

P H A R M A C Y®

management

www.PharmaManage.gr

ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ • ΜΑΡΤΙΟΣ 2017 • ΤΕΥΧΟΣ 33 • ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ • ΛΕΩΦ. ΑΛΙΜΟΥ 34, 174 55 ΑΛΙΜΟΣ • ΔΙΑΝΕΜΕΤΑΙ ΔΩΡΕΑΝ

Μαζί Αναδεικνύουμε τη Δύναμη της Άσπρης Μπλούζας

Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ

Φυτοθεραπεία σε νευρικές διαταραχές

ΕΡΓΟΝΟΜΙΑ ΧΩΡΟΥ

6 βήματα κλειδιά για μια ανακαίνιση

ΨΗΦΙΑΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Νέα εργαλεία προβολής
& Merchandising

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

Συνεταιρισμοί και Φαρμακαποθήκες

Νέα μοντέλα συνεργασίας και υπηρεσιών στα φαρμακεία



www.PharmaManage.gr



ISSN 1791-860X
3.3
9 771791 860005

Ένα αντηλιακό-αρχιτέκτονας του προσώπου σας!



ΕΛΑΦΡΙΑ
ΔΙΑΦΑΝΗ
DRY TOUCH

50ml

Αντιγηραντική Αντηλιακή Φροντίδα

Η αντηλιακή φροντίδα για να διαφυλάξετε
τη νεανικότητα του δέρματός σας

ΒΕΛΤΙΣΤΗ ΑΝΤΗΛΙΑΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

ΣΥΜΠΛΕΓΜΑ SUNSITIVE® PROTECTION

- Τα λιγότερα δυνατά χημικά φίλτρα
- Φωτοσταθερό
- Ανθεκτικό στο νερό

ΚΑΙΝΟΤΟΜΟΣ ΑΝΤΙΓΗΡΑΝΤΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

ASCORHILLINE™

- Αντιγηραντικό συστατικό - αρχιτέκτονας
- Αναδομεί και αυξάνει τη σύνθεση κολλαγόνου



Ασύγκριτη



ΦΩΤΟΠΡΟΣΤΑΤΕΥΤΙΚΟ
ΣΥΣΤΗΜΑ

Tinosorb S
Uvasorb HEB
Parsol 1789
Tinosorb M

ΠΡΟ-ΤΟΚΟΦΕΡΥΛΙΟ

ΙΑΜΑΤΙΚΟ ΝΕΡΟ
THE AVÈNE

Laboratoires dermatologiques
Avène
PARIS

www.eau-thermale-avene.gr



■ **Επικαιρότητα**

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

■ **Αφιέρωμα**

- 38 **Συνεταιρισμοί και Φαρμακαποθήκες**
 Νέα μοντέλα συνεργασίας και υπηρεσιών στα φαρμακεία

■ **Αναλύσεις**

- 50 **ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ**
Μαζί πιο ΔΥΝΑΤΟΙ
- 54 **ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ**
ΟΛΟΤΑΧΩΣ στη πορεία ανάπτυξης
- 60 **Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ**
Πέρλες στα ΡΑΦΙΑ σας
 Αναδείξτε νέες μάρκες καλλυντικών περιορισμένης διανομής
- 66 **Η ΑΓΟΡΑ**
 Τα προϊόντα για παθήσεις του **ΦΛΕΒΙΚΟΥ** συστήματος

■ **Επικοινωνία**

- 74 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
Ο ΕΡΠΗΣ θεραπεία, Παρακολούθηση και Συμβουλή
- 80 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
Φυτοθεραπεία σε ΝΕΥΡΙΚΕΣ διαταραχές
- 86 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
Τα σεξουαλικά ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ των ανδρών
- 94 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
Το Α και το Ω της ΣΤΟΜΑΤΙΚΗΣ υγιεινής
- 102 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
ΑΝΤΙΓΗΡΑΝΣΗ Σε κάθε ηλικία το κατάλληλο ΠΡΟΪΟΝ



37



80



134



124



142

- 104 **ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ**
ΠΡΩΤΕΣ ΒΟΗΘΕΙΕΣ στο φαρμακείο

■ **Επιχειρηματικότητα**

- 112 **ΕΡΓΟΝΟΜΙΑ ΧΩΡΟΥ**
6 βήματα «κλειδιά» για μια **ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΗ**
- 118 **ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ**
Γιατί οι επιχειρήσεις μας **ΣΥΧΝΑ** δεν έχουν μια **ξεκάθαρη ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ**,
- 124 **ΔΙΟΙΚΗΣΗ**
Πώς να πείτε ΟΧΙ χωρίς να **ΑΠΟΓΟΗΤΕΥΣΤΕ** τον συνεργάτη σας

- 128 **ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ**
ΠΤΩΣΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ;
Πρέπει να επενδύσετε για να τα βγάλετε πέρα...

- 134 **ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ**
Προστασία και ΑΣΦΑΛΕΙΑ στο Φαρμακείο σας

■ **Ψηφιακή Στρατηγική**

- 142 **Επιλέξτε ψηφιακά!** Νέα **ΕΡΓΑΛΕΙΑ** προβολής και **MERCHANDIZING**

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

Ενδυναμώνουμε Την



Επικοινωνία Υγείας

ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

ΕΚΔΟΣΕΙΣ & ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ



**Μαζί Αναδεικνύουμε
τη Δύναμη
της Άσπρης Μπλούζας**

www.PharmaManage.gr



ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

ΕΚΔΟΣΕΙΣ & ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

Ενδυναμώνουμε Την Επικοινωνία Υγείας

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



ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ

ΤΕΥΧΟΣ 33

ΜΑΡΤΙΟΣ 2017

ISSN 1791-860x

**ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ**

ΕΚΔΟΣΕΙΣ & ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

*Ενδυναμώνουμε την
Επικοινωνία Υγείας*

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

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΞΙΑ

Πόπη Χαραμή

ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ
ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΤΜΗΜΑ

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

ΠΑΡΑΓΩΓΗ - ΕΚΤΥΠΩΣΗ**ΝΙΚΗ ΕΚΔΟΤΙΚΗ ΑΕ**

Αιγαίου 28
19 400 Κορωπί Αττικής

Σ' ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ**ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΗΚΑΝ**

ΑΝΔΡΕΑΣ ΓΑΛΑΝΟΠΟΥΛΟΣ
ΘΑΝΑΣΗΣ ΜΟΥΧΤΗΣ
ΔΕΣΠΟΙΝΑ ΜΟΝΟΚΡΟΥΣΟΥ
ΛΙΑ ΣΤΕΒΗ
ΟΛΙΝΑ ΗΛΙΑΔΟΥ
ΙΩΑΝΝΑ ΑΝΤΩΝΙΑΔΟΥ
ΣΩΤΗΡΗΣ ΧΑΡΑΜΟΓΛΗΣ
ΝΑΝΤΙΑ ΠΟΣΕΙΔΩΝΟΣ
ΕΛΠΙΝΙΚΗ ΜΠΙΣΚΑΝΑΚΗ
ΒΑΣΙΛΗΣ ΠΑΠΑΔΑΚΗΣ
ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΟΝΤΑΚΟΣ
ΑΝΤΩΝΗΣ ΣΑΚΑΛΟΓΛΟΥ
ΒΑΣΙΛΗΣ ΠΑΠΑΚΩΣΤΑΣ

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

Τα ενυπόγραφα άρθρα εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συγγραφέων τους.

Αύριο, Ένα νέο επάγγελμα



Οι φαρμακοποιοί έχουν πολλά ατού για να δουν με αισιοδοξία το μέλλον τους! Προσβασιμότητα, επιστημονικές γνώσεις, αξιοπιστία, αμέριστη εμπιστοσύνη από το κοινό...

Παρόλα αυτά, πολλοί κάνουν ελάχιστα ή και τίποτε για ν' αλλάξουν και να δημιουργήσουν ένα νέο περιβάλλον επιχειρηματικότητας, προσανατολισμένο στις υπηρεσίες προς τον πελάτη. Αυτή η προστιθέμενη αξία του επαγγέλματος δεν αξιοποιείται. Θα έλεγε κανείς ότι παραμένουν αδρανείς στο να επαναδομήσουν το επάγγελμα σε νέες βάσεις καθημερινής πρακτικής που ανταποκρίνεται στις προσδοκίες του σημερινού ασθενή.

Το να είσαι φαρμακοποιός σημαίνει: ακούω τον πελάτη, τον ενημερώνω και τον συμβουλεύω, του προσφέρω υπηρεσίες, τον παρακολουθώ και τον υποστηρίζω σε όλη τη διάρκεια της αγωγής του. Η κατανόηση και η εφαρμογή των κανόνων του marketing και ιδιαίτερα της σχέσης με τον πελάτη είναι πρωταρχική. Ποιοι όμως αφιερώνουν χρόνο να σκεφτούν και να καταγράψουν: "Τι θέλουν οι πελάτες μου;", "Ακούω ενεργά τις ανάγκες τους", "Πώς ανταποκρίνομαι σε αυτές;"

Οι περισσότεροι θα πουν "μα δεν έχω χρόνο!"

Δεν έχουν χρόνο για να αφιερώσουν σε εκπαίδευση και επιμόρφωση; Δεν έχουν χρόνο για να χαράξουν μια νέα στρατηγική και να την υλοποιήσουν; Δεν έχουν χρόνο να ακολουθήσουν μια νέα προσέγγιση επικοινωνίας προς τον πελάτη που θα τους φέρει τζίρο και κέρδη για να κάνουν βιώσιμο και γιατί όχι και κερδοφόρο το φαρμακείο τους;

Αδιαμφισβήτητα, η πώληση φαρμάκων συνεχώς φθίνει, προς όφελος εναλλακτικών λύσεων στην υγεία. Μαζί φθίνει και το περιθώριο κέρδους - και μην τρέφετε αυταπάτες με την απελευθέρωση των τιμών των ΜΥΣΥΦΑ. Ο φαρμακοποιός πρέπει να ενδιαφερθεί ενεργά για την παρακολούθηση και υποστήριξη του ασθενή. Συμβουλές υγιεινής ζωής και διατροφής, εμβολιασμοί και συμβουλές πρόληψης, είναι τα πεδία ανάπτυξης στο μέλλον.

Παράλληλα, καλούμε τους θεσμικούς και επιστημονικούς φορείς και ιδιαίτερα τις εταιρίες που πραγματικά ενδιαφέρονται για το φαρμακείο, να ενωθούν μαζί μας στον κοινό σκοπό της εκπαίδευσης και επαγγελματικής κατάρτισης του φαρμακοποιού.

Το μέλλον της υγείας περνά από την πρόληψη και εσείς οι φαρμακοποιοί ήσαστε οι πρεσβευτές της!

Πόπη Χαραμή
Φαρμακοποιός

Σύμβουλος Φαρμακευτικών Υπηρεσιών
p.harami@PharmaManage.gr

8η Διημερίδα + Έκθεση

«ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΥΓΕΙΑΣ»



Με κεντρικό μήνυμα «**Μαζί Αναδεικνύουμε τη Δύναμη της Άσπρης Μπλούζας**» πραγματοποιήθηκε η **8η Διημερίδα + Έκθεση ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΥΓΕΙΑΣ** στις 18 & 19 Φεβρουαρίου '17 στο Εκθεσιακό Κέντρο Metropolitan Exco, δίπλα στο Αεροδρόμιο Αθηνών που διοργανώθηκε από τη ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ. Ενθουσιώδης ήταν η συμμετοχή των συνέδρων με 6.731 συνολικές συμμετοχές Φαρμακοποιών, Ιατρών και επαγγελματιών του χώρου.

Οι ομιλίες, τα στρογγυλά τραπέζια και τα σεμινάρια ήταν επικεντρωμένα σε

5 Θεματικούς Πυλώνες

Φαρμακευτική Φροντίδα: Το 1ο Επιστημονικό Συνέδριο Φαρμακευτική Φροντίδας της Ελληνικής Φαρμακευτικής Εταιρίας (Ε.Φ.Ε) με στόχο να βελτιώσει τις επιστημονικές και επικοινωνιακές δεξιότητες απέναντι στις προκλήσεις των υπηρεσιών Υγείας.

Εξελίξεις στο Επάγγελμα: Στρογγυλά τραπέζια με συζητήσεις για τα πλέον επίκαιρα θέματα που απασχολούν τον σύγχρονο επαγγελματία υγείας.

Marketing και Διαχείριση: Σύγχρονες προτάσεις για τη Διοίκηση και το Marketing Φαρμακείου και Ιατρείου.

Καινοτομία και Τεχνολογία: Όλες οι νέες προκλήσεις για καινοτόμες υπηρεσίες και αξιοποίηση της τεχνολογίας στο Φαρμακείο και στο Ιατρείο.

Εναλλακτικές Προσεγγίσεις στην Υγεία: Οι φυσικές και εναλλακτικές λύσεις στην Υγεία, ένας τομέας που αναπτύσσεται.



Με 125 Ομιλητές, Πανεπιστημιακούς, Πολιτικούς, Φαρμακοποιούς, Ιατρούς, Προέδρους Φαρμακευτικών και Ιατρικών Συλλόγων, Συμβούλους και Διακεκριμένα Στελέχη Επιχειρήσεων, ολοκληρώθηκε ένα πλούσιο επιστημονικό πρόγραμμα με 53 Ομιλίες, 14 Στρογγυλά Τραπέζια, 25 Εργαστήρια και 3 Εξειδικευμένα Σεμινάρια.



Ανάμεσα στα σημαντικά που ακούστηκαν αναφέρουμε:

Την ανάγκη στροφής των φαρμακοποιών στην παροχή υπηρεσιών υγείας όπως υπηρεσίες που εντάσσονται στη Φαρμακευτική Φροντίδα (ηνημέρωση ασθενών στην πάθηση και στο θεραπευτικό τους σχήμα, παρακολούθηση φαρμακοθεραπείας και φροντίδα συμμόρφωσης, εμβολιασμός, έλεγχος επιπέδου σακχάρου... κ.α) που αποτελεί πηγή ευθύνης για τη δημόσια υγεία. Ιδιαίτερα τονίστηκε από εκπροσώπους συλλογικών φορέων, η αναγκαιότητα όχι μόνο θεσμοθέτησης αυτών των υπηρεσιών από την πολιτεία, αλλά και η αποζημίωση του φαρμακοποιού από τον κρατικό φορέα ασφάλισης για τις υπηρεσίες του.

Επίσης, στο Στρογγυλό τραπέζι που συντόνισε ο δημοσιογράφος κ. Αντώνης Σρόιτερ με θέμα «Οι εξελίξεις στο επάγγελμα του ιατρού», οι συμμετέχοντες κ. Γιώργος Πατούλης, Πρόεδρος Ιατρικού Συλλόγου Αθηνών και οι καθηγητές κ. Ευάγγελος Φιλόπουλος, Πρόεδρος Ελληνικής Αντικαρκινικής Εταιρείας και κ. Παναγιώτης Χαλβατσαϊώτης, Επ. Καθη-

γητής Παθολογίας, αναφέρθηκαν στον κίνδυνο «απογύμνωσης» των κρατικών νοσοκομείων από νέους και ικανούς επιστήμονες ιατρούς που θα πάρουν τη σκυτάλη από τους παλιούς συναδέλφους τους. Τόνισαν δε, ότι οι νέοι ικανοί επιστήμονες μεταναστεύουν και δεν υπάρχουν οι διάδοχοι για να εξασφαλίσουν το μέλλον της υγείας των πολιτών της χώρας μας.

Οι επαγγελματίες υγείας σχολίασαν με ενθουσιασμό την ποικιλία των θεμάτων και παράλληλων εκδηλώσεων, την ποιότητα των ομιλιών και ομιλητών, την άρτια διοργάνωση της εκδήλωσης, όπου πάνω από 100 εταιρείες είχαν εντυπωσιακά περίπτερα.

Στο τέλος της εκδήλωσης έγινε βράβευση των εταιριών που στηρίζουν την επιμόρφωση του επαγγελματία υγείας, μέσα από ψηφοφορία των ίδιων των συνέδρων κατά τη διάρκεια της εκδήλωσης. Στις 3 πρώτες θέσεις αναδείχθηκαν κατά σειρά οι εταιρίες Pfizer, Pierre Fabre και Elpen. Τα δώρα που δόθηκαν στις νικήτριες εταιρίες επιμελήθηκε ο ζωγράφος Απόστολος Χαντζάρας. ■



Νέα τεχνολογία στον κλάδο του φαρμακείου από τη CSA

Σήμερα, η CSA διευρύνει τη νέα γενιά πληροφοριακών συστημάτων **FarmakonAnalytics** με δύο νέες εφαρμογές για τους πελάτες της. Η πρώτη εφαρμογή αφορά τη Διαχείριση των Εκπρωτικών Συμφωνιών που συνάπτουν τα φαρμακεία με τους προμηθευτές τους, υποστηρίζοντας τη διαχείριση μεγάλου όγκου συμφωνιών, τον προοδευτικό υπολογισμό του αντίστοιχου οφέλους, τη διαχείριση αγορών σε σχέση με πωλήσεις και στόχους και την κοστολόγηση της προσδοκώμενης κερδοφορίας ανά είδος. Η δεύτερη εφαρμογή αφορά τη Διαχείριση της Απόδοσης του Προσωπικού, με θέσπιση κινήτρων παραγωγικότητας, υποστηρίζοντας τον καθορισμό στόχων πωλήσεων, τον προοδευτικό υπολογισμό της επίτευξης στόχων και εκτάκτων αποδοκών επιβράβευσης για κάθε μέλος του προσωπικού, σύμφωνα με τις πωλήσεις που πραγματοποίησε έναντι των στόχων.

DCAstudio Υψηλή αισθητική και σύγχρονο design στο φαρμακείο σας!

Η **DCAstudio** είναι μια ομάδα έμπειρων επαγγελματιών που θέτει την τεχνολογία και τη σχεδιαστική της δεινότητα στην υπηρεσία των επιθυμιών σας. Αναλαμβάνει εξολοκλήρου τη μελέτη και την κατασκευή του φαρμακείου σας, από τη διαρρύθμιση, το ύψος, το φωτισμό, τον κλιματισμό, την επίπλωση και τις εξωτερικές όψεις, μέχρι και την οπτική επικοινωνία, με την παροχή ολοκληρωμένων γραφιστικών υπηρεσιών όπως τη δημιουργία λογοτύπου και εταιρικής ταυτότητας. Εμπνεόμενη πάντα από τις απαιτήσεις σας, για να κάνει πραγματικότητα τον επαγγελματικό χώρο που ονειρεύεστε! Στόχος της είναι η κατασκευή ξεχωριστών επαγγελματικών χώρων με γνώμονα την υψηλή αισθητική και το λειτουργικό design, προσαρμοσμένα όμως πάντοτε στις ιδιαίτερες ανάγκες και επιθυμίες σας



PharmaPLUS Το Δίκτυο Φαρμακείων συνεχίζει να αναπτύσσεται!

ΔΙΚΤΥΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ



PharmaPLUS
Καινοτομία στην Υγεία

Η **PharmaPLUS**, το πρώτο, ολοκληρωμένο και αξιόπιστο Δίκτυο Φαρμακείων στην Ελλάδα, σημείωσε και το 2016 σημαντικούς ρυθμούς ανάπτυξης, με 15 επιλεγμένα νέα φαρμακεία να ενσωματώνονται τον τελευταίο χρόνο. Σε μια δύσκολη για την αγορά χρονιά, πετύχαμε να προσελκύσουμε περισσότερο κόσμο στα φαρμακεία μέλη μας και να αυξήσουμε τον μέσο αριθμό αποδείξεων τους κατά 5%. Σύμμαχός μας μια ισχυρή, στρατηγικά σχεδιασμένη και σωστά οργανωμένη μηνιαία προωθητική πολιτική, που απέφερε 71% ανάπτυξη στον αριθμό τεμαχίων και 80% στις αξίες πωλήσεων των προϊόντων, όπως εταιρειών συμμετείχαν στην εφαρμογή και υλοποίησή της. Συμπληρώνοντας 15 χρόνια με ουσιαστικές καινοτομίες και σημαντικά επιτεύγματα στην αγορά του φαρμακείου, η

PharmaPLUS σας προσκαλεί να την εμπιστευτείτε και εσείς για την ανάπτυξη και την εξέλιξη και του δικού σας φαρμακείου.

ΜΑΖΙ είμαστε ΑΚΟΜΑ πιο ΙΣΧΥΡΟΙ*

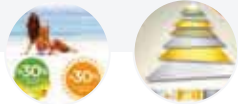


*15 ΝΕΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ ΣΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΤΗΣ Pharma PLUS ΤΟ 2016



Προμηθευτικό Κέντρο Παραφαρμάκου

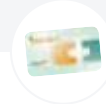
Συμμετέχουν 27 εταιρείες με 54 brands, στις καλύτερες τιμές της αγοράς



Καινοτόμες

Πρωτοπτικές Ενέργειες

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



> 290.000

Κάτοχοι Κάρτας Προνομίων

+plus card

Αύξηση αριθμού κατόχων κάρτας **+16 %****



1^ο

Διαφημιζόμενο

Δίκτυο Φαρμακείων

Από το 2012

*Τεμάκια σε σχέση με την ίδια περίοδο του προηγούμενου έτους
**12μνο 2016 σε σχέση με το 12μνο 2015

ΔΙΚΤΥΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ



Pharma PLUS

Καινοτομία στην Υγεία



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

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

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



Μηχανογραφική Υποστήριξη Φαρμακείου από τη ΦΑΡΜΑΣΕΡΒΙΣ Α.Ε.

Η ΦΑΡΜΑΣΕΡΒΙΣ Α.Ε., στα πλαίσια της συνεχούς προσπάθειας στήριξης των φαρμακείων, δημιούργησε τμήμα υποστήριξης του προγράμματος φαρμακείου **FarmakoNet**, έχοντας τη σύμφωνη γνώμη και την τεχνική υποστήριξη της CSA. Μια υπηρεσία, συμπληρωματική της φαρμακευτικής δραστηριότητας, με κύριο προσόν την τεχνογνωσία στον τομέα του φαρμακείου, αλλά και τη δυνατότητα άμεσης επικοινωνίας και υποστήριξης του φαρμακοποιού. Σκοπός της είναι να βοηθήσει τα φαρμακεία σε έναν δύσκολο και απαιτητικό τομέα της δουλειάς τους, όπως η μηχανογράφηση. Τα έμπειρα στελέχη του τμήματος, είναι στη διάθεση των φαρμακείων που θα συμβληθούν με την υπηρεσία αυτή, για να καλύψουν τις ανάγκες τους στην υποστήριξη του FarmakoNet και να βοηθήσουν για την καλύτερη αξιοποίηση του.

Επιτυχής συμμετοχή του Ομίλου ΠΡΟ.ΣΥ.Φ.Α.Π.Ε. στην 8η Διημερίδα και Έκθεση Επιχειρηματικότητα & Επικοινωνία Υγείας

Με μεγάλη επιτυχία ολοκληρώθηκε και φέτος η 8η Διημερίδα και Έκθεση Επιχειρηματικότητα & Επικοινωνία Υγείας, η οποία έλαβε χώρα στο Metropolitan Expo, το Σάββατο-Κυριακό 18 & 19 Φεβρουαρίου 2017. Ως στόχο είχε να βοηθήσει στην εξέλιξη των επιστημονικών και επιχειρηματικών δεξιοτήτων του φαρμακοποιού απέναντι στις νέες προκλήσεις του κλάδου υγείας. Κατά τη διάρκεια της διοργάνωσης ο ΠΡΟ.ΣΥ.Φ.Α.Π.Ε. είχε την ευκαιρία να παρουσιάσει τις υπηρεσίες του μέσα από ένα video που πρόβαλαν συνεχώς οι δύο οθόνες που υπήρχαν στο περίπτερο του. Η συμμετοχή στο περίπτερο Β16, όπου φιλοξενήθηκε ο Όμιλος ΠΡΟ.ΣΥ.Φ.Α.Π.Ε., ήταν μεγάλη και οι φαρμακοποιοί είχαν την ευκαιρία να ανταλλάξουν απόψεις και να ενημερωθούν από τα στελέχη του Ομίλου.



Το νέο φαρμακείο της Βογιατζόγλου Systems Α.Ε. στη Σαλαμίνα



Η Βογιατζόγλου Systems ανέλαβε με επιτυχία την υλοποίηση του νέου φαρμακείου της Κας Ε. Νάννου στον Άγιο Νικόλαο Σαλαμίνας. Η εταιρία ανέλαβε τη μελέτη και την κατασκευή του συγκεκριμένου φαρμακείου με ποικίλες προτάσεις και έξυπνες ιδέες, εξασφαλίζοντας την υψηλή αισθητική και την πλήρη εργονομία του επαγγελματικού χώρου. Το ελκυστικό design, η επιλογή των συστημάτων επίπλωσης, ο φωτισμός, τα χρώματα και τα φυσικά υλικά, δημιούργησαν ένα λειτουργικό και φιλόξενο περιβάλλον για τον επισκέπτη, προσδίδοντας στο χώρο ζωντάνια και αρμονία. Το μοντέρνο και άρτιο αισθητικά φαρμακείο κάνει την εμπειρία του πελάτη μοναδική, με μια ατμόσφαιρα εμπιστοσύνης και διαδραστικότητας.

Η Βογιατζόγλου Systems ανέλαβε με επιτυχία την υλοποίηση του νέου φαρμακείου της Κας Ε. Νάννου στον Άγιο Νικόλαο Σαλαμίνας. Η εταιρία ανέλαβε τη μελέτη και την κατασκευή του συγκεκριμένου φαρμακείου με ποικίλες προτάσεις και έξυπνες ιδέες, εξασφαλίζοντας την υψηλή αισθητική και την πλήρη εργονομία του επαγγελματικού χώρου. Το ελκυστικό design, η επιλογή των συστημάτων επίπλωσης, ο φωτισμός, τα χρώματα και τα φυσικά υλικά, δημιούργησαν ένα λειτουργικό και φιλόξενο περιβάλλον για τον επισκέπτη, προσδίδοντας στο χώρο ζωντάνια και αρμονία. Το μοντέρνο και άρτιο αισθητικά φαρμακείο κάνει την εμπειρία του πελάτη μοναδική, με μια ατμόσφαιρα εμπιστοσύνης και διαδραστικότητας.

www.voyatzoglou.gr



Nuxellence®

Η επανάσταση στην αντιγήρανση

Αποκάλυψη της φυσικής νεότητας και λάμψης!

Τα προϊόντα **ημέρας και νύχτας της Nuxellence**, με φυτικά εκχυλίσματα από πασιφλόρα, ανχούσα και παπαρούνα, επαναφορτίζουν τα κύτταρα με ενέργεια, αποκαλύπτοντας τη φυσική νεότητα και λάμψη της επιδερμίδας, ενώ χάρη στη βελουδίνη τους υφή και το μοναδικό τους άρωμα κάνουν την καθημερινή χρήση μια απολαυστική εμπειρία!

Ένα νέο προϊόν για την περιοχή των ματιών έρχεται φέτος να ολοκληρώσει τη σειρά Nuxellence!

Η **Nuxellence για την περιοχή των ματιών**, χαρίζει άμεσα φωτεινό και ξεκούραστο βλέμμα, με τις φυσικές χρωστικές τις οποίες περιέχει. Παράλληλα, χάρη στο δροσερό της απλικατέρ μασάζ, αποσυμφορεί την περιοχή γύρω από τα μάτια, συμβάλλοντας στη μείωση του πρηξίματος και των μαύρων κύκλων.

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

NEA

ΚΡΕΜΑ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΕΡΙΟΧΗ ΤΩΝ ΜΑΤΙΩΝ

Χαρίζει άμεσα φωτεινό και ξεκούραστο βλέμμα



NUXE, Νο 1 στην αντιγήρανση στη Γαλλία - 10 πατέντες

Σε επιλεγμένα φαρμακεία και καταστήματα καλλυντικών

SmartMediSys®

Ολοκληρωμένο Σύστημα Διαχείρισης Ιατρικών Φακέλων Ασθενών



Η Smartware στην 8^η Διημερίδα + Έκθεση Επιχειρηματικότητα & Επικοινωνία Υγείας παρουσιάζει το SmartMediSys.

Για 3η συνεχή χρονιά, η Smartware καινοτομεί παρουσιάζοντας λύσεις και προϊόντα στο χώρο της υγείας. Εκτός από το SmartPharmaSys, φέτος παρουσίασε πρόσφατα στην 8^η Διημερίδα + Έκθεση Επιχειρηματικότητα & Επικοινωνία Υγείας, το νέο της Προϊόν **SmartMediSys** που απευθύνεται στο χώρο των Ιατρών.

Τι είναι το SmartMediSys ; Είναι το ολοκληρωμένο σύστημα διαχείρισης ασθενών και συνταγών με χρήση της Ηλεκτρονικής Συνταγογράφησης και πλήρως πιστοποιημένο με το API της ΗΔΙΚΑ. Σας βοηθάει να τηρήσετε με οργανωμένο τρόπο όλα τα στοιχεία που αφορούν τον ασθενή σας, από απλά δημογραφικά στοιχεία μέχρι το ιατρικό ιστορικό, διαγνώσεις και συνταγολογία ασθενών. Προσφέρει τη δυνατότητα δυναμικής αναζήτησης των πληροφοριών που έχουν αποθηκευτεί, έτσι ώστε να καθιστά δυνατές και τις πιο δύσκολες αναζητήσεις. Προσφέρει απεριόριστες δυνατότητες επισκόπησης και έρευνας στα καταχωρημένα στοιχεία.

Η L'Erborario Lodi στην 8^η Διημερίδα ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Η L'Erborario Lodi και η εταιρία **Αν. Παπανικολόπουλος** δημιούργησαν ένα περίπτερο υψηλής αισθητικής στην 8η Διημερίδα ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ στο Metropolitan Exro. Οι συμμετέχοντες είχαν την ευκαιρία να δοκιμάσουν τα προϊόντα της εταιρίας και να συζητήσουν για τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της. Η L' Erborario διαθέτει προϊόντα βασισμένα σε φυτικά εκχυλίσματα που παράγονται στην υπερσύγχρονη μονάδα εκχύλισης στο Lodi της Ιταλίας. Οι αρωματικές σειρές σώματος και οι σειρές φροντίδας προσώπου παρασκευάζονται και συσκευάζονται σε ιδιόκτητες μονάδες και πιστοποιούνται από το Πανεπιστήμιο της Παβίας. Τα προϊόντα της L'Erborario δεν δοκιμάζονται σε ζώα και παράγονται με πλήρη σεβασμό στο οικοσύστημα.



HealthSign
SUPPLEMENTS

MASTER AID, επίσημος προμηθευτής της ποδοσφαιρικής ομάδας του Παναθηναϊκού!



Η MASTER AID προμηθεύει στην ποδοσφαιρική ομάδα του Παναθηναϊκού την νευρομυϊκή περιέδεση **KINESIO TAPE**, μια μη επεμβατική και χωρίς χρήση φαρμάκων μέθοδο, για φλεγμονές, δυσκαμψία, μυϊκούς πόνους και πόνους αρθρώσεων των αθλητών. Η μέθοδος βασίζεται στην εφαρμογή ελαστικής κολλητικής ταινίας PERFORMANCE TAPE, η οποία προκαλεί μηχανική διέγερση των υποδοχέων πόνου του δέρματος, ασκώντας έτσι καταπραϊντική επίδραση σε μυοσκελετικά, αγγειακά, λεμφικά και νευρολογικά προβλήματα. Έτσι, οι παίκτες του Παναθηναϊκού έχουν μια άμεση βοήθεια και ανακούφιση για τις συχνές επώδυνες φλεγμονές που υφίστανται.

Από τη Health Plus



Activad
210 760 042

SmartPharmaSys[®]



Ολοκληρωμένο Σύστημα Διαχείρισης Φαρμακείων και Αλυσίδων Φαρμακείων



ΤΑΧΥΤΗΤΑ



ΑΣΦΑΛΕΙΑ



ΚΕΝΤΡΙΚΟΣ
ΕΛΕΓΧΟΣ



ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ



ΑΠΛΟΤΗΤΑ

Από την

SmartWare



Ιφιγενείας 50, Νέο Ηράκλειο

Αθήνα - 141 22

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

info@smartware.gr - www.smartware.gr

Νέα συνεργασία για τη Δυναμική Φαρμακαποθήκη Α.Ε.



Η Δυναμική Φαρμακαποθήκη Α.Ε. με χαρά σας ανακοινώνει την έναρξη της συνεργασίας της με τη **Mediprime Α.Ε.Ε.** Η εταιρεία αυτή δραστηριοποιείται στον χώρο της Νεφρολογίας, κατέχοντας ηγετική θέση, μέσω της αποκλειστικής αντιπροσώπευσης, προώθησης

και διανομής των προϊόντων του Γερμανικού Οίκου Fresenius Medical Care. Η Δυναμική Φαρμακαποθήκη Α.Ε. αναλαμβάνει με εντολή της Mediprime Α.Ε.Ε. την αποκλειστική διάθεση, διανομή του PANOZIN INJ.SOL 5MC/ML BTx5 (AMPx1ML) στις κεντρικές αποθήκες των φαρμακείων του Ε.Ο.Π.Υ.Υ. και την πώληση του φαρμάκου προς όλες τις Φαρμακαποθήκες και Συνεταιρισμούς σε όλη την Ελλάδα. Το PANOZIN είναι ένα συνθετικό ανάλογο της ενεργού βιταμίνης D που χρησιμοποιείται για την πρόληψη και θεραπεία υψηλών επιπέδων παραθυροειδούς ορμόνης στο αίμα, σε ασθενείς που έχουν νεφρική ανεπάρκεια και υποβάλλονται σε αιμοκάθαρση.



b2b.peifasyn.gr Ο πολύτιμος ηλεκτρονικός συνεργάτης για το φαρμακείο σας!

Η ηλεκτρονική πλατφόρμα υπηρεσιών και πληροφοριών **b2b.peifasyn.gr**, μέσα σε λίγους μήνες από την έναρξη λειτουργίας της, αποδεικνύεται πολύτιμος εμπορικός συνεργάτης για το φαρμακείο σας. Εκατοντάδες εγγεγραμμένοι φαρμακοποιοί απολαμβάνουν προνόμια και προηγμένες υπηρεσίες:

- Εξαιρετικά ανταγωνιστικές τιμές και ειδικές προσφορές σε όλα τα προϊόντα, εξασφαλίζουν υψηλή κερδοφορία.
- Απευθείας παραγγελίες 24 ώρες το 24ωρο, 7 ημέρες την εβδομάδα, δίνουν ευελιξία παραγγελιών, εκτός των ωρών αιχμής του φαρμακείου.
- Πλήρης και συνεχής ενημέρωση για προϊόντα και για θέματα υγείας, συμβάλλοντας στο επιστημονικό και εμπορικό έργο του φαρμακοποιού.

Με το **b2b.peifasyn.gr**, 365 ημέρες το χρόνο κερδίζετε, 24 ώρες το 24ωρο ενημερώνεστε!

Τα γαλνικά σκευάσματα Samix® από την εταιρεία ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΕ.



Τα γνωστά σε όλους μας συστήματα ανάμειξης, καθώς και περιέκτες που χρησιμοποιούμε για χρόνια τώρα στην παρασκευή γαλνικών σκευασμάτων, κυκλοφορούν πλέον από την εταιρεία SMS Elap GmbH & Co. KG υπό την επωνυμία **Samix®** από την εταιρεία ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΕ. Η επωνυμία Samix® είναι συνώνυμη με την αυθεντικότητα, την εμπειρία και την ποιότητα. Τα προϊόντα της, έχουν σχεδιαστεί, αναπτυχθεί και παράγονται για πάνω από 50 χρόνια στο εργοστάσιο της SMS Elap GmbH & Co. KG στην πόλη Zella-Mehlis στη Γερμανία. Η επί 26 συνεχή χρόνια εμπειρία της εταιρείας Σύνδεσμος ΑΕ στον χώρο του φαρμακείου και η αδιάκοπη προσφορά αξιόπιστων λύσεων με σκοπό την ικανοποίηση του πελάτη, ενδυναμώνεται με την προσθήκη ενός διεθνώς αναγνωρισμένου προϊόντος.

Το Bactroban ξανά διαθέσιμο από τη GSK

Η **GlaxoSmithKline**, εκπροσωπώντας τη Stiefel, εταιρεία του ομίλου GSK, είναι στην ευχάριστη θέση να ανακοινώσει ότι και οι δύο μορφές του σκευάσματος **Bactroban**, αλοιφή 2% W/W και ρινική αλοιφή 2% W/W, είναι και πάλι εμπορικά διαθέσιμες.

Η GSK κατέχει μία εκ των ηγετικών θέσεων ανάμεσα στις φαρμακευτικές εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην έρευνα και στον τομέα υπηρεσιών υγείας και έχει ως κύριο σκοπό να βελτιώνει την ποιότητα της ζωής των ανθρώπων. Σταθερή δέσμευση της Stiefel είναι η αφοσίωση στην ανάπτυξη επιστημονικώς τεκμηριωμένων και διαφοροποιημένων προϊόντων και καινοτομιών σε τομείς στους οποίους διαθέτει βαθιά τεχνογνωσία, έτσι ώστε περισσότεροι άνθρωποι να απολαμβάνουν ένα υγιές δέρμα.

Bactroban® mupirocin

15 g αλοιφή

Bactroban® mupirocin

ρινική αλοιφή 3 g

Όταν η επιστήμη της αντηλιακής προστασίας...

συναντά την αριστεία των γαληνικών υφών!

SunsiMed

ΙΑΤΡΟΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΟ ΠΡΟΪΟΝ

για στοχευμένη προστασία από τις βλαπτικές επιδράσεις του ήλιου

ΠΡΟΛΗΨΗ ΚΙΝΔΥΝΟΥ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ

- ΑΚΤΙΝΙΚΩΝ ΥΠΕΡΚΕΡΑΤΩΣΕΩΝ⁽¹⁾
- ΔΕΡΜΑΤΙΚΩΝ ΚΑΡΚΙΝΩΝ (εξαιρουμένου του μελανώματος)⁽²⁾
- ΦΩΤΟΓΗΡΑΝΣΗΣ⁽³⁾



ΚΑΤΟΧΥΡΩΜΕΝΟ ΣΥΣΤΗΜΑ ΦΙΛΤΡΩΝ

ΣΥΜΠΛΕΓΜΑ SUNSITIVE® PROTECTION

- Πολύ ευρεία προστασία UVB-UVA-Ορατό φως-IR⁽⁴⁾ ⁽⁵⁾
- Αποκατάσταση των φυσικών αντι-οξειδωτικών μηχανισμών άμυνας⁽⁵⁾
- Πολύ καλή δερματική και οφθαλμική ανοχή⁽⁶⁾

ΕΝΙΣΧΥΜΕΝΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

PHISOL-K

- Ομοιόμορφη κατανομή
- Πιο εύκολη εφαρμογή

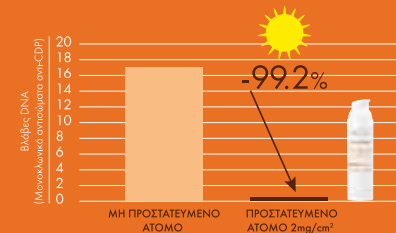
(1) A randomized controlled trial to assess sunscreen application and beta carotene supplementation in the prevention of solar keratoses. Darlington S, Williams G, Neale R, Frost C, Green A. Arch Dermatol. 2003 Apr; 139(4):451-5.
(2) Prolonged prevention of squamous cell carcinoma of the skin by regular sunscreen use. Van der Pols JC, Williams GM, Pandeya N, Logan V, Green AC. Cancer Epidemiol Biomarkers Prev. 2006 Dec; 15(12):2546-8.
(3) Sunscreen and prevention of skin aging: a randomized trial. Hughes MC, Williams GM, Baker P, Green AC. Ann Intern Med. 2013 Jun 4; 158(11):781-90.
(4) Study report MS11.SPF.M2658.PFD.INTISO.ST10.REV: Evaluation of sun protection by international standard - ISO 24444 - In vivo determination of the sun protection factor (SPF) - 01.15 - R&D PFDC. Study report 5.27_17_ID-13/08550: Evaluation of the Factor of Protection UVA 'UVAFP' by the method of persistent pigmentation PPD according to standard NF ISO 24442 - 02.12 - R&D PFDC. Study report: 2013033PCC: Evaluation of the photoprotection of Avène solar medical RV4842A RPO629 against solar radiation-induced oxidative stress and toxicity in reconstructed human epidermis.
(5) Baccarville D et al. Evaluation of the largest spectral range photoprotective efficacy against solar radiation-induced oxidative stress. Poster presented at IPCC Singapore 2014.
(6) Study report: PER-EEPS-30959-01-02-12.FRVO2: Dermatological and ophthalmological in-use tolerance and acceptance study.
(7) Study report RV4344B2013213: A noncentric, intra-individual controlled study to assess the Photoprotection of the sunscreen RV4344B - RPO629 against Molecular Photodamage in the Skin after acute and "sub-chronic" UVR exposure (5 days), in a healthy young adult population. 01.15.
(8) Home use test. Study report #12-31824.p17 Pierre Fabre Dermo-cosmétique. Questionnaire-based evaluations in 76 subjects after daily application for 2 weeks.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ ΕΝΑΝΤΙ ΤΩΝ ΒΛΑΒΩΝ ΤΟΥ DNA⁽⁷⁾ ΧΡΟΝΙΑ ΕΚΘΕΣΗ



Μελέτη IN VIVO - King's College London

- Ακτινοβολία 1 SED σε μη προστατευμένες ζώνες
- Ακτινοβολία 15 SED σε ζώνες προστατευμένες με SunsiMed
- Συγκριτική αξιολόγηση, με αναστολική σήμανση, σε βιοψίες ανθρώπινου δέρματος



Μείωση κατά 99,2% των βλαβών του DNA σε
δέρμα ατόμων που εφάρμοσαν το SunsiMed

EAU THERMALE
Avène

B·EARTH Τα νέα Ελληνικά φυσικά καλλυντικά

Η νέα Ελληνική σειρά φυσικών καλλυντικών **B·EARTH** εξυμνεί την ισορροπία και την αρμονική συμφωνία Φύσης και Επιστήμης. Πλούσιες, βελούδινες υφές, εκλεπτυσμένα αρώματα, πολύτιμα εκχυλίσματα, έλαια και πρωτοποριακά βιοτεχνολογικά συστατικά δημιουργούν αποτελεσματικές συνθέσεις που διεγείρουν τις αισθήσεις.

Μια φρέσκια, δυναμική πρόταση για το Φαρμακείο σας, με εξαιρετική σχέση ποιότητας-τιμής, από τη **DNC International ΟΕ**, η οποία έχει ήδη στο ενεργητικό της τη γαλλική σειρά καλλυντικών Langé Paris και την ελληνική Aloe Plus.



Nuxuriance® UltraSPF20 Ο σύμμαχος της επιδερμίδας για όλες τις εποχές του χρόνου!

Η καινοτόμος σειρά ολικής αντιγήρανσης Nuxuriance® Ultra, αντιμετωπίζει αποτελεσματικά όλα τα σημάδια γήρανσης της ώριμης επιδερμίδας. Περιέχει εκατομμύρια φυτικά κύτταρα που δημιουργούνται με τον εγκλεισμό δραστικών μορίων από άνθος κρόκου σε φυτικό κύτταρο μπουκαμβίλιας. Στην οικογένεια ολικής αντιγήρανσης, έρχεται να προστεθεί ένα ολοκαίνουργιο μέλος, η **Nuxuriance® Ultra SPF20**, η οποία απαντά στην ανάγκη καθημερινής προστασίας από τις ακτίνες UVB (SPF20) & UVA (PA+++), μια απαραίτητη συνθήκη ομορφιάς για την καταπολέμηση της γήρανσης της επιδερμίδας αλλά και των κηλίδων. Με τη χαρακτηριστική πολυτελή υφή, το απολαυστικό άρωμα και το υψηλό ποσοστό φυσικότητας, σήματα κατατεθέν της **NUXE**, υπόσχεται να γίνει ο σύμμαχος της επιδερμίδας όλες τις εποχές του χρόνου!



Από τη *Pharmathen*

HYALURONIC SILK TOUCH Sunscreen

Προστασία από τον ήλιο, με αντιγηραντική δράση και αντιρυτιδικό αποτέλεσμα.

Τα προϊόντα της σειράς **FRÖÏKA HYALURONIC SILK TOUCH SUNSCREEN** παρέχουν αντιηλιακή προστασία με ταυτόχρονο αντιρυτιδικό αποτέλεσμα, συντελώντας ώστε οι ρυτίδες, οι ατέλειες και τα σημάδια ακμής να γίνονται λιγότερο ορατά. Έχουν σχεδιαστεί με τη νέα τεχνολογία SILK TOUCH 3ης γενιάς σε συνδυασμό με υαλουρονικό οξύ. Παρέχουν πρωτοβάθμια αντιηλιακή προστασία ευρέος φάσματος UVA & UVB, ενώ λόγω της ευεργετικής δράσης της Ipadonpe και των υπολοίπων αντιοξειδωτικών μορίων, παρέχουν πολυδύναμη προστασία στο εσωτερικό του δέρματος. Τα προϊόντα της σειράς είναι τα εξής:

- HYALURONIC SILK TOUCH SPF 50+: Αντιηλιακό νέας γενιάς με πολύ υψηλή προστασία και μεταξένια υφή.
- HYALURONIC SILK TOUCH SPF 50+ TINTED: Έγχρωμο-καλυπτικό αντιηλιακό νέας γενιάς με πολύ υψηλή προστασία και μεταξένια υφή.
- HYALURONIC SILK TOUCH SPF 50+ ANTISPOT: Λευκαντικό αντιηλιακό νέας γενιάς, με πολύ υψηλή προστασία και μεταξένια υφή, ενισχυμένο με Βιταμίνη C.
- HYALURONIC SILK TOUCH SPF 30+: Αντιηλιακό νέας γενιάς με πολύ υψηλή προστασίας και μεταξένια υφή.



Από τη *Froimed*

ΒΑΘΙΑ ΕΝΥΔΑΤΩΣΗ

ΓΙΑ ΥΓΙΕΣ ΔΕΡΜΑ

Ομοιόμορφος
τόνος



Hydrabio Perfecteur SPF 30

-  Καλύπτει λεπτές γραμμές
-  Δρα ενάντια στην πρόωρη γήρανση
-  Έντονη λάμψη
-  Βαθιά ενυδάτωση



Απαλό δέρμα με ομοιόμορφο τόνο
και έντονη λάμψη



BIODERMA
CLUB

Γίνε μέλος στο
www.biodermaclub.gr
και κέρδισε μοναδικά
προνόμια και προσφορές!

Η ΒΙΟΛΟΓΙΑ ΣΤΗΝ ΥΠΗΡΕΣΙΑ ΤΗΣ ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΙΑΣ

BIODERMA
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

Sensibio Gel Moussant από την BIODERMA



Πρόκειται για ένα απαλό gel καθαρισμού για ευαίσθητες επιδερμίδες, που καθαρίζει απαλά και αφαιρεί το make-up από πρόσωπο και μάτια. Παράλληλα ενυδατώνει και καταπραΰνει από ερυθρότητα και ερεθισμούς. Είναι εμπλουτισμένο με το αποκλειστικό σύμπλεγμα DAF, έναν συνδυασμό ενεργών συστατικών που επιτρέπει την ενίσχυση των ορίων ανεκτικότητας όλων των τύπων ευαίσθητου δέρματος. Επιπλέον, είναι ενισχυμένο με CocoGlucoside/GlycérilOlate, ένα ενεργό συστατικό το οποίο μιμείται τη δομή του δέρματος. Το **Sensibio Gel Moussant** είναι το πλέον κατάλληλο καθαριστικό για την αποκατάσταση των λιπιδίων και την ενυδάτωση της επιδερμίδας.

Από τη Pharmathen

CRÈME SOLAIRE ANTIAGE 50+ της Avène

Η επανάσταση σε αντηλιακή προστασία και αντιγήρανση!

Τα δερματολογικά εργαστήρια Avène δημιουργούν αντηλιακά προϊόντα που παρέχουν την τέλεια ισορροπία μεταξύ αποτελεσματικής προστασίας, ασφάλειας και ευχαρίστησης στη χρήση. Προσφέρουν ολοκληρωμένη πρόταση υφών και συσκευασιών για να καλύψουν το σύνολο των αναγκών των καταναλωτριών: γρήγορη διείσδυση, ευχαρίστηση χρήσης και άμεση αίσθηση άνεσης. Η Avène καινοτομεί προσφέροντας ένα μοναδικό προϊόν την **CRÈME SOLAIRE ANTIAGE 50+**, συνδυάζοντας την αποτελεσματικότητα της αντηλιακής προστασίας με αυτήν του αντιγηραντικού δραστικού συστατικού αρχιτέκτονα, της σειράς Physioliift: «ασκοφυλλίνη». Η ασκοφυλλίνη μπορεί να διαπεράσει την επιδερμίδα και να φτάσει στο κυρίως δέρμα, βοηθώντας στη σύνθεση του κολλαγόνου και των ινών ελαστίνης. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί καθημερινά από όλους τους τύπους δέρματος.



Από τη Pierre Fabre Hellas

Η σειρά Protect της A-Derma Αντηλιακή προστασία για όλα τα δέρματα!

Η **A-Derma** δίνει την ολοκληρωμένη απάντησή της για πολύ υψηλή αντηλιακή προστασία σε όλα τα εύθραυστα δέρματα, παθολογικά και μη. Με έλαιο Νεαρών Βλαστών Βρώμης Rhealba®,



δρα σε τρία επίπεδα, προσφέροντας ασφαλή προστασία, χάρη στο κατοχυρωμένο φωτοπροστατευτικό σύστημα της Pierre Fabre με SPF 50+. Ενισχύει το δερματικό φραγμό, χάρη στο κατοχυρωμένο λιπιδικό μόριο Barriestolide®, που προέρχεται από το Έλαιο Νεαρών βλαστών Βρώμης Rhealba® και διασφαλίζει την κυτταρική άμυνα κατά των UVA. Η σειρά Protect της A-Derma αποτελείται από 7 προϊόντα που καλύπτουν κάθε ανάγκη του δέρματος: για το πρόσωπο και το σώμα, για τον ενήλικα και το παιδί, για τον ήλιο και για τη φροντίδα μετά τον ήλιο!



Από τη Pierre Fabre Hellas

A-DERMA
AVOINE RHEALBA®

PROTECT

Η A-Derma δημιούργησε την αντηλιακή σειρά Protect, σχεδιασμένη ειδικά για να καλύψει κάθε ανάγκη του εύθραυστου δέρματος στον ήλιο



Δράση σε 3 επίπεδα:

1. Ασφαλής **προστασία**, χάρη στο κατοχυρωμένο φωτοπροστατευτικό σύστημα της Pierre Fabre με SPF 50+.
2. **Ενίσχυση** του δερματικού φραγμού, χάρη στο κατοχυρωμένο λιπιδικό μόριο Barriestolide®, που προέρχεται από το Έλαιο Νεαρών Βλαστών Βρώμης Rhealba®.
3. **Διασφάλιση** της κυτταρικής άμυνας κατά των UVA.



www.aderma.gr

A-Derma Greece



Pierre Fabre

Πολυβιταμινούχο Συμπλήρωμα Διατροφής B-VITAL totale



Η Adelco σε συνεργασία με τη Pharma Line λανσάει το Συμπλήρωμα Διατροφής **B-VITAL totale** από τις αρχές Φεβρουαρίου 2017. Πρόκειται για ένα πολυβιταμινούχο σκεύασμα που περιλαμβάνει ολόκληρο το φάσμα των βιταμινών Β σε ισορροπημένες δόσεις και ειδικότερα περιέχει το 100% των επιπέδων της συστασόμενης ημερήσιας πρόσληψης του φολικού οξέος (400 mcg) για τις έγκυες γυναίκες. Ένα σύμπλεγμα βιταμινών Β σε συνδυασμό με φολικό οξύ και ινοσιτόλη, συμβάλλει στον έλεγχο των επιπέδων της ομοκυστεΐνης στο

πλάσμα. Παράλληλα βοηθάει στη διατήρηση της φυσιολογικής λειτουργίας του νευρικού συστήματος και συμβάλλει στο σχηματισμό ερυθρών αιμοσφαιρίων και στις μεταβολικές διεργασίες για την παραγωγή ενέργειας.

Από την Adelco

CONDROMED για την οστεοαρθρίτιδα

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

Από τη Farmasyn



Artia, Φυσική ανακούφιση για τους δερματικούς ερεθισμούς με την επιστημονική φροντίδα της ELPEN



Μια νέα σειρά προϊόντων που προσφέρουν ανακούφιση στους ανθρώπους με δερματικούς ερεθισμούς και συμπτώματα ακτινικής δερματίτιδας είναι τώρα διαθέσιμη στα φαρμακεία με την υπογραφή της ELPEN. Τα προϊόντα **Artia** είναι φυσικής προέλευσης και έχουν προκύψει κατόπιν εξειδικευμένης επιστημονικής έρευνας. Στόχος τους είναι η αποτελεσματική πρόληψη και αντιμετώπιση των αναστρέψιμων δερματικών αλλοιώσεων, όπως ξηρότητα, ερύθημα, κνησμός, αίσθημα καύσου, απολέπιση, ελαφρά εγκαύματα που προκαλούνται από την έκθεση της επιδερμίδας σε ακτινοβολία. Η σειρά προϊόντων διαθέτει εξειδικευμένη κρέμα και αλοιφή, καταπραϊντικής και αναπλαστικής δράσης, ενώ συμπληρώνεται από αφρόλουτρο το οποίο είναι ειδικά σχεδιασμένο για άτομα με ευαίσθητο δέρμα.

Υποδεχτείτε μία νέα σειρά
προϊόντων που προσφέρει...

ανακούφιση

από τους
δερματικούς
ερεθισμούς

Συνιστώνται
για την αντιμετώπιση
των συμπτωμάτων
της **ακτινικής
δερματίτιδας**



...με την εγγύηση της No 1
Ελληνικής Φαρμακευτικής
Βιομηχανίας*

Η ELPEN, με τη βοήθεια της Φύσης, φροντίζει το
δέρμα σας με 3 νέα προϊόντα, δερματολογικά
ελεγμένα, υποαλλεργικά και με φυσικά συστατικά:

Κρέμα 100ml & Αλοιφή 40ml

Προλαμβάνουν και αντιμετωπίζουν αποτελεσματικά
τις αναστρέψιμες δερματικές αλλοιώσεις, όπως
ξηρότητα, ερύθημα, κνησμός, αίσθημα καύσου,
απολέπιση, ελαφρά εγκαύματα που προκαλούνται
από την έκθεση της επιδερμίδας σε ακτινοβολία.

Αφρόλουτρο για ευαίσθητο δέρμα 150ml

Ενυδατώνει και ανακουφίζει το ερεθισμένο δέρμα
χάρη στις επουλωτικές και καταπραυντικές ιδιότητες
των φυτών αλόη και καλέντουλα. Με ουδέτερο pH,
ιδανικό για καθημερινή χρήση.

*Στοιχεία IMS MAT 07/2016

artia
ELPEN

ELPEN Α.Ε. Φαρμακευτική Βιομηχανία

Τμήμα Consumer Health Care
Λεωφ. Μαραθώνος 95, 190 09 Πικέρι Αττικής, Τηλ.: 211 1865 347
Εθνικής Αντιστάσεως 114, 551 34 Θεσσαλονίκη, Τηλ.: 2310 459 920-1
www.elpen.gr, farmakeia@elpen.gr



Nail Fungus gel, για τους μύκητες των νυχιών

Το **Nail Fungus gel** μελετήθηκε για τη θεραπεία και τη πρόληψη των μολύνσεων από τους μύκητες στα νύχια των ποδιών και των χεριών. Δρα αποτελεσματικά δημιουργώντας ένα δυσμενές περιβάλλον για την ανάπτυξη των μολύνσεων από μύκητες.

Τα ενεργά συστατικά του είναι:

- ETHYL LACTATE (Γαλακτικό Αιθυλένιο): Καθιστά όξινο το σημείο της εφαρμογής, κάνοντας το pH δυσμενές για την ανάπτυξη του μύκητα.
- HYDROXYLETHYL UREA (Ουρία Υδροξυλεθύλου): Βοηθά στη διευκόλυνση της ανανέωσης της επιφάνειας του νυχιού
- Εκχύλισμα από φλοιό λευκής ιτιάς: Προάγει την ανασδόμηση της επιφάνειας του νυχιού.
- TEA TREE OIL: Το αιθέριο έλαιο από Melaleuca, χάρη στις 48 δραστικές οργανικές ενώσεις, είναι αποτελεσματικό στις μολύνσεις των νυχιών τοπικά.

Από τη Health Plus



Pasta del Capitano, φυτική οδοντόπαστα Natural Herbs

Μια οδοντόπαστα σε μορφή Gel με φυτικά εκχυλίσματα τα οποία παρέχουν ολοκληρωμένη υγιεινή και προστασία.

Η ξεχωριστή σύνθεση της περιέχει: SulfetalZn, αυθεντικό μόριο ψευδάργυρου με καθαριστικές και αντιβακτηριδιακές ιδιότητες, Whitehorn, IcelandicLichen, Εχινάκεια και AsiaticPennywort, φυσικό αποσυμφορητικό με μαλακτικές ιδιότητες που βοηθούν στην προστασία και την αποκατάσταση των ούλων, καθώς και micro-granules που μειώνουν την πλάκα ακόμα και ανάμεσα στα δόντια. Δεν περιέχει Parabens, Triclosan, Sodium Lauryl Sulfate (SLS) και συντηρητικά formaldehyde.

Η **Pasta del Capitano** κυκλοφορεί σε συσκευασία των 75ml και σε συσκευασία ταξιδιού 25ml.

Από τη Health Plus



Φυσικά αντιβιοτικά από τη Health Sign

Τα φυσικά αντιβιοτικά προέρχονται από βότανα, φύλλα φυτών και φρούτα, ως προϊόντα παρατήρησης και μελέτης. Χρησιμοποιούνται αποτελεσματικά ως πρώτη γραμμή άμυνας έναντι εποχικών ασθενειών, παρουσιάζοντας προληπτική και θεραπευτική δράση, αλλά και ως εναλλακτική λύση σε ασθενείς που παρουσιάζουν αλλεργία στα φαρμακευτικά αντιβιοτικά.

- Το **HS PANHEALTH** περιέχει συστατικά της ελιάς (υδροξυτυροσόλη-τυροσόλη-ελαιωρωπαϊνη) που δρουν αποτελεσματικά σε λοιμώξεις του αναπνευστικού, όπως το κοινό κρυολόγημα, επεμβαίνοντας στη διαδικασία αντιγραφής και πολλαπλασιασμού του DNA, δράση που έχει δειχθεί και έναντι του H1N1.
- Το **HS OREGANO OIL** περιέχει ριγανέλαιο (καρβακρόλη-θυμόλη) που μειώνει τα επίπεδα του φλεγμονώδους παράγοντα TNFα και διασπά το εξωτερικό περίβλημα των ιών, καθιστώντας το εξαιρετικά αποτελεσματικό έναντι λοιμώξεων του γαστρεντερικού, ενώ έχει και αντιαλλεργική δράση που αποσυμφορεί ταχύτητα τους βλεννογόνους.



«Με την υπογραφή της φύσης!»

