

P H A R M A C Y

management

www.PharmaManage.gr

ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2012 • ΤΕΥΧΟΣ 15 • Θ. ΧΑΡΑΜΗ ΕΠΕ ΝΙΚΗΣ 57, 174 55 ΑΛΙΜΟΣ • ΔΙΑΝΕΜΕΤΑΙ ΔΩΡΕΑΝ

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Η διαχείριση ασθενών 3ης ηλικίας

ΤΟ ΒΗΜΑ ΤΩΝ ΝΕΩΝ

Συνεργασίες:
Ας μοιραστούμε τα βάρη

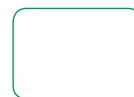
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ

Διαπραγμάτευση
για επιτυχημένες
αγορές



ΑΦΙΕΡΩΜΑ

Ας είμαστε **ΔΙΣΙΟΔΟΞΟΙ**



4η Ημερίδα Φαρμακοποιών

ΤΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ
ΣΤΗΝ ΕΥΡΩΠΗ!



Φαρμακείο: ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΥΓΕΙΑΣ

Κυριακή, 20 Ιανουαρίου 2013, 08:30 - 19:00

“ΘΕΑΤΡΟΝ” - Κέντρο Πολιτισμού “Ελληνικός Κόσμος”, Πειραιώς 254, Ταύρος, Αθήνα

Ένα ραντεβού απαραίτητο και χρήσιμο με τις σωστές επιχειρηματικές λύσεις και τα απαραίτητα εργαλεία επικοινωνίας σας με τον πελάτη.

αξίζει να είστε όλοι εδώ!



Οι Στόχοι της Ημερίδας

- **Εμπλουτισμός** γνώσεων σε θέματα ανάπτυξης της επιχειρηματικότητας και βελτίωσης της διοίκησης και διαχείρισης του Φαρμακείου.
- **Παρουσίαση** συχνών περιπτώσεων υγείας ή ομορφιάς και ανάλυσης με απλά βήματα της προσέγγισης και επικοινωνίας πελάτη, με στόχο την αποτελεσματική συμβουλή υγείας.
- **Ανάπτυξη** λύσεων βελτίωσης των προσφερομένων υπηρεσιών και της ποιοτικής εξυπηρέτησης πελατών.
- **Ενίσχυση** της εξέλιξης και αναβάθμισης του επαγγέλματος του Φαρμακοποιού.
- **Βελτίωση** των γνώσεων και ικανοτήτων των στελεχών πωλήσεων και marketing των εταιρειών του κλάδου.

Μια διοργάνωση του περιοδικού

P H A R M A C Y
management
www.PharmaManage.gr **ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**

ΔΩΡΕΑΝ συμμετοχή για Εσάς και το Προσωπικό σας!

Το τελικό πρόγραμμα
και τα ονόματα των εισηγητών
θα ανακοινωθούν
στο τεύχος Δεκεμβρίου 2012
του περιοδικού
και στο
www.PharmaManage.gr

Θα προσκληθούν και ξένοι ομιλητές
για να δώσουν το στίγμα
του Φαρμακείου στην Ευρώπη.



**Οι Θεματικές Ενότητες
της Ημερίδας**

Συνολικά θα γίνουν 20 ομιλίες σύμφωνα
με το παρακάτω γενικό θεματικό πλαίσιο:

- Διοίκηση Φαρμακείου
- Διαχείριση
- Merchandising, Marketing
- Επικοινωνία Υγείας και Συμβουλή προς τον Πελάτη
- Δημιουργία Σχέσεων με τον Πελάτη

Παράλληλα με τις ομιλίες θα λειτουργούν
και πολλά ενδιαφέροντα εργαστήρια.

Στο τέλος της ημερίδας θα ακολουθήσει
cocktail party
με ζωντανή μουσική!



Δηλώστε **ΤΩΡΑ** τη Συμμετοχή σας

Δευτέρα - Παρασκευή 9:00 - 13:00

T.: 210 984 3274, F.: 211 800 5575, info@PharmaManage.gr

Centrum®

Cardio

Όλα τα οφέλη του Centrum
συν κάτι επιπλέον για την καρδιά σας



Νέο Centrum Cardio.

