στις 11 συνταγές στις ΗΠΑ είναι για σκεύασμα της Mylan, ενώ αποτελεί κορυφαία επιλογή των λειτουργών υγείας και σε αρκετές Ευρωπαϊκές χώρες (είναι Νο 1 σε πωλήσεις στη Γαλλία). Παράλληλα, καινοτομεί συνεχώς για να καλύψει ανικανοποίητες ανάγκες στη φαρμακευτική αγωγή και παράγει περίπου 45 δισεκατομμύρια δόσεις φαρμάκων ετησίως σε παγκόσμια κλίμακα ώστε να εξασφαλίζει την πρόσβαση σε υψηλής ποιότητας σκευάσματα, σε 7 δισεκατομμύρια ανθρώπους. Διατηρεί ένα από τα ευρύτερα και υψηλότερα σε ποιότητα χαρτοφυλάκια στον κόσμο με περισσότερα από 1.100 προϊόντα.

Στην Ελλάδα, η Mylan εκπροσωπείται από τη θυγατρική της Generics Pharma Hellas Ltd. Με δίκτυο άρτια εκπαιδευμένων επιστημονικών συνεργατών και λίστα 43 προϊόντων, η οποία συνεχώς εμπλουτίζεται, εξασφαλίζει πρόσβαση σε εξειδικευμένα φαρμακευτικά προϊόντα υψηλής ποιότητας. Έχοντας το ίδιο όραμα και κοινές αξίες την **ΠΟΙΟΤΗΤΑ** και την **ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ**, στόχος μας είναι η προσφορά αξιόπιστων φαρμάκων για όλες τις θεραπευτικές κατηγορίες σε τιμές προσιτές για ΟΛΟΥΣ.

Η ποιότητα στη υγεία είναι αδιαπραγμάτευτη για τη Mylan αλλά και για όσους συνεργάζονται μαζί της.

Κάθε μέρα, αμέτρητες ευκαιρίες.
Μη χάνετε ούτε μία!



Ένας μυϊκός πόνος δε χρειάζεται να μας περιορίζει. Το Voltaren® Emulgel® σταματά τον πόνο και καταπολεμά τη φλεγμονή. Απορροφάται γρήγορα και στοχεύει στα σημεία που πονούν. Η μέρα είναι γεμάτη ευκαιρίες. Μη χάνετε ούτε μία!

Voltaren® 
Emulgel®
Η ΧΑΡΑ ΤΗΣ ΚΙΝΗΣΗΣ

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

 **NOVARTIS** Novartis (Hellas) A.E.B.E. Τ.Θ. 52001 - 144 10 Μεταμόρφωση Τηλ. 210 2811 712 ΦΑΡΜΑΚΟΕΠΑΓΡΥΠΝΗΣΗ: 210 2828812

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

Το νέο «μεγάλο μικρό» ρομπότ φαρμακείου της Rowa

Η επιτυχία του μεγαλύτερου κατασκευαστή ρομπότ φαρμακείου Rowa στην Ελλάδα συνεχίζεται με παραγγελίες και εγκαταστάσεις του νέου τύπου ρομπότ Rowa Smart 580, από τον αντιπρόσωπο του κατασκευαστή CSA A.E.

Το νέο «μεγάλο μικρό» ρομπότ **Rowa Smart 580** είναι η ιδανική λύση για τα μικρά και μεσαία φαρμακεία της χώρας μας, με δυνατότητα αποθήκευσης 12.000 κουτιών σε μόνο 9,5m². Το σύστημα εξοικονομεί χώρο αποθήκευσης, συνδέεται με το πρόγραμμα διαχείρισης φαρμακείου και την ηλεκτρονική συνταγογράφηση, φορτώνεται γρήγορα με τα σκευάσματα κάθε παραλαβής, παραδίδει ταχύτατα τα σκευάσματα στο σημείο πώλησης και επιτρέπει στο φαρμακοποιό να ξεδέψει το χρόνο του πελάτη παραγωγικά, συμβουλευόντάς τον, αντί να τον κρατάει σε αναμονή, ψάχνοντας τα φάρμακα στην αποθήκη του.

Η καινοτόμος αρχιτεκτονική του δεν θέτει περιορισμό στο πλήθος κωδικών που μπορεί να διαχειριστεί, ούτε στο πλήθος τεμαχίων ανά κωδικό.

Επιτρέπει εγκατάσταση και λειτουργία σε πατάρι, ισόγειο ή υπόγειο, μεταφέροντας τα σκευάσματα στο σημείο εξυπηρέτησης με αξιόπινους μηχανισμούς.

CSA A.E.: Αποκλειστικός αντιπρόσωπος και υπεύθυνος τεχνικής στήριξης



Βογιατζόγλου Systems,

Μελέτη και σχεδιασμός του φαρμακείου σας



Όπως σε κάθε αλλαγή εποχής έτσι και στη σημερινή οικονομική συγκυρία η ανάγκη που προκύπτει για κάθε φαρμακείο είναι ουσιαστικά η «προσαρμογή» στα νέα δεδομένα. Η **Βογιατζόγλου Systems** αντιλαμβάνοντας απόλυτα τις ιδιαιτερότητες της εποχής είναι έτοιμη ν' ανταποκριθεί στην όποια πιθανή ανάγκη κάθε φαρμακοποιού σχετικά με την επίπλωση και οργάνωση του φαρμακείου του. Είτε θέλετε μια μικρή ή μεγαλύτερη ανανέωση του χώρου σας, είτε ενδιαφέρεστε να μεταφέρετε το φαρμακείο σας, η Βογιατζόγλου Systems είναι στη διάθεσή σας για να μελετήσει, να σχεδιάσει και να υλοποιήσει το έργο, προσφέροντας την καλύτερη και οικονομικότερη λύση, συνδυάζοντας μοντέρνα, ποιοτικά υλικά, το κατάλληλο μείγμα ειδικών κατασκευών και τις πιο συμφέρουσες τιμές.

Η εταιρεία θα συμμετέχει για ένατη συνεχή χρονιά στην μεγαλύτερη φαρμακευτική έκθεση στην Ελλάδα, Hellas Pharm (6-7 Απριλίου Helexpro Palace). Οι επισκέπτες θα έχουν την ευκαιρία να δουν από κοντά τις νέες προϊόντικές σειρές επίπλωσης που προτείνει η Βογιατζόγλου Systems.

www.voyatzoglou.gr

Συμβουλευτικές υπηρεσίες από τη



Η εταιρία **Pharmacy's added Value** παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες στα φαρμακεία με σκοπό την επιχειρηματική τους αναβάθμιση και τη βελτίωση της κερδοφορίας τους.

Οι υπηρεσίες είναι οι εξής:

■ Οικονομικά:

- Οικονομικός έλεγχος, ανάλυση και συμβουλές για τη βελτίωση της ρευστότητας, της κερδοφορίας, της κυκλοφοριακής ταχύτητας των εμπορευμάτων, κλπ.
- Ανάλυση φορολογίας και συμβουλές μείωσής της.
- Οικονομική αποτίμηση φαρμακείου με λογιστικό (καθαρή θέση) και επιχειρηματικό προσδιορισμό (πραγματική).

■ Οργάνωση - Λειτουργία:

- Αποτύπωση υπάρχουσας κατάστασης και προτάσεις βελτίωσης με σκοπό τη μείωση των λειτουργικών δαπανών και την αύξηση της αποδοτικότητας και του ελέγχου.
- Κατηγοριοποίηση παραφαρμάκων, πλήρη ανάλυση πωλήσεων και αγορών και σχεδιασμός αγορών περιορισμένου κινδύνου αστοχίας.
- Ανάλυση εποχικότητας ειδών και κατάρτιση ετήσιου πλάνου merchandising.
- Σχεδιασμός ετήσιου πλάνου προωθητικών ενεργειών, παρακολούθηση και εφαρμογή έκτακτων όταν χρειάζεται.
- Δημιουργία και διανομή έντυπου και ηλεκτρονικού υλικού.

■ Συνεργασία Φαρμακείων:

- Εκπόνηση επιχειρηματικού σχεδίου για τη διερεύνηση της δυνατότητας συνεργασίας φαρμακείων και εφαρμογή του.

NEW **BeSlim™**

Αδυνατίστε με Ενέργεια
& Δυναμικό Αποτέλεσμα



Natural Unisex
Formula

Μόνο
20€

Be Slim της Health Aid All - in - one slimming formula

Ιδανική σύνθεση με φυσικά συστατικά που δρουν συνεργιστικά για άμεσο αποτέλεσμα σε όσους θέλουν να χάσουν βάρος και παράλληλα να παραμένουν ζωντανοί & δραστήριοι.

Είναι το μοναδικό που περιέχει **Ginseng** και **Guarana** απελευθερώνει ενέργεια και διατηρεί τους βιολογικούς ρυθμούς και την φυσική ευεξία σε υψηλά επίπεδα.

Το **Πράσινο Τσάι**, το **Τζίντζερ** και τα **Αμινοξέα** ενεργοποιούν τον μεταβολισμό και τις καύσεις, ενώ το **Υδροκιτρικό** και το **Phase 2** εμποδίζουν την δημιουργία και την εναπόθεση του λίπους στον οργανισμό.

Κατάλληλο και για άνδρες με δραστήριο και απαιτητικό τρόπο ζωής.



HEALTH AID LTD-Harrow, London, England / ΕΟΦ 20850/20-3-12



PHARMA CENTER

Υγεία·Φροντίδα·Ομορφία

Τηλ.: 210 9604511
www.pharmacenter.gr

HealthAid®
SLIMMING SUPPLEMENTS



Για συνεργασία υψηλού επαγγελματισμού

Ένα από τα σημαντικότερα ερωτήματα που κυριαρχούν στην ατζέντα του σύγχρονου επαγγελματία φαρμακοποιού είναι: "Υπάρχουν αποτελεσματικές μέθοδοι για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητας της επιχείρησής μου, βασισμένες στις νέες συνθήκες που διαμορφώνονται στην αγορά;"

Κάτω από προϋποθέσεις θα απαντούσαμε με σιγουριά, ναι. Ναι, αν υπάρχουν συνεργασίες υψηλού επαγγελματισμού και εξειδίκευσης.

Ναι, αν υπάρχει τεχνογνωσία και διεθνής εμπειρία,

Ναι, αν υπάρχει προσεκτικός σχεδιασμός βήμα-βήμα, στοιχεία που προσθέτουν αξία στην επιχείρηση, επιτυγχάνοντας ταυτόχρονα σημαντικές οικονομίες κλίμακας.

Στην εταιρεία **Tsoumanis Pharmacy Design**, γνωρίζουμε ότι η λειτουργικότητα και η εργονομία, είναι δύο από τους σημαντικότερους παράγοντες για τη σωστή λειτουργία ενός φαρμακείου. Γνωρίζουμε ότι, ο σωστός σχεδιασμός και η επίπλωση, αποτελούν ένα από τα κυριότερα εργαλεία στη δουλειά του φαρμακοποιού. Εκμεταλλευόμενοι την πείρα δεκαετιών στον σχεδιασμό και τη μελέτη εμπορικών καταστημάτων, αναλύουμε τις ανάγκες σας και προτείνουμε λύσεις για την ενίσχυση των πωλήσεών σας, στον ολόενα και πιο ανταγωνιστικό χώρο του φαρμακείου.

SOPRATUTTO pharmacy design,

Υπηρεσίες ολοκληρωμένης μελέτης χώρου

Η **SOPRATUTTO pharmacy design** παρέχοντας υπηρεσίες ολοκληρωμένης μελέτης, έχει σα στόχο την κάλυψη υψηλών απαιτήσεων και την πραγματοποίηση στο ακέραιο όλων των αναγκών των πελατών που την εμπιστεύονται.

Έχοντας στην ομάδα μας ανθρώπους με άριστη σχεδιαστική εμπειρία και πολύχρονη πείρα, μας δίνεται η δυνατότητα μελετώντας τον κάθε χώρο, να προτείνουμε και να σχεδιάζουμε την ιδανικότερη λύση αλλά και να παρουσιάζουμε ακριβή προϋπολογισμό του έργου σε προκαθορισμένο χρόνο. Μοναδικές προτάσεις "concept pharmacy" με ταυτότητα και λύσεις με ποιοτικές εφαρμογές, διατηρώντας ανταγωνιστικά κοστολόγια. Μία μικρή αλλαγή, σε ένα σημείο είναι μία μόνο από τις πολλές υπηρεσίες μας, η οποία μπορεί να επιφέρει μια σημαντική βελτίωση στο φαρμακείο σας. Με γνώμονα αυτό, αλλά και ένα κόσμο που αλλάζει, η πολιτική της εταιρίας είναι να εργαζόμαστε κάθε μέρα για να δημιουργούμε ένα καλύτερο μέλλον στο φαρμακείο. «*Ενα ταξίδι 1000 χιλιομέτρων αρχίζει με ένα απλό βήμα*».

Το όραμά μας λειτουργεί ως οδηγός σε κάθε μας εργασία, περιγράφοντας το τι πρέπει να επιτευχθεί, προκειμένου να συνεχίσουμε να παρέχουμε υπηρεσίες υψηλής ποιότητας. Λειτουργούμε με γνώμονα το κοινό συμφέρον Εταιρείας – Πελάτη, προσφέροντας σε πραγματικά χαμηλό κόστος τις παροχές των υπηρεσιών μας, απλά πιστεύοντας ότι δεν θα πρέπει να αποτελούν ένα είδος πολυτελείας.



APOSTORE

Αυτοματοποιημένα Συστήματα Αποθήκης Φαρμακείου από τη **LAS Solutions Ltd**



Η **APOSTORE GmbH** είναι πρωτοπόρος εταιρεία παγκοσμίως στην κατασκευή αυτοματοποιημένων συστημάτων διαχείρισης παραγγελιών για φαρμακεία. Περισσότερες από 34 πατέντες, αποδεικνύουν περίτρανα τον καινοτόμο χαρακτήρα της εταιρείας. Το σύστημα A1000 είναι η δημοφιλέστερη ρομποτική αυτοματοποιημένη αποθήκη της Apostore. Προσφέρει την βέλτιστη σχέση επένδυσης/απόδοσης και αυξάνει την αποτελεσματικότητα στο back office του φαρμακείου.

Επιπλέον του χώρου που εξοικονομείται στο φαρμακείο, μειώνεται δραστικά ο χρόνος διαχείρισης της αποθήκης με μεγαλύτερο όφελος τον επιπλέον χρόνο που αφιερώνει ο φαρμακοποιός στον πελάτη.

Το κόστος του A1000 αποσβένεται ταχύτερα σε σύγκριση με τα άλλα συστήματα λόγω:

➤ Της υψηλής χωρητικότητας σε περιορισμένο χώρο – μέχρι 11.000 τεμάχια σε μόλις 4 μέτρα μήκος και 1,60 μέτρα πλάτος.

- Της ταχύτατης εισαγωγής των προϊόντων που φτάνει 120 τεμάχια σε 10 λεπτά της ώρας
- Της αποτελεσματικότερης διαχείρισης του αποθέματος και της ημερομηνίας λήξης των φαρμάκων

Η συνεργασία της APOSTORE στην Ελλάδα με την LAS Solutions Ltd συνεχίζεται με επιτυχία. Η τεχνική κατάρτιση του προσωπικού της LAS Solutions με την πολύχρονη εμπειρία σε αυτόματα συστήματα διαχείρισης αποθηκών εγγυάται την επιτυχή εγκατάσταση και υποστήριξη των συστημάτων 24 ώρες την ημέρα, 365 ημέρες το χρόνο.



ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ



ΣΩΜΑΤΙΚΗ ΑΝΤΟΧΗ

Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 51853/13.07.2012



NEO

Με GINSENG και GINKGO BILOBA

Για μέγιστη απόδοση, κάθε μέρα!

**ΣΥΜΒΑΛΛΕΙ ΣΤΗΝ ΕΝΙΣΧΥΣΗ
ΤΗΣ ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗΣ ΚΑΙ ΣΩΜΑΤΙΚΗΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ**

ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ ΜΕ ΠΛΗΡΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΒΙΤΑΜΙΝΩΝ,
ΜΕΤΑΛΛΙΚΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ, GINSENG ΚΑΙ GINKGO BILOBA

www.centrumvitamins.gr



Υπεύθυνος κυκλοφορίας: Pfizer Hellas A.E., Λ. Μεσογείων 243, 154 51 Ν. Ψυχικό. Για πληροφορίες: 210-67.85.800

Η ποικιλία και ισορροπημένη διατροφή και ο υγιής τρόπος ζωής είναι σημαντικά. Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται ως υποκατάστατα μιας ποικίλης διατροφής. Περιέχει σίδηρο, ο οποίος μπορεί να βλάψει τα παιδιά εάν καταναλωθεί σε μεγάλες ποσότητες. Πριν τη χρήση διαβάστε προσεκτικά τις οδηγίες που περιλαμβάνονται στη συσκευασία.

CEN-10-DEC12 GREY

Νέο λάδι σώματος για την κυτταρίτιδα και το τοπικό πάχος από την Apivita



Η APIVITA εμπνευσμένη από την αρωματοθεραπεία και με 32 χρόνια εμπειρία στη χρήση των αιθερίων ελαίων στα φυσικά προϊόντα, παρουσιάζει το **νέο λάδι APIVITA anticellulite oil** για τη κυτταρίτιδα και το τοπικό πάχος, με κόκκινο πιπέρι και κόκκινα φύκια. Με 100% φυσικά συστατικά, είναι ένα προϊόν βιολογικό πιστοποιημένο από τον οργανισμό ICEA.

Περιέχει τα παρακάτω ευεργετικά συστατικά:

- Κόκκινο πιπέρι: Λόγω της θερμαντικής του δράσης, ενεργοποιεί την καύση του συσσωρευμένου λίπους, τονώνει τη μικροκυκλοφορία και έχει αποσυμφορητικές ιδιότητες.
- Εκχύλισμα κόκκινων φυκιών: Βοηθά στη διάσπαση του περιττού λίπους, ενεργοποιεί την παραγωγή ινοβλαστών, ενισχύοντας τη σφριγηλότητα της επιδερμίδας, ενώ είναι κλινικά αποδεδειγμένο ότι μειώνει την περιφέρεια έως και 1 εκατοστό
- Εκχύλισμα κισσού: Έχει αποσυμφορητική και τονωτική δράση

- Αμυγδαλέλαιο: Προσφέρει ενυδάτωση και τροφή στην επιδερμίδα, καθώς είναι πλούσιο σε λιπαρά οξέα, βιταμίνες του συμπλέγματος Β, βιταμίνες Α & Ε.

- 10 αιθέρια έλαια: λεμόνι, αγριοκυπάρισσο, δενδρολίβανο, περγαμόντο, μοσχολέμονο, πεύκο, γκρέιπφρουτ, πορτοκάλι, κυπαρίσσι, και τζιντζερ, που τονώνουν τη μικροκυκλοφορία, μειώνουν την κατακράτηση υγρών, αποτοξινώνουν, ενώ παράλληλα προσφέρουν ευεξία και αναζωογονούν τις αισθήσεις.

Με νέα μη λιπαρή υφή, σε πιο πρακτική συσκευασία 150ml, είναι ιδανικό για χρήση όλο το χρόνο.

Χωρίς parabens, σιλικόνες, προπυλενογλυκόλη, παραφινέλαια, φθαλικά, πολυκυκλικά και νιτρόμαζες.

GREENCARE

Νέα σειρά προϊόντων φροντίδας και περιποίησης

Επειδή η φροντίδα είναι στα βασικά συστατικά της... φύσης.

Τα προϊόντα **GREEN CARE** είναι η νέα, ελληνική πρόταση φροντίδας και περιποίησης που σχεδιάστηκε με έμπνευση τη φύση και θα τη βρείτε αποκλειστικά στα φαρμακεία.

Με την τεχνολογία και την πείρα μας, δημιουργήσαμε μια ολοκληρωμένη σειρά με φυσικά συστατικά για μαλλιά, σώμα και χέρια, που θα κερδίσει τους πελάτες σας από την πρώτη φορά που θα τη δοκιμάσουν. Χωρίς parabens, συνθετικά χρώματα, σιλικόνες, προπυλενογλυκόλη και συστατικά ζωικής προέλευσης, τα προϊόντα GREEN CARE είναι η φυσική απάντηση στις καθημερινές ανάγκες φροντίδας για προϊόντα υψηλής ποιότητας.

Η σειρά περιλαμβάνει προϊόντα για:

Περιποίηση μαλλιών

Σαμπουάν για ξηρά και εύθραυστα μαλλιά,

Σαμπουάν για κανονικά μαλλιά και

Μαλακτική κρέμα για όλους τους τύπους μαλλιών

Περιποίηση σώματος

Αφρόλουτρο και Γαλάκτωμα σώματος

Περιποίηση χεριών

Κρέμα χεριών και Κρεμοσάπουνο για τα χέρια

Αποκλειστική διάθεση και εμπορία ΠΑΝΣΥΦΑ ΑΕΕ

Elimin Intense της Tilman



Αδυνάτισμα με τη δύναμη των φυσικών συστατικών

Με βασικά χαρακτηριστικά την ποιότητα, την ασφάλεια και την αποτελεσματικότητα, η Lavipharm κυκλοφορεί στην ελληνική αγορά φαρμακείου ένα συμπλήρωμα διατροφής με φυτικά συστατικά που βοηθά στο αδυνάτισμα, το **Elimin INTENSE** της Tilman που περιέχει 2 συνθέσεις σε 2 διαφορετικές κάψουλες: Μία κάψουλα για την ημέρα και μία για τη νύχτα με στόχο τη συνεχή, 24ωρη δράση.

Κάψουλα ημέρας

Με εκχυλίσματα πράσινου καφέ, πράσινου τσαγιού, σημύδας και μάραθου, η κάψουλα ημέρας, που λαμβάνεται το πρωί, έχει λιποδιαλυτικές ιδιότητες και δρα ενάντια στην αίσθηση «φουσκώματος».

Κάψουλα νύχτας

Η κάψουλα νύχτας, που λαμβάνεται πριν τον ύπνο, περιέχει στη σύνθεσή της εκχυλίσματα κασκάρας και μελισσόχορτου, καθώς και ινουλίνη (φυσικό πρεβιοτικό), συστατικά που ρυθμίζουν τη σωστή λειτουργία του εντέρου και προσφέρουν την καταπραϋντική και χαλαρωτική τους δράση.

Το Elimin INTENSE, με τη δύναμη των παραπάνω φυσικών συστατικών, σε συνδυασμό με μια ισορροπημένη διατροφή, βοηθά στην επίτευξη του ιδανικού σωματικού βάρους.

Από την Lavipharm AE

Αδυνατίστε με τη δύναμη των φυσικών συστατικών

elimin INTENSE

ο φυσικός σας σύμμαχος



24ωρη
ΔΡΑΣΗ

2 διαφορετικές κάψουλες για καλύτερα αποτελέσματα!

ΚΑΨΟΥΛΑ ΗΜΕΡΑΣ

Με εκχύλισμα πράσινου καφέ και πράσινου τσαγιού, συστατικά γνωστά για τη λιποδιαλυτική τους δράση. Με εκχύλισμα σημάδας και μάραθου για αποτέλεσμα «επίπεδης κοιλιάς».

ΚΑΨΟΥΛΑ ΝΥΧΤΑΣ

Με εκχύλισμα κασκάρας και ινουλίνη, συστατικά με δράση στη ρύθμιση της λειτουργίας του εντέρου. Με εκχύλισμα μελισσόχορτου, που προσφέρει καταπραυντική και χαλαρωτική δράση.

ΚΑΘΕ ΚΟΥΤΙ ΠΕΡΙΕΧΕΙ ΤΗΝ ΑΓΩΓΗ ΕΝΟΣ ΜΗΝΑ



Οι Ειδικοί στη Φυτοθεραπεία

Νέα προϊόντα καθαρισμού της Frezyderm

Η Frezyderm σχεδίασε 2 νέα προϊόντα καθαρισμού.

Το **Mild Wash Liquid** (pH 7) είναι ένα απαλό καθαριστικό του κανονικού και ευαίσθητου δέρματος με ενυδατική και μαλακτική δράση. Είναι κατάλληλο μετά από αισθητικές επεμβάσεις, σε περιπτώσεις δερματίτιδας και δυσανεξίας στα κοινά αλκαλικά σαπούνια. Επίσης, ενδείκνυται για την καθημερινή περιποίηση της ευαίσθητης περιοχής κατά την προεμφυαία και μετά την εμμηνόπαυση.



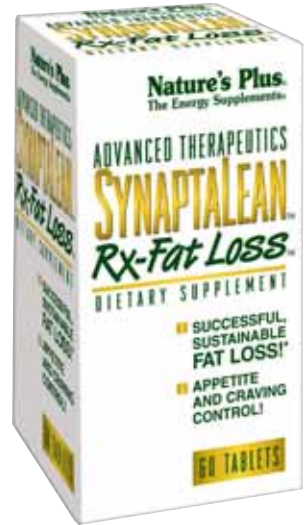
Το **Intim Area Liquid** (pH 4) είναι υγρό καθαριστικό της ευαίσθητης περιοχής κατά την αναπαραγωγική ηλικία. Προστατεύει από την τοπική ξηρότητα, τους ερεθισμούς, τις επιμολύνσεις και τις κολπίτιδες και είναι ιδανικό μετά το κολύμπι σε θάλασσα ή πισίνα. Κατάλληλο κατά την εγκυμοσύνη και το θηλασμό. Δερματολογικά ελεγμένα και χωρίς Parabens.



Για απώλεια βάρους σωστά και υγιεινά!

Υπάρχουν διάφορες μεθόδους αδυνατίσματος, χωρίς ικανοποιητικό αποτέλεσμα.

Η νέα επαναστατική φόρμουλα της Nature's Plus **SynaptaLean**, δρα κυρίως εγκεφαλικά και βοηθά τον έλεγχο της όρεξης, οδηγώντας έτσι στην επιτυχημένη απώλεια βάρους, μέσω αύξησης των νευροδιαβιβαστών του εγκεφάλου, οι οποίοι είναι υπεύθυνοι για το αίσθημα κορεσμού και ικανοποίησης και την καλή διάθεση. Επιπλέον, περιέχει πολυκοτινικό χρώμιο που αυξάνει το μεταβολισμό και ρυθμίζει τα επίπεδα γλυκόζης στο αίμα και ελέγχει τη βουλιμία. Είναι εμπλουτισμένο με ειδικά βότανα, φρούτα και λαχανικά, με συνεργική δράση, για ισχυρή αντιοξειδωτική προστασία, τόνωση του οργανισμού και βελτιωμένες νοπτικές και σωματικές επιδόσεις. Φόρμουλα βασισμένη σε περισσότερες από 18 κλινικές μελέτες φημισμένων πανεπιστημίων.



Από την **Natural Plus A.E.**, www.naturalplus.gr

Nuxellence® Jeunesse για Νεότητα και Λάμψη

Το 2013, η NUXE λανσάει την Nuxellence® Jeunesse, την 1η λεπτόρευση κρέμα Νεότητας και Λάμψης, την 1η φυτική μπαταρία που επιδιορθώνει το μιτοχονδριακό DNA ώστε να επαναφορτίζει το δέρμα προσφέροντας νεότητα και λάμψη για μεγάλο χρονικό διάστημα, για τις γυναίκες όλων των ηλικιών.

Γιατί Nuxellence:

ΕΠΑΝΑΦΕΡΕΙ ΣΤΗΝ ΕΠΙΔΕΡΜΙΔΑ ΤΗ ΝΕΑΝΙΚΟΤΗΤΑ ΚΑΙ ΤΗ ΛΑΜΨΗ.

Από την 1^η εφαρμογή το δέρμα είναι πιο απαλό και λαμπερό.

Μετά από 1 μήνα, το δέρμα είναι ορατά πιο νέο.

3 ΒΑΣΙΚΑ ΣΗΜΕΙΑ

1. Επαναφόρτιση «Η Nuxellence δρα στην καρδιά των κυττάρων της επιδερμίδας, επαναφορτίζοντας τα με ενέργεια και εξασφαλίζοντας την άριστη λειτουργία τους», επιδιορθώνοντας το Μιτοχονδριακό DNA που αποτελεί βασικό παράγοντα στη γήρανση του δέρματος.

2. Αποτελεσματικότητα «Το δέρμα πολύ γρήγορα είναι ορατά πιο νέο, πιο απαλό και ανακτά τη λάμψη του». Η σύνθεση του προϊόντος έχει 10 κατοχυρωμένες ευρεσιτεχνίες και επιστημονικά αποδεδειγμένα αποτελέσματα.

3. Καθημερινή Χρήση «Η Nuxellence είναι το βασικό προϊόν στην καθημερινή περιποίηση». Χρησιμοποιείται μόνη της ή πριν από το καθημερινό προϊόν περιποίησης. Ο συνδυασμός κάνει το δέρμα πιο δεκτικό στα συστατικά των προϊόντων.



Η επόμενη γενιά των αντηλιακών είναι εδώ!

Sun Screen

ΔΙΕΥΡΥΝΕΙ ΤΑ ΟΡΙΑ ΤΗΣ ΗΛΙΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑΣ

Frezyderm
ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΟ ΚΑΙ ΕΚΔΟΣΗ



Sun Screen Velvet

Καθληντική Υπεροχή

- / άορατο υμένιο σαν δεύτερο δέρμα
- / βελούδινη αίσθηση
- / άμεση απορρόφηση σμήγματος και ματ όψη για 6 ώρες
- / απουσία λευκής χροιάς
- / απουσία κάθε αίσθησης λιπαρότητας και γυαλάδας
- / απάλυνση ρυτίδων (μικροπρισματικοί κρύσταλλοι)
- / πλήρης λειτουργικότητα του δέρματος (αναπνοή)
- / καλύτερη εφαρμογή με ένα απλό άγγιγμα χωρίς τριβή

Προστασία UVA, UVB, VIS, IR

- / προστασία βλαστοκυττάρων
- / ενίσχυση μηχανισμών αυτοεπιδιόρθωσης DNA
- / υψηλή προστασία
- / προστασία από ελεύθερες ρίζες
- / σταθερότητα των προϊόντων στο νερό και την εφίδρωση
- / καλύτερη κατανομή φίλτρων
- / PIP System Plus

- προστασία από όλο το εύρος του ηλιακού φάσματος
- νέα γενιά φωτοσταθερών φίλτρων (Non-nano)
- άριστη εφαρμογή
- χωρίς απορρόφηση

28% μείωση της έντασης ρυτίδων



Velvet Face Cream
SPF 30

Velvet Body Lotion
SPF 50+

Velvet Face Cream
SPF 50+

velvet effect
wrinkle masking effect



Κεντρικά: Μενάνδρου 75, 104 37, Αθήνα, Τ: 210 5246900, Φ: 210 5244433, info@frezyderm.gr
Εργοστάσιο: Λ. Τατοΐου 4, 144 51 Μεταμόρφωση, Τ: 210 2846586, Φ: 210 2848508



ΚΟΡΡΕΣ ΜΑΥΡΗ ΠΕΥΚΗ

SERUM ΠΡΟΣΩΠΟΥ ΟΛΙΚΗΣ ΑΝΑΔΟΜΗΣΗΣ

ΣΥΣΦΙΓΚΤΙΚΗ, LIFTING & ΑΝΤΙΡΥΤΙΔΙΚΗ ΔΡΑΣΗ

Η συσφιγκτική & αντιρυτιδική σειρά **ΜΑΥΡΗ ΠΕΥΚΗ** επεκτείνεται με το **νέο Serum Προσώπου** ολικής αναδόμησης, για όλους τους τύπους δέρματος – ένα πανίσχυρο φυσικό serum που συνδυάζει μία παγκόσμια καινοτομική τεχνολογία βασισμένη σε βραβείο ΝΟΜΠΕΛ [ενίσχυση του πρωτεασώματος με το ισχυρό φλαβονοειδές Κερσετίνη] με νέα έρευνα για σύσφιξη με φυσικά συστατικά.

Πρόκειται για το πιο δραστικό φυσικό προϊόν αντιγήρανσης της ΚΟΡΡΕΣ με πολλαπλή δράση: σύσφιξη, άμεσο lifting, επαναφορά όγκου, μείωση των ρυτίδων, δράση κατά των κηλίδων, αύξηση της ελαστικότητας & βελτίωση της υφής του δέρματος, βαθιά ενυδάτωση.

Ανάμεσα στα εξειδικευμένα δραστικά συστατικά, το εκχύλισμα Μαύρης Πεύκης, σε συνδυασμό με τη δραστική ουσία Επιγαλλοκατεχίνη, που προστατεύει και ενδυναμώνει το συνδετικό ιστό της επιδερμίδας, διατηρώντας τη σύσφιξη και την ανθεκτικότητά της, και οι πολυσακχαρίτες από Βρώμη που προσφέρουν άμεση αίσθηση lifting.

Κλινικές μελέτες με εξαιρετικά αποτελέσματα υπογραμμίζουν τις μοναδικές ιδιότητες του νέου προϊόντος, μεταξύ των οποίων η επιβεβαίωση από δερματολόγους της συσφιγκτικής δράσης στο 100% των γυναικών.



Βρεφικά και παιδικά **ανηλιακά HELIODERM** από την CASTALIA

Τα προϊόντα της ανηλιακής σειράς **HELIODERM**, χάρη στην ειδική σύνθεσή τους, δίνουν λύση στην ανάγκη της σύγχρονης μητέρας για πολυπροστασία της ευαίσθητης βρεφικής και παιδικής επιδερμίδας. Συνδυάζουν ενυδατικούς και καταπραυντικούς παράγοντες, ενισχύουν τον αμυντικό μηχανισμό της επιδερμίδας και προστατεύουν από ερεθισμούς.



Για υψηλή προστασία

Ειδικά για βρέφη και παιδιά: κρέμα προσώπου Helioderm Fluide Naturel SPF30 & γαλάκτωμα προσώπου/σώματος Helioderm Lait Naturel SPF30, για υψηλή ανηλιακή προστασία όλο το χρόνο. Με το συστατικό Helioguard 365, προφυλάσσουν από τη φωτογήρανση και την πρόωρη γήρανση, ενώ με τη Vitamin E καταπολεμούν τις ελεύθερες ρίζες. Περιέχουν Οξειδίο του ψευδαργύρου και Διοξειδίο του τιτανίου, που αποτελούν 100% φυσικά ορυκτά φίλτρα και εμποδίζουν την ηλιακή ακτινοβολία να φθάσει στην επιδερμίδα.

Για πολύ υψηλή προστασία

Για παιδιά 3 ετών και άνω: ανηλιακό σπρέι προσώπου και σώματος Helioderm Spray Sans Parfum SPF50+, με διαφανή, μη λιπαρή υφή. Το σύστημα φίλτρων Tinosorb M® & S® του Helioderm Spray Sans Parfum SPF50+ προστατεύει από τις UVB και UVA ακτίνες, αφού απορροφά, διαχέει και αντανακλά την ηλιακή ακτινοβολία.

Helioderm



Όμορφη, προστατευμένη από τον ήλιο επιδερμίδα

CASTALIA
LABORATOIRES DERMATOLOGIQUES PARIS



Χωρίς
Parabens
και Άρωμα



Αυτό το καλοκαίρι το παιδί σας έχει περισσότερους λόγους να χαρεί το κάθι του ήλιου!

Spray Sans Parfum SPF 50+: Αντηλιακό σπρέι προσώπου και σώματος με διάφανη και μη-λιπαρή υφή. Ιδανικό για παιδιά >3 ετών.

Fluide Naturel SPF 30 (πρόσωπο) και **Lait Naturel SPF 30** (πρόσωπο και σώμα): Αντηλιακή προστασία με λεπτή υφή, κατάλληλη για όλους τους τύπους επιδερμίδων. Ανθεκτική στο νερό. Ιδανική για βρέφη και παιδιά. **ΜΗΝΟ ΝΕ ΨΥΣΙΚΑ ΨΙΛΤΡΑ.**

ΣΥΝΙΣΤΩΝΤΑΙ ΑΠΟ ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΟΥΣ
ΔΙΑΤΙΘΕΝΤΑΙ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Η NewRoots τώρα και στην Ελλάδα,

αποκλειστικά από την



Η **NewRoots**, Πολυεθνική, Φαρμακευτική, Καναδική εταιρεία φυσικών προϊόντων υγείας, εγγυάται την αποτελεσματική και την πιστοποιημένη υψηλή ποιότητα των προϊόντων της.

Το όνομα της NewRoots, συμβολίζει την αναζωογόνηση του σώματος, και αλλαγή του τρόπου ζωής. Συνδυάζει τις παραδοσιακές θεραπευτικές φόρμουλες με τις τελευταίες επιστημονικές εξελίξεις σε βιταμίνες, βότανα και ειδικά εκχυλίσματα.

Αποκλειστικός αντιπρόσωπος ADELCO A.E.

TumBiotix

Προβιοτικά για το σύνδρομο του ευερέθιστου εντέρου (IBS).



Το προβιοτικό συμπλήρωμα **TumBiotix** της Quest περιέχει ένα μοναδικό συνδυασμό *L.plantarum* και *L.acidophilus*, που είναι «φιλικά» προβιοτικά γαλακτικά βακτήρια που υπάρχουν φυσιολογικά στο ανθρώπινο έντερο. Ο συνδυασμός *L.plantarum* και *L.acidophilus* έχει αποδειχθεί από επιστημονικές μελέτες ότι μπορεί να μειώσει τα συμπτώματα του συνδρόμου του ευερέθιστου εντέρου (IBS) και συνεπώς να προσφέρει σημαντική υποστήριξη σε όσους πάσχουν από

το σύνδρομο αυτό. Το TumBiotix βοηθά στη διατήρηση μια ιδανικής αναλογίας προβιοτικών βακτηρίων στο έντερο προκειμένου να συμβάλλει στην υγεία και την ομαλή λειτουργία του εντέρου, καθώς και στην άμυνα του οργανισμού, προστατεύοντας από την ανάπτυξη παθογόνων μικροοργανισμών στο έντερο.

Αποδίδει 2 δισεκατομμύρια: *L.plantarum* & *L.acidophilus* ανά κάψουλα

Χαρακτηριστικά Σύνθεσης

- Στοχευμένο και επιστημονικώς αποδεδειγμένο προβιοτικό συμπλήρωμα
- Προσεκτικά επιλεγμένα προβιοτικά στελέχη
- Υψηλή περιεκτικότητα σε σταθερά ζωντανά βακτήρια μέσα στην κάψουλα
- Κατάλληλο για χορτοφάγους και vegans
- Αναπτύσσονται σε μη γαλακτοκομικό μέσο

Από την Douni Health Products

SleepAid, Λυκίσκος, Βαλεριάνα & Πασιφλόρα



Φυτικός Συνδυασμός από παραδοσιακά βότανα με φαρμακευτική δράση για ήρεμο αναζωογονητικό ύπνο χωρίς διακοπές.

- Ο Λυκίσκος 200mg (hops) είναι γνωστός για τις ηρεμιστικές του ιδιότητες και ανακουφίζει από τις διανοητικές ανησυχίες και το τέντωμα των νεύρων.
- Η Βαλεριάνα 160mg, βοηθά τον οργανισμό να ηρεμήσει και τον οδηγεί σε έναν ήσυχο ύπνο.
- Η Πασιφλόρα 130mg έχει συνεργιστική δράση ώστε να κάνει τη σύνθεση περισσότερο αποτελεσματική και να ενισχύει τις ηρεμιστικές ιδιότητες, ενώ ενεργοποιεί το άτομο όταν το χρειάζεται.

Το **SleepAid** είναι κατάλληλο για όσους έχουν υπερβολικό στρες, ανησυχία και υπερένταση και δυσκολεύονται να κοιμηθούν παρά την κούραση. Δεν δημιουργεί νωθρότητα την επόμενη μέρα ή εθισμό.

Από τη Pharmacenter

Biotrue™, Άριστη απολυμαντική δράση και ενυδάτωση έως και 20 ώρες!

Το διάλυμα πολλαπλών χρήσεων **Biotrue™** έχει σχεδιαστεί με έναν εντελώς καινούριο και διαφορετικό τρόπο ώστε να λειτουργεί περισσότερο στα μάτια. Το Biotrue έχει το ίδιο pH με τα υγιή δάκρυα, χρησιμοποιεί μια λιπαντική ουσία που υπάρχει στα μάτια, και διατηρεί ενεργές τις επωφελείς πρωτεΐνες των δακρύων.

Αυτά τα χαρακτηριστικά που είναι εμπνευσμένα από τη βιολογία, βοηθούν το Biotrue να προσφέρει συνεχή άνεση και άριστη απολυμαντική δράση. Το Biotrue καθιστά πιο άνετη τη χρήση φακών επαφής για τους χρήστες, βοηθώντας μάλιστα στη συνεχή διατήρηση της ενυδάτωσης του φακού για διάστημα έως και 20 ώρες. Η Bausch + Lomb, στα πλαίσια καμπάνιας ενημέρωσης των χρηστών φακών επαφής, δημιούργησε μια νέα προωθητική συσκευασία που εκτός από τις οδηγίες ορθής χρήσης και φροντίδας των φακών, προσφέρει το Biotrue 300ml μαζί με μια συσκευασία των 60ml εντελώς δωρεάν για τους πελάτες σας. Η ειδική συσκευασία διατίθεται μέχρι εξαντήσεως των αποθεμάτων.



Από την Bausch & Lomb

Calmo BALSAMCARE

για την αντιμετώπισης της κατάκλισης

Η πρόληψη παραμένει ο ακρογωνιαίος λίθος για την αντιμετώπιση των κατακλίσεων. Η καθημερινή και επιμελής φροντίδα του ασθενή είναι ο καλύτερος τρόπος αποφυγής ανάπτυξης έλκους κατακλίσεων που στη πλειοψηφία τους έχουν κακή εξέλιξη. Αυτή περιλαμβάνει καλή καθαριότητα με ήπια καθαριστικά, συχνή αλλαγή θέσεως του ασθενή και χρήση κρέμας, προληπτικής για την κατάκλιση, όπως η Calmo Balsamcare.

Η **Calmo BALSAMCARE** είναι μια κρέμα «φραγμού προστασίας» εξαιρετικά δραστική στην πρόληψη της κατάκλισης. Χάρη στη πλούσια, παντενταρισμένη της σύνθεση, περιποιείται αποτελεσματικά το δέρμα. Τα φυσικά συστατικά της καλύπτουν όλα τα σημεία. Το βαλσαμέλαιο, η λεβάντα και το χαμομήλι, εξαλείφουν τους ερεθισμούς. Η ενυδατική φόρμουλα της ευσερίνης, κρατά το δέρμα ενυδατωμένο και απαλό. Η αντισηπτική δράση του οξειδίου του ψευδαργύρου και του tea tree, ενισχύουν το δερματικό φραγμό, προφυλάσσοντας από μικρομολύνσεις και προστατεύουν από την ερεθιστική δράση των ούρων και κοπράνων. Τέλος η πανθενόλη αναπλάθει το δέρμα. Έτσι το δέρμα παραμένει υγιές, ελαστικό, με αποτέλεσμα να είναι πολύ δύσκολο να αναπτυχθούν έλκη. Έχει δοκιμαστεί σε πληθώρα ασθενών με πολύ καλά αποτελέσματα.



Από τη **ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ**

Otrivin®, η λύση για τη Ρινική συμφόρηση

Η ρινική συμφόρηση αποτελεί ένα από τα πιο συνηθισμένα συμπτώματα του κοινού κρυολογήματος. Εμφανίζεται περίπου 1-2 ημέρες μετά τη λοίμωξη και η διάγνωση της είναι εύκολη από τον ίδιο τον ασθενή. Το **Otrivin®** είναι τοπικό αποσυμφορητικό, για το οποίο δεν απαιτείται ιατρική συνταγή. Απελευθερώνει άμεσα την αναπνοή και ανακουφίζει τη μύτη από ξηρότητα και ερεθισμούς. Η δράση του ξεκινάει σε λίγα λεπτά από την τοπική εφαρμογή του και διαρκεί έως και 10 ώρες. Χάρη στις ενυδατικές ουσίες που περιέχει, φροντίζει για την προστασία του ρινικού βλεννογόνου και ανακουφίζει τις ξηρές και ερεθισμένες ρινικές διόδους.

Το **Otrivin®** κυκλοφορεί στην ελληνική αγορά σε 5 μορφές (δοσομετρικό σπρέι, εκνέφωμα, σταγόνες ενηλίκων και παιδιών και ρινική γέλη). Δεν συνιστάται η χρήση του για διάστημα μεγαλύτερο των 5 ημερών. Η γέλη είναι ιδιαίτερος κατάλληλη για χρήση τη νύχτα και για αντιμετώπιση κρυολογημάτων που προκαλούν σχηματισμό κρούστας στη μύτη.

Από την **NOVARTIS HELLAS**



APOSTORE

Leading Technology For Your Success

ΓΕΡΜΑΝΙΚΑ ΑΥΤΟΜΑΤΟΠΟΙΗΜΕΝΑ ΣΥΣΤΗΜΑΤΑ ΑΠΟΘΗΚΗΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ

ΚΕΡΔΙΣΤΕ ΧΡΟΝΟ ΜΕΙΩΣΤΕ ΤΑ ΕΞΟΔΑ ΣΑΣ



ΑΠΟΘΗΚΕΥΣΤΕ 11.000 ΤΕΜΑΧΙΑ ΣΕ 6,4 m²

ΕΙΣΑΓΕΤΕ 120 ΤΕΜΑΧΙΑ ΣΕ 10'

ΕΞΑΛΕΙΨΤΕ ΤΟ ΧΡΟΝΟ ΑΠΟΓΡΑΦΗΣ

ΕΠΙΛΕΞΤΕ ΑΠΟ ΠΛΗΘΩΡΑ ΕΠΙΠΛΕΟΝ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΩΝ

ΠΡΟΣΑΡΜΟΣΤΕ ΤΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΣΤΙΣ ΔΙΚΕΣ ΣΑΣ
ΑΝΑΓΚΕΣ & ΣΤΟΧΟΥΣ



Με την εγγυημένη υποστήριξη της **LAS Solutions** της πιο εξειδικευμένης εταιρείας σε συστήματα διαχείρισης αγαθών. Καλέστε μας και μάθετε περισσότερα για τις καινοτόμες τεχνολογίες που μπορούμε να σας παρέχουμε.



Logistics & Airport System Solutions
Μεσογείων 216, Τ.Κ.: 155 61, Χολαργός, Αθήνα
Τ +30 210 6564640 F +30 210 6560691
E info@lass.gr • www.lass.gr

Πόνος στους μύες, στον αυχένα, στη μέση, στις αρθρώσεις;

Naprosyn gel



Το Naprosyn gel στοχεύει στον πόνο, δρα στον πόνο και απελευθερώνει τις κινήσεις. Είναι κατάλληλο για μυϊκούς πόνους, για τραυματισμούς των μαλακών μοριών, όπως το διάστρεμμα, ή η θλάση, για παροδικούς και χρόνιους πόνους των αρθρώσεων, αλλά και για χρόνιους μυοσκελετικούς πόνους. Εφαρμόζεται αρκετή ποσότητα του προϊόντος στην πάσχουσα επιφάνεια 2 με 6 φορές τη μέρα. Συστήνεται ελαφρύ μασάζ μέχρι το Naprosyn gel να απορροφηθεί τελείως. Με άρωμα τριαντάφυλλου.

Στον πόνο, gel Naprosyn για Eu Znv!

www.naprosyngel.gr

Το Υπουργείο Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης και ο Εθνικός Οργανισμός Φαρμάκων Συνιστούν:
ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΑ ΤΙΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ
ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΤΟΝ ΓΙΑΤΡΟ Ή ΤΟΝ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΣΑΣ

Σε περίπτωση εξανθήματος και ερεθισμού να διακόπτεται η θεραπεία. Να αποφεύγεται η εφαρμογή στις βλεννογόνους και σε ανοικτές πληγές.

Από τη Μινέρβα Φαρμακευτική

NOVAQUASOL A® για ελαφρές δερματοπάθειες

Η κρέμα **Novaquasol A®** αποτελεί διαχρονική αξία στη δερματολογία για την αντιμετώπιση ελαφρών δερματοπαθειών.

Η Novaquasol A® συνδυάζει αντιυπερκερατωσική, επιθηλιοπλαστική, αντικνησμώδη και επούλωτική δράση, που οφείλεται στον αποτελεσματικό συνδυασμό 2 πολύ γνωστών και καταξιωμένων δραστικών ουσιών στη δερματολογία, της Βιταμίνης Α και της Πανθενόλης.

Η Βιταμίνη Α δρα ευνοϊκά στις υπερκερατωσικές και δυσπλαστικές εκδηλώσεις του δέρματος και το επαναφέρει στη φυσιολογική του κατάσταση. Ενώ η Dextranthenol (προβιταμίνη Β5) χρησιμοποιείται σε πολυάριθμες δερματικές παθήσεις διότι προάγει την επιθηλιοποίηση και έχει αξιόλογη αντικνησμώδη δράση.

Η κρέμα Novaquasol A® χάρη στην υδρόφιλη φαρμακοτεχνική μορφή της διεισδύει στο δέρμα, απορροφάται από την επιδερμίδα και τις υποκείμενες στοιβάδες και έτσι εξασφαλίζει τη γρήγορη ανάπλαση του δέρματος και την ανάπτυξη νέου επιθηλίου.

Η κρέμα Novaquasol A® εξασφαλίζει ένα ταχύ θεραπευτικό αποτέλεσμα για την αποτελεσματική αντιμετώπιση των ελαφρών δερματοπαθειών.



Από τη Μινέρβα Φαρμακευτική

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ NOVAQUASOL A® Vitamin A, Dextranthenol

1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: NOVAQUASOL A® **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΣΕ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ:** Κάθε γραμμάριο κρέμας περιέχει: Vitamin A 7.055 IU, Dextranthenol 20 mg. **3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ:** Κρέμα εξωτερικής χρήσης **4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ:** **4.1. Θεραπευτικές ενδείξεις:** Ελαφρές δερματοπάθειες. **4.2. Δοσολογία και τρόπος χορήγησης:** Τρόπος χορήγησης: Κρέμα για εξωτερική χρήση Δοσολογία: Μικρή ποσότητα κρέμας αλείφεται ελαφρά στην πάσχουσα περιοχή δύο φορές την ημέρα ή κατά τις οδηγίες του γιατρού (όχι στα μάτια). **4.3 Αντενδείξεις:** Η NOVAQUASOL A® αντενδείκνυται σε άτομα με ιστορικό υπερευαισθησίας σε κάποιο από τα συστατικά της. **4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά για αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα ή ουσίες. **4.5. Αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα ή ουσίες:** Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά για αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα ή ουσίες. **4.6. Κύηση και γαλουχία:** **Χρήση κατά την κύηση:** Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά για ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση του φαρμάκου κατά το θηλασμό. **4.7. Επίδραση στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων:** Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά για την επίδραση του φαρμάκου στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων. **4.8. Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Δεν έχει αναφερθεί μέχρι σήμερα κανένα περιστατικό ερεθισμού ή αντίδρασης υπερευαισθησίας. **4.9 Υπερδοσολογία-Αντιμετώπιση:** Εάν το φάρμακο ληφθεί κατά λάθος από το στόμα θα πρέπει να γίνει η κατάλληλη συμπτωματική αγωγή. Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναφορά υπερδοσολογίας με το φάρμακο. **5. ΦΑΡΜΑΚΟΛΟΓΙΚΕΣ ΙΔΙΟΤΗΤΕΣ:** **5.1 Φαρμακοδυναμικές Ιδιότητες:** Η κρέμα NOVAQUASOL A® συνδυάζει την αντιυπερκερατωσική και επιθηλιοπλαστική δράση της βιταμίνης Α με την αποδεδειγμένη αντικνησμώδη, επιθηλιοπλαστική και επούλωτική δράση της πανθενόλης. Η Βιταμίνη Α δρα ευνοϊκά στις υπερκερατωσικές και δυσπλαστικές εκδηλώσεις του δέρματος και το επαναφέρει στη φυσιολογική του κατάσταση. Η dextranthenol είναι η αντίστοιχη αλκοόλη του πανθενικού οξέος, χρησιμοποιείται σε πολυάριθμες δερματικές παθήσεις διότι προάγει την επιθηλιοποίηση και έχει αξιόλογη αντικνησμώδη δράση. **5.2 Φαρμακοκινητικές Ιδιότητες:** Η φαρμακοκινητική της NOVAQUASOL A® είναι παρόμοια με τη συνήθη των τοπικά εφαρμοζόμενων βιταμινούχων κρεμών. Το ειδικό υδρόφιλο έκδοχο διεισδύει στο δέρμα, απορροφάται από την επιδερμίδα και τις υποκείμενες στοιβάδες και έτσι εξασφαλίζει ταχύ θεραπευτικό αποτέλεσμα. Η dextranthenol κατά την τοπική χρήση, διεισδύει στο δέρμα όπου υφίσταται μεταβολισμό σε πανθενικό οξύ που αντιστοιχεί στα προσεχτικά του συνενζύμου Α, είναι απαραίτητο στον κύκλο του KREBS. Είναι απαραίτητο στην ανάπτυξη και ανάπτυξη του επιθηλίου. Η χρήση της πανθενόλης τοπικά ενεργοποιεί τον πολλαπλασιασμό των ινδοβλαστών και έτσι την παραγωγή κολλαγόνου και των ελαστικών που είναι ευεργετικά για την επούλωση του δέρματος. **5.3 Προκλινικά στοιχεία για την ασφάλεια:** Δεν εφαρμόζεται. **6. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ:** **6.1 Κατάλογος των εκδόχων:** Cetyl alcohol, Cetyl palmitate, Propyl paraben, Methyl paraben, Sodium lauryl sulfate, Glycerin, Menthol, Camphor, Purified Water. **6.2 Ασυμβατότητες:** Καμία γνωστή. **6.3 Διάρκεια ζωής:** 12 μήνες. **6.4 Ιδιαίτερες συνθήκες κατά τη φύλαξη του προϊόντος:** Φυλάσσεται σε θερμοκρασία δωματίου. **6.5 Φύση και συστατικά του περιεχόμενου:** Λευκή έως υπόλευκη υδατοδιαλυτή κρέμα σε σωληνάριο ασφαλείας από αλουμίνιο. Κάθε σωληνάριο περιέχει (28,35 g) ή 50 g. **6.6 Οδηγίες χρήσης/χειρισμού:** Δεν είναι απαραίτητες. **6.7 Κάτοχος άδειας κυκλοφορίας:** Δικαιούχος: Μινέρβα φαρμακευτική α.ε. Υπεύθυνος κυκλοφορίας: Μινέρβα φαρμακευτική α.ε., Κηφισού 132, 121 31 Αθήνα. Τηλ.: 5702197 FAX: 5728215. **7. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 23274/9-10-2001 **8. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΠΡΩΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ:** 12-08-81. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΒΕΒΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** 9-10-2001.
Το φάρμακο αυτό χορηγείται μόνο με ιατρική συνταγή.