Από την Health Sign

SUSTENIUM

Colors of Life

MIX 5

NEO

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

από **5 χρώματα**

Όταν δεν μπορείς
να τα έχεις όλα στο πιάτο
τα έχεις όλα στο

ποτήρι



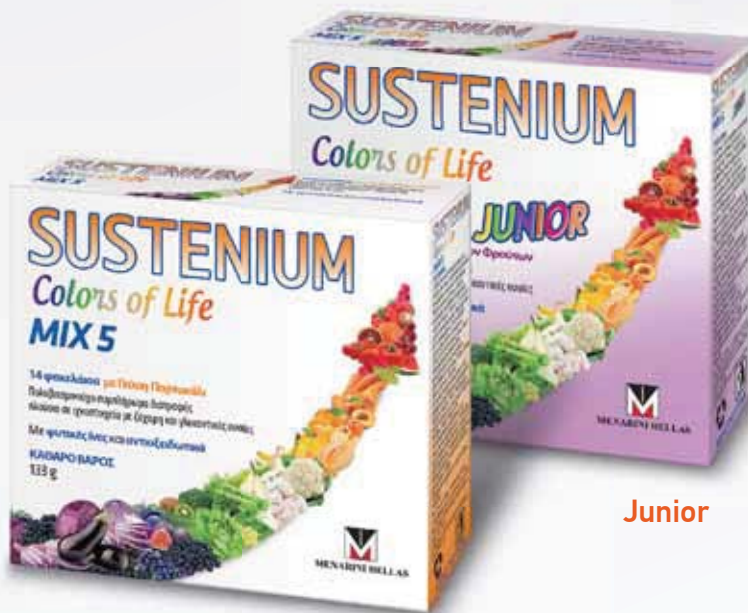
ΚΟΚΚΙΝΟ - Υγεία της Καρδιάς

ΚΙΤΡΙΝΟ/ΠΟΡΤΟΚΑΛΙ - Ανοσοποιητικό

ΛΕΥΚΟ - Μνήμη

ΠΡΑΣΙΝΟ - Αποτοξίνωση

ΜΠΛΕ/ΜΩΒ - Μακροζωία



Adult

Junior

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

Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται ως υποκατάστατο μιας ισορροπημένης διαίτας. Να φυλάσσονται μακριά από παιδιά. Πριν τη χρήση συμβουλευτείτε τις οδηγίες χρήσης. Υπεύθυνος κυκλοφορίας: Menarini Hellas A.E., Av. Δαμβέργη 7, 10445 Αθήνα, 210 - 8316111. Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: Adult 59186/26-7-2016, Junior 59188/26-07-2016

* World Health Organisation. <http://www.who.int/dietphysicalactivity/fruit/en/>



MENARINI HELLAS

Τμήμα Consumer HealthCare

Av. Δαμβέργη 7, 104 45, Αθήνα
Τηλ: 210 8316111-13, Fax: 210 8317343

Livostin® , Μην αφήνετε τις αλλεργίες να σας ταλαιπωρούν!

Το **Livostin** αποτελεί την αποτελεσματική και ασφαλή λύση για την αντιμετώπιση των συμπτωμάτων της αλλεργικής ρινίτιδας και επιπεφυκίτιδας και τη Νο 1* αποτελεσματική θεραπεία για τα συμπτώματα της αλλεργίας. Είναι το μόνο με ταχύτατη έναρξη και μακρά διάρκεια δράσης, χωρίς κορτιζόνη, κατάλληλο για καθημερινή χρήση ακόμα και από παιδιά από 1 έτους.

Περιέχει λεβοκαμπαστίνη 0,5mg/ml και διατίθεται σε δυο μορφές: ρινικό σπρέι και κολλύριο. Οι οδηγίες χρήσης είναι οι εξής: για το ρινικό σπρέι, δυο ψεκασμοί σε κάθε ρουθούνι από 2 έως 3-4 φορές την ημέρα και για το κολλύριο, μια σταγόνα σε κάθε μάτι 2 έως 3-4 φορές την ημέρα.

Από την **Johnson & Johnson**

* IMS Health, Αγορά Τοπικών Αντιισταμινικών ΜΗΣΥΦΑ (R01A1, R01A6, S01G2, S01G3), Αξία (€), ΥΤΔ Αύγουστος '16)



Νέα σειρά Βιταμινούχων συμπληρωμάτων διατροφής Sustenium από τη Menarini Hellas

Το **Sustenium Colors of Life MIX 5** απευθύνεται σε όσους θέλουν να έχουν μια ισορροπημένη διατροφή. Διατίθεται σε μορφές για ενήλικες και παιδιά.

Το **Sustenium Plus** είναι ιδανικό για ενίσχυση ενέργειας σε ανθρώπους που ασχολούνται με σπορ ή έχουν πολύ απαιτητική καθημερινότητα.

Το **Sustenium Μαγνήσιο & Κάλιο** είναι ένα συμπλήρωμα διατροφής με μαγνήσιο και κάλιο εμπλουτισμένο με βιταμίνη C. Είναι ιδανικό για την ενυδάτωση και αποκατάσταση ηλεκτρολύτων σε περιόδους έντονης ζέστης και εφίδρωσης.

Το **Sustenium Πολυβιταμινούχο 100** είναι πλούσιο σε ιχνοστοιχεία και χορηγείται σε περίπτωση έλλειψης βιταμινών ή όταν το σώμα έχει αυξημένη ανάγκη από τα μικροθρεπτικά συστατικά που περιέχονται στο προϊόν.



Από τη **Menarini Hellas**

Νέες σειρές συμπληρωμάτων διατροφής από τη Menarini Hellas

Το **Prostamol** είναι ένα συμπλήρωμα διατροφής με *Serenoa Repens*, το οποίο συμβάλλει στη βελτίωση των συμπτωμάτων από το ουροποιητικό σύστημα στην Καλοήγη Υπερπλασία Προστάτη.

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

Το **Fastum Articolazione** είναι ένα συμπλήρωμα διατροφής με Κολλαγόνο II Complex™, το οποίο περιέχει φυσικό κολλαγόνο τύπου II και *Boswellia* & Βιταμίνη C, που συμβάλλει στην υγεία των αρθρώσεων.

Από τη **Menarini Hellas**



ΜΗΝ ΑΦΗΝΕΙΣ ΤΙΣ
ΑΛΛΕΡΓΙΕΣ ΝΑ ΣΕ ΤΑΛΑΙΠΩΡΟΥΝ



Δοκίμασε **LIVOSTIN**[®]

Τη No 1* αποτελεσματική θεραπεία
για τα συμπτώματα της αλλεργίας

ΑΝΑΚΟΥΦΙΖΕΙ ΕΩΣ
ΚΑΙ 24 ΩΡΕΣ**

**Με εφαρμογή τουλάχιστον
κάθε 12 ώρες



ΧΩΡΙΣ ΚΟΡΤΙΖΟΝΗ

ΔΡΑ
ΑΜΕΣΑ

GUM ActiVital® Q10 για υγιή δόντια και ούλα, κάθε μέρα!



Η GUM®, μία από τις κορυφαίες μάρκες παγκοσμίως στον τομέα της στοματικής υγιεινής, παρουσιάζει την **ActiVital® Q10**, μια ολοκληρωμένη σειρά προϊόντων ειδικά σχεδιασμένων για καθημερινή προστασία μεγάλης διάρκειας, των

δοντιών και ούλων. Η οδοντόπαστα σε μορφή gel και το στοματικό διάλυμα λειτουργούν συνεργατικά, παρέχοντας πλήρη προστασία μέσω των αντιοξειδωτικών, συνένζυμο Q10 και ρόδι, ενδυναμώνοντας τα δόντια και τα ούλα με τον συνδυασμό ginger και χαμομηλιού. Παράλληλα, παρέχουν πρόληψη μεγάλης διάρκειας ενάντια στον σχηματισμό οδοντικής πλάκας χάρη στον συνδυασμό φθορίου και ισομαλιτόλης. Η σειρά ξεχωρίζει για την απαλή γεύση δυόσμου και την αίσθηση φρεσκάδας που αφήνει στο στόμα!

Από τη **Pharmathen**

Articulation, Για ευκινησία στις αρθρώσεις

Το **Articulation** είναι ένα νέο συμπλήρωμα διατροφής της σειράς **Naturactive**.

Περιέχει εκχύλισμα μπαμπού, καθώς επίσης και εκχυλίσματα τσουκνίδας και κιτρινόριζας (κουρκουμά), τα οποία συμβάλλουν στη διατήρηση της ευκινησίας των αρθρώσεων. Διατίθεται σε συσκευασία 15 φακελάσκων, με γεύση καραμέλας.

Από τη **Pierre Fabre Farmaka**



Αντιμετωπίστε τη τριχόπτωση με τη σειρά HELEN VITA ANTI HAIR LOSS

Η νέα ολοκληρωμένη σειρά για την αντιμετώπιση της τριχόπτωσης **HELEN VITA ANTI HAIR LOSS** από τη Pharmex έρχεται να ανατρέψει τα δεδομένα στην υποστηρικτική αντιμετώπιση της τριχόπτωσης. Συνδυάζει παραδοσιακές ουσίες, όπως καφεΐνη, urea, arganoil, με καινοτόμες ουσίες όπως, redensyl®, auxinatricogena®, με κλινικά τεκμηριωμένη αποτελεσματικότητα και επιτυγχάνει να αναστείλει την τριχόπτωση αλλά και να ωθήσει τη δημιουργία νέας τρίχας. Η σειρά αποτελείται από τα προϊόντα:

HELEN VITA ANTI HAIR LOSS TONIC MASK 150ml

HELEN VITA ANTI HAIR LOSS TONIC GEL 100ml

HELEN VITA ANTI HAIR LOSS TONIC MEN SHAMPOO 200ml

HELEN VITA ANTI HAIR LOSS TONIC WOMEN SHAMPOO 200ml

HELE NVITA ANTI HAIR LOSS TONIC LOTION 100ml

HELEN VITA ANTI HAIR LOSS Vitamin 60 caps

Από τη **Pharmex**



HELENVITA[®] Baby



Ολοκληρωμένη βρεφική σειρά φροντίδας και περιποίησης

Με εκχύλισμα βαμβακιού, σύμβολο της απαλότητας και αγνότητας, πλούσιο σε πρωτεΐνες, βιταμίνες του συμπλέγματος Β και σάκχαρα που απαλύνουν και καταπραΰνουν την επιδερμίδα.

Με έλαιο μύρτιλου πλούσιο σε πολυακόρεστα λιπαρά οξέα που εφοδιάζουν το δέρμα του μωρού με τα απαραίτητα συστατικά για την ενίσχυση του εξωτερικού προστατευτικού όξινου μανδύα.



Προστατεύει, ενυδατώνει και καταπραΰνει
το δέρμα του μωρού σας,
κάνοντάς το ευτυχισμένο!



 **Pharmex**

Λεωφ. Κηφισού 132 Τ.Κ. 121 31 Περιστέρι
Τηλ. κέντρο: 210 51 99 200 Fax: 210 51 44 279
e-mail: info@pharmex.gr www.pharmex.gr

Η εταιρεία ΦΑΡΜΕΞ Α.Ε. είναι πιστοποιημένη κατά
EN ISO 9001:2008

www.helenvita.gr

 [helenvita](https://www.facebook.com/helenvita)

Cyclo 3 Fort

για τη φλεβολεμφική ανεπάρκεια



Το **Cyclo 3 Fort** δρα συνεργιστικά στα τρία συστήματα που προσβάλλονται στη φλεβολεμφική ανεπάρκεια: το αγγειοπροστατευτικό, το λεμφοτονικό και το φλεβοτονικό. Μειώνει σημαντικά την ένταση του πόνου, το βάρος, την παραισθησία, τις κράμπες και τη φλεβική χωρητικότητα. Με τριπλή δύναμη, παρέχει ταχεία και

μεγάλης διάρκειας πλήρη ανακούφιση των ασθενών. Αποτελεσματικότητα που αποδεικνύεται από μελέτη μετα-ανάλυσης.

Από τη **Pierre Fabre Farmaka**

QuietLife: Για μία καληνύχτα για όλους!

Αϋπνία, ένα από τα βασικά προβλήματα που ταλαιπωρεί τον σύγχρονο άνθρωπο.

Η απαιτητική καθημερινότητα προκαλεί έντονη σωματική κόπωση και υπερένταση που οδηγεί πολλές φορές σε έναν ανήσυχο

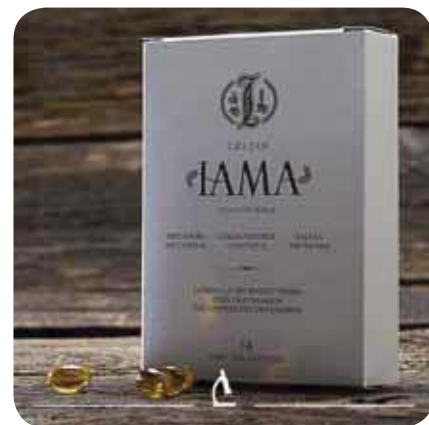
ύπνο. Το φυτικό ηρεμιστικό, **QuietLife**, είναι η απάντηση στην αϋπνία, χωρίς παρενέργειες ή πιθανότητα εθισμού, με βασικό συστατικό του τη Βαλεριάνα. Περιέχει και άλλα φυτικά συστατικά όπως πασιφλόρα, λυκίσκο, άγριο μαρούλι και λεοντόνυρο, γνωστά για τις χαλαρωτικές, ηρεμιστικές και καταπραυντικές τους ιδιότητες, σε συνδυασμό με βιταμίνες του συμπλέγματος Β (Β1, Β2 και Β3) που συντελούν σε ένα υγιές νευρικό σύστημα. Είναι η πιο εύκολη και άμεση λύση για την καταπολέμηση της αϋπνίας.

Από τη **Sarantis**



CRETAN IAMA, από τη «βοτάνη» του Ομήρου, στα σύγχρονα επιστημονικά δεδομένα

Συνδυάζοντας 3 κρητικά βότανα σε συγκεκριμένες αναλογίες, με αγνό παρθένο ελαιόλαδο και "παντρεύοντας" αυτή τη δύναμη της κρητικής γης με το κύρος της επιστήμης, δημιουργήθηκε το **CRETAN IAMA**. Πρόκειται για ένα εγχείρημα που ξεκίνησε και ολοκληρώθηκε αποκλειστικά στην Ελλάδα. Η επιστημονική ομάδα ερευνητών της Ιατρικής Σχολής του Πανεπιστημίου Κρήτης και η **OLVOS SCIENCE**



αξιοποίησαν τον πλούτο της ελληνικής γης, εξελίσσοντας την παραδοσιακή γνώση και δημιουργώντας ένα καινοτόμο προϊόν με διεθνή δυναμική, κατοχυρωμένο με παγκόσμια πατέντα. Χαρακτηριστικά ο καθηγητής Εργαστηριακής Ενδοκρινολογίας του Πανεπιστημίου Κρήτης, κ. Ηλίας Καστανάς, ένας από τους διακεκριμένους ερευνητές της διεπιστημονικής ομάδας του **CRETAN IAMA**, αναφέρει: «Ένα από τα ενδιαφέροντα στοιχεία της εξέλιξης της έρευνας για το **CRETAN IAMA** είναι η αρμονική, μακροχρόνια, εποικοδομητική, παραγωγική και συμπληρωματική συνεργασία του πρωτογενούς και δευτερογενούς αγροτικού τομέα, μιας ερευνητικής ομάδας τεσσάρων επιστημόνων και μιας ελληνικής φαρμακευτικής εταιρείας, οι οποίοι κατάφεραν, στην Ελλάδα της κρίσης, να ξεκινήσουν, να προωθήσουν και να μετουσιώσουν σε πράξη μια ιδέα».

Από την **OLVOS SCIENCE**

COOL NIGHT! για έναν απολαυστικό ύπνο

Για τις αϋπνίες μετά τη κόπωση και το άγχος της μέρας, η λύση είναι το **Cool Night** της σειράς **Platinum Range** από την **Power Health**. Χάρη στα φυσικά συστατικά του, μελατονίνη, χαμομήλι, και λυκίσκο, φέρνει γρήγορα τον ύπνο στα κουρασμένα μάτια με απόλυτα φυσικό τρόπο και χωρίς παρενέργειες. Για ένα ύπνο απολαυστικό με ευχάριστο και ξεκούραστο πρωινό ξύπνημα συστήστε στους πελάτες σας **Cool Night!**



Από τη **Power Health**

Η ΔΥΝΑΜΗ ΤΗΣ ΦΥΣΗΣ ΓΙΑ ΥΓΙΕΙΣ, ΔΥΝΑΤΕΣ ΑΡΘΡΩΣΕΙΣ



Ολοκληρωμένη φροντίδα Arthrosis από τη σειρά **Platinum Range**

ARTHROSIS: Ολιστική φόρμουλα με γλυκοζαμίνη, χονδροϊτίνη, MSM, κουρκουμά, κολλαγόνο και άλλα φυσικά συστατικά για καθημερινή φροντίδα, πρόληψη και προστασία των αρθρώσεων και των χόνδρων.

ARTHROSIS FAST: Εξειδικευμένη φυσική φόρμουλα με αντιφλεγμονώδη δράση για την ανακούφιση από τις ξαφνικές και έντονες ενοχλήσεις στις αρθρώσεις. Με τιτλοδοτημένα εκχυλίσματα μπουσβέλια, κουρκουμά και μαύρου πιπεριού, καθώς και μικροθρεπτικά συστατικά για τη φυσιολογική κατάσταση του συνδετικού ιστού.

ARTHRI GEL: Τζελ με φυτικά συστατικά εξωτερικής φροντίδας για τις αρθρώσεις.

**Power
HEALTH**

ΕΛΛΗΝΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ
ΦΥΣΙΚΩΝ
ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ
ΥΓΕΙΑΣ

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

Αρ. Γνωστ. ΕΟΦ: 88582/18-11-2013 (Arthrosis)
Αρ. Γνωστ. ΕΟΦ: 43468/25-05-2016 (Arthrosis FAST)
Ο αριθμός γνωστοποίησης δεν επέχει θέση άδειας κυκλοφορίας.

Συμπλήρωμα διατροφής.

Το προϊόν δεν υποκαθιστά μία ισορροπημένη διατροφή.

Με πιστοποιήσεις: GMP Good Manufacturing Practices, HACCP Certificate,
ISO 13485:2003/AC 2009 Quality Management System.

www.powerhealth.gr



VITAMINS ACADEMY APPLICATION
Κατεβάστε το ΔΩΡΕΑΝ!

3 Νέα φυσικά Ιατροτεχνολογικά προϊόντα



Το ρινικό spray **INFLUPROP**, το spray για το λαιμό **GOLAPROP** και το ρινικό spray **ALLERDEP** κυκλοφόρησαν πρόσφατα από την PLA PHARMACEUTICALS

Τα κύρια Δραστικά τους συστατικά είναι:

ΠΡΟΠΟΛΗ: με αντιφλεγμονώδη, αντισηπτική και αντιϊκή δράση κατά των ιών της γρίπης, του έρπητα και του αδενοϊού, για περιπτώσεις φαρυγγίτιδας και αμυγδαλίτιδας. Έχει βακτηριοκτόνο δράση κατά των σταφυλόκοκκων και των στρεπτόκοκκων και ενισχύει την άμυνα του οργανισμού.

ΕΧΙΝΑΚΕΙΑ: Χρησιμοποιείται για την προφύλαξη και τη θεραπεία του κρυολογήματος καθώς και στη πρόληψη μολυσματικών ασθενειών του ανώτερου αναπνευστικού. Μειώνει τον επεμβατικό χαρακτήρα των ιών και των βακτηρίων.

ΚΑΛΕΝΤΟΥΛΑ: Έχει αντιφλεγμονώδεις και βακτηριοστατικές ιδιότητες. Χάρη στην περιεκτικότητά της σε φλαβονοειδή, προσφέρει καταπραϋντική δράση και αναπλάθει το ρινικό επιθήλιο.

ΥΑΛΟΥΡΟΝΙΚΟ ΝΑΤΡΙΟ: Φυσικό βιοπολυμερές με ενυδατική δράση στο βλεννογόνο της ρινικής κοιλότητας. Ανακουφίζει από το αίσθημα ξηρότητας που προκαλείται από τις φλεγμονώδεις καταστάσεις του ανώτερου αναπνευστικού συστήματος.

Από την **PLA PHARMACEUTICALS**

Για κουρασμένα και πρησμένα πόδια **VENCIL DAKTYLON gel**

Το **VENCIL DAKTYLON Tired legs gel** ανακουφίζει από τα συμπτώματα της φλεβικής νόσου και αντιμετωπίζει ήπιες φλεβικές διαταραχές των άκρων, δυσφορία και αίσθημα βάρους, Ενδείκνυται για κιρσούς, φλεβίτη, πρησμένα άκρα με αίσθημα βάρους, συμπτωματική αντιμετώπιση των μυϊκών τραυματισμών και των διαστρεμμάτων, τοπικά οιδήματα και αιματώματα μετά από χειρουργικές επεμβάσεις. Περιέχει

β-εσκίνη, μενθόλη, εκχύλισμα οξυμυρσίνης, αλόη και προβιταμίνη B5.

Από τη **VENCIL**



Daflon 500mg Ολοκληρωμένη ανακούφιση των συμπτωμάτων της χρόνιας φλεβικής νόσου

Το **Daflon 500mg** προσφέρει γρήγορη και ισχυρή ανακούφιση από το αίσθημα βάρους στα πόδια, το πρήξιμο, τον πόνο και τις κράμπες και προστατεύει το φλεβικό σύστημα σε βάθος χρόνου, καθυστερώντας την εξέλιξη της φλεβικής νόσου. Το Νο1 φλεβοτονικό σε πωλήσεις παγκοσμίως, αποτελείται από πέντε φυσικά φλαβονοειδή, ουσίες που προέρχονται από τα εσπεριδοειδή, με αποδεδειγμένη δράση στην καλή λειτουργία των

φλεβών. Είναι το μοναδικό που έχει υποστεί ειδική επεξεργασία υψηλής τεχνολογίας και χάρη στη μοναδική micronisé του μορφή, εξασφαλίζει διπλάσια απορρόφηση και μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα. Ενδείκνυται για άντρες και για γυναίκες.
Η ΠΧΠ του προϊόντος βρίσκεται στη σελ. 71.

Από τη **Servier**

Η **PLA Pharmaceuticals A.E** ως αποκλειστικός Εισαγωγέας και Διανομέας στην Ελλάδα και την Κύπρο της εταιρείας **ERBOZETA S.p.A (San Marino - Ιταλία)**, βρίσκεται στην ευχάριστη θέση να σας πληροφορήσει ότι θέτει σε κυκλοφορία τρία νέα, πρωτοποριακά Ιατροτεχνολογικά Προϊόντα.

influprop®

Ρινικό spray



- ✓ Καταπραϋντικό, αντιφλεγμονώδες με αντισηπτική και αποσυμφορητική δράση στο ρινικό βλεννογόνο.
- ✓ Ανακουφίζει, ενυδατώνει και προστατεύει την ερεθισμένη μύτη δρώντας αποτελεσματικά στο φαινόμενο του φραγμού του ρινικού βλεννογόνου.

Εμπλουτισμένο με
Υαλουρονικό Νάτριο
για ενυδάτωση
του ρινικού βλεννογόνου.

ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ

Συμπυκνωμένο θαλασσινό νερό
Εχινάκεια (*Echinacea angustifolia*)
αποξηραμένο εκχύλισμα ρίζας
με 4% εχινakoσίδη και 20% πολυσακχαρίτες
Καλέντουλα (*Calendula officinalis*)
αποξηραμένο εκχύλισμα λουλουδιών 1/4
Υαλουρονικό νάτριο
Γλυκονικός χαλκός

golaprop®

Spray για το λαιμό



- ✓ Ανακουφίζει από τα συμπτώματα του ερεθισμένου λαιμού
» πόνος, αίσθημα καύσου, δυσκολία στην κατάποση
- ✓ Ενισχύει την φυσική άμυνα του οργανισμού

Εμπλουτισμένο με
Υαλουρονικό Νάτριο
για τη διατήρηση της ενυδάτωσης
του στοματικού βλεννογόνου.

ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ

Πρόπολη (*Propolis*) υδρογλυκερινικό εκχύλισμα
Εχινάκεια (*Echinacea angustifolia*)
ξηρό εκχύλισμα 4% εχινakoσίδη
και 20% πολυσακχαρίτες
Θυμάρι (*Thymus vulgaris*) ξηρό εκχύλισμα 1/4
Ασερόλα (*Malpighia punicifolia*)
ξηρό εκχύλισμα (25% Βιταμίνη C)
Υαλουρονικό Νάτριο
Γλυκόριζα (*Glycyrrhiza glabra*)
εκχύλισμα (10% γλυκυρριζικό οξύ)

allerdep®

SPRAY

Ρινικό spray



ΥΠΕΡΤΟΝΟ
ΔΙΑΛΥΜΜΑ

- ✓ Για την αλλεργική και μη-αλλεργική ρινίτιδα (με ηωσινοφιλία - **NARES** ή με ηωσινόφιλα και μαστοκύτταρα - **NARESMA**)
- ✓ Με Καταπραϋντική και Αποσυμφορητική δράση στο ρινικό βλεννογόνο

ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ

Συμπυκνωμένο Θαλασσινό Νερό
Καλέντουλα (*Calendula officinalis* L.)
Μαύρη σκλήθρα (*Alnus glutinosa* (L.) Gaertn.)
Μαύρη σταφίδα (*Ribes nigrum*)
Λευκή ελάτη (*Abies pectinata* D.C.)
Αγριοτριανταφυλλιά (*Rosa canina* L.)
Περίλλα (*Perilla frutescens* L.)
Γλυκονικό Μαγγάνιο

ΧΩΡΙΣ ΑΛΚΟΟΛΗ, ΠΡΟΩΘΗΤΙΚΑ ΑΕΡΙΑ ΚΑΙ ΑΛΛΕΡΓΙΟΓΟΝΑ

Παρασκευαστής και συσκευαστής:



ERBOZETA S.p.A.

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

Αποκλειστικός Εισαγωγέας και Διανομέας στην Ελλάδα και την Κύπρο:



PLA Pharmaceuticals A.E.

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

Δροσερή αναπνοή με Cool Caps!

Τα **Cool Caps** είναι ένα μοναδικό προϊόν σε σχήμα μπίλιας, που μέσα της εμπεριέχει μια δεύτερη μικρότερη μπιλίτσα. Η πρώτη λιώνει στη γλώσσα και

προσφέρει άμεσα μια μοναδική αίσθηση φρεσκάδας και η δεύτερη φτάνει και λιώνει στο στομάχι, με αποτέλεσμα να αυξάνεται η δράση και η διάρκεια του. Αυτό δίνει μια διπλή δράση, δροσερή αναπνοή από το στόμα και από το στομάχι. Είναι ιδανικό και για ανθρώπους που ακολουθούν δίαιτα υψηλή σε πρωτεΐνη, για καπνιστές ή για μετά το ποτό ή το γεύμα.



Από τη ΓΕΝΙΚΗ ΠΑΡΑΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ

Zeolite DETOX Νέο προϊόν για την αποτοξίνωση του οργανισμού!

Το **Zeolite DETOX**[®], το νέο προϊόν της SUPERFOODS[®], αποτελεί το πρώτο ιατροτεχνολογικό προϊόν για την αποτοξίνωση του οργανισμού. Χάρη στο φυσικό μηχανισμό δράσης του, εμποδίζει την απορρόφηση των επιβλαβών και τοξικών ουσιών που φτάνουν στο γαστρεντερικό σωλήνα, βοηθώντας την αποτοξίνωση σε περιπτώσεις ραδιο-χημειοθεραπείας, περίσσειας βαρέων μετάλλων και ασθενειών που προκαλούνται από οξειδοαναγωγική ανισορροπία. Κατάλληλο για επαγγελματίες που εκτίθενται σε περιβαλλοντικούς ρύπους, για χρόνια πάσχοντες από ασθένειες που επάγουν το οξειδωτικό στρες και για άτομα που αναζητούν αποτοξίνωση από επιβλαβείς και τοξικές ουσίες.

Από τη SUPERFOODS



2 νέα προϊόντα για δυσκοιλιότητα και διάρροια από τη Win Medica

Το **RETORAL**[®] και το **RETOBLOCK**[®] είναι δύο νέα ιατροτεχνολογικά προϊόντα, τα οποία ρυθμίζουν το εντερικό περιεχόμενο επαναφέροντας στο φυσιολογικό το ρυθμό κενώσεων σε περιπτώσεις δυσκοιλιότητας και διάρροιας αντίστοιχα.

Το Retoral[®] χορηγείται για την αντιμετώπιση της χρόνιας και περιστασιακής δυσκοιλιότητας, καθώς και για περιπτώσεις που απαιτείται μία εύκολη κένωση, όπως αιμορροΐδες, ραγάδες ή μετά από χειρουργικές επεμβάσεις. Περιέχει ψύλλιο και πολυαιθυλενογλυκόλη, τα οποία χάρη στη συνεργική τους δράση διογκώνουν και μαλακώνουν το εντερικό περιεχόμενο ανακουφίζοντας από τη δυσκοιλιότητα.

Το Retoblock[®] προσφέρει μια ολοκληρωμένη αντιμετώπιση της διάρροιας. Περιέχει καολίνη και φρουτο-ολιγοσακχαρίτες. Η καολίνη σταθεροποιεί το εντερικό περιεχόμενο απορροφώντας υγρά και επιβλαβείς ουσίες όπως βακτήρια και εντεροτοξίνες, ενώ οι φρουτο-ολιγοσακχαρίτες αποκαθιστούν την εντερική χλωρίδα.





SUPERFOODSTM
Τα καλύτερα της φύσης.

ZeoliteDETOX

Το 1ο ιατροτεχνολογικό προϊόν που βοηθάει στην αποτοξίνωση του οργανισμού

ΦΥΣΙΚΟΣ
ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ
ΔΡΑΣΗΣ

Τι είναι ο Ζεόλιθος;

Ο Ζεόλιθος είναι ένα ορυκτό, το οποίο προσροφά ισχυρά τα βαρέα μέταλλα και τις τοξίνες, ανακουφίζει τα συμπτώματα που σχετίζονται με τη συσσώρευση μεταβολικών αποβλήτων και μειώνει τον αριθμό των ελεύθερων ριζών, οι οποίες προκαλούν βλάβη σε κυτταρικές δομές και επιταχύνουν τη διαδικασία γήρανσης των κυττάρων.

Ενδείξεις

Το **ZeoliteDETOX** χάρη στο φυσικό μηχανισμό δράσης του, βοηθά στην απομάκρυνση των επιβλαβών και τοξικών ουσιών που φτάνουν στο γαστρεντερικό σωλήνα, εμποδίζοντας την απορρόφησή τους και βοηθώντας την αποτοξίνωση σε περίπτωση:

- Περύσειας βαρέων μετάλλων
- Ασθενειών που προκαλούνται από οξειδοαναγωγική ανισορροπία
- ακόμα και Ραδιο-χημειοθεραπεία

Απευθύνεται σε:

- Άτομα που αναζητούν αποτοξίνωση από επιβλαβείς και τοξικές ουσίες
- Επαγγελματίες που εκτίθενται σε περιβαλλοντικούς ρύπους
- Άτομα που πάσχουν από χρόνιες ασθένειες που επάγουν το οξειδωτικό στρες



Υπεύθυνος Κυκλοφορίας: G.P. HELLENIC SOIL LTD
Κολοκοτρώνη 6, 1101, Λευκωσία, Τηλ: +302169009400

Διανομή: ΠΑΦΑΡΜ Α.Ε.
Λεωφόρος Κηφισού 132, 12131, Αθήνα, Τηλ: +302105199290

Ιατροτεχνολογικό Προϊόν Κατηγορίας IIa
Παραγωγή: Labomar Srl, Italy



www.superfoods.gr



Emergen-C®: Ενισχύστε το Ανοσοποιητικό και γεμίστε Ενέργεια!

Ένα νέο προϊόν για την ενίσχυση του ανοσοποιητικού και την απελευθέρωση ενέργειας ήρθε και στην Ελλάδα, από τη Pfizer Consumer Healthcare. Το **Emergen-C®** είναι συμπλήρωμα διατροφής που παρέχει στον οργανισμό 1000mg βιταμίνη C, βιταμίνες, μέταλλα και ιχνοστοιχεία με ένα απολαυστικό και γευστικό τρόπο. Το Emergen-C® είναι διαθέσιμο σε δυο υπέροχες γεύσεις Πορτοκάλι και Λεμόνι και διατίθεται σε φακελάκια αναβράζουσας σκόνης, που διαλύεται εύκολα και γρήγορα στο νερό! Κάθε φακελάκι περιέχει:

1000mg βιταμίνης C, αυξημένα επίπεδα βιταμινών του συμπλέγματος B, μαγνήσιο και ψευδάργυρο.

Από τη Pfizer Consumer Healthcare

Sildenafil από τη Lyofin Καινούργιοι ορίζοντες... Καινούργιες γραμμές

Έχοντας μια πολυετή εμπειρία και μια πετυχημένη πορεία στο χώρο του φαρμάκου, ο όμιλος εταιρειών FINIX (Finixfarm – Lyofin – Vivax) κάνει καινούργια ανοίγματα και καινούργιες βλῆψεις και στο χώρο του φαρμακείου. Εστιάζοντας λοιπόν στις απαιτήσεις της εποχής και θέτοντας σαν βάση την ευρηματικότητα, την αποδοτικότητα και την αποτελεσματικότητα, η σιλντεναφίλη της εταιρείας **Lyofin** μπαίνει δυναμικά στο χώρο αυτό. Καινούργια φάρμακα, καινοτόμα ιατροτεχνολογικά προϊόντα αλλά και αποτελεσματικά συμπληρώματα διατροφής ακολουθούν για να προστεθούν στην επιτυχημένη φαρέτρα του ομίλου.



GlucoMen Areo Νέα εποχή στη μέτρηση σακχάρου



Η Menarini Diagnostics προσφέρει πάντοτε με αξιοπιστία ότι πιο σύγχρονο, ασφαλές και ακριβές για τη μέτρηση του σακχάρου. Για πρώτη φορά, παρουσιάζει το **Glucomen Areo** το μοναδικό σύστημα ανέπαφης μεταφοράς δεδομένων που επιτρέπει την εύκολη, γρήγορη αλλά και αξιόπιστη μεταφορά δεδομένων για τη διαχείριση του διαβήτη.

Το υπερσύγχρονο λογισμικό του επιτρέπει τη μεταφορά των μετρήσεων του σακχάρου στο κινητό ή στον υπολογιστή χωρίς καλώδιο σύνδεσης με την τεχνολογία NFC, που συνδέει τις ηλεκτρονικές συσκευές μεταξύ τους ανέπαφα. Η νέα τεχνολογία 4ης γενιάς με δείκτες γεύματος και άσκησης, αντιστάθμιση θερμοκρασίας και αιματοκρίτη, ρυθμιζόμενους δείκτες υπέρ/υπό γλυκαιμίας, αλλά και μεγαλύτερη φωτιζόμενη οθόνη για ακόμη περισσότερη ευκολία, γίνεται σύμμαχος στην καθημερινή μέτρηση του σακχάρου.

Από τη Menarini Diagnostics

[ΤΩΡΑ...]

καθίστε ακόμα πιο μαλακά!!!

PROCTO-SYNALAR CLEANSING FOAM

Ο πρώτος εξειδικευμένος αφρός καθαρισμού για την καθημερινή υγιεινή της περιπρωκτικής περιοχής και φροντίδας των αιμορροΐδων

- Απαλή σύνθεση με βάση φυσικά εκχυλίσματα, ειδικά μελετημένα για τις ανάγκες της περιοχής όπως **εκχύλισμα άνθους καλέντουλας, ανθόνερο κενταύριας και ανθόνερο χαμομηλιού.**
- Καθαρίζει απαλά και βελτιώνει την πρωκτική υγιεινή.
- Διατηρεί το φυσικό pH της περιοχής.
- Δροσίζει και αποτρέπει ερεθισμούς και τριβή χάρη στην απαλή υφή του αφρού.
- Προετοιμάζει ιδανικά την περιοχή για τη θεραπεία με **Procto-Synalar N®** κρέμα.

ΕΥΚΟΛΗ ΕΦΑΡΜΟΓΗ

- Εφαρμόζεται καθημερινά στην περιπρωκτική περιοχή δύο φορές ημερησίως ή όσο συχνά απαιτείται, κάνοντας απαλό μασάζ και ξεπλένεται με καθαρό νερό.
- Χρησιμοποιείται για την καθημερινή υγιεινή τόσο σε περιόδους ύφεσης όσο και έξαρσης των συμπτωμάτων των αιμορροΐδων.



TumBiotix για το σύνδρομο ευερέθιστου εντέρου



Το TumBiotix της Quest είναι ένα εξειδικευμένο προβιοτικό συμπλήρωμα διατροφής που έχει σχεδιαστεί ειδικά για όσους υποφέρουν από σύνδρομο ευερέθιστου εντέρου ή σπαστική κολίτιδα. Το TumBiotix περιέχει έναν μοναδικό συνδυασμό των προβιοτικών *L.plantarum*, *L.acidophilus* και *L.rhamnosus*, τα οποία βάσει μελετών μειώνουν τα συμπτώματα του συνδρόμου ευερέθιστου εντέρου, όπως τα φουσκώματα, τα

αέρια και τον πόνο στην κοιλιά. Ιδανικό και για άτομα που η λειτουργία του εντέρου τους διαταράσσεται από το άγχος ή την κακή διατροφή.

Σε κάψουλες DR caps που απελευθερώνουν τα προβιοτικά κατευθείαν στο έντερο εξασφαλίζοντας τη μέγιστη δράση τους. Χωρίς λακτόζη, αλάτι, μαγιά, σίτο ή γλυτένη. Κατάλληλο για χορτοφάγους και vegans.

Από τη **Douni Health Products**

Η Adelco σε συνεργασία με τη Pharma Line λανσάρει δυο νέα προϊόντα:



προϊόντα:

VISCOFLU® για την ευεξία των αεραγωγών

Πρόκειται για ένα προϊόν με αποτελεσματική βλενολυτική δράση για την ευεξία των αεραγωγών. Ρευστοποιεί τις εκκρίσεις τους, υποστηρίζει την κάθαρση του

βλεννοκροσσώτου επιθηλίου και προωθεί την αναπνευστική επάρκεια. Βοηθάει στην προστασία του βλεννογόνου από το οξειδωτικό στρες. Περιέχει N-ακετυλο-L-κυστεΐνη 300mg, Βιταμίνη C 200mg, Προμελάση 33mg, Ριβοφλαβίνη (B2) 1,40mg

Αντιδιαρροϊκό SMECTIDRAL

Με αντιδιαρροϊκή και ενυδατική δράση, χωρίς συστηματικές επιπτώσεις, για οξεία και χρόνια γαστρεντερίτιδα. Το **SMECTIDRAL** μειώνει τα επεισόδια διάρροιας και τη συχνότητά τους, προωθεί την αποτοξίνωση του γαστρεντερικού περιβάλλοντος και προλαμβάνει την αφυδάτωση.

Περιέχει: Διοσμекτίτη 3,00g, Χλωριούχο Νάτριο 0,263g, Χλωριούχο Κάλιο 0,0373g, Κιτρικό Τρινάτριο 0,147g, Γλυκόζη (άνυδρη δεξτρόζη) 1,982g.



NEO Artelac® Complete της Bausch + Lomb για ενυδάτωση μακράς διάρκειας και άμεση ανακούφιση των οφθαλμών



¹ Tong L, 2010

Η υπερβολική εξάτμιση των δακρύων είναι η κύρια αιτία της ξηροφθαλμίας και ταλαιπωρεί το 90% των ασθενών¹. Το νέο **Artelac® Complete της Bausch+Lomb** αναπληρώνει όλα τα στρώματα της στοιβάδας των δακρύων και αποτελεί ιδανικό προϊόν για όσους υποφέρουν από σειρά συμπτωμάτων της ξηροφθαλμίας, όπως αίσθημα καύσου, δακρύρροια, θολή όραση και κόπωση. Το εξηπνο τριπλό ενυδατικό σύστημα ενυδάτωσης του Artelac® Complete περιέχει 0,24% υαλουρονικό οξύ, γλυκερίνη, καρβομερές και λιπίδια, προσφέροντας έτσι πλήρη αναπλήρωση της στοιβάδας των δακρύων. Δεν περιέχει ρυθμιστικό διάλυμα και συντηρητικά. Διατίθεται σε δύο συσκευασίες: φιαλίδιο 10ml και 30 αμπούλες μίας δόσης 0,5ml.

Από τη **PharmaSwiss Hellas**

Artelac[®] Complete

Ενυδάτωση για άμεση και μακράς διάρκειας ανακούφιση

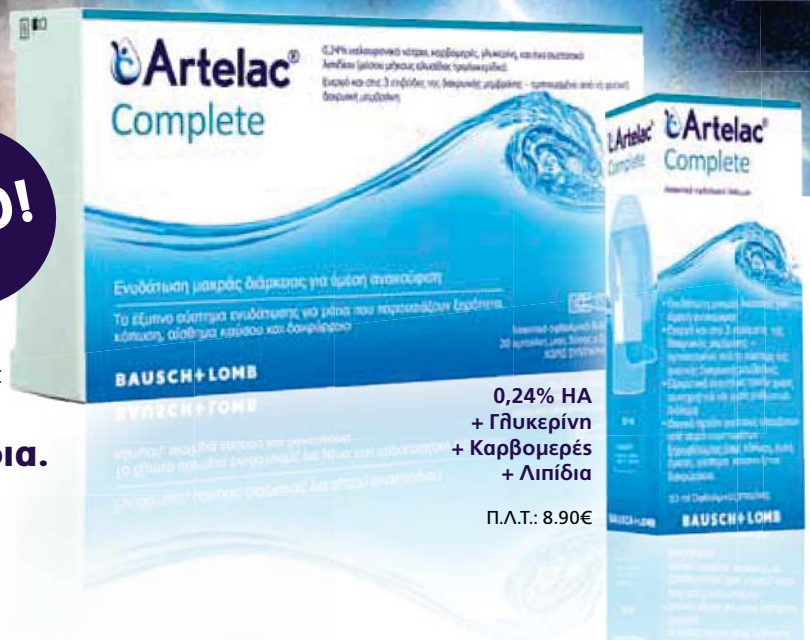


NEO!

**Το έξυπνο σύστημα
ενυδάτωσης για μάτια
που παρουσιάζουν
ξηρότητα, κόπωση,
αίσθημα καύσου και δακρύρροια.**

Π.Λ.Τ.: 9.90€

- Χωρίς Συντηρητικά
- Χωρίς Ρυθμιστικό Διάλυμα



**0,24% ΗΑ
+ Γλυκερίνη
+ Καρβομερές
+ Λιπίδια**

Π.Λ.Τ.: 8.90€

Υπεύθυνος Κυκλοφορίας Ελλάδα:

Pharmaswiss Hellas A.E.

Λ. Πεντέλης 53, Βριλήσσια, 15235

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

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

 VALEANT

BAUSCH+LOMB

A company of Valeant Pharmaceuticals International, Inc.

Συνεταιρισμοί και Φαρμακαποθήκες

Νέα μοντέλα
συνεργασίας
και υπηρεσιών
στα φαρμακεία



Με τη συρρίκνωση της φαρμακευτικής αγοράς, το χονδρεμπόριο αντιμετωπίζει μαζί με τα φαρμακεία τις επιπτώσεις της κρίσης. Τα περιθώρια κέρδους έχουν μειωθεί καθώς και ο όγκος πωλήσεων, όχι μόνο στα φάρμακα αλλά και στα ΟΤC, με πολλές εταιρείες να αναλαμβάνουν οι ίδιες τη διανομή των προϊόντων τους. Παράλληλα ο χρόνος αποπληρωμής των φαρμακείων- πελατών τους έχει αυξηθεί με την αύξηση του χρόνου αποζημίωσης των φαρμακείων από τον κρατικό φορέα ασφάλισης. Υπάρχει φως στο τούνελ;



Τι περιμένω από τον προμηθευτικό μου συνεταιρισμό και τη φαρμακαποθήκη μου;

7 βασικά αιτήματα των φαρμακοποιών

Γρήγορες αποστολές φαρμάκων και χωρίς λάθη, αξιόπιστο και αποτελεσματικό τηλεφωνικό κέντρο, διαφάνεια στις συναλλαγές...

Οι προμηθευτικοί συνεταιρισμοί και οι φαρμακαποθήκες είναι οι απαραίτητοι συνεργάτες του φαρμακοποιού και έχουν έναν πολύ σημαντικό ρόλο να παίξουν στη λειτουργία του σύγχρονου φαρμακείου.

Αυτό που ζητάνε πρώτα απ' όλα οι φαρμακοποιοί από τον προμηθευτή τους είναι να παραδίδει εγκαίρως και σωστά τις παραγγελίες των φαρμάκων, ώστε κι εκείνοι με τη σειρά τους να μπορούν να ικανοποιήσουν τους ασθενείς τους.

Μπήκαμε σε μια περίοδο αλλαγών. Το κράτος εύλογα πρέπει να κάνει οικονομία αφού δεν έχει χρήματα, με τη δικαιολογία ότι θέλει να θεσπίσει τις «σωστές τιμές». Οι αμιγώς φαρμακευτικές εταιρείες θέλουν και αυτές να κάνουν οικονομία λόγω των επιφορτίσεων που έχουν με τα rebates και τα slowback και παράλληλα να έρθουν πιο κοντά με τα φαρμακεία για να κτίσουν συμμαχίες. Τα φαρμακεία αναζητούν και αυτά νέες πηγές εσόδων για

να επιβιώσουν. Κάθε παίκτης της αλυσίδας διανομής του φαρμάκου προσπαθεί να υπερασπίσει τα συμφέροντα του και ψάχνει για λύσεις.

Ιδιαίτερα στο χονδρεμπόριο οι παράλληλες εξαγωγές και η αναζήτηση καλύτερης οργάνωσης της διανομής και μεταφοράς, φέρνουν έσοδα, δημιουργούν όμως παράλληλα προβλήματα κυρίως με ελλείψεις φαρμάκων, οι οποίες συνεχώς πολλαπλασιάζονται και δημιουργούν «πονοκέφαλο» στους φαρμακοποιούς και ασθενείς.

1ο αίτημα: Εξασφάλιση ενός δημόσιου αγαθού

Το πιο σημαντικό που αναζητούν οι φαρμακοποιοί από τον προμηθευτή τους είναι να εξασφαλίσουν την υπηρεσία να μπορούν να προσφέρουν το φάρμακο στον ασθενή- πελάτη τους όταν το έχει ανάγκη, που όπως ορίζεται από τον Κώδικα Δημόσιας Υγείας, αποτελεί ένα δημόσιο αγαθό. Έτσι οι προμηθευτές έχουν την υποχρέωση να παραδίδουν τα φάρμακα εντός 24 ωρών σε όλα τα φαρμακεία που ανήκουν στην περιοχή τους, να έχουν διαθέσιμο το 9/10 των φαρμάκων και το απόθεμά τους να μπορεί να εξασφαλίζει την κάλυψη της περιοχής σε φάρμακα για χρονικό διάστημα τουλάχιστον δύο εβδομάδων.

Η αλήθεια είναι ότι οι προμηθευτικοί συνεταιρισμοί και οι φαρμακαποθήκες συχνά κάνουν περισσότερα από τις υποχρεώσεις τους, αφού εξασφαλίζουν την αποστολή φαρμάκων μέχρι και δυο φορές μέσα στην ίδια μέρα και πολλές φορές και παραπάνω...

Το γεγονός αυτό εξηγεί και την ικανοποίηση των περισσότερων συνεργαζόμενων φαρμακείων σε ό,τι αφορά τη διανομή των φαρμάκων. Επιπρόσθετα, ο διανομέας χονδρικής συχνά εκτελεί κι άλλα καθήκοντα, όπως, για παράδειγμα, ο σεβασμός της αλυσίδας διανομής για τα θερμοευαίσθητα φάρμακα που χρειάζονται ιδιαίτερες συνθήκες αποθήκευσης και διανομής.

2ο αίτημα: Καλή διαχείριση των ελλείψεων

Οι ελλείψεις στον ανεφοδιασμό που είναι όλο και πιο συχνές, αποτελούν το γκρίζο σημείο στη διανομή των φαρμάκων. Κάποιοι μπορεί να μιλήσουν για τις υπερβολικές παράλληλες εξαγωγές (μια δραστηριότητα που αποφέρει κέρδος και ισοσκελίζει τυχόν απώλειες από τη διανομή) και άλλοι να πουν για τα πολύ αυστηρά ποσοστά εκπτώσεων. Ωστόσο, είναι δύσκολο να διαχωρίσει κανείς τις περιπτώσεις και να καθορίσει ποιος είναι ο υπεύθυνος ανάμεσα στη φαρμακευτική εταιρεία και στον χονδρέμπορο. Και είναι ακόμη πιο δύσκολο, επειδή, όπως συνηθίζεται, ο ένας κατηγορεί τον άλλο.

**3ο αίτημα: Μικρά ποσοστά σφάλματος**

Ένα πολύ σημαντικό σημείο στη συνεργασία του Φαρμακοποιοού με τον χονδρέμπορο είναι να μπορέσει ο πρώτος να ικανοποιήσει τις ανάγκες των ασθενών- πελατών του. Στις μέρες μας, οι περισσότεροι προμηθευτές φαρμάκων χρησιμοποιούν όλα τα σύγχρονα μέσα και έχουν αυτοματοποιήσει τις διαδικασίες ετοιμασίας της παραγγελίας και διανομής με αποτέλεσμα τα πολύ χαμηλά ποσοστά λάθους.

4ο αίτημα: Τηλεφωνική διαθεσιμότητα

Από τη στιγμή που η αγορά βρίσκεται σε κρίση, οι προμηθευτικοί συνεταιρισμοί και οι φαρμακαποθήκες προσπαθούν για το καλύτερο, με στόχο να βελτιώσουν τις υπηρεσίες και την κερδοφορία τους. Πρώτα απ' όλα προσπαθούν να βελτιώσουν τη λειτουργία της επιχείρησής τους κάνοντας διανομές λιγότερο συχνά (να παραδίδουν δυο φορές την ημέρα, ενώ συνήθιζαν να προγραμματίζουν αποστολές τρεις ή τέσσερις φορές την ημέρα). Επίσης αξίζει να σημειωθεί ότι μερικοί μείωσαν το προσωπικό τους, ενώ δεν πρέπει να παραλείψουμε να πούμε ότι κάποιοι αναγκάστηκαν να κλείσουν.

Το αποτέλεσμα είναι να υπάρχουν λιγότερα άτομα για να απαντήσουν στις τηλεφωνικές κλήσεις, οπότε συναντάμε όλο και πιο συχνά τηλεφωνικές πλατφόρμες με τις οποίες δεν είναι πάντοτε εύκολο να συνηθιστείς. Συχνά συμβουλευμάστε τις διαδικτυακές σελίδες των προμηθευτών, μερικές μάλιστα από αυτές είναι πολύ καλά δομημένες. Ωστόσο τίποτα δεν μπορεί να αντικαταστήσει την ανθρώπινη επαφή, ας το παραδεχτούμε.

Επιπλέον, η επικοινωνία με τα αυτοματοποιημένα τηλεφωνικά κέντρα δεν είναι πάντοτε εύκολη και αποτελεσματική, ιδιαίτερα τη στιγμή που έχουμε μπροστά στον πάγκο μας έναν ασθενή τον οποίο θέλουμε να εξυπηρετήσουμε και να του δώσουμε απαντήσεις.



5ο αίτημα: Οικονομική υποστήριξη

Δεν είναι σπάνιο το φαινόμενο κάποιοι προμηθευτικοί συνεταιρισμοί και φαρμακαποθήκες να στηρίζουν οικονομικά τα φαρμακεία-πελάτες τους που αντιμετωπίζουν οικονομικές δυσκολίες. Για παράδειγμα, μπορούν να προτείνουν να μοιράσουν τις πληρωμές σε δόσεις ή ακόμη και να μειώσουν το χρέος του Φαρμακείου.

Η αλήθεια είναι ότι οι χονδρέμποροι μπορούν να γίνουν οι ίδιοι «πιστωτές έκτακτης ανάγκης» όταν η τράπεζα αρνείται να καλύψει το δάνειο τους ή αρνείται ένα νέο επιχειρηματικό δάνειο. Όπως είναι λογικό, στην περίπτωση αυτή, οι τόκοι δανεισμού στους πελάτες τους θα είναι πιο υψηλοί από τους τόκους της τράπεζας. Χάρη όμως σε αυτή τη μεταχείριση πολλά φαρμακεία κατάφεραν να επιβιώσουν στη διάρκεια της κρίσης. Χωρίς τη βοήθειά του χονδρεμπορίου θα υπήρχαν πολλά περισσότερα φαρμακεία που θα είχαν διακόψει τη δραστηριότητά τους!

6ο αίτημα: Περισσότερη διαφάνεια

Εκπτώσεις που δεν δόθηκαν στο ακέραιο, υπολογισμοί τιμών και εκπτώσεων εντελώς αδιαφανείς... είναι μερικά από τα προβλήματα πληρωμών που εμφανίζουν οι χονδρέμποροι και συχνά αναστατώνουν τους φαρμακοποιούς. Ορισμένοι μάλιστα δεν πρέπει να διατάζουν να κάνουν καταγγελίες στον Φαρμακευτικό Σύλλογο.

Ωστόσο το πρόβλημα δεν υπάρχει μόνο από τη μία πλευρά. Το μέσο ποσοστό έκπτωσης που κάνουν οι χονδρέμποροι είναι περίπου 1% στο φάρμακο. Βέβαια μερικοί ανακοινώνουν μέσο ποσοστό ακόμη και 3% στα διαθέσιμα φάρμακα που στην ουσία δεν εφαρμόζεται σε όλα τα φάρμακα (και φυσικά όχι στις ελλείψεις), 5% στα ΜΗΣΥΦΑ και 11% στα παραφάρμακα. Οι φαρμακοποιοί, από την πλευρά τους, δεν είναι και πολύ ευχαριστημένοι από αυτή την εμπορική προσέγγιση. Στην πραγματικότητα, οι χονδρέμποροι για να κάνουν καλύτερες εκπτώσεις σε έναν καλό τους πελάτη, κόβουν το ποσοστό της προμήθειας τους ανάλογα με τη διαθεσιμότητα, την τιμή και το ΦΠΑ των προϊόντων. Επιπρόσθετα, τα φάρμακα ψυγείου και οι ναρκωτικές ουσίες εξαιρούνται από τις προμήθειες και εκπτώσεις, ενώ χρειάζεται μια σημαντική επένδυση και από τον χονδρέμπορο και τον φαρμακοποιό για τη φύλαξη τους. Συνοψίζοντας, είναι πρακτικά αδύνατο για έναν φαρμακοποιό να καταλάβει τι ακριβώς γίνεται, ακόμη κι αν το ποσοστό της έκπτωσης είναι καταγεγραμμένο στο τιμολόγιο που λαμβάνει από τον προμηθευτή για την κάθε σειρά προϊόντων.

7ο αίτημα: Πρόσθετες υπηρεσίες

Επιλεκτικές κεντρικές αγορές, δίκτυο φαρμακείων, εκπαιδευτικές υπηρεσίες, παροχή ορθοπεδικών υλικών φροντίδας στο σπίτι, υπηρεσίες πληροφορικής, Merchandising και εργαλεία επικοινωνίας... Οι σημερινοί προμηθευτικοί συνεταιρισμοί έχουν στραφεί και σε άλλες παράλληλες επικερδείς επαγγελματικές δραστηριότητες ώστε να αντιμετωπίσουν την οικονομική κρίση και την πτώση της απόδοσης της επιχείρησής τους.

Οι υπηρεσίες αυτές είναι για τον προμηθευτή χονδρέμπορο ένας τρόπος να προετοιμαστούν για το άνοιγμα του επαγγέλματος, έχοντας ήδη αρκετά φαρμακεία που εξυπηρετούν στο δικό τους σύστημα. Ορισμένοι φαρμακοποιοί μάλιστα, είτε από δική τους επιλογή, επειδή το θεωρούν πιο εύκολο, είτε επειδή έχουν οικονομικές δεσμεύσεις απέναντι σε κάποιον προμηθευτικό συνεταιρισμό, υιοθετούν αυτές τις υπηρεσίες. Η αλήθεια βέβαια είναι πώς χρειάζεται να κάνει κανείς τη σχετική έρευνα αγοράς, ώστε να καταλήξει στην πιο συμφέρουσα προσφορά που θα ικανοποιήσει τις δικές του ανάγκες.



Αναζητήσαμε απαντήσεις σε όλα αυτά από μερικούς παίκτες της χονδρικής διανομής

Παρακάτω παρουσιάζονται 2 Συνεταιρισμοί και 2 Φαρμακαποθήκες που μας μιλούν για τους στρατηγικούς στόχους τους, τις υπηρεσίες που προσφέρουν στους πελάτες τους και πως στενίζουν το μέλλον τους.



ΟΜΙΛΟΣ ΠΡΟ.ΣΥ.Φ.Α.Π.Ε.

Ο μεγαλύτερος όμιλος διανομής φαρμακευτικών και παραφαρμακευτικών προϊόντων στην Ελλάδα

Από τον **ΑΝΔΡΕΑ ΓΑΛΑΝΟΠΟΥΛΟ**,
 Φαρμακοποιό, Πρόεδρο του Ομίλου ΠΡΟ.ΣΥ.Φ.Α.Π.Ε.

Ταυτότητα

Ο Προμηθευτικός Συνεταιρισμός Φαρμακοποιών Αττικής (ΠΡΟ.ΣΥ.Φ.Α.Π.Ε.) είναι ο πιο σύγχρονος και δυναμικά αναπτυσσόμενος Όμιλος εταιρειών που εστιάζει στις σύγχρονες ανάγκες του φαρμακείου. Αποτελεί σήμερα τον πρώτο διανομέα φαρμακευτικών και παραφαρμακευτικών προϊόντων και υπηρεσιών στη ελληνική αγορά και τον 146ο διανομέα παγκοσμίως. Προχωρά μπροστά με μεθοδικότητα και επιτυχή επιλογή επιχειρηματικών κινήσεων που εγγυώνται την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων του και την κατοχύρωση της ηγετικής του θέσης στην αγορά, αυξάνοντας κάθε χρόνο το μερίδιο αγοράς. Οδηγεί τις εξελίξεις με συλλογική προσπάθεια, αίσθημα ευθύνης, περίσσια αφοσίωση και ζήλο, αξίες και φιλοσοφία που διέπουν και ενισχύουν διαχρονικά την αξιοπιστία του.

Ο Όμιλος είναι πιστοποιημένος από το διεθνούς εγκυρότητας φορέα TÜV AUSTRIA HELLAS, κατά ISO 9001:2008. Το σύστημα διαχείρισης ποιότητας, αφορά τις δραστηριότητες εμπορίας, αποθήκευσης και διανομής φαρμακευτικών και παραφαρμακευτικών προϊόντων καθώς και ειδών φαρμακείου. Επίσης, σύμφωνα με την Υπουργική Απόφαση 1348/04, του Υπουργείου Υγείας και Πρόνοιας, διαθέτει πιστοποίηση για εμπορία, αποθήκευση και διανομή ιατροτεχνολογικών προϊόντων.

Αποστολή

Η δημιουργία προστιθέμενης αξίας στους μετόχους του και η στήριξη του σύγχρονου φαρμακείου, ανεξαρτήτου μεγέθους, αποτελούν βασικούς στρατηγικούς στόχους του Ομίλου. Επιπλέον επιδιώκει ουσιαστικές και αποδοτικές για τους μετόχους του συμφωνίες με τους προμηθευτές του, ενισχύοντας παράλληλα την αξιοπιστία του απέναντί τους, ώστε να απολαμβάνουν άριστη εξυπηρέτηση για τα προϊόντα τους.