Συμπλήρωμα διατροφής με πλήρη και ισορροπημένη σύνθεση βιταμινών, μεταλλικών στοιχείων και φυτικές στερόλες.

Συμβάλλει στη διατήρηση της καλής λειτουργίας της καρδιάς.

- 1000mg φυτικές στερόλες για τον έλεγχο της χοληστερόλης.
- Βιταμίνες Β₁, C και Μαγνήσιο που συμβάλλουν στη διατήρηση της καλής λειτουργίας της καρδιάς.
- Ασβέστιο και Βιταμίνη D για τη διατήρηση της αρτηριακής πίεσης, η οποία βρίσκεται σε φυσιολογικά επίπεδα.



www.centrumvitamins.gr

Υπεύθυνος κυκλοφορίας: Pfizer Hellas A.E., Α. Μεσογίων 243, 154 51 Ν, Ψυχικό. Για πληροφορίες: 210-99.49.500

Η ποικίλη και ισορροπημένη διατροφή και ο υγιής τρόπος ζωής είναι σημαντικά. Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται ως υποκατάστατα μιας ποικίλης διατροφής. Πριν τη χρήση διαβάστε προσεκτικά τις οδηγίες που περιλαμβάνονται στη συσκευασία.



■ Επικαιρότητα

- 05 **EDITORIAL**
 06 **ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΝΕΑ**
 10 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΟΜΟΡΦΙΑΣ**
 12 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΥΓΕΙΑΣ**
 24 **ΤΑ ΝΕΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ**

■ Αφιέρωμα

- 26 **Ας είμαστε ΑΙΣΙΟΔΟΞΟΙ**



■ Αναλύσεις

- 40 **ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΕ ΤΟΥΣ**
ΜΙΧΑΛΗ ΚΑΖΗ, ΙΩΑΝΝΗ ΚΑΖΗ,
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟ ΚΑΖΗ,
ΜΑΡΙΑ ΚΑΡΑΤΖΙΟΥ
 Η διανομή φαρμάκου,
 Παρελθόν, Παρόν και Μέλλον
 44 **ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ**
ΧΡΙΣΤΙΝΑΣ ΒΡΕΤΤΟΥ και
ΧΡΗΣΤΟΥ ΤΣΙΡΙΓΓΑΚΗ
 Η συνεργασία είναι τέχνη



- 54 **ΑΓΟΡΑ**
Γρίπη και Πρόληψη
 64 **ΕΡΕΥΝΑ MARKETING**
Βρεφική Διατροφή



- 70 **ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ**
Ηλεκτρονική Συνταγογράφηση

■ Επικοινωνία

- 72 **Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ**
Το δέρμα με τάση ακμής
 80 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**
Η διαχείριση ασθενών 3ης ηλικίας



- 86 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**
Οι χρόνιοι ασθενείς και
η συμμόρφωση στη θεραπεία τους



- 92 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**
Τα προβλήματα των μαλλιών και
η κατάλληλη επικοινωνία
 102 **ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ**
Οι άνδρες και τα προβλήματά τους
Μια ιδιαίτερη φροντίδα υγείας

■ Το Βήμα των Νέων

- 108 **Ας μοιραστούμε τα βάρη, για να**
μοιραστούμε και το όραμά μας

■ Επιχειρηματικότητα

- 112 **ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ**
Διαπραγμάτευση
για Επιτυχημένες Αγορές

 116 **MANAGEMENT**
Management... και άγχος
 120 **ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ**
Οι Φαρμακοποιοί επενδύουν
στα Διαδικτυακά Κοινωνικά Δίκτυα
 122 **ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΕΛΑΤΗ**
Συναισθηματικές ικανότητες και
υπεροχή στην εξυπηρέτηση



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

NOVAQUASOL A[®]

Vitamin A - Dexpanthenol



Διαχρονική Αξία στη Δερματολογία

Αναπλαστική,
Αντικνηστώδης
και Επουλωτική δράση



ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ

ΤΕΥΧΟΣ 15

ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2012

ISSN 1791 - 860x

Νίκης 57, 174 55 Άλιμος

T.: 210 984 3274

F.: 211 800 5575

www.PharmaManage.gr

ΕΚΔΟΤΗΣ

Πόπη Χαραμή

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ



Θ. ΧΑΡΑΜΗ Ε.Π.Ε.