Nasonex®

(mometasone furoate aqueous nasal spray)

1 Αλλεργική Ρινίτιδα
(ενήλικες και παιδιά)

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

3 Ρινικοί Πολύποδες
(ενήλικες)



Ταχεία και ισχυρή ανακούφιση από τη ρινική συμφόρηση^{1,2}

1 Έτος

Καμία ένδειξη ατροφίας του ρινικού βλεννογόνου ακόμα και μετά από 1 συνεχές έτος χρήσης^{3,4}

≤0.1%

Αμελητέα συστηματική βιοδιαθεσιμότητα ($\leq 0.1\%$), η χαμηλότερη μεταξύ όλων των ρινικών στεροειδών^{3,5}



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



Συν-προώθηση με την εταιρεία:

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

Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών MSD:

800 11 33 333 (χωρίς χρέωση)
210 98 97 383

Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντος

NASONEX® ρινικό εκνέφωμα

ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΙΔΙΟΣΚΕΥΑΣΜΑΤΟΣ NASONEX® 50 μικρογραμμάρια / ψεκασμό, Ρινικό εκνέφωμα, εναιώρημα. **ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ:** Φουροϊκή μομεταζόνη (ως μονοϋδρική) 50 μικρογραμμάρια /ψεκασμό. Αυτό το φαρμακευτικό προϊόν περιέχει 0,2mg χλωριούχου βενζαλκόνιου ανά γραμμάριο. Για τον πλήρη κατάλογο των εκδόχων, βλ. παράγραφο 6.1. **ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΕΣ ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ:** Το NASONEX® ρινικό εκνέφωμα ενδείκνυται για χρήση σε παιδιά 6 ετών και άνω για την θεραπεία των συμπτωμάτων της εποχιακής αλλεργικής ή χρόνιας αλλεργικής ρινίτιδας. Σε ασθενείς με ιστορικό μέτριων έως σοβαρών συμπτωμάτων εποχιακής αλλεργικής ρινίτιδας, μπορεί να αρχίσει προληπτική θεραπεία με NASONEX® ρινικό εκνέφωμα έως τέσσερις εβδομάδες πριν αρχίσει η εποχή της γύρης. Το NASONEX® ρινικό εκνέφωμα ενδείκνυται για τη θεραπεία των ρινικών πολυπόδων σε ενήλικες ασθενείς από 18 ετών και άνω. **ΑΝΤΕΝΔΕΙΞΕΙΣ:** Υπερευαίσθησία σε οποιοδήποτε από τα συστατικά του NASONEX® ρινικό εκνέφωμα. Το NASONEX® ρινικό εκνέφωμα δεν πρέπει να χρησιμοποιείται όταν υπάρχει μη αντιμετωπίσιμη φλεγμονή του ρινικού βλεννογόνου. Εξαιτίας της ανασταλτικής δράσης των κορτικοστεροειδών στην επουλήωση των τραυμάτων, οι ασθενείς οι οποίοι πρόσφατα υποβλήθηκαν σε χειρουργική επέμβαση στη μύτη ή υπέστησαν τραύμα στην περιοχή αυτή, δεν θα πρέπει να χρησιμοποιούν ρινικά κορτικοστεροειδή πριν την επουλήωση του τραύματος. **ΕΙΔΙΚΕΣ ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΣΕΙΣ ΚΑΙ ΠΡΟΦΥΛΑΞΕΙΣ ΚΑΤΑ ΤΗ ΧΡΗΣΗ:** Το NASONEX® ρινικό εκνέφωμα θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή, και μόνο όταν η χρήση του είναι απαραίτητη, σε ασθενείς με ενεργό ή μη ενεργό φυμιατώδη μόλυνση του αναπνευστικού συστήματος, ή με μυκητιασικές, βακτηριακές, μολύνσεις και συστηματικές μολύνσεις από ιούς οι οποίες δεν έχουν θεραπευθεί ή με απλή έρπη των οφθαλμών. Ύστερα από 12 μήνες θεραπευτικής αγωγής με το NASONEX® ρινικό εκνέφωμα δεν υπήρχαν στοιχεία ενδεικτικά ατροφίας του ρινικού βλεννογόνου. Επίσης, η φουροϊκή μομεταζόνη είχε την τάση να φέρνει τον ρινικό βλεννογόνο πλησιέστερα προς την φυσιολογική ιστολογική εικόνα. Όπως συμβαίνει με οποιαδήποτε μακροχρόνια θεραπεία, ασθενείς που χρησιμοποιούν το NASONEX® ρινικό εκνέφωμα για πολλούς μήνες ή περισσότερο καιρό, θα πρέπει να υποβλήθονται περιοδικά σε εξετάσεις για πιθανές αλλοιώσεις του ρινικού βλεννογόνου. Εάν αναπτυχθεί τοπική μυκητιασική μόλυνση της μύτης ή του φάρυγγα, μπορεί να απαιτηθεί η διακοπή της θεραπευτικής αγωγής με NASONEX® ρινικό εκνέφωμα και η χορήγηση της κατάλληλης αγωγής. Η επιμονή των ρινοφaringικών συμπτωμάτων αποτελεί λόγο διακοπής της χορήγησης του NASONEX® ρινικό εκνέφωμα. Παρότι το NASONEX® θα ελέγξει τα ρινικά συμπτώματα στους περισσότερους ασθενείς, η ταυτόχρονη χρήση κατάλληλης συμπληρωματικής θεραπείας μπορεί να προσφέρει πρόσθετη ανακούφιση από άλλα συμπτώματα, ιδιαίτερα τα οφθαλμικά συμπτώματα. Δεν υπάρχουν αποδείξεις καταστολής του άξονα υποθαλάμου-υπόφυσης-επινεφριδίων, ύστερα από παρατεταμένη θεραπεία με NASONEX® ρινικό εκνέφωμα. Ωστόσο, ασθενείς που αλληλίζουν την αγωγή τους από μακράς διαρκείας συστηματική χορήγηση κορτικοστεροειδών στο NASONEX® ρινικό εκνέφωμα, απαιτούν ιδιαίτερη προσοχή. Η διακοπή των συστηματικών κορτικοστεροειδών σε τέτοιους ασθενείς μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα επινεφριδίακή ανεπάρκεια για κάποιους μήνες μέχρι να επαναληφθούν οι εξετάσεις ο άξονα υποθαλάμου-υπόφυσης-επινεφριδίων (ΥΥΕ). Εάν οι ασθενείς αυτοί εμφανίσουν ενδείξεις ή συμπτώματα επινεφριδίακής ανεπάρκειας, θα πρέπει να ξαναρχίσουν τη συστηματική χορήγηση κορτικοστεροειδούς και άλλων μορφών θεραπευτικής αγωγής και να εφαρμοστούν τα κατάλληλα μέτρα. Κατά την μετάβαση από τα συστηματικά κορτικοστεροειδή στο NASONEX® ρινικό εκνέφωμα μερικοί ασθενείς μπορεί να εμφανίσουν συμπτώματα στερητικού συνδρόμου από την διακοπή της συστηματικής χορήγησης των κορτικοστεροειδών (π.χ. πόνος στις αρθρώσεις ή/και στους μύες, κόπωση, και κατάθλιψη αρχικά) παρά την ανακούφιση των ρινικών συμπτωμάτων και θα απαιτηθεί ενθάρρυνση των ασθενών για την συνέχιση της θεραπευτικής αγωγής με NASONEX® ρινικό εκνέφωμα. Η αλληλαγή αυτή μπορεί επίσης να αποκαλύψει προϋπάρχουσες αλλεργικές καταστάσεις, όπως αλλεργική επιπεφυκίτιδα και έκζεμα, τα οποία δεν εμφανίζονταν κατά την προηγούμενη συστηματική θεραπευτική αγωγή με κορτικοστεροειδή. Η ασφάλεια και η αποτελεσματικότητα του NASONEX® δεν έχουν μελετηθεί για χρήση στη θεραπεία μονόπλευρων πολυπόδων, πολυπόδων συνδεόμενων με κυστική ίνωση ή πολυπόδων οι οποίοι αποφράσσουν εντελώς τις ρινικές κοιλότητες. Μονόπλευροι πολυπόδες οι οποίοι είναι ασυμπτωτικοί ή ανώμαλοι σε εμφάνιση, κυρίως εάν είναι ελκώδεις ή αιμορραγικοί, θα πρέπει να διερευνηθούν περαιτέρω. Ασθενείς που υποβάλλονται σε θεραπευτική αγωγή με κορτικοστεροειδή που πιθανόν να παρουσιάσουν ανοσοκαταστολή θα πρέπει να προειδοποιηθούν για τον κίνδυνο έκθεσης σε ορισμένες μολύνσεις (π.χ. ανεμοβλογιά, ιλαρά) και για την σημασία της ιατρικής παρακολούθησης στην περίπτωση που εκτεθούν σ' αυτές. Ύστερα από την χρήση ενδορρινικών κορτικοστεροειδών, έχουν πολύ σπάνια αναφερθεί διάτρηση του ρινικού διαφράγματος ή αυξημένη ενδοοφθαλμική πίεση. Η αποτελεσματικότητα και η ασφάλεια του ρινικού εκνέφωματος NASONEX® για τη θεραπεία των ρινικών πολυπόδων σε παιδιά και εφήβους κάτω από 18 ετών δεν έχει τεκμηριωθεί. Μπορεί να παρατηρηθεί συστηματική δράση των ρινικών κορτικοστεροειδών, ιδιαίτερα στις υψηλές δόσεις που χορηγούνται για παρατεταμένες περιόδους. Καθυστερήση της ανάπτυξης αναφέρθηκε σε παιδιά που ελάμβαναν ρινικά κορτικοστεροειδή στις εγκεκριμένες δόσεις. Συνιστάται τακτική παρακολούθηση του ύψους των παιδιών που λαμβάνουν παρατεταμένη θεραπεία με ρινικά κορτικοστεροειδή. Εάν παρατηρηθεί καθυστέρηση της ανάπτυξης, η θεραπευτική αγωγή θα πρέπει να επανεξεταστεί με στόχο τη μείωση της δόσης του ρινικού κορτικοστεροειδούς, εάν αυτό είναι δυνατόν, στη χαμηλότερη δόση με την οποία διατηρείται ο αποτελεσματικός έλεγχος των συμπτωμάτων. Επιπλέον, θα πρέπει να ληφθεί υπ' όψη η παραπομπή του ασθενούς σε ειδικό παιδίατρο. Η θεραπεία με υψηλότερες από τις συνιστώμενες δόσεις μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα κλινικά σημαντική καταστολή της

λειτουργίας των επινεφριδίων. Εάν υπάρχουν ενδείξεις για χρήση υψηλότερων από τις συνιστώμενες δόσεις, τότε θα πρέπει να ληφθεί υπ' όψη η κλίση με επιπλέον σημαντικές χορηγούμενα κορτικοστεροειδή κατά τη διάρκεια των περιόδων stress ή προγραμματισμένων χειρουργικών επεμβάσεων. **ΑΝΕΠΙΘΥΜΗΤΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ:** Οι ανεπιθύμητες ενέργειες κατηγοριοποιούνται σύμφωνα με την Κατηγορία Οργάνου Συστήματος και τη συχνότητα. Οι κατηγορίες συχνότητας εμφάνισης ορίζονται σύμφωνα με την ακόλουθη σύμβαση: Πολύ συχνές (>1/10), Συχνές (>1/100, <1/10), ασυνήθης (>1/1000, <1/100), σπάνιες (>1/10000, <1/1000), πολύ σπάνιες (<1/10000). Οι ανεπιθύμητες ενέργειες που σχετίζονται με τη θεραπευτική αγωγή και οι οποίες έχουν αναφερθεί κατά τη διερεύνηση κλινικών μελετών για αλλεργική ρινίτιδα σε ενήλικες και εφήβους ασθενείς είναι οι εξής: Διαταραχές του αναπνευστικού συστήματος, του θώρακα και του μεσοθωρακίου: Συχνές: Ρινορραγία, φαρυγγίτιδα, αίσθημα ρινικού καύσου, ερεθισμός ρωθιών, εξέλιξη ρωθιών. Γενικές διαταραχές και καταστάσεις της οδού χορήγησης: Συχνή: Κεφαλαλγία. Η ρινορραγία ήταν γενικώς περιορισμένη και μέτριας σοβαρότητας και συνέβη με μεγαλύτερη συχνότητα σε σχέση με το εικονικό φάρμακο (5%) αλλά σε συγκρίσιμη ή μικρότερη συχνότητα σε σύγκριση με τα ενεργά ρινικά κορτικοστεροειδή του ελέγχου τα οποία μελετήθηκαν (μέχρι 15%). Η συχνότητα όλων των άλλων ενεργών ήταν συγκρίσιμη με αυτή του εικονικού φαρμάκου. Στον παιδιατρικό πληθυσμό, η συχνότητα των ανεπιθύμητων ενεργειών, π.χ., ρινορραγία (6%), πονοκέφαλος (3%), ενόχληση στη μύτη (2%) και φτάρνισμα (2%) ήταν συγκρίσιμη με αυτή του εικονικού φαρμάκου. Σε ασθενείς που λαμβάνουν θεραπεία για ρινικούς πολυπόδες, η συνολική συχνότητα ανεπιθύμητων ενεργειών ήταν συγκρίσιμη με αυτή του εικονικού φαρμάκου και παρόμοια με αυτή που παρατηρείται σε ασθενείς με αλλεργική ρινίτιδα. Οι σχετιζόμενες με τη θεραπεία ανεπιθύμητες ενέργειες αναφερθείσες σε ≥1% των ασθενών σε κλινικές μελέτες για πολυπόδες ήταν οι εξής: **NASONEX® ρινικό εκνέφωμα (200mcg μία φορά την ημέρα):** Διαταραχές του αναπνευστικού συστήματος, του θώρακα και του μεσοθωρακίου: Συχνές: Λοίμωξη ανώτερης αναπνευστικής οδού, ρινορραγία. Γενικές διαταραχές και καταστάσεις της οδού χορήγησης: Συχνή: Κεφαλαλγία. **NASONEX® ρινικό εκνέφωμα (200mcg δύο φορές την ημέρα):** Διαταραχές του αναπνευστικού συστήματος, του θώρακα και του μεσοθωρακίου: Ασυνήθης: Λοίμωξη ανώτερης αναπνευστικής οδού, Πολύ συχνή: Ρινορραγία, Γαστρεντερικές διαταραχές: Συχνή: Ερεθισμός του φάρυγγα. Γενικές διαταραχές και καταστάσεις της οδού χορήγησης: Συχνή: Κεφαλαλγία. Σε ασθενείς που έλαβαν θεραπεία για οξεία παραρρινοκοιλίτιδα, η επίπτωση της ρινορραγίας για το NASONEX® ήταν 3,3% έναντι 2,6% για το εικονικό φάρμακο και παρόμοια με αυτή που παρατηρήθηκε για τους ασθενείς με αλλεργική ρινίτιδα που έλαβαν θεραπεία. Σπάνια, μπορεί να εμφανισθούν άμεσες αντιδράσεις υπερευαίσθησίας, συμπεριλαμβανομένου του βρογχόσπασμου και της δύσπνοιας μετά την ενδορρινική χορήγηση μονοένυδρης φουροϊκής μομεταζόνης. Πολύ σπάνια, αναφέρθηκαν αναφυλαξία και αγγειοοίδημα. Διαταραχές της γεύσης και της όσφρησης έχουν αναφερθεί πολύ σπάνια. Συστηματικές ενέργειες των ρινικών κορτικοστεροειδών μπορούν να εμφανισθούν, ιδιαίτερα όταν συνταγογραφούνται σε υψηλές δόσεις για παρατεταμένες περιόδους. **ΤΡΟΠΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗΣ:** Φαρμακευτικό προϊόν για το οποίο απαιτείται ιατρική συνταγή. **ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** MSD Α.Φ.Β.Ε.Ε., Αγίου Δημητρίου 63, 174 56 Αθήνα. **ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** ΕΠΙΛΑΔΑ 13824/97/6-4-98. **ΕΙΔΙΚΗ ΑΔΕΙΑ** Κυκλοφορίας στην Κύπρο S00595. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΕΚΔΟΣΗΣ ΤΗΣ ΠΡΩΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ:** Επλήδα: 6 Απριλίου 1998, Κύπρος Ειδική Άδεια Κυκλοφορίας: 9 Μαρτίου 2009. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ (ΜΕΡΙΚΗΣ) ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** Επλήδα: 2 Ιουνίου 2011. Για την πλήρη περίληψη των χαρακτηριστικών του προϊόντος παρακαλούμε να απευθύνεστε στην MSD Α.Φ.Β.Ε.Ε. Επλήδος, Αγίου Δημητρίου 63, 174 56 Αθήνα, Τηλ.: 210 9897 300. **ΛΙΑΝΙΚΕΣ ΤΙΜΕΣ:** 1FL: 8,31 €, 2FL: 12,76 €.

Βιβλιογραφία:

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

Βοηθήστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή:
Συμπληρώστε την "ΚΙΤΡΙΝΗ ΚΑΡΤΑ".

Αναφέρατε:

- ΟΛΕΣ τις ανεπιθύμητες ενέργειες για τα Νέα Φάρμακα [N].
- Τις ΣΟΒΑΡΕΣ ανεπιθύμητες ενέργειες για τα Γνωστά Φάρμακα.

SensiTeeth από τη Frezyderm

Νέα σειρά προϊόντων στοματικής υγιεινής για παιδιά



Η Frezyderm παρουσιάζει μια ολοκληρωμένη σειρά στοματικής υγιεινής, τη **Frezyderm SensiTeeth**, με προϊόντα που καλύπτουν τις ανάγκες για καθημερινή και ειδική περιποίηση σε κάθε στάδιο της ζωής των παιδιών από την πρώτη οδοντοφυΐα. Η σειρά περιλαμβάνει οδοντόκρεμα χωρίς φθόριο για τα πρώτα δοντάκια από 6 μηνών. Επίσης για παιδιά από 3 ετών και άνω προτείνει παιδικές οδοντόκρεμες και στοματικό διάλυμα με δράση κατά της τερηδόνας, χάρη σε ένα μοναδικό συνδυασμό Ασβεστίου και διαφορετικά επίπεδα Φθορίου καθώς και εξειδικευμένα gel για την ανακούφιση από τις άφθες και τους ερεθισμούς που προκαλούν οι ορθοδοντικοί μηχανισμοί. Είναι κατάλληλα για παιδιά με αλλεργία στη γλουτένη, συμβατά με Ομοιοπαθητικές αγωγές και είναι κλινικά ελεγμένα.



Το πόσιμο... ΘΑΥΜΑ

Όλοι μας έχουμε ευχηθεί να υπήρχε ένα και μοναδικό θαυματουργό φυσικό προϊόν που να μας προσφέρει όλα όσα χρει-

άζεται ο οργανισμός μας για να είναι όμορφος και υγιής. Και όμως τώρα υπάρχει! Είναι το **Collagen Pro-Active** της Collaagen Power που περιέχει Μαγνήσιο, τις βιταμίνες: B1, B2, B5, B6 αλλά και πυρίτιο. Ο μοναδικός συνδυασμός τους, έχει καταπληκτικά αποτελέσματα στον ανθρώπινο οργανισμό. Καταπολεμά την τριχόπτωση σε δύο - τρεις εβδομάδες και δυναμώνει τα νύχια για να μη σπάνε και λυγίζουν. Η πιο γνωστή του ιδιότητα φυσικά είναι το καλό που κάνει στο δέρμα, δίνοντας του μοναδική λάμψη και σφριγγιότητα. Χάρη στην πόσιμη μορφή του είναι άμεσα απορροφήσιμο, δρα εσωτερικά για την καταπολέμηση της κυτταρίτιδας και του λίπους, δίνοντάς του ακόμα μεγαλύτερη ελαστικότητα και χαρίζοντας ακαταμάχητη όψη. Οι πονεμένες αρθρώσεις, τα κόκαλα οι ενοχλητικές κράμπες και ο μεταβολισμός μπαίνουν στο στόχαστρο και δέχονται ισχυρό πλήγμα. Δύο κουταλιές της σούπας πριν το βραδινό ύπνο για καλύτερη υγεία και ομορφιά!

Από την **Collagen Power AE**



ILLA TEST, 4 ημέρες πριν...

Το **ILLA TEST** είναι ένα τεστ πρώιμης διάγνωσης της εγκυμοσύνης για χρήση στο σπίτι. Είναι ένα γρήγορο τεστ βασισμένο στην ανίχνευση της ανθρώπινης χοριακής γοναδοτροπίνης (hCG) στα ούρα, τέσσερις ημέρες πριν την ημέρα έναρξης της περιόδου. Προκειμένου να αποδειχθεί το αυξημένο ή όχι ποσοστό της ουσίας hCG, χρησιμοποιείται συνδυασμός αντισωμάτων που περιλαμβάνει μονοκλωνικά αντισώματα κατά της hCG. Χρειάζονται μόνο 3 λεπτά για να έχουμε ένα κατά 99% ασφαλές αποτέλεσμα. Κλινικές μελέτες σε 70 γυναίκες απέδειξαν την αξιοπιστία του ILLA TEST στην πρώιμη διάγνωση, σε ποσοστό πάνω από το 99% των περιπτώσεων.

Το ILLA TEST έχει πιστοποιηθεί ότι ανιχνεύει την hCG στα ούρα σε συγκέντρωση 10mIU/ml και πάνω, σύμφωνα με το 3^ο διεθνές στάνταρ τυποποίησης του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας. Διατίθεται σε μονό και διπλό. Πρωτοπορώντας, διατίθεται και σε συσκευασία MINI (μονό), ιδιαίτερα διακριτική.

Από την **Health Plus SA**



Luffa spray,

Ρινικό spray μοναδικής 100% φυσικής σύνθεσης με βάση το φυτό λούφα

Το πολύτιμο τροπικό φυτό λούφα έχει αποδειχθεί ότι είναι ιδιαίτερα αποτελεσματικό σε περιπτώσεις αλλεργιών. Δρά «μπλοκάρωντας» και αποβάλλοντας τις τοξίνες οι οποίες εξασθενούν το ανοσοποιητικό σύστημα. Το **Luffa spray** της A.Vogel, έχει 100% φυσική σύνθεση με βάση το φυτό λούφα. Είναι ιδανικό για την αντιμετώπιση της χρόνιας και της εποχιακής αλλεργικής ρινίτιδας. Χρησιμοποιείται κατά τη διάρκεια των συμπτωμάτων της αλλεργίας. Το σπουδαιότερο όφελος από τη χρήση του είναι η έλλειψη των ανεπιθύμητων ενεργειών που συνήθως παρουσιάζουν τα συνθετικά αντιισταμινικά, όπως υπνηλία ή καταβολή. Είναι δυνατόν να χρησιμοποιηθεί για μεγάλο χρονικό διάστημα ανάλογα με τις αντίστοιχες ανάγκες.



Από την **ICP**



Ευρώπη Ο Φαρμακευτικός Σύλλογος της Ευρωπαϊκής Ένωσης (GPUE) επισημαίνει τα

θέματα σχετικά με το μέλλον του Φαρμακείου

Ο Φαρμακευτικός Σύλλογος της Ευρωπαϊκής Ένωσης (GPUE), που αντιπροσωπεύει 400.000 φαρμακοποιούς σε 31 χώρες της Ευρώπης, επισημαίνει τέσσερα μεγάλα θέματα σχετικά με το μέλλον του φαρμακείου: τη διάθεση ασφαλών φαρμάκων, την ενίσχυση της φαρμακευτικής φροντίδας του ασθενή, τις ενέργειες δημόσιας υγείας και τη συμμετοχή του φαρμακοποιού σε ένα αποδοτικότερο σύστημα υγείας. Για την GPUE η διάθεση ασφαλών φαρμάκων περνά μέσα από έναν έντονο πόλεμο κατά των πλαστών φαρμάκων και των ελλείψεων του φαρμάκου. Επίσης, είναι υπέρ της δυνατότητας του φαρμακοποιού να χορηγήσει φάρμακα χωρίς ιατρική συνταγή σε περίπτωση ανάγκης σε ορισμένες περιπτώσεις, καθώς και στην ετοιμασία των δόσεων χορήγησης σε κλινικές και οίκους ευγηρίας ή και κατ' οίκων σε ασθενείς που υπόκεινται σε περίπλοκες θεραπείες. Όσον αφορά στις εξατομικευμένες υπηρεσίες προς τους ασθενείς, η GPUE προτείνει πέντε νέους ρόλους για το φαρμακοποιό:

- να παρακολουθεί τη θεραπευτική αγωγή του ασθενή
- να έχει πρόσβαση στο φάκελο υγείας του
- να συνεργάζεται με άλλους φορείς υγείας, σε ενέργειες όπως: η παρακολούθηση χρόνιων παθήσεων, κλινικές εξετάσεις... κ.α
- να εξασφαλίζει τη σωστή επάνοδο του ασθενή από το νοσοκομείο στο σπίτι (ως προς τη θεραπευτική αγωγή)
- να αναπτύξει περισσότερες υπηρεσίες υγείας.

Η Ευρώπη αντιστέκεται στις σειρήνες του net

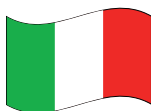
27 κράτη μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης, επιτρέπουν ή μάλλον «ανέχονται» την πώληση των OTC στο internet. Μεταξύ αυτών 10 κράτη μέλη έχουν μάλιστα νομιμοποιήσει και την πώληση συνταγογραφούμενων φαρμάκων μέσα από το internet. Παρόλα αυτά, η αγορά του φαρμάκου στο διαδίκτυο, συνταγογραφούμενου ή όχι παραμένει οριακή στην Ευρώπη με αξιοσημείωτη εξαίρεση τη Γερμανία, η οποία απ' το 2004 ήταν υπέρ της ευρωπαϊκής διάταξης της πώλησης των OTC στο διαδίκτυο. Οι άλλες χώρες προοδευτικά υιοθέτησαν στις νομοθεσίες τους αυτή τη διάταξη, αλλά η Γερμανία, η Ολλανδία και η Αγγλία ήταν απ' τις πρώτες που επέτρεψαν και την πώληση συνταγογραφούμενων φαρμάκων στο διαδίκτυο και τους ακολούθησαν η Δανία, η Φιλανδία, η Εσθονία και η Πορτογαλία. Όσο για τις άλλες χώρες, επιτρέπουν μόνο την πώληση των OTC στο διαδίκτυο. Αυτή η

εξέλιξη προβληματίζει τους ευρωπαίους φαρμακοποιούς, επισημαίνει ο Γενικός Γραμματέας της GPUE, John Chavre, που εκπροσωπεί στις Βρυξέλες τα συμφέροντα των ευρωπαϊκών φαρμακοποιών. Τονίζει μάλιστα ότι αν οι πωλήσεις των OTC στη Γερμανία βρίσκονται σε υψηλά επίπεδα, οφείλεται κυρίως στο ότι είναι πολύ περισσότερο ακριβά από ότι στις άλλες χώρες. Στον αντίποδα δε, οι πωλήσεις στην Αγγλία στο διαδίκτυο είναι υψηλές διότι εκεί τα OTC είναι πολύ φθηνά. Ας σημειώσουμε ότι ένα από τα μειονεκτήματα της πώλησης στο διαδίκτυο είναι η μεγάλη διάρκεια παράδοσης στον ασθενή που μπορεί να πάρει μερικές μέρες, σε αντίθεση με το φυσικό φαρμακείο, όπου ο καθένας αγοράζει άμεσα.

Στην Ολλανδία οι κανόνες λειτουργίας και παράδοσης των διαδικτυακών φαρμακείων είναι οι ίδιοι με τα φυσικά φαρμακεία, χωρίς διαφορές τιμών άρα δεν υπάρχει ιδιαίτερο οικονομικό ενδιαφέρον να αγοράσει κάποιος από το internet. Ταυτόχρονα, ο Γενικός Γραμματέας της GPUE, John Chavre, τονίζει ότι πολλές έρευνες δείχνουν ότι οι πελάτες προτιμούν να αγοράσουν τα OTC τους σε ένα φυσικό φαρμακείο παρά σε ένα supermarket ή ακόμη λιγότερο στο internet. Επίσης μας ενημερώνει ότι στις ΗΠΑ, λόγω της πώλησης φαρμάκων απ' το διαδίκτυο, έχει αυξηθεί η εξάρτηση και οι τοξικές αντιδράσεις από τα φάρμακα, που είναι ανάλογη με την αύξηση των πωλήσεων στο internet, γεγονός που αποτελεί ένα πραγματικό πρόβλημα για τη δημόσια υγεία. Για να ενισχύσουν τις πωλήσεις τους στο διαδίκτυο ορισμένα κράτη όπως η Αγγλία, προτείνουν τους «Διαδικτυακούς Γιατρούς», οι οποίοι μπορούν να συνταγογραφούν τα φάρμακα από το internet. Αυτό όμως κατά την GPUE δεν εξασφαλίζει τον ασθενή, διότι ο καθένας μπορεί να δηλώσει στο διαδίκτυο ψευδή συμπτώματα για να έχει πρόσβαση σε φάρμακα ή σε φάρμακα σεξουαλικής διέγερσης.

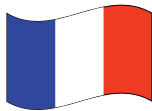
Το «δηλητήριο» των πλαστών φαρμάκων

Παρ' όλες τις προσπάθειες της ΕΕ και τα τεχνικά μέτρα που αποσκοπούν να σκανάρουν κάθε κουτί, εντούτοις τα πλαστά φάρμακα συνεχίζουν την άνοδό τους από το internet. Τελευταία μάλιστα έχουν προταθεί και αξιόπιστα sites που έχουν τον πράσινο σταυρό. Για τον John Chavre το μέλλον των πωλήσεων στο διαδίκτυο περνάει από δύο αντικρουόμενα σενάρια: «Όσο αυξάνεται η έξοδος από τη λίστα των φαρμάκων και όσο μειώνονται τα φάρμακα της θετικής λίστας παράλληλα με την αύξηση των χρόνιων ασθενειών, τόσο τα ηλεκτρονικά φαρμακεία προοδεύουν. Σε αντίθεση, εάν οι άνθρωποι συνεχίσουν όπως σήμερα να προτιμούν κατά πλειονότητα την άμεση επαφή με τον φαρμακοποιό τους και δεν υπάρχουν μεγάλες διαφορές στις τιμές, οι πωλήσεις στο internet θα μείνουν οριακές όπως είναι σήμερα



Ιταλία Η απελευθέρωση φαρμακείων στην Ιταλία

Πριν ένα χρόνο η κυβέρνηση του Mario Monti ανακοίνωσε μία σειρά μεταρρυθμίσεων που συμπεριλάμβανε και το άνοιγμα πέντε χιλιάδων νέων φαρμακείων. Εισήγαγε τρεις νέες ρυθμίσεις: την απελευθέρωση πωλήσεων των μη συνταγογραφούμενων φαρμάκων, την απελευθέρωση του ωραρίου λειτουργίας των φαρμακείων καθώς και το άνοιγμα 5000 νέων φαρμακείων. Αυτό το τελευταίο μέτρο είχε σαν στόχο το άνοιγμα νέων θέσεων εργασίας και την ενίσχυση του ανταγωνισμού. Ένα χρόνο μετά, τα πράγματα βρίσκονται σε νεκρό σημείο όσον αφορά την τελευταία ρύθμιση, στην οποία οι φαρμακοποιοί ήταν κατεξοχήν ενάντιοι γιατί θα μείωνε τον τζίρο τους σε μια δύσκολη οικονομικά περίοδο. Για τις άδειες είναι αρμόδιοι οι διάφορες κοινότητες. Παλαιότερα, μια άδεια ήταν ανά 5000 κατοίκους, τώρα έγινε ανά 3000 κατοίκους. Έτσι λοιπόν οι κατά τόπους κοινοτικές αρχές, για να προστατεύσουν τα κοινοτικά τους φαρμακεία, προτείνουν στους διάφορους υποψηφίους να ανοίξουν το φαρμακείο τους έξω από τη ζώνη που βρίσκονται τα ήδη υπάρχοντα φαρμακεία της κοινότητάς τους, δηλαδή σε μια μη κατοικημένη στην ουσία περιοχή. Επιπλέον, οι ίδιες κοινότητες οργανώνουν διαγωνισμούς με ορισμένα κριτήρια, ευνοώντας έτσι την εισαγωγή νεαρών φαρμακοποιών στην αγορά. Κάθε περιοχή μπορεί να καθορίσει δικό της σύστημα μέτρησης και γενικά όλα αυτά τα μέτρα δυσκολεύουν το άνοιγμα νέων φαρμακείων.



Γαλλία Το ηλεκτρονικό Φαρμακείο γίνεται πραγματικότητα

Μέσα στο πλαίσιο μιας ευρωπαϊκής οδηγίας, η γαλλική κυβέρνηση επιτρέπει την πώληση φαρμάκων μέσω ιντερνέτ, αλλά με όρους. Έτσι λοιπόν, μόνο όσοι είναι ιδιοκτήτες φυσικών φαρμακείων μπορούν να έχουν και ηλεκτρονικό και παράλληλα να έχουν άδεια από τον οργανισμό υγείας της περιοχής τους. Ο Υπουργός υγείας Marisol Touraine, εξηγεί ότι πρέπει να διασφαλισθεί τόσο η ασφάλεια των ασθενών όσο και ο ρόλος των φαρμακοποιών, γι' αυτό και δεν μπορεί να επιτραπεί αυθαίρετα η πώληση συνταγογραφούμενων φαρμάκων μέσω διαδικτύου, κάτι που ευνοεί την πώληση πλαστών φαρμάκων. Έτσι, επιτρέπει μόνο την πώληση των ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ εντός της Γαλλίας. Για να βοηθηθεί το κοινό να ξεχωρίσει τα νόμιμα από τα μη νόμιμα ηλεκτρονικά φαρμακεία, το Υπουργείο ζήτησε από τη Συνδικαλιστική Ένωση Φαρμακείων, να δημοσιοποιήσει αυτή τη νόμιμη λίστα στο κοινό. Απογοητευμένος από την ανακοίνωση του Υπουργού Υγείας, ο Πρόεδρος της Συνδικαλιστικής Ένωσης Φαρμακείων, εκτιμάει ότι αν γίνει συνεννόηση με τα άλλα ευρωπαϊκά κράτη θα μπορούσε να απαγορευτεί παράλληλα και η πώληση συνταγογραφούμενων φαρμάκων διαδικτυακά στη Γαλλία από άλλα κράτη μέλη της ευρωζώνης.

Οι πέντε κανόνες αγοράς μέσω ιντερνέτ:

1. Το ηλεκτρονικό εμπόριο φαρμάκων καθορίζεται ως η οικονομική εκείνη δραστηριότητα όπου ο φαρμακοποιός προτείνει ή εξασφαλίζει εξ' αποστάσεως τη λεπτομερή πώληση και διάθεση στο κοινό φαρμάκων, για ανθρώπινη χρήση, παρέχοντας συμβουλές υγείας σε ανοικτή επικοινωνία με το διαδίκτυο.
2. Η διαδικτυακή εμπορική δραστηριότητα πραγματοποιείται εκτός από το ηλεκτρονικό site και από ένα φυσικό φαρμακείο.
3. Τα μόνα φάρμακα που μπορούν να αποτελέσουν αντικείμενο εμπορίας στο διαδίκτυο είναι αυτά της επίσημης ιατρικής, ειδικευμένα για ελεύθερη χρήση (ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ).
4. Η δημιουργία ενός ηλεκτρονικού site πώλησης φαρμάκων υπόκεινται στη δικαιοδοσία του γενικού διευθυντή του οργανισμού υγείας της κάθε περιοχής.
5. Το site θα πρέπει να αναφέρει τις εντολές του Εθνικού Οργανισμού Φαρμάκων και Προϊόντων Υγείας (ANSM) καθώς και μια υπερσύνδεση προς το επίσημο site του Υπουργείου υγείας. Κάθε σελίδα του site θα πρέπει να περιέχει ένα κοινό Ευρωπαϊκό λογότυπο, κοινό σε όλα τα κράτη- μέλη (δεν έχει προσδιοριστεί ακόμα).

Τα γενόσημα, μια επιτυχημένη πορεία

Τον περασμένο Δεκέμβριο του 2012 η Γαλλική Αλληλεγγύη, στον ετήσιο απολογισμό της πάνω στα γενόσημα φάρμακα, αναλύει την αγορά και τους παράγοντες που ευνοούν ή φρενάρουν την εξέλιξή της. Συμπερασματικά, προωθεί δέκα προτάσεις για να ενδυναμώσει την εμπιστοσύνη του κοινού στα γενόσημα, γιατί κακά τα ψέματα, η διαφωνία πολλών για την ασφάλειά τους συνεχίζεται. Συγκεκριμένα, η Γαλλική Αλληλεγγύη είναι υπέρ των γενόσημων, τα οποία πιστεύει ότι προσφέρουν μια ποιότητα φροντίδας ισότιμη με αυτή των πρωτότυπων, αλλά με χαμηλότερο κόστος.

Αντίθετα οι γιατροί βάζουν φρένα συνεχώς στην ανάπτυξη των γενόσημων. Εκτός από την ιδιαίτερη σύσταση στους ασθενείς για το πρωτότυπο, διαδίδουν και μηνύματα εκφοβισμού για την ασφάλειά τους και φυσικά σφραγίζουν τις συνταγές με την ένδειξη «αναντικατάστατο».

Γι' αυτό το σκοπό, προτείνει να κινητοποιηθούν οι γιατροί ως εξής:

1. Ενίσχυση της ενημέρωσής τους στη φαρμακολογία και στην αναγραφή της δραστικής, συνδυαζόμενη με μια επιβράβευση αυτών που συνταγογραφούν με δραστική.
2. Μείωση της πίεσης στο γιατρό από τους εκπροσώπους φαρμακευτικών εταιρειών, με νομοθετική πράξη, επιβάλλοντας πρόστιμα στις εταιρείες για τη μη τήρηση της δεοντολογίας κατά την ιατρική επίσκεψη.
3. Δημιουργία ενός ευρετηρίου των θεραπευτικών ισοδυναμιών.
4. Καμπάνια στα Μ.Μ.Ε για την ενίσχυση της εμπιστοσύνης του κοινού.

Οι ασφαλιστικοί φορείς έχουν τα ίδια ενδιαφέροντα με τη Γαλλική Αλληλεγγύη για τη μείωση της φαρμακευτικής δαπάνης. Παράλληλα, οι εταιρείες γενόσημων, έχουν ξεκινήσει ήδη μια καμπάνια με αφίσες στα γαλλικά φαρμακεία, με σποτ στο ραδιόφωνο και στην τηλεόραση και με αφίσες σε δημόσιους χώρους, με στόχο να ενισχύσουν την εμπιστοσύνη του κοινού στα γενόσημα.

Οι φαρμακοποιοί αρωγοί στην προσπάθεια διείσδυσης των γενόσημων

Στο τέλος του 2012, ο εθνικός στόχος αντικατάστασης πρωτοτύπων με γενόσημα από τους φαρμακοποιούς έχει σχεδόν επιτευχθεί, αγγίζοντας το 82,5%. Έτσι η επιβράβευση που θα πάρουν από τα ασφαλιστικά ταμεία στο πρώτο τρίμηνο του 2013 για το έτος του 2012, θα είναι της τάξης των 75 εκατομμυρίων ευρώ, ήτοι 3000 ευρώ ανά φαρμακείο. Υπολογίζεται ότι για το 2013 αυτό το πριμ θα ανέλθει στα 125 έως 130 εκατομμύρια ευρώ, δηλαδή διπλάσιο και έτσι το πρώτο τρίμηνο του 2014 οι Γάλλοι φαρμακοποιοί θα πάρουν πριμ για την αντικατάσταση από 5000 έως 6000 ευρώ! Ας σημειωθεί ότι το ποσοστό που έχουν τα γενόσημα στη συνολική αγορά φαρμάκου στη Γαλλία είναι μόνο 25% ενώ στη Γερμανία 64%.

Η αγορά των προϊόντων αυτοθεραπείας (OTC) σε θετική εξέλιξη

Πολλοί δείκτες αποκαλύπτουν ότι η αυτοθεραπεία εγκαθίσταται σταθερά στη νοοτροπία των Γάλλων. Με μια αύξηση 4,7%, σύμφωνα με την IMS Health, η αγορά δείχνει σημαντική άνοδο, παρόλο το δυσμενές οικονομικό κλίμα του φαρμάκου. Οι στρατηγικές κατηγορίες είναι κυρίως: αναπνευστική οδός, παυσίπονα, δερματολογία και φάρμακα για το κυκλοφορικό. Αυτή η όλη ανάπτυξη οφείλεται, αφενός στην προσπάθεια των φαρμακευτικών εταιρειών που ενίσχυσαν την επικοινωνία τους τα τελευταία χρόνια, όχι μόνο στα ΜΜΕ, αλλά και μέσα στο φαρμακείο (εκπαίδευση της ομάδας του φαρμακείου, ενέργειες εμπορικές και μάρκετινγκ), αφετέρου και σ' αυτήν των φαρμακοποιών για την προβολή τους στο κοινό. Το γεγονός ότι ο γιατρός πλέον δεν ασχολείται με το να προτείνει και να συνταγογράφει OTC, δίνει στον φαρμακοποιό τη σκυτάλη για την ανάπτυξη της φαρμακευτικής συμβουλής για τα φάρμακα αυτοθεραπείας.

Νέες τεχνολογίες στη διαχείριση πελάτη



Σε αυτό το αφιέρωμα επιλέξαμε 2 σημαντικές ομιλίες από την 4^η Ημερίδα Φαρμακοποιών, που εστιάζουν στην παρουσίαση καινοτόμων εφαρμογών για τη διαχείριση πελάτη στο φαρμακείο, αξιοποιώντας τις Νέες Τεχνολογίες.

1η Ομιλία: Η χρήση των νέων τεχνολογιών στην ανάπτυξη υπηρεσιών για δημιουργία πιστού πελατολογίου

◆ Από τον **ΚΩΣΤΑ ΔΟΥΝΑ**, Εμπορικό Διευθυντή της Medihelm

Το περιβάλλον έχει αλλάξει... εμείς;

Θεωρούμε ότι ο κύκλος των συζητήσεων για το τι πρόκειται να γίνει σχετικά με τα θέματα που αφορούν τον κλάδο έχει κλείσει προ πολλού. Το 2010 αποτελεί ένα ορόσημο και μία αφετηρία για τη χώρα αλλά και για το φαρμακείο. Σαν ορόσημο σηματοδοτεί το τέλος 30 και πλέον χρόνων προστασίας - ευμάρειας και σαν αφετηρία ένα "αγώνα δρόμου" για επιβίωση και ανάπτυξη, με πάρα πολλά εμπόδια απέναντι στη "στέγη" προστασίας που είχαμε συνηθίσει.

Συνεπώς ο νέος κύκλος που έπρεπε να έχει ανοίξει είναι αυτός της πρακτικής εφαρμογής των αναγκαίων αλλαγών στο πεδίο των αντιλήψεων και των συμπεριφορών.

Αλλαγές στην αγοραστική συμπεριφορά των πολιτών

Οι ανακατατάξεις που συντελούνται στο οικονομικό – πολιτικό και θεσμικό πεδίο έχουν επιπτώσεις στο εισόδημα των πολιτών και διαμορφώνουν νέα αγοραστική συμπεριφορά.

- Μείωση του καταναλωτισμού σαν νοοτροπία
- Μικρότερη ισχύς των κεντρικών διαφημίσεων και των υπερβολικών μηνυμάτων στην επιλογή των πολιτών-αγοραστών
- Περιορισμός νοοτροπίας «αγόρασε τώρα πλήρωσε μετά»
- Ο πολίτης ερευνά – γνωρίζει και επιλέγει
- Αύξηση επιρροής του πολίτη στη διαμόρφωση των προϊόντων – υπηρεσιών

3+1 Βασικά ερωτήματα

1. Μήπως ανοίγει η εποχή της συμμετοχικότητας και κοινωνικής δημιουργίας;
2. Μήπως το κέρδος θα προκύψει από την εκτίμηση που θα δείξουν οι πολίτες σε πρακτικές αλληλεγγύης και στη συμβολή για την ευημερία του κοινωνικού συνόλου;

3. Μήπως αδυνατίζουν οι κάθετες αναφορές των πολιτών και ενισχύεται η οριζόντια επικοινωνία;

Ευνοείται το φαρμακείο από τις αλλαγές αυτές;

Ενισχύεται ο ρόλος του ή περιορίζεται;

4 Βασικά σημεία ανάπτυξης του φαρμακείου

Ανάλογα με το πως θα τοποθετηθούμε σε τέσσερα βασικά σημεία που ορίζουν το πλαίσιο της ανάπτυξης του φαρμακείου, θα δώσουμε και την ανάλογη απάντηση. Επίσης θεωρούμε σημαντική την αναφορά σε αυτά τα σημεία για οποιοδήποτε δραστηριότητα αφορά το φαρμακείο.

Σημείο 1: Η αποστολή του φαρμακείου

- Η φροντίδα της υγείας των ανθρώπων και η υπεράσπιση αξιών για κοινωνική ευημερία

Η μετατόπιση του φαρμακείου από χορηγός φαρμάκου σε διαχειριστή της φαρμακευτικής αγωγής. Το θέμα αυτό χρήζει ιδιαίτερης επεξεργασίας από το φαρμακευτικό κλάδο συνολικά, γιατί απαιτεί προτάσεις για αλλαγές στο νομοθετικό πεδίο σχετικά με τη θεσμοθέτηση των υπηρεσιών.

Σημείο 2: Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα του φαρμακείου

- Συστηματική παροχή συμβουλών - υπηρεσιών υγείας μέσω εξειδικευμένων και εξατομικευμένων προτάσεων προς τους πολίτες.
- Ο ρόλος του φαρμακείου στην αυξανόμενη κοινωνική δικτύωση – οριζόντια επικοινωνία

Το φαρμακείο πρέπει και μπορεί να κάνει αυτό που δεν μπορούν να κάνουν τα άλλα ανταγωνιστικά κανάλια διανομής.

Σημείο 3: Η Στρατηγική του φαρμακείου

• Στρατηγική Διαφοροποίησης - όχι χαμηλού κόστους Αυτό δεν σημαίνει ότι δεν θα κάνουμε προσφορές και εκπτώσεις, αλλά δεν θα είναι το στοιχείο που θα προσδιορίσει την ταυτότητα μας. Δεν μπορούμε να ανταγωνιστούμε τα άλλα κανάλια διανομής σε χαμηλές τιμές και ποικιλία προϊόντων λόγω του όγκου του κύκλου εργασιών και των χώρων που διαθέτουν.

Σημείο 4: Οι ιδιαιτερότητες της επιχειρηματικής ανάπτυξης

- Ο Επιστημονικός και κοινωνικός ρόλος
- Το φαρμακείο δεν «πουλάει προϊόντα», παρέχει υπηρεσίες υγείας
- Το προϊόν είναι «το όχημα» για την παροχή των συμβουλών υγείας
- Όσο το φαρμακείο αυξάνει τις πωλήσεις του, τόσο προστατεύει την υγεία και το εισόδημα των πολιτών.

Το φαρμακείο αποτελεί τη μόνη επιχειρηματική δραστηριότητα που μπορεί με την αύξηση των πωλήσεων της ταυτόχρονα:

- Να προστατεύει την υγεία και το εισόδημα των πολιτών
- Να μειώνονται οι κρατικές δαπάνες υγείας
- Να συμβάλει στη δημιουργία θέσεων εργασίας
- Οι εταιρίες που δραστηριοποιούνται στον κλάδο να αυξάνουν τις πωλήσεις τους
- Να ενισχύει τον επιστημονικό και κοινωνικό του ρόλο

Συνεπώς η βάση ανάπτυξης των υπηρεσιών του σχετίζεται με τις νέες ανάγκες που προκύπτουν από την αλλαγή της αγοραστικής συμπεριφοράς των πολιτών και το νέο ρόλο του.

- Το φαρμακείο πρέπει να γίνει φορέας δημιουργίας αξιών και να συνειδητοποιήσει ότι δεν είναι μεταπωλητής.
- Το φαρμακείο είναι κόμβος επικοινωνίας μεταξύ εταιρίας - προϊόντος - καταναλωτή.
- Η δικτυακή και διαδικτυακή δυνατότητα του φαρμακείου.

Τι σημαίνει όμως πιστός πελάτης;

- Συνήθως λέει «το φαρμακείο μου» ή «ο φαρμακοποιός μου»
- Γίνεται διαφημιστής μας – διαφημίζει καλύτερα το φαρμακείο από ότι εμείς οι ίδιοι
- Αγοράζει τα προϊόντα υγείας και ομορφιάς από εμάς
- Δεν αγοράζει από τον ανταγωνισμό, έστω και αν βρίσκει καλύτερες τιμές – είναι μια ασπίδα προστασίας
- Ακολουθεί τις συμβουλές υγείας που του δίνονται
- Αναγνωρίζει τη γενικότερη συμβολή μας στην κοινωνία
- Μας αναφέρει με άνεση το προσωπικό του πρόβλημα

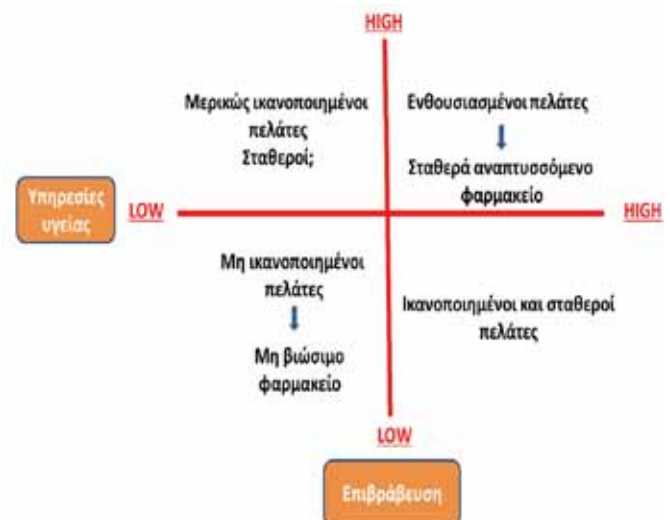
Το έντονο ανταγωνιστικό περιβάλλον απαιτεί και όχι απλά τον ικανοποιημένο αλλά τον ενθουσιασμένο πελάτη

Πως θα δημιουργήσουμε πιστούς πελάτες



Στον παραπάνω κύκλο πιστότητας, ο πελάτης μπαίνει στο φαρμακείο μας, τον ενημερώνουμε, αγοράζει από εμάς, το τέταρτο βήμα είναι πάρα πολύ σημαντικό. Είναι η συνέχιση της επικοινωνίας μαζί του μετά την αγορά, είτε για τις υπηρεσίες υγείας, είτε για να επικοινωνήσουμε οποιαδήποτε προσφορά ή προμoτιοn έχει το φαρμακείο μας.

Η πιστότητα του πελάτη ανάλογη με το επίπεδο των υπηρεσιών μας



Αν αποτυπώσουμε τα αποτελέσματα της πιστότητας στο καρτεσιανό διάγραμμα και στον άξονα της τετμημένης βάλουμε τις υπηρεσίες υψηλού επιπέδου, χαμηλού επιπέδου και στον άξονα των τεταγμένων βάλουμε την επιβράβευση, τότε ο πελάτης ο οποίος απολαμβάνει χαμηλής ποιότητας υπηρεσίες και χαμηλή επιβράβευση

(κάτω αριστερά τεταρτημόριο), είναι **μη ικανοποιημένος πελάτης** και βεβαίως αμφισβητείται η βιωσιμότητα του φαρμακείου.

Εάν σε ένα φαρμακείο ο πελάτης απολαμβάνει υψηλή επιβράβευση αλλά χαμηλής ποιότητας υπηρεσίες (πάνω αριστερά τεταρτημόριο), είναι **μερικώς ικανοποιημένος**, ωστόσο τίθεται το ερώτημα: μπορεί να είναι σταθερός πελάτης ή θα μετακινείται ανάλογα με το που θα βρίσκει καλύτερες τιμές και καλύτερες προσφορές;

Οι πελάτες οι οποίοι απολαμβάνουν υψηλή ποιότητα υπηρεσιών και χαμηλή επιβράβευση (κάτω δεξιά τεταρτημόριο) είναι **ικανοποιημένοι** και σχετικά πιστοί πελάτες. Τέλος οι πελάτες οι οποίοι απολαμβάνουν υψηλή ποιότητα υπηρεσιών και υψηλή επιβράβευση (πάνω δεξιά τεταρτημόριο) είναι **ενθουσιασμένοι και πιστοί πελάτες**. Με αυτόν τον τρόπο το φαρμακείο θα είναι σταθερά αναπτυσσόμενο.

Δημιουργούμε και διατηρούμε πιστούς πελάτες με:

- Συνεχή επικοινωνία
- Επιβράβευση
- Ανθρώπινη κατανόηση για το πρόβλημα τους (ενσυναίσθηση)
- Γνωρίζοντας τους καλύτερα (ανάγκες – αγοραστικές συνήθειες – αγοραστικές δυνατότητες)
- Συμβάλλοντας στην πρόληψη και στην τήρηση της φαρμακευτικής αγωγής
- Κατανοώντας τους όχι σαν καταναλωτές, αλλά σαν ολοκληρωμένες οντότητες με μυαλό, καρδιά και ψυχή

Η ΣΥΜΒΟΛΗ ΤΗΣ ΣΥΓΧΡΟΝΗΣ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Οι εφαρμογές της σύγχρονης τεχνολογίας στην επικοινωνία μας με τους πελάτες προσφέρουν:

- Ταχύτητα στην επικοινωνία – μπορούμε να επικοινωνήσουμε ένα μήνυμα σε πάρα πολλούς πελάτες μας σε πολύ σύντομο χρονικό διάστημα
- Η πληροφορία έχει μεγάλη ακρίβεια στο περιεχόμενο της επικοινωνίας – πληροφορίας και δεν δημιουργεί παρανοήσεις
- Ουσιαστικά χτίζουμε τη ραχοκοκαλιά της κοινωνικής μας δικτύωσης - Οργάνωση δικτυακών σχέσεων (οριζόντια επικοινωνία)
- Ευκολία στη χρήση (περιορισμένη δέσμευση χρόνου και χωρίς ιδιαίτερες δεξιότητες)
- Πολύ Χαμηλό κόστος

Για να μπορέσουμε να εφαρμόσουμε τα ανωτέρω απαιτούνται:

- Συγκέντρωση των πληροφοριών (σχετικά με το τι είναι οι πελάτες μας και οι ανάγκες τους)
- Την κατηγοριοποίηση τους – ταξινόμηση των πελατών

- Τη διαχείριση τους (οι εξειδικευμένες προτάσεις προς αυτούς)
 - Τρόποι επικοινωνίας (εντός και εκτός του φαρμακείου)
- Πράγμα που σημαίνει ότι χρειαζόμαστε μία βάση δεδομένων (εγκατάσταση CRM) και μία εφαρμογή για συστηματική επικοινωνία με τους πελάτες (internet – κινητή τηλεφωνία με SMS)

Οι πελάτες για να αγοράσουν τα εποχικά προϊόντα, ή τα νέα προϊόντα, ή τις προσφορές κλπ, πρέπει να επισκεφτούν το φαρμακείο μας. Αν ενημερώνονται γρήγορα από SMS, μήπως θα ανταποκρινόντουσαν άμεσα και τα προϊόντα θα είχαν πουληθεί συντομότερα και περισσότερα; Στατιστικά έχει δειχτεί ότι το 95% των πολιτών που δέχονται SMS το διαβάζουν μέσα σε 10' και ανταποκρίνεται με αγορά το 11%.

Οι εφαρμογές CRM και το σύστημα επικοινωνίας SMS, συμβάλουν στο να εφαρμόσουμε το σχεδιασμό του φαρμακείου με βάση τα τέσσερα βασικά σημεία που αναφέραμε παραπάνω.

Εκτός όμως από τη συμβολή τους στην εμπορική επικοινωνία, διαμορφώνουν στοιχεία υποδομής για να υπηρετήσουν το νέο ρόλο του φαρμακείου, από χορηγός φαρμάκου σε διαχειριστή της φαρμακευτικής αγωγής.

Μέσω της επικοινωνίας με τις νέες τεχνολογίες

- Μπορούμε να επενθυμίζουμε στους ασθενείς την ώρα για τη λήψη του φαρμάκου τους, συμβάλλοντας στη συμμόρφωση τους στη φαρμακευτική αγωγή.
- Μέσω του CRM μπορούμε να σημειώνουμε παρατηρήσεις για την πορεία του ασθενή και να ενημερώνουμε την ιατρική κοινότητα. Ο φαρμακοποιός είναι πιο κοντά στον ασθενή από οποιονδήποτε άλλον.
- Διαμορφώνονται οι προϋποθέσεις για home care υπηρεσίες που στο μέλλον θα αναζητηθούν από την πολιτεία, γιατί εκτός των άλλων συμβάλουν σημαντικά στη μείωση των κρατικών δαπανών.

Με ευρύτητα πνεύματος και αισιοδοξία, υπάρχουν πολλά πράγματα που μπορεί το φαρμακείο να πραγματοποιήσει (απαιτούνται θεσμικές αλλαγές για ορισμένα σημεία που προαναφέραμε), όχι απλά για να επιβιώσει, αλλά για να μπορεί να ισχυροποιήσει τη θέση του στη νέα εποχή.

«Όποιος θέλει να κάνει κάτι, βρίσκει πάντα κάτι να κάνει, όποιος δεν θέλει να κάνει τίποτα, βρίσκει πάντα μία δικαιολογία»

ανακαλύψτε μία νέα
υπηρεσία
προνομίων

για άμεση επικοινωνία
με τους πελάτες σας...

υγεία 
ομορφιά
κερδίζω περισσότερα...



Αξιοποιήστε τώρα
τη σύγχρονη τεχνολογία...
www.y-o.gr

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

Από το Φαρμακείο μου
κερδίζω περισσότερα...

Τι προνόμια απολαμβάνω ως μέλος της υπηρεσίας;

Καταλαβαίνω καλύτερα τον πελάτη μου και τις αγοραστικές του συνήθειες

Κατάλληλη κατηγοριοποίηση πελατών

Στοχευμένες προωθητικές ενέργειες ανά κατηγορία πελάτη

Προσωποποιημένη και άμεση επικοινωνία με τον πελάτη μου

Διατήρηση και αύξηση πελατολογίου

Αύξηση επισκεψιμότητας

Αύξηση μέσου όρου πωλήσεων

Αύξηση ανταγωνιστικότητας

Τι κερδίζουν οι πελάτες μου;

Προνομιακές τιμές σε προϊόντα και δώρα

Προσφορές και διαγωνισμούς

Συμβουλές και υπηρεσίες υγείας και ομορφιάς

Πρόσβαση σε πλήρεις και προσωποποιημένες υπηρεσίες

Υπηρεσίες υπενθύμισης και τήρησης δοσολογίας



Πώς λειτουργεί;

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

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

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

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

2η Ομιλία: CRM, Το φαρμακείο απέναντι στη Μεγάλη Λιανική!

♦ Από τον **ΚΩΣΤΑ ΔΗΜΗΤΡΟΠΟΥΛΟ**, Εμπορικό Διευθυντή της CSA

Έχει υπογραμμιστεί σε όλους τους τόνους, το γεγονός ότι το φαρμακείο πλέον είναι υποχρεωμένο να αναζητήσει τζίρο και κέρδος στη λιανική πώληση μη φαρμακευτικών προϊόντων. Η συζήτηση όμως, για το πως θα ανταγωνιστεί τη «μεγάλη λιανική» και τι θα κάνει απέναντί της, είναι ακόμη ανοικτή.

Παρ' όλα αυτά, κάποιες πτυχές φαίνεται να ξεκαθαρίζουν. Είναι βέβαιον ότι θα αναζητήσει λύσεις σε τομείς όπως:

- Προστασία του υπάρχοντος πελατολογίου από τον κλαδικό ανταγωνισμό, από τη «μεγάλη λιανική» και από τα ηλεκτρονικά καταστήματα
- Μεγαλύτερη αξιοποίηση του υπάρχοντος πελατολογίου, κερδίζοντας ποσοστό των αγορών που πελάτες πραγματοποιούν σε άλλα σημεία λιανικής
- Επέκταση του πελατολογίου σε μεγαλύτερη γεωγραφική έκταση
- Επιλεκτική, προγραμματισμένη προώθηση των πλέον επικερδών προϊόντων
- Εγκατάσταση μόνιμης επικοινωνίας με το πελατολόγιο και εκτός φαρμακείου
- Ενδυνάμωση της προσωπικής σχέσης με κάθε πελάτη ξεχωριστά

Είμαι βέβαιος ότι θα σκεφτείτε και πολλά άλλα που πρέπει να πράξετε. Αλλά στο τέλος της ημέρας, τα οφέλη θα προκύψουν από όσα ανέφερα πιο πάνω. Ο στόχος είναι να αγοράζουν περισσότεροι πελάτες από το φαρμακείο και κυρίως προϊόντα μεγαλύτερης κερδοφορίας. Ακούγεται λίγο θεωρητικό, ίσως και ως ευμενής πόθος! Όμως υπάρχει πλέον στην αγορά, στη διάθεση του φαρμακείου, προσιτή και εύχρηστη τεχνολογία, που του δίνει την ευκαιρία να επανατοποθετηθεί σε πολύ ανταγωνιστική θέση. Έχουν γραφεί πολλά άρθρα και έχουν μιλήσει πολλοί ομιλητές για την κουλτούρα και την τεχνολογία CRM στο φαρμακείο. Τώρα πλέον έχει εφαρμοστεί στον κλάδο και διατίθεται ως προϊόν μία καινοτόμος σχεδίαση από την CSA A.E.

Το εργαλείο πληροφορικής CSA CRM – Customer Relationship Management, ειδικά εφαρμοσμένο στο μοντέλο λειτουργίας του φαρμακείου, αξιοποιεί το πλήθος δεδομένων που συσσωρεύει το κάθε φαρμακείο, αξιοποιεί τον τύπο και τις κατηγορίες προϊόντων που προωθούνται, αξιοποιεί τις αγοραστικές συμπεριφορές, προτιμήσεις και ανάγκες των πελατών του, για να τοποθετήσει το φαρμακείο πολύ ανταγωνιστικά απέναντι στη «μεγάλη λιανική». Ήδη ξεκίνησαν εγκαταστάσεις του προγράμματος, το οποίο επιτρέπει στο φαρμακείο να αναλάβει πρωτοβουλίες, που παραδοσιακά δεν μπορούσε.

Στην ουσία, το CRM φαρμακείου:

1. έχει στη διάθεσή του τις καρτέλες προϊόντων και τις κατηγορίες προϊόντων που τηρούνται στο πρόγραμμα διαχείρισης φαρμακείου,
2. φτιάχνει καρτέλες πελατών με τα στοιχεία που τηρούνται στο σύστημα διαχείρισης φαρμακείου, αλλά και με όσα μόνο του συλλέγει,
3. επιτρέπει στο φαρμακείο να χωρίσει το πελατολόγιο του σε ομάδες πελατών ειδικών χαρακτηριστικών, αξιοποιήσιμων για πραγματοποίηση στοχευμένων ενεργειών marketing και
4. επιτρέπει στο φαρμακείο να σχεδιάσει προωθητικές ενέργειες για συγκεκριμένα προϊόντα και κατηγορίες, σε συγκεκριμένες ομάδες πελατών, που όπως προκύπτει από το σύστημα, έχουν ενδιαφέρον γι' αυτά.

Η καινοτομία έγκειται στο γεγονός ότι το φαρμακείο μπορεί πλέον να γίνει σοφότερο επάνω στο θέμα αγοραστικών συμπεριφορών του πελατολογίου του, στο ότι μπορεί πλέον να σχεδιάσει και να πραγματοποιήσει στοχευμένες καμπάνιες προώθησης, στο ότι μπορεί να προγραμματίσει πολλές καμπάνιες παράλληλα ή ετεροχρονισμένα με πλήρη έλεγχο, αλλά πολύ σημαντικό, στο ότι μπορεί πλέον να τις επικοινωνήσει σε κάθε ομάδα πελατολογίου ειδικού ενδιαφέροντος, με μηνύματα SMS και ηλεκτρονικού ταχυδρομείου. Δεν περιμένει πια το πελατολόγιο του να ενημερωθεί κατά την προσέλευση στο φαρμακείο μόνο, όταν συμπέσει αυτό να γίνει, αφήνοντάς το στα χέρια του ανταγωνισμού για όλο το υπόλοιπο χρονικό διάστημα.

Με αυτή τη λογική, είναι πλέον εφικτό, προσιτό και σχετικά εύκολο για το φαρμακείο στην Ελλάδα να πραγματοποιήσει καμπάνιες προώθησης όπως αυτές που ακολουθούν.

Παράδειγμα 1 - Ενίσχυση πωλήσεων κατηγορίας υψηλής κερδοφορίας

Έστω κάποια κατηγορία προϊόντων, πχ αντιβιοτικό, έχει καλή καθαρή κερδοφορία.

Το ερώτημα που τίθεται είναι, πώς μπορεί να αυξηθούν οι πωλήσεις αυτής της κατηγορίας, για να ενισχυθεί η συνολική κερδοφορία του φαρμακείου;

Ενδεχομένως μπορούν να δοθούν αρκετές απαντήσεις στο ερώτημα. Όμως μία πολύ αποτελεσματική δίδεται με αξιοποίηση του συστήματος CRM. Δηλαδή, εάν το φαρμακείο αξιοποιεί σύστημα CRM, τότε μπορεί να πράξει τα εξής:

- Να προσδιορίσει το τμήμα του πελατολογίου που μπορεί να ενδιαφέρεται περισσότερο για αυτή την κατηγορία προϊόντων, είτε με βάση το ιστορικό σε αγορές τέτοιων προϊόντων, είτε με βάση σήμανση στις καρτέλες πελατών.
- Να σχεδιάσει μία ελκυστική παροχή για το συγκεκριμένο σκοπό για τη χρονική περίοδο που έχει νόημα.
- Να επικοινωνήσει την παροχή στο επιλεγμένο τμήμα του πελατολογίου μόνο, με μήνυμα SMS ή/και ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, πριν και κατά την περίοδο ισχύος της παροχής.
- Να περιμένει εύλογα μεγαλύτερη προσέλευση από την επιλεγμένη ομάδα πελατών, κατά την προγραμματισμένη περίοδο, με σκοπό την αγορά της στοχευμένης κατηγορίας προϊόντων.

Παράδειγμα 2 - Ενίσχυση πωλήσεων κατηγορίας προϊόντων μικρής κυκλοφοριακής ταχύτητας

Έστω κάποια κατηγορία προϊόντων, πχ καθαριστικά προσώπου, έχει χαμηλή κυκλοφοριακή ταχύτητα. Το ερώτημα που τίθεται είναι, πώς μπορεί να μειωθεί ο μέσος χρόνος παραμονής των ειδών αυτών στην αποθήκη;

Πολλές αποκρίσεις μπορούν να δοθούν, καλές και κακές. Όμως μία αποτελεσματική λύση δίδεται από το CRM σύστημα. Δηλαδή, το φαρμακείο που αξιοποιεί το σύστημα αυτό, μπορεί να πράξει τα εξής:

- Να προσδιορίσει το τμήμα του πελατολογίου που μπορεί να ενδιαφέρεται περισσότερο για αυτή την κατηγορία προϊόντων, με βάση το ιστορικό σε αγορές τέτοιων προϊόντων, ίσως και άλλων παραμέτρων που τηρούνται στις καρτέλες πελατών.
- Να σχεδιάσει μία ελκυστική παροχή για την προώθηση της συγκεκριμένης κατηγορίας, κατά τη διάρκεια μίας στοχευμένης χρονικής περιόδου.
- Να επικοινωνήσει την παροχή στο επιλεγμένο τμήμα του πελατολογίου μόνο, με μήνυμα SMS ή/και ηλεκτρονικού ταχυδρομείου. Να επαναλάβει την επικοινωνία προγραμματισμένα μέσα σε μία περίοδο χρόνου.
- Να περιμένει μεγαλύτερη προσέλευση από την επιλεγμένη ομάδα πελατών, κατά την προγραμματισμένη περίοδο, με σκοπό την αγορά προϊόντων της στοχευμένης κατηγορίας.