Δράσεις

Ο Όμιλος ΠΡΟ.ΣΥ.Φ.Α.Π.Ε. συνεργάζεται με περισσότερους από 350 προμηθευτές, με όρους εμπορικής διαφάνειας και προς όλους. Εξυπηρετεί καθημερινά περίπου 1.700 φαρμακεία, διακινώντας πάνω από 180.000 τεμάχια την ημέρα, προσφέροντας υπηρεσίες υψηλών προδιαγραφών. Μέσα σε



αυτό το πλαίσιο, σημαντικό ρόλο διαδραματίζουν οι ενημερώσεις – εκπαιδεύσεις των φαρμακοποιών – μετόχων του, οι οποίοι με τη σειρά τους αποτελούν ένα βασικό κρίκο της αλυσίδας της πρωτοβάθμιας υγείας. Η γκάμα των υπηρεσιών προς τους πελάτες εκσυγχρονίζεται και διευρύνεται διαρκώς, σε μία προσπάθεια βελτίωσης της εικόνας του σύγχρονου φαρμακείου.

Προκλήσεις

Αδιαπραγμάτευτο και καθημερινό μέλημα του Ομίλου ΠΡΟ.ΣΥ.Φ.Α.Π.Ε. είναι η εξασφάλιση πληρότητας και επάρκειας προϊόντων προς τα φαρμακεία, γεγονός που αποτελεί για τον Όμιλο μία από τις μεγαλύτερες προκλήσεις που αντιμετωπίζει.

Με ευαισθησία για τη διασφάλιση όχι μόνο της δημόσιας υγείας, αλλά και της αξιοπιστίας των φαρμακοποιών, έναντι του κοινού τους, έχει καταφέρει να τους εφοδιάζει με απαραίτητες ποσότητες φαρμάκων, απέχοντας συνειδητά από το παράλληλο εμπόριο, σε μία περίοδο που η έντονη εξαγωγική δραστηριότητα δημιουργεί τεράστιες ελλείψεις. Επιπρόσθετα η συνεχής μείωση της αξίας των φαρμάκων, μετά από τα αλληπάλληλα Δελτία Τιμών, αποτελεί ακόμα μία μεγάλη πρόκληση για τη βιωσιμότητα των μετόχων του.

Η εξέλιξη του χονδρεμπορίου

Στο μέλλον, εταιρείες που διαθέτουν αρχές, κεφαλαιακή επάρκεια και επιδιώκουν τη δημιουργία πρόσθετης αξίας στους πελάτες αλλά και στους προμηθευτές, μέσα από σύγχρονες μεθόδους διανομής προώθησης, θα διαδραματίσουν ακόμα σπουδαιότερο ρόλο στη διακίνηση φαρμακευτικών προϊόντων.



Μαζί μπορούμε καλύτερα





ΟΜΙΛΟΣ ΠΕΙ.ΦΑ.ΣΥΝ

Πολυδύναμος οργανισμός στήριξης του φαρμακείου

Από τον **ΘΑΝΑΣΗ ΜΟΥΧΤΗ**,
Γενικό Διευθυντή ΠΕΙ.ΦΑ.ΣΥΝ

Προφίλ και στόχοι

Οι στόχοι και η πορεία του ΠΕΙ.ΦΑ.ΣΥΝ είναι άρρηκτα συνδεδεμένοι με την ανάπτυξη των φαρμακείων μελών του. Ζούμε σε ένα κόσμο που μεταβάλλεται ραγδαία και απαιτεί συνεχώς προσαρμογές. Το περιβάλλον διεθνώς ευνοεί τις πολυεθνικές επιχειρήσεις, οι οποίες παρεμβαίνουν στους διεθνείς οργανισμούς και τις κυβερνήσεις, προκειμένου να λαμβάνονται αποφάσεις ευνοϊκές για αυτές.

Η μόνη άμυνα των μικρομεσαίων επιχειρήσεων είναι η συσπείρωσή τους γύρω από μεγάλα και υγιή συνεταιριστικά σχήματα όπως είναι ο ΠΕΙ.ΦΑ.ΣΥΝ, ο οποίος είναι κάτι πολύ περισσότερο από μια φαρμακαποθήκη. Είναι ένας πολυδύναμος οργανισμός στήριξης,

ανάπτυξης και μετεξέλιξης του φαρμακείου και του νέου του ρόλου, στο περιβάλλον της συνεχούς απελευθέρωσης της αγοράς.



Σύγχρονες υπηρεσίες

Ο Συνεταιρισμός μας παρέχει όλες εκείνες τις υπηρεσίες που ενδυναμώνουν το φαρμακείο και το κάνουν πιο ισχυρό απέναντι στα ανταγωνιστικά κανάλια διανομής.

Προσφέρει πλήρη τεχνολογική και μηχανογραφική υποστήριξη, εξειδικευμένο προσωπικό για ανάπτυξη και προώθηση καταναλωτικών προϊόντων στο φαρμακείο, καθώς και εκπαίδευση για επιστημονικά και επαγγελματικά θέματα για τους φαρμακοποιούς και τους βοηθούς τους.

Ειδικά σε θέματα logistics διαθέτει συχνά, τακτικά δρομολόγια αλλά και ευελιξία σε κάλυψη έκτακτων αναγκών των φαρμακείων, είτε αστικών, είτε απομακρυσμένων και ακριτικών περιοχών.

Με μια πολύ ευρεία γκάμα προϊόντων, καλύπτει την οποιαδήποτε ζήτηση με τις καλύτερες εκπτώσεις της αγοράς, ενδυναμώνοντας τη δοκιμαζόμενη κερδοφορία του φαρμακείου.

Η ηλεκτρονική μας υπηρεσία **b2b.peifasyn.gr** έχει καταξιωθεί στην αγορά, κερδίζοντας τις εντυπώσεις, τόσο των φαρμακοποιών, όσο και των εταιρειών που συμμετέχουν με την προώθηση των προϊόντων τους. Με καινοτόμα χαρακτηριστικά, όπως content marketing, advertising, loyalty programs, newsletters, προσφέρει στα μέλη μας πλήρη προϊοντική ενημέρωση, πρόσβαση σε μοναδικές προσφορές, δυνατότητα παραγγελίας 24 ώρες την ημέρα, 7 ημέρες την εβδομάδα.

Σχετικά με το διογκούμενο πρόβλημα της ελληνικής φαρμακευτικής αγοράς που είναι οι ελλείψεις, ο Συνεταιρισμός μας το διαχειρίζεται με ένα πολυμελές team, το οποίο φροντίζει συστηματικά την κάλυψη των αναγκών των φαρμακείων μας.

Όσον αφορά στη συνεργασία με τις εταιρείες προϊόντων φαρμακείου, πέρα από τη συνεπή και αδιάλειπτη διανομή, ο ΠΕΙ.ΦΑ.ΣΥΝ διασφαλίζει άριστες συνθήκες αποθήκευσης και διανομής, ενώ προσφέρει ειδικές συνεργασίες προώθησης με την ομάδα των πωλήσεων.

Επενδύοντας στην ανάπτυξη

Με δεδομένες τις επικείμενες ανακατατάξεις σε όλα τα επίπεδα της φαρμακευτικής αγοράς και προκειμένου να ισχυροποιήσει τη θέση του, αλλά και να υποστηρίξει τον μετασχηματισμό των μελών του από το "φαρμακείο: πωλητή φαρμάκων" στο "φαρμακείο υπηρεσιών υγείας", ο Όμιλος ΠΕΙ.ΦΑ.ΣΥΝ προβαίνει σε αναδιοργάνωση των υπηρεσιών του, αλλά και σε σημαντικές επενδύσεις, με επέκταση κτιριακών και τεχνολογικών υποδομών, που αγγίζουν τα 3 εκατ. €. δίνοντας παράλληλα περαιτέρω ώθηση ανάπτυξης.



b2b.peifasyn.gr

...γιατί το αξίζετε!



Ο πολύτιμος ηλεκτρονικός συνεργάτης σας

Με την ηλεκτρονική πλατφόρμα υπηρεσιών και πληροφοριών b2b.peifasyn.gr, 365 ημέρες το χρόνο κερδίζεις, 24 ώρες το 24ωρο ενημερώνεσαι!

Εγγραφείτε και εξασφαλίστε:

Εξαιρετικά ανταγωνιστικές τιμές
και ειδικές προσφορές
σε όλα τα προϊόντα, για
υψηλή κερδοφορία

Απευθείας παραγγελίες
24 ώρες το 24ωρο,
7 ημέρες την εβδομάδα
και εκτός των ωρών
αιχμής του φαρμακείου

Πλήρη και συνεχή
**επιστημονική και
εμπορική ενημέρωση**
για προϊόντα και για θέματα
υγείας και ομορφιάς



ΔΥΝΑΜΙΚΗ Φαρμακαποθήκη Α.Ε.

Με εδραιωμένη φιλοσοφία εξέλιξης

Από τη **ΔΕΣΠΟΙΝΑ ΜΟΝΟΚΡΟΥΣΟΥ**,
 Φαρμακοποιό
 Υπεύθυνη Διασφάλισης Ποιότητας και Ανθρώπινου Δυναμικού



Το προφίλ και η στρατηγική μας

Η πολύχρονη παρουσία μας, η ανθρώπινη εξυπηρέτηση και η προσωπική επαφή με τους πελάτες μας, χτίζουν σχέσεις εμπιστοσύνης με αμοιβαίο όφελος. Θεωρούμε το φάρμακο απαραίτητο αγαθό για τη δημόσια υγεία και το αντιμετωπίζουμε με επιστημονική και επαγγελματική ευθύνη.

Στοχεύουμε σε άριστες αποθηκευτικές, προμηθευτικές και επικοινωνιακές υπηρεσίες, με ανθρωποκεντρική προσέγγιση, υπευθυνότητα και συνέπεια. Παρέχουμε πρωτοποριακές υπηρεσίες σε ελκυστικές τιμές. Η ανάπτυξη του πελατολογίου μας στοχεύει σε φαρμακεία με τα οποία μοιραζόμαστε κοινές αξίες, οράματα και στόχους. Δίνουμε έμφαση στη επιμόρφωση του προσωπικού μας. Προσφέρουμε ευκαιρίες για εξέλιξη και ενθαρρύνουμε τη δημιουργικότητα. Μεριμνούμε για την ασφάλεια των εργαζομένων μας, διασφαλίζοντας ένα εργασιακό περιβάλλον σύγχρονων προδιαγραφών.

Ακολουθούμε ηθικές επιχειρηματικές πρακτικές και εκπληρώνουμε στο ακέραιο κάθε φορολογική, ασφαλιστική, εργασιακή και νομική υποχρέωσή μας.

Συνεργαζόμενοι πάντα με πιστοποιημένους προμηθευτές φαρμάκων, λοιπών προϊόντων και υπηρεσιών, σεβόμαστε τους όρους συνεργασίας και διατηρούμε άψογες σχέσεις με διαφάνεια.

Νέες Υπηρεσίες

Η ΔΥΝΑΜΙΚΗ είναι από τους πρωτοπόρους στη μηχανογράφηση, την αυτοματοποιημένη εκτέλεση παραγγελιών, τη μηχανογραφική υποστήριξη φαρμακείου και την ηλεκτρονική παραγγελιοληψία. Με συνεχή ενημέρωση στις τεχνολογικές εξελίξεις, διατηρούμε ποιοτικές υπηρεσίες, προσφέροντας συνδυασμό προσωπικής και ηλεκτρονικής επικοινωνίας, βοηθώντας στα καθημερινά προβλήματα των φαρμακείων.

Ταυτόχρονα, προσφέρουμε παραδοσιακές υπηρεσίες προς τους πελάτες μας, όπως δελεαστικές προσφορές σε ταχυκίνητα προϊόντα, οργανωμένο αρχείο ειδών για την καλύτερη αξιοποίηση των αποθεμάτων και ποιοτικό χρόνο εξυπηρέτησης από άρτια καταρτισμένους εργαζόμενους.

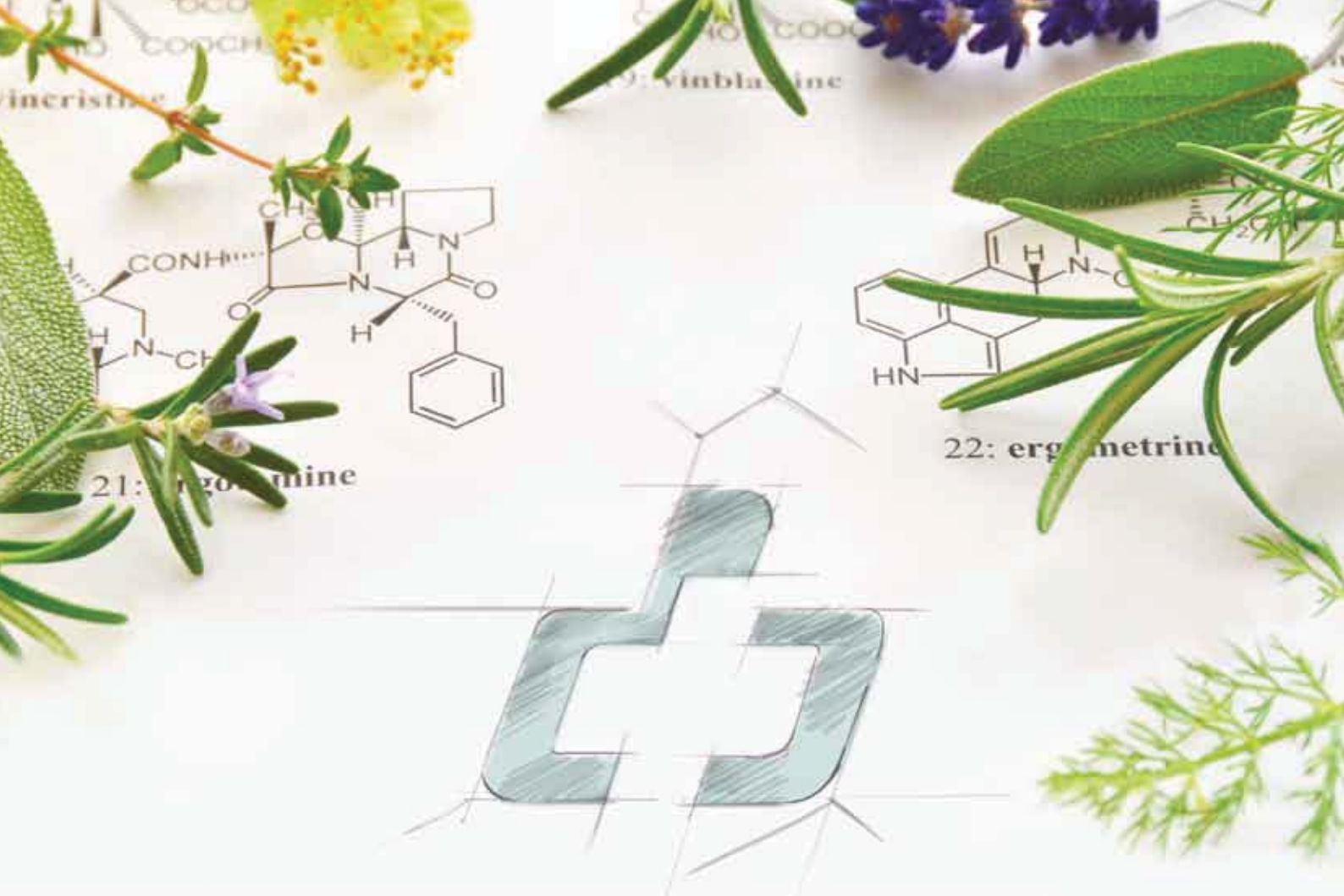
Marketing και Προβολή

Βασικό μέλημα μας είναι, μέσα από το δίκτυο πωλητών μας, να επικοινωνούμε ενιαία εμπορική πολιτική και να παρουσιάζουμε τις αξίες και τους στόχους μας. Είναι πλέον σταθερή η προβολή της εταιρίας στα αξιολογότερα περιοδικά και sites του χώρου. Το site της εταιρίας μας επικαιροποιείται και λειτουργεί σαν χρηστικό εργαλείο του φαρμακείου.

Πως Βλέπουμε το μέλλον του χονδρεμπορίου

Στο σημερινό διαρκώς μεταβαλλόμενο επιχειρηματικό περιβάλλον με την έντονη ανταγωνιστικότητα, πεποίθησή μας είναι πως η ύπαρξη και η ανάπτυξη είναι συνώνυμο της δημιουργικότητας, της ετοιμότητας και της έγκυρης ενημέρωσης. Πιστεύουμε, προάγουμε, εφαρμόζουμε και προωθούμε τον τρόπο λειτουργίας που διασφαλίζει το σωστό προϊόν, στην επιθυμητή ποσότητα, στον σωστό χρόνο, εξασφαλίζοντας τη διατήρηση της ποιότητας, ώστε να χρησιμοποιηθεί με ασφάλεια από τον ασθενή ακόμη και στο πιο απομακρυσμένο σημείο της χώρας.

Σαφώς τα δεδομένα στο χονδρεμπόριο, όπως και σε ολόκληρη την κοινωνία, αλλάζουν, αλλά όσο παραμένει το δικαίωμα στην υγεία, παραμένει και η ανάγκη για την εξυπηρέτηση του ασθενή, με υψηλό αίσθημα κοινωνικής ευθύνης.



δυναμική
ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ Α.Ε.

Αξιοπιστία, Επάρκεια
Εξυπηρέτηση, Καινοτομία

www.dinamiki.gr



Φαρμακαποθήκη ΦΑΡΜΑΣΕΡΒΙΣ Α.Ε.



ΦΑΡΜΑΣΕΡΒΙΣ Α.Ε.
ΕΜΠΟΡΙΑ ΔΙΑΝΟΜΗ ΦΑΡΜΑΚΩΝ

Με συνεχή αναβάθμιση υπηρεσιών

Από τη **ΛΙΑ ΣΤΕΒΗ**,
Εμπορική Διευθύντρια

Η φαρμακαποθήκη ΦΑΡΜΑΣΕΡΒΙΣ Α.Ε. δραστηριοποιείται από το 1971 στο χώρο της εμπορίας, διανομής και αποθήκευσης φαρμάκων και παραφαρμακευτικών προϊόντων με πρωταρχικό της στόχο να ικανοποιεί τη ζήτηση και ανάπτυξη των πελατών της, μέσα από την προσφορά υψηλής ποιότητας υπηρεσιών.

Επενδύοντας όλο και περισσότερο σε ανθρώπινο δυναμικό, η εταιρία έχει αυξήσει τα τελευταία οκτώ χρόνια το προσωπικό της κατά 950%, και ενώ το 2009 απασχολούσε 16 άτομα, σήμερα καταφέρνει να απασχολεί σε καθημερινή βάση περισσότερους από 170 υπαλλήλους.

Αυτός ο αριθμός είναι συνεχώς αυξανόμενος και αποτελεί στρατηγικό στόχο της επιχείρησης για την αρτιότερη εξυπηρέτηση των φαρμακείων, ενώ παράλληλα εκφράζει τη φιλοσοφία της ΦΑΡΜΑΣΕΡΒΙΣ Α.Ε. για ανάπτυξη, μέσα σε ένα περιβάλλον οικονομικά ασταθές και αβέβαιο.



Αναβαθμισμένες υπηρεσίες

Με ιδιόκτητο στόλο και ευρύ δίκτυο διανομής σε όλη την Ελλάδα, η ΦΑΡΜΑΣΕΡΒΙΣ Α.Ε. καλύπτει τις ημερήσιες ανάγκες άνω των 1.500 φαρμακείων σε όλη τη χώρα.

Μέσω του νέου site www.pharmaservis.gr, το οποίο θα είναι ενεργό αρχές Μαρτίου '17, ο φαρμακοποιός έχει τη δυνατότητα να ενημερώνεται για τις προσφορές της ΦΑΡΜΑΣΕΡΒΙΣ, να εκτελεί εύκολα και γρήγορα online παραγγελίες, καθώς και να ενημερώνει το πρόγραμμα με τα τιμολόγια και με τα παραφαρμακευτικά προϊόντα μας.

Με σκοπό να ανταποκριθούμε ολοένα και περισσότερο στις ανάγκες του σύγχρονου φαρμακείου, αναπτύχθηκε το τμήμα υποστήριξης φαρμακείου, που σε συνεργασία με τη CSA, καλύπτει όλες τις υπηρεσίες του FarmakoNet και προσφέρει λύσεις στα καθημερινά προβλήματα του φαρμακοποιού.

Κτίζοντας σχέσεις εμπιστοσύνης με τους πελάτες μας

Σε ένα περιβάλλον βαθιάς κρίσης και με μείωση στις τιμές των φαρμάκων, η ΦΑΡΜΑΣΕΡΒΙΣ Α.Ε. έχει επιτύχει να αναπτύσσεται, έχοντας χτίσει μια μακροχρόνια σχέση εμπιστοσύνης στον κλάδο, αντιμετωπίζοντας τα φαρμακεία ως πολύτιμους συνεργάτες παρά ως πελάτες. Πάνω σε αυτές τις αρχές χαράζει τη στρατηγική ανάπτυξης των υπηρεσιών της για το μέλλον, προβλέποντας ότι και ο κλάδος δεν θα αποκλίνει από την ανοδική πορεία των τελευταίων δεκαετιών και δεν θα υποστεί περαιτέρω σημαντικές απώλειες από τη συγκυρία της κρίσης που υφίσταται τα τελευταία επτά χρόνια.

Το 2012, η ΦΑΡΜΑΣΕΡΒΙΣ Α.Ε. πιστοποιήθηκε με το σύστημα ποιότητας ISO 9001, για την ορθή διανομή των φαρμάκων και ιατροτεχνολογικών προϊόντων. Το 2016, έλαβε πιστοποίηση GDP (Good Distribution Practices) για την υψηλή ποιότητα των υπηρεσιών της και τη σωστή διανομή και φύλαξη των προϊόντων της.



Πανελλαδική κάλυψη σε καθημερινή βάση
Μηχανογραφική υποστήριξη **Farmakon**

Online Παραγγελίες
Προσφορές

www.pharmaservice.gr

ΦΑΡΜΑΣΕΡΒΙΣ Α.Ε. | ΛΕΝΟΡΜΑΝ 193, ΑΘΗΝΑ 104 42
info@pharmaservice.gr | www.pharmaservice.gr

Τηλ. Επικοινωνίας : **210 - 5120150**

Μαζί πιο ΔΥΝΑΤΟΙ



Πολύ πρόσφατα ο κ. **ΜΑΡΚΟΣ ΠΕΤΡΟΣ ΓΙΑΛΟΥΡΗΣ** Γενικός Διευθυντής της Pierre Fabre Hellas, ανέλαβε και τη Γενική Διεύθυνση της Pierre Fabre Farmaka. Συνεπώς ο Γαλλικός όμιλος Pierre Fabre διοικείται πλέον στην Ελλάδα από έναν επιτυχημένο manager με στόχο να δοθεί μια ενιαία και πιο δυναμική εικόνα του ομίλου στην αγορά της υγείας. Ας δούμε λοιπόν πώς βλέπει τώρα η εταιρεία τη στρατηγική και το μέλλον της.

PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ: Αναλάβετε πρόσφατα τη Γενική Διεύθυνση όλων των δραστηριοτήτων του Γαλλικού ομίλου Pierre Fabre στην Ελλάδα. Ποιοι είναι οι στόχοι και το όραμα της εταιρείας σας για την Ελλάδα;

ΜΑΡΚΟΣ ΠΕΤΡΟΣ ΓΙΑΛΟΥΡΗΣ: Παρά τις δύσκολες οικονομικές συνθήκες, η Ελλάδα έχει το προνόμιο να διαθέτει ένα εξαιρετικά πλούσιο δίκτυο φαρμακείων το οποίο εκσυγχρονίζεται συνεχώς. Το δε ιατρικό δίκτυο της χώρας μας είναι ποιοτικά και ποσοτικά από τα πιο πυκνά στην Ευρώπη.

Η φιλοσοφία της Pierre Fabre ήταν πάντα εστιασμένη στη συνεργασία και την υποστήριξη των επαγγελματιών υγείας για την προώθηση των προϊόντων μας, φάρμακα στους ιατρούς, παραφαρμακευτικά και καλλυντικά μας μέσω των φαρμακοποιών. Για τους λόγους αυτούς η Pierre Fabre πάντα στήριζε την ανά-

πτυξη των προϊόντων της στην ελληνική αγορά μέσω των φαρμακείων. Η παρουσία της Pierre Fabre στην Ελλάδα ξεκινάει στις αρχές της δεκαετίας του 80. Η χώρα μας ήταν από τις πρώτες στις οποίες επένδυσε ο ιδρυτής του ομίλου Pierre Fabre, διατηρώντας όλα αυτά τα χρόνια μια ιδιαίτερη σχέση με τη χώρα μας.

P.M & E: Ποια είναι τα τμήματα, οι μάρκες προϊόντων και οι υπηρεσίες που θα διαχειριστείτε και ποια πιστεύετε ότι είναι τα ανταγωνιστικά τους πλεονεκτήματα στην αγορά σήμερα.

Μ.Π.Γ: Εκτός από τις γνωστές μάρκες καλλυντικών Avène, Klorane, Ducray, Oral Care, A-Derma, Galénic και René Furterer που χαίρουν εξαιρετικής αποδοχής στην Ελλάδα, πιστεύουμε ότι τα συμπληρώματα διατροφής θα αναπτυχθούν δυναμικά μέσα από τη συμβουλή και καθοδήγηση του φαρμακοποιού.

Οι μάρκες μας, ανταποκρίνονται σε απαιτήσεις και αρχές που ταιριάζουν με την ελληνική κουλτούρα, και ας είναι όλα εισαγόμενα από τη Γαλλία.

Οι επιστημονικά αποδεδειγμένες δερματολογικές ιδιότητες του ιαματικού νερού της Avène, η αξιοποίηση των φυτών πάντα με σεβασμό από την Klorane και την A-Derma, είναι κάποια παραδείγματα από τις αξίες που εκφράζονται μέσω των μαρκών μας που τυγχάνουν αποδοχής από τους Έλληνες καταναλωτές.

P.M & E: Ιδιαίτερα στο χώρο των δερμοκαλλυντικών, ποια θεωρείτε ότι είναι τα ατού που διαθέτει το φαρμακείο για να αναπτύξει καλύτερα αυτή την αγορά;

Μ.Π.Γ: Ως φαρμακευτική εταιρεία η Pierre Fabre παράγει καλλυντικά προϊόντα εφαρμόζοντας τις ύψιστες προδιαγραφές ποιότητας και εξειδικεύεται σε φροντίδες για ιδιαίτερες καταστάσεις ή ανάγκες του δέρματος. Γι' αυτό επιβάλλεται η παρέμβαση του ιατρού ή του φαρμακοποιού, ώστε ο πελάτης να επιλέξει το προϊόν που θα διασφαλίσει το αναμενόμενο αποτέλεσμα.

Ο νέος Έλληνας φαρμακοποιός έχει καταλάβει πλήρως ότι το δερμοκαλλυντικό έγινε σήμερα αναπόσπαστο κομμάτι της αποστολής υγείας που του αναθέτει η πολιτεία. Πέρα από τη χορήγηση φαρμάκων, συμβουλές για την πρόληψη και ανακούφιση των πασχόντων με χρόνιες καταστάσεις, μπορούν και πρέπει να παρέχονται μέσω του φαρμακοποιού. Τα παραδείγματα είναι πάρα πολλά: π.χ η ξηροδερμία και ο κνησμός του διαβητικού, η αντιηλιακή προστασία του ασθενούς που παίρνει φάρμακα φωτοευαισθητοποίησης και άλλα πολλά.

Το φαρμακείο διαθέτει ένα κεφάλαιο εμπιστοσύνης στους καταναλωτές το οποίο μπορεί και πρέπει να αξιοποιηθεί πέρα από τη χορήγηση φαρμάκου, σε θέματα υγείας, ευεξίας και πρόληψης.

P.M & E: Με ποια εργαλεία και ενέργειες μπορεί σήμερα ένα φαρμακείο να είναι ανταγωνιστικό και να διαφοροποιείται;

Μ.Π.Γ: Τα βασικά εργαλεία μπορούν να ομαδοποιηθούν στις εξής ενότητες:

- Κατ' αρχή η **εκπαίδευση του προ-**

σωπικού και η ανάπτυξη της συμβουλής σε θέματα πρόληψης και ευεξίας. Αυτό κρίνεται απαραίτητο καθώς η σωστή συμβουλή οδηγεί στην ανάπτυξη πωλήσεων παραφαρμάκων και συμπληρωμάτων διατροφής καθώς και στην ανάδειξη του φαρμακοποιού ως σύμβουλος υγείας και ομορφιάς. Οι δραστηριότητες αυτές συμμετέχουν καθοριστικά στην κερδοφορία και τη ρευστότητα του φαρμακείου.

- Η **πολιτική τιμών**. Σε μια εποχή όπου το ηλεκτρονικό εμπόριο επιβάλλει νέα δεδομένα στις πρακτικές τιμών, το φαρμακείο οφείλει μιν να προσαρμόζεται στα νέα οικονομικά δεδομένα, αλλά και να πληρώνεται για τη συμβουλή που παρέχει.
- Επίσης ο **χώρος πώλησης**, να είναι ευχάριστος, φιλικός και «ευανάγνωστος» για την καταναλώτρια, η οποία αποτελεί τον βασικό πυλώνα της αγοράς του παραφαρμάκου.
- Ο φαρμακοποιός συντονιστής στην **παροχή υπηρεσιών**. Σε μία κοινωνία όπου παρατηρείται αύξηση των ομάδων μεγάλης ηλικίας, καλό θα ήταν ο Έλληνας φαρμακοποιός να αναλάβει συντονιστικές υπηρεσίες υποστήριξης ασθενών, μέσω τοπικών φαρμακευτικών συλλόγων ή δήμων, ειδικά στην κατ' οίκον νοσηλεία, μία δραστηριότητα δυναμικά αναπτυσσόμενη διεθνώς, στην οποία συμμετέχει το ελληνικό φαρμακείο αλλά όχι στο επίπεδο που θα μπορούσε και όφειλε.

Πιστεύουμε επίσης ότι πολύ ορθά διεκδικεί ο Φαρμακευτικός Σύλλογος την ανάπτυξη της παροχής υπηρεσιών υγείας στους ασθενείς και στους πολίτες γενικά. Πολλές υπηρεσίες μπορούν να παρέχονται πιο οικονομικά, εξίσου αποτελεσματικά και πιο άνετα για τον πολίτη μέσω των φαρμακείων. Γι' αυτό πιστεύουμε πολύ στη διά βίου εκπαίδευση του φαρμακοποιού και των βοηθών φαρμακείων. Από το 2003, έχουμε αναπτύξει τα «Σεμινάρια του Carla» τα οποία προσφέρουν πρακτικές γνώσεις προσαρμοσμένες στις καθημερινές ανάγκες του φαρμακοποιού, της ομάδας του φαρμακείου και των πελατών του.

P.M & E: Είσατε μια εταιρεία που επενδύει δυναμικά στους επαγγελματίες υγείας, ιατρούς και φαρμακοποιούς. Ποιοι είναι οι στόχοι και τα οφέλη σας μέχρι τώρα από αυτή τη στρατηγική;

Μ.Π.Γ: Η παρουσία μας και η βούλησή μας να είμαστε κοντά στους επαγγελματίες υγείας είναι βαθιά γραμμένη στο DNA μας. Ο Pierre Fabre, ιδρυτής μας, που έφυγε από τη ζωή πριν από τρία χρόνια, ήταν και ο ίδιος φαρμακοποιός και στα 80 του χρόνια διατηρούσε ακόμη το φαρμακείο του στο Castres της Γαλλίας. Εμπνευστής της έννοιας του δερμοκαλλυντικού, ο Pierre Fabre ανέδειξε την

Ο Pierre Fabre πάντα στήριζε την ανάπτυξη των προϊόντων της στην ελληνική αγορά μέσω των φαρμακείων

κατηγορία αυτών των προϊόντων σε τέτοιο βαθμό που αποτελεί σήμερα αναπόσπαστο κομμάτι της δραστηριότητας του φαρμακείου. Έχοντας λάβει ηγετική θέση στη Γαλλία, έκρινε ότι για να μεγαλώσει η αγορά αυτή, απαραίτητο ήταν να ενισχυθεί η κοινωνική αποστολή και θέση του φαρμακείου ως πρωτοβάθμια φροντίδα υγείας, πρόληψης ασθενειών. Γι' αυτό ανέπτυξε εδώ και χρόνια, ολοκληρωμένα εκπαιδευτικά προγράμματα για φαρμακοποιούς και βοηθούς φαρμακείων και τα προγράμματα αυτά, γνωστά ως «Carla Université», μοριοδοτούσαν τους φαρμακοποιούς, στα πλαίσια της

διά βίου εκπαίδευσης. Τα σεμινάρια αυτά καλύπτουν πάρα πολλά θέματα, από την οργάνωση του φαρμακείου, το merchandising, και τις νέες αγορές του φαρμακείου όπως, παροχή υπηρεσιών, φυτοθεραπεία και άλλα πολλά θέματα τα οποία προσφέρουμε και εμείς στην Ελλάδα στα πλαίσια του τμήματος εξειδικευμένων υπηρεσιών και εκπαίδευσης. Να σημειώσουμε εδώ ότι αυτό το πρόγραμμα είναι τελείως ανεξάρτητο από το marketing των προϊόντων του ομίλου.

P.M & E: Όσον αφορά την επικοινωνία σας στο καταναλωτή, ποια είναι τα σχέδιά σας;

Μ.Π.Γ: Χωρίς να ξεχνάμε την προτεραιότητά μας και το DNA μας που είναι «η ανάπτυξη μέσω της συνεργασίας με τους επαγγελματίες υγείας», η ανάπτυξη του διαδικτύου και των μέσων κοινωνικής δικτύωσης μας επιβάλλει να χρησιμοποιήσουμε και εμείς τα μέσα αυτά για να ενημερώνουμε τους καταναλωτές. Εκεί όμως είμαστε ιδιαίτερα προσεκτικοί καθώς η ανεξέλεγκτη ανάπτυξη του διαδικτύου φέρνει και κινδύνους για το φυσικό φαρμακείο, πράγμα που έχει πολλές φορές ορθά τονίσει και ο φαρμακευτικός σύλλογος. Δημιουργήσαμε από το 2012 εξειδικευμένο τμήμα που στηρίζει τα φαρμακεία που δραστηριοποιούνται στο διαδίκτυο, σεβόμενοι τις αρχές που υπαγορεύει ο φαρμακευτικός σύλλογος και η φαρμακευτική δεοντολογία, ώστε τα συνεργαζόμενα φαρμακεία να μην μείνουν εκτός της σημαντικής πολιτικο-οικονομικής εξέλιξης που αποτελεί το διαδίκτυο.

P.M & E: Το μέλλον της επικοινωνίας πιστεύετε ότι είναι μόνο το e-marketing;

Μ.Π.Γ: Σαφώς και όχι. Το e-marketing όπως είπαμε προηγουμένως είναι κομμάτι της ζωής μας το οποίο δεν μπορούμε να αγνοήσουμε. Όμως ο καταναλωτής ασθενής θα συνεχίσει να ζητάει στη συμβουλή του φαρμακοποιού, τον φιλόξενο του χώρο, την ποικιλία προϊόντων, την εμπειρία ζωής που αποτελεί η επίσκεψη σε ένα ποιοτικό χώρο όπου αυτός ο επιστήμονας είναι ο εγγυητής της υγείας, της ομορφιάς και του ευ ζην μας. ■

SERIANE

Αντιμετωπίστε τα πάντα
χωρίς άγχος

για τη φυσική αντιμετώπιση
άγχους, στρες και αϋπνίας

άμεσα

SERIANE
CHRONO



Καινοτόμο προϊόν:

Διασπειρόμενα στο στόμα δισκία για την άμεση διατήρηση της νηφαλιότητας και της ηρεμίας πριν από ένα σημαντικό γεγονός, όπως:

- Μία σημαντική εργασιακή συνέντευξη
- Σημαντικές εξετάσεις, π.χ. πανελληνίες εξετάσεις
- Αεροπορικά ταξίδια • Ομιλία ενώπιον κοινού κ.α.

Χωρίς κίνδυνο εξάρτησης ή υπνηλίας

Αριθμός Γνωστ. ΕΟΦ: 80331/10-9-2014

την ημέρα

SERIANE
STRESS



Συμβάλλει

στην καλύτερη αντοχή στο στρες της καθημερινότητας ενώ ο ψευδάργυρος που περιέχει συμβάλλει στη διατήρηση των γνωστικών λειτουργιών

Αριθμός Γνωστ. ΕΟΦ: 80330/10-9-2014

τη νύχτα

SERIANE
SLEEP



Διευκολύνει

τον ύπνο και συμβάλλει στη βελτίωση της ποιότητάς του

Αριθμός Γνωστ. ΕΟΦ: 80329/10-9-2014

Η ΣΕΙΡΑ ΔΙΑΤΡΟΦΙΚΩΝ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΩΝ SERIANE, ΠΕΡΙΕΧΕΙ

Lactium® (από υδρόλυση πρωτεϊνών γάλακτος, συμβάλλει στην αντιμετώπιση του άγχους), **βιταμίνη Β6 και μαγνήσιο** (για την καλή λειτουργία του νευρικού συστήματος και την διατήρηση φυσιολογικών και ψυχολογικών λειτουργιών), **ψευδάργυρο** (συμμετέχει στη διατήρηση των γνωστικών λειτουργιών)

ΤΑ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΑ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ ΔΕΝ ΥΠΟΚΑΘΙΣΤΟΥΝ ΤΗ ΣΥΝΗΘΗ ΔΙΑΙΤΑ

ΟΛΟΤΑΧΩΣ στη πορεία ανάπτυξης



Το «SeaPharmacy», το Φαρμακείο Αλέξανδρος Αγγέλου και ΣΙΑ Ο.Ε έχει ξεκινήσει ήδη το δρόμο της ανάπτυξης. Με έναν νέο φαρμακοποιοό με όραμα, με ιδέες, με διάθεση για δουλειά και αγάπη για τον άνθρωπο. Χρειάζεται τίποτε άλλο για τη συνταγή της επιτυχίας ; Χρειάζεται τίποτε άλλο για να ξεφύγουμε από τη μιζέρια της κρίσης και να πάμε μπροστά;



Κρίσιμη απόφαση καριέρας

«Μετά την απόκτηση του βασικού πτυχίου της Φαρμακευτικής και του μεταπτυχιακού διπλώματος ειδίκευσης από το εργαστήριο της Βιοφαρμακευτικής-Φαρμακοκινητικής του Φαρμακευτικού Τμήματος του Πανεπιστημίου Αθηνών», μας εξιστορεί ο Φαρμακοποιοός Αλέξανδρος Αγγέλου, «βρέθηκα μπροστά σε ένα σταυροδρόμι. Η επιλογή που θα έκανα θα καθόριζε τη μετέπειτα πορεία μου διαπαντός. Αρνήθηκα την τιμητική πρόταση που μου δόθηκε για εκπόνηση διδακτορικής διατριβής και επέλεξα να

ασχοληθώ με το φαρμακείο, αφού από παιδί ονειρευόμουν να προσφέρω στον συνάνθρωπο τη βοήθειά μου.

Από τα φοιτητικά μου κιόλας χρόνια στροβίλιζε στο μυαλό μου η ιδέα του φαρμακείου, όπως συμβαίνει και για μεγάλη μερίδα φαρμακοποιοών. Επιπλέον, πάντα ήμουν υπέρ των συνεργασιών και των συστεγάσεων. Καθώς δεν ήταν εφικτό να λάβω άδεια ίδρυσης φαρμακείου στο Λουτράκι Κορινθίας, από το οποίο κατάγομαι, στόχευσα σε διάφορες περιοχές της Αττικής. Για μία ακόμη φορά αποφάσισα να ρισκάρω, προτείνοντας σε συνάδελφο

που διατηρεί φαρμακείο στην Αρτέμιδα (Λούτσα) Αττικής να συνεργαστώ μαζί του, χρησιμοποιώντας την άδεια ίδρυσής μου και διατηρώντας αυτός το δικό του φαρμακείο. Την απόφαση αυτή την πήρα σε ένα βράδυ χωρίς να υπολογίζω το ρίσκο, αφού με την περιοχή δεν είχα καμία επαφή. Ο στόχος μου ήταν να δημιουργηθεί ένας σύγχρονος χώρος με έμφαση στο παραφάρμακο, στην εξαιρετική εξυπηρέτηση και στο νεανικό κοινό.»

Μελετημένη επιλογή σημείου στην περιοχή

«Η επιλογή του σημείου θεωρώ ότι αποτελεί έναν πολύ σημαντικό παράγοντα και ιδίως για τις νέες επιχειρήσεις, όπου και αν αυτές δραστηριοποιούνται» μας λέει ο Φαρμακοποιοός. Το φαρμακείο βρίσκεται επί της Λεωφόρου Βραυρώνος, έναν από τους κεντρικότερους δρόμους της περιοχής, με εύκολη πρόσβαση και parking, και στάση αστικού λεωφορείου. Ακριβώς μπροστά, κάθε Τετάρτη γίνεται η λαϊκή αγορά που συγκεντρώνει κόσμο από όλη την περιοχή, ενώ ακριβώς δίπλα στεγάζεται mini-market με αρκετά αυξημένο ωράριο λειτουργίας. Λίγο πιο πάνω θα συναντήσει κανείς συγκρότημα δημοτικών σχολείων και λίγο πιο κάτω λύκειο, ενώ στην επόμενη στάση, η παραλία, τα μπαρ και εστιατόρια, συγκεντρώνουν κόσμο ιδιαίτερα τους καλοκαιρινούς μήνες. Εδώ και το παραθαλάσσιο ξενοδοχείο «Mare Nostrum Hotel Thalasso», που φιλοξενεί Έλληνες και ξένους ταξιδευτές. Σχετικά κοντά βρίσκεται γενικός ιατρός και κτηνίατρος, ενώ κατά μήκος της λεωφόρου θα συναντήσουμε και άλλες ειδικότητες ιατρών, καθώς και μικροβιολογικά κέντρα και φυσικοθεραπευτήρια.

«Μέχρι στιγμής έχει διαμορφωθεί μία μόνη πελατεία, ενώ δεν λείπουν και οι περαστικοί. Αυτό που μας δίνει μεγαλύτερη ώθηση και ευχαρίστηση είναι, η διαρκώς αυξανόμενη κίνηση και από άτομα που κατοικούν στην άλλη άκρη της περιοχής. Αν θα μπορούσα να κατηγοριοποιήσω το κοινό που εξυπηρετούμε με βάση την ηλικία, θα έλεγα ότι το μεγαλύτερο ποσοστό κατέχουν οι ηλικίες από 20 έως 50 ετών.» συμπληρώνει ο κ. Αγγέλου.



Περιφερόμενοι στους χώρους

Ο χώρος είναι άνετος με μεγάλη πρόσωση και έντονο φωτισμό για τη σωστή προβολή των προϊόντων. Το λευκό και το γαλάζιο σαν χρώματα επικρατούν, καθώς είναι συνυφασμένα με τη θάλασσα και προσδίδουν στον χώρο μία ηρεμία. Το κοινό εξυπηρετείται από δύο θέσεις εργασίας, με πρόβλεψη για μία ακόμη που θα λειτουργεί σαν θέση γρήγορης εξυπηρέτησης ("express point"). Πίσω από τους πάγκους εργασίας υπάρχουν τα μη αποζημιούμενα φάρμακα (ΜΗΣΥΦΑ) και η συρταριέρα με τα συνταγογραφούμενα φάρμακα σε έναν χώρο 10 τ.μ., ενώ ακριβώς από πίσω βρίσκεται η αποθήκη φαρμάκων και παραφαρμάκων. Σε ειδικά διαμορφωμένο δωμάτιο πραγματοποιείται λιπομέτρηση σε ειδική ζυγαριά ακριβείας, με πρόβλεψη για καμπίνα ομορφιάς όπου θα εφαρμόζονται κάποια προϊόντα περιποίησης από εξειδικευμένο προσωπικό. Εδώ βρίσκεται και η βιβλιοθήκη του φαρμακοποιού με τα επιστημονικά του συγγράμματα. Στο εργαστήριο εκτελούνται συνταγές γαλνικών σκευα-



σμάτων και ομοιοπαθτικών φαρμάκων. Μπροστά από τους πάγκους, σε έκταση 50 τ.μ., υπάρχει μία πλευρά με τα συμπληρώματα διατροφής, τα ορθοπεδικά είδη και τη διαβητική γωνιά και ακριβώς απέναντι, η παιδική γωνιά, τα προϊόντα περιποίησης προσώπου και σώματος, τα αρώματα, το μακιγιάζ, τα αιθέρια έλαια, τα αρωματικά έλαια και έλαια βάσης, τα ανθοϊάματα του Bach, τα οδοντιατρικά και κάποια επιλεγμένα κτηνιατρικά.

Όλα τα προϊόντα είναι κατηγοριοποιημένα με βάση τον τρόπο δράσης τους ή το είδος τους. Απουσιάζουν τα stands εταιρειών, ενώ οι αφίσες στη βιτρίνα είναι ελάχιστες, καθώς δεν είναι στη στρατηγική του φαρμακείου η διαφήμιση των εταιρειών, αλλά μετράει η αποτελεσματικότητα κάθε σκευάσματος, «που για τη σωστή επιλογή του απαιτείται επιστημονική κατάρτιση και κρίση», επισημαίνει ο Φαρμακοποιός.

Καθένας στο πόστο του

Σε ό, τι αφορά τη διάθεση και τη συμβουλή στα μη αποζημιούμενα (ΜΗΣΥΦΑ) και συνταγογραφούμενα φάρμακα, παρέχονται από τον κ. Αγγέλου. Ο ίδιος έχει αναλάβει και τα ταχέως αναπτυσσόμενα τμήματα των συμπληρωμάτων διατροφής, της φυτοθεραπείας και της ομοιοπαθτικής. Η υπόλοιπη ομάδα απαρτίζεται

από τέσσερα άτομα. Η Θεοδώρα Τσιπολίτη, επιστήμονας τροφίμων και διατροφής, είναι υπεύθυνη για τα προϊόντα περιποίησης προσώπου και σώματος, την οργάνωση των παραγγελιών των παραφαρμάκων, τις γραφειοκρατικές-λογιστικές εργασίες και τη διαχείριση των ηλεκτρονικών μέσων, όπως η σελίδα στο Facebook. Ο αδερφός της, Γιώργος, είναι υπεύθυνος για τις παραλαβές και τον συντονισμό των παραγγελιών ανάμεσα στα δύο φαρμακεία και ο Θεολόγος Κύργιος για τις εξωτερικές δουλειές. Ο εταίρος φαρμακοποιός, κος Παναγιώτης Τσιπολίτης, παρόλο που δεν έχει φυσική παρουσία στο χώρο, καθώς διαχειρίζεται το ατομικό του φαρμακείο, αποτελεί τον συντονιστή της ομάδας και βοηθάει κυρίως στα ελλειπτικά φάρμακα.



Εκπαίδευση και ανταλλαγή απόψεων με την ομάδα

«Πιστή, στα 7 αστέρια του φαρμακοποιού, η ομάδα μας βρίσκει πάντα χρόνο για εκπαιδευτικές ημερίδες, σεμινάρια και συνέδρια. Η φαρμακευτική και ιατρική επιστήμη είναι άρρηκτα συνδεδεμένες με τη δια βίου εκπαίδευση, καθώς συνεχώς εξελίσσονται και νέες προσεγγίσεις και σκευάσματα κάνουν συνεχώς την εμφάνισή τους. Η ιδέα για τις -ανά τακτά χρονικά διαστήματα- συναντήσεις της ομάδας προήλθε από τα φοιτητικά μου χρόνια. Σε αυτά τα "lab-meetings", ο συντονιστής-καθηγητής μελετούσε τα αποτελέσματα που είχαν προέλθει, τα συζητούσε με τους φοιτητές, δίνοντας την ερμηνεία του και καθόριζε τους στόχους για το πώς θα κινηθεί το πείραμα. Έτσι στο φαρμακείο μας, στα meetings αυτά συζητούνται τυχόν



λάθη και παραλείψεις της ομάδας, προβλήματα συνεργασίας ανάμεσα μας και προτάσεις που κάποιος μπορεί να έχει και θεωρεί ότι υπάρχει ανάγκη υλοποίησής τους. Σημαντικό χαρακτηριστικό των συναντήσεων αυτών είναι ότι όλα τα μέλη θεωρούνται ισάξια και τους δίνεται η ώθηση να πουν με παρηφσία την άποψή τους. Στόχος αποτελεί η εξεύρεση ρεαλιστικών λύσεων μέσω του διαλόγου, προκειμένου το φαρμακείο να πηγαίνει συνεχώς ένα βήμα μπροστά και να γίνεται καλύτερο.»

Διαχείριση προϊόντων με σύνεση

«Η επιλογή των εταιρειών έγινε με γνώμονα την αξιοπιστία και τη σχέση ποιότητας-τιμής των σκευασμάτων. Αυτό που για εμάς έχει σημασία είναι η αποτελεσματικότητα των προϊόντων και όχι το όνομα της εταιρείας. Παράλληλα με την ευρεία γκάμα σε γνωστά προϊόντα, κρίναμε απαραίτητη για την ανταγωνιστικότητα του φαρμακείου μας, τη διαφοροποίηση του με μάρκες που δεν εντοπίζονται εύκολα σε πολλά φαρμακεία», εξηγεί ο Φαρμακοποιός. «Οι εποχές που ένα φαρμακείο επέλεγε όλες τις εταιρείες που υπήρχαν και τοποθετούσε όλα τα προϊόντα τους έχουν παρέλθει. Σήμερα, αποτελεί στόιχημα να διαθέτουμε επιλεγμένες ποσότητες σκευασμάτων εταιρειών που στηρίζουν με την πολιτική τους το ελληνικό φαρμακείο, αλλά και ποικιλία προϊόντων. Με το πρόγραμμα της ηλεκτρονικής αποθήκης



γνωρίζουμε ανά πάσα στιγμή την κίνηση των κατηγοριών προϊόντων και τις ανάγκες μας, εξασφαλίζοντας το σωστό απόθεμα.»

Επιτυχημένες ενέργειες μάρκετινγκ

«Τρεις με τέσσερις φορές τον χρόνο πραγματοποιούμε εποχιακά "events", προσδίδοντας σε αυτά τη δική μας ταυτότητα. Μεγάλη επιτυχία γνώρισε το event "Back to school" απευθυνόμενο στους μικρούς μας φίλους, στις αρχές Σεπτεμβρη, όπου εκτός των άλλων εκπλήξεων, δόθηκαν βρεφικά και παιδικά δώρα μέσω κληρώσεων. Επίσης διαθέτουμε δική μας κάρτα προνομίων ("Bonus card") μέσω της οποίας επιλέγονται δώρα από διάφορες κατηγορίες μέσω της συλλογής πόντων. Οι κάτοχοι της κάρτας τυγχάνουν και άλλων προνομίων, όπως την ανά τακτά χρονικά διαστήματα ενημέρωση τους μέσω newsletter και τη διανομή δια χειρός φαρμακοποιού του περιοδικού «Υγεία και Ομορφιά, Εμπιστεύομαι τον Φαρμακοποιό μου».

Όποτε και αν μας έχει ζητηθεί, στηρίζουμε τα πολιτιστικά δρώμενα της περιοχής μας (θεατρικές και μουσικές παραστάσεις, κ.ά), αλλά και προσπάθειες που γίνονται για τα παιδιά, όπως το «Χαμόγελο του παιδιού».

Δεν θα μπορούσαμε αυτήν την εποχή να είμαστε απόντες και από τα διαδικτυακά μέσα που υπάρχουν. Διαθέτουμε τη δική μας σελίδα στο Facebook υπό τη διακριτι-

Η επικοινωνία με τον πελάτη στο ναδίρ

«Η επικοινωνία που έχουμε με τον ασθενή και οι επιστημονικές συμβουλές που παρέχουμε είναι αυτό μας διαφοροποιεί. Επιθυμούμε ο ασθενής να είναι απόλυτος γνώστης του προβλήματος υγείας που αντιμετωπίζει και των σκευασμάτων που λαμβάνει και όχι ένας απλός «αγοραστής» φαρμάκων. Με προθυμία, υπομονή και απλότητα, αναλύουμε βασικές έννοιες της ασθένειας, επεξηγούμε τις πιθανές ανεπιθύμητες ενέργειες από τη χρήση του φαρμάκου, τις προφυλάξεις που θα πρέπει να τηρηθούν, τον τρόπο χορήγησης και λήψης του σκευάσματος. Μεγάλη βοήθεια σε αυτό αποτελεί και η ηλεκτρονική καταγραφή του ιστορικού του ασθενούς, ώστε να είμαστε σε θέση να γνωρίζουμε τα σκευάσματα που έχουν ληφθεί στο παρελθόν. Η ευγένεια και το χαμόγελο αποτελούν για εμάς αναπόσπαστα στοιχεία της επικοινωνίας. Με άλλα λόγια, εφαρμόζουμε ένα ανθρωπο-κεντρικό μοντέλο, αντιμετωπίζοντας τον κάθε έναν ξεχωριστά, καθώς ο κάθε ένας είναι για εμάς ξεχωριστός!»

κή ονομασία "SeaPharmacy/Φαρμακείο Αλέξανδρος Αγγέλου και ΣΙΑ Ο.Ε.", μέσω της οποίας ενημερώνονται οι φίλοι- πελάτες μας για τις ενέργειες μας και στην οποία ανεβάζουμε και επιστημονικά άρθρα.»

Ατενίζοντας την εξέλιξη

«Στο εγγύς μέλλον έχουν προγραμματιστεί στοχευμένες ενέργειες για την εξέλιξη του φαρμακείου μας. Η μεγαλύτερη ανάπτυξη του εργαστηριακού τμήματος με τη δημιουργία δικών μας γαληνικώνσκευασμάτων αποτελεί μία ιδιαίτερη πρόκληση,

Η ΜΑΡΤΥΡΙΑ ΜΟΥ ΓΙΑ ΤΟ ΠΕΡΙΟΔΙΚΟ

«Υγεία και Ομορφιά-Εμπιστεύομαι τον Φαρμακοποιό μου»

«Το φαρμακείο μας επιλέχθηκε ανάμεσα σε 360 φαρμακεία σε όλη την ελληνική επικράτεια ως σημείο διανομής του τριμηνιαίου περιοδικού «Υγεία και Ομορφιά-Εμπιστεύομαι τον Φαρμακοποιό μου». Το περιοδικό αυτό, των εκδόσεων ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ, έχει μια εκλεκτή ύλη με εποχιακά θέματα γραμμένα από επιστήμονες του χώρου της Υγείας, σε απλή γλώσσα και διανέμεται δια χειρός φαρμακοποιού στους πελάτες του.

Από την πλευρά του κοινού, το συγκεκριμένο εγχείρημα είχε μεγάλη ανταπόκριση, καθώς πολλοί αποζητούν τη σωστή πληροφόρηση δοσμένη από έναν επιστήμονα υγείας και όχι την παραπληροφόρηση που επιβάλλουν πολλά άλλα μέσα. Μόνο θετικά σχόλια αποκόμισα και παρότρυνση να συνεχίσω την προσπάθεια αυτή.»



καθώς πιστεύουμε ότι το μέλλον και η διαφοροποίηση στις μέρες μας στηρίζεται ιδιαίτερα στο *comrounding*. Παράλληλα θα δώσουμε ιδιαίτερη έμφαση στο τμήμα ομοιοπαθητικής και φυτοθεραπείας, με νέες μεθόδους που θα υιοθετήσουμε.

Αλλά δεν είναι μόνο τα προϊόντα που μας ενδιαφέρουν, είναι και η γνώμη των πελατών μας. Η δημιουργία ενός ερωτηματολογίου αξιολόγησης είναι στα άμεσα σχέδια μας, για να ανακαλύψουμε και άλλους τρόπους βελτίωσης στη δουλειά μας. Μακρόπνοος στόχος μας αποτελεί και η δημιουργία ενός χώρου σεμιναρίων, όπου ανά τακτά χρονικά διαστήματα θα προσκαλούμε ομιλητές για να παρουσιάζουν στους ασθενείς πελάτες μας θέματα υγείας, χρησιμοποιώντας διδραστικά μέσα.

Προσωπική μου φιλοδοξία αποτελεί όσα χρόνια και να περάσουν, η ταύπισή και η προσκόλληση στον **Φαρμακοποιό των 7 αστερών**: Care-giver, Decision maker, Communicator, Leader, Manager, Life long learner, Teacher. Τα 7 αστέρια του φαρμακοποιού ορίζουν το τι πρέπει να προσβεί αυτοί ο επαγγελματίας υγείας.» ■



NEO

ΣΕΙΡΑ ΠΡΟΒΙΟΤΙΚΩΝ

kaleidon

Lactobacillus rhamnosus GG

Προστατεύει & ανανεώνει
την **εντερική χλωρίδα**¹



Η νέα σειρά προβιοτικών **Kaleidon** περιέχει το **Λακτοβάκιλλο rhamnosus GG (LGG)**, το “Gold standard” στο χώρο των προβιοτικών με περισσότερα από 700 διεθνή δημοσιευμένα άρθρα. Η σειρά αποτελείται από το **Kaleidon 60**, που προλαμβάνει και συμβάλλει στην αντιμετώπιση της διάρροιας² και από το **Kaleidon hydro** που περιέχει ένα μοναδικό συνδυασμό **LGG** προβιοτικών και ηλεκτρολυτών και δρα αποτελεσματικά κατά των συμπτωμάτων της οξείας διάρροιας.²

Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται ως υποκατάστατο μιας ισορροπημένης διαίτας. Να φυλάσσεται μακριά από παιδιά. Πριν τη χρήση συμβουλευτείτε τις οδηγίες χρήσης. Υπεύθυνος κυκλοφορίας Menarini Hellas A.E., Αν. Δαμβέργη 7, 10445 Αθήνα, 210 - 8316111. Αρ. Γνωστοποίησης στον ΕΟΦ: Kaleidon 60 29130/31-03-2016, Kaleidon hydro 48965/14-6-2016

Βιβλιογραφία:

1. Fooks LJ, Gibson GR. Probiotics as modulators of the gut flora. Br J Nutr. 2002 Sep; 88 Suppl 1:S39-49.
2. Guandalini S. Probiotics for prevention and treatment of diarrhea. J Clin Gastroenterol. 2011 Nov;45 Suppl:S149-53.



MENARINI HELLAS

Τμήμα Consumer HealthCare
Αν. Δαμβέργη 7, 104 45, Αθήνα
Τηλ: 210 8316111-13, Fax: 210 8317343

Πέρλες στα ΡΑΦΙΑ σας

Αναδείξτε νέες μάρκες καλλυντικών
περιορισμένης διανομής



Δίπλα στις μεγάλες παραδοσιακές και γνωστές μάρκες που μπορούμε να βρούμε στα περισσότερα σύγχρονα φαρμακεία, ο φαρμακοποιός μπορεί να επιλέξει να συνεργαστεί και με κάποιες άλλες νέες μάρκες, όχι πολύ ευρέως γνωστές ακόμη, αλλά πιο ιδιαίτερες. Ο στόχος είναι βέβαια να διαφοροποιηθεί, προτείνοντας προϊόντα που δεν μπορεί να βρει κανείς παντού, και να ενισχύσει τον συμβουλευτικό του ρόλο. Για να γίνει αυτό χρειάζεται κάποια ιδιαίτερη στρατηγική.