Παράδειγμα 3 - Διάθεση ειδών που πρόσφατα ήταν σε έλλειψη

Έστω κάποιο είδος, ακόμα και φάρμακο, ήταν σε έλλειψη πρόσφατα. Σήμερα όμως, παραδόθηκε στο φαρμακείο μία καλή ποσότητα.

Γιατί το φαρμακείο να μην ενημερώσει πρώτο το κοινό που έψαχνε το είδος αυτό, για να πουλήσει πριν τον ανταγωνισμό, για να μη χάσει πωλήσεις από τον ανταγωνισμό και για να ενισχύσει το κύρος του στην υπόλη-

ψη των πελατών του;

Καλή ερώτηση, που τώρα μπορεί να απαντηθεί άριστα από το CRM!

Ο φαρμακοποιός μπορεί:

- Να αναζητήσει πελάτες που συνήθως αγοράζουν το είδος αυτό, μέσα στο σύστημα CRM.
- Να ζητήσει από το σύστημα να τους κατατάξει σε μία ξεχωριστή νέα ομάδα πελατών.
- Να ζητήσει από το σύστημα να τους στείλει άμεσα ένα μήνυμα SMS ή/και ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, με ενημέρωση για τη διαθεσιμότητα του προϊόντος πλέον.
- Να απολαύσει τους καρπούς του εκσυγχρονισμού του με περισσότερες πωλήσεις και αυξημένη πιστότητα.

Παράδειγμα 4 - Ειδική προώθηση Οίκου

Τα παραδείγματα προωθητικών προγραμμάτων που πραγματοποιούνται με αξιοποίηση συστήματος CRM είναι άπειρα. Θα μπορούσε ακόμα να υποστηρίξει ειδικές καμπάνιες με ξεχωριστούς Οίκους που συνεργάζονται με το φαρμακείο, προς μεγαλύτερη αξιοποίηση του πελατολογίου, που συνήθως αγοράζει προϊόντα του Οίκου αυτού. Ο φαρμακοποιός μπορεί:

- Να ενημερώνεται από το CRM για το μέγεθος του πελατολογίου που αγοράζει προϊόντα του Οίκου αυτού.
- Να προκαλεί τον Οίκο να στηρίξει ιδιαίτερη καμπάνια προώθησης για τους αντίστοιχους πελάτες του φαρμακείου.
- Εφ' όσον ο Οίκος δεχτεί και πιθανότατα ευχαρίστως θα δεχτεί, θα σχεδιάσουν από κοινού μία πολύ δελεαστική παροχή.
- Να επικοινωνήσει την παροχή στο συγκεκριμένο τμήμα του πελατολογίου.
- Έτσι ο Φαρμακοποιός και Οίκος θα απολαύσουν περισσότερες πωλήσεις και ευχαριστημένους, πιο πιστούς πελάτες

Η αξιοποίηση συστήματος CRM από το φαρμακείο, προσθέτει τη δυνατότητα στο φαρμακείο να πραγματοποιεί συνδυασμό δράσεων marketing και εμπορικής προώθησης, κατά τρόπο που να επιτυγχάνεται το αιτούμενο, ήτοι προστασία του πελατολογίου από κλαδικό ανταγωνισμό και «μεγάλη λιανική», μεγαλύτερη αξιοποίηση του πελατολογίου, επαύξηση του πελατολογίου, με τελικό στόχο την ενίσχυση του κύκλου εργασιών και της κερδοφορίας. Δεν πρέπει να συγχέεται το σύστημα CRM με ένα σύστημα πιστότητας βασισμένο σε κάρτας μέλους μόνο. Η κάρτα μέλους είναι μόνο μία πτυχή ολοκληρωμένου συστήματος CRM και βέβαια περιλαμβάνεται σε αυτό. Όμως η λογική του CRM, όπως έχει σχεδιαστεί και προτείνεται από τη CSA στο κλάδο του φαρμακείου, είναι διαφορετική. Βασίζεται στην επί μέρους αξιοποίηση των τμημάτων ειδικών χαρακτηριστικών του πελατολογίου, με στοχευμένες επικοινωνίες, διοργανώσεις και παροχές, που ενδιαφέρουν το κάθε τμήμα ξεχωριστά.

Αποτελεσματικά, ευέλικτα προγράμματα εμπορικής προώθησης

Τα προγράμματα εμπορικής προώθησης που υποστηρίζονται από το σύστημα CRM είναι ποικίλα, αλλά λίγο-πολύ ακολουθούν όμοιο μοτίβο. Δηλαδή, προσδιορισμός κατάλληλου τμήματος του πελατολογίου, σχεδίαση ελκυστικής παροχής, ηλεκτρονική επικοινωνία της παροχής στο συγκεκριμένο τμήμα του πελατολογίου και απόλαυση μεγαλύτερων πωλήσεων, καθώς επίσης και πιστότερων πελατών.

Κάθε πρόγραμμα ορίζεται σε ισχύ για ένα πεπερασμένο χρονικό διάστημα, που ορίζεται κατά περίπτωση. Ορίζονται οι ημέρες εβδομάδας μέσα στο διάστημα, για τις οποίες ισχύει η παροχή. Οι παροχές κάθε προγράμματος είναι επίσης ποικίλες, εφάμιλλες αυτών της «μεγάλης λιανικής», που περιλαμβάνουν έκπτωση σε είδος, σε κατηγορία ειδών, σε Οίκο, πίστωση πόντων υπολογιζόμενων στην αξία αγοράς για υποστήριξη κάρτας μέλους, παροχή υπηρεσιών ως δώρο, προσφορές του τύπου 1+1 δώρο ή 1+1 με έκπτωση στο δεύτερο κλπ.

Για κάθε πρόγραμμα προώθησης επιλέγεται το τμήμα του πελατολογίου στο οποίο απευθύνεται, καθώς επίσης και το προϊόν ή η κατηγορία προϊόντων ή ο Οίκος για τα οποία εφαρμόζεται, με λογική προσθετική και αφαιρετική, ανάλογα με τον τρόπο σκέψης και την περίπτωση. Παραδείγματος χάριν, ένα πρόγραμμα μπορεί να προσφέρει έκπτωση για μία κατηγορία προϊόντων, αλλά να εξαιρεί τα προϊόντα ενός συγκεκριμένου Οίκου.

Στενή διαλειτουργικότητα με το πρόγραμμα διαχείρισης φαρμακείου

Η βάση δεδομένων προϊόντων και κατηγοριών προϊό-

ντων που τηρούνται στο σύστημα διαχείρισης φαρμακείου, η ανάγκη απόλειας διπλής πληκτρολόγησης και τήρησης πολλαπλών αντιγράφων στοιχείων πελατών, όπως και ο αυτοματισμός στην πώληση, έχουν οδηγήσει σε ειδική σχεδίαση συστήματος CRM για το φαρμακείο, το οποίο συνεργάζεται στενά με το πρόγραμμα διαχείρισης φαρμακείου και βασίζεται σε αυτό. Μία διαφορετική προσέγγιση, με σύστημα ανεξάρτητο του προγράμματος διαχείρισης ή και σε χαλαρή σχέση με αυτό, δεν θα μπορούσε να δώσει ανταγωνιστική αιχμή, ειδικά στο φαρμακείο και στις ειδικές προκλήσεις που αυτό αντιμετωπίζει. Η στενή συνεργασία των δύο φθάνει στο σημείο τα στοιχεία πελατών να είναι επισκέψιμα και διορθώσιμα, είτε από το πρόγραμμα διαχείρισης φαρμακείου, είτε από το σύστημα CRM. Ομοίως φθάνει στο σημείο να διευκολύνει και τη διαχείριση της ίδιας της πώλησης, όπου οι παροχές σε έκπτωση και πρόσθετα είδη περνούν αυτόματα στην απόδειξη πώλησης, χωρίς το προσωπικό του φαρμακείου να χρειάζεται να θυμάται το πλήθος των προγραμμάτων προώθησης που είναι σε ισχύ κάθε στιγμή. Απλά ενημερώνεται και εφαρμόζονται από το σύστημα, χωρίς καμία καθυστέρηση στην πώληση.

Ο συνδυασμός που κερδίζει!

Θεωρώ ότι η απόκτηση τεχνολογίας CRM ειδικά σχεδιασμένης για το φαρμακείο, η αξιοποίησή της για προσεκτικό σχεδιασμό προγραμμάτων προώθησης και ο λελογισμένος βαθμός επικοινωνίας με κάθε πελάτη, σε συνδυασμό με τον ιδιαίτερο χαρακτήρα του φαρμακείου, με την ευκολία πρόσβασης και την ταχύτητα εξυπηρέτησης που προσφέρει, αποκαλύπτουν συνδυασμό που κερδίζει, χωρίς αυτό να επαφίεται στην τύχη ή στην προσωπική δεξιότητα μόνο! ■



CRM το απόλυτο εφόδιο για τη μετάβαση στο Φαρμακείο του μέλλοντος

Μαρτυρία του Φαρμακοποιού **Ανανιάδη Ευάγγελου**, Τηλ: 2106913944

Όταν πρόσφατα, σαν ακροατής σεμιναρίου marketing, άκουγα το βασικό ομιλητή να καταλήγει στο συμπέρασμα ότι "ο σκοπός μιας επιχείρησης δεν είναι πλέον η δημιουργία ικανοποιημένων, αλλά ενθουσιασμένων πελατών", είναι αλήθεια ότι προβληματίστηκα, γιατί κατάλαβα ότι για να πετύχω το δεύτερο, πρέπει να αναλύσω προσεκτικά τις επιθυμίες των πελατών μου. Πώς; Μόνο με τη χρήση ενός ολοκληρωμένου CRM προγράμματος, που να επιτρέπει την "τοποθέτηση" του Φαρμακείου σύμφωνα με τις απαιτήσεις και τις ανάγκες των καταναλωτών. Αλλά επιπλέον να παρέχει πολλαπλούς τρόπους επικοινωνίας με το πελατολόγιό μας, σε χρονικά διαστήματα που

εμείς επιλέγουμε, αλλά και η φαρμακευτική αγορά μας υπαγορεύει. Επέλεξα πρόσφατα το CSA - CRM διότι η CSA είναι μία δυναμική παρουσία στο χώρο του ελληνικού Φαρμακείου και δημιούργησε ένα εύχρηστο και φιλικό πρόγραμμα, που μπορεί να προσαρμοστεί στις ιδιαίτερες ανάγκες του κάθε Φαρμακείου. Η μέχρι τώρα εμπειρία μας δείχνει ότι το χαρακτηρίζει ευελιξία και λειτουργικότητα, που σε συνδυασμό με την ισχυρή ανθρώπινη ομάδα που το υποστηρίζει, το καθιστούν άριστη επιλογή και πολλά υποσχόμενη επένδυση για το μέλλον του Φαρμακείου.

Rowa Smart

Το ιδανικό σύστημα αυτοματισμού
για μεσαία και μικρά φαρμακεία

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



Χαρακτηριστικά

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



Σε προσιτή τιμή και με δυνατότητα χρηματοδότησης μέσω ΕΣΠΑ!



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



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

Εξοπλίζοντας και εφοδιάζοντας το εργαστήριο του φαρμακείου



Με πολυετή εμπειρία στις εισαγωγές πρώτων υλών εργαστηρίου, η εταιρεία ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΕ συνεχώς εξελίσσεται, με στόχο να προσφέρει στο φαρμακείο όλα τα απαραίτητα υλικά αλλά και την τεχνογνωσία για να εξοπλίσει το εργαστήριο του και να συμβάλει στην ανάπτυξη των γαλνικών σκευασμάτων.

Στα ερωτήματα μας απαντούν οι αδελφές ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ ΚΑΝΑΒΟΥ και ΕΛΕΝΗ ΚΑΝΑΒΟΥ που έχουν αναλάβει πλέον το τιμόνι της επιχείρησης.

PHARMACY Management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ: Γνωρίστε μας την εταιρεία σας και τις δραστηριότητές της. ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ ΚΑΝΑΒΟΥ & ΕΛΕΝΗ ΚΑΝΑΒΟΥ: Η πορεία μας ξεκίνησε το 1990 στην Αθήνα και πλέον αποτελούμε σταθερή αξία στην εγχώρια ελληνική αγορά για εισαγωγή και εμπορία των παραφαρμακευτικών και χημικών προϊόντων. Το 2000 μεταφερθήκαμε σε ιδιόκτητες εγκαταστάσεις, ενώ το 2009 αποτέλεσε ορόσημο η έναρξη λειτουργίας της σύγχρονης εργαστηριακής μονάδας μας. Με συνεχείς επενδύσεις σε εγκαταστάσεις, τεχνολογία, τεχνογνωσία και ανθρώπινο δυναμικό, έχουμε κατακτήσει κυρίαρχη θέση στην εμπορία και αντιπροσώπευση Α΄ υλών, εργαστηριακού εξοπλισμού, ιατροτεχνολογικών, νοσοκομειακών και παραφαρμακευτικών προϊόντων.

Για δύο συνεχή έτη 2010-2011 η εταιρεία μας έλαβε την πιστοποίηση "Strongest Companies in Greece" και συγκαταλέγεται στην κοινότητα των δραστηριοποιούμενων στην Ελλάδα επιχειρήσεων που διαθέτουν υψηλή πιστοληπτική ικανότητα, βάσει της σχετικής αξιολόγησης ICAP Score.

Το 2013 η μονάδα της Σύνδεσμος Α.Ε. που δραστηριοποιείται στην ανασυσκευασία πρώτων υλών αυτονομείται και σας συστήνεται με το όνομα CHEMCO.

P.M & E : Απ' ότι γνωρίζω έχετε δημιουργήσει μια μονάδα ανασυσκευασίας πρώτων υλών για το εργαστήριο. Πώς λειτουργεί και σε τι εξυπηρετεί αυτή η μονάδα;

Ευ.Κ & Ελ. Κ: Στα πλαίσια της συνεχούς βελτίωσης των υπηρεσιών μας προς το ελληνικό φαρμακείο, το 2009 δημιουργήσαμε νέα υπερσύγχρονη μονάδα ανασυσκευασίας πρώτων υλών, η οποία πληροί υψηλά κριτήρια ποιότητας και ασφάλειας. Με βασική μας μέριμνα τη διασφάλιση ποιότητας των προϊόντων μας, η μονάδα αυτή διαθέτει ειδικά συστήματα κλιματισμού

και εξαερισμού που διασφαλίζουν την ποιότητα του αέρα σε όλους τους ειδικά διαμορφωμένους χώρους ανασυσκευασίας, συστήματα παρακολούθησης και καταγραφής των περιβαλλοντικών συνθηκών και σύγχρονο εξοπλισμό για την ανασυσκευασία των πρώτων υλών. Το 2012 λαμβάνουμε από τον Εθνικό Ορ-

“ Αποτελούμε σταθερή αξία στην εγχώρια ελληνική αγορά για εισαγωγή και εμπορία των παραφαρμακευτικών και χημικών προϊόντων. ”

γανισμό Φαρμάκων (ΕΟΦ) πιστοποίηση για την ανασυσκευασία δραστικών ουσιών (APIs) σύμφωνα με τα πρότυπα των Κανόνων Καλής Παραγωγής (GMPs).

P.M & E : Τι οφέλη προσφέρετε στον συνεργαζόμενο με σας φαρμακοποιό;

Ε.Κ: Μέσα από την πολυετή εμπειρία μας στο χώρο, διαχειριζόμαστε μια ευρεία γκάμα προϊόντων που περιλαμβάνει έκδοχα, δραστικές ουσίες, καλλυντικές πρώτες ύλες, φυτικά και χημικά προϊόντα καθώς και υλικά συσκευασίας και εργαστηριακό εξοπλισμό (5000 κωδικοί). Βρισκόμαστε σε μια διαρκή αξιολόγηση των προμηθευτών μας με βασικό κριτήριο την υψηλή ποιότητα των προϊόντων μας σε προσιτές τιμές. Με ένα τηλεφώνημα μπορεί ο φαρμακοποιός να επικοινωνήσει με την

επιστημονική μας ομάδα, η οποία βρίσκεται στη διάθεσή του για να τον βοηθήσει να βρει λύσεις στην αναζήτηση είτε υλικών, είτε εργαστηριακού εξοπλισμού, είτε σχεδίασης και οργάνωσης του εργαστηρίου του. Στην ουσία του προσφέρουμε ολοκληρωμένες λύσεις για την ανάπτυξη και τη λειτουργία του εργαστηρίου στο φαρμακείο του.

P.M & E : Η ανάπτυξη του εργαστηρίου στο φαρμακείο κατά την εμπειρία σας τι προδιαγραφές πρέπει να τηρεί;

Eu.K & Ελ. Κ: Εκτός από τις βασικές προϋποθέσεις που υπαγορεύονται από τη νομοθεσία, το εργαστήριο του φαρμακείου θα πρέπει να είναι εξοπλισμένο σύμφωνα με τις απαιτήσεις των παρασκευασμάτων που εκτελούνται σε αυτό. Άλλωστε για κάθε φαρμακοτεχνική μορφή, οι απαιτήσεις σε υλικοτεχνικό εξοπλισμό είναι διαφορετικές. Πέρα όμως από τα προφανή (π.χ. υλικά, βασικός εξοπλισμός) εξαιρετικής σημασίας, είναι ο σχεδιασμός του χώρου του εργαστηρίου, ο οποίος θα πρέπει να είναι τόσο λειτουργικός όσο και κατάλληλος για τη διασφάλιση των υγειονομικών απαιτήσεων. Πιο συγκεκριμένα θα πρέπει να διαθέτει κατάλληλο φωτισμό και εξαερισμό, να καθαρίζεται εύκολα αποφεύγοντας την ύπαρξη εστιών μόλυνσης (π.χ. υγειονομικές γωνίες σε πάγκους και πατώματα), τα υλικά των επίπλων θα πρέπει να είναι πιστοποιημένα και από κατάλληλο υλικό, προκειμένου να μην προσροφούν συστατικά και να μη διαβρώνονται. Ιδιαίτερη έμφαση θα πρέπει να δοθεί στην τήρηση των κατάλληλων περιβαλλοντικών συνθηκών (θερμοκρασίας, υγρασίας) στο χώρο του εργαστηρίου, που συνθέστερα αποτελεί και χώρο αποθήκευσης των πρώτων υλών, προκειμένου να διασφαλιστεί η διατήρηση της ποιότητας αυτών καθ' όλη τη διάρκεια ζωής τους.

P.M & E : Ποιες οι δυσκολίες ανάπτυξης αυτής της δραστηριότητας για ένα μέσο φαρμακείο;

Eu.K & Ελ. Κ: Στη σημερινή εποχή σίγουρα ο οικονομικός παράγοντας αποτελεί το περιοριστικό σημείο, χωρίς όμως αυτό να σημαίνει ότι το κόστος μιας τέτοιας επένδυσης είναι και απαγορευτικό. Σίγουρα αυτό εξαρτάται από την ήδη υπάρχουσα υποδομή του χώρου και των υλικών, η οποία μπορεί να υποστεί μικρές τροποποιήσεις, ή από το αν κάποιος θέλει να φτιάξει το εργαστήριο του από το μηδέν. Σε κάθε περίπτωση χρειάζεται εξατομικευμένη μελέτη στις ανάγκες του κάθε φαρμακοποιού, την οποία μπορούμε εμείς να παρέχουμε χωρίς καμία δέσμευση.

P.M & E : Πιστεύετε ότι τα προϊόντα εργαστηρίου του φαρμακείου, εκτός από την ανάδειξη του επιστημονικού ρόλου του φαρμακοποιού, αποτελούν και επιχειρηματική ευκαιρία και γιατί;

“ Στο σύγχρονο ανταγωνιστικό περιβάλλον η εξέλιξη του εργαστηρίου του φαρμακείου αποτελεί στοιχείο διαφοροποίησης του φαρμακοποιού και παράγοντα ανάπτυξής του. Εξελίσσοντας τον επιστημονικό του ρόλο ο φαρμακοποιός ενισχύει τη σχέση εμπιστοσύνης με τον πελάτη του. ”

Eu.K & Ελ. Κ: Σαφέστατα στο σύγχρονο ανταγωνιστικό περιβάλλον η εξέλιξη του εργαστηρίου του φαρμακείου αποτελεί στοιχείο διαφοροποίησης του φαρμακοποιού και παράγοντα ανάπτυξής του. Εξελίσσοντας τον επιστημονικό του ρόλο ο φαρμακοποιός ενισχύει τη σχέση εμπιστοσύνης με τον πελάτη του παρέχοντας του εξατομικευμένες λύσεις με γαληνικά σκευάσματα του εργαστηρίου του, υψηλής ποιότητας και σε προσιτές τιμές.

P.M & E : Ποια τα σχέδια σας για το άμεσο μέλλον για περισσότερες υπηρεσίες προς τους πελάτες σας;

Eu.K & Ελ. Κ: Ήδη σχεδιάζουμε και στο προσεχές διάστημα θα ξεκινήσουμε τη διεξαγωγή εκπαιδευτικών σεμιναρίων στον ειδικά διαμορφωμένο χώρο του εργαστηρίου μας, με στόχο να βοηθήσουμε το φαρμακοποιό να ενημερωθεί για τις τρέχουσες εξελίξεις του επαγγέλματός του. Επιπλέον εάν τελικά ενσωματωθούν τα φαρμακεία στο πρόγραμμα ΕΣΠΑ, οι οικονομικοί μας σύμβουλοι είναι ήδη έτοιμοι να ετοιμάσουν για λογαριασμό των φαρμακοποιών, φάκελο, χωρίς καμία οικονομική επιβάρυνση. Τέλος συζητώντας καθημερινά με τους φαρμακοποιούς ενημερωνόμαστε για τις ανάγκες τους και προσαρμόζουμε τις παροχές και γενικά τις υπηρεσίες μας σύμφωνα με αυτές. ■



Syndesmos

ΠΑΡΑΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ & ΧΗΜΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ

GMP

η ποιότητα των
υπηρεσιών μας,
μας επιτρέπει
να σας κοιτάμε
στα μάτια

• Νο1 εταιρεία στην Ελλάδα • Μεγάλο δίκτυο διανομής / 50 φαρμακαποθήκες και συνεταιρισμοί • Υψηλού επιπέδου επιστημονικό προσωπικό • Φιλοσοφία Value for money • 15.000 κωδικού προϊόντων • 3.000 τμ εγκαταστάσεων / 40 άτομα προσωπικό

22 χρόνια
εγγυόμαστε
την ποιότητα

ΕΔΡΑ: Ψαρών 17
1λιον 13122,
τηλ: 210 26 93 600

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ: Νεραντζούλας 10
Αχαρναί, τηλ: 210 24 49 310
www.syndesmossa.com



GOOD



MANUFACTURING



PRACTICE

Στη **ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ Α.Ε.**, βασικό μας μέλημα είναι η εστίαση στην πιστοποιημένη ποιότητα, τη δημιουργικότητα, την ακεραιότητα και στη συνεχή επένδυση σε τεχνολογία και ανθρώπινο δυναμικό. Διασφαλίζουμε την ποιότητα όλων των πρώτων υλών, πραγματοποιώντας ελέγχους ταυτοποίησης και καθαρότητας, σε ένα εργαστήριο πλήρως εξοπλισμένο, σύγχρονης τεχνολογίας.

Φροντίζοντας τον πελάτη





Με όραμα, στρατηγικές ενέργειες και αισιοδοξία για το μέλλον, το συστεγαζόμενο φαρμακείο του Κωνσταντίνου Κοκοκιού και της Ελευθερίας Κουτάντου, στο Ηράκλειο Κρήτης, δίνει ιδιαίτερη έμφαση στις υπηρεσίες για τον πελάτη, ιδιαίτερα τώρα στις δύσκολες εποχές.

Tο σημερινό συστεγαζόμενο φαρμακείο προήλθε από τη συνένωση ατομικών φαρμακείων του Κωνσταντίνου Κοκοκιού και της Ελευθερίας Κουτάντου που λειτουργούσαν αντίστοιχα επί της Λ. Καλοκαιρινού 211 και 98. Το φαρμακείο Κοκοκιού λειτουργούσε αρχικά για δέκα χρόνια στο Κεφαλοχώρι του Κρουσσώνα Ηρακλείου και μετά μεταφέρθηκε στην πόλη του Ηρακλείου επί της Λ. Καλοκαιρινού 211. Βρίσκεται στην είσοδο της κεντρικής λεωφόρου της πόλης του Ηρακλείου πλησίον της Χανιόπορτας, ενός δρόμου με εμπορικά καταστήματα, πολλά από τα οποία σήμερα δυστυχώς λόγω κρίσης είναι κλειστά. Δίπλα του, το κατάστημα της Εθνικής Τράπεζας, αλλά και πολλές κατοικίες στους γύρω δρόμους.

«Η πελατεία μας» μας λέει ο Φαρμακοποιός, «προέρχεται

από τους κατοίκους της περιοχής, τους γύρω επαγγελματίες, τους περαστικούς αλλά και αυτούς που κατεβαίνουν από τα χωριά. Δεν έχουμε κοντά μας πολλούς γιατρούς και η δουλειά μας στηρίζεται στην ιδιαίτερη προσοχή που δείχνουμε στους πελάτες μας, φροντίζοντας για την ολική κάλυψη των αναγκών τους. Διαθέτουμε μια μεγάλη ποικιλία προϊόντων: παραφάρμακα, καλλυντικά, φυτοθεραπεία, ομοιοπαθητικά, ορθοπαιδικά είδη, ανατομικά υποδήματα και είδη φροντίδας ποδιού. Έχουμε επιμελώς φροντίσει να αναπτύξουμε σε ικανοποιητικό βαθμό τις υπηρεσίες μας προς τους πελάτες. Για το σκοπό αυτό έχουμε δημιουργήσει και ένα χώρο ανάλυσης δέρματος με την αισθητικό μας, καθώς και ένα χώρο συζήτησης και συμβουλών με τους πελάτες μας, όπου γίνεται και η καταγραφή της υπέρτασης και του σακχάρου με ειδικό πρόγραμμα στον υπολογιστή.»



Ένας ευχάριστος χώρος για τον πελάτη και λειτουργικός για το φαρμακείο

Η αρχιτεκτονική και εμπορική διαχείριση του χώρου έχει σχεδιαστεί έτσι, που αφενός να δίνει την εικόνα του φαρμακείου σαν χώρο υγείας και αφετέρου να προσφέρει στον πελάτη την ευχαρίστηση να περιηγηθεί στο χώρο.

Το φαρμακείο αποτελείται από το ισόγειο με 95 τμ., τον πρώτο όροφο με 95 τμ. και το πατάρι γύρω στα 60 τμ. Η πρόσβαση στους ορόφους γίνεται με ασανσέρ ή με την εσωτερική σκάλα. Στο ισόγειο βρίσκονται τα φάρμακα μέσα σε συρταριές πίσω από τον πάγκο



και οι άλλες κατηγορίες προϊόντων είναι καταμεμημένες σε ανάλογες θέσεις στο χώρο του φαρμακοπωλείου. Στα ράφια του χώρου πώλησης είναι τοποθετημένα ανάλογα με την κίνησή τους και το είδος τους όλα τα παραφαρμακευτικά προϊόντα: τμήμα καλλυντικών, τμήμα συμπληρωμάτων διατροφής και φυτοθεραπείας, τμήμα βρεφικής ανάπτυξης, στοματικής υγιεινής, τμήμα ιατρικών οργάνων και διαγνωστικών, τμήμα o.t.c, αλλά και

ένας χώρος ειδικών προσφορών που αλλάζουν συχνά ανά χρονική περίοδο.

Στο ισόγειο λειτουργεί και το εργαστήριο του φαρμακείου με μεγάλο αριθμό πρώτων υλών, μητρικά βάμματα, φυτικά έλαια και αιθέρια έλαια, δυναμοποιημένα διαλύματα και κόνεις για την παρασκευή κάθε καλλυντικού και ομοιοπαθητικού σκευάσματος. Επίσης, ο εργαστηριακός εξοπλισμός συνεχώς αυξάνεται για να διευκολύνει τις αντίστοιχες εργασίες του εργαστηρίου (αναδευτήρας, ζυγαριές, αναδευτήρας υγρών, αποστειρωτής συσκευών, καψουλιέρα, γυάλινα σκεύη, γουδιά κλπ.).

Στον πρώτο όροφο σ' ένα καλαίσθητο χώρο, λειτουργεί το τμήμα με τα ορθοπεδικά είδη και τα ανατομικά παπούτσια.



Επίσης, έχει διαμορφωθεί ιδιαίτερος χώρος για τη δερμοανάλυση των πελατισσών με την κατάλληλη πολυθρόνα και τον αντίστοιχο δερμοαναλυτή. Στον ίδιο όροφο υπάρχει και ο εμπιστευτικός χώρος για τη συζήτηση με τους πελάτες αλλά και για τα meeting με τους υπαλλήλους. Επίσης ένα μέρος του ορόφου έχει διαμορφωθεί σε γραφείο και βιβλιοθήκη, όπου γίνονται οι διάφορες εργασίες των φαρμακοποιών καθώς και οι συζητήσεις με τους αντιπροσώπους και τους συνεργάτες των εταιριών. Παράλληλα, ένας μικρός χώρος έχει διαμορφωθεί σ' ένα μικρό μουσείο φαρμακευτικών ειδών με ράφια και πάγκο. Στο πατάρι βρίσκεται η αποθήκη του φαρμακείου με προϊόντα, είδη συσκευασίας, stand και ειδικό χώρο για τα ληγμένα προϊόντα.

«Το φαρμακείο μας έχει ISO σωστή λειτουργία και διαχείρισης εμπορευμάτων και υπηρεσιών» μας λέει ο κ. Κοκοκιάς «γι' αυτό και οι διαδικασίες λειτουργίας και εξυπηρέτησης γίνονται με βάση τις εφαρμοσμένες διατάξεις κατά ISO 9001. Ιδιαίτερα ο χώρος του εργαστηρίου διέπεται από αυστηρές διατάξεις οργάνωσης και λειτουργίας, καθαριότητας και ημερομηνίας φύλαξης πρώτων υλών».



Μια ομάδα εργασίας πλήρως συντονισμένη

«Στο φαρμακείο δουλεύουμε πέντε άτομα, εγώ, η γυναίκα μου φαρμακοποιός Ελευθερία Κουτάντου, 2 βοηθοί, η Χρύσα Σκυβάλου και η Σούλα Μακατουνάκη και μια αισθητικός η Μαριστέλλα Βαρδαλαχάκη. Τη διεύθυνση, την οργάνωση, τον προγραμματισμό του φαρμακείου και τις παραγγελίες στα φάρμακα τα έχω αναλάβει εγώ μαζί με όλη τη δουλειά του εργαστηρίου, όπου έχω και τη βοήθεια της Χρύσας. Η Ελευθερία έχει αναλάβει την υποδοχή και εξυπηρέτηση πελατών στον πάγκο, τις παραγγελίες στο παραφάρμακο και τα ανατομικά προϊόντα. Οι βοηθοί μας, η Χρύσα και η Σούλα είναι έμπειροι υπάλληλοι με πολλά χρόνια υπηρεσίας. Η πρώτη με εξειδίκευση στα ορθοπεδικά ανατομικά και τώρα μαθαίνει και τις εργασίες του εργαστηρίου μαζί μου, και η δεύτερη με εξειδίκευση στα καλλυντικά.

Η αισθητικός μας η Μαριστέλλα, είναι νέα στη δουλειά του φαρμακείου και με τη δική μας βοήθεια και της Σούλας, έχει αναλάβει την οργάνωση του τμήματος των καλλυντικών, της δερμοανάλυσης και της επικοινωνίας με τους πελάτες. Είναι σημαντικό να τονίσω ότι η ομάδα λειτουργεί συντονισμένα με meeting εργασίας που γίνονται τακτικά για ανταλλαγή απόψεων ιδεών και προτάσεων. Τα εκπαιδευτικά μας σεμινάρια γίνονται από οργανισμούς και εταιρείες αλλά και με την αξιοποίηση της πληροφορίας από το internet. Μεταξύ μας γίνονται πάντα συζητήσεις και αναλύσεις, ώστε να μπορεί ο καθένας μας να ανταποκρίνεται στις απαιτήσεις των πελατών και στις νέες τάσεις της αγοράς. Θεωρώ ότι η επιτυχημένη λειτουργία του φαρμακείου στηρίζεται και στο καλό κλίμα μεταξύ της ομάδας εργασίας, που σαν βασικό της μέλημα έχει τη σωστή εξυπηρέτηση του πελάτη. Πιστεύω ότι ο σωστός συντονισμός και επικοινωνία με το προσωπικό είναι βασικός συντελεστής της επιτυχούς λειτουργίας του φαρμακείου μας, γιατί πρωταρχικό μας μέλημα είναι η σωστή επαφή με τον πελάτη!».



Φροντίζοντας τον πελάτη

«Θεωρώντας λοιπόν, ότι το φαρμακείο είναι χώρος παροχής υπηρεσιών υγείας, ψυχικής και σωματικής, πιστεύω ότι η οργανωμένη κάλυψη των αναγκών των πελάτη αποτελεί βασικό σκοπό της λειτουργίας του. Ο σημερινός πελάτης, ασθενής ή όχι, έχει πλέον πολλές απαιτήσεις από το φαρμακοποιό του. Γι' αυτό προσπαθούμε να του «γλυκάνουμε» τον πόνο, να τον βοηθήσουμε να καλύψει τις ανάγκες υγείας του, προσπαθώντας να του προσφέρουμε υπηρεσίες και προϊόντα με ποιοτικές προδιαγραφές.

Η επικοινωνία μας γίνεται με τις προσωπικές επαφές και συμβουλές μέσα απ' τη δουλειά, με πληροφορίες και προτάσεις μέσω περιοδικών υγείας και εντύπων, αλλά και με συμβουλευτικά μηνύματα μέσω της 24ωρης επικοινωνίας με τις διαδραστικές οθόνες του δικτύου του Συνεταιρισμού μας.

Με δεδομένο την εποχή που ζούμε, προσπαθούμε με καλύτερες τιμές και με προσφορές στα παραφάρμακα και τα καλλυντικά, σε συνεργασία με τις εταιρίες και το συνεταιρισμό που συνεργαζόμαστε, να δώσουμε τη δυνατότητα στον πελάτη να καλύψει τις ανάγκες του στην ομορφιά και το ευ ζην. Γι' αυτό και ο πελάτης μας ανταμείβει με την προτίμησή του, την εμπιστοσύνη, την εκτίμησή και τη φιλία του. Πιστεύω ότι το δυνατό σημείο του φαρμακείου μας είναι η ενημέρωση και η επικοινωνία με τον πελάτη, η ευαισθησία και η ειλικρίνεια με την οποία αντιμετωπίζουμε κάθε πρόβλημα της υγείας του.

Η ανάπτυξη και βελτίωση των υπηρεσιών μας αποτελούν αναγκία προϋπόθεση της ύπαρξής μας. Έτσι λοιπόν εκτός των άλλων στο φαρμακείο λειτουργεί αναβαθμισμένη υπηρεσία παρακολούθησης και καταγραφής σε πρόγραμμα Η/Υ της υπέρτασης και του σακχαρώδη διαβήτη, δίνοντας πληροφορίες στον ασθενή ανά εβδομάδα της πορείας της πίεσής του ή του σακχάρου του, χρήσιμο εργαλείο για το γιατρό και τη θεραπευτική του αγωγή. Στο φαρμακείο μας λειτουργεί και η κάρτα πελάτη, ως κίνητρο αγορών, με αρκετά καλή ανταπόκριση.

Σε σχεδιασμό βρίσκεται επίσης η καταγραφή και παρακολούθηση της θεραπείας των πελατών όπως η σωστή χρήση της δοσολογίας, πιθανές παρενέργειες, ανταπόκριση θεραπείας και διατροφή. Γι' αυτό συμβουλευόμαστε τα προγράμματα «F Αναζήτηση» και «F Γνώση».

Προβληματισμοί και στρατηγική για το μέλλον

«Η κρίση χρέους της Ελληνικής οικονομίας έχει επηρεάσει σημαντικά το ελληνικό φαρμακείο, με συνέπεια να προκύψουν σοβαρότατα προβλήματα σε επίπεδο κερδοφορίας, σε επίπεδο τζίρου, σε επίπεδο ρευστότητας και σε επίπεδο πιστότητας πελατών. Οι εχθρικές νομοθετικές διατάξεις, τα εξοντωτικά rebates, η μείωση του ποσοστού κέρδους, η υψηλότερη φορολογία, η απώλεια επαγγελματικών υλών (γάλατα – φάρμακα υψηλού κόστους), η μείωση

των εκπτώσεων και η σφικτή πιστωτική πολιτική των προμηθευτών, η καταστρατήγηση της συλλογικής σύμβασης του νόμου από τον Ε.Ο.Π.Υ.Υ στις πληρωμές, οι αλληπάλληλες μειώσεις των τιμών των φαρμάκων, η ανύπαρκτη χρηματοδότηση από τις τράπεζες, η μείωση της αγοραστικής δύναμης των πολιτών και η αύξηση των ανασφάλιστων πολιτών, σχηματίζουν το γκρίζο τοπίο μέσα στο οποίο προσπαθεί να επιβιώσει το Ελληνικό φαρμακείο σήμερα. Μια υπερτιμημένη και διογκωμένη αγορά λοιπόν, «ξεφούσκωσε», αλλά νομίζω περισσότερο από ότι την έπαιρνε. Τώρα λοιπόν γεννιέται το ερώτημα: με το 1/3 περίπου του τζίρου της φαρμακευτικής δαπάνης μπορούν να επιβιώσουν 12.000 περίπου φαρμακεία; Τη λύση θα τη δώσει η αγορά; Ή καλύτερα εμείς οι φαρμακοποιοί; Νομίζω ότι αργήσαμε και η ηγεσία του κλάδου έπρεπε να το είχε φροντίσει, να είχε προλάβει τις δυσάρεστες εξελίξεις σε άλλες εποχές, έπρεπε να διαχειριστεί στρατηγικά το μέλλον, καθώς τα σημάδια υπήρχαν ήδη, έτσι ώστε τώρα ήδη να ξέρουμε τι να κάνουμε και πώς να προχωρήσουμε. Κατά τη γνώμη μου δεν πρέπει να περιμένουμε απαιθείς τις εξελίξεις, αλλά να κινηθούμε δυναμικά και να εστιάσουμε, ο καθένας στην επιχείρησή του, τις ενέργειές μας:

- Στην ορθολογική διαχείριση των κεφαλαίων μας,
- Στη μείωση των εξόδων μας,
- Στη σωστή διαχείριση της επαγγελματικής μας ύλης,
- Στην αναβάθμιση των υπηρεσιών μας,
- Στην καλύτερη οργάνωση και διοίκηση της μονάδας μας,
- Στη διαρκή επιστημονική και στοχευόμενη εκπαίδευση.

Κοινό όραμα και στόχος όμως πρέπει να είναι η συνεργασία των φαρμακείων μέσα από μορφές συνεργασίας που ίσως δεν θα είναι ίδιες σ' όλη την επικράτεια, αλλά θα στηρίζονται σε συγκεκριμένο νομοθετικό πλαίσιο. Νομίζω ότι και η πολιτεία έχει συμφέρον για την ορθολογιστική εξισορρόπηση της δαπάνης για τα φάρμακα να συνεργαστεί μαζί μας και να δώσει σύντομα νομοθετικές λύσεις.

Όχι λοιπόν μόνο στα ισοπεδωτικά μέτρα που εξαθλιώνουν την περίθαλψη. Φυσικά να παταχθεί η διαφθορά, η σπατάλη, η παραβατικότητα, αλλά σωστά και με δικαιοσύνη.

Πρέπει η πολιτεία να αποφασίσει και να μας πει τι φαρμακείο θέλει για τη φαρμακευτική περίθαλψη του ελληνικού λαού. Στο δύσκολο οικονομικό περιβάλλον λοιπόν, με τις αλλοπρόσαλλες νομοθετικές ρυθμίσεις, η κοινή ψυχολογία και η χαμηλή ρευστότητα κάνουν τη δουλειά μας πάρα πολύ δύσκολη. Βασική μας επιδίωξη είναι να σταθούμε όρθιοι, να αντλήσουμε θετική ενέργεια από τους δικούς μας ανθρώπους και να κάνουμε όνειρα. Να βλέπουμε τη δουλειά μας μέσα από την πραγματοποίηση των ονείρων που έχουμε για αυτή. Προβληματισμός, συνεργασίες, στόχευση σε νέες ενέργειες προστιθέμενης αξίας και αισιοδοξία λοιπόν. Έχουμε μια μεγάλη αποστολή, μοναδική: να φροντίσουμε την υγεία των πολιτών στο μερίδιο που μας αναλογεί, με ειλικρίνεια και ανθρωπιά». ■



LIPITOR

NORVASC[®]

Ponstan[™]

Zoloft[™]

EFEXOR XR

Zithromax[®]

ACCUPRON[®]

ACCURETIC[®]

**feldene
Gel**

DALACIN C[®]

Relpax[™]

NEURONTIN[®]

Xanax[®]

Xalatan[®] Xalacom[®]

Καθιερωμένα προϊόντα
σε προσιτή τιμή!



Established Products

PFIZER HELLAS A.E.

Λεωφ. Μεσογείων 243, 154 51 Ν. Ψυχικό, Τηλ.: 210 67 85 800, www.pfizer.gr

Φαρμακοποιοί και οικονομική κρίση στην Ευρωπαϊκή Ένωση

♦ Από τη **ΜΑΡΙΑΝΘΗ-ΤΑΞΙΑΡΧΟΥΛΑ ΧΑΤΖΕΛΛΗ**,
Υποψήφια Διδάκτωρ της σχολής Νομικών, Οικονομικών και Πολιτικών Επιστημών Πανεπιστημίου Αθηνών.



Οι χώρες οι οποίες επλήγησαν περισσότερο από τα προγράμματα λιτότητας στην Ευρώπη είναι η Ελλάδα, η Ιταλία, η Ιρλανδία, η Πορτογαλία, η Ρουμανία, η Ισπανία και η Τουρκία. Πιο συγκεκριμένα, στην Ελλάδα υπήρξαν ανακοινώσεις πως θα υπάρξουν δομικές μεταρρυθμίσεις στον τομέα του Φαρμακείου. Οι υπόλοιπες χώρες έχουν επίσης λάβει μέτρα για να περιορίσουν τη φαρμακευτική τους δαπάνη, αλλά όχι τόσο δραστικά, όμως επιπλέον μέτρα αναμένεται να παρθούν στο μέλλον.

Σε κάποιες χώρες όπως το Βέλγιο, έχει φανεί πως ο αντίκτυπος των μέτρων για τη συγκράτηση του κόστους της δαπάνης υγείας είναι μικρότερος, από τη στιγμή που το σύστημα άλλαξε, δίνοντας στο Φαρμακοποιοί όχι μόνο ποσοστό επί της πώλησης αλλά και αμοιβή επί των υπηρεσιών που παρέχει. Σε άλλες χώρες, όπως η Ιταλία και η Γαλλία, έχουν ήδη ξεκινήσει διαπραγματεύσεις με τις κυβερνήσεις για την αλλαγή του συστήματος αμοιβής του Φαρμακοποιοί, το οποίο έως τώρα ήταν βασισμένο σε ποσοστό κέρδους επί της τιμής του φαρμάκου.

Ας δούμε τι συμβαίνει αναλυτικά στις διάφορες χώρες:

Βέλγιο

Τα μέτρα που έχουν παρθεί για τη συγκράτηση των δαπανών εμπεριέχουν τη μείωση των τιμών των φαρμάκων. Από την 1η Απρίλη '12 που έχει τεθεί σε ισχύ το νέο σύστημα αμοιβής των Φαρμακοποιοί, με αμοιβή επί των υπηρεσιών που παρέχουν (πλέον λιγότερο συνδεδεμένο με την τιμή των φαρμάκων), η εξέλιξη της μείωσης των τιμών δεν επηρεάζει σε τόσο μεγάλο βαθμό το εισόδημα του Φαρμακοποιοί.

Βουλγαρία

Ο σύνδεσμος Φαρμακευτικών Εταιρειών Βουλγαρίας προσέφερε στο Εθνικό ταμείο ασφάλισης έκπτωση (rebate) 5%. Αντίστοιχες συζητήσεις ξεκίνησαν επίσης αναφορικά με εκπτώσεις (rebates) χονδρεμπόρων και Φαρμακοποιοί, οι οποίες όμως δεν προχώρησαν χάρη στις αντιδράσεις της Ένωσης Φαρμακοποιοί Βουλγαρίας.

Κύπρος

Τα φαρμακεία επηρεάστηκαν από την κρίση για δύο κυρίως λόγους. Πρώτον, οι πολίτες με χαμηλό εισόδημα μπορούν να λαμβάνουν φάρμακα δωρεάν από τα δημόσια Φαρμακεία και δευτερευόντως πλήγμα προκάλεσε η μείωση της τουριστικής κίνησης, η οποία επηρέασε φαρμακεία σε τουριστικές περιοχές

Με το υπάρχον σύστημα είναι πολύ δύσκολο να παρθούν μέτρα για το Φαρμακείο. Αυτό που κατάφερε ο Κυπριακός Φαρμακευτικός Σύλλογος, είναι η έκδοση νέας λίστας τιμών φαρμάκων που θα έχει ως αποτέλεσμα τη συγκράτηση των τιμών στα ίδια επίπεδα.

Τσεχία

Από την 1η Ιανουαρίου 2010, υπήρξε μείωση της τάξης

του 7% στις μέγιστες τιμές και στο ποσοστό αποζημίωσης των φαρμάκων.

Παράλληλα σημειώθηκε αύξηση του ΦΠΑ κατά 1%, όπως επίσης και αύξηση του αριθμού των ακριβών φαρμάκων που θα διατίθεται πλέον μόνο από τα νοσοκομεία. Οι προβλέψεις για τις πραγματικές συνέπειες στα φαρμακεία είναι δύσκολες λόγω της μελλοντικής περιοδικής μείωσης του ποσοστού αποζημίωσης από 10% έως και 40%, κάτι το οποίο θα σημαίνει περαιτέρω μείωση των κερδών του φαρμακείου.

Ο Τσέχικος Σύλλογος Φαρμακοποιοί αντιδρά στις επερχόμενες αλλαγές και προετοιμάζει πρόταση βασισμένη στο μοντέλο του Βελγίου, προτείνοντας ανεξαρτησία των φαρμακευτικών υπηρεσιών από τις τιμές των φαρμάκων.

Δανία

Τα κέρδη των Φαρμακείων στη Δανία δεν εξαρτώνται από τις τιμές των φαρμάκων αλλά σε ένα σταθερό κέρδος για τον φαρμακευτικό κλάδο, για το οποίο ο Φαρμακευτικός Σύλλογος Δανίας αναμένει δύσκολη διαπραγμάτευση φέτος, λόγω της κρίσης και της προσπάθειας μείωσης των δαπανών.

Γαλλία

Το Υπουργείο Υγείας της Γαλλίας ανακοίνωσε σχέδιο μειώσεων της τάξης των 600 εκατομμυρίων ευρώ επιπλέον των 2 δισεκατομμυρίων ευρώ που είχαν ανακοινωθεί για τον προϋπολογισμό της κοινωνικής ασφάλισης. Ένα νέο σύστημα ανταμοιβής των φαρμακοποιοί ξεκίνησε φέτος με βάση τις προσφερόμενες υπηρεσίες υγείας.

Ιρλανδία

Στην Ιρλανδία, η Κυβέρνηση έχει προχωρήσει στα παρακάτω μέτρα:

Εισάγει τη χρέωση συμμετοχής των ασθενών, οι οποίοι μέχρι τώρα, λάμβαναν τα φάρμακα τους δωρεάν.

Από τον Ιανουάριο εισάγει λίστα τιμών. Αυτή η κίνηση σκοπό έχει τη μείωση του κόστους των φαρμάκων για την Κυβέρνηση και τον ασθενή.

Η Κυβέρνηση μειώνει την τιμή 300 γενόσημων φαρμάκων κατά 40%.

Τα παραπάνω πλήττουν το εισόδημα των φαρμακοποιοί. Η Ένωση των Φαρμακοποιοί πιέζει την Κυβέρνηση και την Αντιπολίτευση εκφράζοντας την αντίθεση της με τα παραπάνω μέτρα. Υπάρχει περίπτωση η Κυβέρνηση να προβεί και σε περαιτέρω μειώσεις.

Ιταλία

Την 1η Ιουνίου του 2010 δύο βασικές αλλαγές πραγματοποιήθηκαν στην Ιταλία:

α) μείωση του ποσοστού κέρδους των Φαρμακοποιοί

Πριν από την αλλαγή, τα ποσοστά κέρδους της Βιομηχανίας, των χονδρεμπόρων και των Φαρμακείων ήταν αντίστοιχα 66.65%, 6.65% και 26.7%.

Με τα νέα μέτρα, μειώνεται το ποσοστό κέρδους των χον-

δρεμπόρων από το 6.65% στο 3% (ενώ τα άλλα δύο μένουσαν ανέπαφα), μη δίνοντας πλέον την ευκαιρία διαπραγμάτευσης καλύτερων τιμών κατά την αγορά από τη χονδρική.

Β) νέο σύστημα τιμολόγησης των γενόσημων φαρμάκων

Εισάγεται πλέον νέο σύστημα τιμολόγησης σύμφωνα με το οποίο η φθηνότερη τιμή θα αποτελεί την τιμή αναφοράς. Τα υπόλοιπα 3 πιο φθηνά φάρμακα θα αποζημιώνονται επίσης, αλλά η διαφορά με την τιμή αναφοράς θα επιβαρύνει τους ασθενείς.

Ο Σύλλογος που εκπροσωπεί τους ιδιοκτήτες Φαρμακείων συζητάει με την Κυβέρνηση για την εισαγωγή ενός νέου συστήματος αμοιβής των Φαρμακοποιών βασισμένο στην αμοιβή των υπηρεσιών που παρέχουν.

Πορτογαλία

Στις 13 Μαΐου 2010 εισήχθη ένας νέος νόμος ο οποίος αλλάζει το σύστημα τιμολόγησης των φαρμάκων αλλά και το σύστημα αποζημίωσης του Φαρμακοποιού.

Η Κυβέρνηση επίσης άλλαξε και τα ποσοστά κέρδους τα οποία επέστρεψαν στα επίπεδα πριν από τη μεταρρύθμιση του 2005: 8% για τους χονδρέμπορους (από 6.87%) και 20% για τους Φαρμακοποιούς (από 18.25%)

Για φάρμακα τα οποία αποζημιώνονται από το Κράτος, θα πρέπει να είναι 5% φθηνότερα από το φθηνότερο φάρμακο της θεραπευτικής του κατηγορίας, εφόσον υπάρχει γενόσημο για αυτή τη δραστική ουσία στην αγορά.

Ο Φαρμακευτικός Σύλλογος Πορτογαλίας ανακοίνωσε πως οι Φαρμακευτικές Εταιρείες έχουν το πλεονέκτημα του μεγαλύτερου ποσοστού κέρδους. Σύμφωνα με το Σύλλογο, είναι πολύ σημαντική η συνταγογράφηση με βάση τη δραστική ουσία, όπως και η απελευθέρωση του παράλληλου εμπορίου.

Ολλανδία

Δεν έχουν παρθεί νέα μέτρα στην Ολλανδία. Πληροφορίες αναφέρουν πως μελλοντικά πλάνα της κυβέρνησης θα πλήξουν περισσότερο τους ασθενείς παρά τους Φαρμακοποιούς.

Ρουμανία

Τα ακόλουθα μέτρα έχουν παρθεί από τις Ρουμανικές Αρχές:

- ✓ Αύξηση της διορίας πληρωμών των φαρμάκων από τα Ταμεία από τις 30/90 μέρες σε 180/210 μέρες
- ✓ Αύξηση συμμετοχής ασθενών στην πληρωμή φαρμάκων

Υπάρχει μεγάλη κρίση στα Φαρμακεία εξαιτίας της καθυστέρησης των πληρωμών από το Κράτος. Η επιπλέον παράταση των πληρωμών ανάγκασε τα Φαρμακεία να πάρουν δάνεια τα οποία δεν μπορούν να εξοφληθούν. Αρκετά Φαρμακεία δήλωσαν χρεοκοπία ή αδυναμία πληρωμών. Επίσης, μειώνονται και οι εκπώσεις που προσφέρουν οι Φαρμακευτικές Εταιρείες στα Φαρμακεία λόγω των μέτρων που επηρεάζουν τα κέρδη των εται-

ρειών. Ο Φαρμακευτικός Σύλλογος Ρουμανίας είχε ενεργή συμμετοχή σε όλη τη διαδικασία συζητήσεων για τα μέτρα κατά της κρίσης, υπερασπίζοντας τα συμφέροντα των Φαρμακοποιών.

Οι αρχές στοχεύουν να αυξήσουν το ποσοστό των γενόσημων φαρμάκων στην αγορά και να μεταφέρουν την πώληση ορισμένων φαρμάκων από το Φαρμακείο στα νοσοκομεία.

Σλοβακία

Αυτή τη στιγμή τα φάρμακα στη Σλοβακία έχουν μία μέση τιμή μεταξύ των 6 φθηνότερων στην Ευρώπη.

Σλοβενία

Στη Σλοβενία, οι Αρχές έχουν προχωρήσει σε μέτρα λιτότητας το τελευταίο διάστημα.

Το πρώτο μέτρο αφορούσε τη μείωση των μισθών κατά 5% και το δεύτερο τη μείωση της αμοιβής των φαρμακευτικών υπηρεσιών κατά 2.5%.

Ο Σλοβένικος Φαρμακευτικός Σύλλογος πιέζει την κυβέρνηση για ανατροπή των μέτρων αυτών, αλλά και για επαναπροσδιορισμό της αμοιβής των φαρμακευτικών υπηρεσιών.

Η Σλοβένικη Κυβέρνηση ανακοίνωσε μειώσεις δαπανών στο χώρο της Υγείας, γεγονός το οποίο θα έχει σαν αποτέλεσμα να οδηγήσει σε περαιτέρω μείωση του εισοδήματος των Φαρμακοποιών.

Ισπανία

Οι Αρχές Υγείας της Ισπανίας συμφώνησαν σε δέσμη μέτρων τα οποία θα συμπεριληφθούν στο πλάνο σταθερότητας για έξοδο από την κρίση.

Τα μέτρα είναι τα εξής:

- ✓ Μείωση των τιμών των γενόσημων φαρμάκων κατά 30%
- ✓ Αλλαγή του συστήματος τιμολόγησης
- ✓ Μείωση των εκπτώσεων που λαμβάνουν τα Φαρμακεία από τους χονδρέμπορους κατά 5% για τα αυθεντικά φάρμακα και 10% για τα γενόσημα
- ✓ Διάθεση των ακριβών φαρμάκων από τα νοσοκομεία
- ✓ 7.5% μείωση των φαρμάκων τα οποία δεν υπόκεινται σε τιμές αναφοράς
- ✓ 7.5% μείωση σε διάφορα προϊόντα υγείας και 20% μείωση συσκευές για την ακράτεια
- ✓ Διανομή φαρμάκων σε ενιαίες δόσεις

Οι Ισπανοί Φαρμακοποιοί τα τελευταία 10 χρόνια αντιμετωπίζουν μεγάλες οικονομικές δυσκολίες.

Ελβετία

Οι κύριες αποφάσεις των Αρχών οι οποίες θα επηρεάσουν το Φαρμακείο είναι οι εξής:

α) Οι χώρες αναφοράς που χρησιμοποιούνται πλέον για τον καθορισμό της τιμής των φαρμάκων είναι η Γερμανία, η Δανία, η Ολλανδία, το Ηνωμένο Βασίλειο, η Γαλλία και η Αυστρία. Η μείωση των τιμών κυμάνθηκε από 4% έως 8%.

Roiplon®

ΕΤΟΦΕΝΑΜΑΤΕ

...και ο πόνος είναι απών!



- Επίπονη δυσκαμψία;
- Οσφυαλγία;
- Μυϊκός πόνος;
- Πόνος στις αρθρώσεις;



Το Roiplon μπορεί να σας βοηθήσει.

ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΣΕ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ: 5% ή 10% Etofenamate. • **Αντενδείξεις:** • Υπερευαισθησία στο Etofenamate, flufenamic acid και άλλα μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη ή σε κάποιο από τα έκδοχα του προϊόντος. • Βαριά καρδιακή ανεπάρκεια • Δεν ενδείκνυται η χορήγηση του προϊόντος σε παιδιά, εγκύους και θηλάζουσες γυναίκες λόγω ανεπαρκούς κλινικής εμπειρίας. Επίσης δεν πρέπει να χρησιμοποιείται σε ανοικτά τραύματα και σε περιοχές με έκζεμα. • Απαιτείται προσοχή (συζήτηση με ιατρό ή φαρμακοποιό) πριν την έναρξη της θεραπείας σε ασθενείς με ιστορικό υπέρτασης και/ή με καρδιακή ανεπάρκεια.



Menarini Hellas AE

Αν. Δαμβέργη 7, 10445 Αθήνα, Τηλ: 210 8316111-13, Fax: 210 8317343
email : menarini@otenet.gr

Το Υπουργείο Υγείας και Πρόνοιας και ο Ε.Ο.Φ. συνιστούν:
**ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΑ ΤΙΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ. ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΤΟ
ΓΙΑΤΡΟ Ή ΤΟ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΣΑΣ.**

β) Μείωση του ποσοστού κέρδους από 15 στο 12% για φάρμακα έως 879.99 CHF, από 8% σε 7% για φάρμακα έως 2599.99 CHF και 0% για φάρμακα πάνω από 2560 CHF.

γ) Αναμένεται μείωση της τάξης των 100 εκατομμυρίων CHF σε μια αγορά 5 δισεκατομμυρίων CHF, χωρίς όμως να επηρεάζονται σε μεγάλο βαθμό τα Φαρμακεία, αλλά κυρίως η Φαρμακευτική Βιομηχανία. Η μείωση του ποσοστού κέρδους θα έχει άμεση επίδραση στο κέρδος των Φαρμακείων, αλλά συνυπολογίζοντας την ανάπτυξη της ελβετικής φαρμακευτικής αγοράς, τα κέρδη αναμένονται στα επίπεδα του 2008.

Ηνωμένο Βασίλειο

Κανένα μέτρο δεν έχει παρθεί ακόμα. Η Κυβέρνηση έχει αποφασίσει την αύξηση των δαπανών για το Εθνικό Σύστημα Υγείας. Πρωτοβουλίες θα παρθούν για μειώσεις σε αχρείαστες δαπάνες, οι οποίες όμως δε θα συνδέονται με τη φροντίδα των ασθενών.

Τουρκία

Το Υπουργείο Υγείας καθορίζει τις τιμές των φαρμάκων σύμφωνα με 5 τιμές αναφοράς από χώρες της Ε.Ε. (τώρα η Πορτογαλία, η Ισπανία, η Γαλλία, η Ιταλία και η Ελλάδα) αλλά το Κράτος πληρώνει σύμφωνα με το φθηνότερο, συν 15% επιπλέον.

Το Σεπτέμβριο '12 σημειώθηκαν μειώσεις τιμών με μέσο όρο μείωσης 25%.

Ο Φαρμακευτικός Σύλλογος προσπάθησε να πείσει τις αρχές για το μεγάλο πρόβλημα που δημιουργήθηκε λόγω των μεγάλων μειώσεων χωρίς αποτέλεσμα, κάτι το οποίο οδήγησε σε κλείσιμο των Φαρμακείων με στόχο την ενημέρωση και την αφύπνιση της κοινωνίας.

Περαιτέρω μέτρα:

- ✓ Αύξηση έκπτωσης (rebate) της Φαρμακευτικής Βιομηχανίας προς το Κράτος από 11% σε 23%, κάτι το οποίο οδήγησε σε 12% μείωση των κερδών
- ✓ Η τιμή των γενόσημων πρέπει να είναι έως 60% της τιμής του αυθεντικού. Η τιμή του αυθεντικού θα πρέπει να πέσει στο 60% από τη στιγμή που το πρώτο γενόσημο θα αδειοδοτηθεί.
- ✓ Κάθε Παρασκευή νέα μειωμένη λίστα ανακοινώνεται καθώς οι εταιρείες μειώνουν τις τιμές με σκοπό να έχουν τη χαμηλότερη τιμή αναφοράς.

Προς το παρόν δεν αναμένονται επιπλέον μέτρα, διότι τα υπάρχοντα πλήττουν ήδη βαθιά όλο το Φαρμακευτικό Κλάδο.

Ελλάδα

Η οικονομική κρίση έχει πλήξει το σύνολο των φαρμακείων της χώρας σε ποσοστό 95,6%, όπως καταδεικνύει η πανελλαδική έρευνα της MARC, που έγινε για λογαριασμό του ΠΦΣ.

Περισσότερα από 9 στα 10 φαρμακεία αντιμετωπίζουν προβλήματα όπως «χρωστούμενα από το Δημόσιο», «μείωση τζίρου» και «προβλήματα ρευστότητας».

Δυσοίωνες οι προβλέψεις για το 2013

Το πρόβλημα είναι ότι περισσότεροι από τους μισούς Έλληνες φαρμακοποιούς δεν προβλέπουν βελτίωση των δεδομένων για τις επιχειρήσεις τους, τη χρονιά που έρχεται. Πιο συγκεκριμένα, το 56,2% των φαρμακοποιών, εκτιμά ότι εντός του 2013 θα αισθανθεί τις μεγαλύτερες επιπτώσεις της κρίσης, ενώ το 22,9% τις αισθάνεται ήδη αυτή την περίοδο. Όσον αφορά στη διάρκεια της κρίσης, το 63,5% των φαρμακοποιών θεωρούν ότι θα τελειώσει μετά το 2015.

Σύμφωνα με πρόσφατη έρευνα που έγινε στους φαρμακοποιούς τα αποτελέσματα είναι τα εξής:

Θα λέγατε ότι η οικονομική κρίση έχει επηρεάσει το δικό σας φαρμακείο;



Συμπέρασμα:

Τελικά δεν είναι μόνο οι απλοί εργαζόμενοι που πέφτουν καθημερινά θύματα της κρίσης και χάνουν τη δουλειά τους, αλλά και οι φαρμακοποιοί καθώς ήδη πολλά φαρμακεία κινδυνεύουν να βάλουν λουκέτο. Η σημερινή κρίση έφερε στην επιφάνεια το πλάτος και το βάθος της λειτουργίας των Φαρμακείων με τρόπο αμείλικτο αλλά και ειλικρινή. Δυστυχώς, είναι δυσοίωνη η κατάσταση των φαρμακοποιών όχι μόνο στον ελλαδικό χώρο αλλά και στην Ευρώπη. Οι κυβερνήσεις των Ευρωπαϊκών κρατών προσπαθούν να βρουν λύσεις για την αντιμετώπιση των οικονομικών προβλημάτων που αντιμετωπίζει ο συγκεκριμένος κλάδος. Πρέπει να υπογραμμιστεί ότι πρέπει να υπάρξει κοινή πορεία των ευρωπαϊών φαρμακοποιών σε επίπεδο κρίσης. Τα προβλήματα είναι κοινά και άπτονται πολλών κατηγοριών, συνδικαλιστικών και πολιτικών και κατ'επέκταση οικονομικών.

Σχεδόν όλα όσα συνέθεταν αυτό που γνωρίζουμε ως Φαρμακείο αναδείχθηκαν, δοκιμάστηκαν, κρίθηκαν, συγκρίθηκαν και αξιολογήθηκαν τόσο από την Πολιτεία όσο και από την κοινωνία σε μία μακρόσυρτη διαδικασία που ακόμα βρίσκεται σε εξέλιξη και αναμένει το τελικό αποτέλεσμα. Η οικονομική κρίση και οι αυξανόμενοι δημοσιονομικοί περιορισμοί έχουν επιτείνει τις πιέσεις στα φαρμακεία εντός της Ε.Ε. ■

ο Βασιλιάς των Ωμέγα-3 ΩΜΕΓΑ-3 από Krill Oil

Όλα τα λάδια Krill δεν είναι ίδια!

Νευρικό σύστημα
Εγκέφαλος • Ψυχική διάθεση
Ανοσοποιητικό σύστημα
Καρδιά • Αγγεία • Αρθρώσεις
Αντιφλεγμονική δράση
Ευεξία • Αντιγήρανση

Εξαιρετικής σημασίας για την υγεία κάθε συστήματος, κάθε οργάνου, κάθε κυττάρου του σώματός μας είναι τα ω-3 λιπαρά οξέα.

Τα πιο αποτελεσματικά ωμέγα-3 (σε μορφή φωσφολιπιδίων) προέρχονται από λάδι κριλ της ανταρκτικής (δηλ. από μικρά οστρακόδερμα που ζουν στα παγωμένα νερά της ανταρκτικής).

Επιπλέον, το λάδι Κριλ περιέχει ασταξανθίνη, ένα ισχυρό αντιοξειδωτικό, πολύ ευεργετικό για το δέρμα, τα μάτια και τους μυς. Στην ασταξανθίνη οφείλεται το κόκκινο-πορτοκαλί χρώμα του σολομού, αλλά και η δύναμή του να διανύει τεράστιες αποστάσεις κόντρα στο ρεύμα και να υπερπηδά ακόμη και καταρράκτες.

Το Omega Krill της Nature's Plus, συλλεγόμενο από κρυστάλλινες καθαρότητας νερά της ανταρκτικής είναι το πιο ισχυρό λάδι κριλ, διεθνώς, αφού:

- Περιέχει φρεσκότατο, υψηλότερης ποιότητας Krill oil.
- Περιέχει τα υψηλότερα ποσοστά ωμέγα-3 λιπαρών οξέων.
- Περιέχει τα υψηλότερα ποσοστά ασταξανθίνης.
- Έχει τη μέγιστη απορρόφηση και βιοδιαθεσιμότητα, χάρη στο σύστημα EFASorb.
- Έχει τις υψηλότερες προδιαγραφές καθαρότητας (απουσία προσμίξεων και τοξικών ουσιών) με διπλή εγγύηση ταυτότητας προϊόντος με ποιοτικές/ποσοτικές αναλύσεις ανεξάρτητου εργαστηρίου.

Χάρη συγκρίσεως παραθέτουμε τα -φυσικώς ευρισκόμενα- συστατικά ανά κάψουλα: Λάδι Krill: 600mg, Vit. A: 60 IU, Φωσφολιπίδια: 250mg, EPA: 94mg, DHA: 56mg, Ασταξανθίνη: 3mg (3.000mcg). Κάψουλες: 60. Διάρκεια: 1-2 μήνες.

Σημαντική σημείωση: Η ποιότητα του Krill Oil από εταιρεία σε εταιρεία μπορεί να διαφέρει τεραστίως. Ένας από τους λόγους είναι η μεγάλη ευαισθησία του Krill Oil στην οξειδωση από το οξυγόνο του αέρα. Ένα οξειδωμένο (ταγγισμένο) λάδι, όχι μόνο χάνει τις ευεργετικές του ιδιότητες, αλλά γίνεται και βλαβερό, αφού είναι γεμάτο ελεύθερες ρίζες. Η Nature's Plus δεν ήταν δυνατόν να αγνοήσει το πρόβλημα: χάρη στο αποκλειστικό σύστημα Pure Assure όλη η διαδικασία παρασκευής γίνεται σε περιβάλλον αζώτου που αποτρέπει κάθε επαφή του λαδιού με το οξυγόνο του αέρα, ενώ και μέσα στην κάψουλα, το Krill Oil περιβάλλεται από ένα νέφος αζώτου. Επιπλέον, η κάψουλα είναι φτιαγμένη από υψηλής πυκνότητας ζελατίνη ψαριού, ώστε να αποτρέπεται η παραμικρή διείσδυση οξυγόνου μέσω των πόρων της. Σαν φυσικό συντηρητικό, έχει προστεθεί μια μικρή ποσότητα δενδρολίβανου ώστε να αποτρέπεται η τυχόν ανάπτυξη μικροβίων.



Nature's Plus
The Energy Supplements

Συνταγογράφηση με δραστική ουσία

Μια άποψη της οικονομίας της υγείας

♦ Από τον **ΘΩΜΑ ΠΑΠΑΣΑΝΔΑ**, Φαρμακοποιό, Msc 'Οικονομία & Πολιτική Υγείας'

Ότι πληρώνεις παίρνεις. Είναι μια φράση που την ακούμε πολύ συχνά και που πιστεύω ότι σε γενικές γραμμές ισχύει. Ισχύει όμως και στην περίπτωση της υγείας, των αντίγραφων φαρμάκων και της συνταγογράφησής τους; Είναι τελικά τα αντίγραφα «καλά» φάρμακα ή είναι φάρμακα «δεύτερης διαλογής»; Κάποιοι ισχυρίζονται ότι τα αντίγραφα φάρμακα δεν διαφέρουν από το πρωτότυπα μόνο στην τιμή, και τελευταία έχουν τεθεί θέματα αμφισβήτησης της ασφάλειας και αποτελεσματικότητάς τους.



Ηδη από το 1973 υπάρχουν βιβλιογραφικές αναφορές που περιγράφουν διαφορές στην ασφάλεια και την αποτελεσματικότητα των αντιγράφων φαρμάκων σε σχέση με τα πρωτότυπα, σαν αποτέλεσμα τροποποιήσεων στο άλας ή τον εστέρα του δραστικού συστατικού ή ακόμη και κάποιων εκδόχων στη «συνταγή» παραγωγής του φαρμάκου. Αφορούν δηλαδή αλλαγές που γίνονται στην παραγωγή των αντιγράφων φαρμάκων.

Ο απαραίτητος έλεγχος

Στην Ευρωπαϊκή οδηγία 2001/83/EC που αφορά την αδειοδότηση και κυκλοφορία αυτών των φαρμάκων, τα αντίγραφα ελέγχονται σε σχέση με την ποιοτική και ποσοτική τους σύσταση σε σχέση με το πρωτότυπο και δεν ελέγχονται ως προς τη σύσταση και την περιεκτικότητα των εκδόχων. Επίσης, ελέγχονται ως προς την αποτελεσματικότητά τους. Αυτό είναι λογικό και αναμενόμενο, αφού όπως επισημαίνει και η συστημική θεωρία της κυβερνη-

τικής επιστήμης, οι ιδιότητες και τα χαρακτηριστικά που έχει τελικά ένα σύστημα (πχ ένα φάρμακο) που αποτελείται από την ανάμιξη άλλων επιμέρους μερών (δραστική ουσία και έκδοχα), δεν είναι απλώς το άθροισμα των ιδιοτήτων των επιμέρους μερών του, αλλά ένα σύνολο νέων ιδιοτήτων και χαρακτηριστικών.

Για αυτό ακριβώς το λόγο, **η αποτελεσματικότητα των αντιγράφων φαρμάκων ελέγχεται μόνον και αποκλειστικά με τις μελέτες βιοϊσοδυναμίας**, κατά τις οποίες συγκρίνονται τα αντίγραφα με τα πρωτότυπα φάρμακα ως προς τα επίπεδα της δραστικής ουσίας που πετυχαίνουν στο αίμα σε συγκεκριμένους χρόνους. Οι μελέτες αυτές λοιπόν γίνονται υπό την εποπτεία του Ευρωπαϊκού και του Εθνικού Οργανισμού φαρμάκων.

Τελευταία λοιπόν παρατηρείται μια ανακολουθία. Ενώ τα αντίγραφα φάρμακα κυκλοφορούν επίσημα έχοντας περάσει με επιτυχία τις μελέτες βιοϊσοδυναμίας, καταναλώνονται εδώ και χρόνια από ασθενείς και έχουν μερίδιο στην αγορά, παρουσιάζονται τελευταία από ορισμένους ως αναποτελεσματικά και μη ασφαλή. Και αυτός ο προβληματισμός και η ανακολουθία προέκυψε μόλις η πολιτεία εφάρμοσε τη συνταγογράφηση με δραστική ουσία στους ασθενείς της κοινότητας.

Συνταγογράφηση με δραστική, μια πρακτική που γίνεται στη νοσοκομειακή φαρμακευτική χωρίς ιδιαίτερα προβλήματα εδώ και χρόνια.

Έχει αποδειχθεί ότι η συνταγογράφηση με δραστική είναι μια αποδεκτή κοινωνική πρακτική με πολλά πλεονεκτήματα, όπως η μείωση των πιθανών λαθών στη χορήγηση, η ελαχιστοποίηση του κόστους φύλαξης και διατήρησης του αποθέματος, η αντιμετώπιση τυχόν ελλείψεων φαρμάκων στην αγορά.

Φυσικά οι επιμέρους προσωπικές παρατηρήσεις των ιατρών που αμφισβητούν την αποτελεσματικότητα των αντιγράφων είναι σεβαστές και η αγωνία τους για το καλό θεραπευτικό αποτέλεσμα θεμιτή. Όμως σε καμία περίπτωση δεν έχουν τη βαρύτητα και δεν μπορούν να υποκαταστήσουν τις μελέτες βιοϊσοδυναμίας που οργανώθηκαν και πραγματοποιήθηκαν υπό την εποπτεία των κανονιστικών αρχών, με βάση τις διαδικασίες την ορθής πρακτικής της κλινικής έρευνας. Φυσικά αν το μη αποδεκτό αυτό θεραπευτικό αποτέλεσμα εντοπιστεί σε μεγάλη έκταση, τότε αυτό είναι κρίσιμο θέμα για διερεύνηση από τις κανονιστικές αρχές. Σε κάθε περίπτωση, όμως, τέτοιες απόψεις απαιτούν προσοχή και αξιολόγηση σε ένα οργανωμένο πλαίσιο.

Η αναστάτωση λοιπόν που εμφανίστηκε στον ιατρικό και φαρμακευτικό κόσμο όταν έπρεπε να εφαρμοστεί η συνταγογράφηση με δραστική ουσία, μεταφέρθηκε μέσω των δημοσίων συζητήσεων στην κοινωνία δημιουργώντας κλίμα ανασφάλειας και προβληματισμού στον απλό πολίτη!

Η πλευρά της Οικονομίας της Υγείας

Ας προσεγγίσουμε λοιπόν το θέμα από την πλευρά της Οικονομίας της Υγείας, η οποία στην ουσία μελετάει φαινόμενα που παρατηρούνται στο χώρο της υγείας και αφορούν την οικονομία, την κοινωνική πολιτική αλλά και τον ιδεολογικό προσδιορισμό της υγείας.

Στις μέρες μας η κοινωνία είναι καλά πληροφορημένη σε θέματα υγείας από διάφορες πηγές πληροφόρησης. Όμως εξακολουθεί να υπάρχει μια σημαντική ασυμμετρία πληροφόρησης και γνώσης (information asymmetry) μεταξύ του ασθενή που είναι και ο τελικός χρήστης του φαρμάκου και του επαγγελματία υγείας που το χορηγεί. Φυσικό επακόλουθο αυτού του φαινομένου είναι να δημιουργηθεί σχέση εξάρτησης και αντιπροσώπευσης (agency relationship), όπου ο ασθενής εναποθέτει τη βελτίωση της υγείας του στον ιατρό, ο οποίος επιλέγει το φάρμακο που τελικά θα καταναλώσει ο ασθενής. Το θέμα γίνεται ακόμη πιο πολύπλοκο, αφού συνήθως το φάρμακο δεν πληρώνεται ούτε από τον ιατρό που το επιλέγει, ούτε από αυτόν που το καταναλώνει, αλλά από μια τρίτη πλευρά, το ασφαλιστικό ταμείο.

Ο πιο πάνω συσχετισμός ενδεχομένως να αφήνει περιθώρια ώστε ο ασθενής να πέσει θύμα εκμετάλλευσης όταν υπάρχουν οικονομικά κίνητρα (moral hazard phenomenon), που μπορεί να είναι για παράδειγμα η χρήση μεγαλύτερων ποσοτήτων φαρμάκων ή περισσότερων φαρμάκων από το απαραίτητο.

Το φαινόμενο αυτό περιγράφεται ως **προκλητή ζήτηση υπηρεσιών υγείας** (suppliers' induced demand).

Ένα άλλο κρίσιμο θέμα που σχετίζεται με τη χρήση αντιγράφων φαρμάκων είναι η **συμμόρφωση** του ασθενή στη θεραπεία. Πρόσφατη μελέτη συσχέτισε για πρώτη φορά την εμφάνιση (χρώμα, σχήμα, μέγεθος) ενός αντιγράφου φαρμάκου με το θεραπευτικό αποτέλεσμα. Βρέθηκε ότι όταν στον ασθενή χορηγήθηκε αντίγραφο με διαφορετική εμφάνιση από αυτό που είχε συνθίσει να καταναλώνει, τότε ο ασθενής διέκοψε την θεραπεία ή τροποποίησε αρνητικά τη συμμόρφωση του. Προφανώς, είναι στην ανθρώπινη φύση να εκτιμάμε ως ασθενείς την αξία και την ασφάλεια που μας δίνει το σταθερό και οικείο.

Είναι προφανές, λοιπόν, από όλα τα πιο πάνω ότι το θεραπευτικό αποτέλεσμα, δεν περιορίζεται μόνο στο φαρμακολογικό μηχανισμό δράσης, αλλά έχει και συμπεριφορική διάσταση.

Ιατρική και Φαρμακευτική, η άλλη διάσταση...

Πιστεύω ότι είναι ενδιαφέρον να γίνει αναφορά στον Καθηγητή και Ακαδημαϊκό Εμμ. Εμμανουήλ, ο οποίος στο βιβλίο του «Ιστορία της Φαρμακευτικής» (1948), αναφέρει ότι η αρχαιότερα των επιστημών, η Ιατρική είχε κόρη την Φαρμακευτική. Όσο η Φαρμακευτική ήταν σε νηπιακή ηλικία οι φροντίδες ήταν στοργικές, αργότερα όμως

και όταν η Φαρμακευτική προσπαθούσε να ανδρωθεί, η στοργική προστασία έγινε τυραννική κηδεμονία και εμπόδισε κάθε απόπειρα της Φαρμακευτικής για ανεξαρτησία. Ενώ λοιπόν η Ιατρική επιδίωκε πάντοτε εγωιστικά την προστασία, η Φαρμακευτική βρισκόταν σε διαρκή μαρασμό. Άραγε, η πιο πάνω γλαφυρή περιγραφή που γράφτηκε το 1948 μας θυμίζει κάτι από το σήμερα;

Η συνταγογράφηση με δραστική ουσία στη βάση της έχει συμβολική διάσταση

Έχει να κάνει με τις ισορροπίες και τη σύγκρουση διαφορετικών επαγγελματικών δικαιωμάτων.

Η Φαρμακευτική από τη μία πλευρά προσπαθεί να «αναπνεύσει» σε ένα ασφυκτικό ιατροκεντρικό περιβάλλον και ταυτόχρονα να βρει το στίγμα της σε μια απρόβλεπτη και μεταβαλλόμενη κοινωνία. Προσπαθεί να αναδειχθεί πιο ουσιαστικά και ενεργά στη θεραπευτική διαδικασία, να αλληλεπιδράσει με τον ασθενή, να βγει από την παθητικότητα στην οποία έχει καταδικαστεί. Στοχεύει να φροντίσει τον ασθενή και τις ανάγκες του και να δώσει τελικά υπεραξία στο θεραπευτικό αποτέλεσμα.

Αλήθεια, όμως, πόσο έτοιμη και εκπαιδευμένη είναι η Φαρμακευτική να αναλάβει αυτό το ρόλο που διεκδικεί; Από την άλλη πλευρά βρίσκεται η Ιατρική που προσπαθεί να διατηρήσει κεκτημένα στον απόηχο μιας εποχής ευδαιμονίας και κακοδιαχείρισης, αρνούμενη την προσαρμογή στις ανάγκες και εξελίξεις της εποχής και διαισθανόμενη ως απειλή την αναβάθμιση του ρόλου του φαρμακοποιού.

Είναι προφανές από όλα τα πιο πάνω φαινόμενα, όπως περιγράφονται από την Οικονομία της Υγείας, ότι η συνταγογράφηση της δραστικής ουσίας από τον ιατρό και η επιλογή του φαρμάκου από τον φαρμακοποιό, έχει στόχο την επιπλέον εξασφάλιση τόσο του ασθενή όσο και της κοινωνίας και τη μεγιστοποίηση του θεραπευτικού αποτελέσματος.

Τα νοσηρά φαινόμενα της Οικονομίας της Υγείας (προκλητή ζήτηση υπηρεσιών υγείας, σχέση εξάρτησης) όπως περιγράφηκαν πιο πάνω, μελετήθηκαν και καταγράφηκαν και σε άλλες χώρες σύγχρονες και αποτελεσματικές, οι οποίες τελικά εφαρμόσανε τη συνταγογράφηση της δραστικής ουσίας για την εξασφάλιση της κοινωνίας και του ασθενή.

Πόσο μάλλον, λοιπόν, είναι ανάγκη να εφαρμοστεί κάτι τέτοιο στη χώρα μας που βρίσκεται στις υψηλότερες θέσεις στην κατάταξη της διαφθοράς και των δαπανών στην υγεία! Στο κρίσιμο σημείο που βρισκόμαστε ως έθνος, είναι ανάγκη να εφαρμόζονται πολιτικές απαλλαγμένες από συντεχνιακές λογικές, να στηρίζονται σε τεκμηριωμένο επιστημονικά τρόπο σκέψης και να εστιάζουν στο συμφέρον του πολίτη και της κοινωνίας. Και η συνταγογράφηση με δραστική ουσία είναι μια τέτοια πολιτική. Οι πολιτικές, όμως, θα πρέπει να εφαρμόζονται ολοκληρω-

μένα, χωρίς τερτίπια και εξαιρέσεις (πχ εξαίρεση το 15% των συνταγών).

Η συνταγογράφηση με δραστική θα ωφελήσει τη Φαρμακευτική;

Τα οφέλη της συνταγογράφησης με δραστική ουσία, ίσως είναι καιρός να περάσουν από τη νοσοκομειακή φαρμακευτική και στα φαρμακεία της γειτονιάς, όχι ως πρόνομιο, αλλά ως αναβάθμιση του ρόλου μας και παράλληλα ως αντιστάθμισμα των μεγάλων απωλειών (πχ αλλεπάλληλες μειώσεις τιμής στοκ, καθυστερήσεις πληρωμών κλπ) σε μια εποχή γενικευμένης οικονομικής ασφυξίας. Κάτι τέτοιο είναι πέρα για πέρα θεμιτό ειδικά όταν γίνεται με νόμιμα παραστατικά και με έσοδα φανερά και φορολογημένα. Γιατί όλοι ξέρουμε ότι το μαύρο χρήμα και η φοροδιαφυγή είναι μάλιστα της κοινωνίας μας σήμερα.

Τα παράδοξα της Ελλάδας

Η διατήρηση της συνταγογράφησης με δραστική ουσία έτσι όπως συμβαίνει σήμερα, ή ακόμα χειρότερα το υποκριτικό μοντέλο που εφαρμόζεται στην πράξη, δηλαδή να υποδεικνύεται το εμπορικό σκεύασμα με συνοδευτικό έντυπο ή στο βιβλιόριο ή ακόμα χειρότερα με υπόδειξη από τον ιατρό προς τον φαρμακοποιό μέσω του ασθενή, προσβάλλει το φαρμακευτικό κύρος και εκθέτει το φαρμακείο στα μάτια του ασθενή.

Και φυσικά ζημιώνει τον ασφαλιστικό φορέα.

Προφανώς το ιατροκεντρικό σύστημα δεν επιθυμεί την αναβάθμιση του ρόλου του φαρμακοποιού.

Σε αυτό ακριβώς το πλαίσιο μπορώ να αναφέρω και την εξής παγκόσμια πρωτοτυπία της Ελλάδας! Στις ηλεκτρονικές συνταγές που εκδίδει ο ιατρός και απευθύνεται στον φαρμακοποιό, δεν υπάρχει πουθενά τηλέφωνο επικοινωνίας του γιατρού για ενδεχόμενες απορίες του φαρμακοποιού.

Το μήνυμα που περνάει, λοιπόν, και το ίδιο το σύστημα υγείας στον φαρμακοποιό είναι με άλλα λόγια:

«Είσαι εκεί για να εκτελείς και να διεκπεραιώνεις! Μη ρωτάς! Μην έχεις άποψη!»

Τελικά εμείς οι φαρμακοποιόι το θέλουμε αυτόν το ρόλο και μας αξίζει;

Αναμφισβήτητα είναι στο χέρι μας να τον αλλάξουμε! ■

ΠΡΟΦΙΛ

Ο Θωμάς Παπασάνδρας διατηρεί φαρμακείο στον Ζωγράφου. Εκπαιδεύτηκε στην Οικονομία και Πολιτική Υγείας στην Αγγλία, κατέχει Πιστοποιητικό Παιδαγωγικής και Διδακτικής επάρκειας και έχει εμπειρία στο χώρο των κλινικών μελετών. Συνεργάζεται ως εκπαιδευτής σε σεμινάρια φαρμακοποιών και εκπαιδεύεται στη Συμβουλευτική. Παράλληλα είναι ερασιτέχνης μελισσοκόμος και έχει ενδιαφέρον στην ομοιοπαθητική, στην καλλιέργεια και στις χρήσεις των βοτάνων.



Έως
20 ώρες
ενυδάτωσης
σε κάθε σταγόνα.*

BAUSCH + LOMB

Bio
true™

διάλυμα πολλαπλών χρήσεων
www.biotrue.gr

Το διάλυμα που κάνει
την εφαρμογή των
φακών επαφής
πιο άνετη στα μάτια.
Τώρα και με
60ml ΔΩΡΟ!

- 👁️ Ταίριάζει με το pH των υγιών δακρύων
- 💧 Χρησιμοποιεί ένα λιπαντικό που βρίσκεται φυσιολογικά στα μάτια
- + Διατηρεί ενεργές συγκεκριμένες επωφελείς πρωτεΐνες των δακρύων

Απευθυνθείτε σήμερα στη φαρμακαποθήκη σας και επωφεληθείτε. Η προσφορά ισχύει μέχρι εξάντλησης των αποθεμάτων.



* Αποτελέσματα μιας in vitro μελέτης στην Αμερική που διεξάχθηκε για να αξιολογήσει την απελευθέρωση ενυδατικών παραγόντων από διάφορα υλικά φακών σιλικόνης υδρογέλης σε μια περίοδο 20 ωρών.

BAUSCH + LOMB
Βλέπεις Καλύτερα. Ζεις Καλύτερα.



Παρακολούθηση και πρόληψη

Η παρακολούθηση του ειδικών μετρήσεων στο αίμα καθώς και της πίεσης των ασθενών στο σπίτι με ειδικές ιατροτεχνολογικές συσκευές και όργανα, είναι απαραίτητη για τη σωστή αγωγή και το καλό θεραπευτικό αποτέλεσμα χρόνιων παθήσεων. Παράλληλα και η διάγνωση της εγκυμοσύνης και των γόνιμων ημερών, επέβαλλε στην αγορά μια πληθώρα tests για το σπίτι.

Σε μια αγορά οριακά πτωτική λόγω της οικονομικής κρίσης, τα tests παρακολούθησης στο σπίτι: μετρητές σακχάρου, χοληστερόλης, πιεσόμετρα, tests εγκυμοσύνης και ωορρηξίας, παραμένουν αναμφισβήτητα μια ενδιαφέρουσα κατηγορία «επένδυσης», για τον προοδευτικό φαρμακοποιό που θέλει να φροντίσει την παρακολούθηση και την πρόληψη των πελατών του, αρκεί να κάνει τα σωστά βήματα επικοινωνίας.

Σύμφωνα με την IMS Health οι πωλήσεις εξελίχθηκαν σύμφωνα με τον παρακάτω πίνακα:

	τμχ 2011	τμχ 2012	Αξίες 2011	Αξίες 2012
tests σακχάρου και αναλώσιμα				
BLOOD GLUCOSE TESTS	2.361.110	2.209.954	59.987.777	53.786.411
LANCETS	604.321	594.719	4.048.888	3.538.853
tests εγκυμοσύνης και ωορρηξίας				
PREGNANCY TEST KITS	446.618	409.661	4.812.111	4.377.574
OVUL.TESTS & MEAS.INSTR.	23.902	14.765	761.153	454.739
Πιεσόμετρα	54.663	49.584	3.140.795	3.117.804

Οι μετρητές παρακολούθησης διαβήτη και... όχι μόνο

Από τη **Bayer** παρουσιάζεται ο νέος μετρητής γλυκόζης αίματος **CONTOUR NEXT USB**, με δυνατότητα καταχώρισης ινσουλίνης και υδατανθράκων και μοναδική τεχνολογία πολλαπλού-παλμού που αξιολογεί το δείγμα αίματος 7 φορές και προσφέρει εξαιρετική αξιοπιστία και ακρίβεια απο-



τελεσμάτων μέτρησης.

Χρησιμοποιεί τεχνολογία «Second-changesampling» που επιτρέπει να συμπληρώνεται το αίμα στην ίδια ταινία σε περίπτωση που χρειαστεί, εντός 30 δευτερολέπτων, ενώ είναι ιδανικός για άτομα με διαβήτη Τύπου 1 και Τύπου 2 σε ινσουλίνη, που θέλουν να έχουν καλύτερο γλυκαιμικό έλεγχο.

Από την ίδια εταιρεία προτείνεται και ο νέος μετρητής γλυκόζης αίματος **CONTOUR XT** που χρησιμοποιεί μοναδική τεχνολογία πολλαπλού-παλμού που αξιολογεί το δείγμα αίματος 7 φορές και προσφέρει εξαιρετική αξιοπιστία και ακρίβεια αποτελεσμάτων μέτρησης. Χρησιμοποιεί επίσης τεχνολογία «Second-changesampling», που επιτρέπει να συμπληρώνεται το αίμα στην ίδια ταινία σε περίπτωση που χρειαστεί, εντός 30 δευτερολέπτων. Είναι ιδανικός για άτομα με διαβήτη που έχουν βασικές ανάγκες μέτρησης ή που τώρα ξεκινούν την αυτό-παρακολούθηση. Και οι δύο μετρητές χρησιμοποιούν τις νέες ταινίες μέτρησης γλυκόζης αίματος **CONTOUR NEXT** που προσφέρουν εξαιρετική ακρίβεια ακόμη και σε χαμηλά επίπεδα γλυκόζης αίματος, ενώ δεν επηρεάζονται από τις κοινές ουσίες παρεμβολής.



Η σειρά συστημάτων **FreeStyle Lite** από την εταιρεία **ABBOTT DIABETES CARE** περιλαμβάνει τους μετρητές σακχάρου **FreeStyle Lite** και **FreeStyle Freedom Lite**. Ο πρώτος απευθύνεται σε ανθρώπους πολυάσχολους με έντονους ρυθμούς ζωής, παιδιά ή ενήλικες, οι οποίοι χρειάζονται ένα μετρητή σακχάρου μικρό σε μέγεθος για εύκολη μεταφορά και διακριτική και απλή μέτρηση χωρίς κωδικοποίηση. Ο δεύτερος, απευθύνεται σε ανθρώπους με διαβήτη κάθε ηλικίας, που αναζητούν ευκολία στη χρήση και ακριβή αποτελέσματα σε ένα σύστημα με εργονομικό σχεδιασμό για μεγαλύτερη άνεση και μεγάλες ενδείξεις οθόνης, για εύκολη ανάγνωση των αποτελεσμάτων. Και τα 2 συστήματα λειτουργούν με τις ταινίες μέτρησης γλυκόζης **FreeStyle Lite**.



Από την ίδια εταιρεία, ο μετρητής γλυκόζης αίματος **FreeStyle Precision**, είναι ένα σύστημα που παρέχει στα άτομα με διαβήτη ευκολία στη χρήση και περισσότερη εξασφάλιση. Καθώς μετράει γλυκόζη και κετόνη στο αίμα, απευθύνεται κυρίως σε άτομα με διαβήτη που κάνουν ινσουλίνη, σε παιδιά με διαβήτη και σε γυναίκες με διαβήτη κύησης. Λειτουργεί με τις ταινίες γλυκόζης **FreeStyle Precision** και τις ταινίες κετόνης **FreeStyle Precision B-ketone** που είναι χωρίς κωδικοποίηση.



Η εταιρεία **Roche** προτείνει τα συστήματα **ACCU-CHEK** όπου σύμφωνα με πρόσφατες μελέτες, αποδείχτηκε ότι πληρούν τα κριτήρια του τρέχοντος και του επερχόμενου (αυστηρότερου) ISO, με τα περισσότερα να πληρούν ακόμα και αυστηρότερα κριτήρια που εξετάστηκαν. Ανάμεσα σε 5 διαφορετικά συστήματα μέτρησης σακχάρου που εξετάστηκαν, για την ακρίβεια αποτελέσματος και σε 4 διαφορετικές παρτίδες, μόνο οι ταινίες **ACCU-CHEK AVIVA** βρέθηκαν να πληρούν τις προϋποθέσεις του νέου αναμενόμενου αυστηρότερου ISO. Η εξαιρετική απόδοση των προϊόντων **ACCU-CHEK** αποτελεί γεγονός που αποδεικνύεται σε πολλές μελέτες.



Από τη **Menarini Diagnostics** ο μετρητής νέας τεχνολογίας **Glucomen Lx Plus** αποδίδει:

- Τεκμηριωμένη ακρίβεια στη μέτρηση (>99%)
- Άριστη Επαναληψιμότητα στα αποτελέσματα (99,8%)
- Μέγιστη Αξιοπιστία
- Αυστηρότερες απαιτήσεις (100% συμμόρφωση με το νέο ISO/DIS 15197/2007 της Ε.Ε.). Μαζί με τη γλυκόζη, μπορούμε να ελέγχουμε και τα επίπεδα κετονών αίματος. Η μέτρηση γλυκόζης ξεκινά μόνο όταν απορροφηθεί η σωστή ποσότητα αίματος από την ταινία μέτρησης. Δεν απαιτείται βαθμονόμηση



Η εταιρεία **KARAMPINHS MEDICAL** προσφέρει ένα μετρητή που συνδυάζει υψηλή ποιότητα και άνεση στη χρήση, όλα όσα απαιτεί ο χρήστης του σήμερα. Ο **MyLife PURA** της **YPSOMED** διαθέτει εξαιρετικό μοναδικό σχεδιασμό, πραγματοποιεί γρήγορη μέτρηση με υψηλή ακρίβεια και πιστότητα. Στη μεγάλη φωτιζόμενη οθόνη του, παρουσιάζει αξιόπιστα αποτελέσματα σε μόλις 5 δευτερόλεπτα. Έχει ελαφρύ εργονομικό σχήμα και μεγάλη χωρητικότητα μνήμης, αφού αποθηκεύει και επεξεργάζεται αυτόματα τις 500 τελευταίες μετρήσεις. Μέσω USB μεταφέρει άμεσα και εύκολα τα αποτελέσματα των μετρήσεων στον υπολογιστή. Ο μετρητής διατίθεται σε kit box, συνδυασμένος με συσκευή διάτρησης που παρέχει επιπλέον προστασία από τραυματισμούς και ταινίες μέτρησης με δυνατότητα αυτόματης κωδικοποίησης του μετρητή.



Η εταιρεία **Σύνδεσμος** έχει να προτείνει το **BeneCheck-PLUS**. Πρόκειται για ένα εύελο σύστημα μέτρησης ολικής χοληστερόλης, γλυκόζης και ουρικού οξέως στο αίμα, όλα σε μια αξιόπιστη, γρήγορη και εύκολη διαδικασία μέτρησης.

Πρόκειται για μια πρακτική ιατρική συσκευή, σχεδιασμένη για χρήση στο ιατρείο, στο σπίτι ή κατά τη διάρκεια δραστηριοτήτων, που προσφέρει μόνο πλεονεκτήματα:

- Ασφαλής και εύκολη χρήση, εύκολη μέτρηση της χοληστερόλης, της γλυκόζης και του ουρικού οξέως



μέσω της ειδικής τεχνολογίας των ταινιών μέτρησης **BeneCheck PLUS**: Αρκεί μόλις μια σταγόνα αίματος, που απορροφάται με απλή προσέγγιση στο δείγμα αίματος, ειδοποιώντας με σχετική ηχητική ένδειξη.

- Γρήγορη διαδικασία μέτρησης: Αρκούν μόλις λίγα δευτερόλεπτα για να έχουμε τα αποτελέσματα της μέτρησης στην οθόνη της συσκευής
- Υψηλή ακρίβεια μετρήσεων για κάθε παράμετρο.
- Αυτόματη Λειτουργία Μνήμης: Αποθηκεύει αυτόματα μέχρι και 460 αποτελέσματα μετρήσεων, 360 μετρήσεις γλυκόζης, 50 μετρήσεις χοληστερόλης και 50 μετρήσεις ουρικού οξέως και παρέχει μέσες τιμές μετρήσεων γλυκόζης για τις τελευταίες 7, 14, 21 και 28 ημέρες, ενώ κρατά ένα πλήρες και αναλυτικό ιατρικό ιστορικό.
- Ευανάγνωστη οθόνη: Καθαρά και έντονα εικονίδια για ευδιάκριτα αποτελέσματα
- Επάρκεια αναλωσίμων: Αγοράζοντας το σύστημα **BeneCheckPLUS** κάνουμε άμεσα και χωρίς πρόσθετα έξοδα πολλές μετρήσεις, καθώς διατίθεται ο μετρητής, 10 ταινίες γλυκόζης, 5 ταινίες χοληστερόλης, 10 ταινίες ουρικού οξέως, στυλό ανώδυνου τρυπήματος, 25 σκαρφιστήρες, και διάλυμα ελέγχου γλυκόζης, όλα συσκευασμένα σε μια πρακτική θήκη μεταφοράς.

Ο μετρητής **ELEMENT** από την εταιρεία **Exelixis S.A.** αποτελεί κορυφαία επιλογή αυτοεξέτασης για τον διαβητικό ασθενή. Εύχρηστος, με τον ταχύτερο χρόνο μέτρησης παγκοσμίως.

Τα σημεία υπεροχής του είναι:

- Αυτόματη ρύθμιση κωδικών χωρίς χειροκίνητη κωδικοποίηση.
- Ταχύτερος χρόνος μέτρησης. Μόλις σε 3 δευτερόλεπτα μπορεί να εξεταστεί η γλυκόζη αίματος
- Λιγότερος πόνος με το μικρότερο δείγμα αίματος παγκοσμίως. Αρκούν 0,3μl αίματος και ανώδυνα.
- Έλεγχος της γλυκόζης σύμφωνα με το καθημερινό πρόγραμμα του διαβητικού ασθενή.
- Προσιτή τιμή για τον καταναλωτή.

Χρησιμοποιεί τις ταινίες μέτρησης **ELEMENT**.

Η ίδια εταιρεία παρουσιάζει και το γρήγορο και αξιόπιστο σύστημα αυτό-εξέτασης της γλυκόζης αίματος αλλά και των λιπιδίων **ELEMENT MULTI**, που μετρά τα επίπεδα γλυκόζης σε φρέσκο τριχοειδικό αίμα και χρησιμοποιείται επίσης για τον ποσοτικό προσδιορισμό της ολικής χοληστερόλης, της χοληστερόλης HDL (High Density Lipoprotein) και των τριγλυκεριδίων σε φρέσκο τριχοειδικό αίμα, φλεβικό αίμα, πλάσμα και ορό αίματος. Επιπλέον γίνεται υπολογισμός της LDL



Η εταιρεία **Life Scan** παρουσιάζει τους μετρητές **Vita** και **Ultra Easy**.

Ο μετρητής **Vita** είναι σχεδιασμένος για τις ανάγκες ασθενών με διαβήτη Τύπου 2 σε ινσουλίνη. Ο **OneTouch Vita**, ο απλός μετρητής, επιτρέπει τη διεξαγωγή μέτρησης σε 3 απλά βήματα με αποδεδειγμένη ακρίβεια. Ο μετρητής **Ultra Easy** είναι για τους ασθενείς σε ινσουλίνη, που θέλουν να κάνουν τις μετρήσεις τους, όπου κι αν βρίσκονται, όποτε πρέπει.



Τα πιεσόμετρα

Τα πιεσόμετρα της **Master-Aid**, από την εταιρεία **Health Plus** είναι ψηφιακά 2^{ης} γενιάς. Τα πιεσόμετρα **EVOLUTION & PERFECTA** έχουν πιστοποιηθεί και επικυρωθεί σύμφωνα με τα διεθνή τεχνικά πρότυπα πρωτοκόλλου που απαιτούνται από ESH (Ευρωπαϊκό Οργανισμό Υπέρτασης). Τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τους είναι:

- Ένδειξη συστολικής και διαστολικής πίεσης και σφυγμού.
- IHB – Ένδειξη αρρυθμιών.
- Δυνατότητα αποθήκευσης για μεταφορά.
- Εργονομική, άνετη περιχειρίδα μέτριου μεγέθους (22-36cm).
- Μέσος όρος των 3 τελευταίων μετρήσεων.
- Αποταμίευση ενέργειας: Αυτόματη απενεργοποίηση εάν δεν χρησιμοποιηθεί για πάνω από 2 λεπτά.

Επίσης το **PERFECTA** έχει μνήμη 60 σετ μετρήσεων, ενώ στη συσκευασία συμπεριλαμβάνονται 4 μπαταρίες "AAA".

Το δε **EVOLUTION** έχει επίσης:

- Διπλή λειτουργία: Η συσκευή μπορεί αυτόματα να αποθηκεύσει 180 σετ μετρήσεων για δύο χρήστες (2x90). Αυτό ρυθμίζεται με την ένδειξη της ημερομηνίας και της ώρας της μέτρησης.
- LCD οθόνη με μεγάλα γράμματα (82x60mm).
- WHO ένδειξη: Ταξινόμηση της πίεσης του αίματος σύμφωνα με την Παγκόσμια Οργάνωση Υγείας. Η συσκευή έχει χρωματική διαβάθμιση με πράσινο, κίτρινο και κόκκινο στην αριστερή μεριά της οθόνης.
- Στη συσκευασία συμπεριλαμβάνονται 4 μπαταρίες "AA" και ένας αντάπτορας AC/DC.





Μια ΔΩΡΕΑΝ υπηρεσία
ειδικά σχεδιασμένη για
τις ανάγκες του σύγχρονου
φαρμακοποιού και
του βοηθού φαρμακείου

www.BayerDiabetesEducation.gr



PUB-0001.13

Ο Τομέας Διαβήτη της Bayer παρουσιάζει το πρώτο ηλεκτρονικό Εκπαιδευτικό και Ενημερωτικό Πρόγραμμα στον Σακχαρώδη Διαβήτη για Φαρμακοποιούς

Επισκεφτείτε σήμερα το www.bayerdiabeteseducation.gr και εγγραφείτε για να μπορέσετε να εκμεταλλευτείτε πλήρως τις δυνατότητες επιμόρφωσης και συνεχούς ενημέρωσης που σας προσφέρει ο Τομέας Διαβήτη της Bayer



Από την εταιρεία **ΚΑΡΑΜΠΙΝΗΣ MEDICAL** παρουσιάζεται το πιεσόμετρο προηγμένης τεχνολογίας **microlife a3 pc**. Χρησιμοποιεί τεχνολογία MAM με 3 μετρήσεις στη σει-



ρά, όπως συνιστούν οι ιατροί, ενώ η άνετη περιχειρίδα προσφέρεται για όλα τα συνήθη μεγέθη βραχίονα 22-42cm με 2 χρήστες και 99 μνήμες ανά χρήστη. Έχει θύρα USB και είναι κλινικά ελεγμένο και δοκιμασμένο σε

ασθενείς σε εγκυμοσύνη/προ - εκλαμψία, διαβήτη, νεφρική ανεπάρκεια και παχυσαρκία. Είναι εύκολο στη χρήση καθώς χρησιμοποιεί τεχνολογία PAD – Ανίχνευση Άρρυθμων Παλμών.

Η εταιρεία **Sarantis** παρουσιάζει το πιεσόμετρο **Personal Check**. Πρόκειται για ένα αυτόματο ψηφιακό πιεσόμετρο μπράτσου, όπου ο εξατομικευμένος δείκτης πίεσής του, επιτρέπει τη συνεχή και έγκυρη ένδειξη της πίεσης για κάθε ανάγκη. Η μεγάλη οθόνη του προσφέρεται για εύκολη ανάγνωση των τιμών της πίεσης. Το αυτόματο ψηφιακό



πιεσόμετρο μπράτσου **One Check**, της ίδιας εταιρείας, είναι αρκετά εύχρηστο, καθώς λειτουργεί με το πάτημα ενός μόνο κουμπιού. Έχει μνήμη τελευταίας μέτρησης και μεγάλη οθόνη για εύκολη ανάγνωση των τιμών της πίεσης. Συνοδεύεται από πρακτική θήκη μεταφοράς και έχει 5 χρόνια εγγύηση. Είναι κλινικά επικυρωμένο με βάση το ESH International Protocol.

Της ίδιας εταιρείας είναι και τα αυτόματα ψηφιακά πιεσόμετρα καρπού **Travel Check** και **Self Check**.

Τα Test Εγκυμοσύνης

Η εταιρεία **Omega Pharma** προτείνει το τεστ **Predictor** που δίνει το σωστό αποτέλεσμα με ακρίβεια περισσότερο από 99%, από την πρώτη μέρα καθυστέρησης και παραμένει πρώτο σε αξιοπιστία ανάμεσα στο γυναικείο πληθυσμό γι' αυτό και είναι το πρώτο σε πωλήσεις. Προσφέρει 3



είδη προϊόντων: το **Predictor** τεστ εγκυμοσύνης για κατά οικιακή χρήση, το **Predictor Early** ένα ακριβές και αξιόπιστο τεστ εγκυμοσύνης το οποίο ανιχνεύει την εγκυμοσύνη 4 ΗΜΕΡΕΣ ΠΡΙΝ την πρώτη μέρα καθυστέρησης. το **Predictor Early +** για έλεγχο και επιβεβαίωση. Επίσης το τεστ ωορρηξίας **Predictor FERTILITY**, υποδεικνύει τις πιο γόνιμες ημέρες του κύκλου, προκειμένου να μεγιστοποιηθούν οι πιθανότητες επίτευξης εγκυμοσύνης με φυσικό τρόπο σε σύντομο χρονικό διάστημα.



Η εταιρεία **Sarantis** προτείνει το νέο αναλογικό τεστ εγκυμοσύνης **Clearblue PLUS** που είναι τόσο ευαίσθητο ακόμη και για πρώιμο έλεγχο, δίνοντας ένα ξεκάθαρο αποτέλεσμα, με ακρίβεια άνω του 99% όταν χρησιμοποιείται



από την αναμενόμενη ημέρα περιόδου. Διατίθεται σε μονή συσκευασία με ένα τεστ, καθώς και σε διπλή συσκευασία με 2 τεστ, σε συμφέρουσα τιμή στην περίπτωση που χρειάζεται επανάληψη. Η ίδια σειρά παρουσιάζει επίσης και το ΝΕΟ καινοτομικό τεστ Εγκυμοσύνης με εβδομάδες. Είναι το πρώτο που δείχνει τις εβδομάδες εγκυμοσύνης με ακριβή ένδειξη της εβδομάδας κύησης. Παράλληλα το **Ψηφιακό τεστ ωορρηξίας Clearblue**, υποδεικνύει τις δυο πιο γόνιμες ημέρες του κύκλου, ανιχνεύοντας την απότομη αύξομείωση της ωχρινοτρόπου ορμόνης (LH) που πραγματοποιείται πριν την ωορρηξία. Η χρήση του είναι απλή και το αποτέλεσμα του πάνω από 99% ακριβές, σύμφωνα με εργαστηριακές δοκιμές.

Το **ILLA TEST** από την εταιρεία **Health Plus** είναι ένα τεστ πρώιμης διάγνωσης της εγκυμοσύνης για χρήση στο σπίτι. Είναι ένα γρήγορο τεστ, βασισμένο στην ανίχνευση της ανθρώπινης χοριακής γοναδοτροπίνης (hCG) στα ούρα, τέσσερις ημέρες πριν την ημέρα έναρξης της περιόδου. Προκειμένου να αποδειχθεί το αυξημένο ή όχι ποσοστό της hCG, χρησιμοποιείται συνδυασμός αντισωμάτων που περιλαμβάνει μονοκλωνικά αντισώματα κατά της hCG. Χρειάζονται μόνο 3 λεπτά για να έχουμε ένα κατά 99% ασφαλές αποτέλεσμα, γεγο-



ΜΕΤΡΗΤΗΣ ή μηχανάκι;

GlucoMen[®] LX
PLUS⁺

Μετρητής
νέας τεχνολογίας
για **ινσουλίνη**
που ήδη πληρεί
τις απαιτήσεις του νέου
ISO/DIS 15197/ έκδοση 2007



ΠΡΟΤΕΙΝΟΜΕΝΗ
ΛΙΑΝΙΚΗ ΤΙΜΗ ΤΑΙΝΙΩΝ
33 €*



Τεκμηριωμένη Ακρίβεια

99%

Επαναληψιμότητα

99,8%

Μέγιστη
Αξιοπιστία!

Τηλεφωνήστε τώρα
για να ενημερωθείτε
για όλες τις προσφορές μας

801 11 44400

210 9950 600 (από κινητό)

νός που αποδείχθηκε με κλινικές μελέτες Το ILLA TEST έχει πιστοποιηθεί ότι ανιχνεύει την hCG στα ούρα σε συγκέντρωση 10mIU/ml και πάνω, σύμφωνα με το 3^ο διεθνές στάνταρ τυποποίησης του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας. Διατίθεται σε μονό και διπλό.

Από τη **Menarini Diagnostics** το **Clip test plus** έχει τυποποιηθεί σύμφωνα με το Τρίτο Διεθνές Πρότυπο του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας. Πρόκειται για ένα γρήγορο, αξιόπιστο, και εύκολο στη χρήση τεστ εγκυμοσύνης



που την εντοπίζει από την πρώτη μέρα καθυστέρησης. Χαρακτηριστικά: Αποτελέσματα σε 3 μόνο λεπτά με μόνο ένα βήμα, ευαίσθητο στα 25 IU/L, αποδεδειγμένη ακρίβεια στο 99%, αποθήκευση σε θερμοκρασία δωματίου, διάρκεια εφαρμογής 10'-15', λήξη σε 24 μήνες.

Το τεστ εγκυμοσύνης **SELF CLEAR** της εταιρείας **Euromed**, είναι ένα τεστ εγκυμοσύνης νέας γενιάς με ευαισθησία 10 mIU/ml που μπορεί να ανιχνεύσει την πιθανή εγκυμοσύνη 5 ημέρες μετά την σύλληψη. Χρησιμοποιεί ως σημείο αναφοράς την επαφή και την επικείμενη σύλληψη και όχι την καθυστέρηση έλευσης της περιόδου. Πιστοποιημένο με CE 0197 από τον TÜV REIHNAND, κατασκευάζεται με τις αυστηρότερες προδιαγραφές και ελέγχεται σε όλα τα στάδια της παραγωγής του. Το self clear ανιχνεύει την ανθρώπινη χοριακή γοναδοτροπίνη (HCG) στα χαμηλότερα δυνατά επίπεδα της στον οργανισμό. Το τεστ ωορρηξίας **Life control**, της ίδιας εταιρείας, με 8 τεστ, χρησιμοποιούμενο σωστά, δείχνει τις δύο ημέρες που είναι οι πιο πιθανές για να λάβει χώρα η ωορρηξία.



Merchandizing για τα Home tests

Τα “κλειδιά” της επιτυχίας

1. Αυξήστε την οπτική επικοινωνία

Τα home tests πρέπει να βγούνε από τα ντουλάπια και τα συρτάρια και να τοποθετηθούν σε ευδιάκριτα σημεία στο χώρο πώλησης που θα σηματοδοτήστε ως «ΔΙΑΝΩΣΤΙΚΑ». Τολμήστε να βάλετε μηνύματα που θα τραβήξουν το κοινό για ερωτήσεις όπως «Ελέγχετε τακτικά την πίεσή σας;» ή «Γνωρίζετε τα ποσοστά της χοληστερόλης σας;». Τα δε γυναικεία tests καλό είναι να τοποθετηθούν στα ράφια μαζί με τα προϊόντα υγιεινής της ευαίσθητης περιοχής.

2. Εξασφαλίστε την εμπιστευτικότητα

Τοποθετήστε τα home tests σε ράφια κοντά σχετικά με τον πάγκο εξυπηρέτησης, βάλτε κοντά ένα κάθισμα για μετρήσεις και φροντίστε ο διάλογος με τον πελάτη να γίνει με διακριτικότητα.

3. Η επίδειξη

Παρουσιάστε το κάθε τεστ έξω από το κουτί του, έτσι ώστε να γίνει κατανοητή η λειτουργία του.

4. Επικοινωνία

Ενημερώστε τους πελάτες σας για τη σημασία της διάγνωσης και της πρόληψης μέσω των home tests, δημιουργήστε ειδικά ενημερωτικά φυλλάδια αλλά και μηνύματα μέσα από τη βιτρίνα σας. Μπορείτε επίσης να οργανώστε ημέρες δωρεάν μέτρησης διαβήτη ή χοληστερόλης. Οι εταιρείες είναι πρόθυμες να συμμετέχουν και να σας παρέχουν το κατάλληλο υλικό αλλά και εξειδικευμένο προσωπικό.



Σερβιέτες και Σερβιετάκια

από 100% υδρόφιλο βαμβάκι

Εμποτισμένα με εκχυλίσματα αλόης, χαμομηλιού και μολόχας

Η σειρά **ILLA CARE**, για την ευαίσθητη περιοχή είναι κατασκευασμένη από 100% υδρόφιλο βαμβάκι ώστε να προστατεύει από τους ερεθισμούς και να διασφαλίζει πολύ μεγάλη απορροφητικότητα.

Το μαλακό βαμβάκι σε συνδυασμό με την καταπραϋντική **αλόη**, δημιουργούν ένα ιδανικό περιβάλλον για την αποφυγή των ερεθισμών. Τα εκχυλίσματα **χαμομηλιού** και **μολόχας**, δημιουργούν μια αίσθηση φρεσκάδας και άνεσης όλη την ημέρα.

NEO ΠΡΩΤΟΠΟΡΙΑΚΟ ΠΡΟΪΟΝ ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΙΚΑ ΕΛΕΓΜΕΝΟ

ΜΟΝΟ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Metro advertising

Η σειρά διαθέτει 5 προϊόντα:

Σερβιέτες giorno 14 τεμ

Για μεσαία ροή

Σερβιέτες notte 12 τεμ

Για μεγάλη ροή

Σερβιέτες notte extra 12 τεμ

Για πολύ μεγάλη ροή

Σερβιετάκια proteggislip 20 τεμ

Για καθημερινή χρήση

Σερβιετάκια tanga 30 τεμ

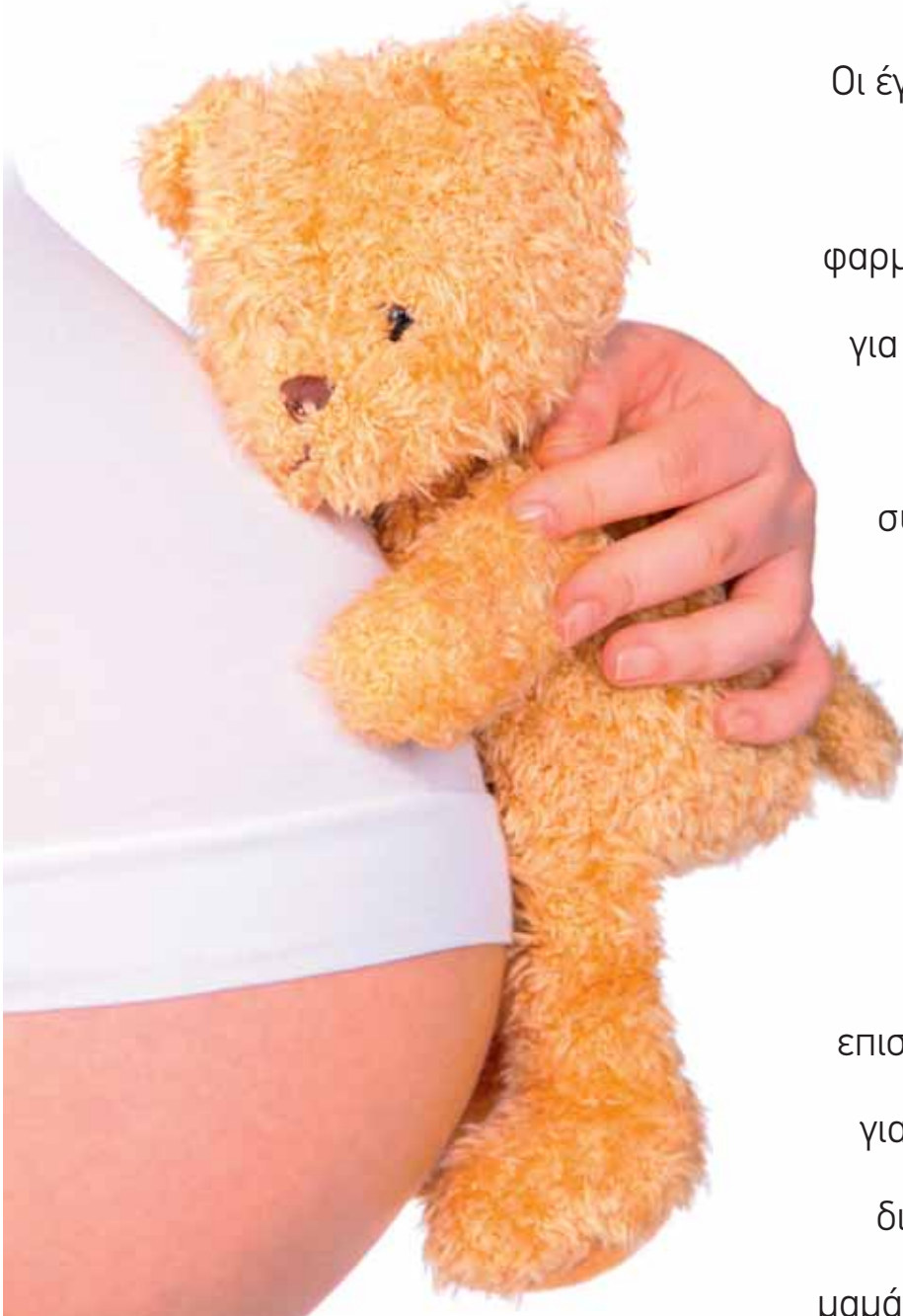
Για καθημερινή χρήση



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

Η αυτοθεραπεία στην εγκυμοσύνη

♦ Από την ΠΕΝΥ ΛΑΖΟΓΕΩΡΓΟΥ, Φαρμακοποιό



Οι έγκυες γυναίκες συνήθως επισκέπτονται τακτικά το φαρμακείο, το οποίο αποτελεί για αυτές τον πρώτο σταθμό πληροφόρησης για όσα συμπτώματα αφορούν την υγεία τους και φυσικά την υγεία του αγέννητου βρέφους τους. Δώστε έμφαση στην εξειδίκευσή σας με την επιστημονική σας συμβουλή, για να προσελκύσετε και να διατηρήσετε τις μέλλουσες μαμάδες στο πελατολόγιό σας.

5 συχνές περιπτώσεις του πάγκου

1^η Περίπτωση Πόνος

«Στο τέλος της μέρας έχω έναν οξύ πόνο στην πλάτη σα μαχαιριά! Θα ήθελα να πάρω ένα παυσίπονο για να ανακουφιστώ, αλλά είμαι στον 8^ο μήνα της κύησης. Τι με συμβουλεύετε να κάνω;»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Θα μπορούσατε να πάρετε παρακεταμόλη, η οποία όταν καταναλωθεί με σύνηθη δόση δεν βλάπτει το έμβρυο. Σε καμία περίπτωση όμως δεν θα πάρετε ασπιρίνη ή ιβουπροφαίνη. Ο πόνος της πλάτης συνδέεται με το βάρος που έχετε πάρει και θα σας βοηθούσε αν προσέχατε τη στάση σας κατά τη διάρκεια της μέρας, να φροντίζετε να μη στέκεστε πολύ ώρα όρθια, και όταν κάθεστε πάντα να στηρίζετε την πλάτη σας».

Η παρακεταμόλη στις συνήθεις δόσεις και για μικρές διάρκειας χορήγηση αποτελεί το αναλγητικό εκλογής σε όλα τα τρίμηνα της κύησης. Η χορήγηση ασπιρίνης κατά την κύηση έχει δημιουργήσει προβληματισμούς στην ιατρική κοινότητα. Η βραχεία διάρκεια χορήγησης της και σε μικρές δόσεις στην αρχή της κύησης, δεν συνοδεύεται από εμβρυϊκές ανωμαλίες. Η χρόνια όμως χρήση της ακόμη και σε κανονικές δόσεις απειλεί σοβαρά τη μητέρα και το έμβρυο, ιδιαίτερα κατά το τελευταίο τρίμηνο. Γενικά λοιπόν, καλό θα ήταν να αποφεύγεται στην κύηση. Τα μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη αναλγητικά (π.χ. ιβουπροφαίνη, ινδομεθακίνη κλπ) πρέπει να αποφεύγονται ιδιαίτερα στο τελευταίο τρίμηνο, καθότι προκαλούν προβλήματα στο έμβρυο. Επίσης, τα ναρκωτικά αναλγητικά (π.χ. κωδεΐνη) είναι επικίνδυνα τόσο στην αρχή όσο και

στο τέλος της κύησης. Τέλος, τα ηρεμιστικά (π.χ. διαζεπάμη), τα υπνωτικά και τα κορτικοστεροειδή (κορτιζόνη) αντενδείκνυνται στην κύηση.