Τα προϊόντα στο τμήμα δερμοκαλλυντικών του φαρμακείου είναι πολλά και διαφορετικά, γεγονός που παρουσιάζει δύο μεγάλα πλεονεκτήματα: από τη μια οι πελάτες έχουν την επιλογή να βρουν τα κατάλληλα προϊόντα περιποίησης και από την άλλη ο χώρος του φαρμακείου προσδίδει μια αύρα ποιότητας και αξιοπιστίας στην κατηγορία αυτή. Τα δερμοκαλλυντικά υπήρξαν πάντοτε ένα ιδιαίτερο και σημαντικό τμήμα στα ράφια του φαρμακείου. Τα τελευταία χρόνια παρατηρούμε μια μετατόπιση της κατανάλωσης από τα καταστήματα καλλυντικών στο φαρμακείο και το κανάλι αυτό κατέχει πλέον ένα μερίδιο αγοράς 28%, στο σύνολο της αγοράς των καλλυντικών στην Ελλάδα.

Επιλέξτε μια νέα μάρκα περιορισμένης διανομής

Οι νέες μάρκες που δεν είναι ακόμη πολύ γνωστές επιλέγουν συχνά το δίκτυο των φαρμακείων για να φτάσουν στους πελάτες τους. Βιολογικά καλλυντικά, καλλυντικά υψηλής τεχνολογίας, ακριβά καλλυντικά υψηλής ποιότητας... Πώς να διαλέξει ο φαρμακοποιός τι ακριβώς θα τοποθετήσει στα ράφια του φαρμακείου του; Η απάντηση βρίσκεται στο πελατολόγιό σας. Σκεφτείτε τους πελάτες σας και ζητήστε τη γνώμη τους. Μπορείτε να

ετοιμάσετε, σε συνεργασία με το προσωπικό σας, ένα ερωτηματολόγιο το οποίο θα απευθύνετε στους πελάτες σας για να μάθετε τις ανάγκες και τις προτιμήσεις τους σε ορισμένα πεδία (φυσικό, βιολογικό, υψηλή τεχνολογία, τεκμηρίωση, τιμή...). Σε ό,τι αφορά την επιλογή μιας νέας μάρκας περιορισμένης διανομής χρειάζεται ιδιαίτερη προσοχή από την πλευρά σας, επειδή κατά κάποιον τρόπο αυτή η μάρκα θα γίνει το «σήμα κατατεθέν» σας, η δική σας προσωπική πρόταση προς τους πελάτες σας.

Επιλέξτε μια μάρκα που να ταιριάζει στο φαρμακείο σας

Στην επιλογή που θα κάνετε θα πρέπει να υπάρχει μια λογική και μια στρατηγική. Αν θέλετε να ενισχύσετε την εικόνα της εξειδίκευσης και της συμβουλής του φαρμακοποιού, τότε η μάρκα που θα επιλέξετε θα πρέπει να έχει μια συνοχή στη φιλοσοφία της και με υπόλοιπα είδη που διαθέτετε στο φαρμακείο σας. Για παράδειγμα αν το φαρμακείο σας είναι εξειδικευμένο στη φυτοθεραπεία ή αρωμαθεραπεία, η επιλογή σας πρέπει

ΟΡΙΣΜΟΙ ΚΑΙ ΔΕΔΟΜΕΝΑ ΑΓΟΡΑΣ

Ορισμός	Κανάλια Διανομής	Επικοινωνία	Περιθώρια κέρδους
Μάρκα ευρείας	Φαρμακεία & Καταστήματα καλλυντικών	MME και TV Σπάνια σε κλαδικά μέσα	Συνήθως μικρά λόγω εκπτώσεων και προσφορών και στα e-shops
Μάρκα Δερματολογική	Κυρίως σε φαρμακεία	Ιατρική επίσκεψη και κλαδικά μέσα	Σε θεμιτά επίπεδα συνήθως
Premium Μάρκα επιλεκτικής	ΜΟΝΟ σε επιλεγμένα μεγάλα φαρμακεία	Premium Καταναλωτικά περιοδικά και κλαδικά μέσα	Σε θεμιτά επίπεδα συνήθως
Όχι πολύ γνωστή Μάρκα Περιορισμένης διανομής	ΜΟΝΟ σε φαρμακεία	Κλαδικά μέσα	Σε πολύ καλά επίπεδα



να είναι ανάλογη. Προσοχή: Σε μια αγορά υπερπροσφοράς, είναι προτιμότερο να αναζητήσετε μια μάρκα που είναι μοναδική στην περιοχή σας και δεν διατίθεται από άλλο φαρμακείο. Επίσης, για να υπάρχει ενδιαφέρον, θα πρέπει αυτή η «αποκλειστική διάθεση» να αφορά μόνο συγκεκριμένες γκάμες προϊόντων (βιολογικά καλλυντικά, καλλυντικά πολυτελείας, βρεφικά προϊόντα κλπ) και να μην είναι περισσότερες από τρεις. Επιπρόσθετα, όταν επιλέξετε να διαθέσετε αποκλειστικά μια νέα μάρκα με όλα τα προϊόντα της, θα πρέπει να είστε απολύτως πεπεισμένοι ότι η μάρκα αυτή αξίζει τον κόπο και ότι τα προϊόντα της μπορούν να ανταποκριθούν πλήρως στις ανάγκες των πελατών σας. Συνεπώς η δυσκολία στην επιλογή μας έγκειται στο γεγονός ότι πρέπει να πιστέψουμε στην ιδιαιτερότητα, στην ποιότητα και την αξιοπιστία της νέας μάρκας. Πρέπει να κατανοήσουμε τη φιλοσοφία της, σε ποιους καταναλωτές απευθύνεται και αν αυτοί αποτελούν σημαντικό μέρος του πελατολογίου μας.

Τραβήξτε την προσοχή

Η τοποθέτηση στο χώρο μιας νέας μάρκας είναι ένα βήμα πολύ σημαντικό. Καλό θα είναι να προτιμήσετε τις «θερμές ζώνες» του φαρμακείου σας και να την τοποθετήσετε κοντά στις πιο γνωστές μάρκες της αγοράς, ώστε να επωφεληθείτε από τη φήμη τους. Όταν μια πελάτισσά σας ζητήσει κάτι καινούργιο, μπορείτε να την οδηγήσετε προς τα νέα προϊόντα. Η νέα μάρκα πρέπει να

«τραβάει το μάτι». Ιδανικά, από τη στιγμή που έχετε αποφασίσει να την προτείνετε στους πελάτες σας, θα πρέπει να της διαθέσετε, αν όχι μια ξεχωριστή ραφίερα τοποθετημένη σε κάποιο σημείο εμφανές, αλλά τουλάχιστον ένα έως δύο ράφια στη ραφίερα σας, τα οποία θα βρίσκονται στο κατάλληλο ύψος (το ύψος αυτό ορίζεται στα 160 εκ από το έδαφος). Φροντίστε την παρουσίαση της στο ράφι και αναδειξτε τη διαφορετικότητα των προϊόντων της. Παράλληλα μην ξεχνάτε τον πρωταγωνιστικό ρόλο που μπορεί να παίξει η βιτρίνα σας στην επικοινωνία της νέας μάρκας. Υπάρχει πάντοτε τρόπος να κάνετε γνωστές στους πελάτες τις προσωπικές σας επιλογές και την αποκλειστική διάθεση μιας μάρκας!

Αρνηθείτε τις εκπτώσεις

Στο θέμα της τιμής, σε καμιά μάρκα περιορισμένης διανομής που δεν είναι και τόσο γνωστή δεν χρειάζεται να κάνουμε εκπτώσεις. Το γεγονός της περιορισμένης ή αποκλειστικής διανομής αποτρέπει τη σύγκριση τιμών με τα άλλα σημεία πώλησης. Αυτή την ιδιαιτερότητα οι πελάτες σας δεν θα μπορέσουν να τη βρουν σε κάποιο άλλο φαρμακείο, παρά μόνο στο δικό σας. Είναι λοιπόν καλύτερα αντί να κάνετε εκπτώσεις, να προσφέρετε κάποιο εκπαιδευτικό κουπόνι για την επόμενη αγορά ή ένα δωράκι ενός άλλου προϊόντος της σειράς, γεγονός που θα βοηθήσει και στην ανάπτυξη της πιστότητας της μάρκας. Σε κάθε περίπτωση η πρώτη αγορά σε μια νέα μάρκα περιορισμένης

διανομής δεν θα πρέπει να βασίζεται σε εκπτώσεις και προσφορές!

Ένα άλλο σημείο που χρειάζεται να προσέξετε είναι η ενημέρωση των συνεργατών σας. Το προσωπικό σας θα πρέπει να είναι πλήρως ενημερωμένο σχετικά με τη στρατηγική απόφαση του φαρμακείου να διαθέσει προς τους πελάτες του μια νέα μάρκα. Μια απόφαση που έχει να κάνει με την επιθυμία διαφοροποίησης του, αλλά και την ιδιαίτερη αίσθηση που αφήνει η αποκλειστική διάθεση ενός ποιοτικού προϊόντος. Οφείλετε επίσης να οργανώσετε ένα εκπαιδευτικό σεμινάριο που θα γίνει από την ίδια την εταιρεία. Αν δεν μπορούμε να κάνουμε όλα τα παραπάνω, καλύτερα να μην τη βάλουμε στο φαρμακείο μας. Μια νέα μάρκα να μην έχει πλεονεκτήματα για το φαρμακείο, αλλά θέλει και σημαντική προσπάθεια από την ομάδα του!

Υποδεχτείτε νέους πελάτες

Η αλήθεια είναι ότι μια νέα μάρκα περιορισμένης διανομής μπορεί να φέρει νέους πελάτες στο φαρμακείο σας, ιδιαίτερα αυτούς που αναζητούν την καινοτομία. Όταν αποφασίσετε να διαθέσετε τη νέα μάρκα, το πιο σύνθημα είναι να υπογράψετε μια συμφωνία με την εταιρεία που την εκπροσωπεί. Η συμφωνία αυτή συχνά περιλαμβάνει και την πλήρη υποστήριξη της εταιρείας σε ότι αφορά την ενημέρωση του προσωπικού, τη προβολή και τη γενικότερη επικοινωνία της νέας μάρκας.

Μην ξεχνάτε επίσης ότι οι εταιρείες συνθηθίζουν να στέλνουν το εξειδικευμένο προσωπικό τους στα σημεία πώλησης για να ενημερώσουν και να συμβουλευτούν τους πελάτες σας. Η οργάνωση προβολών επίσης είναι μια υποχρέωση της εταιρείας προμηθευτή για τα νέα προϊόντα και ιδιαίτερα τα εποχιακά. Αυτές οι πρωτοβουλίες συνήθως έχουν ευνοϊκά αποτελέσματα στις πωλήσεις, αν και το εκπαιδευμένο προσωπικό σας θα πρέπει να φροντίζει γι' αυτό καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου. Τέλος μην ξεχνάτε πόσο σημαντικό είναι ο στόχος και τα κίνητρα του προσωπικού για την άνοδο των πωλήσεων. Εσείς θα βρείτε ποιο είναι το πιο κατάλληλο κίνητρο για τους συνεργάτες σας!

Νέα Ελληνική Σειρά **Φυσικών Καλλυντικών**

με πλούσιες οργανικές συνθέσεις,
υψηλών προδιαγραφών

Η σειρά προσώπου Glorious της ελληνικής μάρκας B•EARTH αναζωογονεί τις αισθήσεις με τις πλούσιες, βελούδινες υφές & τα εκλεπτισμένα αρώματα και μειώνει τα σημάδια του χρόνου χάρη στα πρωτοποριακά φυτικά & βιοτεχνολογικά συστατικά της. Φυτικά βλαστοκύτταρα, πεπτιδία και πολύτιμα εκχυλίσματα συνθέτουν μια δυναμική συμφωνία Φύσης & Επιστήμης.



*Αναδείξτε
τον πιο Λαμπρό εαυτό σας!*

3 ερωτήσεις...3 απαντήσεις

1. Γιατί να επενδύσετε σε νέες μάρκες;

Σήμερα τα φαρμακεία αναζητούν να είναι ξεχωριστά στις τιμές των προϊόντων ελεύθερης ζήτησης. Τη στιγμή λοιπόν που υπάρχει ένας πόλεμος τιμών στις πολύ γνωστές μάρκες, όπου αναγκαστικά τα περιθώρια κέρδους τους μικραίνουν σε πολλές περιπτώσεις, μια νέα μάρκα περιρισμένης διανομής, τους δίνει την ελευθερία να έχουν μια τιμή που δύσκολα συγκρίνεται με άλλα φαρμακεία στη δική τους χωροταξική εμβέλεια και ιδιαίτερα με τα e-shops και έτσι τους προσφέρει ενδιαφέροντα περιθώρια κέρδους.

2. Είναι εύκολο να πουλήσουμε μια άγνωστη μάρκα;

Αν θέλουμε να διαφοροποιηθούμε πουλώντας ένα προϊόν μιας πολύ γνωστής μάρκας, για να αποκτήσουμε πιστή πελατεία στο φαρμακείο μας πρέπει να προσφέρουμε μια πολύ ιδιαίτερη υπηρεσία παράλληλα με μια ελκυστική τιμή. Προτείνοντας μια νέα άγνωστη μάρκα είναι μεν πολύ πιο δύσκολο να πείσουμε τον πελάτη, αλλά αν γνωρίζουμε τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του προϊόντος και τις κατάλληλες τεχνικές πώλησης μπορούμε να έχουμε επιτυχία τουλάχιστον στο 50% των προσπαθειών μας.

Οι νέες μάρκες μπορούν να δημιουργήσουν πιστό πελατολόγιο μόνο αν δεν υπάρχουν στα άλλα φαρμακεία της περιοχής μας. Αντίθετα, οι κλασικές πολύ γνωστές μάρκες, παρόλο που πουλάνε εύκολα και σχεδόν από μόνες τους, λόγω της έντονης διαφήμισης τους, είναι σχεδόν παντού και οι πελάτες δεν είναι πάντα πιστοί στο ίδιο φαρμακείο!

3. Τι να κάνουμε αρχικά για να αποφύγουμε το στοκάρισμα;

Να ξεκινήσετε με μια μικρή τοποθέτηση με 5-6 κωδικούς από 1-2 τεμάχια το πολύ στον κάθε κωδικό, έχοντας στο νου σας ότι αυτό που είναι ακριβό στις αγορές σας είναι το στοκ και τα μικρά περιθώρια κέρδους. Αν το μικτό περιθώριο κέρδους (προσοχή όχι η έκπτωση) που σας δίνει ο προμηθευτής δεν είναι τουλάχιστον 32- 35% δεν αξίζει τον κόπο για την προσπάθειά σας. Ας έχετε υπόψη σας ότι για να πουλήσετε ένα προϊόν μιας άγνωστης μάρκας πρέπει να ασχοληθείτε τουλάχιστον 5-10 λεπτά με τον πελάτη για να την παρουσιάσετε, να επιχειρηματολογήσετε, να αντιμετωπίσετε τις αντιρρήσεις και να πείσετε τελικά τον πελάτη. Αλλά να είστε σίγουροι ότι μετά, για να επαναλάβει την αγορά του ο πελάτης θα έρθει ΜΟΝΟ σε σας! Αν έχουμε ένα πιστό πελατολόγιο και έχουμε δημιουργήσει σχέσεις εμπιστοσύνης μαζί τους, μπορούσε να πουλήσουμε ότι θέλουμε γιατί έχουμε τη δύναμη, τη «δύναμη της άσπρης μπλούζας»!



Και μην ξεχνάτε...

Τα κοινωνικά δίκτυα μπορούν να βοηθήσουν σημαντικά στην ενημέρωση των πελατών σας και στην προώθηση μια νέας μάρκας. Επενδύστε στη φράση «**Η επιλογή του φαρμακοποιού σας**» που αναδεικνύει τη φροντίδα που δείχνετε στους πελάτες σας.

Όλα είναι θέμα management...

Κάθε επιχειρηματίας σήμερα περισσότερο από ποτέ πρέπει να δημιουργεί προστιθέμενη αξία για τους πελάτες του και η διαφοροποίηση συμπεριλαμβάνεται εδώ. Πρέπει να αναλάβει πρωτοβουλίες κυρίως στην εκπαίδευση του προσωπικού του και να τους εμπνεύσει με μια κουλτούρα να νοιάζονται για την ανάπτυξη της επιχείρησης.

Η ανάπτυξη μιας νέας μάρκας είναι μια καινοτομία στη στρατηγική της επιχείρησης κυρίως σε αυτό το δύσκολο οικονομικό περιβάλλον. Ένας manager όπως είναι ο φαρμακοποιός, πρέπει να ελέγχει συνεχώς την πορεία των προϊόντων που διαθέτει: να μπορεί να διαγνώσει έγκαιρα ποιες μάρκες έχουν «κουράσει» και σιγά-σιγά να απαλλαγεί από αυτές, καθώς και τι καινούργιο μπορεί να βάλει στο φαρμακείο του. Φυσικά οφείλει να γνωρίζει το κόστος που έχει από μια μάρκα στο ράφι (κόστος επένδυσης αγοράς + κόστος παραμονής στο ράφι+ κόστος χρόνου για την πρότασή του), τον τζίρο και τα περιθώρια κέρδους, για να αποφασίσει τελικά ποιά μάρκα θα κρατήσει και ποια θα βγάλει από το φαρμακείο του.

Η κερδοφορία μιας μάρκας για ένα φαρμακείο εξαρτάται από πολλούς παράγοντες, όπως το γενικότερο προφίλ του φαρμακείου, τις δυνατότητες του στην επικοινωνία και τη προβολή προϊόντων, το είδος πελατείας και τα προϊόντα που διαθέτει. Είναι λοιπόν σκόπιμο να ελέγχετε την απόδοση των νέων προϊόντων σε σύγκριση με την απόδοση των άλλων καλλυντικών που έχετε χρόνια στο φαρμακείο σας. Σε ότι αφορά τις εμπορικές συμφωνίες, φυσικά και θα πρέπει να δώσετε προσοχή και να διαπραγματευτείτε ανάλογα με το ύψος της παραγγελίας σας.

Η επένδυση μετά από σωστή μελέτη σε μια νέα μάρκα μικρής εμβέλειας στην αγορά του χώρου, είναι μια ευκαιρία που αναδεικνύει την καινοτομία και τη δημιουργικότητα του Φαρμακοποιού- manager. ■

Πόπη Χαραμή

Ortensia

Ένα μπουκέτο
για την άνοιξη της επιδερμίδας



A. D. Angelo Sganzerla - Ph. Andrea Zani



Ντελικάτο, λουλουδάτο και αέρινο το αρωματικό μπουκέτο της Ορτανσίας τυλίγει την επιδερμίδα σαν σύννεφο. Ενυδάτωση, προστασία και βελούδινη απαλότητα με ένα άρωμα τόσο σαγηνευτικό όσο και ανάλαφρο, τόσο θηλυκό όσο και ευαίσθητο. Μια αρωματική συμφωνία σε ρόδιους τόνους.

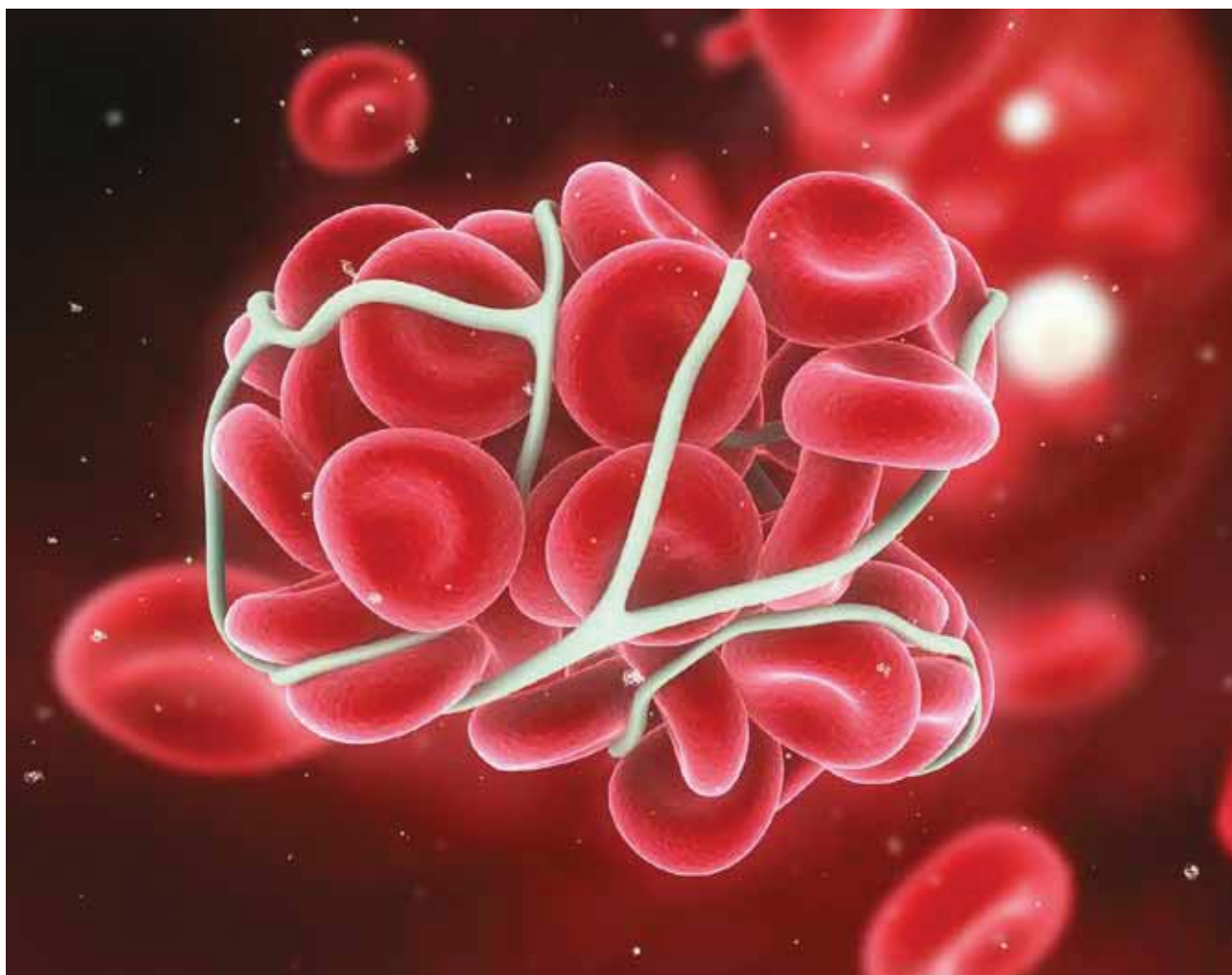
L'ERBOLARIO

www.erbolario.com

Αποκλειστικός αντιπρόσωπος

Α. Παπανικολόπουλος Ηρ. Πολυτεχνείου 144 - τηλ. 2106233200 - www.papanikolopoulos.gr
L'Erbolario s.r.l. Viale Milano 74, 26900 Lodi (LO) Italia

Τα προϊόντα για παθήσεις του ΦΛΕΒΙΚΟΥ συστήματος



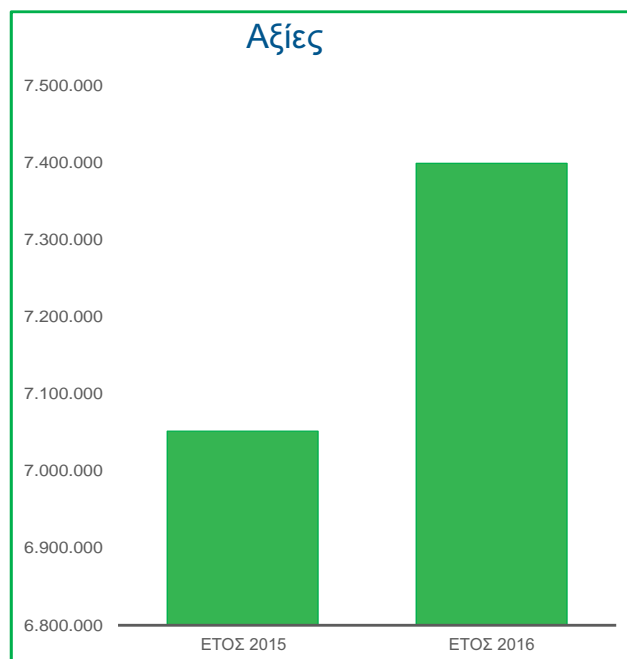
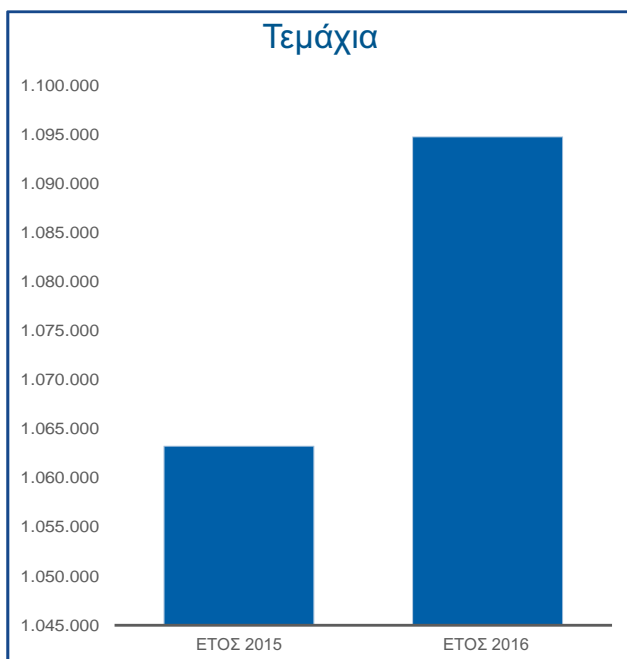
Είτε πρόκειται για προϊόντα που λαμβάνονται per os, είτε για προϊόντα που χρησιμοποιούνται τοπικά, αλλά και ειδικά καλσόν και κάλτσες διαβαθμισμένης συμπίεσης, η κατηγορία είναι μεγάλη και παρουσιάζει τελευταία αξιοσημείωτη ανάπτυξη.



Ιδιαίτερα στην κατηγορία φλεβοτονικά η αγορά κυριαρχείται από προϊόντα που ανήκουν πλέον στην κατηγορία ΜΗΣΥΦΑ, χωρίς να παραλείψουμε όμως να αναφέρουμε και προϊόντα που ανήκουν στην κατηγορία των συμπληρωμάτων διατροφής. Η διακοπή της υποχρεωτικής συνταγογράφησης για τα ΜΗΣΥΦΑ τα τελευταία δυο χρόνια, οδήγησε τους γιατρούς να αλλάξουν εν μέρη τη συμπεριφορά συ-

νταγογράφισής τους. Οι ασθενείς από την άλλη βρέθηκαν στη δύσκολη θέση να βάλουν βαθύτερα το χέρι στην τσέπη. Ας μην ξεχνάμε ότι οι ασθενείς με προβλήματα φλεβίτιδας, ανήκουν κυρίως σε μια πιο ασθενή οικονομική τάξη. Σχεδόν το 25% του πληθυσμού στην Ελλάδα υποφέρουν από παθήσεις του περιφερειακού φλεβικού συστήματος, εκ των οποίων το 50% είναι γυναίκες ηλικίας πάνω από 40 ετών συνήθως.

Σύμφωνα με τα στοιχεία της **QuintilesIMS**, το έτος 2016 η αγορά των φλεβοτονικών προϊόντων παρουσίασε σε σχέση με το έτος 2015 μια μικρή αύξηση. Πιο συγκεκριμένα, σε αξίες ανήλθε στα 7,4 εκ. ευρώ από τα 7,05 εκ. ευρώ του αντίστοιχου προηγούμενου έτους, ήτοι μια αύξηση της τάξης του 4,9%. Παράλληλα η αύξηση σε τεμάχια στο ίδιο δωδεκάμηνο ήταν 3% και συγκεκριμένα από 1.064.000 ανήλθε στα 1.095.000 τεμάχια.





Τα φλεβοτονικά δεν έχουν προληπτική δράση, είναι σκευάσματα που έχουν αναλγητική δράση και ανακουφίζουν ανθρώπους που αντιμετωπίζουν φλεβικά προβλήματα.

Από τη στιγμή που ορισμένα φάρμακα της κατηγορίας πέρασαν στα ΜΗΣΥΦΑ, ο φαρμακοποιός μπορεί να παίξει έναν πολύ σημαντικό ρόλο στην ενημέρωση και τη συμβουλή προς τους ασθενείς-πελάτες του.

Η αλήθεια βέβαια είναι ότι όποιος αισθάνεται «βαριά» τα πόδια του, ιδιαίτερα στο τέλος μια φορτωμένης μέρας, δεν σημαίνει ότι χρειάζεται οπωσδήποτε να πάρει τέτοιου είδους σκευάσματα. Ένα τοπικό τζελ μπορεί να ανακουφίσει, ακόμη κι ένα απλό ποδόλουτρο μπορεί να κάνει τη διαφορά. Αναμφισβήτητα και τα καλσόν διαβαθμισμένης συμπίεσης βοηθάνε, ιδιαίτερα τα άτομα που λόγω εργασίας είναι πολλές ώρες την ημέρα ορθοστασία. Στην Ελλάδα βέβαια λόγω κλίματος, είναι δύσκολο να φορεθούν τις ζεστές ημέρες.

Είναι στο χέρι του φαρμακοποιού λοιπόν να αφιερώσει χρόνο στον πελάτη του, να διερευνήσει την κάθε περίπτωση και μέσα από τις κατάλληλες ερωτήσεις να μπορέσει να τον κατευθύνει, είτε στο πιο κατάλληλο προϊόν γι' αυτόν, είτε σε επίσκεψη σε ειδικό αγγειολόγο, αναδεικνύοντας τον ρόλο του ως σύμβουλος υγείας.

Η επικοινωνία των φλεβοτονικών

Το πέρασμα των φλεβοτονικών φαρμάκων στην κατηγορία των ΜΗΣΥΦΑ ανοίγει τον δρόμο προς την πιο εύκολη προβολή και επικοινωνία τους προς τον καταναλωτή, με τη διαφήμιση στα ΜΜΕ να παίζει σημαντικό ρόλο.

Τα φλεβοτονικά όμως φάρμακα χρειάζονται ιδιαίτερη διαχείριση και επικοινωνία από τους επαγγελματίες υγείας. Η φαρμακευτική πληροφόρηση σχετικά με τις φλεβικές παθήσεις δεν είναι εύκολο να περάσει στον ασθενή μέσα από μια απλή διαφήμιση στη μικρή οθόνη! Οι φαρμακευτικές εταιρείες χρειάζεται να επενδύσουν στην ενημέρωση των φαρμακοποιών, οι οποίοι παράλληλα με τους γιατρούς, είναι αρμόδιοι να απαντήσουν στις ερωτήσεις των ασθενών, να τους κατευθύνουν και να προτείνουν λύση στο πρόβλημά τους.

MERCHANDISING και προβολή στον χώρο του Φαρμακείου

5 συμβουλές «κλειδιά»

1. Δώστε αξία στο προϊόν

Ένα φάρμακο που δεν συνταγογραφείται πλέον δεν σημαίνει ότι είναι δευτέρης κατηγορίας, ούτε ότι δεν είναι αποτελεσματικό. Δεν είναι η ετικέτα που κάνει το φάρμακο αποτελεσματικό. Ο φαρμακοποιός οφείλει να αναλάβει να εξηγήσει τα οφέλη της συγκεκριμένης φαρμακευτικής αγωγής. Είναι η στιγμή να πάρετε τη σκυτάλη και να αναδείξετε τον επιστημονικό σας ρόλο!

2. Προσοχή στις τιμές

Μην περιμένετε σημαντικά οικονομικά οφέλη από την κατάργηση της συνταγογράφησης. Προτιμήστε να περάσετε τις εκπτώσεις των εταιρειών στις τιμές λιανικής. Τα 15 ευρώ είναι ένα «ψυχολογικό όριο» για τη θεραπεία ενός μήνα με φλεβοτονικά, που καλό θα είναι να μην τα ξεπεράσετε.

3. Οργανώστε την προβολή σας

Τα φλεβοτονικά χρειάζονται τη δική τους προβολή. Ανάλογα με τον χώρο που διαθέτετε στο Φαρμακείο σας, δημιουργήστε τη δική τους «γωνιά» που μπορεί να είναι είτε μια ξεχωριστή ραφίερα, είτε κάποια ξεχωριστά ράφια με τη σήμανση «**Βαριά και Πρησμένα Πόδια**». Μην παραλείπετε να προετοιμάζετε μια προβολή από την άνοιξη και για όλο το καλοκαίρι, καθώς τα στοιχεία δείχνουν ότι το 50% των πωλήσεων των φλεβοτονικών γίνεται την περίοδο Μάιος-Οκτώβριος. Γιατί να μην δημιουργήσετε παράλληλα και μια όμορφη εικόνα στη βιτρίνα σας με μπαλόνια στον αέρα, που δίνουν μια ανάλαφρη αίσθηση και να τη συνδυάσετε με ενημερωτικό υλικό και τη σωστή προβολή στο χώρο του φαρμακείου;

4. Οι συμπληρωματικές πωλήσεις

Τα φλεβοτονικά είναι ιδανικά για συμπληρωματικές πωλήσεις, επειδή ακριβώς είναι ένα πρόβλημα που αντιμετωπίζεται συνδυαστικά. Μην επικεντρώνεστε μόνο στα ειδικά χάρια, σκεφτείτε τον συνδυασμό τους με τα τοπικά τζελ για την αποσυμφόρηση, αλλά και τα καλσόν διαβαθμισμένης συμπίεσης που μπορούν να παίξουν σημαντικό ρόλο στην ανακούφιση του ασθενή. Πολλές είναι οι εταιρείες επίσης που προτείνουν ειδικά συμπληρώματα διατροφής για την ανακούφιση από αυτά τα ενοχλητικά συμπτώματα.

5. Ενημερώστε τους πελάτες σας

Πολλές γυναίκες έχουν πρόβλημα και υποφέρουν από βαριά και πρησμένα πόδια χωρίς να γνωρίζουν ότι υπάρχει λύση στο πρόβλημά τους. Δημιουργήστε ενημερωτικό υλικό για τη φλεβίτιδα και τα «βαριά πόδια», δώστε τις συμβουλές σας στους πελάτες σας και κερδίστε την εμπιστοσύνη τους.

ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΚΑΙ ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΟΥΣ

Η εταιρεία **Servier** προτείνει το **DAFLON 500**, φάρμακο μη συνταγογραφούμενο, που αποτελείται από 5 φυσικά φλαβονοειδή, με αποδεδειγμένη δράση στην καλή λειτουργία των φλεβών. Είναι το μοναδικό που έχει υποστεί ειδική επεξεργασία



υψηλής τεχνολογίας και χάρη στη μοναδική micronisé μορφή του, εξασφαλίζει διπλάσια απορρόφηση και μεγαλύτερη αποτελεσματικότητα. Το DAFLON 500, με δοσολογία 2 δισκία/ημέρα (2 κουτιά/μήνα), προσφέρει γρήγορη και ισχυρή ανακούφιση από το αίσθημα βάρους στα πόδια, το πρήξιμο, τον πόνο και τις κράμπες και προστατεύει το φλεβικό σύστημα σε βάθος χρόνου, καθυστερώντας την εξέλιξη της φλεβικής νόσου. Κατέχει την ισχυρότερη σύσταση απ' όλα τα φλεβοτονικά φάρμακα στις διεθνείς κατευθυντήριες οδηγίες. Ενδείκνυται για άντρες και γυναίκες.

Η **Pierre Fabre Farmaka** διαθέτει το **Cyclo 3 Fort**, φάρμακο μη συνταγογραφούμενο, με τριπλή δύναμη, για πλήρη ανακούφιση από τα συμπτώματα της φλεβικής ανεπάρκειας.

Το Cyclo 3 Fort δρα συνεργιστικά στα 3 συστήματα που προσβάλλονται:

- ΑΓΓΕΙΟΠΡΟΣΤΑΤΕΥΤΙΚΟ, αυξάνοντας κατά 40% την αντίσταση των τριχοειδών
- ΛΕΜΦΟΤΟΝΙΚΟ, βελτιώνοντας τη λεμφική παροχέτευση
- ΦΛΕΒΟΤΟΝΙΚΟ, αυξάνοντας τη φλεβική επιστροφή κατά 36%

Για πόδια ξεκούραστα γεμάτα υγεία

VENOLEN plus

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



20
ΕΠΙΚΑΛΥΜΜΕΝΑ
ΜΕ ΛΕΠΤΟ ΥΜΕΝΙΟ
ΔΙΣΚΙΑ

Συμπλήρωμα Διατροφής

Η λύση
στα φλεβικά και
αιμορροϊδικά
προβλήματα

VENOLEN idrogel

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



Σωληνάριο
των 40 mL

Δερμοκαλλυντικό
πρόϊον

Ανακουφίζει και αναζωογονεί
τα κουρασμένα και πονεμένα πόδια

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

adelco

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

PHARMALINE
from life to life

Πρόϊον της Pharmaline Italy
Εισαγωγή - διανομή
από την Adelco A.E.



Προσφέρει τελικά ταχεία και μεγάλης διάρκειας πλήρη ανακούφιση των ασθενών, ενώ η αποτελεσματικότητά του αποδεικνύεται από μελέτη μετα-ανάλυσης. Το Cyclo 3 Fort μειώνει σημαντικά ($p < 0,05$) την ένταση του πόνου, το αίσθημα βάρους, την παραισθησία, τις κράμπες και τη φλεβική χωρτικότητα. Δοσολογία: 2 έως 3 κάψουλες την ημέρα με ένα ποτήρι νερό

Από τη σειρά **Health Aid** της εταιρείας **Pharma center**, προτείνεται στο συμπλήρωμα διατροφής **V-Vein**. Πρόκειται για ένα μοναδικό συνδυασμό από επιλεγμένα φυτικά συστατικά, βότανα και βιοφλαβονοειδή (τζίνγκο μπιλόμπα, πολυφαινόλες σταφυλιού, τζίντζερ και μπιλμπερι) με αντιοξειδωτικές ιδιότητες, που συμβάλλουν στην τόνωση του κυκλοφορικού και τη διατήρηση της υγιούς αιματικής ροής στα άκρα.

Το V-Vein βοηθάει στην αντιμετώπιση των συμπτωμάτων της κακής κυκλοφορίας του αίματος (πρήξιμο, αίσθημα βάρους, κούραση, κίρσοι, φλεβίτιδες) για υγιή και ξεκούραστα πόδια.

Ιδανικό για άνδρες και γυναίκες. Κυκλοφορεί σε συσκευασία 60 vetabs για δίμηνη αγωγή.



Το **Gotu Kola Aerial Extract** (*Centella asiatica*) της **Solgar** είναι ένα συμπλήρωμα διατροφής υψηλής ισχύος, το οποίο περιέχει 100% αγνά φυτικά εκχυλίσματα και συμβάλλει στην ενεργοποίηση της κυκλοφορίας του αίματος στα κάτω άκρα και στην ενδυνάμωση των τοιχωμάτων των αιμοφόρων αγγείων. Παράλληλα το Gotu Kola Aerial Extract μπορεί να λειτουργήσει κατά της κατακράτησης των υγρών από το σώμα, βοηθώντας με αυτόν τον τρόπο στη ρύθμιση της κυτταρίτιδας στην περιοχή των γοφών και των μηρών, βελτιώνοντας την ανεπιθύμητη όψη φλοιού πορτοκαλιού. Διανέμεται από την **ISOPLUS A.E.**



Η εταιρεία **Αρριάνι Φαρμακευτική** με τη σειρά **Arkopharma**, προτείνει τον συνδυασμό **Arkocaps Vitiven/Κόκκινη Άμπελος** για συστηματική χρήση, με το **Vitiven Gel** για τοπική χρήση.

Η Κόκκινη Άμπελος είναι το φυτό αναφοράς σε θέματα κυκλοφορικού και ειδικά στο πρόβλημα βαριά πόδια. Οφείλει τις ευεργετικές του ιδιότητες στην παρουσία ποικίλων ουσιών, οι

οποίες καταπολεμούν την ευαισθησία των τριχοειδών αγγείων του δέρματος και αυξάνουν την ανθεκτικότητα των τοιχωμάτων τους. Ταυτόχρονα ευνοούν τη σύσπαση των τοιχωμάτων των αγγείων, διευκολύνοντας την επιστροφή στην καρδιά, του αίματος που συσσωρεύεται στα άκρα του



daflon® 500mg

κεκαθαρισμένο φλαβονοειδές κλάσμα

ΜΕ ΤΗ ΔΥΝΑΜΗ
ΤΗΣ MICRONISÉ ΜΟΡΦΗΣ

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

λόγω κακής φλεβικής κυκλοφορίας

No1 φλεβοτονικό
σε πωλήσεις παγκοσμίως*



scan
with
layer

www.daflon.gr



ΣΥΝΘΕΣΗ: Micronisé, κεκαθαρισμένο φλαβονοειδές κλάσμα 500mg: 450mg δισαμίνης, 50mg φλαβονοειδών εκφρασμένων ως εσπεριδίνη. **ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ:** • Δυσνηκτικές βρωχ ως βοηθητική θεραπεία στην αντιμετώπιση των επιπλοκών της χρόνιας φλεβικής ανεπάρκειας των κάτω άκρων. • Συμπτωματική θεραπεία της αιμορροϊδικής κρίσης. **ΔΟΣΟΛΟΓΙΑ ΚΑΙ ΧΟΡΗΓΗΣΗ:** Χρόνια φλεβική ανεπάρκεια: Η συνήθης δοσολογία είναι 2 δισκία την ημέρα, 1 δισκίο το μεσημέρι και 1 δισκίο το βράδυ, κατά τη διάρκεια των γευμάτων. **Αιμορροϊδική κρίση:** 6 δισκία ανά ημέρα για τις πρώτες τέσσερις ημέρες, και στη συνέχεια 4 δισκία ανά ημέρα για τις επόμενες τρεις. **ΑΝΤΕΝΔΕΙΞΕΙΣ:** Υπερευαίσθησία στη δραστική ουσία ή σε κάποιο από τα έκδοχα. **ΠΡΟΕΙΔΟΠΟΙΗΣΕΙΣ:** Η χορήγηση αυτού του προϊόντος για τη συμπτωματική θεραπεία της αιμορροϊδικής κρίσης δεν υποκαθιστά τη θεραπεία άλλων πρωκτολογικών προβλημάτων. Εάν τα συμπτώματα επιμένουν, είναι απαραίτητο να γίνει πρωκτολογικός έλεγχος και η θεραπεία πρέπει να αναθεωρηθεί. **ΑΛΛΗΛΕΠΙΔΡΑΣΗ:** Καμία. **ΚΥΗΣΗ / ΓΑΛΟΥΧΙΑ:** Η αγωγή πρέπει να αποφεύγεται. **ΑΝΕΠΙΘΥΜΗΤΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ:** Συχνές: διάρροια, δυσπεψία, ναυτία, έμετος. Σπάνιες: ζάλη, πονοκέφαλος, αίσθημα κακουχίας, εξάνθημα, κνησμός, κνίδωση. Μη συχνές: κοιλίτιδα. Μη γνωστές: κοιλιακό άλγος, μεμονωμένο οίδημα προσώπου, χειλέων, βλεφάρων. Κατ' εξαίρεση οίδημα Quincke. **ΙΔΙΟΤΗΤΕΣ:** Προστατευτικό των αγγείων και φλεβοτονικό. Το daflon® 500 mg δρα στο σύστημα φλεβικής επιστροφής: μειώνει τη φλεβική διατασσιμότητα και τη φλεβική στάση. Στη μικροκυκλοφορία, ρυθμίζει την τριχοειδική διαπερατότητα και ενισχύει την τριχοειδική αντίσταση. **ΣΥΣΚΕΥΑΣΙΑ:** Κουτί των 30 επικαλυμμένων με λεπτό υμένιο δισκίων, Λ.Τ. 7,44€. Κουτί των 36 επικαλυμμένων με λεπτό υμένιο δισκίων, Λ.Τ. 8,41€.

ΣΕΡΒΙΕ ΕΛΛΑΣ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ Ε.Π.Ε., Φραγκοκλισιάς 7, 151 25, Μαρούσι. www.servier.gr

*Φαρμακευτικό προϊόν για το οποίο δεν απαιτείται ιατρική συνταγή. Αρ. Αδ. Κυκλ.: 44577/10/31-05-2011. Ημ. Αναθεώρησης Κελεμένου: 11/2016.

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



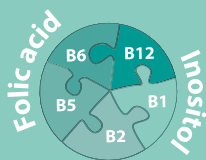
Βοηθήστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή
και **Αναφέρετε ΟΛΕΣ** τις ανεπιθύμητες ενέργειες
για **ΟΛΑ** τα φάρμακα συμπληρώνοντας
την «**ΚΙΤΡΙΝΗ ΚΑΡΤΑ**»

*IMS MAT 07/2014
πωλήσεις παγκοσμίως



B-VITAL *totale*

Σύμπλεγμα
Βιταμινών Β
με φολικό οξύ



- ΣΥΜΒΑΛΛΕΙ ΣΤΟΝ ΕΛΕΓΧΟ ΤΩΝ ΕΠΙΠΕΔΩΝ ΤΗΣ ΟΜΟΚΥΣΤΕΪΝΗΣ ΣΤΟ ΠΛΑΣΜΑ
- ΒΟΗΘΑΕΙ ΣΤΗ ΔΙΑΤΗΡΗΣΗ ΤΗΣ ΦΥΣΙΟΛΟΓΙΚΗΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΤΟΥ ΝΕΥΡΙΚΟΥ ΣΥΣΤΗΜΑΤΟΣ
- ΣΥΜΒΑΛΛΕΙ ΣΤΟ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ ΕΡΥΘΡΩΝ ΑΙΜΟΣΦΑΙΡΙΩΝ ΚΑΙ ΣΤΙΣ ΜΕΤΑΒΟΛΙΚΕΣ ΔΙΕΡΓΑΣΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ



20
ΑΝΑΒΡΑΖΟΝΤΑ
ΔΙΣΚΙΑ



Συμπλήρωμα Διατροφής

Αρ. Γνωστ. ΕΟΦ: 78729/27-10-2016. Ο αριθμός γνωστοποίησης στον ΕΟΦ δεν επέχει θέση άδειας κυκλοφορίας από τον ΕΟΦ. Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται σαν υποκατάστατο μιας ισορροπημένης διαίτας και δεν προορίζονται για την πρόληψη, αγωγή ή θεραπεία ανθρώπινης νόσου. Τηλ. Κέντρου Δηλητηριάσεων: 2107793777

σώματος. Οι κάψουλες Arkocaps Vitiven, βοηθούν στην αντιμετώπιση της αιτίας του προβλήματος, ενώ το Vitiven Gel που περιέχει εκτός από Κόκκινη Άμπελο, Αγριοκαστανιά και Λεβάντα, ανακουφίζει όλα τα συμπτώματα όπως φλόγωση, κούραση κα. Η συνδυασμένη δράση των δυο προϊόντων και των συστατικών τους, είναι ιδιαίτερα ωφέλιμη στην αντιμετώπιση των συμπτωμάτων που συνδέονται με τη φλεβική ανεπάρκεια και στην αντιμετώπιση των εκχυμώσεων ή των κιρσών.

Από την **VENCIL** προτείνεται το **DAKTYLON Tired legs gel**, για την ανακούφιση των συμπτωμάτων της φλεβικής νόσου και την αντιμετώπιση των ήπιων φλεβικών διαταραχών των άκρων, όπως δυσφορία και αίσθημα βάρους. Περιέχει β-εσκίνη, μενθόλη, εκχύλισμα οξυμυρσίνης, αλόη και προβιταμίνη Β5. Το DAKTYLON Tired legs gel είναι ιδανικό για κιρσούς, και φλεβίτιδα ενώ ξεκουράζει και χαλαρώνει τα ηρησμένα άκρα με αίσθημα βάρους. Παράλληλα ενδείκνυται για συμπτωματική αντιμετώπιση των μυϊκών τραυματισμών και διαστρεμμάτων, τοπικά οιδήματα και αιματώματα μετά από χειρουργικές επεμβάσεις.

Προτεινόμενη χρήση: Μία έως δύο φορές την ημέρα, απλώνοντας μικρή ποσότητα gel στις γάμπες και τους γλουτούς με ολιγόλεπτο τοπικό μασάζ ανοδικών κινήσεων, βοηθώντας έτσι την καλύτερη κυκλοφορία. ■



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



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



Όσα χρειάζεστε σε ένα φακελάκι!

ΓΙΑ ΑΝΤΟΧΗ ΑΠΟ ΣΙΔΗΡΟ

Γρήγοροι ρυθμοί, αυξημένες απαιτήσεις, άγχος, πίεση... Μη ισορροπημένη διατροφή. Τρέξιμο, ποδηλασία, κολύμβηση, γυμναστήριο...

Το **SiderAL® Sport** είναι ένα συμπλήρωμα διατροφής που απευθύνεται σε **αθλούμενους** και **ανθρώπους με έντονη καθημερινότητα**.

- Βραβευμένο συμπλήρωμα διατροφής
- Προηγμένη τεχνολογία μεταφοράς και απόδοσης του **σιδήρου** & των **βιταμινών** στον οργανισμό
- **10 δραστικά συστατικά**
- Υψηλή απορρόφηση

Μια φορά την ημέρα με γεμάτο ή άδειο στομάχι



**Χωρίς γλουτένη
ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ**



**Βραβευμένο Συμπλήρωμα
Διατροφής της χρονιάς**

- Σίδηρος
- Βιταμίνες B1, B2, B3, B5, B6, B12, C
- Βιοτίνη • Φυλλικό οξύ

Το SiderAL® Sport δεν υποκαθιστά αλλά συμπληρώνει την ενδεδειγμένη και ισορροπημένη διατροφή. Αρ. Γνωστ. ΕΟΦ: 56419/13-07-2016. (Ο αριθμός γνωστοποίησης στον ΕΟΦ δεν επέχει θέση άδειας κυκλοφορίας από τον ΕΟΦ). Το προϊόν δεν προορίζεται για την πρόληψη ή θεραπεία ανθρώπινης νόσου. Συμβουλευτείτε τον ιατρό εάν είστε έγκυες, θηλάζετε, βρίσκεστε υπό φαρμακευτική αγωγή ή αντιμετωπίζετε προβλήματα υγείας.



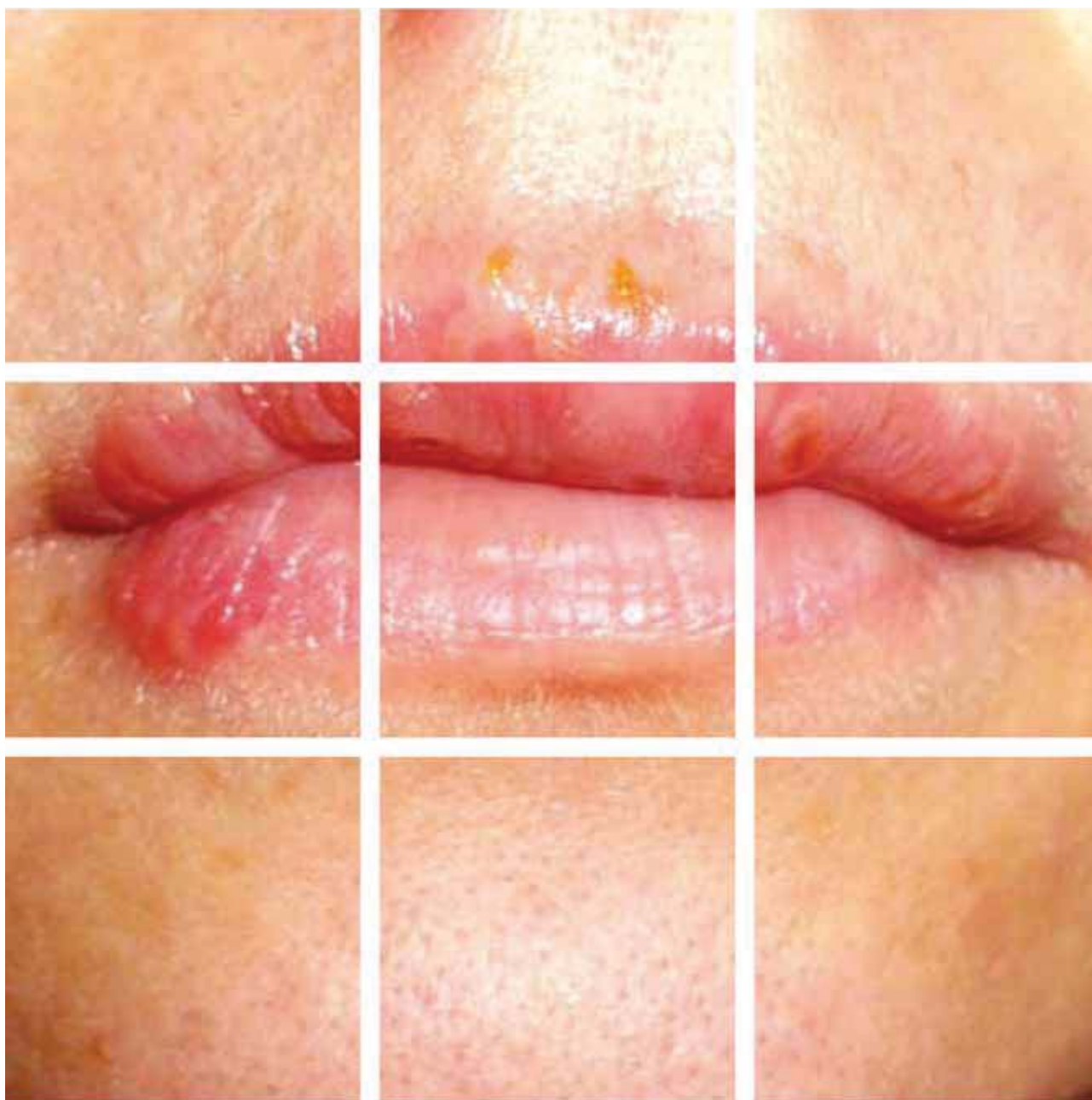
Υπεύθυνος για την κυκλοφορία του προϊόντος στην Ελλάδα: **WIN MEDICA ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ Α.Ε.**

Οιδίοδος 1-3 & Παράδρομος Αττικής Οδού 33-35 , 15238 Χαλάνδρι, Τηλ.: 2107488821, Fax: 2107488827, info@winmedica.gr

www.winmedica.gr

Ο ΕΡΠΗΣ

Θεραπεία, Παρακολούθηση και Συμβουλή



Ο έρπης είναι μια ήπια ιογενής λοίμωξη που εμφανίζεται αρκετά συχνά λόγω του υποτροπιάζοντος και λανθάνοντα χαρακτήρα του και γίνεται μερικές φορές πολύ ενοχλητικός. Σοβαρές μορφές του μπορεί να επηρεάσουν τις έγκυες γυναίκες, τα νεογνά, τους αποπικούς ασθενείς αλλά και ανοσοκατεσταλμένους.

Από την **ΟΛΙΝΑ ΗΛΙΑΔΟΥ**,

Φαρμακοποιό (MPharm), Κλινική Φαρμακολόγο
(MSc Clinical Pharmacology and Therapeutics)

Ο ΕΡΠΗΣ ΣΕ 6 ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

- Ο ιός του απλού έρπητα (HSV) μπορεί να είναι τύπου 1 ή 2. Χαρακτηριστικό του είναι πως μετά την πρωτογενή λοίμωξη μπορεί να παραμείνει στον οργανισμό σε λανθάνουσα κατάσταση επ' αόριστον και να ξαναεμφανίζεται περιοδικά από επανενεργοποιήσεις.
- Εντοπίζεται κυρίως σε δύο σημεία του σώματος: ο απλός τύπου 1 εμφανίζεται στοματοπροσωπικά, ενώ ο τύπου 2 χαρακτηρίζεται ως έρπης των γεννητικών οργάνων.
- Η πρώτη μόλυνση με HSV1 παρουσιάζεται συνήθως στην παιδική ηλικία αλλά τα τελευταία χρόνια, αγγίζει όλο και πιο συχνά και νεαρούς ενήλικες. Επιπλέον, παρατηρείται αύξηση του έρπητα των γεννητικών οργάνων που σχετίζονται με HSV1.

1. Ποιά τα κλινικά συμπτώματα;

Πρωτοβάθμια λοίμωξη

Όταν είναι συμπτωματική (10% σε στοματοπροσωπικό επίπεδο, 20-50% στο σημείο των γεννητικών οργάνων), εμφανίζεται 5-7 ημέρες μετά τη μόλυνση.

Σε στοματοπροσωπικό επίπεδο, συχνά παίρνει τη μορφή οξείας στοματίτιδας, δραματική και επώδυνη, που περνάει σε 7 έως 10 ημέρες. Οι βλάβες συμβαίνουν στα χείλη, τα ούλα, τη γλώσσα, τον ουρανίσκο ή / και το φάρυγγα. Συνήθως εμφανίζονται ομαδοποιημένες με μορφή κυστιδίων και συνδυάζουν υψηλό πυρετό (39-40 ° C), αποκρουστική αναπνοή, υπερβολική σιελόρροια, τραχηλική λεμφαδενοπάθεια. Η ρήξη των κυστιδίων προκαλεί επώδυνα έλκη, κάνοντας τη διαδικασία της τροφής δύσκολη.

Στα γεννητικά όργανα, οι βλάβες (φλύκταινες και έλκη) εμφανίζονται και σε κοντινή απόσταση (μηρού, γλουτού, πρωκτός). Στις γυναίκες, η κύρια μόλυνση λαμβάνει συχνά τη μορφή οξείας αιδοιοκολπίτιδας (ενίστε με οίδημα και πυρετό). Στους άνδρες είναι λιγότερο επώδυνη και παίρνει τη μορφή βαλανίτιδας. Χωρίς θεραπεία, υποχωρεί σε 10 έως 20 ημέρες.

Υποτροπές

Επανεμφανίζονται τα συμπτώματα της πρωτογενούς λοίμωξης, συνήθως στις ίδιες περιοχές, αλλά η επούλωση είναι ταχύτερη (5-10 ημέρες). Αυτές οι υποτροπές συχνά προειδοποιούν με τσούξιμο, ερυθρότητα, αίσθημα καύσου ή μούδιασμα.



Σε στοματοπροσωπικό επίπεδο εμφανίζεται η γνωστή βλάβη στα χείλια, χωρίς να αποκλείεται και η εμφάνιση σε άλλες περιοχές όπως μύτη, πηγούνι, μάγουλα. Στα γεννητικά όργανα, οι βλάβες, ιδιαίτερα στις γυναίκες, μπορεί να περάσουν απαρατήρητες.

Βλάβες μπορεί να εμφανιστούν σε όλα τα σημεία του δέρματος, συμπεριλαμβανομένου του χεριού και ιδιαίτερα των δακτύλων, ειδικά σε αθλητές πολεμικών τεχνών. Επίσης στην περιοχή των ματιών με τη μορφή βλεφαρίτιδας ή κερατίτιδας, που μπορεί να οδηγήσουν ακόμη και σε απώλεια όρασης.

2. Ποιές είναι οι πιο σοβαρές μορφές;

Σε ανοσοκατεσταλμένους ασθενείς, μπορεί να έχουμε σοβαρές βλάβες στο δέρμα ή και στα σπλάχνα.

Στους αποϊκούς ασθενείς, ο έρπης μπορεί να επιμολύνει κάποιο έκζεμα και να προκαλέσει διάδοση της νόσου (σύνδρομο Karosi-Juliusberg).

Κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης, ερπητοειδής ηπατίτιδα μπορεί, σπάνια όμως, να εμφανιστεί εάν έχει γίνει επιμόλυνση με τον ιό το πρώτο τρίμηνο, κάτι το οποίο μπορεί να αποβεί μοιραίο και χρήζει άμεσης θεραπευτικής αντιμετώπισης. Μεταγεννητική μόλυνση είναι επίσης δυνατή μέσω της επαφής με ένα πρόσωπο που εκκρίνει τον ιό.

3. Πώς μεταδίδεται η μόλυνση;

- Μέσω της άμεσης επαφής με βλάβες ή εκκρίσεις (δάκρυα, σάλιο, εκκρίσεις των γεννητικών οργάνων...).
- Ο ασθενής είναι μεταδοτικός από την έναρξη των πρόδρομων συμπτωμάτων και μέχρι την ίαση, σε μικρότερο όμως βαθμό, όπως και κατά τη διάρκεια ασυμπτωματικών περιόδων.
- Ο HSV1 μπορεί να προκαλέσει λοίμωξη των γεννητικών οργάνων κατά τη διάρκεια της επαφής.
- Ο έρπης των γεννητικών οργάνων είναι ένα σεξουαλικά μεταδιδόμενο νόσημα. Η διείσδυση δεν είναι απαραίτητη για τη μόλυνση.

4. Ποιοί παράγοντες ευνοούν τις υποτροπές;

- Σε γενικές γραμμές, η ανοσοκαταστολή προωθεί υποτροπές.
- Όλες οι περιπτώσεις επανενεργοποίησης δεν γίνονται αντιληπτές. Σε στοματοπροσωπικό επίπεδο, παράγοντες που ευνοούν περιλαμβάνουν πυρετό, έκθεση σε υπεριώδη ακτινοβολία ή κρύο, η έμμηνος ρύση, μια οξεία εμπύρετη λοίμωξη, το άγχος, η κούραση, κάποιο τοπικό τραύμα (στοματική χειρουργική, δερματοπόξεση), όπως και η σεξουαλικές επαφές.



5. Πώς γίνεται η διάγνωση;

- Στη στοματοπροσωπική μορφή, κλινική διάγνωση μόνο.
- Στον έρπη γεννητικών οργάνων ή στην άτυπη νόσο, μια παρατήρηση των βλαβών μπορεί να επιβεβαιώσει τη διάγνωση. Η καλλιέργεια του ιού ως μέθοδος αναφοράς επιτρέπει την ταυτοποίηση των ιών τύπου (HSV 1 ή 2) σε 1 έως 4 ημέρες. Σε περίπτωση έρπητα των γεννητικών οργάνων, συνιστάται η αναζήτηση και άλλου σεξουαλικώς μεταδιδόμενου νοσήματος (χλαμύδια, HIV ορολογικές εξετάσεις, σύφιλη, γονόρροια, ηπατίτιδα Β).
- Σε ανοσοκατεσταλμένους ή έγκυες γυναίκες, η ανίχνευση του ιικού γονιδιώματος γίνεται με PCR (αλυσιδωτή αντίδραση πολυμεράσης), πολύ γρήγορη και ευαίσθητη, αλλά και πιο δαπανηρή μέθοδος.

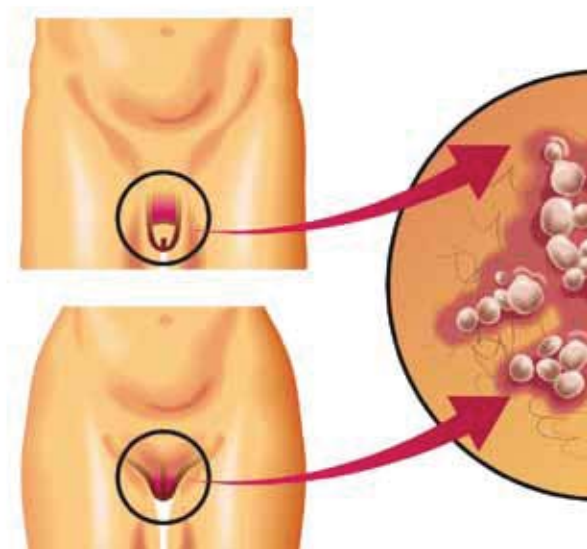
- Στο νεογέννητο, η διάγνωση γίνεται με οφθαλμικά επιχρίσματα και επιχρίσματα του φάρυγγα, αν η μητέρα έχει αλλοιώσεις που υποδηλώνουν έρπητα των γεννητικών οργάνων.

6. Ποιά είναι η εξέλιξη;

Εκτός από τις σοβαρές μορφές που απαιτούν διαχείριση έκτακτης ανάγκης, ο έρπης, παραμένει μια ήπια λοίμωξη. Ωστόσο, ο αντίκτυπος στη ποιότητα ζωής είναι σημαντικός σε περιπτώσεις επαναλαμβανόμενης εμφάνισης του ιού του έρπητα, ειδικά των γεννητικών οργάνων. Οι υποτροπές είναι πιο συχνές τον πρώτο χρόνο μετά την πρωτογενή μόλυνση. Σε γενικές γραμμές, η συχνότητα των υποτροπών ποικίλλει από το ένα άτομο στο άλλο και τείνει να μειώνεται με το χρόνο. Μια υποτροπή μερικές φορές ακολουθείται από πολύμορφο ερύθημα.

ΘΕΡΑΠΕΙΑ

Η θεραπεία της πρωτογενούς λοίμωξης και των υποτροπών γίνεται με χορήγηση αντι-ϊκών φαρμάκων, σύμφωνα με σαφείς κατευθυντήριες γραμμές. Ασθενείς με περισσότερες από 6 υποτροπές ανά έτος, πρέπει να λάβουν υπόψη την έναρξη της αντι-ϊκής θεραπείας σε μακροπρόθεσμη βάση.



invisible


MASTER-AID® Herpes Patch

Διαφανές Επίθεμα για την υποβοήθηση
της θεραπείας του έρπη

ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΙΚΑ
ΕΛΕΓΜΕΝΟ

MASTER-AID® Herpes Patch

Διαφανές Επίθεμα για την προστασία και την υποβοήθηση της επούλωσης του έρπη των χειλιών.

- Προστατεύει την πληγή και μειώνει την ενόχληση
- Επιταχύνει την επούλωση
- Με απόσταγμα Calendula 
- Εύκολο στην εφαρμογή

Το υδροκαλλοειδές επίθεμα απομονώνει το πρόβλημα και το προστατεύει από εξωτερικούς παράγοντες.

ΠΟΤΗΣΤΕ ΤΟΝ
ΦΑΡΜΑΚΟΠΕΙΟ ΣΑΣ



 PIETRASANTA PHARMA S.p.A.

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

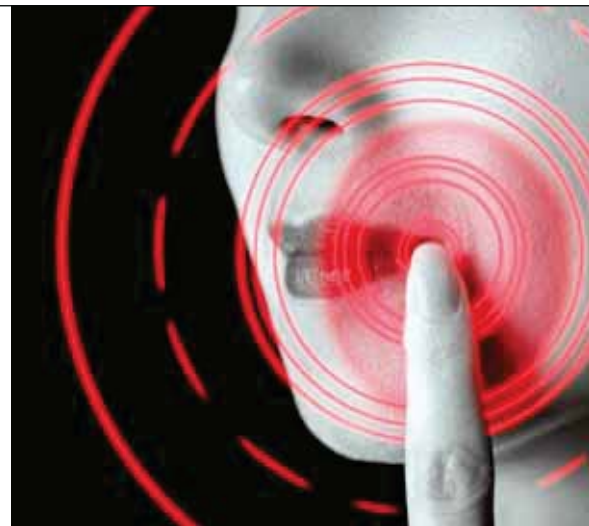
Αθήνα: Λεωφ. Αγίας Μαρίας 9, ΒΙ.ΠΕ. Κορωπίου, 19400, Κορωπί
τηλ.: 801.700.77.01 (αστική χρέωση) • fax: 210.9600.954
e-mail: info@health-plus.gr • web site: www.health-plus.gr

Θεσσαλονίκη: Γιαννιτσών 31, Βαλκανικό Κέντρο • τηλ./fax: 2310.540575
Αντιπρόσωπος Κύπρου: IAMA PHARMACEUTICALS Ltd • τηλ.: 2520.9500

Like Us On
facebook 

ΣΤΟΧΟΙ Θεραπευτικής Στρατηγικής

- Δεν υπάρχει θεραπεία που μπορεί να εξαλείψει τον έρπητα.
- Όταν υπάρχουν πολλές εστίες, στόχος της θεραπείας είναι να μειώσει την ένταση των συμπτωμάτων και / ή να μειώσει το χρόνο επούλωσης και τη διάρκεια μόλυνσης.
- Η έναρξη προληπτικής θεραπείας, στοχεύει να μειώσει τον αριθμό των υποτροπών και τη συχνότητα των ασυμπτωματικών επεισοδίων, μειώνοντας έτσι την εξάπλωση του ιού και τον κίνδυνο μετάδοσης.
- Η θεραπεία πρέπει σε όλες τις περιπτώσεις να συνοδεύεται από πληροφόρηση και συμβουλές για να μειωθεί ο κίνδυνος μετάδοσης του ιού.

**Η ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΜΕ ΤΟΝ ΑΣΘΕΝΗ**

Η Εύα, 24 ετών, επαγγελματίας υγείας

Η **θεραπεία αναφοράς** για τη λοίμωξη από έρπητα γίνεται με συστηματική χορήγηση αντι-ϊκών φάρμακων. Τοπική χρήση αντι-ϊκών φαρμάκων δεν έχει αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα και δεν συνιστάται πουθενά αλλού εκτός από τις περιπτώσεις των οφθαλμικών μορφών έρπητα και επιχειλίου.

- Η θεραπεία ποικίλλει ανάλογα με τα κλινικά χαρακτηριστικά της λοίμωξης (τοποθεσία, πρωτοπαθή λοίμωξη, υποτροπή) και ανάλογα με το προφίλ του ασθενούς (με φυσιολογικό ανοσοποιητικό σύστημα, ανοσοκαταστολή, έγκυες γυναίκες, βρέφη).
- Όταν η συνταγογράφησή τους είναι δικαιολογημένη, τα αντι-ϊκά φάρμακα είναι πιο αποτελεσματικά όταν η χορήγηση τους γίνεται νωρίς. Στην πράξη, η βαλασικλοβίρη προτιμάται σε σχέση με την ακυκλοβίρη, διότι απαιτεί μόνο 2 δόσεις ημερησίως (έναντι 5 για ακυκλοβίρη), οπότε έχουμε περισσότερες πιθανότητες για συμμόρφωση του ασθενή.
- Για την ανακούφιση από τον πόνο προτείνεται η χρήση κάποιου αναλγητικού (παρακεταμόλη, κωδεΐνη-παρακεταμόλη).
- Τοπικά αντισηπτικά (υδατική χλωρεξιδίνη κ.α.) χρησιμοποιούνται ως συμπλήρωμα για να ελαχιστοποιηθεί ο κίνδυνος μόλυνσης.

«Από την παιδική ηλικία, είμαι επιρρεπής σε έρπητα. Με τον καιρό έμαθα να ανιχνεύω τα πρώτα σημάδια. Ξέρω ότι πρέπει να δράσουμε γρήγορα, όταν αισθανόμαστε τα πρώτα συμπτώματα, αλλά συχνά αυτό δεν σταματά την εξέλιξη. Δοκίμασα τα πάντα: κρέμες, επιθέματα, αιθέρια έλαια, ομοιοπαθητική... Το παθαίνω από διαφορετικά ερεθίσματα: ήλιος, στρες,

κούραση. Κάθε καλοκαίρι, επιστρέφει ο έρπης που δεν μου επιτρέπει να απολαύσω τις διακοπές μου. Δεν πλησίασα την παραλία για ένα χρόνο καθώς επιμολύνθηκε η πληγή μου και απέκτησα και μολυσματικό κηρίο. Για να μη μετρήσω όλες τις άλλες καλές στιγμές όπως ο γάμος μου, που χάλασαν από αυτή την αντιαισθητική, επίπονη και μεταδιδόμενη λοίμωξη...»

Ο έρπης όπως τον βλέπουν οι ασθενείς**Αντίκτυπος στην ψυχολογία**

Οι συχνές υποτροπές συνιστούν μια μικρή «αναπηρία». Ο ασθενής ζει με την αγωνία της επόμενης επανεμφάνισης. Αυτή η ανασφάλεια και η ψυχολογική πίεση μπορεί να τον κάνουν να εμφανίσει ακόμη πιο συχνά τον έρπη. Να σημειωθεί εδώ πως έρπης των γεννητικών οργάνων αφήνει και ένα αίσθημα ντροπής και χαμηλής αυτοεκτίμησης.

Αντίκτυπος στην καθημερινότητα

Στον έρπητα, εκτός από τα συμπτώματα (πόνος, κνησμός...) και την αντιαισθητική εμφάνιση, οι ασθενείς παραπονιούνται για κούραση ή εξάντληση. Οι σχέσεις με τους άλλους διαταράσσονται από το φόβο της μόλυνσης ή της απόρριψης του άλλου.

Σεξουαλική επίπτωση

Η αντιμετώπιση της νόσου με τον/ην σύντροφο είναι δύσκολη. Ο κίνδυνος της μετάδοσης του έρπητα στο/στη σύντροφο είναι ο πιο συχνά αναφερόμενος φόβος που συνδέεται με φόβο εγκατάλειψης ή απόρριψης από τον άλλο. Η απώλεια της εμπιστοσύνης και το αίσθημα της ενοχής μπορεί να προκαλέσει μείωση του ενδιαφέροντος και της σεξουαλικής επιθυμίας.

Τι λέμε στον ασθενή

Σχετικά με την παθολογία

- Ο ιός μπορεί να επανενεργοποιηθεί υπό την επίδραση διαφόρων παραγόντων διαφορετικών για κάθε ασθενή. Αυτές οι υποτροπές μπορεί να λάβουν διάφορες μορφές: ασυμπτωματικές ή πολύ ενοχλητικές. Η συχνότητα και η ένταση των υποτροπών ποικίλλουν σε μεγάλο βαθμό από το ένα άτομο στο άλλο και στο ίδιο άτομο με το χρόνο. Έχουν την τάση να μειώνονται με την πάροδο του χρόνου. Αν είναι συχνές, μια προληπτική θεραπεία μπορεί να εφαρμοστεί.
- Ο ασθενής πρέπει να μάθει να αναγνωρίζει τους παράγοντες που επηρεάζουν την επανεμφάνιση του ιού (ήλιος, άγχος, κρύο, τζετ-λαγκ, αναστάτωση, πυρετός, περίοδος) προκειμένου να τους αποφύγει, αν είναι δυνατόν, και να παρακολουθεί την εμφάνιση τυχόν συμπτωμάτων (κάψιμο, τσούξιμο, φαγούρα, μούδιασμα...).
- Ο έρπης των γεννητικών οργάνων είναι ένα σεξουαλικά μεταδιδόμενο νόσημα. Η αναζήτηση άλλων σεξουαλικά μεταδιδόμενων λοιμώξεων (HIV, ηπατίτιδα Β, χλαμύδια...) πρέπει να γίνει κατά τη διάγνωση.
- Τα μέτρα για την πρόληψη μετάδοσης της νόσου είναι απαραίτητα σε ασθενείς που διατρέχουν κίνδυνο: βρέφη, έγκυες γυναίκες, ατοπικά άτομα, ηλικιωμένους και ανοσοκατεσταλμένους ασθενείς.
- Μία έγκυος που γνωρίζει ότι είναι φορέας του έρπητα των γεννητικών οργάνων θα πρέπει να το αναφέρει στον γυναικολόγο της. Οι έγκυες θα πρέπει να είναι ιδιαίτερα προσεκτικές με τα σημάδια της εμφάνισης του ιού, ιδιαίτερα κατά τους τελευταίους μήνες της εγκυμοσύνης. Σε περίπτωση εμφάνισης της υποτροπής του έρπητα, τα αντι-ϊικά φάρμακα χρησιμοποιούνται κατά τον συνήθη τρόπο. Αν υπάρχουν βλάβες των γεννητικών οργάνων από τον έρπη, τότε κατά τον τοκετό θα πρέπει να γίνει καισαρική τομή.

Σχετικά με τη θεραπεία

- Η συστηματική χορήγηση αντι-ϊικών φαρμάκων είναι πιο αποτελεσματική όταν ξεκινά αρκετά νωρίς. Προτείνεται καλή ενυδάτωση κατά τη διάρκεια της θεραπείας. Επίσης, στη θεραπεία με βαλασικλοβίρη καλό θα ήταν να προβλέψει κανείς για φωτοπροστασία.
- Σε υποτροπιάζοντα επιχείλιο έρπη, η λήψη βαλακικλοβίρης είναι χρήσιμη μόνο εάν η θεραπεία ξεκινήσει μέσα σε 24 ώρες από την έναρξη των συμπτωμάτων. Οι 2 δόσεις θα πρέπει να απέχουν τουλάχιστον 6 ώρες. Παράταση της θεραπείας περισσότερο από μια ημέρα δεν παρέχει κανένα πρόσθετο όφελος.
- Σε μακροπρόθεσμη προληπτική αντι-ϊική αγωγή, η καλή συμμόρφωση είναι απαραίτητη για τη βελτιστοποίηση της αποτελεσματικότητας της θεραπείας.

ΠΡΟΣΟΧΗ ΣΤΗ ΜΕΤΑΔΟΣΗ

Από τη στιγμή που θα εμφανιστεί η βλάβη του έρπητα, μέχρι και την ώρα που θα ξεραθεί, ο ασθενής είναι μεταδοτικός για τον ιό, ακόμη και αν τα συμπτώματα είναι ανεπαίσθητα ή ελαφριάς μορφής.

Επισημάνετε στο ασθενή

- **Να μην έχει καμία άμεση επαφή με τις βλάβες**, ακόμα και αν βρίσκετε υπό αντι-ϊική θεραπεία (καθόλου φιλιτιά, ακόμη και σε άλλη περιοχή του δέρματος). Να μην ξύνει τις βλάβες και να πλύνει τα χέρια του αμέσως μετά, για να αποφευχθεί ο κίνδυνος της αυτο-μόλυνσης.
- **Σε περιπτώσεις έρπητα των γεννητικών οργάνων**, συνιστάται να αποφεύγεται η σεξουαλική επαφή, ακόμη και με προφυλακτικό. Ο ασθενής προστατεύει το σύντροφο εάν καλύπτει όλες τις πληγές του έρπητα. Γεννητικά έλκη ή άλλες βλάβες μπορεί να αυξήσουν τον κίνδυνο απόκτησης HIV.
- **Στην περίπτωση του επιχείλιου έρπη**, απαγορεύονται τα φιλιτιά οπουδήποτε όπως και ο στοματικός έρωτας. Να μην μοιράζεστε είδη προσωπικής υγιεινής ή περιποι-

Οι συμβουλές «κλειδιά»

- Για τις βλάβες του έρπη, θα πρέπει να φροντίζουμε να παραμένει καθαρή η περιοχή με χρήση αντισηπτικών, απαλών καθαριστικών και ταμπονάρισμα με πετσέτα, όχι σκούπισμα με απότομες κινήσεις. Η χρήση ερεθιστικών προϊόντων (αινόπνευμα, αιθέρα...), μπορεί να χειροτερέψει τις βλάβες.
- Τα από του στόματος και τοπικά κορτικοστεροειδή αντενδεικνύονται (εκτός κορτικοστεροειδών οφθαλμικών σταγόνων σε συνδυασμό με αντι-ϊικά φάρμακα σε ορισμένες μορφές οφθαλμικού έρπητα).
- Ο επιχείλιος έρπης αν προκαλείται από τον ήλιο, να χρησιμοποιείται πάντα ένα αντηλιακό stick των χειλιών πριν από την έκθεση στον ήλιο.
- Τοπικές θεραπείες (doconazole - Erazaban - ibacitabine - Cuterpes - ακυκλοβίρη), μπορεί στην καλύτερη περίπτωση, ελαφρώς, να συντομεύσουν το χρόνο επούλωσης.
- Διαφόρων ειδών επιθέματα μπορούν να δημιουργήσουν ένα περιβάλλον ευνοϊκό για την επούλωση και να περιορίσουν τη βλάβη.
- Στον έρπη των γεννητικών οργάνων συνιστάται μια καταπραυντική κρέμα, κρύες κομπρέσες ή κρύα πλυσίματα για να ανακουφίσουν την επώδυνη περιοχή. Αποφύγετε τα συνθετικά εσώρουχα και στενά ρούχα (τζιν, καλσόν), ώστε να περιορίσετε την τριβή και την επιδρωση.

σης (πετσέτες, οδοντόβουρτσα, κραγιόν...).

- **Θυμηθείτε τη χρήση αντηλιακής προστασίας** σε συγκεκριμένες θεραπείες, τις κρύες κομπρέσες, την αποφυγή ερεθιστικών αντισηπτικών, και να έχετε πάντα κατά νου την επανεκτίμηση της κατάστασης μετά από 6 έως 12 μήνες. ■

Φυτοθεραπεία σε ΝΕΥΡΙΚΕΣ διαταραχές



Στη σύγχρονη εποχή, όλο και περισσότερος κόσμος αντιμετωπίζει προβλήματα άγχους και στρες, δυσκολία στον ύπνο ή διαταραχές στη διάθεση και αναζητά μια φυσική λύση στο φαρμακείο. Η λύση που θα του προτείνουμε μπορεί να περιλαμβάνει ένα φυτικό σκεύασμα με αποδεδειγμένη δράση στο πρόβλημά του, σε συνδυασμό με θρεπτικά συστατικά, όπως βιταμίνες, μέταλλα ή ωμέγα-3, που μπορούν να προσφέρουν ακόμα μεγαλύτερη υποστήριξη.

Από την **ΙΩΑΝΝΑ ΑΝΤΩΝΙΑΔΟΥ**,

Βιολόγο, Επιστημονική σύμβουλο της Douni Health Products

Η συχνότητα εμφάνισης περιστατικών αυξημένου άγχους, αϋπνίας και συναισθηματικών διαταραχών στο φαρμακείο αυξάνεται ραγδαία. Ο φαρμακοποιός είναι συχνά ο πρώτος επιστήμονας υγείας που θα συμβουλευτούν όσοι αντιμετωπίζουν τα παραπάνω προβλήματα, ιδιαίτερα αν θέλουν να αποφύγουν τη φαρμακευτική οδό. Κατακτώντας τη βαθιά γνώση των φυτικών σκευασμάτων και γενικότερα των συμπληρωμάτων διατροφής, ο φαρμακοποιός μπορεί να προσφέρει στοχευμένη και αποτελεσματική υποστήριξη.

Άγχος - στρες

Το άγχος θεωρείται μια σύγχρονη μάστιγα που απασχολεί όλο και περισσότερους ανθρώπους όλων των ηλικιών. Οι επιπτώσεις του στον οργανισμό είναι τεράστιες, καθώς μπορεί να προκαλέσει σωματική και πνευματική κόπωση, να

εξασθενήσει το ανοσοποιητικό σύστημα και να προκαλέσει οξειδωτικό στρες στον οργανισμό με ότι αυτό συνεπάγεται για τη μετέπειτα υγεία του ατόμου. Ορισμένα φυτά, όπως η Ροντιόλα και το Σιβηριανό Τζίνσενγκ, μπορούν να προσφέρουν σημαντική υποστήριξη σε περιόδους άγχους και να βοηθήσουν τον οργανισμό να ανταπεξέλθει.

Ροντιόλα

Η Ροντιόλα (*Rhodiola rosea*) ή χρυσή ρίζα, είναι ένα βότανο με προσαρμοσιογόνο δράση, μπορεί επομένως να βοηθήσει τον οργανισμό να ανταπεξέλθει ως μια ολόκληρη σε διάφορα είδη στρες, όπως χημικό, βιολογικό ή σωματικό.

Σύμφωνα με μελέτες, η Ροντιόλα συμβάλλει στη μείωση της κόπωσης λόγω αυξημένου άγχους, την αύξηση της πνευματικής και σωματικής απόδοσης, την οξυγόνωση του εγκεφάλου και των μυών και την ενίσχυση των επιπέδων



της ενέργειας. Επίσης, επιδρά θετικά στο νευρικό σύστημα, αυξάνοντας τη διάρκεια της αυτοσυγκέντρωσης και βελτιώνοντας τη μνήμη, τη διάθεση, την πνευματική ικανότητα και την απόδοση στην εργασία. Μελέτες δείχνουν ότι η Ροντιόλα μπορεί να αυξήσει τα επίπεδα ορισμένων νευροδιαβιβαστών στον εγκέφαλο, όπως της σεροτονίνης και της ντοπαμίνης, μέχρι και κατά 30%.

Η Ροντιόλα είναι ιδανική για άτομα που νιώθουν ατονία, έχουν μειωμένη πνευματική απόδοση ή εμφανίζουν διάφορα συμπτώματα, όπως ευερεθιστικότητα, κεφαλαλγίες, κακή διάθεση ή ακόμα και δυσκολία στον ύπνο, λόγω έντονου άγχους, σωματικής ή πνευματικής καταπόνησης.

Τι πρέπει να Προσέξουμε: Η Ροντιόλα θεωρείται από τα πιο ασφαλή βότανα και δεν υπάρχουν ιδιαίτερες αντενδείξεις. Παρόλα αυτά, θα πρέπει να δίνεται με προσοχή σε άτομα που χρησιμοποιούν φάρμακα που επιδρούν στο κεντρικό νευρικό σύστημα.

Σιβηριανό Τζίνσενγκ

Το Σιβηριανό Τζίνσενγκ (*Siberian Ginseng, Eleutherococcus senticosus*) είναι ένα βότανο με προσαρμοσιογόνο δράση το οποίο, σύμφωνα με μελέτες, προσφέρει ευεξία και βελτιώνει την ικανότητα του οργανισμού να αντιμετωπίζει το στρες. Πιο συγκεκριμένα, βοηθά το σώμα να μεταβολίζει τα βλαβερά λακτικά και πυρουβικά οξέα που απελευθερώνονται σε καταστάσεις στρες, ενώ ταυτόχρονα βοηθά στην παραγωγή ενέργειας. Το Σιβηριανό Τζίνσενγκ είναι ιδανικό για άτομα με άγχος ή που εργάζονται με



πυρετώδεις ρυθμούς, καθώς μπορεί να βοηθήσει στη βελτίωση της σωματικής και πνευματικής απόδοσης. Έχει διεγερτική δράση και βοηθά το σώμα να ανταπεξέλθει στις αυξημένες απαιτήσεις.

Τι πρέπει να προσέξουμε: Σε ευαίσθητα άτομα μπορεί να προκαλέσει ταραχή ή ταχυκαρδία. Να αποφεύγεται σε άτομα με αρρυθμιστή υψηλή πίεση. Συνήθως προτείνεται η διακοπή της χρήσης του για 1-3 εβδομάδες μετά από 30-60 ημέρες χρήσης (ακολουθείτε τις οδηγίες του εκάστοτε προϊόντος).

Αϋπνία

Οι διαταραχές στον ύπνο απασχολούν επίσης ένα πολύ μεγάλο τμήμα του πληθυσμού και μπορεί να είναι ένα χρόνιο ή περιστασιακό πρόβλημα. Οι πελάτες μπορεί να μας αναφέρουν ότι δυσκολεύονται να κοιμηθούν ή ότι δεν κοιμούνται καλά, ξυπνούν πολλές φορές μέσα στη νύχτα, νιώθουν κουρασμένοι το πρωί κ.α. Το πιο γνωστό βότανο για την αντιμετώπιση διαταραχών στον ύπνο είναι η Βαλεριάνα.

Βαλεριάνα

Η Βαλεριάνα (*Valeriana officinalis*) θεωρείται ένα φυσικό ηρεμιστικό και υπνωτικό που έχει χρησιμοποιηθεί παραδοσιακά για την αντιμετώπιση της ευερεθιστικότητας, της νευρικότητας, της αϋπνίας και σε καταστάσεις υστερίας. Σύμφωνα με μελέτες, άτομα που υπέφεραν από αϋπνίες και χρησιμοποίησαν βαλεριάνα είχαν γενικά ευκολότερη και πιο ήσυχη μετάβαση στον ύπνο από άτομα που λάμβαναν τυπικά υπνωτικά ή κάποιο άλλο σκεύασμα τέτοιου τύπου. Επίσης, έχει αποδειχθεί ότι η βαλεριάνα βοηθά στη διατήρηση της ποιότητας

Παράλληλη πρόταση

Παράλληλα με τη Ροντιόλα ή το Σιβηριανό Τζίνσενγκ μπορούμε να προτείνουμε:

Σύμπλεγμα βιταμινών B & C

Ο συνδυασμών βιταμινών B και C μπορεί να προσφέρει σημαντική υποστήριξη σε περιόδους άγχους. Το σύμπλεγμα βιταμινών B μειώνει την κόπωση, ενισχύει τα επίπεδα της ενέργειας και υποστηρίζει την αυτοσυγκέντρωση και την ψυχική υγεία, ενώ η βιταμίνη C είναι ένα αντιοξειδωτικό που μειώνει το οξειδωτικό στρες λόγω άγχους και τις βλαβερές του επιπτώσεις στον οργανισμό.

και της διάρκειας του ύπνου, μειώνει το συχνό ξύπνημα, την ένταση και την ανησυχία και σε αντίθεση με μερικά φάρμακα, εξασφαλίζει έναν υγιή ύπνο, χωρίς να υπάρχει αίσθηση κούρασης την επόμενη ημέρα.

Τι πρέπει να προσέξουμε: Η Βαλεριάνα είναι ένα ισχυρό βότανο και έχει θεραπευτική δράση. Δεν πρέπει να λαμβάνεται παράλληλα με ηρεμιστικά, υπνωτικά ή άλλα φάρμακα που επηρεάζουν το κεντρικό νευρικό σύστημα χωρίς τη συμβουλή γιατρού. Επίσης, ενδέχεται να μειώσει την εγρήγορση.

Διαταραχές διάθεσης

Οι διαταραχές στη διάθεση αποτελούν επίσης σημείο των καιρών μας. Στις ήπιες περιπτώσεις μπορούμε να προτείνουμε τη Ροντιόλα η οποία, εκτός από τη δράση της ενάντια στο άγχος, βοηθά βάσει μελετών στη βελτίωση της διάθεσης. Σε πιο σοβαρές διαταραχές διάθεσης ή περιπτώσεις ήπιας κατάθλιψης, είναι προτιμότερο να προτείνουμε ένα ισχυρότερο βότανο και συγκεκριμένα το Βαλσαμόχορτο.



Παράλληλη πρόταση

Παράλληλα με τη Βαλεριάνα μπορούμε να προτείνουμε: **Μαγνήσιο**

Το μαγνήσιο είναι ένα μέταλλο που βοηθάει στη μυϊκή χαλάρωση και μειώνει τη σωματική ένταση. Επομένως, η χορήγηση μαγνησίου το βράδυ μπορεί να βοηθήσει τον οργανισμό να ηρεμήσει και πιθανώς να κοιμηθεί ευκολότερα. Επιλέξτε ένα συμπλήρωμα που θα περιέχει κηλικό μαγνήσιο, μορφή που απορροφάται καλύτερα από τον οργανισμό. Σε αντίθεση με τα φαρμακευτικά σκευάσματα μαγνησίου, τα συμπληρώματα έχουν μικρότερες ποσότητες μαγνησίου οι οποίες μπορούν να λαμβάνονται καθημερινά και όχι μόνο για μερικές ημέρες.



σε συμπληρώνει

Παράλληλη πρόταση

Παράλληλα με το Βαλσαμόχορτο μπορούμε να προτείνουμε: **E-EPA**

Το E-EPA (αιθυλεστέρας του EPA) είναι μια εξειδικευμένη μορφή του ωμέγα-3 λιπαρού οξέος EPA (εικοσαπενταενοϊκό οξύ), η οποία έχει μελετηθεί εκτενώς για τη δράση της σε ψυχονευρωτικές παθήσεις. Φαίνεται λοιπόν από μελέτες ότι μπορεί να βοηθήσει και σε περιπτώσεις κακής διάθεσης ή κατάθλιψης. Το E-EPA δεν έχει παρενέργειες και μπορεί να ληφθεί τόσο μόνο του, όσο και παράλληλα με το Βαλσαμόχορτο ή φάρμακα. Επιλέξτε ένα συμπλήρωμα διατροφής που θα περιέχει συγκεκριμένα E-EPA και σε υψηλή περιεκτικότητα.



Βαλσαμόχορτο

Το Βαλσαμόχορτο (*Hypericum perforatum*), γνωστό και ως βότανο του Αγίου Ιωάννη (St. John's Wort) ή υπερικόν, έχει χρησιμοποιηθεί παραδοσιακά για τις αντικαταθλιπτικές του ιδιότητες. Η υπερισίνη, ένα από τα βασικά δραστικά συστατικά του, έχει ηρεμιστικές, αντικαταθλιπτικές και καταπραϊντικές ιδιότητες.

Σύμφωνα με μελέτες, το εκχύλισμα από Βαλσαμόχορτο μπορεί να μετριάσει τα συμπτώματα της κατάθλιψης, αυξάνοντας τη διαθεσιμότητα ορισμένων νευροδιαβιβαστών, όπως της σεροτονίνης, της νορεπινεφρίνης και της ντοπαμίνης στον εγκέφαλο, ενώ παράλληλα μπορεί να βελτιώσει συμπτώματα όπως η νευρική κούραση. Μπορεί επίσης να βοηθήσει σε εποχιακές συναισθηματικές διαταραχές.

Quiet Life: Για μία καληνύχτα για όλους!

Αϋπνία, ένα από τα βασικά προβλήματα που ταλαιπωρεί τον σύγχρονο άνθρωπο.

Η απαιτητική καθημερινότητα προκαλεί έντονη σωματική κούραση και υπερένταση που οδηγεί πολλές φορές σε έναν ανήσυχο ύπνο.

Το φυτικό ηρεμιστικό, Quiet Life, είναι η απάντηση σε όλα τα παραπάνω και κυρίως στο ζήτημα της αϋπνίας, χωρίς παρενέργειες ή πιθανότητα εθισμού, με βασικό συστατικό του τη Βαλεριάνα.

Περιέχει και άλλα φυτικά συστατικά όπως πασιφλόρα, λυκίσκο, άγριο μαρούλι και λεοντόνυρο που είναι γνωστά για τις χαλαρωτικές, ηρεμιστικές και

καταπραϊντικές τους ιδιότητες, σε συνδυασμό με βιταμίνες του συμπλέγματος Β (Β1, Β2 και Β3) που συντελούν σε ένα υγιές νευρικό σύστημα.



Παραδοσιακό φάρμακο φυτικής προέλευσης το Quiet Life, χορηγείται χωρίς ιατρική συνταγή.

Είναι επομένως η πιο εύκολη και άμεση λύση για την καταπολέμηση της αϋπνίας και συμβάλλει στη γενικότερη ηρεμία του οργανισμού μετά από μία κουραστική ημέρα.

Lanes, σε συμπληρώνει!

Τι πρέπει να προσέξουμε: Το Βαλσαμόχορτο δεν πρέπει να λαμβάνεται σε συνδυασμό με αντικαταθλιπτικά φάρμακα. Επίσης, μπορεί να επηρεάσει την αποτελεσματικότητα ορισμένων φαρμάκων, π.χ. να μειώσει τη δράση των αντισυλληπτικών και των αντιισταμινικών. Σε μερικά άτομα μπορεί να παρατηρηθεί φωτοευαισθησία έπειτα από λήψη αφεψήματος από τα φύλλα του. Το πτητικό έλαιο του βοτάνου έχει ερεθιστικές ιδιότητες.

Τι πρέπει να προσέχουμε όταν επιλέγουμε τη Φυτοθεραπεία

Από τη λέξη και μόνο φυτοθεραπεία, μπορούμε να καταλάβουμε ότι η δράση των φυτών, ιδιαίτερα αυτών που ανήκουν στα θεραπευτικά βότανα, είναι περισσότερο "θεραπευτική" παρά υποστηρικτική. Για το λόγο αυτό, αν θελήσουμε να προτείνουμε κάποιο βότανο, καλό θα ήταν να ενημερωθούμε πρώτα επαρκώς για τη δράση του.

Υπάρχουν φυτά με πολύ ήπια δράση που μπορούν να ληφθούν από τον καθένα, υπάρχουν όμως και κάποια με ισχυρή δράση, όπως το βαλσαμόχορτο και η βαλεριάνα, που πρέπει να λαμβάνονται με σύνεση και με την προϋπόθεση ότι δεν συγχωρηγούνται κάποια συγκεκριμένα φάρμακα.

Προσοχή! Τα βότανα δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται από εγκύους, γυναίκες που θηλάζουν, παιδιά και άτομα με πολύ σοβαρές ασθένειες.

Γιατί πρέπει να επιλέγουμε τυποποιημένα βότανα και όχι αποξηραμένα;

Η επιλογή ενός αποξηραμένου βοτάνου μπορεί να ενέχει κινδύνους. Ακόμα κι αν μας διαβεβαιώσουν ότι προέρχεται από βιολογική καλλιέργεια και νιώθουμε ασφαλείς για την ποιότητά του, δεν μπορούμε να πάρουμε εγγυήσεις για την περιεκτικότητά του.

Ένα αποξηραμένο βότανο μπορεί να προέρχεται από μια πλούσια ή φτωχή σοδειά, κάτι που εμείς δεν

Γενικές συμβουλές για μια επιτυχημένη πρόταση

Προσπαθήστε να ανακαλύψετε την αίτια του προβλήματος και προτείνετε κάτι και για αυτήν. Αν, για παράδειγμα, κάποιος έχει αϋπνία λόγω άγχους, καλό θα ήταν να του προτείνεται και ένα συμπλήρωμα διατροφής που θα τον βοηθήσει στην αντιμετώπιση του άγχους.

Παράλληλα με το βότανο (φυτοθεραπεία), προτείνετε βιταμίνες, μέταλλα ή ωμέγα-3 για ακόμη μεγαλύτερη υποστήριξη (όπως φαίνεται παραπάνω στο «παράλληλη πρόταση»).

Συνοδεύστε την πρότασή σας με κάποιες απλές συμβουλές. Αυτές μπορεί να είναι είτε διατροφικές, για παράδειγμα αποφυγή καφέ, αλκοόλ κλπ, ή άλλες, όπως να μην υπάρχει έντονος φωτισμός στο χώρο που κοιμάστε... κλπ

μπορούμε να γνωρίζουμε. Αυτό σημαίνει ότι αν αγοράσουμε ένα αποξηραμένο βότανο σήμερα και ένα άλλο μετά από ένα μήνα, η περιεκτικότητά τους σε δραστικά συστατικά μπορεί να είναι τελείως διαφορετική, με αποτέλεσμα, λαμβάνοντας την ίδια ποσότητα ξηρού βοτάνου, να παίρνουμε διαφορετική ποσότητα δραστικών συστατικών και να μην έχουμε τα επιθυμητά αποτελέσματα.

Η λύση για να είμαστε σίγουροι και ασφαλείς για τα βότανα που χρησιμοποιούμε είναι να επιλέγουμε τυποποιημένα (πιπλοδοτημένα) βότανα από αξιόπιστες εταιρίες, που μπορούν να μας εγγυηθούν ότι ανεξαρτήτως από την παρτίδα των προϊόντων και τη σοδειά που προέρχονται, προσφέρουν την ίδια ποσότητα δραστικών συστατικών και άρα έχουν την ίδια αποτελεσματικότητα.

Οι παραπάνω προτάσεις αποτελούν λίγες μόνο φυσικές προτάσεις που μπορούμε να κάνουμε σε όσους υποφέρουν από νευρικές διαταραχές. Η φύση είναι γεμάτη με θαυμάσια φυτά που αξίζει να γνωρίζουμε και να προτείνουμε στους πελάτες μας στο φαρμακείο!

Επιλεγμένη βιβλιογραφία:

Phytomedicine. 2000;7(5):365-371, *Phytomedicine*. 2010 Jun;17(7):481-93, *Phytomed* 1994;1:63-76, *Planta Medica* 1986;37:175-77, *Am J Med*. 2006 Dec;119(12):1005-12, *Pharmacol Biochem Behav* 1982;17:65-71, *Psychopharmacology* 1985;87:406-409, *J Psychiatr Res* 1983;17:115-122, *Pharmacopsychiatry* 1997 Sep;30 Suppl 2:102-7, *Pharmacopsychiatry* 1998 Jun;31 Suppl 1:16-21, *Arzneimittelforschung* 1984;34(8):918-20. ■



Για καλύτερη συγκέντρωση, μνήμη και συναισθηματική ισορροπία, εξειδικευμένο συμπλήρωμα διατροφής **Neurozan**

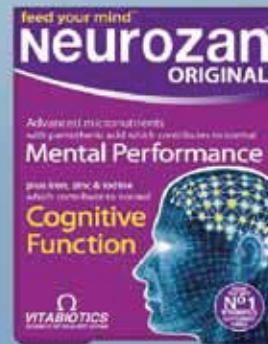


fullbox

Το συμπλήρωμα διατροφής δεν υποκαθιστά μια ισορροπημένη διατροφή. Αρ.Γ.ν.Ε.ΟΦ: 63575/6-9-2009. Δεπιθεται στα φαρμακεία.

NEUROZAN

Το NEUROZAN είναι μια μοναδική σύνθεση βιταμινών, μετάλλων και εξειδικευμένων θρεπτικών συστατικών που έχει σχεδιαστεί ειδικά για την υποστήριξη της καλής λειτουργίας του εγκεφάλου και του νευρικού συστήματος. Το παντοθενικό οξύ (B5) συμβάλλει στη φυσιολογική νοητική επίδοση. Ο σίδηρος και ο ψευδάργυρος βοηθούν στη φυσιολογική γνωσιακή λειτουργία. Οι βιταμίνες B1, B3, B6, B12 και το μαγνήσιο είναι σημαντικά για την καλή λειτουργία του εγκεφάλου και τη φυσιολογική ψυχολογική λειτουργία. Η σύνθεση του Neurozan συμπληρώνεται με εξειδικευμένα συστατικά όπως γλουταμίνη, 5-HTP και Ginkgo Biloba. Το Neurozan είναι ιδανικό για επαγγελματίες και όσους διανύουν περιόδους έντονου στρες, δίνουν εξετάσεις ή έχουν προβλήματα μνήμης.



Like us on [facebook.com/VitabioticsGreece](https://www.facebook.com/VitabioticsGreece)



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



VITABIOTICS
SCIENCE OF HEALTHY LIVING

Αυτό που θέλει η υγεία μου!

Τα σεξουαλικά ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ των ανδρών



Οι άνδρες με σεξουαλικές διαταραχές συχνά διστάζουν να ανοίξουν διάλογο με έναν επαγγελματία υγείας. Ωστόσο, σε όλες τις καταστάσεις μπορούν να τους προταθούν αποτελεσματικές θεραπείες, συμπεριλαμβανομένων και εκείνων που είναι κοινές διαταραχές όπως η στυτική δυσλειτουργία ή η πρόωρη εκσπερμάτιση. Η χρήση αυτών των φαρμάκων θα πρέπει να διευρυνθεί με την αναφορά σε θέματα που σχετίζονται με τη σεξουαλικότητα.

Από τον **ΣΩΤΗΡΗ ΧΑΡΑΜΟΓΛΗ**,
Χειρουργό Ουρολόγο

Τα λόγια του πελάτη στο φαρμακείο

- «Ο γιατρός μου έδωσε ένα φάρμακο για τη σεξουαλική δυσλειτουργία. Θα πρέπει να το πω στη γυναίκα μου;»
- > «Είναι λογικό να έχει κάποιος σεξουαλική ζωή μετά τα 65;»
- «Ποιο είναι το αίτιο της πρόωρης εκσπερμάτισης;»
- «Ο αδελφός μου πρέπει να χειρουργηθεί για μια ασθένεια Περονέ... ή κάτι τέτοιο. Τι είναι αυτό;»

Οι σεξουαλικές δυσλειτουργίες μπορεί να επηρεάσουν τους άνδρες αλλά και τις γυναίκες, και σε οποιαδήποτε ηλικία. Η προέλευσή τους συχνά συνδυά-

ζει προβλήματα φυσιολογίας (διαβήτης, καρδιαγγειακές παθήσεις, προοδευτική νευρολογική πάθηση, παχυσαρκία, το κάπνισμα, εξάρτηση από το αλκοόλ, κλπ) και / ή ιατρογενή (θεραπεία προβλημάτων προστάτη, η χρήση αντικαταθλιπτικών, αντιυπερτασικών, κ.α.) ή / και ψυχολογικά (δυσκολίες στο ζευγάρι, στρες, άγχος, κατάθλιψη). Συχνά, ο διάλογος με τον ασθενή κατά την ιατρική εξέταση, η οποία πραγματοποιείται σε ένα ασφαλές και εμπιστευτικό περιβάλλον, θα ξεκαθαρίσει την ψυχολογική προέλευση αυτών από τη σωματική. Αποτελεσματικές φαρμακευτικές θεραπείες συχνά προσφέρουν απλές λύσεις σε κοινά προβλήματα στυτικής δυσλειτουργίας και πρόωρης εκσπερμάτισης.



Οι πόνοι του πέους

Οι πόνοι του πέους σπάνια οδηγούν το άτομο στον ειδικό (πόνοι στη βάλανο ή στους όρχεις είναι οι πιο συχνοί). Πρόκειται συνήθως για κακώσεις που σχετίζονται με σεξουαλικές πρακτικές ιδιαίτερα "δυναμικές" και θα μπορούσαν να οδηγήσουν σε μικρές βλάβες του πέους. Πόνος μπορεί επίσης να συνοδεύει τον ηριαπισμό.

Οι πόνοι μπορεί να είναι αποτέλεσμα:

- Ανατομικών προβλημάτων, όπως επίκτητη καμπυλότητα που περιγράφεται σαν νόσος του Peyronie
- Μιας φίμωσης (στένωση του ανοίγματος της ακροποσθίας) που μπορεί να ενοχλεί κατά τη διάρκεια της στύσης και να οδηγήσει ακόμη και σε αιμορραγία. Η φίμωση μπορεί να προκαλέσει στένωση του πέους και αυτή η παραμόρφωση απαιτεί χειρουργική έκτακτης ανάγκης.
- Τέλος, ένας πόνος του πέους μπορεί επίσης να οφείλεται σε καρκίνο του προστάτη και δεν πρέπει να παραμεληθεί μετά την ηλικία των 50 ετών.

Παράλληλα υπάρχουν περιστατικά και επώδυνης εκσπερμάτισης. Ο πόνος προέρχεται συνήθως από μια μόλυνση της ουρήθρας, μια λοίμωξη του ουροποιητικού συστήματος ή του προστάτη, ή μόλυνση σπέρματος (συχνά από χλαμύδια). Ωστόσο, μπορεί να προέρχεται και από μια στένωση της ουρήθρας.

Ο γιατρός θα συστήσει συνήθως μια βακτηριολογική εξέταση ούρων ή σπέρματος. Ένας υπέρηχος νεφρών και προστάτη μπορεί επίσης να πραγματοποιηθεί.



Η νόσος του Peyronie

Η νόσος του Peyronie χαρακτηρίζεται από μια απόκλιση και δυσμορφία του πέους σε στύση και επηρεάζει το 10% των ανδρών. Συνήθως δεν προκαλεί ιδιαίτερο πρόβλημα, αν η εκτροπή του ανδρικού οργάνου παραμένει σε χαμηλά επίπεδα. Ωστόσο, όταν η γωνία γίνεται μεγάλη, μπορεί να προκαλέσει δυσκολίες κατά τη διάρκεια της διείσδυσης και αλλάζει την ποιότητα του σεξ.

Αυτή η κατάσταση, πιθανόν ανοσολογικής αιτιολογίας, μερικές φορές μπορεί να οφείλεται σε επαναλαμβανόμενες βλάβες στο πέος (συντά κατά τη διάρκεια σεξουαλικών πράξεων), που προκαλούν μια περισσότερο ή λιγότερο εντοπισμένη σκλήρυνση του περιβλήματος των σπραγγιδίων σωμάτων, που εμποδίζουν τη στύση. Οι ινώδεις πλάκες που σχηματίζονται συχνά στο πίσω μέρος του πέους, προκαλούν λογικά μια εκτροπή της στύσης, με μια απώλεια σε μήκος που φτάνει μέχρι και 4 ή 5 cm. Η αποτυχία να πραγματοποιηθεί μια ολοκληρωμένη σε μήκος και σκληρότητα στύση, την καθιστά επώδυνη. Μόλις ολοκληρωθεί αυτή η σκλήρυνση, σε περίπου δεκαοκτώ μήνες δεν υπάρχει πόνος. Το πέος μπορεί επίσης να λυγίσει σταδιακά, χωρίς επώδυνα επεισόδια. Σε ορισμένες περιπτώσεις, η διείσδυση καθίσταται αδύνατη.

Οι διάφορες φαρμακευτικές αγωγές (βιταμίνη Ε σε υψηλές δόσεις, τοπικές ενέσεις βεραπαμίνης, κ.λπ.) είναι ελάχιστα ή καθόλου αποτελεσματικές. Η χειρουργική (αφαίρεση ινώδους πλάκας ή τοποθέτηση ενός εμφυτεύματος του πέους), επιτυγχάνει καλύτερα αποτελέσματα, με κόστος τη μη αναστρέψιμη σμίκρυνση του πέους περίπου 1 έως 2 cm.

Η Στυτική δυσλειτουργία

Η στυτική δυσλειτουργία χαρακτηρίζεται από περιστασιακά ή χρόνια συμβάντα ανικανότητας να επιτευχθεί ή να διατηρηθεί μια στύση επαρκής, για ικανοποιητική σεξουαλική δραστηριότητα. Καλύπτει ένα φάσμα που κυμαίνεται από την πλήρη ανικανότητα διείσδυσης, μέχρι τη μη ικανοποιητική διείσδυση. Η επίσκεψη στον ειδικό πραγματοποιείται συνήθως όταν η δυσλειτουργία έχει και ψυχολογικό αντίκτυπο στις σχέσεις με τη σύντροφο. Η στύση του πέους συνδυάζει δύο συστήματα: τα σπραγγώδη σώματα και το σπογγώδες σώμα. Κάτω από την επίδραση της σεξουαλικής διέγερσης, οι λείοι αρτηριακοί μύες χαλαρώνουν, το αίμα ρέει μέσα στα σπραγγώδη σώματα και το πέος σκληραίνει. Μετά την εκσπερμάτωση, η συμπαθητική δραστηριότητα προκαλεί συστολή των αρτηριδίων και το αίμα αφαιρείται από τα σπραγγώδη σώματα, διότι μειώνεται η παροχή του αρτηριακού αίματος.

Αιτιολογία

Τρία είδη αιτιολογίας στυτικής δυσλειτουργίας διακρίνονται: ψυχογενής στυτική δυσλειτουργία, οργανική και μικτή.

Ψυχογενής στυτική δυσλειτουργία. Ψυχολογικό τραύμα μπορεί να προκαλέσει στυτική δυσλειτουργία, ιδιαίτερα σε νέους ανθρώπους.

Οργανική στυτική δυσλειτουργία. Έχει σχέση με την ηλικία ή λόγω ασθένειας. Οι δύο αυτές αιτίες είναι συνήθως αλληλένδετες.

Φυσιολογικές αλλαγές που σχετίζονται με τη γήρανση προκαλούν στυτική δυσλειτουργία που αυξάνει σε συχνότητα και ένταση με την ηλικία. Ο επιπολασμός της υπερβαίνει το 66% μετά από τα 70 χρόνια. Αρκετές φυσιολογικές μεταβολές εξηγούν το ότι το πέος γίνεται λιγότερο σκληρό: τα αιμοφόρα αγγεία χάνουν την ευελιξία τους και η νευρική ώθηση δεν μεταδίδεται αποτελεσματικά. Η στύση έχει αργή έναρξη, δεν είναι ικανοποιητική για διείσδυση, απαιτεί άμεση διέγερση και διαρκεί λίγο.

Επίσης διάφορες χρόνιες παθήσεις ευθύνονται για τη στυτική δυσλειτουργία: καρδιαγγειακές παθήσεις, υπερλιπιδαιμία, διαβήτης τύπου 2, καλοήθης υπερπλασία του προστάτη, το πεπτικό έλκος, ρευματισμοί, αλλά και ασθένεια ή τραύμα εγκεφάλου που διαταράσσει τη στυτική λειτουργία του πέους (τραύμα νωτιαίου μυελού, εγκεφαλικό επεισόδιο, σκλήρυνση κατά πλάκας).

Το κάπνισμα είναι ένας έμμεσος παράγοντας της στυτικής δυσλειτουργίας. Ο αλκοολισμός και η χρήση της κάνναβης αυξάνει τη συχνότητα των οξέων επεισοδίων της στυτικής δυσλειτουργίας σε νέους άνδρες, αλλά και της χρόνιας στυτικής δυσλειτουργίας στους συστηματικούς χρήστες.

Επίσης να αναφέρουμε εδώ και τις ιατρογενείς στυτικές δυσλειτουργίες που προκαλούν διάφορα φάρμακα (ψυχοτρόπα φάρμακα, αντι-υπερτασικά, υπογλυκαιμικά, αντικαρκινικά, αντι-ανδρογόνα, υποκατάστατα οπιούχων).

Μικτή στυτική δυσλειτουργία. Μια οργανική στυτική δυσλειτουργία είναι συχνά αιτία άγχους ή / και μιας αίσθησης ενοχής και αναξιοσύνης. Συναίσθημα που είναι μια ψυχολογική αντίδραση και προ-



VIAGRA[®]

(sildenafil citrate) tablets

PP-VIA-GRC-0005-OCT16

Για πλήρεις συνταγογραφικές πληροφορίες συμβουλευθείτε την Π.Χ.Π. του προϊόντος που διατίθεται από την εταιρία.

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



ESSENTIAL HEALTH

PFIZER HELLAS A.E.
Λεωφ. Μεσογείων 243, 154 51 Ν. Ψυχικό,
Τηλ. Επιστημονικής Ενημέρωσης: 210 67 85 800

στίθεται και επιβαρύνει το αποτέλεσμα της οργανικής διαταραχής. Η στυτική δυσλειτουργία τότε ονομάζεται "μικτή". Ανεξάρτητα από την προέλευσή της, οι συναισθηματικές επιπτώσεις της στυτικής δυσλειτουργίας είναι σημαντικές στο ζευγάρι. Συμμετέχουν στη διατήρηση ενός φαύλου κύκλου (στυτική δυσλειτουργία -> άγχος και αγωνία -> στυτική δυσλειτουργία) και δύναται διαιωνίζονται, ακόμη και όταν αντιμετωπίζονται τα αίτια. Αυτές οι συνέπειες αφορούν όχι μόνο τον άνδρα, αλλά και την/τον σύντροφό του, η οποία/ος αναπτύσσει ένα αίσθημα ενοχής, λέγοντας ότι είναι λιγότερο επιθυμητή/ος.

Διάγνωση

Μόλις πάρει ο ιατρός το ιστορικό αναζητά τους παράγοντες κινδύνου, συχνά αθροιστικούς καθώς και τα κλινικά συμπτώματα (υπογοναδισμός, πυελική νευροπάθεια, αρτηριακή πάθηση, κ.λπ.). Μπορεί να συστήσει μια πληθυσμογραφία πέους ή ένα τεστ Doppler.

Συστηματική θεραπεία

Η θεραπεία της στυτικής δυσλειτουργίας επιβάλλει αυστηρά υγιεινοδιατροφικά μέτρα: την παρακολούθηση της συμμόρφωσης στον έλεγχο του διαβήτη, της υπερλιπιδαιμίας, τη διακοπή ή μείωση του καπνίσματος ή χρήσης αλκοόλ, πιθανή τροποποίηση ενός φαρμάκου που μπορεί να προκαλέσει ιατρογενή στυτική δυσλειτουργία. Η προσφυγή του ζευγαριού σε ένα ειδικό σεξολόγο παραμένει σημαντική.

Η συστηματική θεραπεία, εύκολη στη χρήση, αναφέρεται στους αναστολείς της 5- φωσφοδιεστεράσης (IPD-5) (Viagra, Cialis, Levitra), οι οποίοι αποκαθιστούν την αυθόρμητη φυσιολογία του σεξ. Μια διέγερση προκαλεί στα σπραγγώδη σώματα την απελευθέρωση του μονοξειδίου του αζώτου (NO). Αυτός ο μεσολαβητής δραστηριοποιεί την γουανυλική-κυκλάση και έτσι αυξάνει τα επίπεδα της κυκλικής μονοφωσφορικής γουανοσίνης (cGMP), που προκαλεί χαλάρωση των λείων μυϊκών κυττάρων, επιτρέποντας την εκροή του αίματος στα σπραγγώδη σώματα. Με την αναστολή της φυσιολογικής αποικοδόμησης της cGMP, οι IPD-5 επιτείνουν

τη μυοχαλαρωτική δράση του NO.

Οι IPD-5 δρουν σε όλους τους τύπους της στυτικής δυσλειτουργίας. Αυτά τα φάρμακα, χορηγούνται από το στόμα με ένα δισκίο πριν τη σεξουαλική επαφή. Οι ήπιες ανεπιθύμητες ενέργειες που σχετίζονται με την αγγειοδιασταλτική δράση τους, μπορούν να οδηγήσουν σε πονοκέφαλο, έξαψη, ερυθρότητα του προσώπου, κ.λπ. Αναφέρονται επίσης: επιγαστρικό άλγος και δυσπεψία, παροδικές αλλαγές στην αντίληψη των χρωμάτων (δράση φωσφοδιεστεράσης επί του αμφιβληστροειδούς), ζάλη, ρινική συμφόρηση. Καρδιαγγειακές επιδράσεις σπάνια περιγράφονται κυρίως κατά το πρώτο τρίμηνο της θεραπείας.

Αντενδείκνυνται σε θεραπεία με νιτρικά, σε ασθενείς με διαταραχή της καρδιακής λειτουργίας όπου δεν συνιστάται η σεξουαλική δραστηριότητα, σε ασθενείς στους οποίους δεν έχει μελετηθεί η ανοχή της θεραπείας (πρόσφατο ιστορικό εμφράγματος του μυοκαρδίου ή εγκεφαλικό επεισόδιο, σοβαρή υπόταση, σοβαρή ηπατική νόσος, κληρονομικές εκφυλιστικές διαταραχές του αμφιβληστροειδούς).

Η συνταγογράφηση ενός IPD-5 σε ασθενείς με στεφανιαία νόσο είναι δυνατή, αρκεί το άτομο να έχει αναπτύξει αντοχές σε ακραίες καταστάσεις και φυσικά να μην παίρνει νιτρώδη.

Τοπική θεραπεία

Η τοπική θεραπεία προκαλεί μηχανική στύση σε περίπου 5 λεπτά, χωρίς σεξουαλική διέγερση. Βασίζεται στη χορήγηση της αλπροσταδίνης, μία προσταγλανδίνη (PGE 1) για χαλάρωση των μυϊκών ινών των σπραγγωδών σωμάτων και της σπραγγώδους αρτηρίας, η οποία αυξάνει την απόδοση.

Παρουσιάζεται σε δύο μορφές:

1. Ενέσιμο με ενδοσπραγγώδες στυλό έγχυσης. Δημιουργεί τον κίνδυνο πόνου ή μόλυνσης, αν γίνει αδέξια και συχνά ο ασθενής εγκαταλείπει τη θεραπεία μετά από μερικούς μήνες. Μπορεί επίσης να προκαλέσει ερυθρότητα του πέους, ορθοστατική υπόταση, κεφαλαλγία (αγγειοδιαστολή των αιμοφόρων στον εγκέφαλο).
2. Η διουρηθρική συσκευή, είναι κα-



λύτερα προσαρμοσμένη σε πρακτικό και ψυχολογικό επίπεδο, αλλά μερικές φορές προκαλεί πόνο στο πέος, μια αίσθηση καψίματος ή της ουρήθρας και αιμορραγία.