Κράμπες

Οι μυϊκές κράμπες αφορούν των 10% των εγκύων γυναικών και συνδέονται με την αίσθηση μυρμηγκιάσματος ή μουδιάσματος των κάτω άκρων. Τα συμπτώματα αυτά φαίνεται να οφείλονται σε διατροφική ανεπάρκεια βιταμίνης Β6, η οποία μπορεί να αντιμετωπιστεί με τη λήψη ενός διατροφικού συμπληρώματος, που έχει συνδυασμό βιταμίνης Β6 και μαγνησίου.

2^η Περίπτωση Διαταραχές του πεπτικού

«Η γυναίκα μου βρίσκεται στον 6^ο μήνα της κύησης και τις τελευταίες μέρες δεν έχει ενεργηθεί καθόλου. Τι θα της δώσετε για να τη βοηθήσουμε;»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Μην ανησυχείτε, το πρόβλημα της δυσκοιλιότητας είναι συχνό στις έγκυες γυναίκες. Η γυναίκα σας μπορεί να ακολουθήσει κάποιες γενικές διατροφικές οδηγίες που θα τη βοηθήσουν, και να κάνει έναν περίπατο 20-30 λεπτά τη μέρα. Αν αυτά δεν βοηθήσουν, τότε θα της χορηγήσουμε ένα ήπιο καθαρτικό».

Όσον αφορά το πεπτικό σύστημα παρατηρούνται οι παρακάτω αλλαγές κατά την κύηση:

- Μείωση της κινητικότητας του λεπτού εντέρου που οδηγεί σε καλύτερη απορρόφηση θρεπτικών συστατικών.
- Μείωση της γαστρικής οξύτητας.
- Χαλάρωση λείων μυϊκών ινών του σφιγκτήρα του οισοφάγου που δημιουργεί συχνά οπισθοστερνικό καύσο.
- Μείωση του χρόνου κένωσης της χοληδόχου κύστεως που μαζί με μία υπερχοληστερολαιμία μπορεί να οδηγήσει σε χολολιθίαση.

Όλες οι παραπάνω αλλαγές συνοδεύονται με αντίστοιχες παθολογίες του πεπτικού συστήματος που ταλαιπωρούν άλλες λιγότερο και άλλες περισσότερο τις έγκυες και αναφέρονται αναλυτικά παρακάτω.

Δυσκοιλιότητα

Η εγκυμοσύνη συχνά συνοδεύεται από δυσκοιλιότητα που οφείλεται σε ορμονικούς και μηχανικούς λόγους, καθώς και στη συνολική ελάττωση της δραστηριότητας της εγκύου, ιδίως κατά το τρίτο τρίμηνο.

Συνιστάται σωστή διατροφή (φρούτα, λαχανικά κλπ.), λήψη άφθονων υγρών (κατά προτίμηση νερού) και διατήρηση ήπιας σωματικής άσκησης καθ' όλη τη διάρκεια της κύησης. Σε περίπτωση που μετά τα μέτρα αυτά το πρόβλη

Συμβουλευστε την έγκυο που αντιμετωπίζει μυοσκελετικά προβλήματα λόγω της κύησης

Προτείνετε:

- Ανάπαυση και επαρκείς ώρες ύπνου.
- Δώστε προσοχή στον τρόπο που ξαπλώνετε και στον τρόπο που σηκώνεστε από το κρεβάτι, αλλά και στον τρόπο που αλλάζετε θέσεις ενώ είστε ξαπλωμένοι.
- Εφαρμόστε μία θερμόφορα στο σημείο που πονάτε. Η ζέση θα σας ανακουφίσει.
- Ακολουθήστε μία ήπιας μορφής άσκηση, όπως είναι το περπάτημα, η κολύμβηση, το ποδήλατο (σταθερό) και κάποιο πρόγραμμα αερόβιας ειδικό για εγκύους.

Αποφύγετε:

- Απότομες κινήσεις, στροφές της σπονδυλικής στήλης, να σηκώνετε βαριά αντικείμενα, να παραμένετε πολύ ώρα σε όρθια ή καθιστή θέση.
- Μη φοράτε ψηλά παπούτσια.
- Μην πάρετε παραπάνω βάρος από το επιτρεπόμενο.

Οι συμβουλές «κλειδιά»

Οι συμβουλές «κλειδιά» για τη ναυτία

- Να τρώει μικρά και συχνά γεύματα κάθε 2-3 ώρες.
- Να καταναλώνει σχετικά στεγνά γεύματα.
- Να καταναλώνει νερό ανάμεσα στα γεύματα, όχι όμως μαζί με το γεύμα, ώστε να αποφύγει την αφυδάτωση.
- Να αποφεύγει τα τηγανητά, τα λιπαρά και τα τρόφιμα με μπαχαρικά.
- Να αποφεύγει έντονες και μη επιθυμητές μυρωδιές.
- Να ξεκουράζεται όταν αισθάνεται κουρασμένη.
- Να μη ξαπλώνει αμέσως μετά το φαγητό, αλλά αφού περάσουν 1-2 ώρες από τη λήψη του γεύματος.

Οι συμβουλές «κλειδιά» για τη Γαστροοισοφαγική παλινδρόμηση

- Κατανάλωση μικρών και συχνών γευμάτων κάθε 2-3 ώρες.
- Αποφυγή μεγάλου γεύματος πριν από τον ύπνο.
- Κατανάλωση τροφής με αργό ρυθμό σε ήρεμη ατμόσφαιρα.
- Αποφυγή κατάκλισης 1-2 ώρες μετά το γεύμα.
- Ενδείκνυται η χορήγηση αντιόξινων.
- Αποφυγή τροφών που επιδεινώνουν τα συμπτώματα της γαστροοισοφαγικής παλινδρόμησης, όπως είναι τα όξινα φαγητά και οι λιπαρές τροφές.
- Η έγκυος συνιστάται να φοράει άνετα ρούχα.

μα επιμένει, συνιστάται η λήψη ήπιων υπακτικών, κατόπιν και της συμβουλής του μαιευτήρα που παρακολουθεί την έγκυο. Σε περίπτωση που δεν υπάρχει κένωση για 2-3 μέρες παρά τη θεραπεία, συνιστάται να χορηγηθούν 1-2 υπόθετα γλυκερίνης ή και κλύσμα.

Είναι σημαντικό να τονιστεί ότι οι φυτικές ίνες έχουν ευεργετική επίδραση σε άδειο έντερο, ενώ αντίθετα εντείνουν τη δυσκοιλιότητα όταν το έντερο είναι ήδη γεμάτο. Επιπλέον, σε γυναίκες με προδιάθεση για δυσκοιλιότητα, συνιστάται η προληπτική χορήγηση ήπιων υπακτικών από την αρχή της εγκυμοσύνης.

Συστήστε: καθαρτικά αυξάνοντα τον όγκο των κοπράνων (φυτικές ίνες), αλατούχα και ωσμωτικώς δρώντα, όπως λακτουλόζη, λακτιτόλη, σορβιτόλη, προπυλενογλυκόλη, υπόθετα γλυκερίνης ή μικροκλύσματα (εάν κριθεί αναγκαίο).

Αποφύγετε: καθαρτικά που διεγείρουν την εντερική κινητικότητα, όπως η δισακοδύλη, το καστορέλαιο, η σέννα και το πικοθειϊκό νάτριο.

Ναυτία και έμετος

Η ναυτία και ο έμετος είναι κοινά συμπτώματα κατά τη διάρκεια του πρώτου τριμήνου της κύησης. Ωστόσο δεν υπάρχει φαρμακευτική ένδειξη επαρκώς τεκμηριωμένη για την αντιμετώπιση αυτών των συμπτωμάτων της εγκύου. Τα αντιισταμινικά που ανήκουν στους ανταγωνιστές των H1 υποδοχέων δεν ενδείκνυνται για την αντιμετώπιση αυτών των συμπτωμάτων της εγκύου. Η ασφάλεια στη χορήγηση σετριζίνης δεν είναι εξασφαλισμένη κατά την κύηση. Η χρήση Metopimazine για την αντιμετώπιση των συμπτωμάτων ναυτίας και εμέτου της εγκύου δεν συνοδεύεται από επαρκή κλινική εμπειρία ώστε να συστήνεται κατά την κύηση.

Η αντιμετώπιση αυτών των συμπτωμάτων της εγκυμοσύνης με ομοιοπαθητικά σκευάσματα μπορεί να είναι αποτελεσματική. Στην περίπτωση όμως που τα συμπτώματα δεν υποχωρούν η έγκυος πρέπει να συμβουλευτεί οποσδήποτε το γυναικολόγο που την παρακολουθεί. Η πρωινή ναυτία είναι κοινό φαινόμενο στις περισσότερες έγκυες, κυρίως στο πρώτο τρίμηνο, αν και σε κάποιες γυναίκες η κατάσταση αυτή μπορεί να συνεχιστεί μέχρι το τέλος της κύησης. Οι αλλαγές που συμβαίνουν στον οργανισμό της εγκύου, η αύξηση των επιπέδων των οιστρογόνων, η αύξηση της οξύτητας του στομάχου, μπορεί να είναι η αιτία της πρόκλησης ναυτίας.

Η ναυτία στην εγκυμοσύνη είναι μία κατάσταση η οποία μπορεί να αντιμετωπιστεί διατροφικά, όταν η έγκυος υιοθετήσει μερικούς κανόνες στη διατροφή της.

Σε σοβαρότερες καταστάσεις μπορεί να απαιτηθεί φαρμακευτική αγωγή με βιταμινούχα σκευάσματα (βιταμίνη Β6), αντιεμετικά και ευκινητικά φάρμακα (δραμαμίνη, μετοκλοπραμίδη).

Γαστροοισοφαγική παλινδρόμηση, οπισθοστερνικός καύσος

Η γαστροοισοφαγική παλινδρόμηση και ο οπισθοστερνικός καύσος είναι επίσης κοινά συμπτώματα κατά την εγκυμοσύνη. Η γαστροοισοφαγική παλινδρόμηση συμβαίνει κυρίως μετά τα γεύματα.

Τα αντιόξινα και τα αλγινικά συνιστώνται κατά την εγκυμοσύνη. Τα άλατα του μαγνησίου και τα αλγινικά είναι προτιμότερα σε σχέση με τα άλατα αλουμινίου, τα οποία έχουν δείξει τερατογόνο δράση σε πειραματόζωα. Προτιμήστε να δώσετε στην έγκυο μία συσκευασία με μονοδόσεις, αντί για αυτή των πολλαπλών δόσεων (π.χ. φιάλη), η οποία μπορεί να ενθαρρύνει την έγκυο να καταναλώσει μεγαλύτερη από τη συνιστώμενη δόση. Οι αναστολείς αντλίας πρωτονίων δεν ενδείκνυνται κατά την περίοδο της εγκυμοσύνης, αν και δεν έχει αναφερθεί τερατογόνος ή εμβρυοτοξική δράση που να σχετίζεται με τη χρήση τους. Η σιμετιδίνη έχει αντιανδρογόνο δράση. Η φαμοτιδίνη στερείται επάρκειας μελετών που να τεκμηριώνουν την ασφαλή χρήση της. Ο γυναικολόγος θα

NOVAQUASOL A[®]

Vitamin A - Dexpanthenol



Διαχρονική Αξία στη Δερματολογία

Αναπλαστική,
Αντικνησμώνδης
και Επουλωτική δράση



αξιολογήσει το όφελος σε σχέση με την επικινδυνότητα από τη χρήση της.

3^η Περίπτωση Παθολογίες ΩΡΛ

«Είμαι συναχωμένη από εκθές. Τρέχει η μύτη μου και είμαι 4 μηνών έγκυος. Τι με συμβουλεύετε να κάνω;»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Μπορείτε να κάνετε ρινικές πλύσεις με φυσιολογικό ορό ή θαλασσινό νερό».

Ρινική συμφόρηση

Η βουλωμένη μύτη συνήθως αντιμετωπίζεται με πλύσεις με φυσιολογικό ορό ή θαλασσινό νερό, η χρήση των οποίων θεωρείται ασφαλής κατά την κύηση. Σε μερικές περιπτώσεις όμως μπορεί να χορηγηθεί κάποιο αποσυμφορητικό για τη μύτη, που θα συστήσει ο γιατρός, το οποίο μπορεί να χρησιμοποιηθεί μόνο για δυο με τρεις ημέρες.

Πονόλαιμος

Μία ήπια ενόχληση στο λαιμό χωρίς πυρετό ή διογκωμένους λεμφαδένες μπορεί να αντιμετωπιστεί με ζεστά ροφήματα με μέλι.

Μία από του στόματος θεραπεία με ομοιοπαθητικά σκευάσματα μπορεί να αποδειχτεί αποτελεσματική.

Οι παστίλιες για το λαιμό και τα αντισηπτικά στοματικά πλύματα δεν έχουν αξιολογηθεί για την ασφαλή τους χρήση σε εγκύους.

Ξηρός βήχας

Κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης ο ξηρός βήχας αν και είναι σπάνιος ταλαιπωρεί ιδιαίτερα την έγκυο. Η χρήση πρεδνιζόνης, θεοφυλλίνης, αντισταμινικών, εισπνεόμενων κορτικοειδών, β2-αγωνιστών γενικά αντενδείκνυται. Καραμέλες για το λαιμό με μέλι και εισπνεόμενα αιθέρια έλαια ευκαλύπτου ανακουφίζουν τον ξηρό βήχα.

Παραγωγικός βήχας

Η ακετυλοκυστεΐνη και η καρβοκυστεΐνη είναι οι βλενολυτικοί παράγοντες που έχουν καλύτερα αξιολογηθεί. Σε μελέτες σε πειραματόζωα αποδείχτηκε ότι δεν έχουν τερατογόνο δράση.

Πότε πρέπει να παραπέμψουμε την έγκυο στο θεράποντα γιατρό;

Κρύωμα: Εάν τα συμπτώματα επιμείνουν για περισσότερες από 8 ημέρες (παρά τη γενική καλή κατάσταση της υγείας της εγκύου) και ενώ επιμένει ο πυρετός (για παραπάνω από 48 ώρες), υπάρχει πόνος κατά την πίεση στο ιγμόρειο άντρο, πυώδεις βλεννώδεις εκκρίσεις και υπάρχει πόνος στο αυτί.

Πονόλαιμος: έντονος πόνος, πυρετός, διογκωμένοι λεμφαδένες ή άλλα σοβαρά συμπτώματα (κίνδυνος στηθάγχης).

Οι συμβουλές «κλειδιά»

Οι συμβουλές «κλειδιά» στη Ρινική συμφόρηση

- Κάνετε ρινικές πλύσεις με φυσιολογικό ορό ή θαλασσινό νερό.
- Η αντιμετώπιση με ομοιοπαθητική αγωγή είναι η πιο ασφαλής κατά την περίοδο της εγκυμοσύνης.
- Χρησιμοποιήστε παρακεταμόλη ως αντιπυρετικό. Ο υψηλός πυρετός μπορεί να βλάψει το έμβρυο.
- Αντιμετωπίστε τον πονόλαιμο με μέλι εάν δεν έχετε πυρετό ή διογκωμένους λεμφαδένες.

Συμβουλές διατήρησης της υγιεινής της εγκύου

- Να καθαρίζετε τη μύτη σας με χαρτομάντηλα καλής ποιότητας
- Να πλένετε τα χέρια σας συχνά και σχολαστικά, ειδικά κάθε φορά που φυσάτε τη μύτη σας
- Μην έχετε υπερβολικά υψηλή θερμοκρασία μέσα στο σπίτι.
- Χρησιμοποιήστε έναν υγραντήρα ώστε να διατηρείτε τη σωστή υγρασία στο χώρο.
- Κοιμηθείτε σε ένα πιο ψηλό μαξιλάρι προκειμένου να βοηθήσετε τη σωστή αναπνοή όταν νιώθετε μπουκωμένη.

Οι συμβουλές «κλειδιά» για τον βήχα

- Πιείτε άφθονο νερό για να ρευστοποιηθούν οι βλενώδεις εκκρίσεις
- Κάντε εισπνοές με υδρατμούς (μη χρησιμοποιείτε αιθέρα έλαια που έχουν αμφιλεγόμενη ασφάλεια στη χρήση κατά την κύηση)
- Μην έχετε πολύ ζέστη στο δωμάτιο που βρίσκεστε

Βήχας: κίτρινα ή υποκίτρινα φλέγματα, πυρετός, αίσθημα κόπωσης, δύσπνοια, γενική κατάπτωση της υγείας της εγκύου (προσοχή στη βρογχίτιδα και στις δευτερογενείς βακτηριακές λοιμώξεις).

4^η Περίπτωση Διαταραχές κυκλοφορικού

«Νιώθω τα πόδια μου βαριά και κουρασμένα!

Ήμουν όρθια όλη μέρα και νιώθω τα πόδια μου βαριά και κουρασμένα. Στην πρώτη μου εγκυμοσύνη δεν είχα αυτά τα συμπτώματα! Τι με συμβουλεύετε να κάνω;»

FREZYDERM

FrezyLac

Mommy



Θρεπτικό Γάλα σε σκόνη για εγκύους & θηλάζουσες

► ΣΤΗΝ ΠΕΡΙΟΔΟ ΠΡΙΝ ΤΗΝ ΕΓΚΥΜΟΣΥΝΗ
για τη δημιουργία αποθεμάτων θρεπτικών συστατικών

► ΣΤΗΝ ΚΥΗΣΗ

για κάλυψη των υψηλών αναγκών σε θρεπτικά συστατικά

► ΣΤΟΝ ΘΗΛΑΣΜΟ

για ενίσχυση της θρεπτικής αξίας του μητρικού γάλακτος

• **Φυλλικό οξύ (50%)***

για τη σωστή ανάπτυξη του νευρικού συστήματος

• **Σίδηρος (50%)***

που συμβάλλει στην πρόληψη της αναιμίας

• **Διαιτητικές ίνες**

που ρυθμίζουν την καλή λειτουργία του εντέρου

• **Προβιοτικά Bifidus**

για υγιή εντερική κλωρίδα και ισχυρό ανοσοποιητικό σύστημα

• **Ω3, Ω6**

για έναν υγιή οργανισμό

Χωρίς συντηρητικά / Χωρίς Ζάχαρη / Με υπέροχη γεύση βανίλιας

*ΣΥΝΙΣΤΩΜΕΝΗΣ ΗΜΕΡΗΣΙΑΣ ΔΟΣΗΣ



FREZYDERM
DERMOCEUTICALS - PHARMACEUTICALS
NUTRITION PRODUCTS

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

Υποκατάστημα Β, Ελλάδα: Κωνστ. Καραμανλή 112,
54 248 Θεσσαλονίκη, Τηλ.: 2310 32 72 10, Fax: 2310 32 72 11

e-mail: info@frezyderm.gr, www.frezyderm.com.
Γραμμή επικοινωνίας: 210 524 6900

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Πρόκειται για φλεβική ανεπάρκεια, η οποία είναι συνηθισμένη σε γυναίκες που διανύουν τη δεύτερη κύηση. Υπάρχουν τρόποι και σκευάσματα που θα σας βοηθήσουν να αντιμετωπίσετε αυτά τα συμπτώματα».

Φλεβική ανεπάρκεια κάτω άκρων στην εγκυμοσύνη

Όσο το βάρος του ενδομητρίου αυξάνει, λόγω του συνεχώς αναπτυσσόμενου εμβρύου, προκαλείται δραματική μείωση της καρδιακής παροχής εξαιτίας της συμπίεσης στην οποία υποβάλλεται η μεγάλη κοίλη φλέβα από το αναπτυσσόμενο έμβρυο, η οποία μεταφέρει το αίμα από τα κάτω άκρα στη καρδιά. Η συμφύση των φλεβών οδηγεί σε έξοδο υγρών από τα μικρά αγγεία-τριχοειδή στον περιαγγειακό χώρο. Τότε εμφανίζεται τοπικό οίδημα στο κάτω ήμισυ του σώματος, στην αρχή πάντα στα πόδια γύρω από τους αστραγάλους, επειδή ακριβώς οι φλέβες εκεί, είναι τόσο χαμηλά και θέλει αρκετή ωστική δύναμη το αίμα για να ανέβει πάνω προς την καρδιά και τους πνεύμονες. Στους επιβαρυντικούς παράγοντες της κύησης που οδηγούν στην εμφάνιση φλεβικής ανεπάρκειας στα κάτω άκρα έρχονται να προστεθούν και παράγοντες όπως η κληρονομικότητα, η ορθοστασία, η έκθεση στη θερμότητα και την ηλιακή ακτινοβολία κλπ.

Στην πρώτη εγκυμοσύνη υπολογίζεται ότι ένα ποσοστό 10-20% των γυναικών κινδυνεύουν να εμφανίσουν φλεβική ανεπάρκεια. Το ποσοστό αυτό διπλασιάζεται στη δεύτερη εγκυμοσύνη και αυξάνεται με τον ίδιο ρυθμό στις επόμενες κυήσεις.

Θεραπευτική αντιμετώπιση

Τα φλεβοτονωτικά δεν έχουν επαρκώς αξιολογηθεί για την ασφαλή χρήση τους κατά την εγκυμοσύνη. Είναι προτιμότερο η έγκυος να χρησιμοποιεί ορθοπεδικά καλσόν διαβαθμισμένης συμπίεσης που αποτρέπουν τη συσσώρευση του αίματος στα κάτω άκρα, απαλλάσσουν από την κούραση των ποδιών και προλαμβάνουν φλεβικές και κυκλοφορικές παθήσεις.

5^η Περίπτωση Διαταραχές ύπνου

«Δεν με παίρνει ο ύπνος. Έχω πρόβλημα να κοιμηθώ όταν πέφτω στο κρεβάτι. Μία φίλη μου είπε ότι έχει υπόψιν της κάποια βότανα που μπορούν να με βοηθήσουν. Μπορώ να τα πάρω στην κατάσταση μου ή θα κάνουν κακό σε εμένα και το μωρό μου;»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Ο κίνδυνος από τη λήψη φυτοθεραπευτικών σκευασμάτων κατά τη διάρκεια της κύησης είναι άγνωστος, μιας και δεν υπάρχει επαρκής αριθμός μελετών που να αποδεικνύουν την ασφαλή χρήση διαφόρων βοτάνων κατά την κύηση. Κατά την εγκυμοσύνη είναι συχνή η εμφάνιση διαταραχών στον ύπνο ως επακόλουθο του άγχους που συνδέεται με την κατάσταση της κύησης».

Οι συμβουλές «κλειδιά»**Οι συμβουλές «κλειδιά» για τη φλεβική ανεπάρκεια**

- Τακτική άσκηση για να αυξηθεί η αιματική κυκλοφορία
- Ανύψωση των κάτω άκρων κατά τη νυχτερινή κατάκλιση
- Χρησιμοποιείτε δροσιστικά ζελ και δροσερό (όχι όμως παγωμένο νερό) στα πόδια από κάτω προς τα πάνω.

Αποφύγετε

- Κοντές κάλτσες με σφιχτό λάστιχο
- Ψηλοτάκουνα παπούτσια ή τελείως flat
- Να είστε όρθια ή να κάθεστε για πολύ ώρα, φροντίστε να κάνετε ενδιάμεσα σύντομους τακτικούς περιπάτους
- Πολύ ζεστά ντους, τη σάουνα και την έκθεση στην ηλιακή ακτινοβολία

Οι συμβουλές «κλειδιά» για την αϋπνία

- Αποφεύγετε την κατανάλωση ουσιών και φαρμάκων με διεγερτική και διουρητική δράση. Καταναλώνετε καθημερινά προϊόντα που περιέχουν το αμινοξύ τρυπτοφάνη.
- Αποφεύγετε να παραλείπετε το μεσημεριανό γεύμα ή κάποιο άλλο γεύμα (και το αίσθημα της πείνας) ή τα πολύ πλούσια γεύματα (και τη δυσπεψία που παρατείνει τη δυσφορία).
- Αποφύγετε την άσκηση ή τη διανοητική κόπωση μία ώρα πριν την κατάκλιση.
- Χαλαρώστε ακούγοντας μουσική, κάνοντας ένα ζεστό μπάνιο, διαβάζοντας ένα βιβλίο.
- Παρατηρείστε τα σημάδια που σας προειδοποιούν ότι ήρθε ώρα για ύπνο, το χασμουρητό, τα μάτια που κλείνουν.
- Κοιμηθείτε σε ένα ήσυχο, καλά αεριζόμενο και σκοτεινό δωμάτιο.

Εκτός από τα υπναγωγά φάρμακα που πρέπει να αποφεύγονται κατά την κύηση, και τα φυτοθεραπευτικά σκευάσματα δεν μπορούν να χορηγηθούν με ασφάλεια στην κύηση λόγω της ανεπαρκούς πληροφόρησης για τις επιπτώσεις της χρήσης τους. Τα ομοιοπαθητικά σκευάσματα είναι μία εναλλακτική πρόταση για να υποστηρίξουν τις διαταραχές του ύπνου και να περιορίσουν το άγχος της μέλλουσας μητέρας. ■

ΟΙ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΜΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΣΑΣ

Κτιζοντας πιστό πελατολόγιο

Το να στηρίξετε τη γυναίκα κατά την περίοδο της εγκυμοσύνης και κατά τη λοχεία με συμβουλές για την ίδια αλλά και για το νεογέννητο μωρό της, είναι ένας καλός τρόπος ανάπτυξης πιστού πελατολόγιου για το φαρμακείο σας, λαμβάνοντας πάντα υπόψη το γεγονός ότι ο μεγαλύτερος αριθμός πελατών στο φαρμακείο είναι γυναίκες. Ωστόσο, για να ικανοποιήσετε τις προσδοκίες αυτής της ομάδας του πελατολόγιου σας απαιτείται να αφουγκραστείτε τις ανάγκες τους και να επενδύσετε σε χρόνο, εκπαίδευση του προσωπικού σας και προσφορά των απαραίτητων προϊόντων. Όλα τα άτομα της ομάδας του φαρμακείου σας πρέπει να είναι εκπαιδευμένα στη διαχείριση και στη σωστή εξυπηρέτηση της εγκύου. Όσον αφορά τα προϊόντα, αναπτύξτε τη θεματική αυτή κατηγορία στο βαθμό που θα ανταποκρίνεται συνολικά σε όλες τις απαιτήσεις της εγκύου, για να αντιμετωπίσετε όλα τα συμπτώματα που συνοδεύουν την εγκυμοσύνη και τη φροντίδα της εγκύου.

Δημιουργείστε γραπτές συμβουλές

Αναπτύξτε καρτέλα πελάτη για κάθε έγκυο πελάτισσά σας όπου θα καταγράφετε το ιστορικό και κάθε προϊόν που έχει πάρει. Επίσης είναι πολύ χρήσιμο εκτός από τις προφορικές οδηγίες που θα δίνετε στην έγκυο για την αγωγή που ακολουθεί να τις δίνετε και αναλυτικές γραπτές οδηγίες. Επίσης μπορείτε να δημιουργήσετε ενημερωτικά έντυπα για τις πελάτισσές σας που εγκυμονούν. Στα έντυπα αυτά μπορείτε να δίνετε μηνύματα όπως «Μην πάρετε οποιοδήποτε φάρμακο χωρίς να συμβουλευτείτε το γιατρό ή το φαρμακοποιό σας!», ή όπως «Γιατί τα φάρμακα που συνήθως παίρνουμε μπορεί να είναι επικίνδυνα να ληφθούν κατά την εγκυμοσύνη».

Υποδείξτε στις πελάτισσές σας αλλαγές στον τρόπο ζωής που θα τις βοηθήσουν να ξεπεράσουν όποια επώδυνα συμπτώματα μπορεί να συνοδεύουν μία εγκυμοσύνη. Σημειώστε διακριτικά ότι εάν αυτά τα μέτρα δεν αποδώσουν, μπορείτε να συμβουλευτείτε το γιατρό ή το φαρμακοποιό σας για να σας συστήσουν την κατάλληλη φαρμακευτική αγωγή.

Τολμείτε πρωτότυπες προβολές

Μπορείτε να διοργανώσετε εκπαιδευτικές συνεδρίες για τις έγκυες πελάτισσές σας στις οποίες θα έχετε καλέσει διαιτολόγο για να προτείνει στις έγκυες τις ενδεδειγμένες διαιτητικές προτάσεις για την περίοδο της εγκυμοσύνης, αλλά και μαία η οποία θα παρέχει συμβουλές στην έγκυο, απαραίτητες για την προετοιμασία της για τον τοκετό και τη μητρότητα (θηλασμός, διατροφή βρέφους κλπ). Σε όλη τη διάρκεια των συνεδριών αυτών είναι σκόπιμο να έχετε φροντίσει η οθόνη πλάσμα του φαρμακείου σας να βρίσκεται στο οπτικό πεδίο της ομάδας των εγκύων και να περιέχει διαφημιστικά μηνύματα με τα προϊόντα που επιθυμείτε να προωθήσετε.

Επίσης μπορείτε να προγραμματίσετε ατομικές συνεδρίες με την έγκυο, κατά τις ημέρες και ώρες που έχετε λιγότερο φόρτο εργασίας, αφού προηγουμένως τις έχετε χορηγήσει ένα ερωτηματολόγιο να το συμπληρώσει στο σπίτι της και σκοπό έχει την ανίχνευση συμπτωμάτων και προβλημάτων που την ταλαιπωρούν.

Δώστε προτεραιότητα σε υγιεινο-διαιτητικές συμβουλές

Λίγα δεδομένα υπάρχουν για την τερατογόνο και την εμβρυοτοξική δράση των περισσότερων φαρμάκων. Είναι προτιμότερο λοιπόν να ενημερώνουμε την έγκυο για τις αλλαγές που πρέπει να υιοθετήσει στην καθημερινότητά της, ώστε να την απαλλάξουν ή να περιορίσουν τα δυσάρεστα συμπτώματα της κύησης, από το να αναλάβουμε την ευθύνη να της χορηγήσουμε φάρμακα με αμφίβολη δράση τόσο γι' αυτήν, όσο και για το έμβρυο που κυοφορεί.

Καθουχάστε τις μέλλουσες μητέρες

Καθουχάστε τις μέλλουσες μητέρες οι οποίες έλαβαν φάρμακα δίχως ιατρική συμβουλή κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης. Αν και για τα περισσότερα δραστικά φαρμακολογικά μόρια δεν είναι επαρκώς τεκμηριωμένη η ασφαλής χρήση κατά την κύηση, η επιλογή της λήψης ενός φαρμάκου κατά την κύηση, ειδικά κατά το διάστημα που η έγκυος δεν το γνωρίζει, δεν σημαίνει απαραίτητα και αποβολή. Το ρίσκο πρέπει πρώτα να αξιολογηθεί.

Διασφαλίστε ότι οι έγκυες παίρνουν τα φάρμακα που τους συνταγογράφησε ο γιατρός τους.

Εξηγείστε τους πραγματικούς κινδύνους

Η έκθεση του μωρού στα φάρμακα ξεκινάει από την περίοδο της εγκυμοσύνης. Μην πανικοβάλλετε τις έγκυες στις πρώτες μέρες της κύησης. Μέχρι την εμφύτευση του ζυγωτού στη μήτρα (12^η ημέρα από τη σύλληψη), το ρίσκο της τερατογένεσης είναι αμελητέο.

Ο κίνδυνος δυσμορφίας είναι μεγαλύτερος κατά τη διάρκεια της εμβρυογένεσης (13^η με 56^η ημέρα μετά τη σύλληψη). Ωστόσο, ο κίνδυνος εξαρτάται από το χρόνο ημίσειας ζωής του μορίου. Όσο μικρότερος είναι ο χρόνος ημίσειας ζωής, τόσο λιγότερη είναι η έκθεση του εμβρύου σε κίνδυνο.

Παρακολουθείστε την πορεία της αγωγής

Η ιατρική παρακολούθηση της εγκύου περιλαμβάνει τη συνταγογράφηση φαρμάκων με αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα και ασφάλεια κατά τη διάρκεια της κύησης και στην κατάλληλη δοσολογία ώστε να είναι αποτελεσματικά. Ενθαρρύνετε τις πελάτισσές σας να μη λαμβάνουν φάρμακα όταν δεν είναι απολύτως αναγκαία.

Συμβουλέψτε

- Μην πάρετε οποιοδήποτε φάρμακο προτού συμβουλευτείτε το γιατρό ή το φαρμακοποιό σας.
- Η χρήση των βοτάνων δεν είναι ακίνδυνη. Επιβεβαιώστε την ασφαλή χρήση κατά την εγκυμοσύνη πριν την κατανάλωση οποιουδήποτε φυτοθεραπευτικού σκευάσματος.
- Ξεκινήστε την αντιμετώπιση των συμπτωμάτων της κύησης ακολουθώντας τα προτεινόμενα διαιτητικά μέτρα προτού λάβετε οποιοδήποτε σκεύασμα.
- Η ενδεδειγμένη ομοιοπαθητική αγωγή είναι μία εναλλακτική πρόταση για όσες μέλλουσες μητέρες θέλουν να αποφύγουν την κλασική φαρμακευτική αγωγή.
- Συμβουλευτείτε το γυναικολόγο σας εάν τα συμπτώματα επιμένουν.

Ιχνοστοιχεία, η χρήση και η επικοινωνία τους

♦ Από την **ΙΩΑΝΝΑ ΑΝΤΩΝΙΑΔΟΥ**,
Βιολόγο BSc MSc, Επιστημονική σύμβουλο
της Douni Health Products AE

Η γνώση της δράσης των ιχνοστοιχείων είναι απαραίτητη στην καθημερινή πρακτική όλης της ομάδας του φαρμακείου για τη σωστή συμβουλή στον πελάτη.

Πρόκειται για μια κατηγορία συμπληρωμάτων διατροφής πολύ σημαντική στη διατροφή μας και αξίζει να επενδύσετε στη γνώση τους.



Τα ιχνοστοιχεία είναι μέταλλα που υπάρχουν σε μικρές ποσότητες (ίχνη) στο σώμα μας και τα λαμβάνουμε μέσω της διατροφής ή συμπληρωμάτων διατροφής σε mg ή λίγα mg. Παρόλο που απαιτείται να τα παίρνουμε σε μικρές ποσότητες, τα ιχνοστοιχεία είναι εξίσου σημαντικά με τα μέταλλα που παίρνουμε σε μεγαλύτερες ποσότητες, όπως το ασβέστιο και το μαγνήσιο.

Τα πιο γνωστά ιχνοστοιχεία είναι ο σίδηρος, ο ψευδάργυρος, το σελήνιο, ο χαλκός, το ιώδιο, το χρώμιο, το μολυβδαίνιο κ.α.

ΣΙΔΗΡΟΣ

Ο σίδηρος είναι ένα πολύ σημαντικό μέταλλο για τη φυσιολογία του ανθρώπου παρά τη μικρή του συγκέντρωση στο ανθρώπινο σώμα (περίπου 4-5g). Αποτελεί συστατικό της χρωστικής του αίματος, της αιμοσφαιρίνης (ή αιμογλοβίνης). Η αιμοσφαιρίνη περιέχεται στα ερυθρά αιμοσφαίρια και ο ρόλος της είναι να μεταφέρει οξυγόνο σε όλο το σώμα. Επιπλέον, ο σίδηρος υπάρχει στη μυοσφαιρίνη των μυών, συμμετέχει σε αντιδράσεις απελευθέρωσης ενέργειας και είναι απαραίτητος για την καλή λειτουργία του εγκεφάλου και την ικανότητα συγκέντρωσης. Πηγές στη διατροφή πλούσιες σε σίδηρο είναι το κόκκινο κρέας, το συκώτι, τα μαλάκια, τα μύδια, τα στρείδια, τα δημητριακά, τα αποξηραμένα φρούτα κ.α. Η συνιστώμενη ημερήσια δόση για το σίδηρο βάση της ελληνικής νομοθεσίας είναι 14mg.

Έλλειψη σιδήρου

Η έλλειψη σιδήρου (αναιμία) είναι η πιο συχνά εμφανιζόμενη έλλειψη ιχνοστοιχείου. Τα συμπτώματα της είναι η κόπωση, η αδυναμία, η κλωμή όψη, ο πονοκέφαλος, τα προβλήματα συγκέντρωσης, η τριχόπτωση κ.α. και συνοδεύεται από αντίστοιχη χαμηλή συγκέντρωση αιμοσφαιρίνης στο αίμα. Οι γυναίκες σε αναπαραγωγική ηλικία εμφανίζουν το μεγαλύτερο κίνδυνο εμφάνισης έλλειψης σιδήρου εξαιτίας της μηνιαίας απώλειας αίματος λόγω της εμμήνου ρύσης.

Σε ποιους μπορούμε να προτείνουμε τη λήψη ενός συμπληρώματος σιδήρου;

- Σε άτομα με χαμηλά επίπεδα σιδήρου (αναιμία)
- Σε γυναίκες που έχουν μεγάλη ροή αίματος στην περίοδο
- Στις εγκύους
- Σε άτομα που δεν τρώνε συχνά κρέας και στους χορτοφάγους
- Σε παιδιά και εφήβους που δεν κάνουν καλή διατροφή
- Σε άτομα που παραπονιούνται για ατονία και έχουν προβλήματα συγκέντρωσης

ΨΕΥΔΑΡΓΥΡΟΣ

Ο ψευδάργυρος είναι ένα ιχνοστοιχείο με πολλές δράσεις στο ανθρώπινο σώμα. Ο ρόλος του στο ανοσοποιητικό είναι σπουδαίος καθώς αποτελεί τμήμα της υπεροξειδικής δισμουτάσης, που είναι ένα από τα σημαντικότερα αντιοξειδωτικά ένζυμα του οργανισμού, και επιπλέον ασκεί προστατευτική δράση έναντι των λοιμώξεων. Ο ψευδάργυρος είναι επίσης απαραίτητος για την ανάπτυξη, την ωρίμανση των αναπαραγωγικών οργάνων στην εφηβεία, την παραγωγή σπέρματος στον άνδρα και ωαρίων στη γυναίκα. Είναι μάλιστα συνδεδεμένος με την ανδρική υγεία καθώς βρίσκεται σε μεγάλες ποσότητες στους όρχεις και τον προστάτη και η έλλειψή του μπορεί να προκαλέσει προβλήματα γονιμότητας. Γνωστή είναι η ωφέλιμη δράση του ψευδαργύρου και στο δέρμα, στην επούλωσή του και σε περιπτώσεις ακμής ή εκζέματος. Πηγές ψευδαργύρου στη διατροφή είναι τα στρείδια, το κόκκινο κρέας, το συκώτι, τα λιπαρά ψάρια κ.α. Η συνιστώμενη ημερήσια δόση για τον ψευδάργυρο βάση της ελληνικής νομοθεσίας είναι 10mg.

Έλλειψη ψευδαργύρου

Η έλλειψη ψευδαργύρου μπορεί να οδηγήσει σε συμπτώματα όπως ευαισθησία στις λοιμώξεις, καθυστέρηση στην επούλωση των πληγών, μειωμένη όρεξη, μειωμένη αισθηση γεύσης και όσφρησης, παθήσεις του δέρματος και λευκά σημάδια στα νύχια.

Σε ποιους μπορούμε να προτείνουμε τη λήψη ενός συμπληρώματος ψευδαργύρου;

- Σε άτομα που παθαίνουν συχνά λοιμώξεις
- Σε άτομα που θέλουν να ενισχύσουν το ανοσοποιητικό τους σε περιόδους έξαρσης λοιμώξεων
- Σε άτομα με δερματικά προβλήματα, όπως ακμή ή έκζεμα
- Σε άνδρες που θέλουν να ενισχύσουν την υγεία του αναπαραγωγικού τους
- Σε άνδρες που προσπαθούν να κάνουν παιδί και θέλουν να αυξήσουν την παραγωγή σπέρματος και την κινητικότητά του

ΣΕΛΗΝΙΟ

Το σελήνιο είναι ένα ιχνοστοιχείο ιδιαίτερα γνωστό για την αντιοξειδωτική του δράση σε όλα τα κύτταρα του ανθρώπινου σώματος. Το σελήνιο πραγματοποιεί τις κύριες λειτουργίες του ως μέρος του αντιοξειδωτικού ενζύμου υπεροξειδάση της γλουταθειόνης που προστατεύει τις ενδοκυτταρικές δομές από την επιβλαβή οξειδωτική δράση των ελεύθερων ριζών. Επίσης, συμβάλλει στη διατήρηση της υγείας της καρδιάς και του προστάτη, στην παραγωγή ευεργετικών αντιφλεγμονωδών προσταγλανδινών

και στην παραγωγή της ορμόνης θυροξίνης.

Πηγές σεληνίου στη διατροφή είναι τα θαλασσινά, το κρέας, οι ακατέργαστοι σπόροι, τα αβγά, τα γαλακτοκομικά κ.α. Η περιεκτικότητα του σεληνίου ποικίλει στα φυτά, τα γαλακτοκομικά προϊόντα και τα αβγά λόγω των διαφορετικών επιπέδων σεληνίου στα εδάφη των διαφόρων περιοχών. Η συνιστώμενη ημερήσια δόση για το σελήνιο βάση της ελληνικής νομοθεσίας είναι 55μg.

Έλλειψη σεληνίου

Η έλλειψη σεληνίου παρατηρείται παραδοσιακά σε περιοχές όπου το έδαφος είναι φτωχό σε σελήνιο και μπορεί να οδηγήσει σε καρδιακά προβλήματα, όπως μειωμένη απόδοση του καρδιακού μυός, μειωμένη γονιμότητα, παθήσεις των οφθαλμών και πρόωγη γήρανση.

Σε ποιους μπορούμε να προτείνουμε τη λήψη ενός συμπληρώματος σεληνίου;

- Σε άτομα που θέλουν να επωφεληθούν από την αντιοξειδωτική δράση του ιχνοστοιχείου
- Σε καπνιστές για τη μείωση του οξειδωτικού στρες και των επιπτώσεών του στον οργανισμό
- Σε άτομα που ψάχνουν ένα καλό αντιοξειδωτικό συμπλήρωμα για αντιγήρανση
- Σε άνδρες άνω των 50 ετών ως ένα μέτρο προστασίας της υγείας του προστάτη και της καρδιάς
- Σε άτομα με υποθυρεοειδισμό

ΆΛΛΑ ΙΧΝΟΣΤΟΙΧΕΙΑ

Ιχνοστοιχεία, όπως έχει ήδη αναφερθεί, είναι επίσης ο χαλκός, το χρώμιο, το ιώδιο, το μολυβδαίνιο κ.α. Καθένα από αυτά είναι απαραίτητο για τον ανθρώπινο οργανισμό και ασκεί πολλές ωφέλιμες δράσεις σε αυτόν. Παρακάτω αναφέρονται ενδεικτικά μερικές μόνο από τις πιο γνωστές δράσεις των ιχνοστοιχείων.

Ο χαλκός υπάρχει σ' όλο το σώμα, ενσωματωμένος σε οργανικά συμπλέγματα όπως τα ένζυμα που εμπλέκονται στην εγκεφαλική λειτουργία και το κυκλοφορικό σύστημα. Έχει αντιοξειδωτική δράση αποτελώντας τμήμα του αντιοξειδωτικού ενζύμου υπεροξειδική δισμουτάση, αποτελεί συστατικό της σερουλοπλασμίνης (πρωτεΐνη του πλάσματος του αίματος), παίζει ρόλο στην παραγωγή της ενέργειας, τη δημιουργία της μελανίνης (χρωστική του δέρματος) και την οξείδωση των λιπαρών οξέων. Η συνιστώμενη ημερήσια δόση για το χαλκό βάση της ελληνικής νομοθεσίας είναι 1mg.

Το χρώμιο είναι απαραίτητο για τις βασικές διεργασίες του μεταβολισμού της γλυκόζης καθώς δρα εντός του παράγοντα ανοχής στη γλυκόζη (Glucose Tolerance Factor, GTF), ενός οργανικού συμπλέγματος που ευνοεί τη δράση της ινσουλίνης. Για τον παραπάνω λόγο, η λήψη χρωμίου θεωρείται ιδιαίτερα ωφέλιμη για άτομα με διαβήτη.

Το χρώμιο συμμετέχει επίσης στον έλεγχο των επιπέδων των λιπιδίων στο αίμα και στη δράση πολλών ενζύμων. Η συνιστώμενη ημερήσια δόση για το χρώμιο είναι 40μg.

Το ιώδιο είναι ένα ιχνοστοιχείο που εμπλέκεται στη φυσιολογική αύξηση και ανάπτυξη και προέρχεται από το έδαφος και τη θάλασσα. Αποτελεί μέρος των ορμονών θυροξίνη και τριιωδοθυρονίνη, των ορμονών δηλαδή του θυρεοειδούς, οι οποίες είναι απαραίτητες για τη διατήρηση του μεταβολικού ρυθμού και του κυτταρικού μεταβολισμού. Η συνιστώμενη ημερήσια δόση για το ιώδιο είναι 150μg.

Το μαγγάνιο συμμετέχει σε διάφορες λειτουργίες στο ανθρώπινο σώμα. Εμπλέκεται στη διατήρηση της υγείας των οστών και των νεύρων, στην ανάπτυξη, την αναπαραγωγή, τη σύνθεση των ορμονών του φύλου, τη σύνθεση μυκοπολυσακχαριτών που περιβάλλουν και προστατεύουν τα κύτταρα και λιπαίνουν τις αρθρώσεις και βέβαια στις ανοσολογικές αντιδράσεις του οργανισμού ως τμήμα του αντιοξειδωτικού ενζύμου υπεροξειδική δισμουτάση. Η συνιστώμενη ημερήσια δόση για το μαγγάνιο είναι 2mg.

Το μολυβδαίνιο συμμετέχει σε πολλά βασικά ένζυμα του μεταβολισμού. Είναι απαραίτητο για τη λειτουργία του ενζύμου οξειδάση της ξανθίνης που εμπλέκεται στο μεταβολισμό του σιδήρου, για την παραγωγή του ουρικού οξέος και για την ανδρική αναπαραγωγική υγεία. Η συνιστώμενη ημερήσια δόση για το μολυβδαίνιο είναι 50μg. Η χορήγηση ενός συμπληρώματος διατροφής με ιχνοστοιχεία μπορεί να βοηθήσει το σώμα μας να λειτουργεί σωστά σε πολλά επίπεδα. Τα ιχνοστοιχεία είναι όλα απαραίτητα για τον οργανισμό μας, όμως ορισμένα από αυτά μπορεί να είναι ακόμη πιο ωφέλιμα για κάποιο κομμάτι του πληθυσμού, π.χ. το χρώμιο για τους διαβητικούς. Σε κάθε περίπτωση, πρέπει να θυμόμαστε ότι ανάλογα με το άτομο που έχουμε απέναντί μας προτείνουμε το κατάλληλο συμπλήρωμα διατροφής.

2 ΜΥΣΤΙΚΑ

για να επιλέξω το καλύτερο συμπλήρωμα ιχνοστοιχείου για τον πελάτη μου

1. Επιλέγω συμπληρώματα με καλά απορροφούμενες μορφές ιχνοστοιχείων

Η χορήγηση ενός συμπληρώματος διατροφής με ιχνοστοιχεία σε μορφή που δεν απορροφώνται καλά, δεν θα δώσει στον πελάτη μας το επιθυμητό αποτέλεσμα. Για το λόγο αυτό πρέπει να επιλέξουμε συμπληρώματα με καλά απορροφούμενες μορφές των ιχνοστοιχείων. Μια πολύ καλά απορροφούμενη μορφή είναι οι χηλικές ενώσεις των ιχνοστοιχείων με αμινοξέα.

Στην περίπτωση των χηλικών ενώσεων ιχνοστοιχείων με αμινοξέα, τα ιχνοστοιχεία προσδένονται σε αμινοξέα (δομικές μονάδες πρωτεϊνών) και μεταφέρονται ως ένωση μέχρι το έντερο όπου και απορροφώνται από τις θέσεις

Για κάθε ανάγκη υγείας

υπάρχει η Vitabiotics



Επειδή κάθε οργανισμός θέλει εξειδικευμένη υποστήριξη

Όταν σε κάθε στάδιο της ζωής μας οι διατροφικές μας απαιτήσεις αλλάζουν, χρειαζόμαστε ένα συμπλήρωμα που καλύπτει κάθε φορά τις ιδιαίτερες ανάγκες του οργανισμού. Η γκάμα της Vitabiotics παρέχει τη μέγιστη υποστήριξη με ισορροπημένες και αποτελεσματικές συνθέσεις που δεν επιβαρύνουν τον οργανισμό με υπερβολικές δόσεις. Με 40 χρόνια εμπειρία, η Vitabiotics δημιουργεί συμπληρώματα που καλύπτουν πραγματικές ανάγκες υγείας.

Originally developed with

Prof. A. H. Beckett

Prof. A. H. Beckett
OBE, PhD, DSc
Professor Emeritus,
University of London



Η Vitabiotics γνωρίζει αυτό που θέλει η υγεία μου

Douni
health products

Επικοινωνία - Ενημέρωση - Συμβουλή:
210 9941451, info@douni.gr
www.douni.gr




Britain's leading
supplements
for specific life stages




VITABIOTICS
WHERE NATURE MEETS SCIENCE

απορρόφησης των αμινοξέων. Τα αμινοξέα στην περίπτωση αυτή, δρουν δηλαδή σαν φορείς των ιχνοστοιχείων στο σώμα. Το τεράστιο πλεονέκτημα αυτής της μορφής είναι ότι η ένωση αμινοξέος – ιχνοστοιχείου δεν διασπάται στο στομάχι από το όξινο pH, όπως συμβαίνει με άλλες μορφές (π.χ. θεικό σίδηρος), οι οποίες διασπώνται με αποτέλεσμα κάποια ποσότητα ιχνοστοιχείου να δημιουργεί δεσμούς με άλλα ιόντα και να αποβάλλεται (απώλεια κάποιας ποσότητας του ιχνοστοιχείου). Οι χηλικές ενώσεις ιχνοστοιχείων με αμινοξέα μιμούνται τη φυσιολογική διαδικασία απορρόφησης των μετάλλων της τροφής από τον οργανισμό εξασφαλίζοντας καλύτερη απορρόφηση, μέχρι και 5 φορές καλύτερη από άλλες μορφές.

2. Επιλέγω συμπληρώματα ιχνοστοιχείων με συνεργιστικούς παράγοντες

Ένα ιχνοστοιχείο μπορεί να δράσει πολύ καλύτερα αν συνδυαστεί με κάποια άλλα ιχνοστοιχεία ή βιταμίνες, που είτε αυξάνουν την απορρόφηση του είτε ενισχύουν το αποτέλεσμα του. Για παράδειγμα:

Ο σίδηρος απορροφάται καλύτερα αν συνδυαστεί σε συμπλήρωμα με βιταμίνη C και χαλκό, καθώς αυτά αυξάνουν την απορρόφηση του. Επιπλέον, ο συνδυασμός του με βιταμίνες B προσφέρει πρόσθετα οφέλη στο αίμα, καθώς κάποιες βιταμίνες B συμμετέχουν στην παραγωγή αίματος, όπως η βιταμίνη B12 στην παραγωγή των ερυθροκυττάρων. Η συνύπαρξη των παραπάνω συνεργιστικών παραγόντων στα συμπληρώματα σιδήρου μαζί με σίδηρο σε μέτριες ποσότητες έχει πολύ καλύτερα αποτελέσματα από το σκέτο σίδηρο σε μεγάλες ποσότητες, ο οποίος μπορεί επιπλέον να προκαλέσει γαστρεντερικές διαταραχές, όπως δυσκοιλιότητα.

Ο ψευδάργυρος καλό είναι να συνδυάζεται στα συμπληρώματα με χαλκό. Η λήψη ψευδαργύρου, ειδικά σε μεγάλες ποσότητες, μπορεί να προκαλέσει έλλειψη χαλκού. Λαμβάνοντας λοιπόν τα δύο αυτά ιχνοστοιχεία μαζί μειώνουμε τον κίνδυνο έλλειψης χαλκού κι επιπλέον έχουμε ακόμα καλύτερη αντιοξειδωτική δράση και από τα δύο ιχνοστοιχεία.

Το σελήνιο δρα συνεργιστικά με τη βιταμίνη E. Η συνύπαρξή τους σε ένα συμπλήρωμα διατροφής δίνει καλύτερα αποτελέσματα απ' ότι το σελήνιο μόνο του.

ΜΗ ΞΕΧΝΑΤΕ ΟΤΙ ΤΑ ΙΧΝΟΣΤΟΙΧΕΙΑ:

- Είναι απαραίτητα για το ανθρώπινο σώμα
- Συμμετέχουν σε πολλές λειτουργίες του σώματος
- Έχουν έξτρα οφέλη για το σώμα σε ειδικές περιπτώσεις
- Η έλλειψή τους μπορεί να δημιουργήσει σημαντικά προβλήματα
- Είναι απόλυτα ασφαλή στις συνιστώμενες δόσεις

Μην αμελείτε λοιπόν τα ιχνοστοιχεία, εμπλουτίστε τη ζωή σας με αυτά

Οι συμβουλές «κλειδιά»

Οι συμβουλές «κλειδιά» στους πελάτες μας

- Να ακολουθείτε πάντα τον τρόπο και τη δοσολογία λήψης που προτείνεται από το εκάστοτε συμπλήρωμα διατροφής, εκτός αν προτείνεται κάτι διαφορετικό από κάποιον ειδικό, π.χ. γιατρό
- Μην υπερβαίνετε την προτεινόμενη δοσολογία. Ορισμένα ιχνοστοιχεία μπορεί να είναι επιβλαβή για τον οργανισμό σε δόσεις αρκετά υψηλότερες από τις συνιστώμενες
- Να μην καταναλώνετε τα συμπληρώματα ιχνοστοιχείων μαζί με γαλακτοκομικά προϊόντα ή συμπληρώματα ασβεστίου επειδή το ασβέστιο μπορεί να εμποδίσει την απορρόφηση ορισμένων ιχνοστοιχείων, όπως του σιδήρου και του ψευδαργύρου.

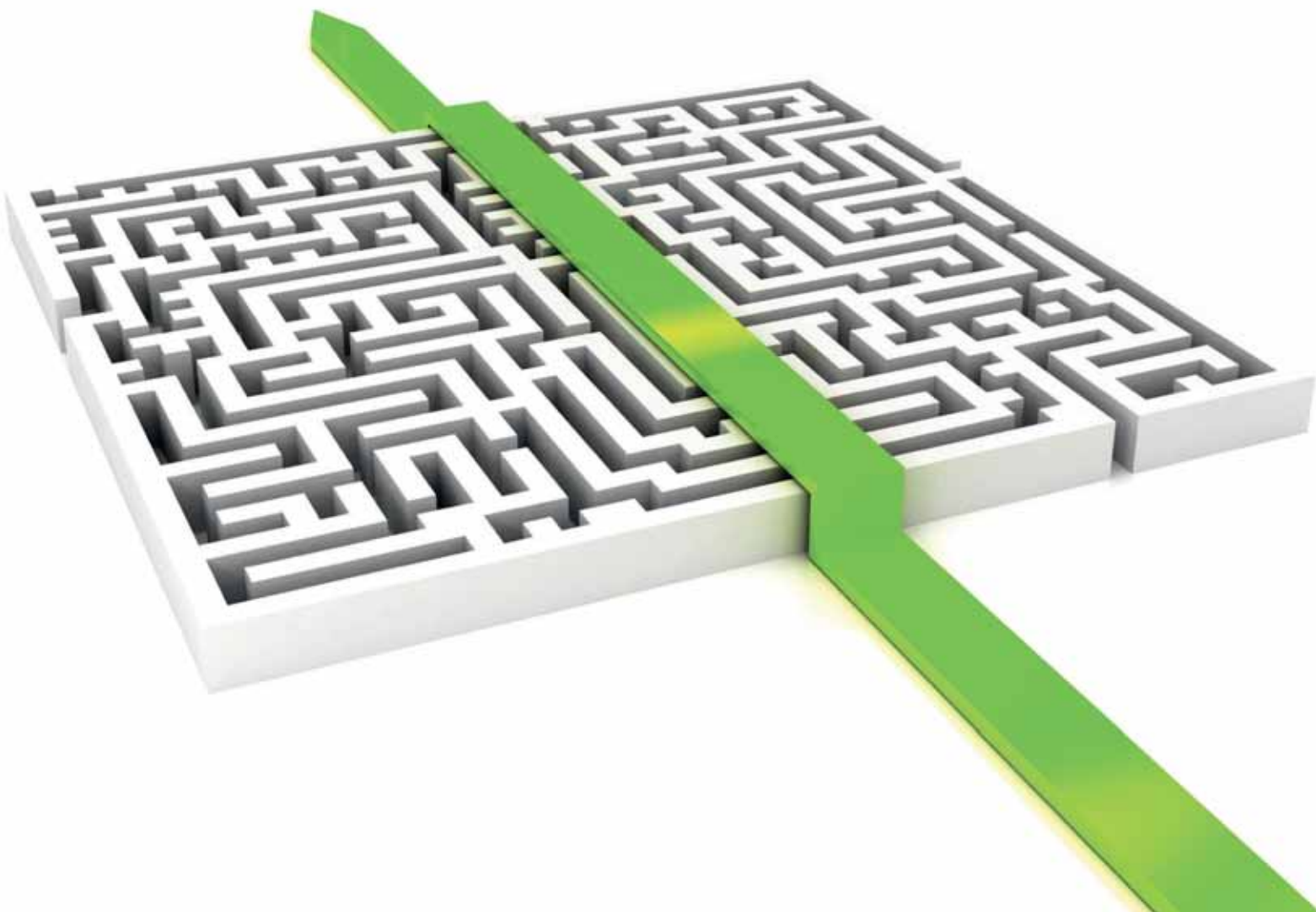
Επιλεγμένη Βιβλιογραφία

1. Cook JD. Iron-deficiency anaemia. *Baillieres Clin Haematol.* 1994 Dec;7(4):787-804.
2. Khedr E, et al. Iron states and cognitive abilities in young adults: neuropsychological and neurophysiological assessment. *Eur Arch Psychiatry Clin Neurosci.* 2008 Dec;258(8):489-96.
3. Meftah S, Prasad AS. Nucleotides in lymphocytes of human subjects with zinc deficiency. *J Lab Clin Med.* 1989 Aug;114(2):114-9.
4. Brown KM, Arthur JR. Selenium, selenoproteins and human health: a review. *Public Health Nutr.* 2001 Apr;4(2B):593-9.
5. Prasad AS. Zinc: an overview. *Nutrition.* 1995 Jan-Feb;11(1 Suppl):93-9.
6. Bedwal RS, Bahuguna A. Zinc, copper and selenium in reproduction. *Experientia.* 1994 Jul 15;50(7):626-40.
7. "Handbook of Dietary Supplements", Pamela Mason, Blackwell Science, 1995.

Οι συνιστώμενες ημερήσιες δόσεις για τα ιχνοστοιχεία στην Ελλάδα έχουν δημοσιευτεί στο ΦΕΚ 1984/Β/7-9-2011. ■

in Advance

www.advancepharmacies.gr



Βγείτε από το αδιέξοδο τώρα!



Εγγυημένα Επαγγελματικά Αποτελεσματικά

Η δύναμη του μεγαλύτερου δικτύου φαρμακείων, τα έμπειρα στελέχη του, η ξεκάθαρη στρατηγική και τα μέχρι τώρα αποτελέσματα αποτελούν ΕΓΓΥΗΣΗ για όσους επιθυμούν να δημιουργήσουν ένα φαρμακείο προσαρμοσμένο στις σύγχρονες απαιτήσεις της αγοράς. Εμείς, οι φαρμακοποιοί-μέλη της ADVANCE PHARMACIES σας προσκαλούμε να γίνετε μέλος της ομάδας μας και να γνωρίσετε από κοντά τα οφέλη και τις υπηρεσίες του δικτύου μας.

ADVANCE PHARMACIES S.A., Αθ.Παναγούλη 8 & Γούρδωνος, Ν.Ιωνία, Αθήνα, Τηλ.: 210 2711840, Fax: 210 2711841
E-mail: contact@advancepharmacies.gr

Φροντίστε τις πελάτισσές σας στην εμμηνόπαυση



Η φαρμακευτική φροντίδα στην εμμηνόπαυση δεν περιορίζεται μόνο στη σωστή χορήγηση των φαρμάκων κατά την κλιμακτήριο. Όλη η ομάδα του φαρμακείου πρέπει να αναλάβει ένα βασικό ρόλο στην υποστήριξη της γυναίκας σε αυτή την περίοδο της ζωής της και να γνωρίζει τις απαραίτητες συμβουλές για πρόληψη των επιπλοκών που οφείλονται στη μείωση των ορμονών.

Τι είναι η εμμηνόπαυση;

Φυσιολογικό φαινόμενο, η εμμηνόπαυση είναι η διακοπή της δραστηριότητας των ωοθηκών. Έτσι, η ίδια υποδηλώνει το τέλος της λειτουργίας της αναπαραγωγικής διαδικασίας. Πλήττοντας κυρίως τις γυναίκες γύρω από τη δεκαετία των πενήντα, μπορεί να προκαλεί διαταραχές που σχετίζονται με την ορμονική ανεπάρκεια μέσα σε ένα διάστημα περισσότερο ή λιγότερο σύντομο.

Επιδημιολογία

Μεταξύ 40 και 44 ετών, συμπεριλαμβάνεται το 7% των γυναικών με πρόωρη εμμηνόπαυση ή όχι. Το 33% συμπεριλαμβάνεται στην ηλικιακή ομάδα των 45-49 ετών, ενώ υπολογίζεται το 33% μεταξύ 50 και 54 ετών. Πέρα από τα 60 χρόνια, σχεδόν όλες οι γυναίκες βρίσκονται την εμμηνόπαυση.

Η ηλικία έναρξης της εμμηνόπαυσης είναι περίπου τα πενήντα έτη (κατά μέσο όρο 51,3 χρόνια). Αρχίζει νωρίτερα στις καπνίστριες (περίπου δύο χρόνια) από ό, τι στις μη καπνίστριες.

Φυσιολογικές αλλαγές

Η εμμηνόπαυση δεν είναι μια ασθένεια αλλά ένα φυσιολογικό φαινόμενο. Αντιστοιχεί με την παύση της δραστηριότητας των ωοθηκών και, εμμέσως, με την απώλεια της αναπαραγωγικής λειτουργίας. Θεωρούμε ότι μια γυναίκα βρίσκεται στην εμμηνόπαυση, όταν η έμμηνος ρύση δεν έχει εμφανιστεί για τουλάχιστον δώδεκα μήνες. Η ημερομηνία έναρξης της εμμηνόπαυσης αντιστοιχεί με την ημερομηνία της τελευταίας έμμηνου ρύσης.

Η προεμμηνόπαυση

Για τις περισσότερες γυναίκες, η οριστική διακοπή του κύκλου συμβαίνει μετά από μια περίοδο της προεμμηνόπαυσης που αντιστοιχεί σε μια περίοδο ορμονικής «αναρχίας», της οποίας η μέση διάρκεια υπολογίζεται σε 4,8 χρόνια. Η ακανόνιστη έμμηνος ρύση αποκαλύπτει μια διαταραχή του μηχανισμού των ωοθηκών.

Οι τιμές της προγεστερόνης πέφτουν και η αντιανδρογόνο δράση της σταματά. Η ανεπάρκεια αυτή και η παρουσία μη ωορρηξίας, συμβάλουν σε μια σχετική υπερέκκριση οιστρογόνων, πριν την ανεπάρκειά τους.

Η εμμηνόπαυση, από ορμονολογικής πλευράς

Οι εκκρίσεις των ωοθηκών

Η περιοδική έκκριση προγεστερόνης σταματά, διότι η απουσία της ωορρηξίας προκαλεί τη διακοπή του σχηματισμού του ωχρού σωματίου.

Η παραγωγή οιστρογόνων καταρρέει. Ωστόσο, η παρουσία των οιστρογόνων στον οργανισμό δεν είναι ανύπαρκτη. Προέρχεται από τον περιφερειακό μετασχηματισμό

(στο ήπαρ και στο λιπώδη ιστό) των κυκλοφορούντων ανδρογόνων που παράγονται από τα επινεφρίδια. Το ποσοστό των οιστρογόνων παραμένει πολύ μεταβλητό ανάλογα με τη γυναίκα. Είναι υψηλότερο στην περίπτωση των υπέρβαρων γυναικών.

Υπάρχει ένας σχετικός υπερανδρογονισμός. Τα ανδρογόνα μειώνονται, αλλά οι τιμές τους παραμένουν υψηλότερες από εκείνες των οιστρογόνων.

Οι εκκρίσεις της υπόφυσης

Η μείωση της έκκρισης των ωοθηκών οδηγεί σε πολύ σημαντική αύξηση της παραγωγής των γοναδοτροπινών. Η αύξηση αυτή είναι σταθερή για την FSH και πιο μεταβλητή για τη LH. Θα συνεχιστεί καθ' όλη τη διάρκεια της ζωής, χωρίς συνέπεια για τις ωοθήκες οι οποίες δεν ανταποκρίνονται πλέον σε διέγερση.

ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΥΜΠΤΩΜΑΤΑ

Τα συμπτώματα της εμμηνόπαυσης διαφέρουν από τη μία γυναίκα στην άλλη, αλλά επίσης και με την πάροδο του χρόνου στο ίδιο άτομο.

Το μέγεθος της διαταραχής δεν είναι ανάλογο με την έλλειψη οιστρογόνων. Οι επιπτώσεις τους βιώνονται διαφορετικά ανάλογα με την κουλτούρα και το κοινωνικό περιβάλλον των ατόμων.

Συμπτώματα που σχετίζονται με έλλειψη οιστρογόνων

✓ Εξάψεις

Αποτελούν το πιο κοινό σύμπτωμα (75% των γυναικών υποφέρουν). Αρχίζουν να εκδηλώνονται με αίσθηση ζέστης στο πρόσωπο και το λαιμό και στη συνέχεια στο στήθος μέχρι και τους ώμους. Αυτό το κύμα καύσου μπορεί να συνοδεύεται από αγγειοκινητικά συμπτώματα (ερυθρότητα του δέρματος) και συχνά προηγείται της έναρξης της έντονης εφίδρωσης (ιδιαίτερα τη νύχτα), αναγκάζοντας πολλές φορές τη γυναίκα να κάνει ντους.

✓ Διαταραχές του κόλπου και του ουροποιητικού συστήματος

Ο κολπικός βλεννογόνος ατροφεί και χάνει την ελαστικότητά του, με αποτέλεσμα να προκαλείται ξηρότητα που οδηγεί σε πόνο κατά τη συνουσία (δυσπαρεύνια). Καθώς ο κόλπος στερείται τον εμπιστισμό των οιστρογόνων, η κλωρίδα Doderlein δεν προστατεύει πλέον το βλεννογόνο (αυξήσεις του pH) και ο κόλπος γίνεται ευάλωτος σε βακτηριακές λοιμώξεις.

Η βλεννογόνος της προγεννητικής περιοχής μπορεί να γίνει η έδρα ενός ατροφικού σκληρυντικού λειχήνα που προκαλεί φαγούρα, και βλάβες που μπορεί να προκαλέσουν προκαρκινικές καταστάσεις και λευκοπλακία.

Λοιμώξεις του ουροποιητικού συστήματος που προκαλούνται από την έλλειψη οιστρογόνων άμεσα ή /

και έμμεσα από τη ξηρότητα του κόλπου δεν είναι ασυνήθιστες.

✓ Διαταραχές του δέρματος

Υπό την επίδραση της ανεπάρκειας οιστρογόνων, το δέρμα καθίσταται ξηρό, η επιδερμίδα γίνεται λεπτότερη και χάνει την ελαστικότητά της και η χροιά της είναι θαμπή. Οι τρίχες της ήβης λεπταίνουν και επιπλέον, ο υπερανδρογονισμός μπορεί να προκαλέσει προοδευτική αλωπεκία και υπερτρίχωση του προσώπου.

✓ Διαταραχές στη ψυχολογία

Η εμμηνόπαυση είναι μια μεταβατική περίοδος όπου η διακοπή της εμμήνου ρύσεως οδηγεί τη γυναίκα στο φάσμα της γήρανσης. Συχνά, την ίδια στιγμή, η οικογενειακή ζωή παίρνει μια νέα τροπή, τα παιδιά φεύγουν... Είναι επίσης η «ώρα του ισολογισμού» στο ζευγάρι και στην επαγγελματική ζωή. Εξ ου και η πιθανή εμφάνιση των διαταραχών της διάθεσης, ευερεθιστότητα, κόπωση (επιδεινώνεται από την ενόχληση των εξάψεων τη νύχτα) ή μια πραγματική κατάθλιψη.

✓ Οι φυσικές συνέπειες

Η αύξηση του βάρους είναι ένα μεγάλο πρόβλημα, αλλά η αύξηση του σωματικού βάρους είναι συχνά το αποτέλεσμα της αύξησης των διαιτητικών υδατανθράκων και λιπιδίων, που συμπίπτει με τη μείωση της φυσικής δραστηριότητας. Σε αντίθεση, η αύξηση της κοιλιακής παχυσαρκίας («Έκανα κοιλιά!») συνδέεται άμεσα με την έλλειψη οιστρογόνων και ανακατανομή του λίπους ανάλογα με το μοντέλο Android. Η αλλαγή της σιλουέτας έχει χειρότερες ψυχολογικές επιπτώσεις από την ίδια την αύξηση του βάρους.

✓ Οι επιπτώσεις της σεξουαλικής δραστηριότητας

Είναι τυπικό να προσάψουμε στην εμμηνόπαυση (ανεπάρκεια οιστρογόνων, μείωση του επιπέδου των ανδρογόνων) μία πτώση της λίμπιντο και μία μείωση στη συχνότητα και την ποιότητα του σεξ. Παραμένει άγνωστο εάν οι διαταραχές αυτές σχετίζονται περισσότερο με τη γήρανση από μόνη της παρά με την εμμηνόπαυση. Αναγνωρίζεται, ωστόσο, ότι η κολπική ξηρότητα και οι αλλαγές στο σώμα επηρεάζουν την άνεση στη σεξουαλική ζωή.

ΔΙΑΓΝΩΣΗ

Η διάγνωση της εμμηνόπαυσης είναι πάνω απ' όλα κλινική. Βασίζεται κυρίως στην παρουσία της αμηνόρροιας μίας διάρκειας τουλάχιστον δώδεκα μηνών με την εισαγωγή στα πενήντα έτη, που συχνά συνδέεται με διαταραχές της κλιμακτηρίου.

Οι ορμονολογικές αναλύσεις δικαιολογούνται μόνο σε ειδικές περιπτώσεις: υστερεκτομή, γυναίκες που χρησιμοποιούν αντισύλληψη με προγεστερόνη ή οιστροπρογεστερόνη. Το τεστ προγεστερόνης (χορηγείται για 10 ημέρες), είναι μια πολύτιμη βοήθεια στη διάγνωση όταν υπάρχει αμφιβολία για την αιτία της αμηνόρροιας, ειδικά κατά τη διάρκεια της προεμμηνόπαυσης. Η απουσία αιμορραγίας σε τρία διαδοχικά τεστ επιβεβαιώνουν τη διάγνωση.

ΕΠΙΠΛΟΚΕΣ

Μετεμμηνόπαυσιακή οστεοπόρωση

Η ανεπάρκεια οιστρογόνων προκαλεί μια τροποποίηση της ανασύστασης των οστών που οδηγεί σε υπερδραστηριότητα οστεοκλαστική. Η μείωση της οστικής μάζας σημειώνεται πιο σημαντική από το σχηματισμό των οστών. Η παύση της λειτουργίας των ωοθηκών επιταχύνει το φαινόμενο της οστεοπενίας στις αρχές της εμμηνόπαυσης. Έπειτα, η διαδικασία εξελίσσεται σταδιακά και οδηγεί σε μία μείωση και σε μία αστάθεια της οστικής μάζας. Αυτή είναι η οστεοπόρωση. Παρόλα αυτά, υπάρχει μια μεγάλη ατομική μεταβλητότητα στις τιμές της απώλειας οστικής μάζας.

Εξαρτάται από:

- **Την ηλικία έναρξης** της εμμηνόπαυσης: όσο πιο νέα είναι μια γυναίκα, τόσο περισσότερο ο κίνδυνος της οστεοπόρωσης είναι πιθανός.
- **Από το βάρος:** τα αποθέματα λίπους εξασκούν μία προστατευτική δράση (περιφερική μετατροπή των ανδρογόνων σε οιστρογόνα, απορρόφηση κραδασμών)
- **Από τον τρόπο ζωής:** Το κάπνισμα αυξάνει την οστική απώλεια και το σχετικό κίνδυνο καταγμάτων μετά την εμμηνόπαυση. Η αδράνεια επιδεινώνει την οστεοπόρωση, όπως όλες οι διατροφικές ελλείψεις σε ασβέστιο και σε βιταμίνες.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: HEXALEN®. ΣΤΟΜΑΤΙΚΟ ΔΙΔΥΛΟ **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ σε δραστικά συστατικά:** Hexetidine 0.1% w/w **4.1 Θεραπευτικές ενδείξεις:** - Για την τοπική θεραπεία των λοιμώξεων του στόματος, του φάρυγγα και των ανωεπιπέδων (φλεγμονές). - Σε κυνάγχη, φαρυγγίτιδα, αμυγδαλίτιδα, άφθες, μυκητιάσεις, ερπητοειδή έλκη. - Τοπική αγωγή σε: ουλίτιδες, περιοδοντίτιδες, πυόρροια, περιοδοντικά αποστήματα, κακοσμία στόματος, προληπτικά ή σε περιπτώσεις μόλυνσης και φλεγμονών μετά από εξαγωγή και οδοντοχειρουργικές ή οδοντοπροθετικές εργασίες. - Μετά από κακώσεις και χειρουργικές επεμβάσεις. **4.3 Αντενδείξεις:** - Να μη χορηγείται σε παιδιά κάτω των 6 χρόνων. **4.4 Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Να μην καταπίνεται. Να μη χρησιμοποιείται για μακροχρόνια θεραπεία γιατί μπορεί να διαταράξει την ισορροπία της κλωρίδας της στοματικής κοιλότητας. Να χορηγείται με προσοχή στα παιδιά διότι υπάρχει κίνδυνος εμφάνισης λαρυγγοσπασμού που μπορεί, γενικά, να προκληθεί από την τοπική χρήση εκνεφωμάτων υπό πίεση καθώς και λόγω της ύπαρξης του μινθολαίου. Σε περίπτωση παρατεταμένων συμπτωμάτων, για περισσότερες από 5 ημέρες, με ή χωρίς πυρετό, θα πρέπει να επανεκτιμάται η κατάσταση και να επιλέγεται η κατάλληλη θεραπεία. Δεν πρέπει να καταπίνεται. **8.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Το φάρμακο είναι γενικά πολύ καλά ανεκτό, με μικρή πιθανότητα πρόκλησης ερεθισμού ή ευαισθητοποίησης. Σε μερικούς ασθενείς έχει παρουσιασθεί ήπιος ερεθισμός της γλώσσας και των ιστών του στόματος. Άλλες πολύ σπάνιες ανεπιθύμητες ενέργειες είναι παροδική αναισθησία και αλλοίωση της γεύσης. **7.7 Κάτοχος της άδειας κυκλοφορίας:** Johnson & Johnson Hellas Consumer AE Αιγιάλειας & Επιδάφου 4, 151 25, Μαρούσι Τηλ. 210 6875528 **7. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 3858/21-1-2005 **9. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΒΕΡΘΡΩΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** Φεβρουάριος 2002. Δεν απαιτείται ιατρική συνταγή.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: HEXALEN®. ΣΤΟΜΑΤΙΚΟ ΕΚΝΕΦΩΜΑ **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ σε δραστικά συστατικά:** Hexetidine 0.2% w/v **4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ: 4.1 Θεραπευτικές ενδείξεις:** - Τοπική αντισηπία της στοματοφαρυγγικής κοιλότητας. - Προληπτική αγωγή επί προεγχειρητικών και μετεγχειρητικών καταστάσεων. - Υποστηρικτική τοπική αγωγή επί φλεγμονών και λοιμώξεων της στοματοφαρυγγικής κοιλότητας και των οδόντων. - Υγιεινή στόματος σε βαριές συστηματικές νόσους. **4.3 Αντενδείξεις:** - Να μη χορηγείται σε παιδιά ηλικίας κάτω των 6 ετών. **4.4 Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Να μη χρησιμοποιείται για μακροχρόνια θεραπεία γιατί μπορεί να διαταράξει την ισορροπία της κλωρίδας της στοματικής κοιλότητας. Να χορηγείται με προσοχή σε παιδιά διότι υπάρχει κίνδυνος εμφάνισης λαρυγγοσπασμού που μπορεί, γενικά, να προκληθεί από την τοπική χρήση εκνεφωμάτων υπό πίεση καθώς και λόγω της ύπαρξης του μινθολαίου. Σε περίπτωση παρατεταμένων συμπτωμάτων, για περισσότερες από 5 ημέρες, με ή χωρίς πυρετό, θα πρέπει να επανεκτιμάται η κατάσταση και να επιλέγεται η κατάλληλη θεραπεία. Δεν πρέπει να καταπίνεται. **8.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Το φάρμακο είναι γενικά πολύ καλά ανεκτό, με μικρή πιθανότητα πρόκλησης ερεθισμού ή ευαισθητοποίησης. Σε μερικούς ασθενείς έχει παρουσιασθεί ήπιος ερεθισμός της γλώσσας και των ιστών του στόματος. Άλλες πολύ σπάνιες ανεπιθύμητες ενέργειες είναι παροδική αναισθησία και αλλοίωση της γεύσης. **7.7 Κάτοχος της άδειας κυκλοφορίας:** Johnson & Johnson Hellas Consumer AE Αιγιάλειας & Επιδάφου 4, 151 25, Μαρούσι Τηλ. 210 6875528 **7. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 3858/21-1-2005 **9. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΤΗΣ (ΜΕΡΙΚΗΣ) ΑΝΑΒΕΡΘΡΩΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** Φεβρουάριος 2002. Χορηγείται με ιατρική συνταγή.

- Από γενετικούς παράγοντες.

Σε όλες τις περιπτώσεις, η χρήση της μέτρησης της πυκνότητας μεταλλικών στοιχείων στα οστά, μπορεί να προσδιορίσει τον κίνδυνο της οστεοπόρωσης.

Καρδιαγγειακή νόσος

Το ποσοστό εμφάνισης περιστατικών καρδιαγγειακής νόσου σε γυναίκες που βρίσκονται στην εμμηνόπαυση, πλησιάζει ή και υπερβαίνει αυτό των ανδρών. Η ανεπάρκεια οιστρογόνων είναι ένας παράγοντας κινδύνου ανεξάρτητα από την ηλικία. Είναι υπεύθυνη για:

- **Μεταβολικές διαταραχές:** αύξηση της ολικής χοληστερόλης και της LDL, μείωση της HDL, ανάπτυξη της αντίστασης στην ινσουλίνη, αύξηση ινωδογόνου, του παράγοντα VII και της δράσης της αντιθρομβίνης III.
- **Αγγειακές αλλοιώσεις:** υπάρχει μια αύξηση στην αρτηριακή δυσκαμψία (ενδοθηλιακή δυσλειτουργία). Μελέτες σε ζώα έχουν δείξει επίσης ένα αποτέλεσμα προαγωγής στην ανάπτυξη της αθηροσκλήρωσης.

Γνωστική δυσλειτουργία

Υπάρχει μια επιδείνωση των νοητικών λειτουργιών, συμπεριλαμβανομένων των προβλημάτων μνήμης μετά την εμμηνόπαυση. Αλλά είναι δύσκολο να καθορισθεί η συνάφεια της αιτιολογίας μεταξύ της γήρανσης και της έλλειψης οιστρογόνων.

Μια συνάφεια όμως παρατηρείται μεταξύ πτώσης των οιστρογόνων και της εμφάνισης της νόσου του Alzheimer.

ΘΕΡΑΠΕΙΑ

Πώς να αντιμετωπίσουμε την εμμηνόπαυση;

Η θεραπεία ορμονικής υποκατάστασης (Ο.Υ) για την εμμηνόπαυση, είναι η μόνη αγωγή που υποστηρίζει όλες τις συνέπειες της ανεπάρκειας οιστρογόνων μετά την εμμηνόπαυση. Μία από τις βασικές αρχές της Ο.Υ είναι να προσφέρει στην ασθενή μια θεραπεία προσαρμοσμένη, όσον αφορά την οδό χορήγησης και τη δοσολογία. Χορηγούνται οιστρογόνα, προγεσταγόνα, συνδυασμοί οιστροπρογεστερόνης και άλλα.

ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΣΘΕΝΕΙΣ

Απομυθοποιείστε την άφιξη της εμμηνόπαυσης

Πολλές γυναίκες ταλαιπωρούνται κατά τη διάρκεια της προεμμηνόπαυσιακής περιόδου από ακανόνιστους κύκλους και φοβούνται την άφιξη των εξάψεων. Αυτή είναι ευκαιρία να επισημάνουμε στη γυναίκα ότι τα σημάδια της κλιμακτηρίου δεν είναι συστηματικά και η έντασή τους ποικίλλει ανάλογα με το άτομο. Και ενώ μερικές γυναίκες ζουν πραγματικά άσχημα αυτή την καθοριστική περίοδο, άλλες είναι ευχαριστημένες διότι απελευθερώθηκαν από περιορισμούς και προβλήματα της εμμηνόρροιας και έτσι έχουν την ευκαιρία να διατηρήσουν τη θηλυκότητά τους.

BlackCohosh

Η απάντηση στην εμμηνόπαυση



- Ανακουφίζει από τα συμπτώματα που σχετίζονται με την εμμηνόπαυση
- Ανακουφίζει το προεμμηνόρροιακό σύνδρομο (ΠΕΣ)
- Βοηθάει στην χαλάρωση των σκελετικών μυών και στην εξάλειψη της υπερέντασης



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



Απομυθοποιείστε την ορμονική υποκατάσταση

Οι ενδείξεις και οι θεραπευτικές μέθοδοι της ορμονικής υποκατάστασης έχουν βιώσει πολλές αλλαγές τα τελευταία χρόνια, λόγω των αποτελεσμάτων από μελέτες. Ο αυξημένος κίνδυνος καρκίνου του μαστού έχει πλέον αποδειχθεί (+ 6 περιπτώσεις ανά 1000 γυναίκες που υποβάλλονται σε θεραπεία για 5 χρόνια). Μερικές γυναίκες φοβούνται την ορμονική υποκατάσταση. Όμως, η σχέση οφέλους / κινδύνου είναι υπέρ της έναρξης της θεραπείας όταν η κλιμακτήριος συνοδεύεται από έντονες διαταραχές (κυρίως εξάψεις), που επηρεάζουν την ποιότητα της ζωής των ασθενών. Η κάθε περίπτωση θα πρέπει να αναθεωρείται σε ετήσια βάση.

Προτείνετε μια υγιεινή ζωή

Μια ισορροπημένη διατροφή προσαρμοσμένη στις διατροφικές ανάγκες σε ασβέστιο και βιταμίνη D είναι απαραίτητη. Ο στόχος είναι να αποφευχθεί τόσο η παχυσαρκία, όσο και καρδιαγγειακές διαταραχές και φυσικά η οστεοπόρωση. Η διατροφή θα πρέπει να περιορίζεται σε κορεσμένο λίπος και σε γαλακτοκομικά προϊόντα.

Διατηρήστε τακτική σωματική δραστηριότητα. Ο στόχος είναι η σταθεροποίηση ή η αύξηση των δαπανών ενέργειας για να αποφευχθεί η αύξηση του σωματικού βάρους, αλλά και να διασφαλιστεί η μείωση του κινδύνου των καρδιαγγειακών και της οστεοπόρωσης.

Ολοκληρώνοντας, το κάπνισμα αυξάνει τον κίνδυνο των καρδιαγγειακών επεισοδίων και προωθεί την ανάπτυξη της οστεοπόρωσης.

Προτρέψτε για μια τακτική ιατρική παρακολούθηση

Με θεραπεία ορμονικής υποκατάστασης ή χωρίς, όλες οι γυναίκες μετά την εμμηνόπαυση θα πρέπει να ελέγχονται τακτικά:

- Η μαστογραφία και το τεστ Παπανικολάου κάθε δύο χρόνια είναι απαραίτητα
- Μια γυναικολογική εξέταση κάθε χρόνο
- Επίσκεψη στο γιατρό σε περίπτωση αιμορραγίας
- Να ελέγχονται τα επίπεδα της χοληστερόλης στο αίμα κάθε δύο χρόνια
- Η λήψη της αρτηριακής πίεσης (τουλάχιστον μία φορά ανά έτος).

Σύμφωνα με τις επίσημες συστάσεις, μια μέτρηση της οστικής πυκνότητας θα πρέπει να γίνεται σε περίπτωση εμφάνισης σπονδυλικού κατάγματος ή ιστορικό περιφερικών καταγμάτων. ■

Πόπη Χαραμή

Ανακουφίστε τα συμπτώματα των ασθενών σας στην εμμηνόπαυση

- ✓ Προτείνετε λιπαντικά του κόλπου με βάση το υαλουρονικό οξύ ή την γλυκερίνη, για την αντιμετώπιση της κολπικής ξηρότητας.
- ✓ Δώστε πληροφορίες και συμβουλές για τα συμπληρώματα διατροφής με ισοφλαβόνες σόγιας σε ειδικές περιπτώσεις: όταν η γυναίκα παραπονιέται για έντονες και συχνές εξάψεις, εφόσον δεν μπορεί ή δεν λαμβάνει θεραπεία ορμονικής υποκατάστασης κατά την εμμηνόπαυση ή όταν στην περίοδο προεμμηνόπαυσης υπάρχει επίμονη έκκριση οιστρογόνων και δεν επιτρέπει την εισαγωγή της θεραπείας ορμονικής υποκατάστασης. Τα θεραπευτικά αποτελέσματα με τις ισοφλαβόνες σόγιας είναι χαμηλότερα από εκείνα που επιτυγχάνονται με τη χρήση της ορμονικής υποκατάστασης και χρειάζονται αρκετές εβδομάδες για να δούμε μια βελτίωση. Η συνιστώμενη δόση είναι 75 mg ισοφλαβονών την ημέρα κατά μέσο όρο. Η βελτίωση της κολπικής ξηρότητας και διαταραχών της διάθεσης μετά τη λήψη ισοφλαβονών σόγιας δεν έχουν επίσημα αποδειχθεί.

Ομοίως υποστηρίζεται και η ευεργετική δράση τους στην καρδιαγγειακή λειτουργία και αυτή των οστών. Όπως και η ορμονική υποκατάσταση, οι ισοφλαβόνες σόγιας έχουν μειονεκτήματα, καθώς δεν ενδείκνυνται σε ασθενείς με ιστορικό καρκίνου του μαστού ή καρκίνου του ενδομητρίου.

- ✓ Αλλά και άλλα συμπληρώματα διατροφής βοηθούν στα συμπτώματα της εμμηνόπαυσης. Αυτά με βάση ιχθυέλαια, πλούσια σε ωμέγα 3, ιχνοστοιχεία μετάλλων και προβιοτικά, μπορούν να βοηθήσουν στην αντιμετώπιση των εξάψεων. Για την οστεοπόρωση βοηθούν αυτά που περιέχουν βιταμίνη D και ασβέστιο, για το ουροποιητικό αυτά που περιέχουν εκχύλισμα από cranberry, ενώ το μελισσόχορτο δίνεται σε διαταραχές ύπνου.
- ✓ Αντιμετωπίστε τη ξηρότητα του δέρματος προτείνοντας κρέμες του τύπου «νερό σε λάδι», πλούσιες σε θρεπτικά συστατικά. Μην διστάσετε να προτείνετε προϊόντα αντιγήρανσης που ενυδατώνουν παράλληλα και προλαμβάνουν ή απαλύνουν τις ρυτίδες. Το καλοκαίρι, είναι σημαντικό να προτείνετε συστηματικά την εφαρμογή μιας αντιλιακής κρέμας.
- ✓ Μην αμελήσετε τη ψυχολογία της πελάτισσας. Το πέρασμα στα πενήντα είναι μερικές φορές δύσκολο να ξεπεραστεί λόγω των ορμονικών διαταραχών, αλλά και των ψυχολογικών στη γυναίκα. Σε περίπτωση έλλειψης ενέργειας, μη φυσιολογικής κόπωσης ή απώλεια αυτοεκτίμησης κατά την περίοδο της εμμηνόπαυσης, μια ψυχολογική υποστήριξη - απλά ακούγοντας ένα ψυχίατρο - μπορεί να βοηθήσει τη γυναίκα ακόμα και να ξεπεράσει τις ανησυχίες της.

DermoXEN®

Η φροντίδα της ευαίσθητης
περιοχής κατά τη διάρκεια
ΤΗΣ ΕΜΜΗΝΟΠΑΥΣΗΣ

Χωρίς Parabens, SLS/SLES
Δερματολογικά ελεγμένα



Ελεγμένα in Vivo



Ελεγμένα για παρουσία
νικελίου, χρωμίου, κοβαλτίου



96% Φυτικά



Μόνο στα φαρμακεία



Αποκλειστικός Διανομέας για την Ελλάδα:



Φροντίδα για τον άνθρωπο
Η 1^η Ελληνική Φαρμακευτική Βιομηχανία

ELPEN Α.Ε. Φαρμακευτική Βιομηχανία
Γραφεία Εμπορικού Τμήματος Φαρμακείων
Λεωφ. Μαραθώνος 95, 190 09 Πικέρμι Αττικής, Τηλ.: 210 6039326
Εθνικής Ανστατάσεως 114, 551 34 Θεσσαλονίκη, Τηλ.: 2310 459 920-1
www.elpen.gr, farmakeia@elpen.gr, www.dermoxen.com

1

ΒΑΘΙΑ
ΚΑΘΑΡΙΣΤΙΚΗ
ΔΡΑΣΗ



DermoXEN LENITIVO

Υγρό καθαριστικό της ευαίσθητης περιοχής
● Για καθημερινή χρήση

Με ένα σύμπλεγμα καταπραϋντικών και
ενυδατικών ενεργών συστατικών φυτικής
προέλευσης. Ιδανικό σε περίπτωση ξηρότητας
της ευαίσθητης περιοχής.

2

ΕΝΥΔΑΤΙΚΗ
ΔΡΑΣΗ



DermoXEN VITEXYL

Λιπαντικό τζελ της ευαίσθητης περιοχής
● Με υαλουρονικό οξύ

Θεραπεία ενυδάτωσης ενάντια στην ξηρότητα
του κοιλιακού βλεννογόνου.
Προτείνεται στην περίπτωση της
δυσπαρευνίας.

3

ΚΑΤΑΠΡΑΪΝΤΙΚΗ
ΔΡΑΣΗ



DermoXEN LENITIVA

Καταπραϋντική κρέμα για την ευαίσθητη περιοχή
● Χωρίς κορτιζόνη

Με καταπραϋντικά ενεργά συστατικά
φυτικής προέλευσης.
Δίνει άμεση ανακούφιση από κνησμό και
καύσο στην εξωτερική ευαίσθητη περιοχή.

Από την επιστήμη της **επικοινωνίας**, στην τέχνη της **πώλησης**

♦ Από τον **ΑΝΔΡΕΑ ΚΑΛΛΙΒΩΚΑ**, Φαρμακοποιό



Συνήθως γνωρίζουμε την ανάλυση των λέξεων ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ και ΠΩΛΗΣΗ. Αυτό που πλειστάκις, όσες φορές τυγχάνει στην καθημερινή χρήση των λέξεων, να μην είναι πλήρως αντιληπτό, είναι το βάθος των εννοιών, αλλά και η αλληλεξάρτηση μεταξύ τους.

Σήμερα, για να μπορέσουμε να σταθούμε σε υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης πέρα από το «θέλω», απαραίτητη προϋπόθεση είναι η πλήρης κατανόηση, αλλά και η σε βάθος εφαρμογή των εννοιών **επικοινωνία** και **πώληση**. Θα έλεγα δε απερίφραστα ότι όσο η κοινωνία χάνει την υλιστική της δύναμη λόγω κρίσης, άρα και η επικοινωνία παύει να βασίζεται στις υλικές δυνάμεις, τόσο αυξάνει το επίπεδο ανάγκης των ανθρώπων για εν-συναίσθηση, σε κάθε πράξη απόκτησης αγαθών ή και υπηρεσιών, τόσο μεγαλώνει και η ανάγκη σωστής και σε βάθος επικοινωνίας.

Γιατί όμως επικοινωνία;

Τι είναι αυτό που μας δείχνει το επίπεδο επικοινωνίας; Απλά, γιατί το αξιακό επίπεδο, η δύναμη, το πάθος και τελικά το μέγεθος του αποτελέσματος μιας επικοινωνίας μεταξύ δύο ή και περισσότερων ανθρώπων, δείχνει το επίπεδο μόρφωσης και πολιτισμού των συμμετεχόντων. Όσο δε μεγαλύτερα οφέλη αποφέρει στο σύνολο του κοινωνικού ιστού το αποτέλεσμα της επικοινωνίας, τόσο ισχυρότερο είναι το μορφωτικό επίπεδο των συμμετεχόντων.

Με ένα απλό παράδειγμα θα μπορούσε να ισχυροποιηθεί έτι περισσότερο η πιο πάνω άποψη: ο φαρμακοποιός ενημερώνεται από τον πελάτη του για την έξαρση και τη βαρύτητα περίπτωσης ψωρίασης, ο οποίος αναζητά βοήθεια για την περίπτωση του... Γνωρίζοντας ότι η συγκεκριμένη πάθηση έχει στοιχεία αυτοάνοσου νοσήματος, άρα και επιρροή από την κατάσταση του εσωτερικού «εγώ» του ενδιαφερομένου, οφείλει να κατανοήσει πλήρως το οικογενειακό – εργασιακό περιβάλλον καθώς και άλλες παραμέτρους που επηρεάζουν δυσμενώς τη ψυχολογία του ασθενή, άρα επιδεινώνουν ή βελτιώνουν την κατάσταση του. Η συμβουλή – πρόταση που θα του δώσει, θα πρέπει να έχει σαφήνεια, όχι μόνο ως προς την αγωγή, αλλά και τη διαφοροποίηση που πρέπει να επέλθει στην κατάσταση του ασθενή – δέκτη, σε όποιες παραμέτρους αντιλαμβάνεται ότι επηρεάζουν αρνητικά την πάθησή του. Στην περίπτωση αυτή, οι συμβουλές προς τον ενδιαφερόμενο, πρέπει να έχουν χαρακτήρα εφησυχασμού και πλήρους κάλυψης των ανησυχιών του. Εάν ο ενδιαφερόμενος νοιώθει ήρεμος και με πλήρη συναισθηματική κάλυψη, μετά την επικοινωνιακή με τον φαρμακοποιό του, είναι βέβαιο ότι αυτό θα μεταφερθεί και στο οικογενειακό του ή φιλικό του περιβάλλον με τα αντίστοιχα οφέλη.

Αλλά γιατί επικοινωνούμε;

Για τους εξής λόγους:

- Για να καλύψουμε ανάγκες
- Για να ενισχύσουμε και να διατηρήσουμε την αίσθηση του εαυτού μας. Μέσω της επικοινωνίας δίνουμε ορισμό κατά μεγάλο ποσοστό του εαυτού μας
- Για να αναπτύξουμε σχέσεις. Για να μαθαίνουμε τους άλλους και να τους συγκρίνουμε με τον εαυτό μας
- Για να ανταπεξέλθουμε στις κοινωνικές μας υποχρεώσεις
- Για να ανταλλάξουμε πληροφορίες
- Τέλος για να επηρεάσουμε τους άλλους

Εάν λοιπόν μελετήσουμε τους πιο πάνω λόγους, θα αναγνωρίσουμε σε αρκετές περιπτώσεις «πελατειακή σχέση», με την ευρύτερη έννοια της λέξης.

Είναι όμως η επικοινωνία επιστήμη; Φυσικά είναι! Γιατί ο τρόπος που επικοινωνούμε εξαρτάται κυρίως από τον τρόπο που ορίζουμε και αξιολογούμε τον εαυτόν μας. Δηλαδή με το μέγεθος της αυτό-κατανόησης και αυτό-αντίληψης και κατά συνέπεια ο σαφής προσδιορισμός του «εγώ».

Άρα με το μέγεθος του ΕΠΙ ΙΣΤΑΜΑΙ του εαυτού μου, έχει σχέση με το μέγεθος της ικανότητας της επικοινωνίας. Το να έχει όμως κάποιος την ικανότητα να καλύπτει ανάγκες – επιθυμίες – προσδοκίες, στον συν-επικοινωνούντα, με σαφή αποτελέσματα που μπορεί να φέρουν ευτυχία αλλά και συναισθηματική πληρότητα μέσω της διαδικασίας της πώλησης, αυτό είναι ΤΕΧΝΗ!

Συμπερασματικά λοιπόν,

Επικοινωνία μπορεί να οριστεί, μια διαδικασία συναλλαγής για τη δημιουργία μηνυμάτων. Με τον όρο συναλλαγή, εννοούμε ότι οι άνθρωποι που επικοινωνούν είναι αμοιβαία υπεύθυνοι για το τι συμβαίνει. Τούτο δε οφείλεται, γιατί τόσο ο «πομπός», όσο και ο «δέκτης», για λόγους πολλές φορές και πέρα από την θέλησή τους, αδυνατούν να ανταλλάξουν μηνύματα.

Επιτυχής επικοινωνία θεωρείται, όταν η κατάληξη της διαδικασίας συναλλαγής έχει οφέλη, όχι μόνο για τους συμμετέχοντες, αλλά και για το στενότερο ή ευρύτερο κοινωνικό σύνολο!

Πώληση δε είναι, η ικανότητα ενός ατόμου να πείθει ένα άλλο άτομο να αποδεχτεί έμπρακτα τις «Τοποθετή-

σεις» του, τις Προσωπικές Ιδέες, τις Αντιλήψεις ή τις Απόψεις και να συμφωνήσει μαζί του μετά από μια συζήτηση, αποδεχόμενος πλήρως τις συγκεκριμένες «Τοποθετήσεις του», καλύπτοντας πλήρως την ανάγκη, την επιθυμία, ή και την προσδοκία του πελάτη, επιτυγχάνοντας πλήρη συναισθηματική κάλυψη κατά τη διάρκεια αλλά και μετά την πράξη της πώλησης!



Εδώ χρειάζεται σαφής ερμηνεία ότι οι «Τοποθετήσεις» αφορούν τις αναγνωσμένες και πραγματικές ανάγκες-επιθυμίες – προσδοκίες του συν-επικοινωνούντα!

Συνεπώς θα μπορούσαμε να πούμε ότι:

- Η εξαιρετική εξυπηρέτηση έχει σχέση με την ικανότητα της επικοινωνίας και αυτό με την σειρά του, με το επίπεδο συναισθηματικής κάλυψης
- Οι άνθρωποι, ανάλογα με το μέγεθος της συναισθηματικής τους κάλυψης, επιθυμούν να τη μεταφέρουν από το στενό περιβάλλον τους, έως και τον πλέον ευρύτερο κοινωνικό τους περίγυρο.
- Οι άνθρωποι επιθυμούν να δεχτούν το μπράβο και την επιβράβευση για τις επιτυχημένες επιλογές τους. Αντίθετα, κάθε αποτυχημένη επιλογή επιθυμούν να την κρύβουν και να τη δικαιολογούν.

Ενισχύστε την ικανότητα της επικοινωνίας σας

Η επιθυμία για «μπράβο» από τον πελάτη σας, θα σας φέρει καινούργιους πελάτες.

Το επίπεδο επικοινωνίας, αλλά και το μέγεθος της ενσυναίσθησης, έχει άμεση σχέση με το εάν πρέπει να καλύψουμε ανάγκες, επιθυμίες ή προσδοκίες.

- **Στην φάση της κάλυψης των αναγκών**, πχ μια κρέμα για το έγκαυμα, όταν ο άλλος έχει ήδη καεί από

τον ήλιο, η φάση της επικοινωνίας έχει μικρή συμμετοχή. Αυτό γιατί, *«Μπρός στην ανάγκη, κάθε ιδεαλισμός και επιθυμία είναι απάτη. Νίτσε»*

- **Στην φάση των επιθυμιών**, πχ αγορά ενός αντιληκτού προστασίας για να μην «καεί», η κάλυψη της επιθυμίας απαιτεί μεγαλύτερη δυναμική της επικοινωνίας, σε μια προσπάθεια πλήρους αντίληψης των ορίων των επιθυμιών.
- **Στην φάση των προσδοκιών**, πχ ένα αντιληκτικό που να δίνει ένα εξαιρετικό χρώμα και ενυδάτωση και φυσικά να προστατεύει από το έγκαυμα, εδώ η δυναμική της επικοινωνίας είναι αρκετά πιο πολυσύνθετη, μια που πολλές φορές πρέπει να επαναφέρει «αλώβητο» το δέκτη στην πραγματικότητα, όταν αυτή είναι πέρα από τις προσδοκίες του.

Βάση της ιεράρχησης των ανθρωπίνων αναγκών, οι επιθυμίες και οι προσδοκίες δεν μπορούν να καλύψουν την τελευταία αξία αυτή της «αυτοπραγμάτωσης».

Αυτό μπορεί να γίνει μόνο μέσω της απόκτησης γνώσης. Στην περίπτωση της πώλησης, η μεταφορά γνώσης γίνεται μέσω της συμβουλής και της πληροφορίας.

Το παιχνίδι αυτό, δίνει αξία στον πελάτη. Τον κάνει να νοιώθει σημαντικός, όταν ένας καταξιωμένος επιστήμονας – επαγγελματίας του μεταφέρει με θετική διάθεση μέρος των γνώσεων του.

Όλα όμως είναι ένα υπέροχο ταξίδι του εγκεφάλου! Μια διαδρομή που καθορίζει, όσο και να φαίνεται απίστευτο, τις επιλογές μας ακόμη και στην πιο απλή αγορά. Μια διαδρομή, που είναι στο χέρι μας και στις ικανότητες μας να στέλνουμε ασφαλή και θετικά μηνύματα στο συνομιλητή-πελάτη μας, βάζοντας σε λειτουργία του το συναίσθημα και όχι τη φυγή.

Όλα στηρίζονται πάνω στη νευρολογία του εγκεφάλου, αλλά και τον τρόπο που λειτουργεί. Ο εγκέφαλος χωρίζεται σε τρία βασικά μέρη: το μεσεγκέφαλο ή παλαιό-θηλαστικό, το νεοφλοιό και τον ερπετικό εγκέφαλο. Το κεντρικό τμήμα του εγκεφάλου, ο μεσεγκέφαλος, λειτουργεί ως διαμεταβιβαστής. Εκεί δέχεται όλες τις πληροφορίες του περιβάλλοντος και τις προωθεί. Ο μεσεγκέφαλος δεν κάνει κάποιες ιδιαίτερες λειτουργίες, αλλά η ουσιαστικότερη του λειτουργία είναι να στέλνει τις διάφορες πληροφορίες στα διάφορα τμήματα του εγκεφάλου. Και αντίστοιχα, η όποια δύναμη των συναισθημάτων εξαφανίζεται, όταν έχουμε να αντιμετωπίσουμε καταστάσεις που σχετίζονται με βασικά θέματα επιβίωσης, όταν ενεργοποιούνται λειτουργίες του πρώτου εγκεφάλου μας, του Ερπετικού. Με απλά λόγια, η λογική μπορεί να λειτουργήσει μόνον εφόσον έχουν ικανοποιηθεί οι συναισθηματικές μας ανάγκες. Και οι συναισθηματικές μας ανάγκες μπορούν να εμφανιστούν μόνον εφόσον έχουν ικανοποιηθεί οι ανάγκες μας που σχετίζονται με την επιβίωση.

Μερικές ακόμη σκέψεις – προτάσεις!

ΓΙΑ ΕΠΙΤΥΧΗΜΕΝΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ!



- Βρείτε τι πραγματικά θέλει ο πελάτης όσο το δυνατόν πιο νωρίς.
- Προσεγγίζετε πάντοτε τους υποψήφιους πελάτες, προσδοκώντας να επιτύχετε την πώληση.
- Ζητήστε συμβουλές από τους άλλους για την εμφάνιση και την παρουσία σας ή την ποιότητα της επικοινωνίας σας!
- Εμπιστευτείτε τον εαυτό σας αν θέλετε να σας εμπιστευτούν και οι άλλοι.
- Εργαστείτε με αυτοπεποίθηση και δυναμισμό.
- Καταγράψτε την παρουσιάσή σας και διορθώστε τυχόν λάθη.
- Θεωρείστε τους πελάτες σας συμμάχους, όχι αντιπάλους.
- Ερευνήστε τις πραγματικές ανάγκες του πελάτη και ανταποκριθείτε σε αυτές.
- Λάβετε υπόψη ότι οι προτεραιότητες των πελατών σας προφανώς διαφέρουν από αυτές που περιμένετε.
- Αν υποσχεθείτε οτιδήποτε στον πελάτη, κρατήστε οπωσδήποτε την υπόσχεσή σας.
- Δώστε ίση προσοχή στους νέους και τους παλιούς πελάτες σας.
- Συνεργαστείτε στενά με τους πελάτες για να βρείτε τις καλύτερες ευκαιρίες πωλήσεων.
- Θεωρήστε τους πελάτες σας ως το πολυτιμότερο επιχειρηματικό κεφάλαιό σας.
- Προσαρμόστε το στυλ σας σε αυτό του πελάτη. Διαφοροποιήστε την έκφραση ή και την εμφάνισή σας, για να έχετε απήκηση. Να γίνετε ο χαμελαίων της επικοινωνίας.
- Μη φοβάστε τις στιγμές της σιωπής, αξιοποιήστε τις για να συγκεντρώσετε τις σκέψεις σας.
- Θυμηθείτε ότι τυχόν εκθρότητα δεν στοχεύει προσωπικά σε εσάς.
- Ενθαρρύνετε τους πελάτες να αποκαλύπτουν τις επιθυμίες τους.
- Ελέγξτε την εξυπηρέτηση που παρέχετε στον πελάτη.
- Παρακολουθήστε την ανταπόκριση του πελάτη και δράστε άμεσα αν είναι ανεπαρκής.
- Αν κάποιος πελάτης παραπονιούται, θεωρείστε ως δεδομένο ότι έχουν δίκιο.
- Καθιερώστε την τηλεφωνική επικοινωνία με τους πελάτες σας, μετά από μια πώληση για να ελέγχετε ότι είναι ικανοποιημένοι.
- Θέστε υψηλά πρότυπα εξυπηρέτησης για να διατηρείτε τους πελάτες σας.
- Το «καλό» δεν επαρκεί, μόνο το «εξαιρετικό» σας πάει μπροστά.
- Βεβαιωθείτε ότι η στρατηγική των πωλήσεών σας είναι κατανοητή από όλους όσους την υλοποιούν.
- Βρείτε προτάσεις που να ενθουσιάζουν τον πελάτη.
- Κρατήστε εφεδρικά κάποια έξτρα χαρακτηριστικά που θα κάνουν τη ζυγαριά να κλίνει υπέρ σας.
- Κάντε πιο στενή την επαφή σας με τον πελάτη, χρησιμοποιώντας το χιούμορ σας.
- Παρουσιάστε κάποια δωρεάν ή έξτρα χαρακτηριστικά για να πείσετε τον πελάτη να αγοράσει.
- Φροντίστε να συμπαθείτε τους πελάτες σας και να το δείχνετε με λόγια και έργα.
- Δώστε στους πελάτες τις πληροφορίες που πραγματικά θέλουν για το προϊόν.
- Κάντε την ομιλία σας όσο το δυνατόν συντομότερη, μείνετε στο θέμα και κλείστε σε θετικό τρόπο.
- Ευχαριστείτε θερμά τον πελάτη σας, ασχέτως αποτελέσματος.
- Ζητήστε τη συμμετοχή της ομάδας σας στη στοχοθέτηση, για να θέσετε ρεαλιστικούς στόχους.
- Κάντε την ομάδα μια πραγματικότητα, όχι μια λέξη που σημαίνει ελάχιστα στους πάντες.

Το ερέθισμα που δέχεται ο πελάτης μας έχει σχέση με το εάν θέλει να καλύψει ανάγκη, επιθυμία ή και προσδοκία. Σε κάθε περίπτωση, όλα τα ερεθίσματα έχουν σχέση με την κάλυψη «αναγκών». Εάν σκεφτούμε λοιπόν ότι το ερέθισμα από τον Παλαιο-Εγκεφαλό των θηλαστικών που είναι το συναίσθημα, στη λογική που είναι το ανώτερο μέρος του εγκεφάλου, και εάν το μήνυμα δεν «επεξεργαστεί» σωστά από το Νέο-εγκεφαλό των θηλαστικών, τότε αυτός το πετά πίσω και από εκεί στον ερπητικό. ΑΡΑ το σημαντικό είναι να ερεθίσουμε την διαδρομή με γνώμονα το συναίσθημα και να καλύψουμε την λογική. Εάν δεν το πετύχουμε τότε γυρίζει πίσω και φτάνοντας στον ερπητικό, δεχόμαστε ή την απόρριψη ή την επίθεση.

ΑΡΑ είναι σημαντικό να γίνει κατανοητό ότι η επαφή με τον πελάτη έχει αξία, όταν καταφέρουμε να διαβάσουμε τα συναισθήματα του, τις αξίες του, τις ανάγκες του, αλλά και τους φόβους του και τους καλύψουμε με τρόπο που δεν θα επιτρέψει τη λειτουργία του εγκεφάλου όπως δεν μας βολεύει, αλλά όπως μας βολεύει! Τέλος, επειδή όλα έχουν σχέση με την ιεράρχηση των ανθρωπίνων αναγκών, είναι κατά την γνώμη μου σημαντικό να διερευνούμε και να αντιλαμβανόμαστε αυτόν που έχουμε απέναντί μας, ποια ανάγκη θέλει να καλύψει και να του φερόμαστε ανάλογα.

Αλλά γιατί ΟΛΑ αυτά;

Οι άνθρωποι έχουν επιθυμίες, ανάγκες, συναισθήματα. Εμείς πρέπει να τα ανακαλύψουμε και να τα καλύψουμε, με τρόπο που και για τον ίδιο θα αποτελεί έκπληξη και θα του δίνει απρόσμενη αξία! ■



Ο Πρωτοβάθμιος ρόλος του φαρμακοποιού στην υγειονομική περίθαλψη, καθώς και η υποστήριξη της ψυχολογίας του ασθενή.

Από την **Κοτσονούρη Κατερίνα**

Φαρμακείο στον Πειραιά Τηλ: 2104613687 email: katerinakotsonouri@hotmail.gr

Οι πελάτες μας, ανεξαρτήτως ηλικίας, είναι πλέον ενημερωμένοι σχετικά με το πρόβλημα της υγείας και των αναγκών τους λόγω των πολλαπλών πηγών ενημέρωσης, όπως Μ.Μ.Ε., Internet, έντυπος τύπος κ.λ.π. Είναι λοιπόν αναγκαία και επιβεβλημένη η σωστή, σύγχρονη και συνεχής ενημέρωση του φαρμακοποιού, καθώς και των υπαλλήλων του (σεμινάρια, βιβλιογραφία ελληνική και ξένη).

Η σωστή καθοδήγηση στην επιλογή, στη χρήση και στο συνδυασμό φαρμακευτικών ιδιοσκευασμάτων και παραφαρμακευτικών προϊόντων που βρίσκονται στον χώρο μας, θα πρέπει να ανταποκρίνεται στις προσδοκίες του ασθενή-πελάτη για να καλύψει τις καθημερινές του ανάγκες, πολύ δε περισσότερο στις περιπτώσεις σοβαρών παθήσεων, με σοβαρό μέλημα το οικονομικό κόστος, καθώς και την αποφυγή της πολυφαρμακίας.

Οι γνώσεις και η εκπαίδευση τις οποίες κατέχει ο φαρμακοποιός και παρέχονται στον ασθενή είναι σημαντικές π.χ. πρώτες βοήθειες σε περίπτωση ατυχήματος, μέτρηση πίεσης, μέτρηση σακχάρου, ανάγνωση γενικών ή ειδικών εξετάσεων και η μετέπειτα παραπομπή στον κατάλληλο ιατρό εφόσον είναι αναγκαία. Ο φαρμακοποιός που τηρεί και γνωρίζει το ιατρικό ιστορικό του πελάτη του, θα μπορεί να αντιμετωπίσει αντενδείξεις και αλληλεπιδράσεις φαρμάκων από διαφορετικές παθήσεις, καθώς και αλλεργικές αντιδράσεις, δυσανεξία σε κάποια δραστική ουσία ή έκδοχο, μια και οι ασθενείς σπάνια ενημερώνουν τους ιατρούς για το φάσμα φαρμάκων που λαμβάνουν.

Εχεμύθεια! Απλή λέξη αλλά πολυσύνθετη και πολύπλευρη στην ιδιότητα μας. Σκύβουμε στο πρόβλημα και δίνουμε τη δυνατότερη ψυχολογική υποστήριξη σε σοβαρές παθήσεις (όπως μορφές καρκίνου, σκλήρυνση κατά πλάκας, τύποι διαβήτη) σε ιδιαίτερη κατ' ιδίαν συζήτηση. Επίσης ενημερώνουμε για οτιδήποτε νέο όπως π.χ. για τις νέες μορφές θεραπείας του παγκρεατικού καρκίνου. Η συμβουλή του φαρμακοποιού στις ερωτήσεις των ασθενών, όπως οι απορίες για τα γενόσημα φάρμακα, εξαρτάται από την εμπιστοσύνη που έχει αναπτυχθεί με τον ασθενή, όχι μόνο σαν πελάτη αλλά και ως άνθρωπο, ώστε το αποτέλεσμα της θεραπείας να είναι το επιθυμητό και εφικτό με το δυνατότερο χαμηλό κόστος.

Η υγεία, σωματική και ψυχική, είναι σημαντική σε όποιον κλάδο κι αν αναφερόμαστε. Είναι πρωταρχικός σκοπός του κάθε ανθρώπου, ανεξαρτήτου ίσως και μάλλον κόστους, κοινωνικής θέσης, ηλικίας και υποχρεώσεων. Είναι θέση ζωής και εμείς οι φαρμακοποιοί οφείλουμε να την υπηρετούμε!

30 ημέρες υγείας

ΦΡΟΝΤΙΔΑ & ΟΜΟΡΦΙΑ ΚΑΘΕ ΜΗΝΑ

Επιστημονικό
περιοδικό υγείας . . .



...για όλη
την οικογένεια

**Σε φαρμακεία
και περίπτερα
σε όλη την Ελλάδα**

Οι νέοι κόντρα στην κρίση

◆ Από τις **ΔΑΝΑΗ ΓΙΑΝΝΑΡΗ**, Φαρμακοποιό, μεταπτυχιακή φοιτήτρια Πανεπιστημίου Πατρών
ΜΑΤΑ ΧΑΡΟΚΟΠΟΥ, Φαρμακοποιό, Σύμβουλος Οικονομικών Υγείας, Pharmerit NL



Ένας διάλογος μεταξύ 3 νέων φαρμακοποιών στήθηκε, με αφορμή την **4^η Ημερίδα Φαρμακοποιών** που διοργάνωσε τον Ιανουάριο '13 το περιοδικό «PHARMACY management και ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ». Με θέμα «Οι νέοι κόντρα στην κρίση», προσπάθησε να παρουσιάσει βήματα, προβληματισμούς και όνειρα νέων φαρμακοποιών.

Οι νέοι απαντάνε. Απαντάνε στην κρίση, στις αλλαγές, στους παλιούς φαρμακοποιούς, σε όσους περιφράζουν τα όνειρά τους.

"Γιατί φαρμακοποιός δεν είναι αυτό που νομίζει ο κόσμος μέχρι τώρα. Και δεν είναι αυτό που άλλοι μας κάνουν να πιστεύουμε".

"Γιατί ο δρόμος που μας ανοίχτηκε δεν είναι ο δρόμος που οραματιζόμαστε. Δεν είναι ο δρόμος που ονειρευόμασταν να τραβήξουμε όταν αποφασίσαμε να γίνουμε φαρμακοποιοί".

Τρεις νέοι λοιπόν, σε τρία διαφορετικά μονοπάτια του κλάδου του φαρμακοποιού. Τρεις νέοι διαβαίνουν το δρόμο τους μαζί, αλλά και ταυτόχρονα χώρια.

Ποιος το φανταζόταν ότι ο απόφοιτος φαρμακευτικής δεν είναι μόνο φαρμακοποιός με δικό του φαρμακείο; Ποιος φανταζόταν ότι από μία σχολή μπορούν να προκύψουν 3 διαφορετικοί ορίζοντες, με διαφορετικές βλέςψεις, αλλά με παρόμοιες σπουδές;

Ο κοινός τους άξονας; Το μέλλον του φαρμακοποιού.

Τις προηγούμενες δεκαετίες, το 80% των αποφοίτων φαρμακευτικής σχολής άνοιγαν μόνοι τους το δικό τους φαρμακείο. Το υπόλοιπο 20% το κέρδιζε η φαρμακευτική αγορά ή η έρευνα (σπάνια εντός Ελλάδας).

Τα πράγματα όμως αλλάζουν. Οι νέοι αλλάζουν. Αλλάζουν δραστηρίως και χαράσσουν ένα νέο, διαφορετικό μέλλον για τους ίδιους και όσους ακολουθούν. Η κρίση δημιουργεί και ευκαιρίες και εμείς τις δράτουμε. Δημιουργούμε νέες εναλλακτικές του επαγγέλματος για να προσεγγίσουμε τα όνειρά μας. Γιατί η κρίση μας αφυπνίζει και δε κρυβόμαστε πίσω από τα παράπονα και τα «εγώ» των άλλων. Μπορεί να είμαστε φαρμακοποιοί, όμως όχι όπως όλος ο κόσμος γνωρίζει με τα έως τώρα δεδομένα. Εμείς είμαστε αλλιώς! Μαθαίνουμε από το παρελθόν και γινόμαστε νεωτεριστές χαράζοντας νέα μονοπάτια.

Σε μια εποχή που οι φόβοι και η απαισιοδοξία περισσεύουν, γίνεται όλο και μεγαλύτερη η ανάγκη για το νέο φαρμακοποιό να νιώθει ότι το πρώτο του βήμα δεν θα τον απογοητεύσει. Όμως το μόνο σίγουρο είναι ότι όποια και να είναι η έκβαση θα έχεις κερδίσει. Θα έχεις κερδίσει γιατί θα δώσεις ευκαιρία στον εαυτό σου να προσπαθήσει και να τολμήσει.

Κυριακή 20/1, αίθουσα Ιφιγένεια 1 στο Κέντρο Πολιτισμού «Ελληνικός Κόσμος», Αθήνα.

Συντονιστής της συζήτησης: Μάτα Χαροκόπου

Καλεσμένοι: Φανή Κιουμουρτζίδη, Πέτρος Παπαδόπουλος, Χρυσάνθη Φετινίδου

Κοινό χαρακτηριστικό τους: Η ιδιότητα του φαρμακοποιού.

Ο καθένας χωριστά απάντησε σε ερωτήσεις που τέθηκαν κατά τη διάρκεια της συζήτησης πάνω σε θέματα που καλύπτει η στήλη «το βήμα των νέων» σε κάθε τεύχος του περιοδικού.

Η Φανή ολοκλήρωσε τις σπουδές της στη Φαρμακευτική Πατρών το 2010 και τότε ξεκίνησε να εργάζεται σε γνωστό πολυκατάστημα στο τμήμα των δερμοκαλλυντικών. Η νέα χρονιά τη βρίσκει να κάνει αλλαγή σελίδας και να ξεκινά την πορεία της σε φαρμακαποθήκη.

Ο Πέτρος με τη σειρά του αποφοίτησε από τη Φαρμακευτική Θεσσαλονίκης και επέλεξε να συνεργασθεί με ένα συνάδελφο, ανοίγοντας συνεταιριστικά το δικό τους φαρμακείο.

Η Χρυσάνθη αποφοίτησε κι εκείνη από την Φαρμακευτική Πατρών το 2011 και έως και σήμερα εργάζεται ως φαρμακοποιός και μέλος ομάδας κεντρικού φαρμακείου της Πάτρας.

Τρεις νέοι. Και οι τρεις φαρμακοποιοί, μα και οι τρεις με διαφορετική πορεία στο χώρο. Τρεις δρόμοι αντιπροσωπευτικοί πλέον για ένα νέο φαρμακοποιό.