Χειρουργική θεραπεία

Σε ορισμένες καταστάσεις (π.χ. τραυματισμός αρτηριών που τροφοδοτούν το πέος) απαιτείται η τοποθέτηση μιας πρόθεσης πέους. Αυτή η επέμβαση, εκθέτει το άτομο σε ένα σημαντικό κίνδυνο μόλυνσης και γίνεται μόνο όταν άλλες θεραπείες έχουν αποτύχει.

Ο Πριαπισμός

Ο πριαπισμός χαρακτηρίζεται από ασυνήθιστα παρατεταμένη στύση συνήθως επώδυνη, απουσία σεξουαλικής διέγερσης.

Είναι μια σπάνια διαταραχή που επηρεάζει περίπου 1,5 άτομα / 100.000 ανά έτος και κυρίως προκύπτει από ιατρογενείς αιτίες.

Ο **πριαπισμός χαμηλής ροής** παρατηρείται πιο συχνά και είναι πολύ οδυνηρός. Οφείλεται σε μια ανωμαλία της αγγειακής επιστροφής του αίματος με ανοξία του ιστού. Αυτό μπορεί να έχει μία παθολογική προέλευση (χρόνια μυελογενή λευκαμία, φλεβική θρόμβωση, δρεπανοκυτταρική αναιμία, πολυκυτταραιμία, κλπ.), ιατρογενή (τραζοδόνη και συναφή αντικαταθλιπτικά, αντιυπερτασικά, ηπαρίνες, γλυκοκορτικοειδή, αλλά ιδιαίτερα ακατάλληλη χρήση φαρμάκων κατά της στυτικής δυσλειτουργίας, κ.λπ.) ή να προκληθεί με τη χρήση ορισμένων

Sildenafil/Lyofin

Sildenafil

100mg/tab

Για τη θεραπεία της
στυτικής δυσλειτουργίας.



ΑΝΕΒΑΣΜΕΝΟΣ

ΓΙΑ ΝΑ ΕΙΣΑΙ ΠΑΝΤΑ



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



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

Δοσολογία

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

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

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

Συσκευασία

2 ή 4 επικαλυμμένα δισκία

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

Lyofin

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



www.lyofin.gr
info@lyofin.gr



ναρκωτικών (χρήση κοκαΐνης ή κρακ). **Ο πριαπισμός υψηλής ροής** είναι σπανιότερος και οφείλεται στην αύξηση και απορύθμιση της αρτηριακής ροής λόγω απουσίας νευρικών σημάτων που αναστέλλουν τη σύσπλη (μυελοειδείς ή περινεϊκές βλάβες, τέτανος). Δεν είναι επώδυνος.

Σε περίπου 30% έως 50% των περιπτώσεων, πρόκειται για ιδιοπαθή πριαπισμό όπου δεν είναι δυνατόν να προσδιοριστεί μια αιτία.

Θεραπεία

Ο χαμηλής ροής πριαπισμός, είναι μια επείγουσα ιατρική κατάσταση διότι εκθέτει το άτομο σε κίνδυνο τοπικής ισχαιμίας και μπορεί να προκαλέσει μόνιμη βλάβη του πέους. Η παρατεταμένη σύσπλη περισσότερο από 3-4 ώρες, είναι ένας λόγος για ιατρική διερεύνηση. Ανάλογα με το χρόνο που έχει παρέλθει από την αρχή της και την αιτιολογία του πριαπισμού, ο γιατρός θα προτείνει επαναλαμβανόμενες εκσπερματώσεις, ψύξη της επιφάνειας του πέους, την πρακτική της εντατικής φυσικής προσπάθειας που θα προκαλέσει αυξημένη αγγειακή ροή στα κάτω άκρα. Μπορεί να χορηγήσει συστηματικά Effortil ή να καταφύγει σε χειρουργική επέμβαση.

Η Πρόωρη εκσπερμάτιση

Ο ορισμός της πρόωρης εκσπερμάτισης (ΠΕ) δεν έχει ακόμη εντελώς καθοριστεί. Οι ειδικοί κάνουν τη διάγνωση με βάση το χρόνο μεταξύ διείσδυσης και εκσπερμάτισης, η οποία λαμβάνει χώρα πριν

από τη διείσδυση ή σε λιγότερο από ένα λεπτό μετά. Πρόκειται για ένα σύνδρομο ανικανότητας του άνδρα να κρατηθεί πριν εκσπερματώσει, με αρνητικές ψυχολογικές συνέπειες (στρες, απογοήτευση, αποφυγή της σεξουαλικής επαφής).

Είναι δύσκολο να εκτιμηθεί η συχνότητα της πρόωρης εκσπερμάτισης, επειδή συχνά ο ασθενής είναι απρόθυμος να μιλήσει. Τα ποσοστά κυμαίνονται από 4% έως 40%... Ωστόσο, θεωρείται ότι αυτή η διαταραχή επηρεάζει συνολικά, περίπου το 20% των ανδρών.

Παθοφυσιολογία

Διακρίνουμε άνδρες που πάσχουν από ΠΕ καθ' όλη τη διάρκεια της σεξουαλικής δραστηριότητας (πρωτογενής ΠΕ) και άλλους που διαμαρτύρονται αργότερα, ενώ παράλληλα έχουν και στυτικές δυσκολίες (δευτεροβάθμια ΠΕ). Οι αιτίες είναι σύνθετες και μη σαφώς γνωστές, με μια έμφυτη συνιστώσα γενετική (πολυμορφισμό του γονιδίου του μεταφορέα της ντοπαμίνης). Μπορεί επίσης να αποκτηθεί στη συνέχεια από το άγχος των επιδόσεων ή και ψυχολογικά προβλήματα, αλλά και από διαταραχές του προστάτη, υπερθυρεοειδισμό ή μετά τη διακοπή ορισμένων ναρκωτικών.

Θεραπεία

Η φαρμακευτική θεραπεία της ΠΕ έχει από καιρό περιορίσει την εφαρμογή στη βάλανο τοπικών αναισθητικών, η οποία όχι μόνο προκαλεί στυτική δυσλειτουργία αλλά και κολπική δυσανεξία στη σύντροφο.

Η Dapoxetine (Priligy) είναι μια συστηματική εναλλακτική λύση. Χορηγείται σε 30 ή 60 mg 1-3 ώρες πριν από τη σεξουαλική επαφή, χωρίς να υπερβαίνει τη μια δόση / ημέρα. Αυτός ο εκλεκτικός αναστολέας επαναπρόσληψης σεροτονίνης (SSRI) ταχείας αλλά παροδικής δράσης, καθυστερεί το χρόνο μέχρι την εκσπερμάτιση.

Η Καθυστερημένη εκσπερμάτιση

Σε αντίθεση με την πρόωρη εκσπερμάτιση, η καθυστερημένη εκσπερμάτιση χαρακτηρίζεται από μια ιδιαίτερα παρατεταμένη λανθάνουσα κατάσταση πριν από τον οργασμό, παρά την επαρκή σεξουαλική διέγερση. Η διείσδυση γίνεται επίπονη και η εκσπερμάτιση δεν μπορεί να συμβεί. Όταν όμως έρχεται δίνει έναν ικανοποιητικό οργασμό.

Η καθυστερημένη εκσπερμάτιση αφορά το 3% των ανδρικών σεξουαλικών διαταραχών. Παραμένει γενικά παροδική στη σεξουαλική ζωή του άνδρα, διότι η αιτία της είναι κυρίως ψυχολογική.

Παθοφυσιολογία

Καθυστερημένη εκσπερμάτιση είναι συχνά μια διαταραχή στην αρχή της σεξουαλικής ζωής που συμβαίνει σε ένα άτομο με διάφορες αναστολές της προσωπικότητας και ενδο-ψυχικές συγκρούσεις. Μπορεί να παρατηρηθεί σε οποιαδήποτε σεξουαλική πράξη ή κατά τη διάρκεια του αυνανισμού.

Η διαταραχή προκαλείται συνήθως μετά από μια σεξουαλική φάση χωρίς δυσκολία εκσπερμάτισης και εμφανίζεται ιδιαίτερα μετά από ένα αγχωτικό γεγονός. Μπορεί να έχει τελικά και μια οργανική αιτία, συνήθως νευρολογική (τραυματική παραπληγία, σκλήρυνση κατά πλάκας, χειρουργική επέμβαση του προστάτη ή της ουροδόχου κύστης), ή ιατρογενή (αντικαταθλιπτικά ή αντιψυχωτικά). Στη συνέχεια συνοδεύεται συχνά από στυτική δυσλειτουργία.

Θεραπεία

Η επίμονη καθυστερημένη εκσπερμάτιση, απουσία οργανικής αιτιολογίας, χρήζει ατομικής ψυχοθεραπείας. ■



PROSPAN®



Ξηρό εκχύλισμα φύλλων κισσού >>>



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



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

Το Α και το Ω της ΣΤΟΜΑΤΙΚΗΣ υγιεινής



Η συμβουλή στο φαρμακείο για τη στοματική υγιεινή προσανατολίζεται σε δυο άξονες: την πρόληψη και τη φροντίδα που αφορά όχι μόνο τα δόντια, αλλά και τους ιστούς υποστήριξης τους.

Από τη **NANTIA ΠΟΣΕΙΔΩΝΟΣ**,
Φαρμακοποιό

Η περίπτωση του πάγκου

«Έχω ευαίσθητα δόντια στο ζεστό και κρύο παρόλο που τα βουρτσίζω πρωί και βράδυ και παράλληλα χρησιμοποιώ και ένα στοματικό διάλυμα για ευχάριστη αναπνοή.»

Οι κατάλληλες ερωτήσεις

«Τι οδοντόκρεμα και τι τύπο οδοντόβουρτσας χρησιμοποιείτε, σκληρή, μέτρια ή μαλακή;»

«Με ποιο τρόπο βουρτσίζετε τα δόντια σας;»

«Καταναλώνετε όξινες τροφές και αναψυκτικά;»

«Πόσο συχνά χρησιμοποιείτε αντισηπτικά στοματικά διαλύματα;»

«Γνωρίζετε άλλους τρόπους να καταπολεμήσετε τη δυσάρεστη αναπνοή;»

Ορισμένες διευκρινίσεις

Η **στοματική κοιλότητα** ορίζεται πλευρικά από τα ούλα, τα οποία περιβάλλουν την άνω και κάτω οδοντοστοιχία, στο

πάνω μέρος της από τον ουρανίσκο και στο κάτω μέρος από τη γλώσσα και τον υπογλώσσιο ιστό.

Η **γλώσσα** είναι το αισθητήριο όργανο της γεύσης και χάρη στην ευκινησία της συμμετέχει στη διαδικασία μάσησης και κατάποσης αλλά και στην παραγωγή φωνής.

Στη στοματική κοιλότητα συναντάμε πλήθος **σιελογόνων αδένων** οι οποίοι παράγουν 500-1200ml σάλιου ημερησίως. Το σάλιο διατηρεί το PH της στοματικής κοιλότητας σε φυσιολογικά επίπεδα και προστατεύει τα δόντια και τα ούλα δημιουργώντας ένα λεπτό φιλμ στην επιφάνειά τους.

Ανατομικά **το δόντι** αποτελείται από εξωτερικό στέμμα σμάλτου που το καλύπτει, τη σκληρή οδοντίνη στο εσωτερικό, που αποτελεί το μεγαλύτερο μέρος του δοντιού, και τον πολφό, ένα μαλακό ιστό στο κέντρο του δοντιού, όπου περνούν πολλά νεύρα και αιμοφόρα αγγεία. Η ουλική αύλακα είναι η περιοχική εισαγωγής του δοντιού στο επίπεδο των ούλων, και η ρίζα είναι το μέρος του δοντιού που εισάγεται στο φατνιακό οστό, και καλύπτεται από πολύ ανθεκτική ύλη. Ένας περιοδικός σύνδεσμος από ίνες κολλαγόνου ενώνει το δόντι στην υποδοχή.

Γιατί είναι σημαντική η διατήρηση της υγείας του στόματος

Πλήθος ερευνών έχει δείξει ότι η στοματική κοιλότητα μπορεί να αποτελέσει δίοδο παθογόνων μικροοργανισμών οι οποίοι μπορεί να προκαλέσουν σημαντικές επιπλοκές στην υγεία του ανθρώπινου οργανισμού.

Πιο συγκεκριμένα, από μια πιθανή ασυνέχεια του βλεννογόνου, βακτήρια μπορεί να εισέλθουν στη συστηματική κυκλοφορία του αίματος και να φτάσουν μέχρι το ενδοκάρδιο. Σε περιπτώσεις ασθενών με βεβαρημένο καρδιακό ιστορικό μπορεί να απειληθεί και η ζωή τους. Μικρόβια της στοματικής κοιλότητας εί-



να ικανά να φτάσουν μέσω της εισπνοής στους πνεύμονες και να δημιουργήσουν φλεγμονές στο αναπνευστικό σύστημα. Τέλος η ουλίτιδα προσβάλλει το 60-75% των εγκύων. Η κακή στοματική υγιεινή κατά την εγκυμοσύνη μπορεί να οδηγήσει σε φλεγμονή του πλακούντα από παθογόνα βακτήρια που εισέρχονται στην κυκλοφορία του αίματος. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα τον πρόωρο τοκετό και τη γέννηση παιδιών με μειωμένο βάρος.

Παθήσεις των δοντιών και των ούλων

Οδοντική Πλάκα: είναι ένα στρώμα μικροβίων που αναπτύσσεται και επικαθεται πάνω στα δόντια και είναι η κύρια αιτία τερηδόνας και ουλίτιδας. Σε περίπτωση που το στρώμα αυτό δεν αφαιρεθεί εγκαίρως και αποτελεσματικά με το βούρτσισμα των δοντιών, είναι απαραίτητη η απομάκρυνσή του με οδοντιατρικό καθαρισμό. Ο μόνος τρόπος απομάκρυνσης της πλάκας είναι το τακτικό και σχολαστικό βούρτσισμα των δοντιών, ενώ συστήνεται και μια ετήσια επίσκεψη στον οδοντίατρο για καθαρισμό.



Ουλίτιδα: είναι η φλεγμονή των ούλων που προέρχεται είτε από κάποιον τοπικό ερεθισμό ή είναι αποτέλεσμα έντονης συσσώρευσης μικροβιακής πλάκας στα δόντια.

Περιοδοντίτιδα: είναι αποτέλεσμα χρόνιας εκτεταμένης ουλίτιδας, η οποία έχει προχωρήσει σε βάθος στους ιστούς των ούλων και μπορεί να οδηγήσει μέχρι και στην απώλεια των δοντιών.

Τερηδόνα: είναι η σταδιακή διάβρωση της σκληρής επιφάνειας των δοντιών που προκαλείται από τη συσσώρευση

τροφών και μικροοργανισμών πάνω σε αυτή. Εμφανίζεται με τη μορφή μαύρων κηλίδων πάνω στα δόντια και έχει σαν αποτέλεσμα τη δημιουργία αποστήματος και ενδεχομένως την τελική εξαγωγή του δοντιού.

Απόστημα: είναι φλεγμονή γύρω από τη ρίζα ενός δοντιού μετά από μόλυνση του δοντιού ή των ούλων.

Χαλίτωση: είναι η μόνιμη και έντονη δυσσομία του στόματος και της αναπνοής,



Στο 70% των περιπτώσεων, οφείλεται στη διαταραχή της φυσιολογικής χλωρίδας της στοματικής κοιλότητας. Αυτό μπορεί να συμβεί, είτε από μη αποτελεσματικό καθαρισμό των δοντιών, των ούλων και της γλώσσας, είτε από τη συνεχή χρήση πολύ δυνατών αντισηπτικών διαλυμάτων στη στοματική κοιλότητα. Άλλες αιτίες δυσσομίας του στόματος είναι οι βλάβες των δοντιών και των ούλων και η λήψη κάποιων φαρμάκων που προκαλούν ξηροστομία. Τέλος η δυσσομία του στόματος μπορεί να μην έχει παθολογικό υπόβαθρο, αλλά να οφείλεται στην κατανάλωση συγκεκριμένων προϊόντων όπως το σκόρδο, το κρεμμύδι, ο καφές και το αλκοόλ.

Το χρώμα των δοντιών και από τι επηρεάζεται

Η απόχρωση των δοντιών του κάθε ατόμου είναι διαφορετική και αυτό εκτός από το ότι έχει γενετικό υπόβαθρο, επηρεάζεται από διάφορους ενδογενείς και εξωγενείς παράγοντες.

Σημαντική είναι η επίδραση που μπορεί να έχουν κάποιοι παράγοντες στην ανάπτυξη των δοντιών κατά την παιδική ηλικία. Το τελικό χρώμα των δοντιών εξαρτάται από τον βαθμό φθορίωσης που υφίστανται σε μικρή ηλικία, καθώς και από το αν η ανάπτυξη της οδοντίνης εξελίσσεται φυσιολογικά. Να σημειωθεί ότι η χορήγηση τετρακυκλικών σε παιδιά ως 8 ετών μπορεί να προκαλέσει μεταβολές στο χρώμα των δοντιών. Φυσιολογικά, καθώς τα χρόνια περνούν και η ηλικία αυξάνεται, το χρώμα των δοντιών συνεχώς σκουραίνει.

Εξωγενείς παράγοντες που επηρεάζουν την απόχρωση της οδοντοστοιχίας είναι η κατανάλωση τροφίμων και ροφημάτων πλούσιων σε χρωστικές ουσίες όπως: ο καφές, το τσάι και το κόκκινο κρασί που περιέχουν πολλές τανίνες. Το τσιγάρο δίνει έντονη καφέ χροιά στα δόντια, ενώ η μακρόχρονη χρήση στοματικών διαλυμάτων με υψηλή περιεκτικότητα σε χλωρεξιδίνη μπορεί να χρωματίσουν τα δόντια κίτρινα. Συνήθως μετά τη διακοπή χρήσης των συγκεκριμένων προϊόντων, το χρώμα των δοντιών επανέρχεται. Γενικά, οι παρουσιάσεις δυσχρωμιών στα δόντια αφορούν μόνο την επιφάνειά τους και δεν επηρεάζουν την υγεία των δοντιών σε βάθος.



**PASTA DEL
CAPITANO®**
100 ANNI DI QUALITÀ

**Ό,τι χρειάζεται ένα χαμόγελο
για να γίνει ξεχωριστό!**



Οδοντόπαστα κατά της πλάκας & της τερηδόνας (κωδ. 903.20)

Περιέχει: Sulfetal ZN®, 2 Fluoride Salts, Natural Organic Mint.



Οδοντόπαστα κατά της οδοντικής πέτρας και της τερηδόνας (κωδ. 903.21)

Περιέχει: Sulfetal ZN®, Φασκόμυλο & Θυμαρί, Οργανική Μέντα.



Οδοντόπαστα για καθαρή αναπνοή (κωδ. 903.22)

Περιέχει: Sulfetal ZN®, Οργανική Μέντα, Εκχύλισμα Μαϊντανού και Βασιλικού.



Οδοντόπαστα Ολοκληρωμένης προστασίας (κωδ. 903.23)

Περιέχει: Σύμπλεγμα βιταμινών A-C-E, Chitosan, Εκχύλισμα Centella Asiatica, Microgranules, Οργανική Μέντα.



Οδοντόπαστα για τα ευαίσθητα δόντια (κωδ. 903.26)

Περιέχει: Sulfetal ZN®, Οργανική Μέντα, Kalident®, Potassium Nitrate.

Οδοντόπαστα Natural Herbs /φυτική (κωδ. 903.29)

Περιέχει: Sulfetal ZN®, Whitehorn, Icelandic Lichen, Exινάκεια & Asatic Penwort, Microgranules.



Οδοντόπαστα για την προστασία των ούλων (κωδ. 903.24)

Περιέχει: Sulfetal ZN®, Οργανική Μέντα, Betaine & Βιταμίνη E.



Οδοντόπαστα Λευκαντική OX-Active (κωδ. 803.23)

Περιέχει: Sulfetal ZN®, Eureco HC®, Microgranules, Οργανική Μέντα.

Οι οδοντόπαστες Pasta del Capitano δεν περιέχουν Parabens, Triclosan, Sodium Lauryl Sulfate (SLS), συντηρητικά formaldehyde.

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



Αθήνα: Λεωφόρος Αγίας Μαρίνας 9, ΒΙ.ΠΕ. Κορωπίου, 19400, Κορωπί • τηλ.: 801.700.77.01 (αστική χρέωση)

fax: 210.9600.954 • e-mail: info@health-plus.gr • web site: www.health-plus.gr

Θεσσαλονίκη: Παντισίων 31, Βαλκανικό Κέντρο • τηλ./fax: 2310.540575. Αντιπρόσωπος Κύπρου: IAMA PHARMACEUTICALS Ltd • τηλ.: 2520.9500



Η Φθορίωση των δοντιών

Το φθόριο είναι ένα μεταλλικό στοιχείο που έχει τη δυνατότητα να ενισχύει τη δομή της αδαμαντίνης του δοντιού, κάνοντάς το πιο ανθεκτικό στα οξέα που παράγονται από τα μικρόβια της οδοντικής πλάκας.

Η πρόσληψη φθορίου γίνεται φυσιολογικά από τροφές όπως τα ψάρια αλλά και από το πόσιμο νερό της βρύσης. Για θεραπευτικούς σκοπούς η φθορίωση γίνεται με τους εξής τρόπους:

- ✓ Συστηματική λήψη με τη μορφή συμπληρώματος διατροφής σε ταμπλέτα
- ✓ Τοπική εφαρμογή με φθοριούχες οδοντόκρεμες και στοματικά διαλύματα
- ✓ Τοπική εφαρμογή με ειδικά θεραπευτικά τζελ στο οδοντιατρείο

Η διαδικασία της φθορίωσης χρησιμοποιείται τόσο για προληπτικούς λόγους, όσο και σαν θεραπεία κυρίως σε παιδιά και ειδικά κατά την ηλικία 6-15 ετών που ανατέλλουν τα μόνιμα δόντια.

Σε ενήλικες χρησιμοποιείται σε άτομα που εμφανίζουν προβλήματα τερηδόνας και ευαισθησίας των δοντιών, καθώς το φθόριο ενισχύει την αδαμαντίνη και σταματά την αίσθηση του πόνου σε εξωτερικά ερεθίσματα.

Σε ότι αφορά τη θεραπεία της τερηδόνας, απαραίτητη προϋπόθεση για την αποτελεσματικότητα της φθορίωσης είναι να μην έχει προλάβει να δημιουργηθεί

τρύπα στην αδαμαντίνη παρά μόνο τοπική απώλεια μεταλλικών στοιχείων, η οποία εμφανίζεται σαν μια πιο λευκή κηλίδα στην αδαμαντίνη. Σε αυτή τη φάση η φθορίωση είναι ικανή να βοηθήσει την αδαμαντίνη να υποκαταστήσει τα χαμένα μεταλλικά στοιχεία και να σταματήσει την εξέλιξη της τερηδόνας.

Για πρόληψη της τερηδόνας συστήνεται σε παιδιά 2 ως 6 ετών να χρησιμοποιούν οδοντόκρεμα με 250-600ppm περιεκτικότητα σε φθόριο, ενώ παιδιά άνω των 6 ετών και ενήλικες μπορούν να χρησιμοποιούν οδοντόκρεμες 1000-1500ppm περιεκτικότητας σε φθόριο.

Η λεύκανση και η επικινδυνότητά της για την υγεία των ούλων και των δοντιών

Λεύκανση των δοντιών μπορεί να γίνει με ειδικές θεραπείες κατόπιν επίσκεψης στον οδοντίατρο. Παρόλα αυτά όμως υπάρχουν προϊόντα στον χώρο του φαρμακείου που παρέχουν τη δυνατότητα ήπιας λεύκανσης, χωρίς την επίσκεψη στον οδοντίατρο. Χρειάζεται όμως ιδιαίτερη προσοχή στον τρόπο χρήσης τους, προκειμένου να μην δημιουργηθούν βλάβες στο σμάλτο των δοντιών. Σε αυτό το σημείο είναι απαραίτητη η συνδρομή του φαρμακοποιού προκειμένου να συμβουλευτεί σωστά τον ενδιαφερόμενο, έτσι ώστε να έχει το επιθυμητό αποτέλεσμα χωρίς βλάβες.

Τα προϊόντα που είναι διαθέσιμα στο

φαρμακείο για λεύκανση των δοντιών ανήκουν σε δύο κατηγορίες:

1. Ειδικές αγωγές με μασελάκια και ισχυρές λευκαντικές αλοιφές. Σε αυτή την περίπτωση θα πρέπει να επισημάνουμε στον πελάτη ότι είναι σημαντικό να τηρήσει επακριβώς τις οδηγίες του κατασκευαστή σχετικά με τη χρονική διάρκεια και τη συχνότητα εφαρμογής του προϊόντος.

2. Λευκαντικές οδοντόκρεμες που οφείλουν τη λευκαντική τους ιδιότητα σε χημικές ουσίες και ένζυμα που περιέχουν, και άλλες που, εκτός από τα παραπάνω, περιέχουν και κόκκους με τους οποίους επιτυγχάνεται και μηχανική απομάκρυνση των χρωστικών από τα δόντια. Οι πρώτες συνήθως είναι πιο ήπιες και δρουν αποκλειστικά στην επιφάνεια των δοντιών οπότε για ορισμένο χρονικό διάστημα επιτρέπεται ακόμα και η καθημερινή τους χρήση. Οι δεύτερες είναι πιο επιθετικές και καλό είναι η χρήση τους να περιορίζεται στις 2-3 φορές την εβδομάδα προκειμένου να μην φθαρεί το σμάλτο των δοντιών και προκληθεί ευαισθησία τόσο στα ίδια τα δόντια, όσο και στα ούλα γύρω από αυτά.

ΠΡΟΣΟΧΗ. Απαγορεύεται η χρήση προϊόντων λεύκανσης από άτομα που παρουσιάζουν ήδη ευαισθησία στα δόντια ή στα ούλα, από άτομα με ουλίτιδα ή περιοδοντίτιδα και από όσους έχουν πρόσθετα τεχνητά τμήματα οδοντοστοιχίας. Φροντίστε να κάνετε τη σχετική διερεύνηση κάθε φορά που κάποιος πελάτης ενδιαφέρεται για προϊόντα λεύκανσης



**ΔΙΑΤΗΡΗΣΤΕ ΚΑΙ ΠΡΟΣΤΑΤΕΥΣΤΕ ΤΑ ΟΥΛΑ ΚΑΙ ΤΑ ΔΟΝΤΙΑ ΣΑΣ
ΜΕ ΤΑ ΑΝΤΙΟΞΕΙΔΩΤΙΚΑ ΣΥΝΕΝΖΥΜΟ Q10 ΚΑΙ ΡΟΔΙ**



ΝΕΟ!

- 1 ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΜΕΓΑΛΗΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ με τα αντιοξειδωτικά **Συνένζυμο Q10** και **Ρόδι**
- 2 ΕΝΔΥΝΑΜΩΣΗ ΔΟΝΤΙΩΝ ΚΑΙ ΟΥΛΩΝ με το συνδυασμό **ginger** και **χαμομηλιού** (bisabolol)
- 3 ΠΡΟΛΗΨΗ ΜΕΓΑΛΗΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ ΕΝΑΝΤΙΑ ΣΤΟΝ ΣΧΗΜΑΤΙΣΜΟ ΠΛΑΚΑΣ ΚΑΙ ΟΔΟΝΤΙΚΗΣ ΤΕΡΗΔΟΝΑΣ χάρη στον συνδυασμό **φθορίου** και **ισομαλτιτόλης**



Πώς να επιλέξετε τα κατάλληλα προϊόντα

Η επιλογή της κατάλληλης **οδοντόκρεμας** γίνεται με βάση την ευαισθησία των δοντιών και των ούλων του καθενός και εξαρτάται από το αν παρουσιάζεται κάποια ιδιαίτερη πάθηση στη στοματική κοιλότητα. Σε κάθε περίπτωση η οδοντόκρεμα θα πρέπει να έχει υψηλή καθαριστική ικανότητα, αλλά χωρίς να περιέχει ουσίες που φθείρουν την επιφάνεια των δοντιών και ερεθίζουν τα ούλα. Κριτήριο για την επιλογή οδοντόκρεμας αποτελεί η ηλικία του ατόμου που τη χρησιμοποιεί και αν το άτομο ακολουθεί κάποια ομοιοπαθητική θεραπεία, οπότε από την οδοντόκρεμα θα πρέπει να απουσιάζουν ορισμένα συστατικά που δεν είναι συμβατά με αυτή.

Το **στοματικό διάλυμα** θα πρέπει να επιλέγεται ανάλογα με τον χρόνο για τον οποίο προορίζεται να χρησιμοποιηθεί και με βάση το αν υπάρχει κάποιος ερεθισμός ή αν έχει προηγηθεί κάποια επέμβαση στη στοματική κοιλότητα. Θα πρέπει να είναι ξεκάθαρο στους χρήστες στοματικών διαλυμάτων ότι τα συγκεκριμένα δεν αντικαθιστούν τον μηχανικό καθαρισμό των δοντιών με το βούρτσισμα, καθώς δεν μπορούν να απομακρύνουν υπολείμματα τροφών ανάμεσα από τα δόντια. Τα παιδιά μπορούν επίσης να χρησιμοποιούν στοματικά διαλύματα αλλά χωρίς αλκοόλη.



Η **οδοντόβουρτσα** είναι προτιμότερο να έχει συνθετικές τρίχες με στρογγυλεμένες άκρες για να μην πληγώνει τα ούλα. Η αποτελεσματικότητα του βουρτσίσματος δεν εξαρτάται από τη σκληρότητα της οδοντόβουρτσας γι' αυτό και προτιμώνται οι μέτριες ως μαλακές οδοντόβουρτσες. Σε άτομα με περιοδοντίτιδα χρησιμοποιούνται μαλακές και πολύ μαλακές, ενώ οι σκληρές χρησιμοποιούνται σε σπάνιες περιπτώσεις. Στο εμπόριο υπάρχουν και ειδικές οδοντόβουρτσες για εμφυτεύματα ή για οδοντοστοιχίες με σιδεράκια, καθώς επίσης και οι επαναφορτιζόμενες ηλεκτρικές.

Πρόσθετα τεχνητά μέρη οδοντοστοιχίας

Στην περίπτωση που τα πρόσθετα μέρη αφαιρούνται, είναι απαραίτητος ο καθημερινός καθαρισμός μετά την απομάκρυνσή τους και πριν την επανατοπο-



θέτησή τους. Ο καθαρισμός τους γίνεται με ταμπλέτες που λιώνουν στο νερό και απελευθερώνουν αλκαλικό υπεροξείδιο και η επανατοποθέτησή τους ολοκληρώνεται με τη βοήθεια ειδικής κόλλας για οδοντοστοιχίες. Σε περίπτωση που τα πρόσθετα τμήματα δεν αφαιρούνται, θα πρέπει η περιποίηση των δοντιών να γίνεται με μαλακές οδοντόβουρτσες προκειμένου να μην φθείρονται, ενώ σε αυτές τις περιπτώσεις απαγορεύεται η χρήση λευκαντικών κρεμών. ■

Οι συμβουλές «κλειδιά» για καλή στοματική υγιεινή

- Ακολουθήστε τον κανόνα 3x3x3: Βουρτσίστε τα δόντια σας 3 φορές τη μέρα επί 3 λεπτά την κάθε φορά και αλλάζετε την οδοντόβουρτσά σας κάθε 3 μήνες.
- Καθαρίστε τα μεσοδόντια διαστήματα με τα ειδικά βουρτσάκια που υπάρχουν στο εμπόριο ή με οδοντικό νήμα.
- Καθαρίστε τη γλώσσα σας μια φορά τη μέρα. Συνήθως οι οδοντόβουρτσες στο πίσω μέρος τους φέρουν ένα ειδικό πλέγμα που βοηθάει στον καθαρισμό της γλώσσας, αλλά υπάρχει και ειδική συσκευή για αυτό το σκοπό. Ο καθαρισμός της γλώσσας είναι διαδικασία που οι περισσότεροι αμελούμε αλλά είναι υψηλής σημασίας για την υγεία του στόματος, καθώς αποτελεί εστία συγκέντρωσης πολλών μικροβίων. Καθαρίζοντας τη γλώσσα μειώνεται σημαντικά και η τάση για δυσσομία του στόματος.
- Μειώστε την κατανάλωση τροφών που καθιστούν το σάλιο όξινο, όπως σάκχαρα, αλκοόλ, αναψυκτικά και υπερβολικά όξινα φρούτα.
- Αποφύγετε τροφές που κολλούν πάνω στα δόντια.
- Μην χρησιμοποιείται προϊόντα λεύκανσης για μεγάλο χρονικό διάστημα γιατί μπορεί να φθείρουν το σμάλτο των δοντιών και να γίνουν ευαίσθητα.
- Μην χρησιμοποιείτε ισχυρά αντισηπτικά στοματικά διαλύματα για μεγάλο χρονικό διάστημα γιατί αλλοιώνουν τη χλωρίδα της στοματικής κοιλότητας. Μετά από 15 μέρες αντικαταστήστε το αντισηπτικό στοματικό διάλυμα με ένα άλλο ιδανικό για καθημερινή χρήση.
- Αφαιρείτε και καθαρίζετε καλά τυχόν πρόσθετα τμήματα σε καθημερινή βάση.
- Χρησιμοποιείτε οδοντογλυφίδα μόνο όταν είναι απαραίτητο και με ιδιαίτερη προσοχή προκειμένου να μην τραυματίσετε τα ούλα σας.
- Μην παρακάμπετε την ετήσια επίσκεψή σας στον οδοντίατρο για καθαρισμό της πλάκας και έλεγχο.

Διαχρονική Αξία

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

SYNALAR® OTIC

- ✓ Εξαιρετικά **Ισχυρή Αντιφλεγμονώδης και Αντικνησμώνδης** δράση
- ✓ **Αποτελεσματικότητα** στην αντιμετώπιση της **Εξωτερικής Ωτίτιδας**
- ✓ **Επιλεγμένα έκδοχα**
- ✓ **Διάχυση & Διείσδυση** δραστικής ουσίας στο **σημείο της φλεγμονής**
- ✓ **Επαφή σε όλα τα σημεία** της αλλοίωσης (εξωτερικός ακουστικός πόρος)



ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: SYNALAR OTIC **ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ:** Κάθε ml διαλύματος περιέχει: Flucinolone acetonide: C₂₆H₂₇F₃O₆, 21-(acetyloxy)-6α, 9-difluoro-11β-hydroxy-16α,17-[(1-methylethylidene)bis(oxy)]pregna-1,4-diene-3,20-dione, Neomycin sulfate: C₂₃H₄₁N₇O₁₃·xH₂SO₄, o-2,6-diamino-2,6-dideoxy-α-D-glucopyranosyl-(1->4)-o-(α-2,6-diamino-2,6-dideoxy-β-D-ribofuranosyl)-(1->3)-β-D-ribofuranosyl-(1->5)-(2-deoxy-D-streptomine)sulfate, Polymyxin B sulfate: C₅₅H₉₅N₁₀O₁₉·2,5(H₂SO₄) **Αντενδείξεις:** Το SYNALAR OTIC προορίζεται για τοπική χρήση μόνο. Πριν από τη χορήγηση συνιστάται ο καθαρισμός του έξω ακουστικού πόρου, που πρέπει να είναι στεγνός και στη συνέχεια εφαρμόζεται το διάλυμα στην πάχυνση περιοχή, είτε με σταγονόμετρο, είτε με ένα βύσμα βάμβακα εμποτισμένο με διάλυμα που τοποθετείτε στον έξω ακουστικό πόρο. Η συνιστώμενη δοσολογία είναι 3-4 σταγόνες, 2-4 φορές την ημέρα, ή ανάλογα με τις ανάγκες του ασθενή. Συνιστάται, οι σταγόνες προτού χορηγηθούν να θερμαίνονται στη θερμοκρασία του σώματος για να αποφευχθεί η θερμική διέγερση της αίθουσας. **ΓΥΡΙΣΤΕ ΤΟ ΠΑΝΟ ΜΕΡΟΣ ΤΟΥ ΛΕΥΚΟΥ ΚΑΛΥΜΑΤΟΣ ΔΕΞΙΑ ΚΑΙ ΑΡΙΣΤΕΡΑ ΜΕΧΡΙ ΝΑ ΚΟΙΠΕΙ.** Υπερευαίσθησία σ' ένα από τα συστατικά του φαρμάκου. Διάτρηση του τυμπάνου τραυματικής ή φλεγμονώδους αιτιολογίας. **Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Πρέπει να εξετάζεται η κατάσταση του τυμπάνου πριν από τη χρήση του φαρμάκου. Το SYNALAR OTIC πρέπει να χορηγείται με προσοχή σε άτομα με διάτρηση του κοίλου του τυμπάνου ή σε άτομα που πάσχουν από χρόνια ωτίτιδα. Εάν η τοπική λοίμωξη συνεχίζεται ή επιδεινώνεται πρέπει να χορηγηθεί η κατάλληλη συστηματική αντιβιοτική θεραπεία σύμφωνα με τα τεστ ευαισθησίας. Όπως και με όλα τα σκευάσματα που περιέχουν αντιμικροβιακούς παράγοντες, η παρατεταμένη χρήση δυνατόν να προκαλέσει υπερανάπτυξη μη ευαίσθητων μικροοργανισμών, οπότε και συνιστάται η εφαρμογή της κατάλληλης θεραπείας. Λόγω του ότι η polymyxin B sulfate είναι υποτοξικός αντιμικροβιακός παράγοντας δεν πρέπει να χρησιμοποιείται πέραν των 10 ημερών άνευ ιατρικής παρακολούθησης. Βασική Σύσταση: Να μην γίνεται χρήση τοπικών κορτικοστεροειδών πέραν των τριών εβδομάδων χωρίς επανεξέταση του αρρώστου από τον ειδικό γιατρό. Πρέπει να αποφεύγεται η μακρόχρονη χρήση στα παιδιά. **Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Σπάνια φαινόμενα δερματικής αλλεργίας οφειλόμενα στα αντιβιοτικά. Σε χρήση διάτρησης τυμπάνου, υπάρχει κίνδυνος αιθουσαίας και κοχλιακής τοξικότητας. Η θεραπεία πρέπει να γίνεται μόνο με την παρακολούθηση ιατρού λόγω κινδύνου ανάπτυξης ωτομυκώσεως. **Κάτοχος αδείας κυκλοφορίας:** Μινέρβα φαρμακευτική α.ε., Κηφισού 132, 12131 Αθήνα Τηλ.: (210) 5702199.

Για πλήρεις συνταγογραφικές πληροφορίες παρακαλείσθε όπως επικοινωνήσετε με την εταιρεία.



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

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

ΑΝΤΙΓΗΡΑΝΣΗ

Σε κάθε ηλικία το κατάλληλο ΠΡΟΪΟΝ

Οι απαιτήσεις καλλυντικής φροντίδας αντιγήρανσης εξελίσσονται με το χρόνο και τις φυσιολογικές αλλοιώσεις που υφίσταται το δέρμα και απαιτούν δερμοκαλλυντικά προϊόντα όλο και πιο εξελιγμένα και προσαρμοσμένα σε κάθε περίπτωση.

Διερευνήστε τους παρακάτω παράγοντες πριν κάνετε τη πρότασή σας

Κατάσταση και όψη δέρματος. Το γεραιόμορο δέρμα γίνεται πιο ξηρό, πιο τραχύ, και χάνει την απαλότητα στην αφή. Παρατηρούμε μια ατροφία της επιδερμίδας, θαμνή χροιά και έλλειψη ελαστικότητας.

Το περιβάλλον. Το κρύο, ο αέρας, η ρύπανση αλλά και η κατάσταση των εσωτερικών χώρων, μπορούν να επιδεινώσουν την ξηρότητα δέρματος και την αφυδάτωση και να εντείνουν τα σημάδια της γήρανσης.

Η εμμηνόπαυση επίσης επιταχύνει και επιτείνει τη φυσική γήρανση του δέρματος, λόγω έλλειψης οιστρογόνων που προκαλούν μια λέπτυνση της δομής και μείωση της σύνθεσης κολλαγόνου, ελα-

στίνης και δομικών γλυκοπρωτεϊνών.

Παθοφυσιολογική κατάσταση και φάρμακα. Ο υποθυρεοειδισμός, ο διαβήτης, καθώς και ορισμένα φάρμακα (κορτικοστεροειδή, ρετινοειδή, η κατάχρηση καθαρτικών ή διουρητικών), μπορούν να εντείνουν την ξηρότητα στο δέρμα.

Η φωτογήρανση. Οι UVA κυρίως είναι υπεύθυνες για τη φωτογήρανση που συντελεί στην καταστροφή των ινοβλαστών και την αποσταθεροποίηση της δομής του χορίου.

Τα σημάδια της έντονης έκθεσης στον ήλιο εύκολα αναγνωρίζονται.

Η κατανάλωση αλκοόλ και το κάπνισμα επίσης επηρεάζουν το υαλουρονικό οξύ και τις ελαστικές ίνες στο χόριο και προκαλούν κυρίως αφυδάτωση και μείωση της σφριγηλότητας του δέρματος.

Προτείνετε τη σωστή φροντίδα στη σωστή ηλικία!

- Για άτομα γύρω στα 30 που οι ρυτίδες είναι κυρίως έκφρασης, προτείνουμε μια θεραπεία που βασίζεται σε συστατικά αντιοξειδωτικά και ενυδατικά.
- Για λίγο πιο ώριμο δέρμα, περίπου γύρω στα 40, οι ρυτίδες γίνονται πιο έντονες, και εδώ απαιτούνται προϊόντα με συστατικά που ενεργοποιούν τις ίνες κολλαγόνου και ελαστίνης.
- Σε πιο μεγάλη ηλικία, από τα 50 και μετά, τα ενεργά συστατικά θα πρέπει να δράσουν παράλληλα στις βαθιές ρυτίδες αλλά και στη χαλάρωση του προσώπου.

Οι κατάλληλες συμβουλές φροντίδας στον πελάτη

- Εφαρμόστε μια κρέμα αντι-γήρανσης ή/ και σύσφιξης πρωί ή / και βράδυ στο πρόσωπο και στη βάση του λαιμού. Τα θετικά αποτελέσματα θα τα δείτε μετά από 3-4 εβδομάδες.
- Καθαρίστε προσεκτικά το δέρμα το βράδυ, πριν την εφαρμογή της κρέμας.
- Απαραίτητος ένας ορός που θα εφαρμοστεί πρωί και / ή βράδυ κάτω από την κρέμα για να προετοιμάσει το δέρμα για τη δράση της κρέμας.
- Χρησιμοποιήστε μια μάσκα ενυδάτωσης και ένα απαλό απολεπιστικό μία ή δύο φορές την εβδομάδα για να ενισχύσετε την αποτελεσματικότητα της θεραπείας.
- Προσοχή στα προϊόντα μακιγιάζ (fonds de teint) που μπορεί να τονίσουν τις λεπτές γραμμές και τις ρυτίδες.
- Η περιοχή των ματιών είναι μια ιδιαίτερα ευαίσθητη περιοχή (η επιδερμίδα είναι δύο φορές πιο λεπτή). Το ειδικό προϊόν φροντίδας για το γύρω των ματιών εφαρμόζεται χτυπώντας ελαφρά με τα δάχτυλα και κάνοντας μασάζ με μια κυκλική κίνηση για να μειωθούν οι τυχόν σακούλες κάτω από τα μάτια.
- Μην ξεχνάτε τη χρήση ανηλιακού με μεγάλο δείκτη προστασίας τις ηλιόλουστες μέρες όλο το χρόνο.
- Η διατροφή πρέπει να είναι πλούσια σε βιταμίνες A, C, E, B και βασικά λιπαρά οξέα και η χρήση αλκοόλ και τσιγάρων να περιοριστεί. ■

Πόπη Χαραμή

FROÏKA®

UltraLift

Αντιγήρανση - Σύσφιξη
Επανόρθωση Ρυτίδων
Ανόρθωση περιγράμματος προσώπου

ΟΡΑΤΟ ΑΜΕΣΟ LIFTING

- X-PRESSIN • SUBERIN 3D
- Υαλουρονικό Οξύ • Edelweiss

1. Άμεσο ορατό lifting μετά την χρήση.
2. Λείανση των λεπτών γραμμών και ρυτίδων, μετά από 1 μήνα συνεχούς χρήσης.



 **FROÏKA**
DermoCosmetics

Μητρομάρα 77, 13678 Αθήνα, Τηλ.: 210 24.44.378, Fax: 210 24.40.973
e-mail: info@froika.com • www.froika.com

ΠΡΩΤΕΣ ΒΟΗΘΕΙΕΣ στο φαρμακείο



Ο φαρμακοποιός καλείται να αντιμετωπίσει ολοένα και περισσότερες και πιο ποικίλες καταστάσεις έκτακτης ανάγκης, ενώ δεν κατέχει συχνά την κατάλληλη εκπαίδευση. Είναι καίριας σημασίας επομένως, να αποκτήσει τη δεξιότητα να αναγνωρίζει το ιατρικό πρόβλημα, να αξιολογεί το ιατρικό επειγόν και να αντιμετωπίζει την κατάσταση με επαγγελματισμό και ενσυναίσθηση, και σύμφωνα πάντα με τις γνώσεις και τα μέσα που διαθέτει.

Από την **ΕΛΠΙΝΙΚΗ ΜΠΙΣΚΑΝΑΚΗ**,

Φαρμακοποιό ΓΝΑ Ιπποκράτειο,
MSc(c) Διοίκηση Υπηρεσιών και Μονάδων Υγείας,
Frederick University of Cyprus

Με τον όρο «πρώτες βοήθειες» εννοείται η άμεση και προσωρινή φροντίδα που παρέχεται στο άτομο για την αντιμετώπιση καταστάσεων έκτακτης ανάγκης, μέχρι τη μεταφορά του σε νοσοκομείο. Απώτερος σκοπός της διαδικασίας είναι η διατήρηση της ζωής, η πρόληψη της επιδείνωσης της κατάστασης και η ανακούφιση από τον πόνο. Σπουδαίο ρόλο στην παροχή πρώτων βοηθειών παίζει η ψυχραιμία, καθώς η επιτυχία μιας παρέμβασης εξαρτάται από

την ταχύτητα ανταπόκρισης στο αίτημα για βοήθεια.

Οι πρώτες βοήθειες είναι οι πρώτες ενέργειες που λαμβάνουν χώρα στον τόπο του ατυχήματος με οποιαδήποτε πρόχειρα μέσα διατίθενται, με σκοπό να σωθεί η ζωή του θύματος, να ανακουφιστεί ο πόνος του και να προληφθεί τυχόν επιδείνωση της κατάστασής του. Η άσκηση των πρώτων βοηθειών διαπνέεται από τη βιοηθική αρχή της Ευεργεσίας και αποτελεί πράξη φιλανθρωπίας και αγάπης προς τον συνάνθρωπο.

1η Περίπτωση: Θωρακικοί Πόνοι

Έμφραγμα του μυοκαρδίου

Αντιστοιχεί σε νέκρωση καρδιακών μυών που ακολουθούν συχνά μίαν αιφνίδια απόφραξη στεφανιαίας αρτηρίας, έπειτα από ρήξη αθηρωματικής πλάκας και δημιουργία θρόμβου. Η πρόγνωση εξαρτάται από την προσβληθείσα περιοχή, καθώς και από την ταχύτητα απόφραξης. Η συμπτωματολογία περιλαμβάνει έντονο συσφικτικό οπισθοστερνικό πόνο με αντανάκλασεις, ο οποίος συχνά συνοδεύεται με αναπνευστική δυσκολία, εφίδρωση και ναυτία, ακόμη και εμετό. Ο πόνος στην περίπτωση των διαβητικών και των ηλικιωμένων ασθενών μπορεί να απουσιάζει. Σε κάθε περίπτωση, ένα ηλεκτροκαρδιογράφημα είναι αναγκαίο για την επιβεβαίωση της διάγνωσης.

Στηθάγχη

Οφείλεται στη στένωση των στεφανιαίων αγγείων, λόγω της παρουσίας αθηρωματικής πλάκας. Η ποσότητα του αίματος δεν επαρκεί για την αιμάτωση τμήματος του μυοκαρδίου κυρίως όταν η καρδιά έχει αυξημένες ανάγκες (αυξημένη σωματική δραστηριότητα). Στις περιπτώσεις αυτές ο ασθενής αισθάνεται θωρακικό πόνο παρόμοιο με αυτόν του εμφράγματος, ο οποίος συνήθως ανταποκρίνεται στη χρήση νιτρώδων. Σε περίπτωση μη ανταπόκρισης, κρίνεται απαραίτητη η κλήση ιατρικής βοήθειας.

Πνευμονική εμβολή

Αποτελεί επιπλοκή της εν τω βάθος φλεβικής θρόμβωσης. Έπεται μετακίνησης φλεβικού θρόμβου προερχομένου από τα κάτω άκρα, προς μια πνευμονική αρτηρία. Οι καταστάσεις με κίνδυνο φλεβικής θρόμβωσης κάτω άκρων περιλαμβάνουν άτομα χειρουργημένα, κλινήρη, εγκυμονούσες, άτομα που πραγματοποιούν μακρινά αεροπορικά ταξίδια (άνω των 6 ωρών). Η πνευμονική εμβολή γίνεται αισθητή με πόνο ξαφνικό και έντονο (αναφέρεται «ως γρονθοκόπημα»), ενώ λιγότερο συχνά παρουσιάζεται πυρετός και βήχας με μικρή αιμόπτυση, δύσπνοια που αυξάνεται με την προσπάθεια και συγχοπή.



Πρώτες Βοήθειες

Κάθε θωρακικός πόνος θα πρέπει να θεωρείται κώδωνας κινδύνου για στεφανιαία νόσο μέχρι αποδείξεως του αντιθέτου.

- Το άτομο θα πρέπει να τίθεται σε κατάσταση ηρεμίας, καθιστό κατά προτίμηση στο έδαφος, προς αποφυγή πτώσης, και να κληθεί να περιγράψει τον πόνο και να απαντήσει στις ακόλουθες 5 ερωτήσεις:
 - «Είναι η πρώτη φορά που σας συμβαίνει;»
 - «Πόση ώρα αισθάνεστε τον πόνο αυτό;»
 - «Τι ηλικία έχετε;»
 - «Έχετε ποτέ νοσηλευτεί για αυτόν τον πόνο;»
 - «Ακολουθείτε κάποια θεραπευτική αγωγή;»
- Αναζητείστε σημεία όπως έντονη ωχρότητα (ειδικά στο επίπεδο των βλεννογόνων), εφίδρωση, ναυτία, έμετο, δύσπνοια.
- Μετρήστε τις σταθερές:
 - αναπνευστική συχνότητα
 - καρδιακή συχνότητα
 - αρτηριακή πίεση
- Επικοινωνήστε με το Κέντρο Αμέσους Βοηθείας (ΕΚΑΒ), επιβλέποντας αδιάλειπτως τον ασθενή.
- Αναμένοντας ιατρική βοήθεια, πιθανολογείται να χρειαστεί η θέση του ασθενή υπό οξυγόνο (9 lt/min) και, σε περίπτωση ανακοπής της καρδιακής λειτουργίας, η εφαρμογή καρδιοπνευμονικής αναζωογόνησης (ΚΑΡ.Π.Α.) με τη βοήθεια αυτομάτου εξωτερικού απινιδωτή.

Καρδιοπνευμονική Ανάνηψη (ΚΑΡ.Π.Α.)

Ο συνδυασμός στερνικών συμπίεσεων και τεχνητής αναπνοής είναι γνωστός ως καρδιοπνευμονική ανάνηψη (ΚΑΡ. Π.Α). Εφαρμόζεται σε άτομο με απώλεια των αισθήσεων (αναίσθητο) το οποίο δεν αναπνέει ή εμφανίζει έντονο ρόγχο. Αυτό συμβαίνει σε περίπτωση ασφυξίας ή καρδιακής ανακοπής.

Η επονομαζόμενη αλυσίδα επιβίωσης συνίσταται σε:

- Έγκαιρη κλήση του ΕΚΑΒ (166)
- Έγκαιρη έναρξη της βασικής ΚΑΡ.Π.Α

Βασικά βήματα της ΚΑΡ.Π.Α.

1. Διασφαλίστε την ασφάλεια τη δική σας και του θύματος.
2. Ελέγξτε αν το θύμα διατηρεί τις αισθήσεις του, ρωτώντας το δυνατά «είσαι καλά; είσαι καλά;» και κουνώντας τους ώμους του.
3. Εάν δεν αντιδρά, καλέστε για βοήθεια από τους περαστικούς.
4. Απελευθερώστε τους αεραγωγούς. Επιτυγχάνεται με έκταση του κεφαλιού, έλξη και ανύψωση της κάτω γνάθου και αφαίρεση τυχόν ξένου σώματος από το στόμα.
5. Ελέγξτε αν το θύμα αναπνέει με το σύστημα «δες, άκου, νιώσε»: πλησιάστε το αυτί σας κοντά στο στόμα και τη μύτη του για όχι περισσότερο από 10 δευτερόλεπτα, για να αισθανθείτε και να ακούσετε αν το θύμα εκπνέει αέρα. Ταυτόχρονα ελέγξτε αν ο θώρακάς του ανεβοκατεβαίνει.
6. Αν δεν εξακριβώσετε κανένα από τα προηγούμενα και ταυτόχρονα υπάρχει κυάνωση, τότε καλέστε το 166.
7. Ξεκινήστε αμέσως τις στερνικές συμπίεσεις (30 στερνικές συμπίεσεις), προκειμένου να αποκατασταθεί η καρδιακή λειτουργία του θύματος.

Για να κάνετε συμπίεσεις:

Τοποθετήστε τη βάση της παλάμης σας στο κέντρο του στέρνου. Ακουμπήστε από πάνω την άλλη σας παλάμη, πλέξτε τα δάχτυλα των δύο χεριών μεταξύ τους και πιέστε το στήθος, έχοντας τα χέρια σας τεντωμένα και χρησιμοποιώντας το βάρος του σώματος σας, έτσι ώστε κάθε φορά να υποχωρεί το στήθος κατά 3-4εκ.αποστά.



8. Δώστε δύο διαδοχικές εμφυσήσεις (τεχνητή αναπνοή).

Για να κάνετε τεχνητή αναπνοή:

Τεντώστε το κεφάλι του θύματος προς τα πίσω, ανασπώστε το πιγούνι, κλείστε τη μύτη του, πάρτε μία ανάσα, εφαρμόστε το στόμα σας στο στόμα του θύματος και φυσήξτε σταθερά και απαλά. Δείτε το στήθος να ανεβαίνει. Μόλις το στήθος επανέλθει, δώστε δεύτερη εμφύσηση κατά τον ίδιο τρόπο.

9. Συνεχίστε κυκλικά 30 στερνικές συμπίεσεις, 2 εμφυσήσεις μέχρι την άφιξη του ασθενοφόρου, την ανάνηψη του ατόμου ή τη δική σας εξάντληση.
10. Αν το άτομο ανακτήσει την αναπνευστική του ικανότητα, τοποθετήστε το σε θέση ανάνηψης.

Bactroban® mupirocin

ρινική αλοιφή 3 g

Bactroban® mupirocin

15 g αλοιφή

Το Bactroban είναι ξανά διαθέσιμο!



1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: BACTROBAN αλοιφή **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ:** 1gr αλοιφής περιέχει 20mg mupirocin **3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ:** Αλοιφή. **4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ. 4.1. ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΗ ΕΝΔΕΙΞΗ:** Η αλοιφή BACTROBAN ενδείκνυται για τοπική χρήση σε πρωτοπαθείς και δευτεροπαθείς μικροβιακές λοιμώξεις του δέρματος, που οφείλονται σε ευαίσθητα στη μουπιροσίνη μικρόβια. **7. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** Δικαιούχος: Beecham Group PLC, England Υπεύθυνος κυκλοφορίας σε Ελλάδα: GlaxoSmithKline α.ε.β.ε Λεωφ. Κηφισίας 266, 152 32 Χαλάνδρι. Τηλ 210 6882100. **8. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 2107601/1-7-1994 **10. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** 17-8-2016 **Λ.Τ:** BACTROBAN OINTMENT 2% W/W TUBx15G : 4,56 € % **επιχορήγησης από τους οργανισμούς κοινωνικών ασφαλίσεων:** 75%. Για την πλήρη Περιλήψη Χαρακτηριστικών του Προϊόντος απευθυνθείτε στην εταιρία. Τα ανωτέρω ισχύουν κατά την ημερομηνία σύνταξης του εντύπου/καταχώρησης. Παρακαλούμε επικοινωνήστε με την εταιρία για επιβεβαίωση πλήρως ενημερωμένων δεδομένων. Για περισσότερες πληροφορίες ή/και αναφορά Ανεπιθύμητων Ενεργειών απευθυνθείτε στην εταιρία στο τηλέφωνο 210 6882100. Πριν την συνταγογράφηση συμβουλευτείτε την Περιλήψη Χαρακτηριστικών του Προϊόντος.

1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: BACTROBAN Ρινική αλοιφή **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ:** 1gr ρινικής αλοιφής περιέχει 21,5mg Mupirocin calcium που αντιστοιχεί σε 20mg (2% w/w) Mupirocin. **3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ:** Ρινική αλοιφή. **4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ. 4.1. ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΗ ΕΝΔΕΙΞΗ:** Η ρινική αλοιφή BACTROBAN ενδείκνυται για την εκρίζωση των αποικιών στη ρίνα σταφυλοκόκκων, περιλαμβανομένου και του χρυσίζοντος σταφυλοκόκκου, που είναι ανθεκτικός στην μεθικιλίνη (MRSA). **7. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** Δικαιούχος: Beecham Group PLC, England Υπεύθυνος κυκλοφορίας σε Ελλάδα: GlaxoSmithKline α.ε.β.ε Λεωφ. Κηφισίας 266, 152 32 Χαλάνδρι. Τηλ 210 6882100. **8. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 2107602/1-7-1994 **10. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** 17-8-2016 **Λ.Τ:** BACTROBAN NAS.OINT 2% W/W TUBx3G: 5,59 € % **επιχορήγησης από τους οργανισμούς κοινωνικών ασφαλίσεων:** 75%. Για την πλήρη Περιλήψη Χαρακτηριστικών του Προϊόντος απευθυνθείτε στην εταιρία. Τα ανωτέρω ισχύουν κατά την ημερομηνία σύνταξης του εντύπου/καταχώρησης. Παρακαλούμε επικοινωνήστε με την εταιρία για επιβεβαίωση πλήρως ενημερωμένων δεδομένων. Για περισσότερες πληροφορίες ή/και αναφορά Ανεπιθύμητων Ενεργειών απευθυνθείτε στην εταιρία στο τηλέφωνο 210 6882100. Πριν την συνταγογράφηση συμβουλευτείτε την Περιλήψη Χαρακτηριστικών του Προϊόντος.

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

Stiefel
a GSK company

Λ.Κηφισίας 266, Χαλάνδρι 152 32, Τηλ. 210 6882100
Ανδριανουπόλεως 3, 551 33, Καλαμαριά Θεσ/κη, Τηλ: 2310 422707
www.glaxosmithkline.gr

2η Περίπτωση: Υπογλυκαιμία

Η υπογλυκαιμία αν και εκδηλώνεται με πανομοιότυπο συχνά τρόπο σε συγκεκριμένο πρόσωπο, ωστόσο τα διακριτικά της σημεία ποικίλλουν μεταξύ διαφορετικών ατόμων.

Στην παραγωγή αδρεναλίνης οφείλονται τα σημεία εφίδρωσης, ωχρότητας, ταχυκαρδία, τρόμου, πείνας, παραισθησίας, άγχους, ενώ η έλλειψη γλυκόζης σε επίπεδο νευρικού συστήματος προκαλεί εξασθένηση, πασομυρπτό, ζάλη, δυσκολία στην ομιλία, πονοκέφαλο, επιθετικότητα, θολή όραση.

Στο διαβήτη τύπου I η υπογλυκαιμία οφείλεται σε χορήγηση λανθασμένης δόσης ινσουλίνης, σε διαιτητικά λάθη (αργοπορημένο γεύμα ή φτωχό σε υδατάνθρακες), σε εξαντλητική φυσική δραστηριότητα, σε αλκοόλ ή σε υπογλυκαιμικά φάρμακα (ασπιρίνη σε υψηλές δόσεις, φλουοξετίνη, τραμαδόλη, κτλ).

Στο διαβήτη τύπου II με ros θεραπεία, η υπογλυκαιμία προέρχεται από τη χρή-

ση σουλφοναμιδίων και ρεπαγλινίδης, πλήττοντας ιδιαίτερα ηλικιωμένους και άτομα με νεφρική ανεπάρκεια, ή ακόμα έπεται πολλαπλούς λήψης υπογλυκαιμικών φαρμακευτικών σκευασμάτων, αλκοόλ, βαριάς σωματικής άσκησης ή/και διατροφικών κενών.

Σε μη διαβητικά άτομα η υπογλυκαιμία απαιτεί περαιτέρω διερεύνηση (φαρμακευτική θεραπεία, καρκίνος, αλκοολισμός, ηπατοκυτταρική ανεπάρκεια).

Πρώτες Βοήθειες

Αν ο ασθενής έχει τις αισθήσεις του, θα πρέπει να αυτό-διαχειριστεί την υπογλυκαιμία του, λαμβάνοντας το ισοδύναμο 15 γραμμαρίων υδατανθράκων υψηλού γλυκαιμικού δείκτη, ήτοι 3 κουταλάκια του γλυκού ζάχαρη (1 κουταλάκι/20 kg για παιδί), ή 150 ml σόδα ή χυμό φρούτων, ή 15 ml μέλι ή μαρμελάδα.

Προκειμένου να πραγματοποιηθεί η γλυκαιμική ρύθμιση, οι τροφές αυτές θα πρέπει να καταναλωθούν μόνες και να ελεγχθεί η γλυκαιμία σε 20'. Η πιθανότητα

υποτροπής επιβάλλει τη λήψη γεύματος αμέσως μετά. Προτείνεται κατανάλωση 15 ως 20 γραμμαρίων υδατανθράκων χαμηλού γλυκαιμικού δείκτη, όπως μια φέτα 30 γραμμαρίων ψωμί, 3 μπισκότα, 1 φρούτο ή 2-3 τετράγωνα μαύρης σοκολάτας.

Στην περίπτωση που ο ασθενής είναι αναίσθητος ή παρουσιάζει αδυναμία κατάποσης, συστήνεται η τοποθέτησή του σε θέση ανάνηψης και η χορήγηση του γλυκογόνου υποδορίως εις αναμονή ιατρικής επέμβασης. Το γλυκογόνο δρα αυξάνοντας την ηπατική γλυκογονόλυση, μειώνει τη γλυκογένεση αναστέλλει τη γλυκόλυση και διεγείρει γλυκονεογένεση. Η χορήγηση του περιορίζεται σε ινσουλινοεξαρτώμενους ασθενείς. Εάν στο τέλος των επομένων 10 λεπτών ο ασθενής ανακτήσει τις αισθήσεις του και δύναται να καταπιεί, ακολουθείται χορήγηση 15 g ζάχαρης, ώστε να αποφευχθεί τυχόν υποτροπή. Στην αντίθετη περίπτωση, απαιτείται χορήγηση γλυκογόνου ενδομυϊκώς.

ΟΡΙΖΟΝΤΙΑ ΘΕΣΗ ΑΝΑΝΗΨΗΣ

Η οριζόντια θέση ανάνηψης επιτρέπει την προστασία των αναπνευστικών οδών του ασθενή, αποτρέποντας την εισπνοή του γαστρικού περιεχομένου που μπορεί να είναι ιδιαίτερα επικίνδυνη. Εφαρμόζεται όταν ο ασθενής αναπνέει, ακόμη κι αν έχει χάσει εντελώς τις αισθήσεις του, και είναι ξαπλωμένος και γυρισμένος στο πλάι.



1. Απελευθερώστε το λαιμό, λύστε τη γραβάτα και τη ζώνη
2. Σπρώξτε απαλά το κεφάλι προς τα πίσω
3. Τοποθετήστε το δεξιό μηράκι κάθετα στο σώμα με τον αγκώνα να σχηματίζει γωνία 90° μοιρών και την παλάμη γυρισμένη προς τα πάνω
4. Τοποθετήστε το πάνω χέρι της παλάμης του αριστερού χεριού στο δεξιό μάγουλο, το εσωτερικό της παλάμης να κοιτάει προς τα έξω (κρατάει τη δική σας παλάμη κόντρα σε εκείνη του ασθενή)

5. Με τα πόδια στο πάτωμα, λυγίστε το αριστερό πόδι και γυρίστε τον ασθενή στο πλάι ισιώνοντας απαλά το δεξιό πόδι. Με τον τρόπο αυτό διατηρείται ευθύγραμμη η σπονδυλική στήλη

6. Απελευθερώστε το δεξί χέρι και σταθεροποιήστε τον ασθενή βάζοντας τους γοφούς και το γόνατο σε ορθή γωνία

Η πλευρά της οριζόντιας θέσης ανάνηψης δεν έχει ιδιαίτερη σημασία, εκτός αν πρόκειται για γυναίκα σε περίοδο εγκυμοσύνης ή για υπέρβαρο ασθενή. Στις περιπτώσεις αυτές είναι προτιμότερη να τοποθετήσετε τον ασθενή από την αριστερή πλευρά, ώστε να αποφύγετε τη συμπίεση της κοίλης φλέβας από το έμβρυο ή από την κοιλιά.

Ό,τι χρειάζεστε για την καθημερινή διαχείριση του διαβήτη σας!



ΑΔΙΣΤΑΣ

GlucoMen® areo

Η νέα τεχνολογία 4ης γενιάς GlucoMen® Areo γίνεται σύμμαχος στην καθημερινή μέτρηση του σακχάρου!

Με δείκτες γεύματος και άσκησης, ρυθμιζόμενους δείκτες υπέρ/υπό γλυκαιμίας, αλλά και μεγαλύτερη φωτιζόμενη οθόνη για ακόμη μεγαλύτερη ευκολία. Τέλος, το μοναδικό σύστημα ανέπαφης μεταφοράς δεδομένων NFC επιτρέπει την εύκολη και γρήγορη μεταφορά δεδομένων σε κινητό ή tablet, για εύκολη διαχείριση του διαβήτη!



Glucolog™

Available on Google Play

Available on the App Store



ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ



ΠΡΟΛΗΨΗ



ΦΡΟΝΤΙΔΑ



ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

MENARINI
diagnostics

ελέγχουμε το διαβήτη™

www.menarini diabetes.gr
www.glucomen.gr



3η Περίπτωση: Κρίση άσθματος

Η κρίση άσθματος χαρακτηρίζεται από δυσφορία και δυσχερή αναπνοή με συριγμό και βήχα, και αδυναμία του ατόμου για άρθρωση πλήρους λόγου (επικοινωνία με μονήρεις λέξεις ή συλλαβές). Σε παρατεταμένες περιπτώσεις κρίσης είναι πιθανή η εφίδρωση και κυάνωση, ειδικά των χειλιών, καθώς επίσης και η απώλεια συνείδησης, ακολουθούμενη από αναπνευστική ανακοπή και κατάπιν καρδιακή.

Πρώτες Βοήθειες

- Τοποθετείστε το άτομο σε καθιστή θέση, καθουσιάστε το, βοηθείστε το να λάβει 5-6 ψεκασμούς από το βρογχοδιασταλτικό ταχείας δράσης του και απευθυντέ του τις εξής ερωτήσεις:
«Πόσο διαρκεί αυτή η κρίση;»
«Έχετε ποτέ νοσηλευτεί λόγω κρίσης άσθματος ή δύσπνοιας;»
- Ελέγξτε την αναπνευστική συχνότητα του ασθενούς 2' μετά τη χρήση του φαρμάκου.
- Σε περίπτωση μη βελτίωσης, καλέστε ιατρική βοήθεια και επαναλάβετε τη χορήγηση βρογχοδιασταλτικού.
- Αναμένοντας ιατρική βοήθεια, πιθανολογείται να χρειαστεί η θέση του ασθενή υπό οξυγόνο (9 lt/min).

4η Περίπτωση: Δλητηριάσεις

Ως δηλητήριο ορίζεται κάθε ουσία που εισερχόμενη στον οργανισμό με οποιοδήποτε τρόπο, δύναται να προκαλέσει βλάβη της υγείας ή και θάνατο.

Η βαρύτητα της δηλητηρίασης είναι χρονοεξαρτώμενη (χρόνος παραμονής της ουσίας στον οργανισμό), δοσο-εξαρτώμενη (ποσότητα εισερχομένου δηλητηρίου), ενώ επίσης εξαρτάται από το είδος και την τοξικότητα του δηλητηρίου (π.χ. διεγερτικά-κατασταλτικά), τον τυχόν εθισμό στην τοξική ουσία και το άδειο ή γεμάτο στομάχι.

Δλητηρίαση από φάρμακα

Οι κατηγορίες των φαρμάκων που ευθύνονται συχνότερα για δηλητηριάσεις συνοψίζονται σε αναλγητικές και ψυχότροπες ουσίες.

Αναλγητικά

Παρακεταμόλη: Η παρακεταμόλη έχει ενοχοποιηθεί για εκούσιες και ακούσιες δηλητηριάσεις, οι οποίες οφείλονται σε θεραπευτικό σφάλμα όσον αφορά σε βρέφη και νήπια, ενώ σε ενήλικες υπεύθυνη είναι η μία υπερβολική δόση ή οι επαναλαμβανόμενες σε σύντομα διαστήματα δόσεις κανονικής δοσολογίας. Η τοξική δόση παρακεταμόλης αξιολογείται σε 200 mg/kg για παιδιά κάτω των 6 ετών, και 150 mg/kg για μεγαλύτερα παιδιά και ενήλικες. Η δε δηλητηρίαση υπάρχει περίπτωση να παραμένει ασυμπτωματική μέχρι 2-3 μέρες μετά την κατάποση. Ωστόσο, λόγω της υψηλής ηπατικής τοξικότητας, κάθε υποψία δηλητηρίασης από παρακεταμόλη απαιτεί την άμεση κλήση του Κέντρου Δηλητηριάσεων. Οπιοειδή: Μια υπερβολική δόση των συγκεκριμένων παυσίπονων ή αντιβηχικών (κωδεΐνη, τραμαδόλη, δεξτρομετορφάνη) με κατασταλτική δράση δύναται να επιφέρει, ανάλογα με την ποσότητα πρόσληψης, υπνηλία, υπόταση, άπνοια και κώμα. Ο κίνδυνος αναπνευστικής ανακοπής απαιτεί, από οποιαδήποτε υποψία δηλητηρίασης από οπιοειδή, να αντιμετωπιστεί με άμεση ιατρική φροντίδα.

Ψυχότροπα

Βενζοδιαζεπίνες (BDZ): Μεταξύ των ψυχοτρόπων ουσιών, οι BDZ και παρόμοια (zolpidem, zopiclone) είναι οι πιο συχνά εμπλεκόμενες στην εκούσια δηλητηρίαση. Σε περίπτωση οξείας δηλητηρίασης οι συνέπειες κυμαίνονται από υπνηλία έως υποτονικό κώμα (σε μεγάλες δόσεις), με κίνδυνο θανάτου από

εισπνοή αναγωγών, όταν δεν έχει τεθεί ο ασθενής σε θέση ανάνηψης.

SSRIs: Μεταξύ των αντικαταθλιπτικών, οι πολύ συχνά συνταγογραφούμενοι εκλεκτικοί αναστολείς της επαναπρόσληψης της σεροτονίνης (citalopram, fluoxetine, paroxetine, sertraline), σε υψηλές δόσεις, παρουσιάζουν καρδιακή και νευρολογική τοξικότητα συγκρίσιμη με εκείνη των τρικυκλικών αντικαταθλιπτικών.

Δλητηρίαση από είδη οικιακής χρήσης

Οι δηλητηριάσεις αυτού του είδους οφείλονται ως επί το πλείστον σε ατυχήματα και αφορούν παιδιά έως 3 ετών. Συμπεριλαμβάνουν κατάποση απορρυπαντικών και σαπουνιών, καυστικών καθαριστικών (αντιδιαβρωτικά, καθαριστικά φούρνου και σωληνώσεων, χλωρίνη, κ.α.), διαλυτών και παραγώγων πετρελαίου (τριχλωροαιθυλένιο, ακετόνη, διαλυτικά χρωμάτων, κ.α.) και καλλυντικών (κρέμες, μακιγιάζ, βερνίκια, περιποίησης μωρού, κ.α.). Η δηλητηρίαση αναλόγως του είδους δύναται να είναι ασυμπτωματική, ερεθιστική ή/και καυστική για τις βλεννογόνους του πεπτικού και να προκαλέσει γαστραλγία, ναυτία, έμετο, αναπνευστική δυσχέρεια και πνευμονοπάθειες.

Πρώτες Βοήθειες

- Όποια και εάν είναι η πηγή της δηλητηρίασης, αν το θύμα
 - δεν έχει τις αισθήσεις του, τοποθετήστε το σε θέση ανάνηψης,
 - παρουσιάζει τάσεις υπνηλίας, προσπαθήστε να το διατηρήσετε ξύπνιο,
 - παρουσιάζει δυσκολία στην αναπνοή, τοποθετήστε το σε ημι-καθιστή θέση.
- Καλέστε το Κέντρο Δηλητηριάσεων (166), παρέχετε τις απαραίτητες πληροφορίες που θα σας ζητηθούν σχετικά με το περιστατικό (φύλο, ηλικία, βάρος, ύψος, ιατρικό ιστορικό, τρέχουσα κατάσταση, είδος και ποσότητα ουσίας, χρόνος που μεσολάβησε) και ακολουθήστε πιστά τις οδηγίες.
- Μην προκαλείτε εμετό. Ο εμετός θα προκαλέσει δεύτερη δίοδο του δηλητηρίου από τον οισοφάγο, με κίνδυνο βλάβης, εάν είναι διαβρωτικό, ή κίνδυνο εισρόφησης, σε περίπτωση ελλιπούς συνείδησης του θύματος.
- Μην χορηγείτε τίποτα, και ιδιαίτερα γάλα, του οποίου τα υψηλά περιεκτικότητας λιπαρά δύναται να επιταχύνουν τη μετάβαση του δηλητηρίου στο αίμα. ■

Συμπλήρωμα διατροφής

NEO

Fastum®

ARTICOLAZIONI

Συνδυασμός φυσικού Κολλαγόνου τύπου II,
Boswellia & Βιταμίνης C

- ✓ Βελτιώνει την κινητικότητα και την ευκαμψία των αρθρώσεων^{1,2,3}
- ✓ Βελτιώνει την κίνηση στις καθημερινές δραστηριότητες^{1,2,3}
- ✓ Ανακουφίζει από τον πόνο των αρθρώσεων^{1,2}



Συμβάλλει
στην **Υγεία**
των αρθρώσεων

Βιβλιογραφία: (1) Crowley D.C. et al. Safety and efficacy of undenatured type II collagen in the treatment of osteoarthritis of the knee: a clinical trial. *Int J Med Sci.* 2009 Oct 9;6(6):212-21 (2) Scarpellini M. et al. Biomarkers, type II collagen, glucosamine and chondroitin sulfate in osteoarthritis follow-up: the "Magenta osteoarthritis study" *J Orthop Traumatol.* 2009 Jun;9(2):81-7. (3) Kittmakkar N. et al. Efficacy and tolerability of Boswellia serrata extract in treatment of osteoarthritis of knee--a randomized double blind placebo controlled trial. *Phytotherapy.* 2003 Jan;10(1):3-7.

Το συμπλήρωμα διατροφής δεν πρέπει να χρησιμοποιείται ως υποκατάστατο μιας ισορροπημένης διατροφής. Να φυλάσσεται μακριά από παιδιά. Πριν τη χρήση συμβουλευτείτε τις οδηγίες χρήσης. Υπεύθυνος κυκλοφορίας: Menarini Hellas A.E., Αν. Δαυίδογλ 7, 10445 Αθήνα, 210 - 8316111, Αρ. Γνωστοποίησης στον ΕΟΦ: 27257/23-03-2016



MENARINI HELLAS

Τμήμα Consumer HealthCare
Αν. Δαυίδογλ 7, 104 45 Αθήνα
Τηλ: 210 8316111/13, Fax: 210 8317343

6 βήματα «κλειδιά» για μια ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΗ



Ανακαίνιση, μεταφορά, αναδιάρθρωση του χώρου, ... Κάθε φαρμακοποιός ιδιοκτήτης φαρμακείου έρχεται κάποια μέρα αντιμέτωπος με την ανάγκη να ξεκινήσει κάποιο έργο ανακαίνισης στο φαρμακείο του. Αναμφισβήτητο πρόκειται για μια προσέγγιση μεγάλης ευθύνης, αλλά όχι και απαραίτητα συνώνυμη με εκρηκτικές δυσκολίες. Διαβάστε παρακάτω τις συμβουλές μας.

1ο Βήμα

Κάνετε ένα πλάνο κινήσεων

Βάλτε σε ένα χαρτί ένα πλάνο που να αφορά τα απαραίτητα στάδια με όλες τις ρεαλιστικές προσεγγίσεις όσον αφορά τον προϋπολογισμό, το χρόνο και την ποιότητα της εκτέλεσης του έργου. Έτσι ήσαστε κατά 80% καλά προετοιμασμένοι. Αυτή η αντίστροφη μέτρηση της πλήρους αναδιάρθρωσης του φαρμακείου σας πρέπει να ξεκινήσει αρκετούς μήνες νωρίτερα. Από τη στιγμή που έχετε καταγράψει τις ανάγκες σας και τον αρχικό προϋπολογισμό σας, το πρώτο διάστημα πρέπει να αφιερωθεί στη μελέτη των προτάσεων και των προσφορών των εξειδικευμένων εταιρειών ανακαίνισης χώρων. Στη συνέχεια, υπολογίστε λίγους μήνες για να καθορίσετε το πρόγραμμα και τον τελικό προϋπολογισμό με τον επιλεγμένο πάροχο. Αυτή είναι μια πολύ

σημαντική περίοδος για να καταγράψετε από κοινού με τον επιλεγμένο πάροχο, τα διάφορα στάδια, αλλά και εμπόδια που έχετε να διαχειριστείτε.

2ο Βήμα

Επιλέξτε τους κατάλληλους συνεργάτες

Από τη μελέτη της δυνατότητας εκτέλεσης του έργου, μέχρι την παρακολούθηση και την παράδοση του έργου, η υποστήριξη ενός επαγγελματία (συνήθως αρχιτέκτονα) που γνωρίζει πώς να καθοδηγήσει όλο το έργο είναι ζωτικής σημασίας.

Το προφίλ του επιλεγμένου παρόχου θα εξαρτηθεί από τα χαρακτηριστικά του έργου και του προϋπολογισμού σας. Οι ειδικοί ανακαίνισης χώρων που έχουν κάποια εξειδίκευση στα φαρμακεία, χωρίζονται σε δύο κατηγορίες:

1. απλοί κατασκευαστές και προμηθευτές επίπλων και
2. εφαρμοστές εργολάβοι με πολυετή εμπειρία και εγγύηση για να υποστηρίξουν όλο το έργο από το α ως το ω.

Μην διστάσετε να πάτε επί τόπου για να κρίνετε τα επιτεύγματα των εταιρειών αυτών σε άλλα φαρμακεία και να ρωτήσετε τους συναδέλφους σας να σας πουν τα θετικά και αρνητικά της συνεργασίας τους με τον υποψήφιο πάροχο. Η τιμή δεν είναι το πρωτεύον κριτήριο συνεργασίας, παρόλο που παραμένει καταληκτικό σημείο. Αναμφισβήτητο η φάση της εκτίμησης και σύγκρισης περιορίζεται συχνά από αδιαφάνεια και από την πολυπλοκότητα των δυνατοτήτων για κάθε υπηρεσία. Θα πρέπει επίσης να ελέγξετε ότι οι επιλεγμένοι επαγγελματίες σας παρέχουν την κατάλληλη ασφάλιση κατά την εκτέλεση και παράδοση του έργου.

3ο Βήμα

Διατηρήστε τη δραστηριότητα του φαρμακείου

Πρώτη επιλογή, η υλοποίηση του έργου σε κατασκευαστικές φάσεις, διατηρώντας μια ζώνη στον χώρο για να λειτουργεί η επιχείρηση φαρμακείο. Είναι μια μέθοδος που μπορεί να εφαρμοστεί όταν ο χώρος του φαρμακείου είναι αρκετά μεγάλος αλλά όχι χωρίς δυσκολίες στη λειτουργία του. Μερικές ενοχλητικές εργασίες (σκόνη, θόρυβος...) είναι πιθανό να ενοχλήσουν τους πελάτες σας και να τους αναγκάσουν να πάνε αλλού. Ένα άλλο μειονέκτημα είναι ο χρόνος και η οργάνωση που απαιτείται για τη μεταφορά των εμπορευμάτων σε άλλες θέσεις. Ο φαρμακοποιός πρέπει να φροντίσει επίσης για την ασφάλεια των πελατών και του προσωπικού από τυχόν ατυχήματα. Μια άλλη εναλλακτική λύση είναι να μετατεθεί κάπου κοντά η δραστηριότητα του φαρμακείου, αν φυσικά υπάρχει διαθέσιμος χώρος. Η λύση αυτή είναι κέρδος χρόνου, επιτρέποντας στους εργαζόμενους να εργάζονται σε άριστες συνθήκες, εξασφαλίζοντας παράλληλα και στην ομάδα κάποια άνεση. Οι απαραίτητες μεταφορές μπορούν να γίνουν σε ένα Σαββατοκύριακο, με τη συμβολή φίλων και του προσωπικού.



Τα μειονεκτήματα από τις δυο παραπάνω λύσεις είναι κάποια μείωση της δραστηριότητας της επιχείρησης, την οποία σε μεγάλο βαθμό θα ανακτήσει το φαρμακείο στη συνέχεια, όταν όλα τελειώσουν. Φυσικά η καλύτερη λύση είναι να προγραμματιστούν όλα τόσο καλά ώστε να γίνουν όλες οι εργασίες σε 3-4 μέρες το πολύ, δηλαδή ένα Σαββατοκύριακο και 2 εργάσιμες, όπου το φαρμακείο φυσικά δεν θα λειτουργεί. Αν μάλιστα αυτό προγραμματιστεί σε μια περίοδο διακοπών όπου λείπουν οι περισσότεροι πελάτες σας, οι απώλειες τζίρου δεν θα είναι τόσο μεγάλες.

4ο Βήμα

Εξασφαλίστε την ενεργό συμμετοχή της ομάδας

Η καλή λειτουργία του φαρμακείου κατά τη διάρκεια των εργασιών εξαρτάται από την κινητοποίηση των εργαζομένων της. Εξ ου και η ανάγκη για τη συμμετοχή τους στο όλο εγχείρημα από την προπαρασκευαστική του φάση. Η σωστή πληροφόρηση τους για τον σκοπό αυτής της ανακαίνισης, για τα στάδιά της και τους χρόνους των εργασιών, καθώς και η οργάνωση ενός πρωτοκόλλου δραστηριότητας σε όλες

τις φάσεις, είναι απαραίτητη. Κατά τη διάρκεια των εργασιών, το προσωπικό όχι μόνο πρέπει να αφιερώνει χρόνο για να υποδεχθεί και να εξυπηρετήσει τους πελάτες, αλλά μπορεί να εμπλέκεται και στην ανακατάταξη των προϊόντων στο back office, αλλά και στη μεταφορά τους από τα ράφια ή να τα ξανατακτοποιήσει σε νέες θέσεις. Ο φαρμακοποιός οφείλει να προειδοποιήσει τους συνεργάτες του για αυτές τις νέες περιστασιακές φυσικά εργασίες, οι οποίες αν γίνουν πέρα των κανονικών ωρών εργασίας ή πρέπει να αποζημιωθούν σαν υπερωρία ή να τους δοθούν επί πλέον μέρες ρεπό. Τα πάντα θα εξαρτηθούν από την καλή θέληση του προσωπικού.

5ο Βήμα

Η φροντίδα των πελατειακών σχέσεων

Αν τα έργα είναι μακρόχρονα ενώ λειτουργεί το φαρμακείο ή αν γίνει μεταφορά σε άλλο κατάστημα, πρέπει να ενημερωθούν οι πελάτες όχι μόνο προφορικά, αλλά και με την ανάρτηση γραπτών ενημερώσεων για τις αλλαγές στη λειτουργία του φαρμακείου.

Μετά τη αποπεράτωση του έργου ο φαρμακοποιός σαν ιδιοκτήτης πρέπει

να αφιερώσει χρόνο για να υποδέχεται προσωπικά τους πελάτες του έναν έναν κατά τις επόμενες εβδομάδες. Η διοργάνωση μιας τμηνί γιορτής ένα απόγευμα με ένα μικρό κέρασμα για «καλές δουλειές», είναι επίσης μια καλή ενέργεια καλλιέργειας σχέσεων με την πελατεία.

6ο Βήμα

Μείνετε προσεκτικοί έως το τέλος

Είναι ευθύνη του επόπτη εργασιών να εξασφαλιστεί μια εβδομάδα πριν την αρχή των έργων μια επίσκεψη των εργατών, για να εξηγηθούν με λεπτομέρειες όλες οι φάσεις των εργασιών, να καταγραφούν οι δύσκολες εργασίες και τα σημεία που χρήζουν ιδιαίτερης προσοχής, για να μην έχουμε εκπλήξεις την τελευταία στιγμή. Παράλληλα θα δοθούν και οι κατάλληλες οδηγίες στον φαρμακοποιό και σε όλη την ομάδα για να διευκολυνθεί το έργο και να γίνει το ταχύτερο δυνατόν. Αν τελικά διαπιστωθούν ορισμένες κακοτεχνίες και παραλήψεις στο τέλος, αυτές θα πρέπει να αποκατασταθούν γιατί θα καλύπτονται από την εγγύηση της ολοκλήρωσης του έργου μέχρι και ένα έτος από την παραλαβή του.



Your desires.
Our favourite
challenge.



Στο DCA studio βλέπουμε στο χώρο του φαρμακείου ένα ανεξάντλητο πεδίο έμπνευσης και δημιουργίας. Από τη μελέτη και κατασκευή μέχρι την επίπλωση, από τη διαρρύθμιση μέχρι την οπτική επικοινωνία, προσφέρουμε ολοκληρωμένες, ευέλικτες και εξατομικευμένες λύσεις σε αληθινά ανταγωνιστικές τιμές. Κι όλα αυτά, με γνώμονα τις επιθυμίες σας.

T +30 2313 07 91 06. M +30 6947 30 40 03. info@dcastudio.gr

DCA design construction agency

Η ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΟΥ ΧΩΡΟΥ

Μια σημαντική διαδικασία μιας ανακαίνισης

Η πρόσβαση στο φαρμακείο

- Η πρόσβαση στο φαρμακείο πρέπει να είναι εύκολη για όλους. Ιδιαίτερα για εκείνους που αντιμετωπίζουν κινητικά προβλήματα ή δυσκολεύονται στις μετακινήσεις τους. Αν το φαρμακείο διαθέτει παρκινγκ, θα πρέπει να προβλέπεται θέση για ΑΜΕΑ
- Τα φαρμακεία οφείλουν να υπακούν στους νέους κανόνες πρόσβασης όπως αυτοί αναγράφονται στον σχετικό Κώδικα.
- Πέρα από τις ώρες λειτουργίας, ένα φαρμακείο πρέπει να έχει προβλέψει για τα επείγοντα περιστατικά και τις εφημερίες, ίσως με ένα ξεχωριστό κουδούνι. Και στην περίπτωση της εφημερίας, ένα τμήμα του φαρμακείου θα πρέπει να είναι προσβάσιμο στα άτομα με ειδικές ανάγκες.

Οργανώστε το χώρο του φαρμακοπωλείου

- Οριοθετήστε τη ζώνη που προορίζεται για το κοινό με τη «ζώνη αναμονής», όπου μπορείτε να τοποθετήσετε κάποια καθίσματα ιδιαίτερα χρήσιμα για τους πελάτες σας που είναι σε μεγάλη ηλικία, αλλά και με μια «παιδική ζώνη» όπου μπορούν να περιμένουν τα παιδιά παίζοντας. Εξυπακούεται ότι αυτοί οι χώροι αναμονής δεν θα πρέπει να ενοχλούν τους άλλους πελάτες στο φαρμακείο και δεν θα πρέπει να βρίσκονται κοντά σε ράφια με προϊόντα επικίνδυνα για τα παιδιά.
- Δημιουργήστε προσωπικούς πάγκους εξυπηρέτησης όπου θα μπορείτε να εξυπηρετήσετε τον κάθε πελάτη ξεχωριστά με διακριτικότητα. Η εμπιστευτικότητα είναι ένα από τα πιο βασικά θέματα στο φαρμακείο.
- Δημιουργήστε διαφορετικούς χώρους στα ράφια για διαφορετικές κατηγορίες προϊόντων, όπως τα παραφάρμακα, τα καλλυντικά, τα βρεφικά είδη και τα κτηνιατρικά, ορθοπεδικά... κλπ
- Τα φάρμακα πρέπει να τοποθετηθούν σε ένα σημείο του φαρμακείου που ελέγχεται από τον φαρμακοποιό



- Δημιουργήστε έναν ιδιαίτερο χώρο στο back office για τις πρώτες βοήθειες και τη συμβουλευτική, όπου θα μπορείτε να δείτε κάθε ασθενή ξεχωριστά, με σιχία, διατηρώντας την πολύτιμη εμπιστευτικότητα.

Δημιουργήστε ένα λειτουργικό back-office

- Υπολογίστε τον χώρο που χρειάζεστε για το στοκ με βάση την ποσότητα των προϊόντων που διαθέτετε στο φαρμακείο και ανάλογα και με τις συνθήκες συντήρησης (υγρασία, φως, θερμοκρασία...) ώστε να εξασφαλίσετε τις σωστές συνθήκες αποθήκευσης φαρμάκων.

Φροντίστε ιδιαίτερα τη ζώνη του εργαστηρίου

- Στο εργαστήριο των φαρμάκων πρέπει να τηρούνται αυστηρώς όλοι οι κανόνες υγιεινής.
- Να ελέγχετε τακτικά τον αέρα, τη θερμοκρασία και τα επίπεδα υγρασίας του εργαστηρίου.
- Δημιουργήστε τον χώρο της παρασκευής φαρμάκων ανάλογα με τη δραστηριότητά σας και τις συνταγές που ετοιμάζετε.

Χώρος για το προσωπικό και τα διοικητικά καθήκοντα

- Πέρα από τον χώρο για τα διοικητικά καθήκοντα (πληρωμές, λογιστικά κ.ά.) χρειάζεται να υπάρχει κι ένας ιδιαίτερος χώρος για το προσωπικό. Ο χώρος αυτός θα περιλαμβάνει τουλάχιστον το βεστιάριο και ένα WC.
- Σκεφτείτε επίσης για ένα χώρο όπου θα τοποθετήτε όλα τα απαραίτητα έγγραφα (εσωτερικός κανονισμός, συλλογική σύμβαση εργασίας, στοιχεία επικοινωνίας με τις αρμόδιες αρχές, ωράριο εργασίας κ.ά). ■

Πόπη Χαραμή



γιατί να συμβιβαστείτε με κάτι λιγότερο?



ΜΕΛΕΤΗ
ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ
ΚΑΤΑΣΚΕΥΗ
ΕΠΙΠΛΩΣΗ
ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΟ
ΕΡΓΟ.



ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΕΠΙΠΛΩΣΗΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ

www.voyatzoglou.gr

Γιατί ΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ ΜΑΣ ΣΥΧΝΑ ΔΕΝ ΈΧΟΥΝ ΜΙΑ Ξεκάθαρη ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ;



Ένα ερώτημα που απασχολεί συχνά τα στελέχη μικρών και μεγάλων επιχειρήσεων και εδώ συγκαταλέγονται και τα φαρμακεία, είναι κατά πόσον η επιχείρησή τους έχει μια ξεκάθαρη στρατηγική. Πληθώρα εμπειρικών ερευνών καταδεικνύουν ότι σε ποσοστά που ξεπερνούν ακόμα και το 60%, οι εργαζόμενοι πιστεύουν ότι οι επιχειρήσεις δεν διαθέτουν μια ξεκάθαρη στρατηγική.

Από τον **ΒΑΣΙΛΗ ΠΑΠΑΔΑΚΗ,**

Καθηγητή Επιχειρησιακής Στρατηγικής, Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών

Γιατί όμως μπορεί να συμβαίνει αυτό; Πριν απαντήσουμε στο ερώτημα, ας προσπαθήσουμε να κατανοήσουμε τι σημαίνει στρατηγική. Αυτό δεν είναι εύκολο εγχείρημα καθώς υπάρχουν τόσοι ορισμοί στρατηγικής όσοι και καθηγητές που διδάσκουν στρατηγική.

Ένας εύληπτος ορισμός θα όριζε τη στρατηγική ως το **ΠΩΣ** θα πάμε εκεί που φιλοδοξούμε να είμαστε στο μέλλον. Αν λοιπόν η στρατηγική απαντάει στο ερώτημα **ΠΩΣ**, τότε το **ΠΟΥ** είναι το όραμά μας ή η αποστολή μας. Κατά συνέπεια οι επιχειρήσεις μας (τα φαρμακεία μας), θα πρέπει να απαντούν αποτελεσματικά στα ερωτήματα **ΠΟΥ** και **ΠΩΣ**.

Όμως για να συμβεί αυτό απαιτείται παράλληλα μια σε βάθος κατανόηση α) του εξωτερικού περιβάλλοντος και β) του εσωτερικού περιβάλλοντος.



Το Σχήμα 1 συνοψίζει τα πιο πάνω στοιχεία. Η έλλειψη μιας ξεκάθαρης στρατηγικής μπορεί να αποδοθεί και στα τέσσερα στοιχεία του Σχήματος 1.

Ας τα δούμε συνοπτικά ως ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΕΙΣ/προβλήματα που ενδέχεται να υπάρχουν και στον χώρο του φαρμακείου.

ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΗ 1^η: Τα φαρμακεία μας συχνά δεν έχουν μια ξεκάθαρη στρατηγική γιατί δεν κατανοούν το εξωτερικό περιβάλλον και τις αλλαγές του.

Συχνά κάνω στους φοιτητές μου στα μεταπτυχιακά στελεχών του ΟΠΑ την εξής ερώτηση, την οποία θα παρακαλούσα να απαντήσετε και εσείς: «Τους τελευταίους μήνες διαβάζουμε για την ευεργετική επίδραση που θα έχει η 'ποσοτική χαλάρωση (quantitative easing)' στην οικονομία της χώρας μας. Τι σημαίνει ο όρος; Γνωρίζετε με ποιο τρόπο ο κλάδος σας θα ωφεληθεί από την ένταξη της χώρας στην ποσοτική χαλάρωση;»

Η εμπειρία μου είναι ότι ένα πολύ μεγάλο ποσοστό του ακροατηρίου δεν μπορεί να απαντήσει στο ερώτημα. Σύμφωνα με τον καθηγητή του Harvard Michael Porter, η στρατηγική είναι τοποθέτηση (positioning) στο περιβάλλον και τις αλλαγές του. Αδυναμία κατανόησης του περιβάλλοντος, οδηγεί συνήθως σε λανθασμένες επιλογές στρατηγικής.

Ως επιχειρηματίες του χώρου του φαρμάκου θα πρέπει να μπορείτε να απαντάτε ικανοποιητικά σε τρία ερωτήματα:

1. Ποιες οι σημαντικότερες αλλαγές στο εξωτερικό περιβάλλον του φαρμακείου;
 2. Με ποιό τρόπο (θετικό αρνητικό) οι αλλαγές αυτές μας επηρεάζουν;
 3. Πως ανταποκρινόμαστε σ' αυτές;
- Η απάντηση στην τρίτη ερώτηση είναι η στρατηγική μας.

ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΗ 2^η: Τα φαρμακεία μας δεν έχουν μια ξεκάθαρη στρατηγική γιατί δεν κατανοούν το εσωτερικό τους περιβάλλον

Η κατανόηση του εξωτερικού περιβάλλοντος και των αλλαγών του είναι προϋπόθεση επιτυχίας μιας επιχείρησης. Όμως είναι αυτή αρκετή; Τι άλλο κάνουν οι πραγματικά επιτυχημένες επιχειρήσεις πέρα από το να προσαρμόζονται αποτελεσματικά στο περιβάλλον τους;

Απάντηση στο ερώτημα αυτό δίνει η **θεωρία των πόρων και των ικανοτήτων (resource based view)**.

Πρόκειται για μια εσωστρεφή θεώρηση, η οποία υποστηρίζει ότι κάθε επιχείρηση διαφέρει από τους ανταγωνιστές της ως προς τους πόρους και τις ικανότητες που διαθέτει, καθώς επίσης και ως προς τον τρόπο με τον οποίο τους εκμεταλλεύεται. Η στρατηγική είναι ένας συνεχής αγώνας δημιουργίας ικανοτήτων. Ικανοτήτων που ιδανικά διαθέτουμε μόνο εμείς και είναι αυτές που μας χαρίζουν ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην αγορά μας.

Πόσοι από εσάς έχετε προσπαθήσει να δείτε το φαρμακείο σας μέσα από το πρίσμα των πόρων και ικανοτήτων, επιχειρώντας να απαντήσετε στις πιο κάτω ερωτήσεις;

- α) Που θα παιχθεί το παιχνίδι του ανταγωνισμού στον κλάδο σας τα επόμενα 3-5 χρόνια;
- β) Τι ικανότητες οφείλετε εσείς και οι άνθρωποί σας να αναπτύξετε για να ανταποκριθείτε στο νέο τοπίο του ανταγωνισμού;
- γ) Έχετε ήδη συλλάβει και ξεκινήσει να υλοποιείτε τις ικανότητες εκείνες που θα σας ξεχωρίσουν από τον ανταγωνισμό;

ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΗ 4^η: Τα φαρμακεία δεν έχουν στρατηγική γιατί δεν ΚΑΤΑΝΟΟΥΝ τι θα πει στρατηγική

Στις προηγούμενες παραγράφους προσεγγίσαμε τη στρατηγική θεωρώντας την σαν το ερώτημα **ΠΩΣ** θα οδηγήσουμε την επιχείρησή μας στο οραματιζόμενο μέλλον. Όμως, αυτό το **ΠΩΣ** είναι μια έννοια πολυδιάστατη.

ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΗ 3^η: Τα φαρμακεία μας δεν έχουν μια ξεκάθαρη στρατηγική γιατί δεν βλέπουν μακριά στο μέλλον

Έχετε σκεφτεί το φαρμακείο που οραματίζεστε να έχετε 5-10 χρόνια από σήμερα; Ίσως αυτό είναι το πιο δύσκολο ερώτημα, καθώς η κρίση μας οδηγεί στο να αγωνιούμε για την καθημερινή μας επιβίωση και να μη βλέπουμε μακριά. Όμως, αν αδυνατείτε εσείς να απαντήσετε στο ερώτημα αυτό, δεν θα το κάνει κανένας για λογαριασμό σας. Ακόμα και αν σας φαίνεται δύσκολο να οραματιστείτε ένα καλύτερο μέλλον δεν θα πρέπει να σταματήσετε να προσπαθείτε. Να θυμάστε πάντα τη ρήση του Ρωμαίου φιλόσοφου Σενέκα: «Εάν ο άνθρωπος δε ξέρει σε ποιο λιμάνι κατευθύνεται κανένας άνεμος δεν είναι ευνοϊκός».



Στο Σχήμα 2, παρουσιάζονται οι βασικές διαστάσεις της στρατηγικής μέσα από πέντε ερωτήματα.



Η επιστημονική
προσέγγιση
για υγιή μαλλιά,
δέρμα
και νύχια



VÉNCIL
PHARMACEUTICALS

www.vencil.gr

hair series

Ερώτημα 1:

Πώς προσπαθούμε να ανταγωνιστούμε και να ξεπεράσουμε τους άλλους παίκτες στην αγορά μας; Με άλλα λόγια ποια είναι η **ανταγωνιστική μας στρατηγική;**

Είμαστε οι *ηγέτες μοναδικότητας*, δηλαδή οι παίκτες του κλάδου που καταφέρνουμε να προσφέρουμε προϊόντα ή υπηρεσίες που οι πελάτες μας θεωρούν μοναδικά;

Είμαστε οι *ηγέτες κόστους*, δηλαδή οι παίκτες του κλάδου που προσφέρουμε προϊόντα ή υπηρεσίες σε χαμηλότερη τιμή από τους ανταγωνιστές και για αυτό οι πελάτες προτιμούν εμάς; Έχουμε ξεκαθαρίσει ποια είναι η ανταγωνιστική μας στρατηγική;

Ερώτημα 2:

Σε ποια πεδία δράσης δραστηριοποιείται το φαρμακείο μας;

Δηλαδή σε ποιες προϊόντικές κατηγορίες θέλουμε να έχει παρουσία και διαφοροποίηση το φαρμακείο μας;

Ποιες νέες κατηγορίες πελατών φιλοδοξούμε να προσεγγίσουμε;

Φιλοδοξούμε να αναπτυχθούμε γεωγραφικά σε νέες αγορές; Σε νέες επιχειρηματικές δραστηριότητες;

Ερώτημα 3:

Ποια τα οχήματα υλοποίησης των κινήσεων στρατηγικής μας;

Θα γίνουμε μέλος κάποιας συμμαχίας, θα συγχωνευτούμε/συστεγαστούμε με άλλα φαρμακεία, θα αναπτυχθούμε δημιουργώντας νέα φαρμακεία, θα εξαγοράσουμε κάποιο διαθέσιμο φαρμακείο;

Ερώτημα 4:

Ποιος ο Χρονισμός και αλληλουχία των κινήσεών μας;

Για παράδειγμα, αν αποφασίσετε να εισέλθετε σε νέες προϊόντικές κατηγορίες τότε θα γίνει αυτό;

Αν αποφασίσετε να δημιουργήσετε ένα νέο φαρμακείο ή να κάνετε μια ανακαίνιση, σε τι χρονικό εύρος θα υλοποιηθεί αυτό; Ποια κίνηση έπεται ποιάς;

Ερώτημα 5:

Πώς όλες οι πιο πάνω επιλογές αποτελούν ένα συνεκτικό σύνολο που η μια υποστηρίζει την άλλη;

ΕΠΙΣΗΜΑΝΣΗ 5^η: Αρκεί η σύλληψη μιας ιδιοφυούς στρατηγικής για να οδηγηθούμε στην επιτυχία;

Αρκεί να απαντήσει σε όλα τα πιο πάνω ερωτήματα αποτελεσματικά ένας φαρμακοποιός, ώστε να οδηγήσει το φαρμακείο του στην επιτυχία; Η απάντηση συχνά είναι ένα εμφατικό ΟΧΙ! Διότι τις περισσότερες φορές η στρατηγική δεν αποτυγχάνει στη σύλληψή της, αλλά στην υλοποίησή της.

Δυστυχώς η στρατηγική πολύ συχνά αποτυγχάνει γιατί καλείται να υλοποιηθεί μέσω λάθους ανθρώπων/συνεργατών, μέσω λανθασμένων οργανωτικών δομών, μέσω ακατάλληλων συστημάτων επιβράβευσης κ.α.

Ας σταθούμε μόνο στο πρώτο από αυτά. Πολύ συχνά οι εργαζόμενοι που καλούνται να υλοποιήσουν μια στρατηγική δεν την υλοποιούν αποτελεσματικά διότι δεν την κατανοούν. Αυτό μπορεί να οφείλεται σε δικές τους προσωπικές αδυναμίες ή ακόμα σε κακή/λανθασμένη επικοινωνία μεταξύ του manager που σχεδιάζει τη στρατηγική και αυτών που την υλοποιούν.

Συνοψίζοντας

Η δημιουργία και υλοποίηση μιας επιτυχημένης στρατηγικής είναι ένα δύσκολο εγχείρημα για κάθε φαρμακοποιό, διότι θα πρέπει να αναπτύξει γνώσεις και δεξιότητες που η τυπική του εκπαίδευση στο Πανεπιστήμιο ως φαρμακοποιός συνήθως δεν του έχει προσφέρει.

Όμως, στην προσπάθειά σας να πληρηθείτε στον δύσκολο κόσμο της στρατηγικής υπάρχουν πολλοί αρωγοί. Βιβλία όπως τα προτεινόμενα στο τέλος του άρθρου, μπορούν να συμβάλλουν στη βελτίωση της στρατηγικής σας σκέψης. Επίσης, δραστηριοποιείστε σε έναν κλάδο, όπου υψηλής ποιότητας συνέδρια και ημερίδες διοργανώνονται συχνά. Είσατε επίσης τυχεροί γιατί πολλοί από τους συνεργάτες σας (πχ εταιρείες φαρμάκων, καλλυντικών) συνεισφέρουν στη δική σας εκπαίδευση.

Επίσης, Πανεπιστήμια όπως το Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών έχουν «αγκαλιάσει» τον κλάδο. Το ΟΠΑ με χορηγία της Arivita έχει δημιουργήσει εδώ και περισσότερο από μια δεκαετία ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα στη «Διοίκηση Επιχειρήσεων και Επιχειρηματικότητα» για Φαρμακοποιούς (<http://www.ode.aueb.gr/papadakis/index.php/arivita-brochure>). Το πρόγραμμα αυτό φιλοδοξεί να εισάγει τους συμμετέχοντες στη διοίκηση επιχειρήσεων, παρέχοντας ολοκληρωμένη γνώση που ξεκινά από τη στρατηγική και το μάρκετινγκ και εκτείνεται στη διοίκηση ανθρώπινου δυναμικού,

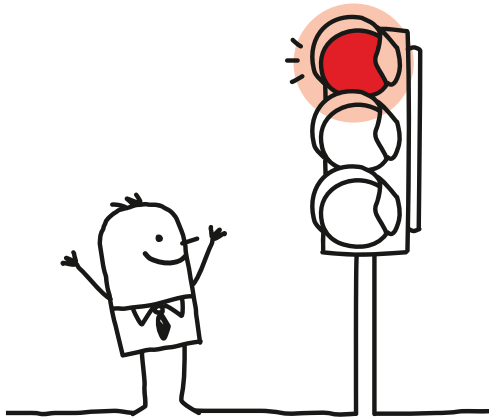
τη λογιστική, τα χρηματοοικονομικά, τις διαπραγματεύσεις και το e-business.

Ανεξάρτητα από το πώς θα επιλέξετε να κατανοείτε καλύτερα τον κλάδο σας και να διαμορφώνετε την καταλληλότερη στρατηγική, εκείνο που δεν πρέπει να ξεχάσετε ποτέ είναι ότι στον δύσκολο κλάδο που δραστηριοποιείστε οφείλετε να είσατε «κυνηγοί της γνώσης». Να ρωτάτε τον εαυτό σας καθημερινά αν κατανοείτε τις εξελίξεις στον κλάδο σας και τι οφείλετε να κάνετε για να οδηγήσετε το φαρμακείο σας με επιτυχία στο μέλλον. Αν δεν το κάνετε, τότε θα είσατε μεταξύ αυτών που θα αντιμετωπίσουν δυσκολίες επιβίωσης στις μεγάλες αλλαγές της επόμενης δεκαετίας.

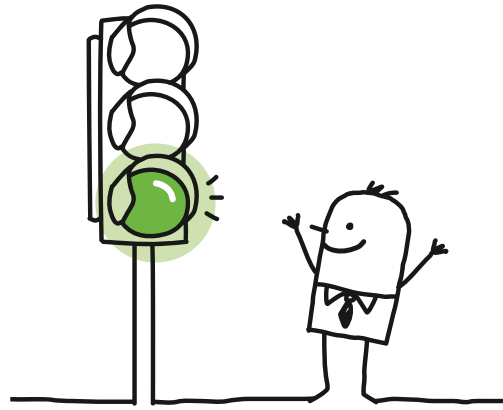
Σχετική Βιβλιογραφία:

- Παπαδάκης Β. «*Στρατηγική των Επιχειρήσεων: Ελληνική και Διεθνής Εμπειρία*», Εκδόσεις Μπένου, 7^η έκδοση, 2016.
- Thompson, A.A., M.A. Peteraf, J.E. Gamble and A.J. Strickland III, "*Crafting and Executing Strategy: Concepts and Readings*", 20th edition, McGraw-Hill, 2016.
- Spinelli S. and R. Adams και Β. Παπαδάκης, «*Δημιουργία Νεοφυών Επιχειρήσεων: Επιχειρηματικότητα για τον 21^ο Αιώνα*», Εκδόσεις Utopia, 2015. ■

Ρυθμίζουν τη γαστρή κίνηση στην τουαλέτα



...στη διάρροια



...στη δυσκοιλιότητα

Retoblock

Καολίνης με
Φρούκτο-ολιγοσακχαρίτες

NEA

- Δρουν με φυσικό τρόπο
- Έχουν ευχάριστη γεύση



14 φακελίσκοι

Retoral

Psyllium & PEG



12 φακελίσκοι

Για τη συμπτωματική αντιμετώπιση της διάρροιας

Ενήλικες: 2 - 4 δόσεις ημερησίως κάθε 12,8 ή 6 ώρες αντίστοιχα

Παιδιά 6-12 ετών: 1 φακελίσκος ημερησίως

Για την περιστασιακή ή χρόνια δυσκοιλιότητα ή όταν είναι επιθυμητή μία πιο εύκολη κένωση π.χ. αιμορροΐδες, ραγάδες ή χειρουργικές επεμβάσεις.

Ενήλικες: 2 - 3 δόσεις ημερησίως κάθε 12 ή 8 ώρες αντίστοιχα

Παιδιά 6-12 ετών: 1 φακελίσκος ημερησίως

Αντιμετωπίστε
εύκολα &
επιτυχώς
διάρροια και
δυσκοιλιότητα

Οι επαγγελματίες υγείας και οι καταναλωτές
μπορούν να αναφέρουν όλα τα ανεπιθύμητα συμβάντα
συμπληρώνοντας τη λευκή κάρτα

CE 0426

ΑΘΗΝΑ: Οιδίποδος 1-3 και Παράδρομος Αττικής οδού 33-35, 15238 Χαϊλάνδρι
Τηλ.: 210 7488821, Φαξ: 210 7488827 • E-mail: info@winmedica.gr.

www.winmedica.gr

ΘΕΣ/ΝΙΚΗ: Εθν. Αντιστάσεως 74 & Αίαντος, Τ.Κ. 551 33 • Τηλ.: 2310-488658 • Φαξ: 2310 488659

WinMedica
Serving Health for Life

Πώς να πείτε ΟΧΙ χωρίς να ΑΠΟΓΟΗΤΕΥΣΕΤΕ τον συνεργάτη σας



Από φόβο να μην απογοητεύσουμε, να μην δημιουργήσουμε εντάσεις, να μην χάσουμε έναν καλό συνεργάτη..., οδηγούμαστε συχνά στο να πούμε «ναι», ενώ κατά βάθος θα έπρεπε να πούμε «όχι». Πώς να διαχειριστούμε αυτή την άρνηση με τακτ και διπλωματία;

**Η βοήθός σας στο
φαρμακείο σας ζητά μια
αύξηση μισθού;**

**Η αισθητικός σας ζητά
πολύ συχνά έκτακτες
άδειες απουσίας;**

Είναι μερικές φορές απαραίτητο να πείτε «όχι» στους συνεργάτες σας. Το «όχι» φυσικά δεν είναι όμορφη λέξη, καθώς είναι υποσυνείδητα συνυφασμένο με την αδιαφορία ή την αδιαλλαξία και μπορεί να απογοητεύσει τον υπάλληλο σας και να του αφαιρέσει τα κίνητρα για αυξημένη απόδοση στην εργασία. Την ίδια στιγμή όμως, το «όχι» είναι ένα αναπόσπαστο κομμάτι της επιχειρηματικής πραγματικότητας και η σωστή του χρήση μπορεί να ανοίξει το δρόμο προς την καλύτερη λειτουργία της επιχείρησης. Ποια είναι, όμως, αυτή η σωστή του χρήση όταν είμαστε όλοι προγραμματισμένοι να

αποκρινόμαστε σε όλα με «ναι» και πώς μπορεί ο επιχειρηματίας-φαρμακοποιός να φιλτράρει τα συναισθήματά του τη στιγμή που πρέπει να προφέρει αυτό το περιβόητο «όχι», απαντώντας σε κάποιον από την ομάδα του φαρμακείου του; Το μεγάλο στοίχημα της αρνητικής απόκρισης είναι να διατηρηθούν οι καλές σχέσεις μεταξύ του φαρμακοποιού και της ομάδας που πλαισιώνει την επιχείρησή του, όπως επίσης και να διατηρηθεί αμείωτο το ενδιαφέρον για δουλειά. Στον επαγγελματικό χώρο η κόκκινη γραμμή που χωρίζει την απόλυτη στάση από την ευγένεια είναι λεπτή και η προσοχή που πρέπει να δίνεται είναι αμέριστη, έτσι

ώστε να διαφυλάσσονται οι ισορροπίες μεταξύ του επιχειρηματία και της ομάδας του.

Ο φαρμακοποιός καλείται να δεχθεί ή να απορρίψει προτάσεις και αιτήματα που τίθενται από τα άτομα της ομάδας του σε καθημερινή βάση, ενώ οι διαπραγματεύσεις γίνονται πάρα πολύ γρήγορα, χωρίς να δίνεται πάντα βάση στο υπόβαθρο μίας παράκλησης και στις συνέπειες της οποιασδήποτε απάντησης. Ειδικότερα όταν η απάντηση είναι αρνητική, είναι απαραίτητο να γίνονται κάποιες εσωτερικές διεργασίες από τον φαρμακοποιό, έτσι ώστε να μην αναπτυχθεί δυσάρεστο κλίμα στο φαρμακείο.



Τώρα που το σκέφτομαι...
και πριν συζητήσουμε
για τα ωράρια εργασίας σας,
να σας πω ότι κάθε Σάββατο
πρέπει να είστε όλοι εδώ!!!



3 βήματα

για ν' ανακοινώσετε την άρνηση σας

Από τη στιγμή που ο φαρμακοποιός πάρει την απόφαση να πει «όχι» σε κάτι, πρέπει να την ανακοινώσει με σιγουριά, αλλά όχι με στάση αδιαλλαξίας. Είναι καλό επίσης να δίνεται το περιθώριο επανεξέτασης του αιτήματος του υπαλλήλου κάποια στιγμή στο μέλλον, έτσι ώστε να μην αποθαρρύνεται. Οι πιθανότητες, άλλωστε, λένε ότι μια αυστηρή ή αδιάλλακτη στάση από τον εργοδότη μπορεί να έχει ως αποτέλεσμα μειωμένη διάθεση εργασίας και παραγωγικότητας στην ομάδα. Συμπεραίνουμε, τελικά, ότι ανεξάρτητα από την ιεραρχία που έχει μια επιχείρηση στο διαχειριστικό της κομμάτι, είναι απαραίτητο όλα τα μέλη της ομάδας να έχουν διάθεση να συνεργαστούν, και συχνά αν είναι απαραίτητο να συμβιβαστούν.

Αυτό που απαραίτητα πρέπει να έπεται της άρνησης, είναι η προσπάθεια για διατήρηση των καλών και υγιών σχέσεων, όχι μόνο με τον συγκεκριμένο υπάλληλο, αλλά με ολόκληρη την ομάδα του φαρμακείου.

Αυτή την όλη διαδικασία, μπορούμε να την περιγράψουμε με τρία απλά βήματα.

1ο βήμα

Δικαιολογήστε το «όχι» με επιχειρήματα

Η άρνηση πρέπει να εκφράζεται με τέτοιο τρόπο, έτσι ώστε τα επιχειρήματα να είναι λογικά και αδιάσειστα. Συχνά τα επιχειρήματα πρέπει να συνοδεύονται και με αριθμούς για να είναι πιο πειστικά. Χρειάζεται ιδιαίτερη προσοχή ο τρόπος με τον οποίο εκφράζονται αυτά τα επιχειρήματα, καθώς μία αμυντική στάση του επιχειρηματία θα κάνει την ομάδα να νιώσει ανασφαλής, ενώ μία απόλυτη και αδιάλλακτη στάση, δημιουργεί ένα φορτισμένο κλίμα και ο υπάλληλος αισθάνεται «προδομένος» ή «ριγμένος» και κάνει τη διάθεσή του για δουλειά. Αντίθετα, μια σοβαρή στάση που εκφράζει τα επιχειρήματα της άρνησης με σιγουριά πείθει. Προσοχή, αποφύγετε να μεταθέσετε την υπευθυνότητα της άρνησης σας σε ένα άλλο πρόσωπο. Για παράδειγμα, αν σας ζητήσουν μια αύξηση μισθού μην πείτε: «Λυπάμαι αλλά ο λογιστής ή ο οικονομικός μας σύμβουλος δεν είναι σύμφωνος με αυτό».

2ο βήμα

Κρατήστε τις υποσχέσεις σας

Είναι σημαντικό ο φαρμακοποιός να παραμένει συνεπής σε αυτά που λέει και υπόσχεται στους υπαλλήλους του. Όταν δεσμεύεται να κάνει κάτι, είναι καλό να το πραγματοποιεί χωρίς την υπενθύμιση κάποιου συνεργάτη του. Κατ' αυτόν τον τρόπο δείχνει την προθυμία του να δημιουργεί ένα ιδανικό εργασιακό περιβάλλον, ενώ ταυτόχρονα εμπνέει σεβασμό. Σίγουρα, ορισμένοι αναπάντεχοι οικονομικοί παράγοντες μπορεί να τον αναγκάσουν κάποια στιγμή να μην μπορέσει να ανταποκριθεί πλήρως στις υποσχέσεις και στις δεσμεύσεις του. Και πάλι εδώ η επεξήγηση με αληθοφανή στοιχεία θα σώσει την κατάσταση. Γι' αυτό το λόγο, επειδή «οι καλοί λογαριασμοί κάνουν τους καλούς φίλους», η κάθε δέσμευση πρέπει να συνοδεύεται και από μια προϋπόθεση.

«Θα μπορέσω να σου δώσω αυτό με την προϋπόθεση να ...»

3ο βήμα

Μην παραλείπετε βήματα στη διαδικασία της επικοινωνίας

Να εξηγήτε τις απόψεις σας, να μοιράζεστε τα πλάνα που έχετε για την επιχείρησή σας και να αφήνετε ανοιχτά τα κανάλια της επικοινωνίας με όλα τα μέλη της ομάδας, έτσι ώστε να μπορούν να εκφράζονται με τη σειρά τους. Με τον τρόπο αυτό ενισχύεται η δημιουργικότητα και η αποδοτικότητα τους, ακόμα και ύστερα από ένα αίτημά τους που δε βρήκε αντίκρισμα.