Ένα φαρμακείο που στηρίζεται στη συνεργασία και την εμπειρία στο χώρο του φαρμάκου

Ο Πέτρος ανοίγει φαρμακείο σε συνεργασία με άλλο φαρμακοποιό. Επιλέγει το δρόμο της συνεργασίας καθώς όπως λέει «*τα οφέλη μια ομαδικής πράξης για τα μέλη της ομάδας είναι κατά πολύ πολλαπλάσια από τα οφέλη που εισπράττει κάποιος ενεργώντας κατά μόνας*». Η κρίση ήταν η αφορμή κι όχι η αιτία για αυτή του την επιλογή. Οι δηλώσεις του Πέτρου δείχνουν έναν άνθρωπο που δεν έχει μετανιώσει για την επιλογή του. «*Εχω οφέλη τόσο σε επαγγελματικό επίπεδο όσο και σε προσωπικό*» είναι κάποια από τα λόγια του. Μας εξηγεί ότι από τη μία πλευρά ευνοείται οικονομικά καθώς το αρχικό κεφάλαιο μοιράστηκε στα δύο, το ίδιο και οι μηνιαίες υποχρεώσεις, ενώ από την άλλη απέκτησε περισσότερο ποιοτικό χρόνο για τους πελάτες-ασθενείς αλλά και για την προσωπική ζωή του. Πιστεύει πως η εποχή που ο κάθε φαρμακοποιός κινούνταν ανεξάρτητα και αυτόνομα χωρίς να ζητά τη βοήθεια των συναδέλφων του, έχει περάσει. Πλέον συνεργασία είναι αυτή που θα δώσει ώθηση στον κλάδο. Σε μία από τις πιο κρίσιμες ερωτήσεις «*Σε τι νιώθεις ότι διαφέρεις από τους άλλους φαρμακοποιούς*», ο Πέτρος απαντά πως και μόνο η συνένωση γνώσεων και εμπειρίας που φέρει αυτή η συνεργασία είναι κάτι που διαφοροποιεί εξ αρχής το φαρμακείο του. Θέλει να πιστεύει ότι αυτό που εισπράττουν οι πελάτες είναι ένα αίσθημα εμπιστοσύνης προς την ομάδα του φαρμακείου τους. Το επίπεδο υπηρεσιών προς τον πελάτη αυξάνεται κάτι που είναι και το ζητούμενο για έναν επιστήμονα υγείας αλλά και κάτι αναγκαίο στη σημερινή εποχή των μεγάλων απαιτήσεων. Αναγνωρίζοντας ότι ο καταναλωτής είναι πλέον ψαγμένος, επιλεκτικός στις αγορές του και δεν πείθεται από τακτικές πώλησης ενός προϊόντος, δίνει βάση στις αυξη-

μένες προσδοκίες του πελάτη που βασίζονται στην παροχή ποιοτικών υπηρεσιών και που θα τον ωθήσουν να γίνει πιστός στο φαρμακείο του. «Οι εγωισμοί επιβάλλεται να μείνουν στην άκρη και να δράσουμε ομαδικά» τονίζει. Συμβουλεύει τους νέους να αποκτήσουν εμπειρία στο χώρο του φαρμάκου πριν κάνουν το βήμα και ανοίξουν το δικό τους φαρμακείο. Δεν αρκεί το πτυχίο και 2 χρόνια αναμονή. Ως οπαδός της συνεργασίας και της ομάδας, θεωρεί ότι κρίσιμο σημείο για μία συνεργασία είναι η επιλογή του κατάλληλου συνεργάτη. Αυτό είναι κάτι που πολλοί ξεχνάνε, αλλά είναι πρωτεύουσας σημασίας.

Το φαρμακείο άλλου φαρμακοποιού, ένα καλό σχολείο...

Η Χρυσάνθη αποτελεί μέλος 7μελούς ομάδας σε Φαρμακείο στην Πάτρα. Μας λέει πως το όνειρό της όταν μπήκε στη Φαρμακευτική ήταν να ασχοληθεί με την έρευνα. Και κακά τα ψέματα δεν είναι η μόνη. Ένα 70% των εισαχθέντων, αυτό θέλουν στην αρχή. Με την πάροδο όμως των ακαδημαϊκών εξαμήνων και βιώνοντας τις συνθήκες του Πανεπιστημίου, σε συνδυασμό με τη σημερινή οικονομική συγκυρία, αποφάσισε να αναβάλλει ή και να ακυρώσει εξολοκλήρου (ποιος ξέρει;) το όνειρό της και να αδράξει την ευκαιρία που της δόθηκε να δουλέψει σε φαρμακείο άλλου φαρμακοποιού, όπως φυσικά γίνεται από ένα μεγάλο ποσοστό των απόφοιτων πλέον σήμερα. Η έννοια της ομάδας είναι αυτό που έκανε τη Χρυσάνθη να αγαπήσει το χώρο του φαρμακείου. Κύριο στόχος όλων είναι η καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη.



«Το φαρμακείο είναι μία ανθρωποκεντρική επιχείρηση κι αυτό είναι που κάνει το επάγγελμα μια καθημερινή πρόκληση, μια πρόκληση που σε βρίσκει να θέλεις να γίνεσαι κάθε μέρα καλύτερος», μας λέει. Επίσης, η αλληλεπίδραση αυτή τη βοήθησε σε γνωσιακό επίπεδο καθώς πλέον είναι πιο έμπειρη να παρέχει συμβουλές στους ασθενείς. Μας λέει χαρακτηριστικά, «Για να μάθω όσα έμαθα στο φαρμακείο αυτό μέσα σε ένα χρόνο, θα έπρεπε να δουλεύω τουλάχιστον 5 χρόνια μόνη μου, αν επιβίωνα στην αγορά φυσικά». Μας αναφέρει χαρακτηριστικά ότι τη γεμίζει αυτό που κάνει, καθώς νιώθει ότι προσφέρει, αλλά το σημαντικότερο, ότι οι κόποι της όλα αυτά τα χρόνια που σπούδασε ανταμείβονται.

Ένα μεγάλο ποσοστό νέων φαρμακοποιών εργάζονται ή αναζητούν εργασία σε φαρμακείο. Ένα φαρμακείο που δεν ανήκει στους ίδιους. Είχαμε καλομάθει κι όλοι οι νέοι για κάποιο λόγο θεωρούσαν ότι μπορούν να έχουν ένα δικό τους φαρμακείο. Όμως ξεχνάνε ένα σημαντικό παράγοντα. Έναν παράγοντα που λέγεται επιχείρηση. Εκφράστηκε κατά την Ημερίδα, ότι ο νέος απόφοιτος φαρμακευτικής δεν είναι κι αυτόματα επιχειρηματίας.

Αναφέρει λοιπόν η Χρυσάνθη, «Όσοι θεωρούν ότι μπορούν να ανταπεξέλθουν στις δυσκολίες της εποχής μόνοι τους και να αποκαλούν τον εαυτό τους ταυτόχρονα σύμβουλο υγείας, επιστήμονα που γνωρίζει το φάρμακο, ΚΑΙ επιχειρηματία μαζί, νομίζω ότι θα τα βρουν πολύ σκούρα. Ακατόρθωτο φυσικά δεν είναι, αλλά ο ουρανός δε θα είναι γαλάζιος. Ένα επιχειρηματικό λάθος και όλο το ροζ συννεφάκι περί φαρμακείου σαν επιχείρηση πάει στράφι». Η εμπειρία είναι η λέξη «κλειδί» για τη Χρυσάνθη. Η εμπειρία και η δουλειά σαν ομάδα είναι δύο στόχοι που



Μαρτυρία από τη **Φανή Κιουμουρτζίδη, Φαρμακοποιό**

Ποιος είναι τελικά ο αντίπαλος των φαρμακοποιών;

Δεν είναι το πολυκατάστημα το πρόβλημα του φαρμακοποιού! Ο μοναδικός μας αντίπαλός είναι ΜΟΝΟ ο κακός μας εαυτός. Δεν πρέπει να βλέπουμε τα πολυκαταστήματα ως εχθρό που θα πολεμήσουμε. Υπάρχουν τόσα που μπορούμε να μάθουμε από ένα τέτοιο χώρο αν το επισκεφτούμε και το μελετήσουμε και γιατί όχι να τα εφαρμόσουμε στα φαρμακεία μας και να εξελιχθούμε. Ποιος είπε ότι είμαστε τέλειοι; Τεχνικές marketing, διαχείρισης χώρου, προβολές, επικοινωνία με τον πελάτη... σας θυμίζουν κάτι; Σημαντικά συστατικά της δουλειάς ενός φαρμακοποιού μου θυμίζουν εμένα. Κακά τα ψέματα η αγορά δεν πρόκειται να αφήσει τα παραφάρμακα και τα δερμοκαλλυντικά μόνο στα φαρμακεία. Όσο τους επιτρέπεται, θα το εκμεταλλευτούν κι άλλο. Δε μπορούμε λοιπόν να βλέπουμε όλους τους άλλους σαν εχθρούς. Δε θα επιβιώσουμε εάν κλείσουν όλοι οι άλλοι! Όποιος είναι σωστός επιβιώνει. Και οι φαρμακοποιοί έχουν όλα τα προσόντα να ξεπεράσουν κάθε ανταγωνιστή. Για τον καταναλωτή είναι ένα άλλο κανάλι διανομής προϊόντων και αυτό θα βλέπουν πάντα. Όταν δηλαδή έρθει το ιντερνέτ, πολύ σύντομα το βλέπω, και πάρει κομμάτι της αγοράς τι θα κάνουμε; Θα προσπαθήσουμε να πολεμήσουμε κι αυτό; Μάλλον δεν γίνεται!

Για αυτό σημαντικό είναι να δούμε τα πράγματα από την επιχειρηματική τους πλευρά και να αξιοποιήσουμε το παραφάρμακο όσο πιο καλά μπορούμε. Κι όσοι δε μπορούν, ήρθε η ώρα να το μάθουνε. Εμπειρία στο χώρο του marketing και της επικοινωνίας λοιπόν, είναι αυτό που θα ανεβάσει το φαρμακοποιό και πάλι στη κορυφή της πυραμίδας!

έχει σαν βάση στον τρόπο εργασίας της. Δεν είναι ούτε το μέγεθος του φαρμακείου, ούτε από πόσα μέλη αποτελείται η ομάδα του φαρμακείου. Σημασία έχει η καλή συνεργασία που αποφέρει όχι μόνο επαγγελματικό κέρδος αλλά και «τροφή» για την εξέλιξή της και σαν άνθρωπο.

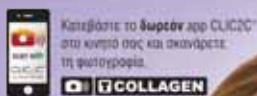
Ναι στο παραφάρμακο, στο δερμοκαλλυντικό και στο συναγωνισμό

«Κόκκινο πανί» είναι για τους φαρμακοποιούς οι χώροι που προωθούν δερμοκαλλυντικά και οποιαδήποτε μορφή φαρμάκου/παραφαρμάκου, έξω από το χώρο των φαρμακείων. Σε ένα τέτοιο χώρο εργάστηκε η Φανή για 2,5 χρόνια. Μας λέει ότι «*Τα πολυκαταστήματα δίνουν μεγάλη αξία σε κάτι που δίνει ο ίδιος ο καταναλωτής αξία. Τα φαρμακεία πρέπει να κάνουν το ίδιο. Το δερμοκαλλυντικό και το παραφάρμακο είναι σημαντικό για τον καταναλωτή. Δεν πρέπει να έρχεται δεύτερο στις προτεραιότητες του φαρμακοποιού. Είναι κάτι που αναζητά ο πελάτης*». Εκεί έμαθε πολύ καλά πώς να αντιμετωπίζει τον κάθε χαρακτήρα πελάτη, ώστε να καλύψει την ανάγκη του μέσω της συμβουλευτικής προσέγγισης. Δεν είναι εχθρός μας το πολυκατάστημα. Είναι ένα άλλο κανάλι πρόσβασης προς το δερμοκαλλυντικό για τον καταναλωτή. Εμείς θα το αποκαλούσαμε συναγωνιστή. «*Πιστεύω ότι τα συναι-*

κά φαρμακεία πρέπει να δώσουν μεγαλύτερο βάρος στην πώληση του φαρμακευτικού καλλυντικού και γενικά των παραφαρμάκων» μας λέει και τονίζει ότι κυρίως πρέπει να δοθεί έμφαση στο τι αποζητά ο πελάτης, ο οποίος σήμερα είναι πολύ πιο ενημερωμένος, γνωρίζοντας πολύ καλύτερα τι είναι αυτό που θέλει. Μέσα από τη δουλειά της απέκτησε πολύ καλές γνώσεις για το παραφάρμακο κάτι που της δημιούργησε την ανάγκη να μην χάσει την επαφή και με το φάρμακο. Έτσι, αποφάσισε να αποδεχθεί πρόταση από μία φαρμακαποθήκη.

Συμπεράσματα

Οι νέοι έχουν όραμα. Ο κάθε νέος έχει το δικό του και θα βρει το δικό του δρόμο να τραβήξει για να δει το όραμά του να γίνεται πραγματικότητα. Οι νέοι πρέπει να δουν την κρίση σαν μια ευκαιρία. Μια ευκαιρία για να αναδειχθούν σαν φαρμακοποιοί και σαν άνθρωποι βαθίζοντας σε νέους δρόμους καλύτερους ίσως, που θα τους δώσουν τα απαραίτητα εφόδια να κάνουν τα όνειρά τους πραγματικότητα. Γιατί έχουν το μέλλον μπροστά τους! Συνεργασία, ομάδα, εμπειρία στο χώρο του φαρμάκου, του marketing και της επικοινωνίας είναι συστατικά μιας καλής συνταγής για το σύγχρονο φαρμακείο, το φαρμακείο της επόμενης μέρας! ■



Collagen Pro-Active

Υγρό Πόσιμο Κολλαγόνο

- Αρθρικά προβλήματα; • Οστεοπόρωση; • Ταλαιπωρημένη & σπασμένη επιδερμίδα;
- Προβλήματα διαχείρισης βάρους; • Αδύναμα μαλλιά & εύθραυστα νύχια;

Όλοι μας έχουμε ευχηθεί να υπήρχε ένα και μοναδικό θαυματουργό φυσικό προϊόν που να μας προσφέρει όλα όσα χρειάζεται ο οργανισμός μας για να είναι όμορφος και υγιής. Κι όμως, τώρα υπάρχει! Είναι το Collagen Pro-Active της Collagen Power που περιέχει μαγνήσιο, τις βιταμίνες B1, B2, B5, B6, αλλά και πυρίτιο. Ο μοναδικός συνδυασμός τους, έχει καταπληκτικά αποτελέσματα στον ανθρώπινο οργανισμό. Καταπολεμά την τριχόπτωση σε δύο - τρεις εβδομάδες και δυναμώνει τα νύχια για να μην σπάνε και λυγίζουν. Η πιο γνωστή του ιδιότητα φυσικά είναι το καλό που κάνει στο δέρμα δίνοντας του μοναδική λάμψη και σφριγηλότητα. Χάρη στην πόσιμη μορφή του είναι άμεσα απορροφήσιμο, δρα εσωτερικά για την καταπολέμηση της κυτταρίτιδας και του λίπους, δίνοντας στο δέρμα ακόμα μεγαλύτερη ελαστικότητα και χαρίζοντάς του ακαταμάχητη όψη. Οι πολεμένες αρθρώσεις, τα κόκαλα, οι ενοχλητικές κρέμες και ο μεταβολισμός μπαίνουν στο στόχαστρο και δέχονται ισχυρό πλήγμα. Δύο κουταλιές της σούπας Collagen Pro-Active πριν το βραδινό ύπνο για καλύτερη υγεία και ομορφιά!

Αρ. Γν. Ε.Ο.Φ. 78511/18-11-2010 500ml/50€

Σοφία Γασπαρίου Τσιμπίτσου

Pro-Active
collagen

Κάνει την ομορφιά και την υγεία τρόπο ζωής!

ΖΗΤΗΣΤΕ ΤΟ ΑΠΟ ΤΟΝ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΣΑΣ

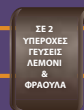
Αποκλειστική διάθεση για Ελλάδα & Κύπρο: COLLAGEN POWER A.E. Γραφεία: Νεοχωρίου 3, Βύρωνας, Τ.Κ.16231, Τηλ.: 801 300 3100 (αστική χρέωση) & 213 008 1013, Fax: 211 800 5435 e-mail: info@collagenpower.gr



Επισκεφθείτε την ιστοσελίδα μας www.collagenpower.gr



Drink Collagen for Health & Beauty



Ανακαίνιση χαμηλού κόστους

Εξετάζοντας την «εφευρετική ανακαίνιση»

◆ Από την ομάδα εργασίας της εταιρείας design και κατασκευών **SOPRATUTTO**



Πόσο θα κοστίσει η ανακαίνιση του φαρμακείου σας; Μια ερώτηση αγωνιώδης, επίμονη και φυσικά πρωταρχική. Απόλυτα κατανοητό αν λάβουμε υπ' όψιν μας τη συγκεκριμένη επίκαιρη συγκυρία, ίσως και απόλυτα επιβεβλημένο, ο φαρμακοποιός να εξετάζει πολύ προσεκτικά πλέον όλες τις παραμέτρους, με πρωταρχική παράμετρο το κόστος για την ανακαίνιση του φαρμακείου του. Ας δούμε στο παρόν άρθρο, νέες εναλλακτικές lifting του χώρου σας με χαμηλό κόστος.



Η ανακαίνιση σαν διαδικασία τόνωσης της εικόνας του φαρμακείου, αποτελεί μείζον θέμα προβληματισμού για τους φαρμακοποιούς, κυρίως γιατί μέχρι τώρα θεωρείτο μεγάλη δαπάνη.

Ανακαινίστε το φαρμακείο σας χωρίς να ξεφύγετε απ' τον προϋπολογισμό

Οι οικονομικές δυσκολίες της εποχής υποχρεώνουν τους φαρμακοποιούς να δαπανούν ολοένα και λιγότερα χρήματα για την ανακαίνιση και ανανέωση του φαρμακείου τους. Παρ' όλα αυτά η εξέλιξη της αγοράς απαιτεί όσο ποτέ άλλοτε την αλλαγή στην εικόνα και τη λειτουργικότητα του χώρου, με πρωταρχικό στόχο την ανταγωνιστικότητα και την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη.

Αυτή η ανάγκη για αλλαγή που ολοένα μεγαλώνει, μπορεί με στοχευόμενες βελτιώσεις και μετατροπές να δώσει ένα υψηλής αισθητικής αποτέλεσμα, και μια νέα ταυτότητα σε ένα φαρμακείο, και το σπουδαιότερο, με χαμηλό κόστος! Η ανανέωση σε ότι αφορά το βασικό εξοπλισμό του φαρμακείου και όχι μόνο, είναι πλέον προσεγγίσιμη και επιβεβλητή.

Η εποχή προστάζει να συμφωνήσουμε σε μια απλή παρατήρηση, με δεδομένο τον περιορισμένο προϋπολογισμό: υπάρχει άμεση ανάγκη ο φαρμακοποιός – επιχειρηματίας να επενδύσει στη βελτίωση της εικόνας του φαρμακείου του με στόχο το εμπορικό πλεονέκτημα.

Με γνώμονα τα παραπάνω, η ανανέωση και η οργάνωση του χώρου και ιδιαίτερα του φαρμακοπωλείου, είναι υψηλής σημασίας και μπορεί να επιτευχθεί εύκολα και οικονομικά στα πλαίσια ενός νέου μοντέλου που ονομάζουμε «εφευρετική ανακαίνιση» ή «lifting».

Τα παραδείγματα των φαρμακοποιών που επιθυμούν να καταφύγουν σε τέτοιου είδους λύσεις ανακαίνισης, χωρίς να ξοδέψουν μια περιουσία είναι πολυάριθμα.

Φαρμακεία παλιά, με αυξημένες υποχρεώσεις ή ακόμα και φαρμακοποιοί κοντά στην συνταξιοδότηση, επιθυμούν απλά ένα μικρό «lifting», μια μικρή επένδυση

που κρίνουν όμως απαραίτητη για να δημιουργήσει τις προϋποθέσεις για μια καθοριστική αλλαγή στη λειτουργία του καταστήματος.



Αλλάζοντας εικόνα... αλλάζεις προοπτική

Η ανανέωση της εικόνας του φαρμακείου για να γίνει περισσότερο φιλική προς τον καταναλωτή, πρέπει να έχει σαν αποτέλεσμα να αποκομίζει θετικά συναισθήματα κατά την επίσκεψή του στο φαρμακείο.

Τα στοιχεία που δίνουν σήμα alarm για μια έστω μικρή ανανέωση του χώρου είναι πολλά: από την προφανέστερη και αναπόφευκτη φθορά του καταστήματος και των επιμέρους στοιχείων που συμβάλλουν στην εικόνα και τη λειτουργικότητα του, μέχρι την έλευση στην περιοχή ενός νέου φαρμακείου που αλλάζει τα μέχρι στιγμής δεδομένα στην τοπική και ευρύτερη αγορά.

Αν λοιπόν δεν αισθάνεστε όμορφα όταν μπαίνετε στο φαρμακείο σας, σας φαίνεται μουντό ή ξεπερασμένο, αλλά δεν έχετε τα χρήματα που χρειάζονται για μια ριζική ανακαίνιση, μην ανησυχείτε! Με εύκολες και οικονομικές λύσεις ο χώρος σας μπορεί να γίνει σαν καινούργιος.

Αναμφίβολα με την αλλαγή στην εικόνα του, ένα φαρμακείο αποκτά τη δυναμική που χρειάζεται, έτσι ώστε να μπορέσει να εφαρμόσει μοντέρνες τεχνικές πωλήσεων και να προσελκύσει νέους πελάτες.



it's not
about IDEAS.
it's about
making IDEAS
HAPPEN

A circular logo with a green asterisk-like symbol at the top, followed by the text 'SOPRATUTTO' in large bold letters and 'PHARMACY DESIGN' in smaller letters below it.

Αρχιτεκτονική μελέτη και σχεδιασμός/Κατασκευή φαρμακείων
Επίβλεψη έργου/Ανακαίνιση/Οικονομικές προτάσεις/Εξοπλισμός, συρταριέρες φαρμάκων
Συστήματα ραφιάρας/Επιπλα ειδικού σχεδιασμού/Σημάνσεις και επεξεργασία όψεων

SOPRATUTTO PHARMACY DESIGN /ΙΑΚΧΟΥ 8,ΓΚΑΖΙ 11854/T:+30 2105247459/F:+30 2105247452/M:info@sopratutto.gr

WWW.SOPRATUTTO.GR

A pink circle containing a white ampersand and the numbers '06' and '07' stacked vertically. A pink asterisk is positioned above the circle.

& 06
07

weekend
all day
design &
sketching for
pharmacies

ΑΠΡΙΛΙΟΥ from 12:00 to 20:00

www.sopratutto.gr
www.facebook.com/pharmacybysopratutto
by SOPRATUTTO info@sopratutto.gr

Ιακχού 8, Γκάζι, 11854 Αθήνα, Τ:210 5247459 Στάση ΜΕΤΡΟ: Κεραμικός
Για οποιαδήποτε απορία ή διευκρίνιση
καλέστε μας στο 2105247459.

A photograph of a modern pharmacy interior with white and wood-grain cabinetry, glass display cases, and a counter. A sign above the counter reads 'Συμπληρώματα' and 'Σταματήστε τη γυναική'. The word 'pharmacy' is partially visible on a glass partition.

Συμπληρώματα Σταματήστε τη γυναική
pharmacy

Οικονομικές λύσεις με θεαματικά αποτελέσματα

Για παράδειγμα αν τα έπιπλα και γενικά ο εξοπλισμός του φαρμακείου σας είναι καλής ποιότητας, μια αλλαγή στα χρώματα των εσωτερικών τοίχων ή ακόμα και η τοποθέτηση μιας διακοσμητικής ταπετσαρίας σε κάποια σημεία, μπορεί να ανανεώσει όλη την ατμόσφαιρα με πολύ χαμηλό κόστος. Διακοσμητικές εφαρμογές μπορούν να εκφραστούν με ποικίλους τρόπους ώστε να επιτύχουμε τη συνολική αλλαγή της εικόνας αλλά και της νέας ταυτότητας του καταστήματος.

Το αποτέλεσμα μπορεί να είναι θεαματικό και να δώσει καινούργια πνοή στο φαρμακείο σας για αρκετά ακόμα χρόνια.

Η τεχνολογία μας δίνει απεριόριστες δυνατότητες με ψηφιακές εκτυπώσεις και όχι μόνο, πολύ γρήγορα και οικονομικά να δημιουργήσουμε ζώνες για την καλύτερη σήμανση των προϊόντων, οι οποίες τοποθετούνται εύκολα ακόμα και στα υφιστάμενα έπιπλα ή σε οποιοδήποτε άλλο τμήμα του φαρμακείου. Δημιουργώντας ζώνες με σημάνσεις, βοηθάτε τον πελάτη να αντιλαμβάνεται τα προϊόντα που ανταποκρίνονται σε συγκεκριμένες ανάγκες φροντίδας ομορφιάς ή υγείας του και να τα προσεγγίζει ευκολότερα. Οι σημάνσεις που μπορούν να ποικίλουν σε σχεδιασμό, ενοποιούν το χώρο και συμμετέχουν στη δημιουργία μιας ξεχωριστής ταυτότητας σε κάθε φαρμακείο.

Σε περιπτώσεις που τα υφιστάμενα έπιπλα είναι το πρόβλημα και οι ψηφιακές εκτυπώσεις με σημάνσεις δεν είναι επαρκείς, τότε πρέπει να επενδύσει κανείς σε ένα νέο εξοπλισμό. Αν διερωτάστε αν αυτό είναι στα πλαίσια μιας μικρής ανανέωσης ή πρόκειται για μια αναδιάρθρωση, η απάντηση βρίσκεται στον προϋπολογισμό που διαθέτει κανείς. Είναι πάντως δυνατόν να επιτύχουμε μια νέα οπτική ταυτότητα με χαμηλό κόστος, με τη μερική ανακαίνιση του εξοπλισμού (πάγκοι εξυπηρέτησης, γόνδολες προβολής, συρταριέρα φαρμάκων...), χωρίς να επέμβει κανείς στα δάπεδα, τις οροφές ή τις προσόψεις, εργασίες που αφορούν τη βασική δομή του καταστήματος και



ανεβάζουν πολύ το κόστος.

Πολύ παλιά φαρμακεία τα οποία ακόμα δεν έχουν συρταριέρες φαρμάκων, υστερούν στην τοποθέτηση και προώθηση παραφαρμακευτικών προϊόντων κι αυτό γιατί τον περισσότερο χώρο καταλαμβάνουν τα συνταγογραφούμενα φάρμακα. Η τοποθέτηση συρταριέρας φαρμάκων ως εκ τούτου, πέρα απ' το ότι είναι απαραίτητο εργαλείο για τον φαρμακοποιό στην εξυπηρέτηση του πελάτη, απελευθερώνει μεγάλο χώρο, πολύτιμο για την προώθηση προϊόντων ελεύθερης πώλησης, αλλά και άλλων ενεργειών που θα αναβαθμίσουν το φαρμακείο.

Μην αμελήσετε τον φωτισμό...

Από τα κυρίαρχα εργαλεία και ο φωτισμός, ο οποίος πολλές φορές είναι περισσότερο αποτελεσματικός στην προσέγγιση του πελάτη στα προϊόντα και από μια ριζική αλλαγή του φαρμακείου. Αν και οι εργασίες στο φωτισμό παραμένουν δύσκολες, κι αυτό γιατί είναι άρρηκτα συν-





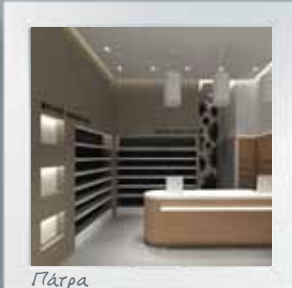
Ζωγράφου



Γάττα



Μεταμόρφωση



Γάττα



Κοθωνάκι



Μαρούσι



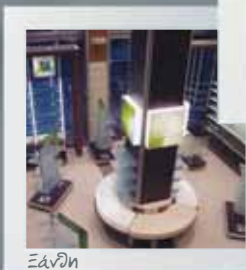
Κηφισιά



Κηφισιά



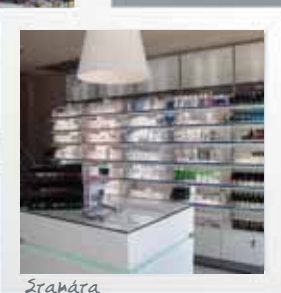
Σύνταγμα



Ξάνθη



Σπάτα



Σταμάτα



Βύρνας

ΕΠΙΠΛΩΣΗ & ΣΗΜΑΝΣΗ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ | ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ & ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ | ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΟΥ ΕΡΓΟΥ



ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ
SYSTEMS

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΕΠΙΠΛΩΣΗΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ

www.voyatzoglou.gr

ΑΘΗΝΑ: 12 χλμ. Εθν.Οδού Αθηνών-Λαμίας, 144 51 Μεταμόρφωση, τηλ.: 210 2888645, fax: 210 2888699, e-mail: customer3.ath@voyatzoglou.gr

ΘΕΣ/ΝΙΚΗ: 10 χλμ. Εθν.Οδού Θεσσαλονίκης-Κατερίνης, 541 10 Σίνδος, τηλ.: 2310 569721, fax: 2310 569719, e-mail: customer3.the@voyatzoglou.gr



δεδεμένος με την κατάσταση της οροφής, εντούτοις με έξυπνους τρόπους μπορούμε να αναδείξουμε τον υφιστάμενο φωτισμό, εμπλουτίζοντας τον με διακοσμητικά φωτιστικά σώματα χαμηλού κόστους, επιτυγχάνοντας έτσι το καλύτερο δυνατό αποτέλεσμα. Βελτιώνοντας το φωτισμό αναδεικνύονται τα προϊόντα, βελτιώνεται η ψυχολογία του πελάτη, με αποτέλεσμα να αυξάνεται ο χρόνος παραμονής του στο φαρμακείο. Μια μικρή λεπτομέρεια μπορεί να κάνει τη διαφορά και μια μικρή αλλαγή φέρνει μια μεγάλη.

Αλλά και την πρόσοψη...

Η πρόσοψη του φαρμακείου, είναι εξίσου σημαντική γιατί δημιουργεί την πρώτη αίσθηση. Μια εντυπωσιακή πρόσοψη είναι το κίνητρο για να μπούμε ή όχι σ' ένα κατάστημα. Αναμφίβολα πρέπει να είναι ελκυστική χωρίς αυτό να σημαίνει πολύ ακριβή σε κόστος. Στην πρόσοψη πολύ περισσότερο απ' όλα τα υπόλοιπα τμήματα, μια έξυπνα σχεδιασμένη λύση στη δεδομένη κατάσταση κάθε φαρμακείου, δίνει εντυπωσιακό αποτέλεσμα σε πολύ χαμηλό κόστος.

Με ένα συνδυασμό των παραπάνω θα μπορούσαμε ακόμα και να μιλάμε για μια ολική ανακαίνιση του φαρμακείου, οικονομική, με δεδομένο πως μπορούμε να κρατήσουμε το κόστος χαμηλά κι αυτό γιατί εξαρτάται από πολλούς παράγοντες. Πρόκειται για την επιλογή των υλικών η οποία μπορεί να μειώσει το κόστος θεαματικά. Πλέον υπάρχει πληθώρα οικονομικών υλικών που τίποτα δεν έχουν να ζηλέψουν και μπορούν να δημιουργήσουν ένα εξαιρετικό αισθητικό αποτέλεσμα.

Η έννοια του «lifting» σ ένα φαρμακείο μόλις αρχίζει να αναδύεται

Οι οικονομικές δυσκολίες της εποχής, αλλά και η ανάγκη προώθησης περισσότερων προϊόντων απ' τα συνηγογραφούμενα φάρμακα, είναι καθοριστικοί παράγοντες

στο να δημιουργηθεί ένας νέος τρόπος προσέγγισης για την ανανέωση του φαρμακείου, οικονομικότερος μα συνάμα περισσότερο εφευρετικός.

Ένα «lifting» στο χώρο όμως είναι μια διαδικασία το ίδιο πολύπλοκη αν όχι περισσότερο απ' ό,τι μια συνολική αναδιάταξη. Αυτό γιατί εξαρτάται απόλυτα από την υπάρχουσα κατάσταση του φαρμακείου και συνεπώς απαιτεί περισσότερη δημιουργικότητα και φαντασία.

Κύριος μοχλός για μια επιτυχημένη τέτοια διαδικασία πρέπει να είναι η εφευρετικότητα στη μελέτη, έτσι ώστε να μπορέσει να συνεργαστεί, να ενσωματωθεί αλλά και να ενσωματώσει την ήδη υπάρχουσα κατάσταση, αποφεύγοντας «σκληρές» και πολυέξοδες εργασίες.

Η μελέτη λοιπόν για ένα «lifting», ή αλλιώς μια «εφευρετική» ανανέωση, στην υπάρχουσα κατάσταση ενός φαρμακείου, αποτελεί μια διαφορετική διεργασία απ' αυτή της μελέτης μιας εξ' ολοκλήρου ανακαίνισης, σχεδόν πιο πολύπλοκη. Απαιτεί πολύ δουλειά, νέες ιδέες, πρωτότυπες λύσεις και φαντασία, έτσι ώστε ακόμα κι αυτές οι όποιες μικρές αλλαγές να παίξουν καθοριστικό ρόλο. Τα παραδείγματα είναι ατελείωτα.

Το κλειδί για μια οικονομική ανακαίνιση δεν είναι άλλο απ' τη σωστή μελέτη του χώρου με προτάσεις χαμηλού προϋπολογισμού που όμως δεν στερούνται αισθητικής. Μόνο η μελέτη από έναν ικανό designer κάνει μία ανακαίνιση να είναι **οικονομική ανακαίνιση με εμφανές αισθητικό αποτέλεσμα!**

Ενδεικτικά τα οφέλη μια σωστής οικονομικής ανακαίνισης είναι η ανανεωμένη εμφάνιση του καταστήματος, η εξοικονόμηση ενέργειας, το ευχάριστο και συγχρόνως λειτουργικό αποτέλεσμα που στόχο έχει να προσελκύσει περισσότερη πελατεία, η δημιουργία καλύτερων συνθηκών εργασίας και κυρίως ένα ακόμη όπλο έναντι του ανταγωνισμού.

Ας αρπάξουμε την ανάγκη, και ας της δώσουμε φως, χρώμα και φαντασία έτσι ώστε να κάνουμε το όνειρο και την επιθυμία προέκταση της! ■





DESIGN & CONSTRUCTION OF INNOVATIVE SOLUTIONS

www.tsoumanis.com.gr



Ηφαιστου 60 ΒΙ.ΠΕ. Κορωπίου
Tel: 210 66 27 910, Fax: 210 66 27 912
tsoumanis@tsoumanis.com.gr

 **TSOUMANIS**
PHARMACY DESIGN

ΣΥΣΤΕΓΑΣΕΙΣ

ή ακριβέστερα... Συνεργασίες φαρμακοποιών

μέσω **Πολύ-Συστεγάσεων**

♦ Από τον **ΕΥΑΓΓΕΛΟ ΠΑΪΔΟΥΣΗ**,
Σύμβουλο επιχειρήσεων, Διευθυντή της "Pharmacy's added Value"

Είναι αναμφισβήτητο
το θέμα των ημερών.
Γιατί όμως ενώ
παρουσιάζεται ως διέξοδος
από την κρίση,
πολλοί φαρμακοποιοί
είναι διστακτικοί;
Είναι η άγνοια των
λεπτομερειών της
Συνεργασίας, τα πιθανά
νομικά «κενά» ή ο φόβος
γενικότερα του καινούργιου;



Η γνώση των λεπτομερειών μιας τέτοιας Συνεργασίας προκειμένου να διαπιστώσει ο φαρμακοποιός τις επιλογές του είναι βέβαια το 1ο βήμα. Αρκεί βέβαια να το κάνει.

Όσο επικρατεί η διστακτικότητα αυτή, κάποιοι άλλοι, πιο τολμηροί, κερδίζουν έδαφος. Έδαφος που διεκδικούν από εσάς.

Τα προβλήματα δεν λύνονται από μόνα τους. Δεν υπάρχουν «από μηχανής» θεοί και όταν η Πολιτεία αποφασίσει να λύσει τα νομικά «κενά» για την ίδρυση εταιρειών φαρμακείων, η αγορά πιθανόν να έχει ήδη διαμορφωθεί.

Πόσο παραπάνω θα πρέπει να μειωθεί ο τζίρος και η κερδοφορία σας, για να πάρετε την τύχη στα χέρια σας; Έχετε υπόψη σας εναλλακτικά σχέδια (plan B) ή θεωρείτε ότι θα επανέλθει η αγορά στην προηγούμενη κατάσταση; Μην περιμένετε να συμβεί αυτό!

Η πίτα μικραίνει και οι διεκδικητές της είναι δυσανάλογα περισσότεροι από όσους μπορεί να «θρέψει». Η οικονομική αποτίμηση του φαρμακείου σας συνεχώς μειώνεται και το ρευστό σας λιγοστεύει. Όσο «κρατάτε» δυνάμεις, η συμμετοχή σας σε ομάδα φαρμακοποιών με σκοπό την ίδρυση ισχυρού πόλου στην περιοχή σας θα είναι εφικτή. Αύριο η οικονομική σας θέση μπορεί να μη σας το επιτρέπει και υπάρχει κίνδυνος να περιθωριοποιηθείτε!

Γιατί όμως η Συνεργασία είναι λύση;

Παραδοσιακά ο καταναλωτής επιλέγει να πραγματοποιεί τις αγορές του εκεί που θα βρει:

- καλύτερο περιβάλλον
- μεγαλύτερη ποικιλία
- καλύτερες τιμές
- καλύτερη εξυπηρέτηση
- εκπαιδευμένο προσωπικό
- εύκολη πρόσβαση

Μπορεί όμως σήμερα ένας φαρμακοποιός να σηκώσει μόνος του το βάρος, οικονομικά αλλά και επιχειρηματικά, αυτής της αλλαγής; Η απάντηση είναι ΟΧΙ.

Όσο η μείωση της κερδοφορίας και η έλλειψη ρευστότητας θα συνεχίζεται, τα φαρμακεία θα αναγκαστούν να υποβαθμίσουν τα παραπάνω κριτήρια ικανοποίησης του πελάτη.

Το γεγονός αυτό θα ωθήσει τους καταναλωτές στα φαρμακεία που θα ξεχωρίζουν στην κατεύθυνση αυτή.

Σήμερα λοιπόν δεν αρκεί μόνο η αύξηση του τζίρου.

Η κερδοφορία είναι η λέξη «κλειδί» και αποτελεί δύσκολη εξίσωση.

Απαιτείται πλήρης έλεγχος, ανάλυση, προγραμματισμός και αυστηρή εφαρμογή και παρακολούθηση του επιχειρηματικού πλάνου. Η εποχή που η συνταγογράφηση συντη-

ρούσε πλήρως το φαρμακείο και ο φαρμακοποιός εφάρμοζε «χαλαρό» έλεγχο της επιχειρησής του έχει περάσει. Δεν υπάρχουν πια περιθώρια για λάθη.

Ένα από παράδειγμα: Παρατηρήσαμε σε φαρμακείο πολύ μεγάλου τζίρου και με μεγάλες έξτρα εκπτώσεις από τις εταιρείες-προμηθευτές, να έχει μέσο μικτό κέρδος παραφαρμάκου μόνο 17%. Εάν αφαιρέσουμε εδώ και το λειτουργικό κόστος 13%, τελικά το συγκεκριμένο φαρμακείο δούλευε για 4% κέρδος προ φόρων στο παραφάρμακο. Αυτό συνέβη εξαιτίας άστοχων αγορών, σε συνδυασμό με αυτοσχέδιες – οριζόντιες εκπτώσεις προς τους πελάτες του.

Μην βιαστείτε να πείτε ότι κάτι τέτοιο δεν συμβαίνει σε εσάς. Είναι πολύ πιθανό, εάν δεν έχετε πλήρη γνώση των οικονομικών και εμπορικών στοιχείων της επιχειρησής σας, το κέρδος του φαρμάκου σας να συντηρεί το παραφάρμακο.

Τελικά καταλήγουμε ότι είναι αδύνατο ακόμα και για τον πιο έμπειρο φαρμακοποιό, να μπορεί να διαχειριστεί σωστά, χωρίς τη βοήθεια του προγράμματος εμπορικής διαχείρισης της μηχανοργάνωσής του και της ανάλογης ανάλυσης των δεδομένων, 8-10.000 κινήσιμους κωδικούς παραφαρμάκου. Πόσο μάλλον να γνωρίζει την εποχικότητα αυτών για να πραγματοποιήσει εύστοχα τις αγορές του, να διαμορφώσει τον χώρο του φαρμακείου του και να σχεδιάσει τις προωθητικές του ενέργειες.

Αντιλαμβάνεστε όλοι ότι θα πρέπει πλέον να αλλάξει ο τρόπος που δουλεύατε μέχρι σήμερα.

Μήπως όμως ζητάμε από τον φαρμακοποιό πολλά;

Τον θέλουμε να είναι συνεχώς στον πάγκο για να εξυπηρετεί τον πελάτη με την επιστημονική του ιδιότητα. Τον θέλουμε να είναι πάντα ενήμερος για τα νέα φάρμακα και παραφάρμακα. Τον θέλουμε παράλληλα και σύγχρονο επιχειρηματία.

Ο ρόλος του φαρμακοποιού "one man show" δύσκολα θα μπορέσει να ανταπεξέλθει στις νέες προκλήσεις. Για όλους αυτούς τους λόγους θεωρούμε ότι η Συνεργασία του φαρμακοποιού με συναδέλφους του αποτελεί μονόδρομο. Θα μοιραστεί μαζί τους τις αρμοδιότητες της διαχείρισης, το οικονομικό κόστος της προβλεπόμενης επένδυσης αλλά και τη ψυχική κόπωση της «αλλαγής».

Συνεργασίες – Πολυσυστεγάσεις

Οι Συνεργασίες – Πολυσυστεγάσεις ουσιαστικά λειτουργούν ως εταιρείες φαρμακείων. Φαρμακοποιοί λοιπόν ενός Δημοτικού διαμερίσματος, ενώνουν τις δυνάμεις τους και συνεργάζονται για το κοινό τους όφελος. Το ότι δεν προβλέπεται από τη Νομοθεσία η ίδρυση τέτοιων εταιρειών, δεν σημαίνει ότι αυτές λειτουργούν παρανόμως. Υπάρχουν τρόποι σύνδεσης των εταίρων που κατοχυρώνουν και εξασφαλίζουν τα δικαιώματά τους. Αναμφισβήτητητα δεν πρόκειται για καινούργιο μοντέλο συνεργ-

γασίας. Υπάρχουν εδώ και 15 χρόνια αρκετά και επιτυχημένα παρόμοια σχήματα στην αγορά.

Προσοχή όμως! Συνεργασία που δεν αποβλέπει στη συνολική επιχειρηματική αναβάθμιση με στόχο να προσεγγίσει και να κερδίσει τον καταναλωτή, αλλά επικεντρώνεται αποκλειστικά και μόνο σε καλύτερες αγορές (buying group), δεν διασφαλίζει τη βιωσιμότητα των φαρμακείων αλλά δημιουργεί μόνο πρόσκαιρες ελπίδες.

Η μόνη επιτυχημένη λύση είναι οι συνεργαζόμενοι φαρμακοποιοί να πρωταγωνιστήσουν σε τοπικό επίπεδο, όντας καλύτεροι σε όλα τα επίπεδα.

Πως θα δημιουργηθεί όμως αυτή η ομάδα;

Ποια θα είναι η συμμετοχή των φαρμακοποιών στην εταιρεία;

Πως θα λειτουργεί;

Πολλά τα ερωτήματα και εύλογα. Για να δημιουργηθεί η ομάδα, θα πρέπει πρώτα να αρχίσετε να μιλάτε μεταξύ σας. Όχι για την κρίση, αλλά για το αύριο.

Έχει παρατηρηθεί ότι συνήθως ένας φαρμακοποιός με όραμα αναλαμβάνει την πρωτοβουλία της δημιουργίας πυρήνα με συναδέλφους του που συγκλίνουν προς αυτή την κατεύθυνση και μετά καλούν και τους υπόλοιπους της περιοχής που δραστηριοποιούνται για να τους ανακοινώσουν τα σχέδιά τους.

Όταν γίνουν οι γνωστοποιήσεις και υπάρχει κλίμα συναινετικό, θα πρέπει να καλέσετε τους ειδικούς της αγοράς για να σας διαλευκάνουν όλες τις λεπτομέρειες της επικείμενης συνεργασίας σας. Πολύτιμη επίσης είναι και η πληροφόρηση που μπορείτε να αντλήσετε από συναδέλφους σας που το τόλμησαν τα τελευταία 15 χρόνια.

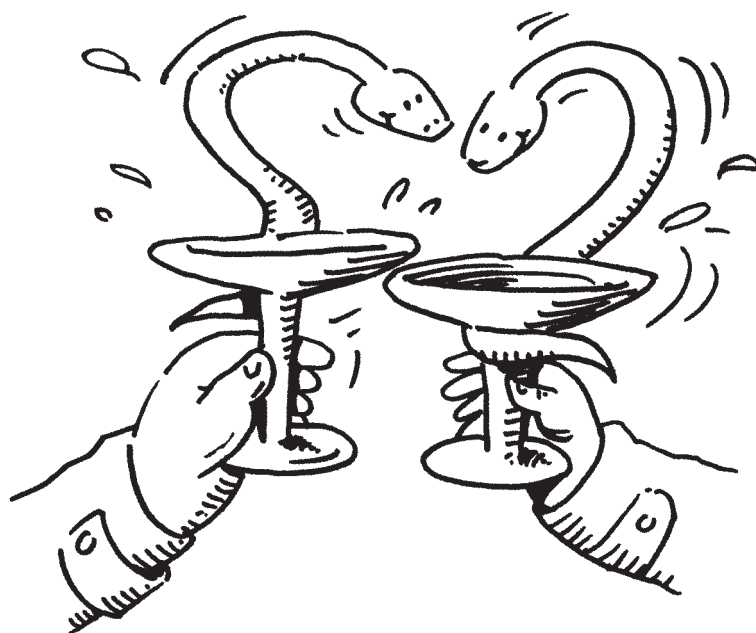
Προσοχή: Δεν απαιτείται η συμμετοχή όλων των φαρμακοποιών της περιοχής για να κάνετε το επιχειρηματικό σας βήμα. Όσοι δεν αντιλαμβάνονται ότι η αγορά εξελίσσεται, δεν πρέπει να λειτουργούν ως «βαρίδια» για τους υπόλοιπους. Η αγορά θα «χωρέσει» μόνον όσους προσαρμοστούν στις νέες απαιτήσεις της.

Τελικά υπάρχει επιχειρηματικό ρίσκο σε μια συνεργασία;

Πάντα υπάρχει, ακόμα και εάν παραμείνετε «ταμπουρωμένοι» στο φαρμακείο σας αποκλείοντας κάθε είδους συνεργασία.

Ενώ όμως μία νέα εταιρεία φαρμακείων θα μπορεί να αντέξει ένα επιχειρηματικό λάθος, δεν ισχύει το ίδιο για πολλά μεμονωμένα φαρμακεία!

Στην περιοχή πλέον δραστηριοποίησης της νέας εταιρείας, η φαρμακευτική «πίτα» θα ξαναμοιραστεί με τη νέα εταιρεία, έχοντας ισχυρό πλεονέκτημα σε όλα τα κριτήρια της ικανοποίησης πελάτη που αναλύσαμε παραπάνω.



νω, να διεκδικεί το μεγαλύτερο μερίδιο.

Φυσικά θα υπάρξει το δίλλημα της συμμετοχής ή μη από κάποιους. Τα φαρμακεία θα μετέχουν στο νέο σχήμα ανάλογα με τις «δυνάμεις» τους. Οπότε δεν θεωρούμε ότι υπάρχει επιχειρηματικό ρίσκο. Θέλουμε όμως να σας επισημάνουμε ότι αν ένα ισχυρό φαρμακείο πριν την ίδρυση της «εταιρείας» που θα αποφασίσει να μείνει εκτός, θα έχει να αντιμετωπίσει πλέον εντονότερο ανταγωνισμό από το παρελθόν.

Η νέα ομάδα φαρμακοποιών όμως έχει την ικανότητα να φτάσει στο επίπεδο ελέγχου και διαχείρισης που απαιτεί η νέα τους επιχείρηση;

Υπάρχουν σήμερα σύγχρονα εργαλεία πληροφορικής που μπορούν να βοηθήσουν στην αποτελεσματικότερη διαχείριση.

Επιπρόσθετα οι άνθρωποι που θα αναλάβουν την μελέτη της επικείμενης συνεργασίας σας, οφείλουν να σας κατευθύνουν σχετικά. Μην περιοριστείτε αποκλειστικά σε μία μελέτη με λογιστική προσέγγιση. Δεν αρκεί.

Επίσης μπορείτε να αναθέσετε την οργάνωσή σας σε εταιρεία εξειδικευμένη για το αρχικό διάστημα, αλλά και για όσο καιρό κρίνετε ότι χρειάζεται.

Δεν πρέπει όμως να μείνετε αμέτοχοι κατά την διάρκεια εκσυγχρονισμού της επιχείρησής σας. Θα πρέπει να εκμεταλλευτείτε την περίοδο που οι Σύμβουλοι θα εργάζονται για εσάς, για να εκσυγχρονιστείτε και εσείς οι ίδιοι. Εκτός και εάν επιθυμείται να τους πληρώνετε δια βίου για τις ίδιες υπηρεσίες....

Μπορεί να αποχωρήσει φαρμακοποιός-εταίρος από την εταιρεία;

Έχει αναφερθεί στο παρελθόν ότι η συμμετοχή ενός φαρμακοποιού σε εταιρεία είναι δια βίου. Διαφωνούμε. Είναι θεμιτό και δίκαιο το δικαίωμα της αποχώρησης. Ωστόσο για τον χρονικό κύκλο, στον οποίο η εταιρεία έχει προγραμματίσει να ολοκληρώσει τα επιχειρηματικά της πλάνα και να επιτευχθούν οι στόχοι της, θα πρέπει να αποθαρρύνεται η αποχώρηση εταίρου με αντικίνητρα.

Συμπεράσματα

Η αγορά βρίσκεται σε αναβρασμό. Όλοι οι κλάδοι καλούνται να προσαρμοστούν στα νέα δεδομένα της αγοράς και οι επιχειρηματίες να επαναπροσδιορίσουν την θέση τους. Οι φαρμακοποιοί, σε αντίθεση από όλη την υπόλοιπη αγορά, βρίσκονται σε πλεονεκτική θέση διότι οι αλλαγές θα γίνουν εντός των «τειχών» του κλάδου, χωρίς να ανησυχούν άμεσα από την ύπαρξη νέων διεκδικητών της «πίτας» τους.

Μην όμως αυταπατάστε. Το πλεονέκτημα αυτό έχει συγκεκριμένο χρονικό ορίζοντα. Είτε «ανοίξει» το επάγγελμά σας είτε όχι, η αγορά θα ολοκληρώσει την «μεταμόρφωσή» της, σύντομα.

Θεωρούμε ότι και η βιομηχανία προσδοκά σε αυτό το μοντέλο μετεξέλιξης της αγοράς. Είστε το δίκτυο που γνωρίζει και με το οποίο συνεργάζεται για πολλά χρόνια. Πιστεύουμε ότι ούτε εκείνοι θα ήθελαν σήμερα νέο «παίχτη» στην αγορά.

Πάρτε την τύχη στα χέρια σας.

Έχετε περισσότερα να ρισκάρετε αν παραμείνετε μόνοι σας! ■

ΠΡΟΦΙΛ

Ο Ευάγγελος Παϊδούσης είναι Σύμβουλος επιχειρήσεων, και διευθυντής της "Pharmacy's added Value". Έχει σπουδάσει Πληροφορική και διαθέτει μεγάλη εμπειρία στην οργάνωση και ανάπτυξη των επιχειρήσεων. Έχει εργαστεί ως διευθυντής πωλήσεων, μάρκετινγκ & ανάπτυξης σε μεγάλες εταιρείες όπως, Δημοσιογραφικός Οργανισμός Λαμπράκη Α.Ε., LALIZAS Α.Ε., ABO DEMAN S.A.

Υπάρχουν λύσεις σε περίοδο κρίσης;



IM **POSSIBLE**

Εξερευνήστε όλες τις δυνατότητες!



Pharmacy's
added Value

Μαζί σας σε κάθε σας βήμα

ΕΞΕΙΔΙΚΕΥΜΕΝΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ

T: 210 80 18 045, E: info@pharmacysvalue.gr
www.pharmacysvalue.gr

Ρευστότητα, Πώς να Αποφύγουμε το Χειρότερο...

♦ Από τον **ΣΤΕΛΙΟ ΜΟΥΣΑΜΑ**, Γενικό Διευθυντή του δικτύου φαρμακείων Pharma PLUS



Τα Ελληνικά φαρμακεία έχουν υποστεί τα τελευταία τρία χρόνια σημαντική μείωση του τζίρου τους και αντιμετωπίζουν σοβαρές οικονομικές δυσκολίες, όχι μόνο στην κερδοφορία τους αλλά και στη ρευστότητά τους. Υπάρχει μια «θεραπεία-σοκ» που θα μπορούσε να βάλει σε καλύτερη τροχιά τα οικονομικά τους; Μερικές συμβουλές που μπορεί να φανούν χρήσιμες...

Μέσα σε ένα περιβάλλον οικονομικής κρίσης σε όλους τους τομείς, ανάμεσα στις επιχειρήσεις που αντιμετωπίζουν προβλήματα συγκαταλέγονται πλέον και πολλά φαρμακεία. Και αυτό δεν οφείλεται μόνο στην πτώση του τζίρου τους αλλά κυρίως στα προβλήματα ρευστότητας. Μεγάλες και κερδοφόρες επιχειρήσεις μπορεί να κλείσουν από έλλειψη ρευστότητας. Πόσο μάλλον τα φαρμακεία που είναι ως επί το πλείστον μικρομεσαίες επιχειρήσεις, με έναν πολύ μεγάλο -αναλογικά- πελάτη, το κράτος (ΕΟΠΥΥ). Από τη μία η αδυναμία εξόφλησης των συνταγών από τον ΕΟΠΥΥ, από την άλλη οι ριζικές αλλαγές στο χώρο της υγείας, έχουν ως αποτέλεσμα τη χειροτέρευση της πίστωσης από τους βασικούς προμηθευτές που είναι οι φαρμακαποθήκες, δημιουργώντας μία «εκρηκτική» κατάσταση ως προς τη ρευστότητα. Το γεγονός αυτό συνεπάγεται δυστοκία στην ομαλή λειτουργία του φαρμακείου και ανικανότητα πληρωμής των οικονομικών υποχρεώσεων της επιχείρησης (φαρμακαποθήκες – ενοίκια - δάνεια).

Εάν λοιπόν το πρόβλημα ρευστότητας έχει φτάσει ή δείχνει ότι θα φτάσει σε αυτά τα δυσμενή επίπεδα, θα πρέπει ο επιχειρηματίας – φαρμακοποιός να πάρει δραστηκά μέτρα, σχεδιάζοντας όσο το δυνατόν καλύτερα την οικονομική πολιτική του. Σίγουρα, δεν υπάρχουν «λύσεις θαύματα», αλλά είναι βέβαιο ότι υπάρχουν διέξοδοι και τρόποι αντιμετώπισης των καταστάσεων!

Αρχικά πρέπει να αναλυθούν όλες οι αιτίες, να μελετηθούν οι οικονομικοί δείκτες και να σχεδιαστεί με σύνεση η στρατηγική με την οποία θα μπορέσει ο φαρμακοποιός να μειώσει τις επιπτώσεις που επιφέρει στην επιχείρησή του η έλλειψη ρευστότητας.

Ζώντας λοιπόν σε ένα «περιβάλλον υγείας», ο φαρμακοποιός πρέπει να καταγράψει τα «συμπτώματα», στη συνέχεια να κάνει τη σωστή «διάγνωση» και μετά να αναζητήσει το κατάλληλο «φάρμακο»!

1.Αναγνωρίστε τα «συμπτώματα» και προχωρήστε στη διάγνωση χωρίς καθυστερήσεις.

Υπάρχουν παράγοντες κινδύνου που θα πρέπει αρχικά να εξεταστούν όπως:

- Η ανεπάρκεια κεφαλαίων της επιχείρησης
- Η αρνητική θέση σε κάποιους οικονομικούς αριθμοδείκτες, π.χ. έξοδα έναντι πτώσης εσόδων, δείκτης ρευστότητας
- Και κυρίως η αδυναμία του φαρμακοποιού να μειώσει δραστηκά τα χρήματα που βάζει στην τσέπη του, ως απόρροια της μειωμένης κερδοφορίας του φαρμακείου.

Επιπλέον των ανωτέρω, η μείωση του τζίρου αποτελεί τον παράγοντα που επιδεινώνει την κατάσταση.

Ο φαρμακοποιός για να κάνει τη σωστή διάγνωση πρέπει να έχει τον έλεγχο της επιχείρησής του και να είναι σε θέση ανά πάσα στιγμή να γνωρίζει την ολοκληρωμένη πραγματική εικόνα που αφορά στον τρόπο λειτουργίας και διαχείρισης του φαρμακείου του, αλλά και τα περιθώρια που έχει για να πραγματοποιήσει ριζικές αλλαγές σε οτιδήποτε ασύμφορο.

Συγκεκριμένα, θα πρέπει να απαντήσει σε μια σειρά από καίρια ζητήματα:

ΕΞΟΔΑ

1. Ποια τα πάγια έξοδα της επιχείρησής, αλλά και τα έξοδα που έχει σήμερα
2. Αν υπάρχει δυνατότητα να διατηρηθούν τα έξοδα στα ίδια επίπεδα
3. Αν το προσωπικό καλύπτει τις ανάγκες του φαρμακείου, ή αν είναι υπεράριθμο
4. Αν οι ώρες που εργάζεται ο ίδιος στο φαρμακείο είναι αρκετές ή πρέπει να τις αυξήσει, προκειμένου ο αριθμός των υπαλλήλων του να δικαιολογείται από το τζίρο της επιχείρησής του
5. Αν υπάρχει δυνατότητα επαναδιαπραγμάτευσης του ενοικίου του
6. Αν έχει περιθώριο για να μειώσει και άλλα πάγια έξοδα για να κάνει οικονομία, χωρίς όμως να χάνει από την ποιότητα εξυπηρέτησης των πελατών του και γενικά από ανταγωνιστικότητα
7. Αν τα χρήματα που παίρνει για τα προσωπικά του έξοδα μπορούν να μειωθούν
8. Τη δυνατότητα μεγαλύτερων φορολογικών ελαφρύνσεων

ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑ

9. Σε ποιές κατηγορίες και σε τι ποσοστό έχει μειωθεί το περιθώριο κέρδους του, αλλά και σε ποιες κατηγορίες προϊόντων θα μπορούσαν να υπάρχουν αντισταθμιστικές λύσεις
10. Αν έχει την ευχέρεια να εφαρμόσει ενέργειες ενδυνάμωσης του τζίρου του στις κατηγορίες με μεγαλύτερο κέρδος

ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑ

11. Τη δυνατότητα να μειώσει σε επιτρεπτά και λογικά πλαίσια και με τη σωστή χρήση της μηχανοργάνωσής του, το απόθεμα (στοκ) των προϊόντων στο φαρμακείο
12. Το περιθώριο που υπάρχει για περαιτέρω διαπραγμάτευση με τους πιστωτές και τους προμηθευτές του, αλλά και με τις τράπεζες για τα δάνειά του
13. Τη δυνατότητα χρηματοδότησης της επιχείρησής του από τον οικογενειακό λογαριασμό (ίδια κεφάλαια)

2. Κάντε τη σωστή «διάγνωση»

Είναι γεγονός ότι διανύουμε την εποχή της «ολικής ανισορροπίας» μεταξύ των αγορών και των εισπράξεων. Αν αυτό συνοδεύεται από κακή διαχείριση των αγορών και του αποθέματος, λόγω έλλειψης μηχανογράφησης και τήρησης αποθήκης, γεγονός πολύ σύνηδες στα περισσότερα φαρμακεία, αλλά και λόγω των αυξημένων παγίων ή των απρόβλεπτων εξόδων, τότε η οικονομική κατάσταση της επιχείρησης είναι πολύ πιο προβληματική, και δεν χρειάζεται να ψάξουμε περαιτέρω για το πρόβλημα. Αυτό είναι μπροστά μας.

3. Αναζητήστε τα κατάλληλα

«φάρμακα»...

Αφού λοιπόν εξετάσαμε όλα τα δεδομένα πρέπει να αναζητήσουμε το κατάλληλο φάρμακο για τον «ασθενή»! Εδώ οι λύσεις για την επιχείρηση θα πρέπει να εξεταστούν με προσοχή, ιδιαίτερα αν οι αιτίες δεν είναι μόνο εξωγενείς αλλά και ενδογενείς.

Η καταλυτική λύση «φάρμακο» θα εξαρτηθεί και από το επίπεδο των οικονομικών υποχρεώσεων του φαρμακείου σε σχέση με το βαθμό αποδοτικότητάς του.

Ας δούμε τις λύσεις «φάρμακο» μία-μία:

Φάρμακο 1: Μηχανογράφηση και σωστή απογραφή. Τα εξελιγμένα, πλέον, προγράμματα διαχείρισης φαρμακείου είναι απαραίτητα. Και η τήρηση αποθήκης δεν είναι απλά αναγκαία, ΕΠΙΒΑΛΛΕΤΑΙ. Ο στόχος μείωσης του αποθέματος (στοκ), άρα και η βελτίωση της ρευστότητας, δεν μπορεί να υλοποιηθεί, αν δεν υπάρχει αποθήκη.

Φάρμακο 2: Σκληρές διαπραγματεύσεις με όλους και για όλα. Οι έξυπνες διαπραγματεύσεις αρχικά με τους κύριους προμηθευτές και στη συνέχεια με όλους όσους υπάρχουν συναλλαγές, εξασφαλίζουν καλύτερες πιστώσεις, ευνοϊκότερους όρους. Πάντα στο πλαίσιο κατάλληλης επάρκειας προϊόντων για την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών.

Φάρμακο 3: Ενδυνάμωση, προβολή και προώθηση νέων κατηγοριών (OTC και παραφάρμακα) που εξασφαλίζουν άμεση ρευστότητα. Με την αύξηση των κατηγοριών αυτών, μειώνεται η εξάρτηση των εσόδων από τα κρατικά ταμεία.

Φάρμακο 4: Μείωση παγίων εξόδων. Ο περιορισμός στα απολύτως απαραίτητα των πάγιων εξόδων, των εξόδων προσωπικού και φυσικά της ανταμοιβής του ίδιου του φαρμακοποιού, αποτελεί μέτρο άμεσης στήριξης της επιχείρησης.

Αλλά σε κάποιες περιπτώσεις δεν αρκούν μόνο αυτά!

Σε μία μεγάλη αδυναμία ρευστότητας και αν μάλιστα δεν υπάρχουν ίδια κεφάλαια χρηματοδότησης από τον φαρ-

μακοποιό, καμία λύση δεν μπορεί να βρεθεί αν δε γίνει ένα πλάνο αναχρηματοδότησης με την τράπεζα, που θα επιτρέψει να αντισταθμίσουμε μεσοπρόθεσμα την δύσκολη αυτή οικονομική κατάσταση.

Τρεις πιθανότητες αναχρηματοδότησης

Ανάλογα με το δυναμισμό και την αξιοπιστία του επιχειρηματία σ' όλες τις οικονομικές και εμπορικές παραμέτρους, ο εκπρόσωπος της τράπεζας θα μπορέσει να του προτείνει ένα δάνειο μεσοπρόθεσμο, δίνοντάς του τη δυνατότητα να βρει μία ισορροπία στα οικονομικά του.

Όταν όμως η οικονομική δυσχέρεια δεν είναι μόνο συγκυριακή (δηλαδή δεν οφείλεται μόνο σε εξωτερικούς παράγοντες), αλλά οφείλεται και σε εσωτερική κακή διαχείριση, η μόνη λύση (αν εξαιρέσουμε την παροχή ιδίων κεφαλαίων του φαρμακοποιού), είναι η εκ νέου διαπραγμάτευση των όρων του δανεισμού.

Ο στόχος είναι διπλός: Ανάκτηση ρευστότητας μειώνοντας τους μηνιαίους τόκους προς την τράπεζα και μείωση της φορολογίας από τους τόκους δανείων.

Οι δυνατότητες αναχρηματοδότησης που παρουσιάζονται για τον φαρμακοποιό είναι:

- Να διαπραγματευτεί εκ νέου το επιτόκιο του αρχικού του δανείου χωρίς να αλλάξει τη διάρκειά του. Θα αναγκαστεί ίσως να διαπραγματευτεί και με άλλες τράπεζες. Πιθανόν για την αλλαγή των όρων δανεισμού να επιβαρυνθεί με διάφορα έξοδα.
- Να διαπραγματευτεί την επιμήκυνση της διάρκειας του δανείου.
- Να βρει τρόπους για να αποκτήσει νέα κεφάλαια, όπως για παράδειγμα συνεργαζόμενος με έναν άλλο φαρμακοποιό.

Τρόποι για να πειστεί η τράπεζα

Ο φαρμακοποιός θα πρέπει να παρουσιάσει στον αρμόδιο της τράπεζας την οικονομική κατάσταση του φαρμακείου του, καθώς και τον προϋπολογισμό του μελλοντικού επιχειρηματικού του πλάνου. Θα πρέπει επίσης να συμπεριλάβει στους πίνακες της χρηματοδότησης του και το ύψος των καθυστερούμενων οφειλών του.

Στο πλάνο αυτό θα πρέπει να παρουσιάσει τα δρακόντεια μέτρα που θα πάρει για να αντισταθμίσει τις απώλειες και να περιορίσει τα έξοδα του (πιθανές απολύσεις προσωπικού), να μειώσει το στοκ του κλπ. Μπορεί ακόμη να παρουσιάσει και τη δυνατότητα συνεργασίας με κάποιο συνάδελφο που θα φέρει νέο κεφάλαιο στην επιχείρηση.

Η τράπεζα θα ζητήσει εγγυήσεις για να μη χάσει τα χρήματά της. Εάν δεν είναι αποδεκτό, τότε ο φαρμακοποιός θα πρέπει με κουράγιο και αποφασιστικότητα να ψάξει για μία άλλη τράπεζα που θα δεχθεί το πλάνο αναχρηματοδότησής του.

ΔΙΚΤΥΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ



«Ξεπαγώστε»... τη δυναμική σας. Είμαστε δίπλα σας.

Προμηθευτικό κέντρο παραφαρμάκου | Διαχείριση προμηθευτών | Πλήρης Μηχανοργάνωση | Διαχείριση Ανθρώπινου Δυναμικού | Αρχιτεκτονική πρόταση - Κοινή εικόνα φαρμακείων | Διαχείριση χώρου και κατηγοριών προϊόντων | Επιχειρηματικό πλάνο | Ενέργειες Marketing | Pharma PLUS Link - Περιοδικό Υγείας και Ομορφιάς | PLUS Card - Ηλεκτρονική κάρτα πελάτη



Τελευταία νέα στα φαρμακεία Pharma PLUS: **254.000** περισσότερες αποδείξεις (+13%)* το 2012

*2012 vs 2011

ΤΟ ΠΙΟ ΑΞΙΟΠΙΣΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

Εύθραυστη αναδιοργάνωση

Η αναδιοργάνωση είναι μια λύση σχεδόν υποχρεωτική για τα φαρμακεία με πρόβλημα ρευστότητας, αλλά μπορεί να αποδειχθεί και μια λύση προσωρινή.

Η συστέγασση με ένα συνάδελφο για είσοδο νέων κεφαλαίων, να μην δίνει μία λύση, αλλά αν η πτώση του τζίρου και η καθυστέρηση αποπληρωμής των χρεών από τα ασφαλιστικά ταμεία συνεχίζονται, μαζί με τη συρρίκνω-

ση της πίστωσης από τους προμηθευτές, χωρίς δραστικά αντισταθμιστικά μέτρα από μέρους της επιχείρησης, κυρίως για αναζήτηση νέων πηγών εσόδων, το πρόβλημα θα επανέλθει, εφόσον η στρατηγική του φαρμακείου παραμένει όπως παλιά.

Όπως και να έχει, στη σημερινή συγκυρία όλοι οι ειδικοί στο «επιχειρείν» συμφωνούν: **ο τρόπος λειτουργίας του φαρμακείου πρέπει να αλλάξει τώρα!** ■



Πώς αντιμετωπίζω τα προβλήματα ρευστότητας

Μαρτυρία του **Γεράσιμου Βλάχου**,
Φαρμακείο στην Αγία Παρασκευή Αττικής

Τηλ: 210 6006566, e-mail: vlachosger@yahoo.com.

Οι συνθήκες στη φαρμακευτική αγορά στη χώρα μας έχουν αλλάξει. Βασικός παράγοντας στη συγκεκριμένη αλλαγή είναι το γεγονός ότι έχει μειωθεί στο ήμισυ η φαρμακευτική δαπάνη, από 5,2 δις το 2009 σε 2,4 δις το 2013. Σε αυτό συνετέλεσαν πολλοί παράγοντες και κυρίως η δραματική πτώση των τιμών των φαρμάκων και οι μεταρρυθμίσεις στο σύστημα συνταγογράφησης. Είναι λοιπόν προφανές ότι είναι αδύνατον να διατηρηθούν και τα 11.500 φαρμακεία που λειτουργούν στην ελληνική επικράτεια.

Για να διατηρήσουμε την επιχείρησή μας πρέπει να εξασφαλίσουμε:

- Αύξηση του τζίρου μας από άλλες κατηγορίες προϊόντων, και
- Διατήρηση και αύξηση της ρευστότητάς μας.

Αυτά κυρίως είναι προϋποθέσεις για να ανταπεξέλθουμε στις υποχρεώσεις μας, με δεδομένο ότι οι πληρωμές των ταμείων και ιδιαίτερα του ΕΟΠΥΥ γίνονται με καθυστέρηση και κυρίως σε χρόνους που δεν μπορείς να προγραμματίσεις.

Σε συνεργασία με το **δίκτυο Pharma Plus** στο οποίο ανήκω, προχώρησα στις εξής κινήσεις:

1. Έκανα άμεσα απογραφή και ξεκίνησα να τηρώ αποθήκη. Είχα αρκετό στοκ σε προϊόντα μη κινούμενα, από τα οποία όσα μπόρεσα τα επέστρεψα στους προμηθευτές μου, ενώ άλλα τα έβγαλα σε προσφορά για να ρευστοποιήσω το εμπόρευμά μου, χωρίς να τα αντικαταστήσω.
2. Όρισα τις ημέρες στοκ που ήθελα σε κάθε κατηγορία και σταδιακά μέσα σε 4 μήνες εξοικονόμησα το 20% του στοκ που είχα, χωρίς να παρουσιάσω καμία έλλειψη. Αυτό έγινε διότι το μηχανογραφικό μου σύστημα μου έδινε τη δυνατότητα να ορίζω το στοκ που ήθελα ανά προϊόν, εταιρία και κατηγορία.
3. Έβαλα πλαφόν στο ποσό των φαρμάκων που θα έδινά με συνταγή κάθε μήνα, έτσι ώστε να μην βρεθώ προ εκπλήξεως. Λόγω του ότι πολλά φαρμακεία δεν έχουν ικανές ποσότητες φαρμάκων ώστε να εκτελούν συνταγές, είδα νέους πελάτες να έρχονται με συνταγές. Για να τους εξυπηρετήσω θα έπρεπε ουσιαστικά να χρηματοδοτήσω τις αγορές τους, κάτι το οποίο έκανα με μέτρο.
4. Για να αυξήσω την καθημερινή είσπραξη, έδωσα μεγαλύτερη έμφαση στο καλλυντικό, στο συμπλήρωμα διατροφής και στο παραφάρμακο γενικότερα. Σαφή εντολή στην αισθητικό μου να μην έρχεται στον πάγκο, και να μην ασχολείται με το φάρμακο, ακόμα και εάν είχαμε ουρά αλλά να προσπαθεί να προσελκύει κόσμο στο χώρο των παραφαρμάκων.
5. Με τη βοήθεια του δικτύου μου, είδα σε ποιες εταιρίες αξίζει να δώσω έμφαση, αυτές δηλαδή με καλή κερδοφορία, γρήγορη ανακύκλωση των κωδικών και καλή πίστωση. Αυτές τις εταιρίες έδωσα στόχο στην αισθητικό. Έτσι, σε αντίθεση με τα περισσότερα φαρμακεία, όχι μόνο δεν της μείωσα το μισθό (που συνήθως οδηγεί σε δυσαρέσκεια και μείωση απόδοσης), αλλά της έδωσα και κίνητρο να τον αυξήσει.
6. Τέλος, μείωσα τον αριθμό των επιταγών μου προς τους προμηθευτές, είτε
 - a. συμφωνώντας σε συχνότερη επίσκεψη του πωλητή, με αποτέλεσμα μικρότερες παραγγελίες που πλήρωνα μετρητά, κερδίζοντας μεγαλύτερη έκπτωση, είτε
 - β. αγοράζοντας εποχιακά από λιγότερους προμηθευτές, αλλά με μεγαλύτερη πίστωση.

Θεωρώ ότι σε αυτή την χρονική περίοδο πρωταρχικό στόχο δεν παίζει ρόλο μόνο η κερδοφορία, αλλά η επισκεψιμότητα (ταχύτερη ανακύκλωση εμπορευμάτων) και η ρευστότητα, στόχοι που απαιτούν μεγάλη αφοσίωση και στενή παρακολούθηση.

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

Daylong actinica®

κλινικά αποδεδειγμένη βέλτιστη
αντιηλιακή προστασία



Ενδείξεις:

- δερματικές μικροεπεμβάσεις
- laser
- φωτοδερματίτιδες - πολύμορφο φωτοεξάνθημα
- σπίλοι
- κλινικά αποδεδειγμένη πρόληψη των NMSCs (μη μελανωματικοί καρκίνοι)
- ευαίσθητα δέρματα
- ακραίες συνθήκες έκθεσης στον ήλιο (σκι, θαλάσσια σπορ, πολύωρη έκθεση λόγω επαγγέλματος)
- ανοσοκατασταλτική αγωγή μετά από μεταμόσχευση οργάνου
- αγωγή για ρευματικές ή χρόνιες φλεγμονώδεις νόσους
- ηπατίτιδα B & C, HIV
- οικογενειακό ιστορικό δερματικού καρκίνου
- ακτινική υπερκεράτωση
- ακανθοκυτταρικό καρκίνωμα
- εγκαύματα
- πρόσφατες ουλές
- πρόληψη φαρμακευτικής φωτοευαισθησίας
- ανοιχτοί φωτότυποι
- ατοπική δερματίτιδα
- ερυθρηματώδης λύκος
- μελαγχρωματικές κηλίδες

Daylong actinica®

Το πρώτο ευρέως φάσματος αντιηλιακό λιποσωμικής τεχνολογίας με αποδεδειγμένη κλινικά απόλυτη προστατευτική δράση στις ομάδες υψηλού κινδύνου.



Spirig supports
the European
Skin Cancer
Foundation

Γνωρίζετε καλά τους πελάτες σας;

♦ Από τον **ΙΩΑΝΝΗ-ΕΥΑΓΓΕΛΟ ΧΑΡΑΜΗ**, Οικονομολόγο, www.GreekShares.com

Σε ένα διαρκώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον είναι σημαντικό να γνωρίζουμε τους πελάτες μας!

Γιατί; Επειδή μας επιτρέπει να κατανοήσουμε και να προσαρμόσουμε όλες τις ενέργειες επικοινωνίας μας, ώστε τελικά να τους ικανοποιήσουμε, έχοντας απώτερο στόχο όχι μόνο να αγοράσουν από εμάς, αλλά και να παραμείνουν πιστοί στο φαρμακείο μας!



Σήμερα, ο «κανόνας των 4 Ps» (Product, Price, Position, Promotion) του μάρκετινγκ του χτες έχει πλέον ξεπεραστεί. Μοναδικός επιζών, ο όρος «Πελάτης» με κεφαλαίο γράμμα, στον οποίο τα πάντα πρέπει να συγκλίνουν. Είναι αυτός που συνθέτει το πελατολόγιο και είναι επίσης αυτός που καθοδηγεί το σχέδιο ανάπτυξης για το φαρμακείο μας. Μη ξεχνάτε ότι ο πελάτης κάνει πάντα την τελική λήψη της απόφασης. Ένα φαρμακείο που είναι φιλόξενο, φιλικό και με μια ικανή ομάδα, προσφέροντας υπηρεσίες και παρουσιάζοντας με σαφήνεια και ελκυστικότητα τα προϊόντα του, με σωστές τιμές, δεν είναι πάντα αρκετό, γιατί σε όλες τις περιπτώσεις ο πελάτης έχει την επιλογή να αγοράσει εδώ ή αλλού.

Οι περισσότερες επιχειρήσεις έχουν εδώ και καιρό εδραιωμένη αυτήν την ανάγκη του να γνωρίζουν τους πελάτες τους και τον τρόπο που σκέφτονται, δηλαδή την αγοραστική τους συμπεριφορά. Έτσι δεν πρέπει να μας εκπλήσσει το γεγονός να μας ζητάνε σε ορισμένα καταστήματα τα προσωπικά μας στοιχεία, όπως το κινητό μας τηλέφωνο, τη διεύθυνσή μας ή τον ταχυδρομικό μας κώδικα, για να δημιουργήσουν μια «κάρτα πιστότητας πελάτη», που μας επιτρέπει να λάβουμε πχ εκπαιδευτικά κουπόνια και ενημερώσεις για συμφέροντες μελλοντικές αγορές μας ή και άλλα πολλά προνόμια ή υπηρεσίες.

Ιδιαίτερα για τα καταστήματα ευρείας, ειδικές ομάδες εργασίας επεξεργάζονται μία πληθώρα δεδομένων για τα νοικοκυριά κάθε μήνα, αναλύοντας τις αγορές τους για να εμβαθύνουν στις καταναλωτικές τους συνήθειες και να δράσουν ανάλογα με ειδικές προσφορές και προβολές.

Επίσης πολλές πλέον επιχειρήσεις συντάσσουν τακτικά ερωτηματολόγια για έρευνες ικανοποίησης, όλα με σκοπό να βοηθήσουν τους παραγωγούς και τους διανομείς να προωθήσουν το προϊόν που ικανοποιεί περισσότερο τον πελάτη, προσαρμόζοντάς το συνεχώς στις ανάγκες του.

Οι περισσότεροι πελάτες δείχνουν, σε γενικές γραμμές τις εξής συμπεριφορές:

- Είναι **βιαστικοί** και αναζητούν ταχύτητα στις αγορές τους.
- Είναι **απαιτητικοί** και **ενημερωμένοι**, επιζητώντας το προϊόν «τους», και συχνά κανένα άλλο, νομίζοντας ότι ξέρουν τι πραγματικό είναι καλό γι' αυτούς.
- Αναζητούν την **απλότητα** και δεν επιθυμούν προσφορές ή περιπλοκές συνομιλίες από τους πωλητές.
- Αναμένουν **να ακούσουν τη συμβουλή** ακόμη και αν δεν τη ζητήσουν.

Το να υποδεχθείτε με το όνομα τους ανθρώπους που έρχονται στο φαρμακείο σας δεν σημαίνει απαραίτητα ότι τους γνωρίζετε. Διότι, για να πάρετε μία σαφή ιδέα για τη φύση του πελάτη σας, θα πρέπει να μπορείτε να την προσδιορίσετε από ποσοτικής και από ποιοτικής άποψης.

Πρώτα λοιπόν οι αριθμοί: Θα πρέπει να γνωρίζετε τον αριθμό των ανθρώπων που έρχονται κάθε μέρα στο φαρμακείο σας, να καθορίσετε την πιο πολυσύχναστη ημέρα της εβδομάδας, να αξιολογήσετε το ποσοστό του μέσου όρου των πελατών ανά ημέρα.

Έπειτα, η ποιοτική πλευρά: Άνδρες ή γυναίκες, επισκέπτονται το φαρμακείο στην πλειοψηφία; Ποιές ηλικιακές ομάδες εκπροσωπούνται; Πόσες οι περιπτώσεις σοβαρών ασθενειών με συνταγογραφούμενες συνταγές και ποιές είναι εκείνες που απαιτούν τη συμβουλή σας ή ακόμη και εκείνες που οδηγούνται σε μια ελεύθερη πιο αυθόρμητη αγορά μίας συγκεκριμένης μάρκας;

Έχοντας λοιπόν υπόψη σας όλα αυτά, τι θα λέγατε σχετικά με τους πελάτες σας;

- Ποιοί είναι αυτοί; (Τυπολογία)
- Τι ποσοστό είναι «μόνιμοι πελάτες», και ποιο το ποσοστό των «μοναδικών επισκεπτών»;
- Από πού προέρχονται; (Γεωγραφική περιοχή)
- Ποιός τους έστειλε; (Συνταγογράφοι)
- Τι αγοράζουν από εσάς, ανάλογα με τον τύπο του προϊόντος και με τον τύπο του προφίλ του πελάτη;
- Γιατί έρχονται στο δικό σας φαρμακείο;
- Τι σκέφτονται για το φαρμακείο σας;

Σε τι εξυπηρετεί το να γνωρίζουμε τους πελάτες μας;

Αυτό συνοψίζεται στο ρητό: «Μη ρωτάς τι ο πελάτης μπορεί να κάνει για σας, αλλά τι μπορείτε να κάνετε εσείς για τον πελάτη σας». Η γνώση των πελατών είναι απαραίτητο συστατικό για να καθοριστεί μια στρατηγική ανάπτυξης της επιχείρησης.

Πρώτα απ όλα οφείλεις να γνωρίζεις εσένα τον ίδιο, δηλαδή, την ορθή σκιαγράφηση του δικού σου φαρμακείου!

Έχετε σαν άξονα κυρίως την ιατρική συνταγή ή επικεντρώνεστε περισσότερο σε προϊόντα συμβουλής, δίνοντας την εικόνα ενός φαρμακείου άμεσης εξυπηρέτησης και πρωτοβάθμιας φροντίδας ή τέλος έχετε απλά προσανατολισθεί στη διανομή φαρμάκων και καλλυντικών χωρίς ιδιαίτερη συμβουλευτική φροντίδα;

Η σωστή μελέτη του πελατολογίου εξυπηρετεί φυσικά στον καθορισμό των αναγκών των ανθρώπων που το απαρτίζουν, με στόχο να ανταποκριθείτε όσο το δυνατόν καλύτερα σε αυτές. Έτσι θα αναπτύξετε τομείς στο χώρο σας που σχετίζονται με τις φάσεις της ζωής των πελατών σας (παιδική ηλικία, μητρότητα, ηλικιωμένοι...) ή που σχετίζονται με το προφίλ της πελατείας σας (δραστήριος, αθλητικός, ενθουσιώδης με την εναλλακτική ιατρική...). Επίσης θα μπορέσετε να διοργανώσετε προβολές ανάλογα με τα κυριότερα ενδιαφέροντα υγείας των πελατών σας. Με το να γνωρίσετε τις προσδοκίες τους, μπορείτε επίσης να επιλέξετε ειδικές μάρκες προϊόντων και

να εκπαιδευτείτε ανάλογα για να αυξήσετε το επίπεδο της προσφοράς σας σε ένα συγκεκριμένο τομέα.

Ο στόχος είναι να προσαρμόσετε όσο το δυνατόν καλύτερα την εικόνα του φαρμακείου σας σε αυτό που οι πελάτες σας αναμένουν!

Ο στόχος είναι να διαφοροποιηθείτε από τους ανταγωνιστές σας:

- Με την καλύτερη προσαρμογή της προσφοράς και την ανάλογη παρουσίαση της σύμφωνα με τις καταναλωτικές συνήθειες των πελατών σας (merchandising),
- Με την κατάλληλη στρατηγική τιμών ανάλογα με την αγοραστική τους δύναμη,
- Με τις συνθήκες υποδοχής και εξυπηρέτησής τους και
- Με το πρόγραμμα προώθησης και επικοινωνίας σας.

Τα φαρμακεία διαθέτουν δύο εξαιρετικά πλεονεκτήματα για να γνωρίσουν την πελατεία τους με το χαμηλότερο δυνατό κόστος:

Το πρώτο είναι η συχνότητα επίσκεψης του πελάτη.

Δεν χρειάζεται να ρωτήσει κανείς περαστικούς από το δρόμο, όταν κατά μέσο όρο εισέρχονται στο φαρμακείο 100 πελάτες την ημέρα, 5 ή 6 ημέρες την εβδομάδα, δηλαδή 2.000 πελάτες ανά μήνα. Αλλά ακόμη και 1.000 να είναι, γνωρίζοντας ότι η πλειοψηφία των δημοσκοπήσεων διεκπεραιώνεται σε μία χιλιάδα ανθρώπων, έχετε ήδη ένα έτοιμο δείγμα!

Το δεύτερο πλεονέκτημα έγκειται στο γεγονός ότι το φαρμακείο έχει συνεργάτες, που έρχονται σε επαφή με τους πελάτες για την εξυπηρέτησή τους, γι' αυτό μη διστάσετε να ζητήσετε τη συνεισφορά τους στη μελέτη του πελατολογίου σας.

Με άλλα λόγια, οι ερευνητές και οι ερωτούμενοι συγκεντρώνονται στο ίδιο μέρος, το φαρμακείο. Μη διστάσετε λοιπόν να το εκμεταλλευτείτε!

Τι μπορώ να κάνω στην πρακτική;

Βήμα 1: Επωφεληθείτε από όλες τις πηγές των πληροφοριών.

Πολλά λογισμικά μπορούν να παρέχουν μία σειρά από πληροφορίες για τις αγορές που πραγματοποιούνται, για παράδειγμα, το ποσοστό των πελατών με συνταγή γιατρού, πελάτες χωρίς ιατρική συνταγή, το μέσο όρο αγορών ανά πελάτη (σε ευρώ και σε αριθμό ειδών), κλπ... Από την άλλη, τα λογισμικά διαχείρισης σας επιτρέπουν να παρατηρήσετε την κατανομή των πωλήσεων μεταξύ των διαφόρων οικογενειών προϊόντων (συνταγογραφούμενα, ΟΤΣ, παραφάρμακα, καλλυντικά...) και έτσι να επισημάνετε τα προϊόντα που πουλάτε περισσότερο στην κάθε κατηγορία.

Με μια απλή στατιστική αξιολόγηση μπορείτε να δείτε τις

τάσεις αυξητικές ή πτωτικές σε κάθε τομέα και έτσι να προσδιορίσετε καλύτερα αυτά που ζητούνται περισσότερο από την πελατεία σας.

Οι συνταγές επίσης μπορούν να παρέχουν πολύτιμες πληροφορίες για τη συνταγογράφηση των γιατρών.

Η συμβουλή μας! Βάλτε την ομάδα σας να συμμετέχει, περισυλλέγοντας για ένα μήνα πληροφορίες σχετικά με τους πελάτες που εξυπηρετούνται με ειδικά ερωτηματολόγια, απλά και σύντομα, χρησιμοποιώντας ερωτήσεις διαφόρων τύπων με κουτάκια δίπλα, έτσι ώστε να τσεκάρουν γρήγορα τις απαντήσεις με ένα σταυρό.

Μπορείτε εύκολα να συγκεντρώσετε πληροφορίες για τους πελάτες σας απλά, έχοντας τα μάτια και τ' αυτιά ανοικτά! Ρωτήστε και καταγράψτε πληροφορίες σχετικά με την ηλικία, τα προβλήματα υγείας και την οικογενειακή τους κατάσταση, έτσι ώστε σιγά-σιγά να έχετε ένα ενημερωμένο αρχείο πελατών.

Βήμα 2: Παρατηρήστε τους, Ακούστε τους, Ρωτήστε τους!

Τα ερωτηματολόγια. Απλά και χωρίς κόστος, τα εργαλεία αυτά απαιτούν τη συμμετοχή ολόκληρης της ομάδας. Για να προσδιορίσετε τον τύπο των πελατών σας, γράψτε διαφορετικά προφίλ σε ένα φύλλο χαρτιού (γυναίκα με παιδί, έφηβος, εργένης, ηλικιωμένος...) για να μπορείτε να σημειώνετε γρήγορα μέσα στα αντίστοιχα κουτάκια το προφίλ τους.

Πολλές πτυχές των πελατών σας μπορεί να διερευνηθούν μέσα από αυτά τα ερωτηματολόγια, όπως το κοινωνικο-οικονομικό τους προφίλ, τα προϊόντα που συνηθίζουν να αγοράζουν, η αγοραστική τους συμπεριφορά (δισταγμός, αίτημα για την παροχή συμβουλών, αυθόρμητη αγορά...).

Για να γνωρίσετε τις επιθυμίες των πελατών σας σε μια νέα κατηγορία ή ένα νέο τμήμα που αναπτύξατε, να θέσετε 3 ερωτήσεις στον πάγκο:

«Έχετε δει το νέο μας τμήμα με τα... π.χ. βρεφικά προϊόντα;»

« Ποια είναι η γνώμη σας;»

« Ποιες μάρκες/προϊόντα θα θέλατε να έχουμε για σας;»

Η ενέργεια αυτή της διερεύνησης μπορεί να διεξαχθεί για αρκετές ημέρες και να ανανεώνεται μία φορά ανά τρίμηνο. Κατά τη διάρκεια ενός μήνα λοιπόν, όλοι όσοι εξυπηρετούν τους πελάτες σας να αναλάβουν να καταγράψουν στο ειδικό ερωτηματολόγιο το προφίλ των πελατών. Αυτό πρέπει να γίνει με βάση απλά κριτήρια (κριτήρια για την ηλικία και το φύλο, την οικογενειακή κατάσταση: άνδρες, γυναίκες, ζευγάρια με ή χωρίς παιδιά, μικρά παιδιά ή έφηβους, ηλικίες 25 έως 60 ετών, ηλικιωμένους άνω των 65 ετών, φοιτητές και νέους 15 έως 25 ετών...).

Μπορεί να εκπλαγείτε όταν κληθείτε να διαγνώσετε τελικά το προφίλ των πελατών σας, το οποίο μπορεί να έχει



Οι πελάτες σας
θέλουν πάντα
κάτι περισσότερο;
...Φυσικά!



Στο φαρμακείο... φυσικά!

Εμπιστευθείτε τη νέα καλλυντική σειρά περιποίησης GREEN CARE με φυσικά συστατικά και κερδίστε τους πελάτες σας προσφέροντάς τους προϊόντα υψηλής ποιότητας σε ιδιαίτερα προσιτή τιμή.



Shampoo Dry 500ml 5,50€*	Shampoo Normal 500ml 5,50€*	Conditioner 300ml 5,80€*	Shower Gel 500ml 5,30€*	Body Lotion 300ml 5,60€*	Hand Wash 300ml 3,50€*	Hand Cream 75ml 4,00€*
--------------------------------	-----------------------------------	--------------------------------	-------------------------------	--------------------------------	------------------------------	------------------------------

*Ενδεικτική Λιανική Τιμή

ΧΩΡΙΣ PARABENS
ΧΩΡΙΣ SILICONES

ΕΛΛΗΝΙΚΟ
ΠΡΟΪΟΝ

moiv



ΠΑΝΕΛΛΗΝΙΑ ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΤΙΚΗ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΩΝ Α.Ε.Ε.
Αιγαίου 35, 194 00 Κορωπί, Αττική, Τηλ.: 210 9645223
Email: pansyfa@otenet.gr, www.pansyfa.gr

Μάθετε περισσότερα

www.pansyfa.gr

Δώστε την παραγγελία σας online

b2b.pansyfa.gr

απόκλιση πολύ μεγαλύτερη από αυτό που είχατε πρωταρχικά στο μυαλό σας. Για παράδειγμα, μπορεί να έχετε την εντύπωση ότι η πελατεία σας αποτελείται κυρίως από ηλικιωμένους (οι συνταξιούχοι εισέρχονται στα φαρμακεία καθ' όλη τη διάρκεια της ημέρας), ενώ τα εργαζόμενα άτομα μπορούν να έρθουν στο φαρμακείο σας μόνο τις ώρες εκτός ωραρίου εργασίας τους, χρονικό διάστημα σαφώς πολύ μικρότερο στη διάρκεια μίας εργάσιμης ημέρας του φαρμακείου, δίνοντας την εντύπωση να βλέπει κανείς μέσα στο φαρμακείο περισσότερους ηλικιωμένους από ότι εργαζόμενες γυναίκες! Εξετάστε επίσης μήπως το ωράριο λειτουργίας σας αποτρέπει ένα μεγάλο αριθμό εργαζόμενων ατόμων να μη μπορούν να σας επισκεφτούν και συνεπώς χάνετε πελατεία που καταφεύγει είτε σε διημερεύοντα φαρμακεία άλλης περιοχής για τα φάρμακά του ή σε καταστήματα ευρείας για τα καλλυντικά του.

Η μελέτη της πελατείας έγκειται επίσης στη μελέτη της αγοραστικής τους συμπεριφοράς: τη συχνότητα των επισκέψεών τους, την ευαισθησία τους για τις προσφορές, για νέα προϊόντα, για εποχιακά προϊόντα και για τις τιμές.

- ✓ **Είναι απρόθυμοι** να πάρουν το προϊόν;
- ✓ **Διστάζουν** όταν βλέπουν την τιμή;
- ✓ **Αναζητούν** συνεχώς με το βλέμμα τους μια συμβουλή;
- ✓ **Ζητούν** συχνά συμβουλές και απόψεις σχετικά με τις εναλλακτικές θεραπείες, τα νεογέννητα ή άλλα θέματα υγείας και ομορφιάς;

Το να ακούτε τις παρατηρήσεις των πελατών σας είναι κάτι πολύτιμο για να τους γνωρίσετε. Η δυσκολία είναι να καταφέρετε να λάβετε υπόψη σας τα σχόλια των πελατών σας, χωρίς να θέλετε να ικανοποιήσετε τους πάντες. Μία παρατήρηση το μήνα για την τιμή ενός καλλυντικού προϊόντος από ένα μεμονωμένο πελάτη, θα πρέπει να εξετασθεί με επιφύλαξη, αλλά όταν όμως κάθε εβδομάδα 2-3 πελάτες διαμαρτύρονται ότι η ουρά είναι πολύ μεγάλη για την εξυπηρέτησή τους, τότε ίσως θα πρέπει να εξετάσετε σοβαρά το ενδεχόμενο ανοίγματος μίας επιπλέον θέσης στον πάγκο.

Άλλο ένα χρήσιμο εργαλείο για να κατανοήσουμε καλύτερα τους πελάτες μας, είναι το μίνι-ερωτηματολόγιο. Σύνομο, μέχρι 3 ερωτήσεις το πολύ ώστε να μην ενοχλήσει τον πελάτη, μπορεί να εκτελείται προφορικά από τον πάγκο ή γραπτά. Αυτά τα μίνι-ερωτηματολόγια μπορούν να χρησιμοποιηθούν για πολλά θέματα.

Μερικά παραδείγματα:

«Είστε ικανοποιημένοι με τις υπηρεσίες που προσφέρονται από το φαρμακείο μας για την υποστήριξη της διακοπής του καπνίσματος;»

«Τι θα θέλατε να βρείτε στο φαρμακείο μας, πώς θα θέλατε να είναι ο χώρος αν κάναμε μία ανακαίνιση;»

«Έχετε παρατηρήσει το νέο χώρο που δημιουργήσαμε για τα προϊόντα φυτοθεραπείας (ή για τα Συμπληρώματα δια-

τροφής... κλπ); Ποια είναι η γνώμη σας; Είστε ικανοποιημένος με τις συμβουλές που σας δίνονται για τα προϊόντα αυτής της κατηγορίας;»

Το ερωτηματολόγιο μπορεί επίσης να χρησιμοποιηθεί για να μάθουμε τις συνήθειες συχνότητας επίσκεψης των πελατών μας.

«Το φαρμακείο μας βρίσκεται κοντά στο σπίτι σας; Στο χώρο εργασίας σας; Στο γιατρό σας;» Επίσης είναι σημαντικό να γνωρίζουμε τι ποσοστό των πελατών είναι μόνιμοι πελάτες και τι ποσοστό είναι απλά περιστασιακοί (τουρίστες, περαστικοί ...).

Βήμα 3: Αναλύστε τις πληροφορίες που συλλέξατε και καθορίστε τη στρατηγική που θα ακολουθήσετε.

Οι πληροφορίες που συλλέγονται θα επιτρέψουν να προσαρμόσετε καλύτερα τη προσφορά σας στα κυριότερα προφίλ πελατών που έχετε στο φαρμακείο σας καθώς και στις επιθυμίες τους. Έτσι θα διερευνήσετε την ανάγκη να δημιουργήσετε μία νέα κατηγορία στις ραφιέρες σας ή να επανεξετάσετε τη θέση μίας κατηγορίας αναδεικνύοντας την περισσότερο ή αντίθετα, να οργανώσετε καλύτερα τις προβολές σας... κλπ.

Οι πελάτες σας είναι ευαισθητοποιημένοι σε ότι αφορά τις συμβουλές υγείας;

Εξειδικευτείτε λοιπόν περισσότερο στην παρακολούθηση και στην πρόληψη, εκπαιδύστε τους υπαλλήλους σας στο πώς να διαγνώσουν τα συχνά και απλά προβλήματα υγείας και να ασχοληθούν με την επιμέρους φροντίδα τους. Μην αμελείτε να ανοίγετε συζήτηση στον πάγκο σε κάθε πελάτη που εξυπηρετείτε.

Οι πελάτες σας έχουν μία περιορισμένη αγοραστική δυνατότητα;

Ενισχύστε τις προωθητικές σας ενέργειες, επιλέξτε μάρκες με οικονομικές τιμές και φροντίστε να τις τοποθετήσετε σε σημεία «ζεστά», που ευνοούν την προσβασιμότητά τους, περιορίζοντας τις μάρκες με πάρα πολύ ανεβασμένες τιμές.

Αν, αντίθετα, είσατε σε μια περιοχή που η αγοραστική δύναμη των πελατών σας δεν αποτελεί πρόβλημα και αν η γυναικεία πελατεία είναι πανταχού παρούσα στο φαρμακείο σας, δώστε έμφαση στον τομέα της ομορφιάς σε κάθε κατηγορία τιμών και διοργανώστε events, δίνοντας έμφαση στη δειγματοδιανομή για κάθε νέα σας μάρκα δερμοκαλλυντικών.

Ανάλογα λοιπόν με το προφίλ και τις συνήθειες των πελατών σας, μπορεί να χρειαστεί να εμπλουτίσετε ή να μειώσετε τις μάρκες των προϊόντων σας, στοχεύοντας στον επαναπροσδιορισμό της προσφοράς σας σε προϊόντα είτε πιο προσιτά στην τιμή είτε πιο prestige.

Σε γενικές γραμμές, οι προσφορές σας και η επικοινωνία σας θα απορρέει, ως επί το πλείστον, από την ανάλυση των εν λόγω πληροφοριών. Εδώ ο στόχος είναι όχι



12 χρόνια

- ψηλά,
- μπροστά,
- δυνατά
- και κοντά σας!



*Ένα περιοδικό ...
για τους πελάτες του φαρμακείου σας!*

Για επικοινωνία τηλ: 210.4179869

μόνο να μεγιστοποιήσετε τις πωλήσεις σας, αλλά και να διατηρήσετε το πελατολόγιό σας και γιατί όχι να διαφοροποιηθείτε από τον ανταγωνισμό.

Το «μικρό πλεονέκτημα» του ερωτηματολογίου; Ένα μήνα μετά τη διεξαγωγή του, μη διστάσετε να κάνετε μια σύνθεση των αποτελεσμάτων του και να τη μοιραστείτε με τους πελάτες σας. Για παράδειγμα, να την αναρτήσετε σε μια πινακίδα στον πάγκο εξυπηρέτησης. Θα ήταν ευχάριστο για αυτούς να γνωρίζουν ότι έχουν συμβάλει ενεργά στη βελτίωση του φαρμακείου τους! Αυτή η ενέργεια ενισχύει τους δεσμούς με το κοινό σας.

Μερικές εκπλήξεις!

Μπορείτε να διαπιστώσετε ότι αν στην επιλογή και στην προβολή των προϊόντων σας σεβαστείτε το γενικό προφίλ των πελατών σας, μπορεί να παρατηρήσετε μερικές φορές ιδιαιτερότητες που να προκαλούν έκπληξη. Για παράδειγμα, υποτίθεται ότι τον τομέα που αφορά τη βρεφική φροντίδα τον επισκέπτονται σε μεγάλη πλειοψηφία μπότερες. Τι γίνεται όμως με το ράφι με τα προϊόντα για άντρες; Ποιος είναι αυτός που συχνάζει περισσότερο: είναι οι άνδρες, ή κυρίως οι γυναίκες, που αγοράζουν για το σύντροφό τους; Σταδιακά, κατά τη διάρκεια των παρατηρήσεων και των ερευνών σας, θα αποκτήσετε μία κατανόηση πιο λεπτομερή των πελατών σας και θα κάνετε τις απαραίτητες αλλαγές, βήμα προς βήμα.

Η ομάδα σας θα πρέπει φυσικά να συμμετέχει σε όλες τις φάσεις αυτής της διαδικασίας, καθώς βρίσκεται σε συνεχή επαφή με τους πελάτες.

Προφανώς, αυτή η συλλογή των πληροφοριών θα πρέπει να γίνεται τακτικά. Οι πελάτες σας αλλάζουν και είναι απαραίτητο να παρακολουθείτε την εξέλιξή τους και να εξελίσετε μαζί τους.

Οι πληροφορίες που απορρέουν από μια μελέτη πελατολογίου για να είναι πραγματικά αποδοτικές, θα πρέπει να συσχετίζονται και με άλλα δεδομένα, όπως για παράδειγμα η μελέτη του ανταγωνισμού στην περιοχή σας.

Μια μικρή υπενθύμιση

- Το να φτάσετε να γνωρίζετε το πελατολόγιό σας και να κατανοείτε τις προσδοκίες τους απαιτεί λίγη υπομονή! Γίνεται σταδιακά και βήμα-βήμα θα καρπωθείτε τις πολύτιμες πληροφορίες.
- Έχουμε συχνά προκατειλημμένες ιδέες σχετικά με τους πελάτες μας. Μη διστάσετε να συγκρίνετε αυτή σας την εντύπωση με την πραγματικότητα... Μπορεί να εκπλαγείτε!
- Πολλές πληροφορίες είναι στα χέρια σας. Για να φτάσετε να τις περισυλλέξετε, ξεκινήστε εξετάζοντας τα εργαλεία που χρησιμοποιείτε καθημερινά.
- Προσοχή, από τα ερωτηματολόγια κρατήστε τη δική σας κριτική προσέγγιση απέναντι στις απαντήσεις του κοινού.
- Λαμβάνετε αποφάσεις με βάση την πλειοψηφία των πελατών σας και μην προσπαθείτε να ικανοποιήσετε τους πάντες.
- Ανανεώστε τακτικά τις έρευνες σας, επειδή οι επιθυμίες και προσδοκίες του κοινού εξελίσσονται. ■



Μην στηρίζετε στις μέχρι τώρα εντυπώσεις σας

- «Προφανώς την πελατεία μου τη γνωρίζω πολύ καλά και δεν χρειάζεται να κάνω καμία έρευνα!»
- «Το μόνο που θέλουν οι πελάτες μου είναι χαμηλές τιμές!»
- «Γνωρίζω πολύ καλά γιατί έρχονται σε μένα οι πελάτες μου!»
- «Απ' όσο γνωρίζω, οι πελάτες μου είναι κυρίως ηλικιωμένοι!»

Να κάνετε

- Να εξετάζετε τουλάχιστον μία φορά το χρόνο την πελατεία σας
- Να λαμβάνετε υπ' όψιν τα σχόλια και την κριτική των πελατών σας
- Να βάζετε τους πελάτες σας να συμμετέχουν στις εξελίξεις του φαρμακείου σας
- Να χρησιμοποιείτε τους συνεργάτες σας στην πρώτη γραμμή πληροφόρησης
- Να αξιοποιείτε τα αποτελέσματα των ερευνών σας για τα επιχειρηματικά σας σχέδια

Να αποφύγετε

- Να υπερεκτιμάτε το βαθμό γνώσης της πελατείας σας
- Να γενικεύετε μία μεμονωμένη παρατήρηση ενός πελάτη, ή να θέλετε να τους ικανοποιήσετε όλους
- Να θεωρείτε ότι ο πελάτης πρέπει να προσαρμοστεί στα δεδομένα του φαρμακείου σας (ωράρια λειτουργίας, τιμές, μάρκες, κλπ) και όχι εσείς σε αυτά που τον ικανοποιούν!
- Να νομίζετε ότι η μελέτη της πελατείας είναι κοστοβόρα, ανούσια και άχρηστη για την περίπτωσή σας
- Να νομίζετε ότι ο πελάτης δεν εξελίσσεται

Υπηρεσία Προνομίων «Υγεία και Ομορφιά»

Πρωτοπορία στην ενίσχυση και επιτάχυνση της πιστότητας των πελατών σας!

Η καινοτομική μας τεχνολογία παρέχει σε μία πλατφόρμα τις απαιτούμενες εφαρμογές και σχέσεις, ούτως ώστε να πετυχαίνετε σταθερή βελτίωση στην απόδοση και μείωση του κόστους επιβράβευσης πελατών.

Είμαστε εδώ για να κάνουμε ευκολότερη για εσάς την καλύτερη δυνατή αξιοποίηση των Marketing πλάνων σας:

- **Συχνότητα:** Βελτιώστε τη συχνότητα συναλλαγών και ανταπόκρισης των πελατών σας.
- **Πιστότητα:** Βελτιώστε την πιστότητα των πελατών σας.
- **Σύσταση:** Αυξήστε τη σύσταση νέων πελατών.

Τόσο η τεχνολογία όσο και η τεχνογνωσία μας, επιταχύνουν σημαντικά τον κύκλο ζωής της πιστότητας!

Βελτίωση Απόδοσης... Θέλουμε να γίνετε καλύτερος Marketer!

Η βελτίωση των αποτελεσμάτων επιτυγχάνεται με δύο τρόπους, καλύτερη πληροφόρηση και περισσότερες επιλογές αντίδρασης. Πετυχαίνουμε τη συμμετοχή και κινητοποίηση των πελατών σας, σε ολόκληρο τον κύκλο ζωής τους, οδηγώντας έτσι σε περαιτέρω ανάπτυξη του πελατολογίου.

- **Γνώση:** Προσδιορίστε τους πελάτες σας μέσα από μια ποικιλία μηχανισμών και αυξήστε την απόκτηση νέων πελατών, καθώς και τις ευκαιρίες upsell.
- **Συμμετοχή:** Επικοινωνήστε μέσω email, text, web και social, δίνοντας σχετικά μηνύματα και συγκεκριμένες προσφορές εστιασμένες στις ανάγκες των πελατών σας.
- **Θαυμασμός:** Γαλουχήστε μία βαθύτερη σχέση και μετατρέψτε τον πελάτη σε «θαυμαστή» (fan), μέσα από την αναγνώριση και την επιβράβευση.
- **Πιστότητα:** Προτρέψτε τους «θαυμαστές» σας να μιλήσουν για εσάς, να μοιραστούν τις εμπειρίες τους στα δικά τους δίκτυα.
- **Σύσταση:** Σταθεροποιήστε τη βαθιά σχέση μαζί τους, κατανοώντας συνεχώς τις ανάγκες τους με νέα προϊόντα, υπηρεσίες και υποστήριξη και μετατρέψτε τους σε πρεσβευτές του φαρμακείου σας.

Καινοτομική Τεχνολογία

Οι Υπηρεσίες Πιστότητας «Υγεία και Ομορφιά» συγκεντρώνουν τέσσερα σημαντικά συστατικά για τη διαχείριση των σχέσεων που επιζητούν οι σύγχρονοι marketers:

1. **Καινοτομική Τεχνολογία** – Νέους τρόπους επικοινωνίας και αλληλεπίδρασης με τους πελάτες.
2. **Ευέλικτη Τεχνολογία** – Εστιάζουμε στην ευκολία τόσο για τον πελάτη όσο και για το Φαρμακείο.
3. **Βαθιά Τεχνογνωσία** – Βέλτιστες πρακτικές και δυνατότητα στρατηγικού σχεδιασμού.
4. **Εξειδίκευση** – Ειδικές ικανότητες στοχευμένες στις εξειδικευμένες επιχειρηματικές ανάγκες του Φαρμακείου σας.

Το επιτυχημένο marketing σήμερα απαιτεί πολλά συστήματα και τεχνολογίες να λειτουργούν ομαλά και εύκολα.

Εστιάζοντας στο χρήστη έχουμε πετύχει να συνδυάζουμε πολλαπλές τεχνολογίες με έναν απλό τρόπο, κάνοντας την καθημερινή δουλειά του Φαρμακείου ευκολότερη.

Αντί να ασχολείστε με τη μεταφορά και επεξεργασία δεδομένων, σας παρέχουμε την ουσιαστική πληροφορία στα δάκτυλά σας για τη σωστή λήψη αποφάσεων.

Μείωση Κόστους

Χρησιμοποιούμε τεχνολογία και εξαλείφουμε επαναληπτικές εργασίες, χειροκίνητες διαδικασίες, μειώνοντας έτσι την απαιτούμενη προσπάθεια από εσάς.

- **Αυτοματοποίηση των συνήθων εργασιών.**
- **Μηδενική ανάγκη για επενδύσεις σε λογισμικό.** Η προσέγγισή μας για παροχή ως υπηρεσία των απαραίτητων εφαρμογών μειώνει δραστικά τα κόστη.
- **Αξιοποίηση των υπάρχοντων τεχνολογιών και επενδύσεων.**
- **Μείωση των «χαμένων» ενεργειών marketing (Campaigns).**



ΜΙΑ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΤΟΥ

PHARMACY
management
 www.PharmaManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Πως θα φορολογηθούν τα εισοδήματα που θα αποκτηθούν το 2013

◆ Από τον **ΙΑΣΟΝΑ ΚΟΥΣΑΝΤΑΚΗ**, Λογιστή – Φοροτεχνικό



1. Φορολογία επιχειρηματιών και ελευθέρων επαγγελματιών

Με το νέο φορολογικό νομοσχέδιο, οι αλλαγές που προβλέπονται στη φορολογία εισοδήματος είναι σαρωτικές. Οι ατομικές επιχειρήσεις πλέον θα φορολογούνται με μία νέα ξεχωριστή κλίμακα με μόλις δύο κλιμάκια, σε αντίθεση με το προηγούμενο έτος, όπου υπήρχε μία μόνο κλίμακα για όλα τα εισοδήματα, ανεξαρτήτως προελεύσεως. Η νέα κλίμακα λοιπόν που αφορά τις ατομικές επιχειρήσεις αλλά και τους ελεύθερους επαγγελματίες είναι η εξής:

Κλιμάκιο Εισοδήματος	Φορολογικός Συντελεστής	Φόρος Κλιμακίου	Σύνολο Εισοδήματος	Σύνολο Φόρου
50.000	26	13.000	50.000	13.000
Υπερβάλλον	33	-	-	-

Με απλά λόγια δηλαδή, τα εισοδήματα μέχρι και τις 50.000 ευρώ, θα φορολογούνται με συντελεστή 26% , ενώ το υπερβάλλον ποσό (και μόνο αυτό) θα φορολογείται με συντελεστή 33%. Σε σχέση με το προηγούμενο έτος προκύπτει μεγάλη επιβάρυνση στα χαμηλά και μεσαία εισοδήματα, η οποία μειώνεται καθώς το ποσό αυξάνεται, μέχρι και περίπου τις 60.000 ευρώ εισόδημα, όπου και αρχίζει φορολογική ελάφρυνση.

Μία απλή αντιπαραβολή με κάποια παραδείγματα θα επιβεβαιώσει την παραπάνω διαπίστωση.

Εισόδημα	Φόρος 2012	Φόρος 2013	Μεταβολή
15.000 €	1.240 €	3.900 €	+214,50%
25.000 €	3.670 €	6.500€	+77,11%
35.000 €	7.070 €	9.100 €	+28,70%
45.000 €	10.720 €	11.700 €	+9,14 %
60.000 €	16.420 €	16.300 €	-0,73%
100.000€	50.420 €	29.500 €	-41,49 %

Παρατηρούμε λοιπόν ότι κάποιος επιχειρηματίας που έχει εισόδημα 15.000 ευρώ, θα κληθεί ουσιαστικά να καταβάλλει υπερτριπλάσιο φόρο εισοδήματος. Αντίστοιχα κάποιος ο οποίος έχει 25.000 ευρώ εισόδημα, θα αναγκαστεί να καταβάλλει σχεδόν το διπλάσιο φόρο σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος. Αντίθετα στα μεγάλα εισοδήματα παρατηρούμε μία φορολογική ελάφρυνση, η οποία και αυξάνεται όσο μεγαλώνει το εισόδημα.

Γίνεται λοιπόν εύκολα κατανοητό πως οι αλλαγές αυτές προς τους επιχειρηματίες, δεν μπορούν να θεωρηθούν κοινωνικά δίκαιες και υποστηρικτικές προς τις μικρομε-



σαιές επιχειρήσεις. Σημαντική ένδειξη αυτού είναι το γεγονός πως οι επιχειρηματίες και οι ελεύθεροι επαγγελματίες **θα φορολογούνται από το πρώτο ευρώ, καθώς καταργήθηκε το αφορολόγητο.**

Μία άλλη επίσης σημαντική και δυστυχώς επιβαρυντική αλλαγή είναι η κατάργηση των εκπτώσεων φόρου που ίσχυαν. Καμία έκπτωση φόρου δεν θα επιφέρουν από φέτος τα ασφάλιστρα, οι τόκοι δανείων, τα ενοίκια, οι αποδείξεις ιατρών κτλ.

Και οι μικρές... ελαφρύνσεις

Η μόνη ελάφρυνση που προβλέπεται αφορά στους νέους επιχειρηματίες που έκαναν έναρξη επιτηδεύματος από την 01/01/2013 και έπειτα και έχει διάρκεια 3 έτη. Η ελάφρυνση αυτή είναι η μείωση του συντελεστή για τα πρώτα 10.000 ευρώ εισοδήματος, όπου και ο φορολογικός συντελεστής μειώνεται στο μισό, από 26% σε 13%. Τα επιπλέον 40.000 ευρώ θα φορολογούνται κανονικά με 26% και για το τμήμα του εισοδήματος που υπερβαίνει τις 50.000 ευρώ θα επιβάλλεται φόρος 33%. Στην ουσία δηλαδή μιλάμε για μία μείωση στο φόρο της τάξεως των 1.300 ευρώ σε όλα τα ποσά των παραπάνω παραδειγμάτων. Επιπροσθέτως, οι επιχειρηματίες και οι ελεύθεροι επαγγελματίες δεν είναι πλέον υπόχρεοι για συλλογή αποδείξεων.

2. Φορολογία Ομόρρυθμων και Ετερόρρυθμων εταιρειών (Ο.Ε. – Ε.Ε.)

Στη φορολογία των ομόρρυθμων και ετερόρρυθμων εταιρειών υπάρχουν δύο περιπτώσεις:

1η περίπτωση Οι εταιρείες που τηρούν απλογραφικά βιβλία (B κατηγορίας), δηλαδή εταιρείες μέχρι 1.500.000 € τζίρο, οι οποίες φορολογούνται με την ίδια κλίμακα με τις ατομικές επιχειρήσεις. Δηλαδή με 26% τις πρώτες 50.000 € και με 33% για τυχόν επιπλέον ποσό κερδών.

Κλιμάκιο Εισοδήματος	Φορολογικός Συντελεστής	Φόρος Κλιμακίου	Σύνολο Εισοδήματος	Σύνολο Φόρου
50.000	26	13.000	50.000	13.000
Υπερβάλλον	33	-	-	-

2η περίπτωση Οι εταιρείες που τηρούν διπλογραφικά βιβλία (Γ κατηγορίας), δηλαδή εταιρείες με μεγαλύτερο από 1.500.000 € τζίρο, οι οποίες φορολογούνται στο συνολικό καθαρό τους εισόδημα με συντελεστή 26%.

Σε περίπτωση διανομής κερδών από τους τηρούντες διπλογραφικά βιβλία, ενεργείται στο ποσό επιπλέον παρακράτηση φόρου 10%, η οποία αποδίδεται στην αρμόδια ΔΟΥ και έτσι εξαντλείται η φορολογική υποχρέωση των ανωτέρω δικαιούχων. Επομένως στα διανεμόμενα κέρδη η συνολική φορολογική επιβάρυνση φθάνει στο 33,40%, όσο είναι για τις ΑΕ και ΕΠΕ.

3. Φορολογία Εταιρειών Περιορισμένης Ευθύνης και Ανωνύμων Εταιρειών (Ε.Π.Ε. – Α.Ε.)

Στις συγκεκριμένες μορφές εταιρειών επιβάλλεται φόρος 26% στο συνολικό φορολογητέο εισόδημά τους. Έπειτα, στην περίπτωση που η εταιρεία προβεί σε διανομή κερδών (μερίσματα) στα ποσά αυτά ενεργείται παρακράτηση φόρου με συντελεστή 10%. Με την παρακράτηση αυτή, εξαντλείται και η φορολογική υποχρέωση των δικαιούχων.

Με απλά λόγια, τα αδιανέμητα κέρδη φορολογούνται με 26%, από 20% που ίσχυε για τη χρήση του 2012, ενώ στα διανεμόμενα, η φορολογική επιβάρυνση που προκύπτει είναι πλέον περίπου 33,40%, από 40% που ίσχυε το 2012.

4. Φορολογία εισοδήματος από ακίνητα (μισθώματα)

Τα εισοδήματα που αποκτούνται από μισθώματα ακινήτων θα φορολογούνται πλέον με ξεχωριστή κλίμακα και ανεξάρτητα από τα υπόλοιπα εισοδήματα. Η κλίμακα για τα ενοίκια είναι η εξής:

Κλιμάκιο	Φορολογικός Συντελεστής	Φόρος Κλιμακίου
12.000 €	10%	1.200 €
Υπερβάλλον	33%	-

Ουσιαστικά λοιπόν θα υπάρχει και πάλι επιβάρυνση για όσους έχουν μικρά εισοδήματα μόνο από ενοίκια και σημαντικές ελαφρύνσεις για όσους εισπράττουν μια μικρή ή μεγαλύτερη περιουσία σε ετήσια βάση μόνο και μόνο ως εισοδηματίες.

Επιπλέον, στα μισθώματα προστίθεται κι ένας ακόμα συμπληρωματικός, όπως ονομάζεται, φόρος. Το ακαθάρι-

στο ποσό από ακίνητα υποβάλλεται λοιπόν σε ένα ακόμα φόρο, ο οποίος υπολογίζεται με συντελεστή 1,5% όταν η επιφάνεια κατοικίας είναι μέχρι και 300 τετραγωνικά μέτρα, ενώ αυξάνεται σε 3% εφόσον η επιφάνεια κατοικίας υπερβαίνει τα 300 τετραγωνικά μέτρα ή πρόκειται για επαγγελματική μίσθωση.

5. Φορολογία μισθωτών – συνταξιούχων

Η κλίμακα που διαμορφώνεται για τους μισθωτούς και συνταξιούχους είναι η εξής:

Κλιμάκιο εισοδήματος	Φορολογικός συντελεστής	Φόρος κλιμακίου	Σύνολο	
			Εισοδήματος	Φόρου
25.000	22%	5.500	25.000	5.500
17.000	32%	5.440	42.000	10.940
Υπερβάλλον	42%	-	-	-

Για τα ποσά φόρου μέχρι και 21.000 ευρώ προβλέπεται έκπτωση φόρου 2.100 ευρώ. Αυτή η έκπτωση καθιστά ουσιαστικά το αφορολόγητο περίπου στις 9.000 ευρώ, το οποίο σημαίνει και μια ευνοϊκότερη μεταχείριση σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος, οπότε και το αφορολόγητο ήταν στις 5.000 ευρώ εισοδήματος. Για ποσά ανώτερα των 21.000 ευρώ το ποσό μείωσης περιορίζεται κατά 100 ευρώ ανά 1.000 ευρώ εισοδήματος και μέχρι εξαντλήσεως του ποσού των 2.100 ευρώ.

Στους μισθωτούς και τους συνταξιούχους, σε αντίθεση με τους επιχειρηματίες και τους ελεύθερους επαγγελματίες, διατηρείται η μείωση στο ποσό του φόρου κατά το 10% των δαπανών ιατρικής περίθαλψης κτλ. ■

λύση

ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ
ΛΟΓΙΣΤΙΚΗ - ΦΟΡΟΤΕΧΝΙΚΗ

Η **λύση**, οικονομική – λογιστική – φοροτεχνική, επί σειρά ετών ασχολείται με τα οικονομικά λογιστικά και φοροτεχνικά των επιχειρήσεων. Παρέχει υπηρεσίες σε πολλές επιχειρήσεις όλων των νομικών μορφών (ατομικές, ΟΕ, ΕΕ, ΕΠΕ, ΑΕ), που επεκτείνονται σε ολόκληρο το εύρος των οικονομικών και εμπορικών δραστηριοτήτων τους.

Ενδεικτικά - Τήρηση βιβλίων απλογραφικών και διπλογραφικών
- Φορολογικές δηλώσεις όλων των κατηγοριών
- Εργατικά, Ασφαλιστικά θέματα
- Φορολογικές ελεγκτικές διαδικασίες

Η επί σειρά ετών δραστηριοποίησή της στο χώρο των φαρμακείων έχει ως αποτέλεσμα να έχει αποκτηθεί σημαντική εξειδίκευση στον κλάδο. Στο πελατολόγιό της περιλαμβάνονται αρκετά φαρμακεία στην περιοχή Αττικής.

Επικοινωνία: 210 9327034 - 6974388284 - 210 9846151 - 6976290422
e-mail: kousantakis@gmail.com

KORRES

SERUMS

ΟΡΑΤΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ
ΣΤΟ 100% ΤΩΝ ΓΥΝΑΙΚΩΝ*

ΣΥΣΦΙΓΞΗ & LIFTING

ΜΑΥΡΗ ΠΕΥΚΗ

ΜΕΙΩΣΗ ΡΥΤΙΔΩΝ

ΚΕΡΣΕΤΙΝΗ & ΒΕΛΑΝΙΔΙΑ

ΛΑΜΨΗ

ΑΓΡΙΟ ΤΡΙΑΝΤΑΦΥΛΛΟ



ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

ΕΠΟΧΙΚΗ ΠΡΟΣΦΟΡΑ ΚΟΡΡΕΣ

Αφορά σε 3 σετ προϊόντων και ισχύει μέχρι εξαντλήσεως των αποθεμάτων

- **Μαύρη Πεύκη SERUM**, με δώρο την κρέμα νύχτας αξίας 39.80€** **NEO**
- **Κερσετίνη & Βελανιδιά SERUM**, με δώρο την κρέμα ματιών αξίας 24.80€**
- **Άγριο Τριαντάφυλλο SERUM**, με δώρο την κρέμα ματιών αξίας 19.20€**



Με κλινικά αποδεδειγμένη δράση
Δερματολογικά ελεγμένα



*in vivo tests, βασικές παράμετροι ανά προϊόν,
αυτοαξιολόγηση ή αξιολόγηση δερματολόγου, 2 μήνες χρήσης

**ενδεικτική λιανική τιμή

PROCTO-SYNALAR N[®]



Ισχυρό
στην Αντιμετώπιση
των Συμπτωμάτων
των Αιμορροΐδων