Είναι πολύ σημαντικό το κλίμα συζήτησης με το κάθε μέλος της ομάδας μιας επιχείρησης να είναι εποικοδομητικό. Αυτό σημαίνει ότι πριν εκφράσει ο φαρμακοποιός τη διαφωνία του στον συνεργάτη του, έχει εξαντλήσει κάθε περιθώριο να πει «να!». Η εκτίμηση της κατάστασης γί-

νεται κάνοντας στον εαυτό του ερωτήσεις όπως: «Είναι όντως αδύνατο να δεχθώ;» ή «Τι συνέπειες θα έχει η άρνησή μου;». Ο επιχειρηματίας φαρμακοποιός, αφιερώνοντας ουσιαστικό χρόνο στο να σκεφθεί την απόφασή του, έχει τη δυνατότητα να εξετάσει προσεκτικά κάθε παράμετρο της απάντησής του και να αναπτύξει τα επιχειρήματα που τον οδήγησαν σε αυτή.

Η άρνηση από την πλευρά του υπαλλήλου

Τι γίνεται όμως στην περίπτωση που ένας υπάλληλος αρνείται να ακολουθήσει τις υποδείξεις του επιχειρηματία; Αν πρόκειται, για παράδειγμα, για

Θέλω αύξηση μισθού...

Πώς να πείτε ΟΧΙ σε αίτημα για αύξηση μισθού

Ένα σύνθετο χαρακτηριστικό που διέπει τις εργασιακές σχέσεις είναι οι οικονομικές συναλλαγές. Με απλά λόγια, τι πρέπει να κάνει ο φαρμακοποιός όταν ένα μέλος της ομάδας του ζητάει αύξηση μισθού και όταν ο ίδιος δε μπορεί να τη διαχειριστεί και να την ικανοποιήσει; Πώς μπορεί να αιτιολογήσει αυτήν την άρνηση;

Ας δούμε 2 περιπτώσεις;

1. Αν θεωρείτε ότι ο συνεργάτης σας δεν αξίζει την αύξηση μπορείτε να του πείτε:

«Η εργασία που κάνετε θεωρώ ότι είναι αυτή την οποία εξ' αρχής κάνατε. Συνεπώς δεν κρίνω ότι πρέπει να αναθεωρήσουμε το μισθό σας. Εν τούτοις, μπορούμε να δούμε τη δυνατότητα να έχετε ένα *primo* κάθε εξάμηνο, αν πετύχετε αυτό και το άλλο στην εργασία σας. Τι λέτε, είστε σύμφωνος να το προσπαθήσετε;»

2. Αν θεωρείτε ότι ο συνεργάτης σας αξίζει την αύξηση αλλά δεν μπορείτε για οικονομικούς λόγους να τη δώσετε, μπορείτε να του πείτε:

«Κατανοώ πλήρως το αίτημα σας, αλλά η σημερινή οικονομική κατάσταση του φαρμακείου δεν μου επιτρέπει να ανταποκριθώ. Μόλις βελτιωθούν λίγο τα πράγματα θα είμαι σε θέση να σας δώσω ένα *primo* ή να αυξήσω τον μισθό σας. Για αυτό πρέπει όλοι να κάνουμε μια ακόμη μεγαλύτερη προσπάθεια για να αυξήσουμε τις πωλήσεις μας. Τι λέτε είστε σύμφωνος να το προσπαθήσουμε;»

Όποια και αν είναι η περίπτωση πρέπει ο φαρμακοποιός manager να καθίσει και να συζητήσει ιδιαίτερώς με το μέλος της ομάδας του, με στοιχεία και αριθμούς, εξηγώντας του την απόφασή του και τους λόγους που τον οδήγησαν εκεί. Έτσι, θα μπορέσει ο υπάλληλος να καταλάβει το «όχι», παρά τη δυσωρέσειά του, και να συνεχίσει κανονικά τη δουλειά του χωρίς απογοητεύσεις.

άρνηση που αφορά την ανάληψη ενός καινούργιου project, τα αίτια συνήθως είναι οικονομικά, αλλά μπορεί να είναι και θέμα χρόνου εργασίας. Αν από την άλλη, η άρνηση αφορά υποδείξεις σε λάθη που γίνονται επανειλημμένα, τότε υπάρχει επικοινωνιακό χάσμα μεταξύ του φαρμακοποιού και της ομάδας του. Όποια και αν είναι η φύση του «όχι», η διαφωνία μπορεί και πρέπει να λυθεί με συζήτηση για να διευκρινιστούν τα ακριβή αίτια και να «λειάνουν οι γωνίες» των δύο πλευρών.

Ομαδικότητα πάνω απ' όλα

Για να είναι παραγωγική η συνύπαρξη ανθρώπων σε έναν εργασιακό χώρο, και κατά συνέπεια για να είναι ανεκτή μια άρνηση από οποιαδήποτε πλευρά, είναι απαραίτητο να διέπονται οι σχέσεις από ομαδικό πνεύμα. Ακόμα και η έμφυτη τάση προς την ομαδικότητα χρειάζεται καλλιέργεια που σημαίνει τόσο προσωπική θέληση όσο και εκπαίδευση. Ο σεβασμός της προσωπικότητας, των θεμιτών ορίων των σχέσεων, των καθηκόντων και των ρόλων των ατόμων, είναι μία τελείως ιδιαίτερη και λεπτή υπόθεση για την ομάδα, η οποία απαιτεί χρόνο και διάθεση για καλλιέργεια. Όταν πληρούνται αυτές οι προϋποθέσεις, το φαρμακείο μπαίνει σε τροχιά εξέλιξης, στην οποία το «όχι» δεν αποτελεί εμπόδιο, αλλά «στάση» για ανασυγκρότηση και επανεκκίνηση.

Συνάγουμε, τελικά, ότι ο τρόπος με τον οποίο εκφράζει την οποιαδήποτε διαφωνία του κάποιος, ακόμα και σε θέματα μικρά και ασήμαντα, έχει μεγάλο αντίκτυπο στην καθημερινότητα της επαγγελματικής ζωής του, καθώς συνυπάρχει σε μια επιχείρηση που πρέπει να χαρακτηρίζεται από συνέπεια και αδιαπραγμάτευτο επίπεδο προσφερόμενων υπηρεσιών. Μόλις, όμως, γίνει κατανοητή η μέθοδος με την οποία πρέπει να επικοινωνείται το «όχι» στην ομάδα του φαρμακείου ανοίγει ένα νέο κεφάλαιο στην απόδοση και τη συνεργασία των εργαζομένων με θεαματικά αποτελέσματα στην ίδια την επιχείρηση. ■

Πόπη Χαραμή

ΠΤΩΣΗ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ;

Πρέπει να επενδύσετε για να τα βγάλετε πέρα...



Μια ανακαίνιση του φαρμακείου μας, ένας επανασχεδιασμός του χώρου, η ανάπτυξη του τμήματος OTC ή ενός εξελιγμένου εργαστηρίου, μια νέα μάρκα καλλυντικών, ένα νέο πρόγραμμα διαχείρισης, ένα πρόγραμμα CRM, ένα πρόγραμμα εκπαίδευσης του προσωπικού... Αυτές είναι οι πιο σημαντικές επενδύσεις τις οποίες πρέπει να σκεφτούμε για να ενισχύσουμε τη δραστηριότητα του φαρμακείου μας όταν είναι στάσιμη ή μειώνεται. Αλλά αυτές οι επενδύσεις είναι πραγματικά αποτελεσματικές; Και, γενικότερα, θα πρέπει να επενδύσουμε για να ενισχύσουμε τα έσοδα και το περιθώριο κέρδους μας; Τις απαντήσεις θα τις ανακαλύψουμε στο παρόν άρθρο.

Από τον **ΓΙΑΝΝΗ ΚΟΝΤΑΚΟ**, Οικονομολόγο-Σύμβουλο Επιχειρήσεων

Τα δεδομένα της αγοράς σήμερα δείχνουν ότι οι επενδύσεις στα φαρμακεία συρρικνώθηκαν τα τελευταία χρόνια της κρίσης. Στην πράξη, ο αριθμός των φαρμακοποιών που επιλέγουν να επενδύσουν στο φαρμακείο τους παραμένει αρκετά σταθερός, αλλά όταν επενδύουν, διαθέτουν ένα πολύ μικρότερο ποσό από ό, τι στο παρελθόν.

Οι «μεγάλες» επενδύσεις καθυστερούν ή αναβάλλονται, συμπεριλαμβανομένης της ανακαίνισης. Η μείωση της οικονομικής δραστηριότητας και οι οικονομικές δυσκολίες του επαγγέλματος εξηγεί αυτό το φαινόμενο.

Η παρατηρούμενη σε αρκετά φαρμακεία μείωση της κερδοφορίας, δεν μπορεί πλέον να παράγει επαρκείς οικονομικούς πόρους. Παράλληλα η δανειοληπτική

ικανότητα έχει μειωθεί σημαντικά, διότι οι τράπεζες στην ουσία δεν δίνουν δάνεια σε επιχειρήσεις με αρνητικές ταμειακές ροές.

Το πιο σημαντικό είναι βέβαια, η έλλειψη του οράματος και της προοπτικής για καλύτερες μέρες και η έλλειψη εμπιστοσύνης για το μέλλον της κατάστασης στη χώρα μας που εμποδίζουν τις φιλόδοξες επενδύσεις.

Πρέπει όμως να κατανοήσουμε ότι το οικονομικό μοντέλο του φαρμακείου αλλάζει.

Σήμερα, για παράδειγμα, ένας φαρμακοποιός που δεν προτείνει ολοκληρωμένες λύσεις υγείας στο πελάτη του και περιορίζεται μόνο στο να εξυπηρετεί τη ζήτηση που προέρχεται από τη συνταγή ή τη διαφήμιση, δεν μπορεί να έχει πολύ αισιόδοξο μέλλον!

Γνωρίζοντας πώς να επενδύσετε

Λέγεται συχνά, ότι οι επενδύσεις είναι ένα από τα φάρμακα «για να αντιμετωπίσουμε την κρίση. Αλλά στον τομέα των φαρμακείων, όπου το 70- 80% της δραστηριότητας (συνταγογραφούμενα φάρμακα) πλαισιώνεται από κρατική ρύθμιση τιμών και περιθωρίου κέρδους, η απόφαση για μια επένδυση πρέπει να λαμβάνεται με προσοχή. Γιατί μια επένδυση για να είναι χρήσιμη, θα πρέπει να ανταποκρίνεται σε μια υφιστάμενη ή μελλοντική ανάγκη.

Το πρώτο πράγμα που πρέπει να κάνετε είναι να καθορίσετε ποιός είναι ο σκοπός της επένδυσης και αν υπάρχουν περισσότερες από μια επενδύσεις, χρειάζεται να αξιολογήσετε την επιλογή σας με βάση το κόστος και το επιχειρησιακό όφελος.

Το επόμενο βήμα είναι να κάνετε ένα προϋπολογισμό εξόδων. Σε κάθε περίπτωση, πρέπει να γίνει διάκριση μεταξύ των επενδύσεων που μπορούν να αποβεστούν με την πάροδο του χρόνου και εκείνων που οδηγούν σε ένα πρόσθετο έξοδο άμεσα.

Προσοχή: Όσο το κόστος μιας επένδυσης είναι μεγαλύτερο, τόσο πιο επικίνδυνη είναι σε γενικές γραμμές. Για τον υπολογισμό της απόδοσης μιας επένδυσης, η απλούστερη μέθοδος είναι να αξιολογήσουμε τα επιπλέον έσοδα και το μέσο κέρδος που θα φέρει.

Για να επιλέξετε την κατάλληλη δαπάνη που θα κάνετε στο σωστό χρόνο, θα πρέπει επίσης να γνωρίζετε το πραγματικό της κόστος, λαμβάνοντας υπόψη όλα τα έξοδα που μπορεί να προκύψουν από το νέο εγχείρημα (κρυφά κόστη).

Κατά συνέπεια, προσδιορίζουμε με ακρίβεια δύο δείκτες: Νεκρό σημείο (BEP) και Απόδοση Επένδυσης (ROCE)

Προσοχή επίσης, διότι μια σημαντική επένδυση μπορεί να δημιουργήσει την ανάγκη για επιπλέον μετρητά, η οποία αυξάνει το συνολικό κόστος της επιχείρησης και θα πρέπει να συμπεριληφθεί στο σχέδιο χρηματοδότησης.

Οι επιλογές για το φαρμακείο

Στο φαρμακείο, οι επενδύσεις που απαιτούνται για την τόνωση της δραστηριότητας είναι επίσης εκείνες που συχνά τείνουν να βελτιώσουν την αποδοτικότητα και τις επιδόσεις.

Σας αναφέρω μια λίστα με τέσσερις βασικούς τομείς παρέμβασης:

- την ανακαίνιση και τη διαμόρφωση του φαρμακείου,
- την πληροφορική
- τη διαχείριση (εμπορική και οικονομική)
- τη διοίκηση και την εκπαίδευση του προσωπικού

Η ανακαίνιση του φαρμακείου και η εγκατάσταση ενός αναβαθμισμένου συστήματος πληροφορικής (π.χ. BI, CRM), είναι αναμφισβήτητοι οι πιο σημαντικές επενδύσεις από θέμα κόστους. Και οι δυο είναι απαραίτητες για τον εκσυγχρονισμό του φαρμακείου και την καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών. Ωστόσο, είναι δύσκολο να υπολογίσουμε την αύξηση των εσόδων που προέρχονται από αυτές. Ένας πρακτικός τρόπος υπολογισμού είναι να σταθμιστεί η παραμονή και αύξηση των πιστών πελατών του φαρμακείου σε σχέση με την αναμενόμενη είσοδο νέων πελατών.

Η συνάρτηση αυτή οδηγεί στο να τεθούν οι στόχοι μιας επιτυχούς επένδυσης. Παρ' όλα αυτά, μπορεί κανείς να πει ότι όταν επενδύουμε σε συστήματα πληροφορικής, υπάρχει μια θετική επίδραση στις πωλήσεις που οφείλεται στην καλύτερη προβολή και διαχείριση διανομής

των προϊόντων καθώς και των αποθεμάτων. Υπάρχει, επίσης, μια σημαντική βελτίωση της παραγωγικότητας της ομάδας εργασίας. Οι αποσβέσεις για τις επενδύσεις αυτές εκπίπτουν πλήρως από τα κέρδη, καθώς και οι τόκοι των δανείων ή το leasing.

Ακόμα ένας τομέας στον οποίο μπορείτε να επενδύσετε είναι η **διαχείριση και η εκπαίδευση του προσωπικού** για αύξηση της παραγωγικότητας του. Η διαχείριση των γενικών δαπανών και των δαπανών προσωπικού είναι πράγματι ένα κρίσιμο ζήτημα για πολλά φαρμακεία. Συνεπώς, από αυτή την άποψη, δεν πρέπει σε μια περίοδο στασιμότητας ή παρακμής εσόδων σε μια επιχείρηση να κάνουμε την ίδια διαχείριση αυτών των εξόδων όπως έχουμε συνηθίσει στο παρελθόν, σε περίοδο ανάπτυξης.

Για τη βελτίωση της αποδοτικότητας και της παραγωγικότητας, είναι απαραίτητο να προσαρμοστεί το προσωπικό με την εξέλιξη του τζίρου και την κερδοφορία. Στην πράξη, δεν σημαίνει κατ' ανάγκη να μειώσετε το προσωπικό ή τις αποδοχές τους, αλλά να έχετε υπαλλήλους πιο κινητοποιημένους και πιο αποδοτικούς.

Μια καλύτερη οργάνωση των αρμοδιοτήτων εργασίας, η πρόσληψη υπαλλήλων με περισσότερα προσόντα και η απομάκρυνση αυτών που δεν έχουν διάθεση για δουλειά, αποτελούν επενδύσεις που θα βοηθήσουν να λειτουργήσετε παραγωγικά και να αυξήσετε την εξυπηρέτηση των ασθενών -πελατών σας. Σε αυτό το πλαίσιο, είναι σημαντικό οι εργαζόμενοι να συμμετέχουν ενεργά στη καλή λειτουργία της επιχείρησης, να αισθάνονται ότι συμμετέχουν στην εξέλιξη της και να αισθάνονται ότι τους εμπιστευόμαστε. Το σύστημα κινήτρων επιβράβευσης, για παράδειγμα, βοηθά στην κινητοποίηση της ομάδας και στη συμμετοχή των εργαζομένων με τις επιδόσεις που προκύπτουν ανάλογα από την εργασία τους...

Για όλα αυτά χρειάζεται να επενδύσετε για την επιμόρφωσή του προσωπικού σας κυρίως σε προσωπικό χρόνο, ως υπεύθυνοι για να τους εκπαιδεύσετε, να τους αξιολογήσετε και να τους κατευθύνετε στην εργασία τους με στόχο καλύτερες επιδόσεις.

ΝΑ ΘΥΜΑΣΤΕ ότι το κόστος της επένδυσης περιλαμβάνει:

- Το κόστος εγκατάστασης, παραμετροποίησης και εκπαίδευσης, ειδικά αν μιλάμε για τεχνολογία πληροφορικής.
- Στην περίπτωση ανακαίνισης θα πρέπει να ληφθεί μέριμνα και να προσαρμοστεί αναλόγως η επένδυση σε πιθανούς πολεοδομικούς ή/και αρχιτεκτονικούς περιορισμούς. Ενδεχομένως να απαιτηθούν αλλαγές και σε ορισμένα στοιχεία εξοπλισμού για τη διαμόρφωση των χώρων.
- Αντίθετα, για τον υπολογισμό του πραγματικού κόστους της ανακαίνισης, μπορεί ενδεχομένως να αφαιρέσετε την τιμή μεταπώλησης του παλαιού σας εξοπλισμού, λαμβάνοντας υπόψη τη φορολογία της υπεραξίας που θα πληρώσετε.



Farmakon

Ολοκληρωμένη σειρά λογισμικού για φαρμακεία & δίκτυα φαρμακείων.

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

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



www.csa.com.gr

CSA
COMPUTERS · SOFTWARE · APPLICATIONS

3 ΒΑΣΙΚΕΣ ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ

3 απαντήσεις

1η ερώτηση:

Πώς θα τα καταφέρετε καλύτερα χωρίς να επενδύσετε κεφαλαία στο φαρμακείο σας;

Μπορούμε να δράσουμε σε διάφορους τομείς του φαρμακείου: τζίρο, περιθώριο κέρδους, γενικά έξοδα, μισθοδοσία και παραγωγικότητα, φορολογία ή ρευστότητα.

Για παράδειγμα, για την παρακολούθηση και την αύξηση των πωλήσεων, πρέπει να χρησιμοποιείτε τα στοιχεία που παρέχονται από το

λογισμικό σας, δημιουργώντας και παρακολουθώντας έναν απλό πίνακα εσόδων εξόδων.

Εδώ, είναι απαραίτητο να επισημάνω τρεις δείκτες που πρέπει να μετρώνται: ο αριθμός των πελατών, το μέσο καλάθι αγορών τους, και κυρίως το μέσο καλάθι αγορών μη συνταγογραφούμενων προϊόντων.

Με τα στοιχεία αυτά, μπορείτε να μετρήσετε την απόδοση σε σχέση με τις προβλέψεις και τους στόχους σας.

2η ερώτηση:

Σε ότι αφορά τη βελτίωση περιθωρίου κέρδους, ποια είναι τα πιθανά μέσα δράσης;

Και εδώ πάλι, αυτό που πρέπει να ακολουθήσετε για τη βελτίωση του περιθωρίου

κέρδους σας είναι οι καλύτεροι εμπορικοί όροι των συναλλαγών σας με τους προμηθευτές σας (εκπτώσεις σε είδος και χρήμα, πίστωση, ενέργειες προωθητικές...) και η αυστηρή επιλογή των αγορών σας. Το εργαλείο που χρησιμοποιείτε εδώ είναι ένα απλό σημειωματάριο, κατά τη διάρκεια συναντήσεων με τους πωλητές των εταιρειών, σχετικά με τους όρους συνεργασίας, που πρέπει να ελέγχεται σε τακτά χρονικά διαστήματα.

3η ερώτηση:

Για τα γενικά έξοδα, ο στόχος είναι να κάνουμε οικονομίες;

Ναι, και συχνά αυτό είναι δυνατόν σε μεγαλύτερο βαθμό από ό, τι νομίζουμε. Ο κανόνας που θα ακολουθήσετε είναι να μην κάνετε κανένα έξοδο που δεν θα είναι επικερδές τουλάχιστον στο διπλάσιο για την επιχείρησή σας. Μην διστάσετε να ζητήσετε μείωση του ενοικίου σας, την αναζήτηση οικονομικότερων λύσεων σε σχέση με τις ενεργειακές σας ανάγκες ή τη μείωση των αναγκών επικοινωνίας του φαρμακείου σας (τηλεφωνία, Internet κλπ) ■



COMPOUNDING SYSTEMS ΓΙΑ ΕΠΑΓΓΕΛΜΑΤΙΕΣ SAMIX® BR200

 **SAMIX®**

ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ
ΕΛΛΑΔΟΣ  Syndesmos

Αποτελεσματικότητα. Οικονομία. Ευκολία.

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

Χρησιμοποιείται σε περιβάλλον GMP ✓

Πολυχρηστικότητα - δυνατότητα
ανάμειξης 15ml - 200ml ✓

Εύρος Ταχύτητας
300rpm - 2000rpm ✓

 **ΤΙΜΗ
ΠΡΟΣΦΟ
ΡΑΣ** **320€**



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

 **Syndesmos**



 **CHEMCO**

Προστασία και ΑΣΦΑΛΕΙΑ στο Φαρμακείο σας



Διαρρήξεις, κλοπές, πυρκαγιές, ηλεκτρικά προβλήματα, κλοπή των δεδομένων από τον υπολογιστή σας, είναι μερικοί από τους κινδύνους από τους οποίους πρέπει να προστατεύσετε το φαρμακείο σας.

Από τον **ΑΝΤΩΝΗ ΣΑΚΑΛΟΓΛΟΥ**,
Σύμβουλο Επιχειρηματικής Ανάπτυξης της ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

Η προστασία του φαρμακείου σας συνίσταται πρώτα απ' όλα στον περιορισμό του κινδύνου της ληστείας ή διάρρηξης, τον κίνδυνο πυρκαγιάς ή μακρόχρονης διακοπής ρεύματος, η οποία μπορεί να οδηγήσει σε συνέπειες για τα περιεχόμενα των ψυγείων ή καταψυκτών. Τέλος, ο φαρμακοποιός οφείλει να προστατεύσει τα ευαίσθητα δεδομένα του υπολογιστή του από πιθανή πειρατεία.

Προστασία κατά της κλοπής και διάρρηξης

Για τη φυσική προστασία του φαρμακείου σας και του περιεχομένου του, είναι απαραίτητο να ασφαλίσετε όλες τις εξόδους. Για την κύρια είσοδο και τα

παράθυρα, μπορεί να τοποθετηθεί μηχανική προστασία, όπως μεταλλικό ρολό με κλειδαριές ασφαλείας. Ενώ το εξωτερικό ρολό είναι ιδανικό για την προστασία της βιτρίνας/του παραθύρου, το εσωτερικό είναι πιο αποτελεσματικό κατά της διάρρηξης, ιδιαίτερα εάν συνδυαστεί με σύστημα συναγερμού που ελέγχεται από απόσταση. Πράγματι, με το σπάσιμο της βιτρίνας ενεργοποιείται ο συναγερμός και οι επιτιθέμενοι στη συνέχεια θα χρειαστούν περισσότερο χρόνο για να παραβιάσουν το εσωτερικό μεταλλικό ρολό. Από την άλλη, ένα εξωτερικό μεταλλικό ρολό είναι απαραίτητο για την προστασία της πόρτας, που είναι σχετικά εύκολο να παραβιαστεί. Η προστασία λοιπών σημείων εισόδου στο φαρμακείο,

όπως είσοδος εμπορευμάτων, τυχόν παράθυρα κλπ δεν πρέπει να παραμεληθεί. Λογικό είναι να εξοπλιστούν με επιπλέον προστασία όπως εσωτερικά παντζούρια ή μπάρες ασφαλείας. Ιδιαίτερη προσοχή απαιτείται επίσης όταν το φαρμακείο επικοινωνεί με άλλους χώρους (πχ κουζίνα, δωμάτιο ξεκούρασης, αίθουσα συναντήσεων...). Η πόρτα επικοινωνίας δεν πρέπει να μένει απροστάτευτη, ιδιαίτερα αν το προσωπικό έχει τη δυνατότητα να μετακινείται σε αυτούς τους χώρους. Για περισσότερη ασφάλεια, τα φαρμακεία μπορούν να εξοπλιστούν με συστήματα βίντεο παρακολούθησης, ελεγχόμενα από απόσταση. Ο φαρμακοποιός μπορεί να το ελέγχει από απόσταση π.χ. με το κινητό του ή μέσω σύνδεσης με ένα απομακρυσμένο σύστημα επιτήρησης με συναγερμό, που ελέγχεται από εταιρία security.



Προστασία από πυρκαγιά

Σε ό,τι αφορά την πυρασφάλεια, τα φαρμακεία έχουν την υποχρέωση να διαθέτουν πυροσβεστήρες που συντηρούνται ετησίως. Όπου υπάρχει δυνατότητα, θα πρέπει να υπάρχει και έξοδος κινδύνου. Οι ηλεκτρικές εγκαταστάσεις όπως και οι αυτόματες πόρτες επίσης (όπου υπάρχουν), θα πρέπει να ελέγχονται κάθε χρόνο. Επιπλέον, οι χώροι που περιέχουν εύφλεκτα υγρά θα πρέπει να αερίζονται επαρκώς. Τέλος, οι φιάλες οξυγόνου θα πρέπει να αποθηκεύονται σε ένα μόνιμα αεριζόμενο αντιπυρικό χώρο, κλειδωμένο και τουλάχιστον 3 μέτρα από κάθε δημόσια πρόσβαση ή χώρο στάθμευσης.



Προστασία των ηλεκτρικών συσκευών: υπολογιστής, ψυγεία-καταψύκτες

Κάθε ηλεκτρική συσκευή, ειδικά υπολογιστές, πρέπει να είναι εφοδιασμένη με ένα εξομοιωτή τάσης, προκειμένου να προφυλαχθεί από βραχυκύκλωμα. Επιπλέον, απαιτείται η προστασία των ψυγείων-καταψυκτών του φαρμακείου, όπου φυλάσσονται ακριβά φάρμακα, αξίας χιλιάδων ευρώ. Το φαρμακείο πρέπει να έχει ένα επαγγελματικό ψυγείο-καταψύκτη και όχι ένα οικιακό ψυγείο. Ιδανικά, θα πρέπει να μπορούν να παρακολουθούνται και να ελέγχονται οι θερμοκρασίες και οι αποκλίσεις τους, από απόσταση. Ανιχνευτές θερμοκρασιών, κατάλληλα συνδεδεμένοι με έναν υπολογιστή ή ακόμα και από το κινητό τηλέφωνο, απεικονίζουν τις μεταβολές της θερμοκρασίας. Η απομακρυσμένη παρακολούθηση έχει ως στόχο να ειδοποιήσει έγκαιρα για την απώλεια ισχύος και να συμβάλει στην προστασία των προϊόντων.

Προστασία των ευαίσθητων δεδομένων

Ο φαρμακοποιός είναι υπεύθυνος για την ασφάλεια των αρχείων του υπολογιστή του και πρέπει να λαμβάνει όλα τα αναγκαία μέτρα για τη διασφάλιση της εμπιστευτικότητας των ευαίσθητων δεδομένων, ώστε να αποφευχθεί η πρόσβασή τους σε μη εξουσιοδοτημένα πρόσωπα, που επισύρει βαριά πρόστιμα. Ο σταθμός εργασίας πρέπει να είναι ασφαλής όπως με χρήση κωδικών (passwords) και προγράμματα καταπολέμησης ιών (antivirus και firewall). Επίσης, οι τακτικά λαμβανόμενες αποθηκεύσεις αρχείων (backups) να φυλάσσονται σε ασφαλή τοποθεσία μακριά από το φαρμακείο. Αν τα ευαίσθητα δεδομένα τηρούνται σε έναν εξωτερικό κεντρικό υπολογιστή (host server), θα πρέπει να είναι πιστοποιημένος φορέας παροχής υπηρεσιών, εγκεκριμένος από τις κανονιστικές αρχές. Τέλος, emails με ευαίσθητα δεδομένα υγείας θα πρέπει να προστατεύονται με επιπλέον κωδικούς ασφαλείας ή με σύστημα κρυπτογράφησης.



Βεβαιωθείτε ότι...

Στα φαρμακεία, η ασφάλιση επαγγελματικής αστικής ευθύνης είναι η μόνη υποχρεωτική ασφάλιση. Αυτή προορίζεται να καλύψει πράξεις ή παραλείψεις του φαρμακοποιού ή συνεργάτη του κατά τη νόμιμη άσκηση της επαγγελματικής του δραστηριότητας. Παρ' όλα αυτά, οι φαρμακοποιοί επιλέγουν συχνά περι-

σότερες ασφαλιστικές καλύψεις. Αυτές περιλαμβάνουν την γενική αστική ευθύνη προς τρίτους, που προστατεύει από ατυχήματα σχετιζόμενα με τη λειτουργία του φαρμακείου ή την εργασία (πτώσεις, ατυχήματα, κ.λπ.), καλύψεις για φωτιά, σεισμό, φυσικά φαινόμενα, κλοπές και διαρρήξεις, περιεχόμενο φαρμακείου και άλλες.



ΒΙΝΤΕΟΠΡΟΣΤΑΣΙΑ

Πώς να καταπολεμήσετε περιστατικά κλοπής



Συχνά αντιμετωπίζουμε πελάτες που προσπαθούν κλέψουν κάτι. Σήμερα οι αντικλεπτικές τεχνολογίες έχουν βελτιωθεί σημαντικά. Συστήματα βιντεοπαρακολούθησης πολύ υψηλής ευκρίνειας εποπτεύουν χώρους με μεγαλύτερη ακρίβεια και συχνά είναι συνδεδεμένα με σύστημα συναγερμού στην είσοδο του φαρμακείου.

Ποιος όμως είναι ο λόγος να έχουμε κάμερες παντού αν δεν υπάρχει κάποιος να παρακολουθεί τις οθόνες;

Γιατί να χτυπά ο συναγερμός αν δεν υπάρχει κάποιος να αντιδράσει; Το πρόβλημα των φαρμακοποιών για την καταπολέμηση της κλοπής δεν είναι τόσο η επιλογή του κατάλληλου εξοπλισμού, όσο η διαθεσιμότητα ανθρώπινων πόρων να τα αξιοποιήσει. Συχνά οι συνεργάτες στον πάγκο ή στο εργαστήριο δεν έχουν χρόνο, πολύ περισσότερο δε ο φαρμακοποιός.

Εκεί ακριβώς συμβάλλει η τεχνολογία με ειδικά «έξυπνες» κάμερες, που «καταλαβαίνουν» ότι κάτι συμβαίνει και προειδοποιούν. Η

μετάβαση στην ψηφιακή τεχνολογία επιτρέπει υψηλής ευκρίνειας προβολή, καλύτερη όραση νύκτας και εγγραφή βίντεο. Οι κάμερες αυτές «ξέρουν» πώς να αναγνωρίσουν ένα πραγματικό κίνδυνο από ασυνήθιστες κινήσεις μέσα στο φαρμακείο. Παρόλα αυτά, η τεχνολογία για την ανίχνευση τέτοιων κινήσεων σε ένα συγκεκριμένο χώρο, έχει δρόμο μπροστά της για σημαντική βελτίωση.

Κατανόηση για καλύτερη δράση

Η ευφυΐα των συστημάτων βιντεοπαρακολούθησης δεν έγκειται μόνο να ειδοποιεί όταν είναι απαραίτητο, αλλά και να προσαρμόζει τη διαχείριση και μετατροπή των δεδομένων σε πληροφορία και από εκεί σε αντίληψη και γνώση. Ενώ η διαχείριση σε πραγματικό χρόνο είναι σημαντική, είναι εξίσου σημαντικό να κατανοήσουμε τι συμβαίνει και μετά, προκειμένου να σχεδιάσουμε μια πιο αποτελεσματική πρόληψη. Για παράδειγμα, ποιοι οι χώροι του φαρμακείου που εποπτεύονται λιγότερο; Η βιντεοπαρακολούθηση είναι εργαλείο τόσο για πρόληψη όσο και την αποτροπή κλοπής.

Η επιτήρηση είναι επαρκής μόνο όταν μπορεί να ανατεθεί σε μέλος της ομάδας του φαρμακείου για ευέλικτη και αποτελεσματική χρήση του συστήματος. Το σύστημα μπορεί να προγραμματιστεί να λειτουργεί με διαφορετικό τρόπο το βράδυ π.χ. με έλεγχο από ένα «έξυπνο» κινητό, αν είναι απαραίτητο, και ο κάτοχος μπορεί να λαμβάνει ειδοποίηση σχετικά με συγκεκριμένο είδος κίνησης από συγκεκριμένο χώρο του φαρμακείου.

Τεχνολογική Ολοκλήρωση

Η αντικλεπτική τεχνολογία μπορεί να πάει πολύ πιο πέρα, με ένα λογισμικό που ελέγχει όλες τις συσκευές που σχετίζονται με την ασφάλεια. Τα πάντα μέσα στο φαρμακείο μπορούν να είναι διασυνδεδεμένα με τέτοιο τρόπο, ώστε κάθε πληροφορία να μπορεί να μεταδοθεί άμεσα.

Η αποτελεσματική αντικλεπτική προστασία έγκειται σε σύνολο τεχνολογιών και μια μόνο τεχνολογία δεν είναι αρκετή. Κάθε αποτελεσματική λύση θα πρέπει να ενσωματώνει και να διασυνδέει τεχνολογίες, προκειμένου να αντιδρούν σε πραγματικό χρόνο και να οργανώνουν την πρόληψη ανάλογα με την ευαισθησία των χώρων που εκτίθενται σε μεγαλύτερο κίνδυνο.

Φυσικά τέτοιες λύσεις ενδείκνυνται περισσότερο για μεγάλα φαρμακεία και πάντα στα πλαίσια μίας σοβαρής απόδοσης για την επένδυση που θα κάνετε.

Προστασία προσωπικών δεδομένων

Για τον σεβασμό της ιδιωτικής ζωής, οι κάμερες δεν θα πρέπει να κινηματογραφούν τουαλέτες, αποδυτήρια και εργαζόμενους στο χώρο εργασίας π.χ. η κάμερα να είναι στραμμένη προς το ταμείο παρά στον συνεργάτη που εργάζεται στο ταμείο. Σε γενικές γραμμές, συμβουλευτείτε τους ειδικούς.

Για περισσότερες πληροφορίες επισκεφθείτε την ιστοσελίδα της

Αρχής Προστασίας Προσωπικών Δεδομένων (www.dpa.gr) – Θεματική Ενότητα: Συστήματα Βιντεοεπιτήρησης. ■

ecareplus

Το νέο σύγχρονο πρόγραμμα διαχείρισης φαρμακείου

Το μέλλον και η επιτυχία μιας επιχείρησης καθορίζονται σήμερα από την ικανότητά της να αξιοποιεί τον πλέον πολύτιμο πόρο της: την πληροφορία.

Η ανάπτυξη των τεχνολογικών εφαρμογών έθεσε την πληροφορία σε κίνηση, την απελευθέρωσε από τις δεσμεύσεις και της προσέδωσε απεριόριστη προστιθέμενη αξία.

Η ευκολία στην πρόσβαση, η ταχύτητα, το χαμηλό οικονομικό κόστος και η ανάπτυξη πιο φιλικών προς τον χρήστη εφαρμογών με προηγμένες δυνατότητες, συνέβαλαν στη διαμόρφωση της άποψης πως ένα κατάλληλο πληροφοριακό σύστημα προσδίδει στο φαρμακείο τα απαραίτητα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα προκειμένου να αντεπεξέλθει στο συνεχώς εντεινόμενο εσωτερικό και εξωτερικό ανταγωνισμό.

Σήμερα ανάμεσα στην πληθώρα των προγραμμάτων που κατακλύζουν την αγορά του φαρμακείου, υπάρχει ένα πρόγραμμα διαχείρισης φαρμακείου που έχει ως βασικό πλεονέκτημα ότι σχεδιάστηκε **από φαρμακοποιούς για φαρμακοποιούς** καταγράφοντας τις ανάγκες τους από την πιο απλή έως την πιο σύνθετη.

E-care plus = Ευκολία, ταχύτητα, επικοινωνία, πληροφορία.

Το E-care plus αποτελεί το πιο σύγχρονο πρόγραμμα για το φαρμακείο του σήμερα και του αύριο και διαθέτει όλες τις παραμέτρους που το καθιστούν πολύτιμο όπλο στο έντονο ανταγωνιστικό περιβάλλον.

Το E-care plus σε στηρίζει και στους δύο ρόλους της καθημερινότητάς σου:

Του επιστήμονα: προσφέροντάς σου πληροφορίες, προτάσεις, συμβουλές

- ✓ Κατηγοριοποιημένη βάση δεδομένων
- ✓ Πληροφορίες για όλα τα πριόντα
- ✓ Συμπληρωματική πώληση σε φάρμακα
- ✓ Συνδυαστική πώληση σε παραφάρμακα
- ✓ Καρτέλα ομορφιάς

Του manager: προσφέροντάς σου εργαλεία για να λειτουργείς και να ελέγχεις την επιχείρησή σου με τρόπο που αποδίδει

- ✓ Κάρτα πιστότητας πελάτη
- ✓ Στοχευμένη αποστολή sms
- ✓ Διαχείριση οφειλών πελάτη
- ✓ Λογιστική & οικονομική παρακολούθηση





Λιανική
Πώληση

Βάση
Ειδών

Διαχείριση
Πελατών

Εμπορική
Διαχείριση



ecareplus
Λογισμικό διαχείρισης Φαρμακείου

In House Solution A.E. Παναγή Τσαλδάρη 123, 176 76 Καλλιθέα, Τηλ: 2109536935

info@inhouse.gr, <http://www.inhouse.gr/>

Επιλέξτε ψηφιακά!

Νέα ΕΡΓΑΛΕΙΑ προβολής

και MERCHANDISING



Οι ψηφιακές τεχνολογίες και οι εφαρμογές τους ανοίγουν έναν καινούριο δρόμο στο merchandising και τις προωθητικές ενέργειες στα φαρμακεία. Οι προοπτικές ανάπτυξής τους αυξάνονται σημαντικά, πολλαπλασιάζοντας τις δυνατότητες αλληλεπίδρασης με τους πελάτες. Στην Ευρώπη, αλλά και την Ελλάδα, ήδη πολλά από αυτά βρίσκονται στο στάδιο του πρωτοτύπου και των δοκιμών, προκειμένου να εκτιμηθεί κατά πόσο μπορούν να εφαρμοστούν στην επαγγελματική καθημερινότητα. Το πέρασμα από την παροχή πολλαπλών υπηρεσιών μέσω τερματικών και τις τεχνολογίες Bluetooth και ραδιοσυχνοτήτων, στα «ψηφιακά ολογράμματα», αποτελεί μια ματιά στο μέλλον!



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

Η ψηφιακή τεχνολογία έχει κάνει άλματα, κάνοντας τους φαρμακοποιούς να αναρωτιούνται για το πώς μπορούν να την αξιοποιήσουν. Με αφετηρία την αρχή που θέλει τη «ζωντανή» πληροφορία (εικόνα και βίντεο) να είναι πιο αποτελεσματική από τη στατική που παρέχει η... παραδοσιακή προβολή στο χαρτί, δημιουργούνται σενάρια όπου αυτά τα νέα προϊόντα, μέσω της ψηφιοποίησης της οθόνης και της διασύνδεσης με διάφορα δεδομένα, μπορούν να φέρουν την επανάσταση στην επικοινωνία μέσα στο φαρμακείο και ειδικότερα σε ό,τι αφορά στην προώθηση: Την επανάσταση στα ψηφιακά προωθητικά υλικά στο φαρμακείο με λίγα λόγια!

Είναι εύκολο να το φαντάζεται κανείς, όμως είναι δύσκολο να πραγματοποιη-

θεί. Σήμερα, με πολλά ψηφιακά προϊόντα να είναι ακόμα στη φάση των δοκιμών, οι πάροχοι σχετικών υπηρεσιών θέλουν να δοκιμάσουν τις δυνατότητες εφαρμογής τους, πριν τα λανσάρουν στην αγορά. Αναμφίβολα, η δυναμική και διαδραστική προώθηση είναι εκ προοιμίου πιο αποτελεσματική, όμως λαμβάνοντας υπόψη τις διαφορετικές προοπτικές που προσφέρουν οι νέες τεχνολογίες, δεν μπορεί να ξέρει κανείς από πριν, τι είναι αποτελεσματικό ή όχι μέσα στο φαρμακείο. Η επιλογή αυτή δεν είναι καθόλου εύκολη. Φυσικά σημαντικό ρόλο στη διαμόρφωση των εργαλείων που θα καθιερωθούν, θα διαδραματίσουν οι πραγματικές ανάγκες των πελατών του Φαρμακείου. Ο καταναλωτής τα τελευταία έτη επιδεικνύει μία αποστροφή στο βομβαρδισμό από διαφημιστικά μηνύματα που δεν τον

αφορούν. Οι επιχειρήσεις αναζητούν τον τρόπο να προσεγγίσουν καταναλωτές με στοχευμένα χαρακτηριστικά, τις στιγμές που επιδεικνύουν την ανάγκη για τα προϊόντα που προωθούν. Σε αυτές τις περιπτώσεις οι πιθανότητες πώλησης μεγιστοποιούνται.

Ψηφιακά υλικά προώθησης!

Στις προωθητικές ενέργειες στο φαρμακείο, επικρατεί εδώ και πολλά χρόνια η δυναμική προβολή μέσω των οθονών στις βιτρίνες ή στον χώρο πώλησης. Οι προτάσεις του Φαρμακείου (προσφορές, νέα προϊόντα κ.λπ.) με δυναμικό περιεχόμενο (πρόβλεψη καιρού, εορτολόγιο, ειδήσεις κ.λπ.) είναι ικανή να βοηθήσει στην πώληση μέσω της σύνδεσης που επιτυγχάνεται με τους πελάτες. Αυτό ενσαρκώνεται κυρίως στις «ψηφια-



κές οθόνες» που έχουν ήδη κάνει την εμφάνισή τους στα φαρμακεία στην Ελλάδα και σε αρκετές άλλες ευρωπαϊκές χώρες εδώ και μερικά χρόνια. Σήμερα, τοποθετούνται πίσω από τους πάγκους και στις βιτρίνες, όμως τείνουν να εγκατασταθούν και μέσα στον χώρο πώλησης. Προοδευτικά, το μόνο που θα έχουν να κάνουν οι πελάτες, είναι να αγγίξουν την εικόνα του προϊόντος που προβάλλεται στην οθόνη για να λάβουν διάφορες πληροφορίες, είτε στην οθόνη είτε στο smartphone τους, σχετικά με αυτό, αλλά και γύρω από διάφορα σχετιζόμενα προϊόντα και προτάσεις. Επιτρέπουν, επίσης, να προβάλλονται προωθητικά βίντεο, δίνοντας στους πελάτες τη δυνατότητα να ψάξουν τα προϊόντα ανά κατηγορία πάθησης. Ωστόσο, οι κατασκευαστές δοκιμάζουν και άλλα συστήματα που τους βοηθούν να κάνουν πιο αποφασιστικά βήματα, με τη βασική τεχνολογία να είναι σχεδόν η ίδια. Για παράδειγμα, μια οθόνη αφής που επιτρέπει τη διαδραστικότητα με τους πελάτες, όπου όμως το προσφερόμενο πακέτο διαφέρει, μιας και είναι εμπλουτισμένο και με άλλες υπηρεσίες. Στην Ευρώπη, πολλοί φαρμακοποιοί έχουν τοποθετήσει «ψηφιακά ράφια» στους τοίχους δείχνοντας πως αυτό μπορεί να δώσει μια πρωτότυπη ώθηση στο merchandising. Όπως τονίζουν, ιδιαίτερα σε πολύ μεγάλους χώρους

πώλησης, το σημαντικό είναι να μπορούν να περάσουν τα προωθητικά μηνύματά τους. Η πολύ καλή ορατότητα που προσφέρουν από κάθε σημείο του φαρμακείου και η δυναμική επικοινωνίας αυτών των ψηφιακών ραφιών έχουν δυνατή επίδραση στους πελάτες. Τα κουτιά είναι πιο μεγάλα, ώστε να φαίνονται και από μακριά, ενώ, από τη στιγμή που «πατάει» κανείς πάνω σε κάποιο προϊόν και εμφανίζονται σχετικές συμβουλές, οι ασθενείς παίρνουν ιδέες και για πρόσθετες αγορές.

Τροφοδοτώντας τις βάσεις δεδομένων!

Στην κατεύθυνση αυτή, οι κατασκευαστριες εταιρείες έχουν ήδη παρουσιάσει ένα τέτοιο σύστημα, το οποίο διαφοροποιεί τις δυνατότητες λήψης πληροφοριών μέσω της οθόνης αφής, επιτρέποντας παράλληλα και την πληρωμή. Αφού γίνει αυτό, ο πελάτης παραλαμβάνει την παραγγελία του από το ταμείο. Ένα άλλο σχετικό σύστημα αποτελείται επίσης από μια ψηφιακή οθόνη, δίνοντας επιπλέον στον πελάτη τη δυνατότητα να χρησιμοποιήσει την κάρτα υγείας του. Οι κατασκευαστές εκτιμούν ότι μπορεί να τραβήξει ακόμα περισσότερο την προσοχή των πελατών, προσφέροντας ποικίλες λειτουργίες μέσα στον χώρο του φαρμακείου. Όμως, όπως τονίζουν, δεν

πρόκειται να το λανσάρουν στην αγορά, αν δεν έχουν προηγηθεί σχετικές έρευνες μεταξύ των φαρμακοποιών.

Στην πραγματικότητα οι κατασκευαστές καλούνται να βρουν ένα οικονομικό μοντέλο, μιας και τίθεται συνεχώς το ζήτημα τροφοδότησης της βάσης δεδομένων που βρίσκονται πίσω από αυτά τα συστήματα. Για κάθε προβαλλόμενο προϊόν, δηλαδή, απαιτείται μια εικόνα υψηλής ανάλυσης και πληροφορίες. Αν στο μέλλον τα μηχανήματα αυτά τοποθετηθούν στον χώρο πώλησης, θα τεθεί το ζήτημα της επικοινωνίας - σύνδεσης αυτών των βάσεων δεδομένων και του αποθεματικού των φαρμακείων σε προϊόντα. Υπάρχουν, λοιπόν, πολύ σημαντικά εμπόδια τα οποία πρέπει να ξεπεραστούν, σίγουρα όμως οι τεχνολογίες αυτές είναι αξιοθαύμαστες!

Σε άμεση επαφή με το φυσικό περιβάλλον του φαρμακείου

Υπάρχει δυναμική για τις ψηφιακές τεχνολογίες στον χώρο πώλησης του φαρμακείου; Σύμφωνα με εταιρείες ψηφιακού μάρκετινγκ, οι τεχνολογίες αυτές μπορούν να αξιοποιηθούν όλο και περισσότερο. Αυτό που πρέπει να γίνει είναι να βρεθεί ένα σημείο επαφής με τον φυσικό χώρο του φαρμακείου και να τοποθετηθούν οι ψηφιακές οθόνες σαν άμεση βοήθεια στην πώληση, μιας και το προσωπικό είναι συχνά απροετοίμαστο μπροστά σε κάποιον πελάτη που έχει ήδη σχετικές γνώσεις από το διαδίκτυο.

Τι θεωρείται, όμως, άμεση βοήθεια στην πώληση;

Όλα όσα διευκολύνουν την πράξη της αγοράς χωρίς να χρειάζεται να την εκκινήσει ο πελάτης. Με άλλα λόγια, μια σύντομη ενέργεια που επιτρέπει να δημιουργηθεί η επιθυμητή αμεσότητα μαζί του και η παρότρυνση για αγορά.

Οι τεχνολογίες προσφέρουν πραγματική υπηρεσία στον χώρο του φαρμακείου, προτείνοντας στον πελάτη διάφορα προϊόντα. Όμως, σύμφωνα με τους ειδικούς, σε καμία περίπτωση δεν πρέπει να υπάρχουν οθόνες αφής, που είναι αρκετά δύσκολες στη χρήση.

ΔΙΑΔΥΚΤΙΑΚΑ ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΑ
ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ ΓΙΑ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟΥΣ
www.eLearning-PharmaManage.gr



1ο ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ
Merchandising
στον Χώρο του
Φαρμακείου

2ο ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ
Η Επικοινωνία
Πελάτη στο
Φαρμακείο

Αποκτήστε πρόσβαση στα ψηφιακά μαθήματα
και μελετήστε τα με τον δικό σας προσωπικό ρυθμό
Όπως, Όποτε και από Όπου θέλετε!

Περιεχόμενο
σε διαδραστική μορφή



Test
αξιολόγησης σε κάθε κεφάλαιο



Εκπαίδευση
100% ψηφιακή



Καινοτομία
στη Διοίκηση Φαρμακείου



Με την εμπειρία του
PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Άλλες ψηφιακές καινοτομίες προβολής

Η τεχνολογική κοινότητα τα τελευταία έτη προωθεί την έννοια του **Internet of Things (IoT)** όπου όλες οι συσκευές, μηχανήματα, προϊόντα, κτίρια κ.λπ. ανταλλάσσουν πληροφορίες στο φυσικό επίπεδο. Οι 2 κολοσσοί στο χώρο της τεχνολογίας, Apple και Google, έχουν καταλήξει στο πρωτόκολλο που θα ακολουθήσουν και θα είναι το Bluetooth, με λύσεις που αναφέρονται ως beacons. Τα beacons λειτουργούν ως φάροι και εκπέμπουν σήματα έως και 70 μέτρα από το σημείο τοποθέτησής τους. Με αυτό τον τρόπο, χαρακτηρίζεται το φυσικό επίπεδο στον ηλεκτρονικό χώρο. Το beacon εκπέμπει πληροφορίες τις οποίες ο καταναλωτής μπορεί να «καταναλώνει» στο smartphone του, διεγείροντας ηλεκτρονικό περιεχόμενο με προτροπή για πωλήσεις. Με αυτό τον τρόπο, ο καταναλωτής περιηγείται στο φυσικό χώρο με δυνατότητα πρόσβασης των πληροφοριών για το προϊόν ή την κατηγορία προϊόντων που τον ενδιαφέρει στο κινητό του.

Δεν υπάρχει πιο άμεση ψηφιακή προωθητική ενέργεια από αυτή, με πολύ σύντομο χρόνο δράσης για τον πελάτη. Πρόκειται για μια εφαρμογή που επιτρέπει επίσης τον διάλογο, προτείνοντας για παράδειγμα καλλυντικά που ταιριάζουν στο δέρμα του κάθε πελάτη, με την προϋπόθεση ότι ο φαρμακοποιός θα έχει δημιουργήσει μια βάση δεδομένων με

τα χαρακτηριστικά τους. Επιπλέον, όταν ο πελάτης ολοκληρώνει τις αγορές του, ο Φαρμακοποιός καλείται να αξιοποιήσει όλα τα τεχνολογικά εργαλεία ώστε να συμβουλέψει, να ευχαριστήσει τον πελάτη για τις αγορές του και να τον προτρέπει για τις μελλοντικές του.

Ήδη στην Ελλάδα και την Ευρώπη δοκιμάζονται καινοτόμες λύσεις που αναπτύσσουν την επικοινωνία με τον πελάτη μέσα από **tablets** που εγκαθίστανται στον πάγκο εργασίας και πλησίον του ταμείου, από αυτόματες αποστολές emails και μηνυμάτων στα κινητά. Ενέργειες, που στοχεύουν στην ενίσχυση της εμπειρίας του πελάτη αναδεικνύοντας τον επιστημονικό ρόλο του Φαρμακοποιού και προσφέροντας όλα τα κίνητρα για την αύξηση των αυθόρμητων αγορών.

Τέλος, μια άλλη ενδιαφέρουσα καινοτομία είναι αυτή ενός **«τερματικού – ολογράμματος»**. Για τους κατασκευαστές, είναι ένας άλλος τρόπος να τραβάς την προσοχή των πελατών και να επικοινωνείς μαζί τους. Έχει τη δυνατότητα να βρίσκεται τόσο στη βιτρίνα όσο και στο εσωτερικό του φαρμακείου. Εδώ το προϊόν προβάλλεται τρισδιάστατα (3D), με το ολόγραμμα να αποτελείται από κείμενα και εικόνες. Για τους ειδικούς, η τρισδιάστατη εικόνα μπορεί να έχει άμεση επίδραση στους πελάτες. Με τον τρόπο αυτό, η ψηφιακή προωθητική ενέργεια στο φαρμακείο φαίνεται να βρίσκει το δρόμο της!



Πολλαπλές δυνατότητες επικοινωνίας!

Αυτή η δυναμική ψηφιακή προβολή επιτρέπει στον φαρμακοποιό πολλές δυνατότητες επικοινωνίας, όπως για παράδειγμα την εκπομπή μηνυμάτων ανάλογα με το επίπεδο επισκεψιμότητας μέσα στην ημέρα ή την προβολή μιας τηλεοπτικής καμπάνιας, την οποία οι ασθενείς αναγνωρίζουν αμέσως.

Γενικά οι ψηφιακές διαδραστικές οθόνες είναι πιο αποτελεσματικές από τις κλασικές οθόνες. Ανάμεσα στα άλλα πλεονεκτήματα που προσφέρουν, είναι και αυτό της περαιτέρω διαπραγμάτευσης με τις εταιρείες, αναφορικά με τη καλύτερη θέση εμφάνισης των προϊόντων τους. Πάντως και στη συγκεκριμένη περίπτωση υπάρχει μια δυσκολία αναφορικά με τις βάσεις δεδομένων, η οποία όμως με συνεχή συνεργασία και ενημέρωση μεταξύ των φαρμακοποιών και των παρόχων μπορεί να ξεπεραστεί.

Το φαρμακείο του μέλλοντος!

Φαίνεται λοιπόν και στην πράξη ότι στην Ευρώπη οι προωθητικές ενέργειες στο φαρμακείο στρέφονται σταδιακά προς την κατεύθυνση των ψηφιακών τεχνολογιών, που στα επόμενα χρόνια είναι πολύ πιθανό, χάρη στην εξέλιξη της τεχνολογίας, να αποτελέσουν μονόδρομο για τους επαγγελματίες του κλάδου.

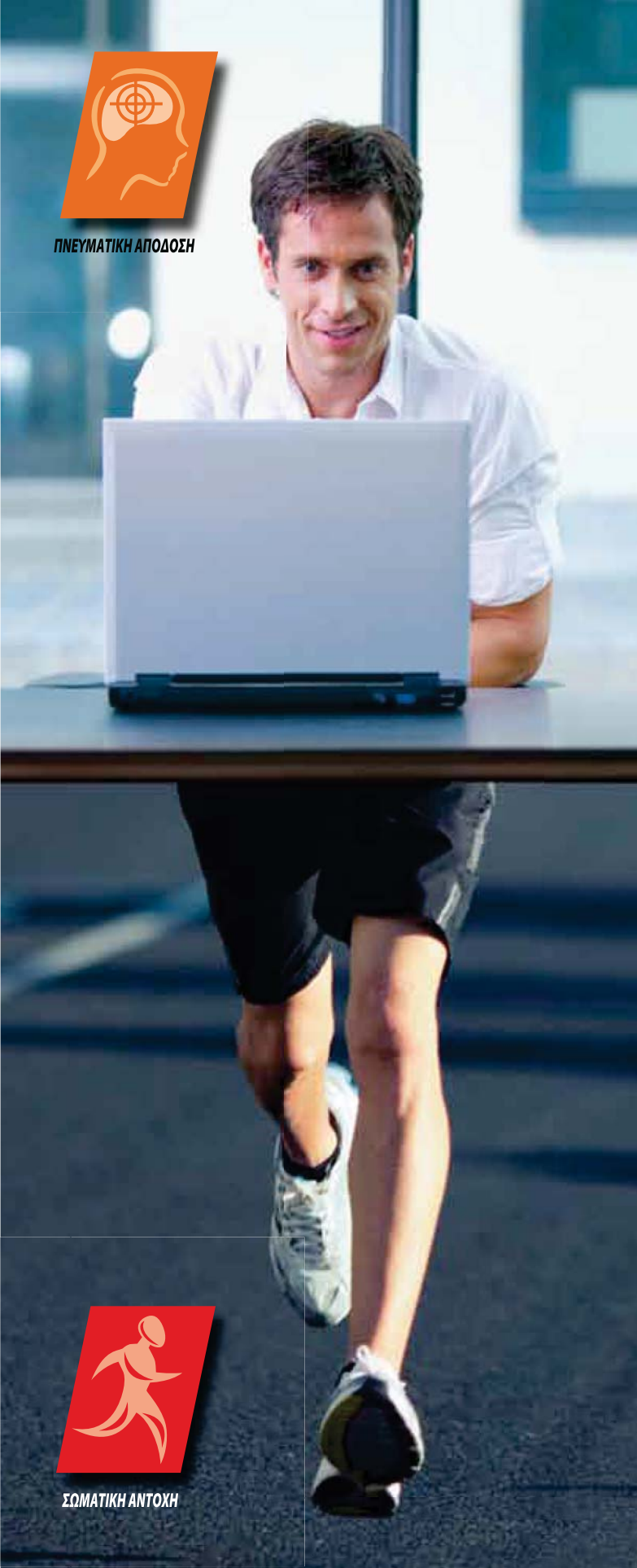
Αναμφίβολα, θα πρόκειται για ένα πολύ σημαντικό εργαλείο στα χέρια των φαρμακοποιών, εφόσον υπάρχει η σωστή υποστήριξη. Με αυτά τα δεδομένα, δεν θα αργήσει η ώρα που και στη χώρα μας θα υποχρεωθούμε να ακολουθήσουμε τον δρόμο της ψηφιακής τεχνολογίας και σε αυτόν τον τομέα.

Καλώς ήρθατε στο φαρμακείο του μέλλοντος! ■





ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ



ΣΩΜΑΤΙΚΗ ΑΝΤΟΧΗ

ΓΙΑ ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ & ΣΩΜΑΤΙΚΗ ΑΝΤΟΧΗ

* Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 85859/3.12.2015



Με GINSENG και GINKGO BILOBA

**Για μέγιστη απόδοση,
κάθε μέρα!**

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

www.centrumvitamins.gr



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

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

NEO

Bepanthol®

Sensiderm Eczema

**Ανακούφιση από τον κνησμό
και το ερύθημα**

- Έκζεμα
- Έντονη Ξηροδερμία
- Αλλεργικές αντιδράσεις του δέρματος
- Ατοπική Δερματίτιδα (Οξεία Φάση)

Γρήγορη ανακούφιση από τον κνησμό

Αποκατάσταση του υδρολιπιδικού φραγμού

Αυξημένη ενυδάτωση μακράς διάρκειας

L GR MKT CC 02.2017.0268



Παραγωγός: Bayer Consumer Care AG. Peter Merian Strasse 84, CH-4052, Basel, Ελβετία.
Διανομέας: Bayer Ελλάς ΑΒΕΕ. Σωρού 18-20, 151 25 Μαρούσι, Αθήνα, Ελλάδα, Τηλ: +30 210 6187500, Φαξ: +30 210 6187522.
Τοπικός Αντιπρόσωπος στην Κύπρο: Novagem Ltd. Τηλ.: +357 22 48 38 58.