Εκδόσεις - Υπηρεσίες Επικοινωνίας

Νίκης 57, 174 55 Άλιμος

T.: 210 984 3274 • F.: 211 800 5575

info@PharmaManage.gr

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΞΙΑ

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ ΕΚΔΟΣΗΣ

ΥΠΕΥΘΥΝΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

Πόπη Χαραμή

ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ

no fixarhis

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΤΜΗΜΑ

Κατερίνα Κωστούλα

polychromo@gmail.com

T.: 210 2026 816

ΠΑΡΑΓΩΓΗ - ΕΚΤΥΠΩΣΗ

Pressious Arvanitidis ABEE

Καλαβρύτων 3 & Αμαλιάδος

145 64, Ν. Κηφισιά

Η εκτύπωση γίνεται σε οικολογικό χαρτί

Σ' ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ

ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΗΚΑΝ

Τάνια Κασιβέλη

Έλενα Μουρελάτου

Βλάσσης Σφυρόερας

Λίνα Φίλη

Αλέξανδρος Τσιτομενάς

Αγγελική Καζαντζίδη

Δανάη Γιάνναρη

Μάτα Χαροκόπου

Στέλιος Μουσαμάς

www.GreekShares.com

Ανδρέας Καλλιβωκάς

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 κλπ. δεν επιστρέφονται. Τα ενυπόγραφα άρθρα εκφράζουν αποκλειστικά τις απόψεις των συγγραφέων τους.



Τελευταία Επιλογή...

Με την αλυσίδα της οικονομίας στο φάρμακο σε κάθετη πτώση, η ρευστότητα της επιχείρησης-φαρμακείου έχει κτυπήσει κόκκινο και... πολλά φαρμακεία να οδηγούνται πιθανά στο κλείσιμο!

Για να δούμε τα πράγματα να βελτιώνονται από ένα χρεωκοπημένο κράτος, μάλλον θα περιμένουμε αρκετά ακόμη.

Ποιοι θα αντέξουν όμως;

Μήπως ήρθε τώρα ο καιρός για το φαρμακείο να κάνει την τελευταία επιλογή του;

Να οδηγηθεί στο αδιέξοδο με όλους τους δείκτες στο κόκκινο και πιθανά στο κλείσιμο ή να εφαρμόσει ένα νέο μοντέλο επιχειρείν;

Για αυτούς που θα επιλέξουν την πρώτη οδό δεν έχω λόγια, ούτε σχόλια.

Ίσως δεν μπορούν να κάνουν διαφορετικά λόγω οικονομικών πιέσεων, ίσως κουράστηκαν, ίσως δεν έχουν διάθεση άλλο να παλεύουν σε ένα περιβάλλον σημαντικής συρρίκνωσης της φαρμακευτικής δαπάνης...

Για τους άλλους, που θέλουν να επαναπροσδιορίσουν το ρόλο τους και να εφαρμόσουν ένα νέο μοντέλο επιχειρηματικής δραστηριότητας με στόχο να ανατρέψουν όσο γίνεται τη δύσκολη οικονομική τους κατάσταση, οι προτάσεις μας είναι τρεις, απλές και αποτελεσματικές:

- ✓ Ανάπτυξη νέων δραστηριοτήτων στο φαρμακείο και παροχή υπηρεσιών υγείας, ιδιαίτερα στους χρόνιους ασθενείς,
- ✓ Ανάπτυξη προϊόντων εκτός του συνταγογραφούμενου φαρμάκου και εφαρμογή των κατάλληλων ενεργειών μάρκετινγκ και προώθησης και
- ✓ Συνεργασίες με συναδέλφους, με ομάδες και με εξωτερικούς συνεργάτες.

Τρεις άξονες δραστηριότητας φιλόδοξοι μεν, αλλά απόλυτα απαραίτητοι για τη διαφοροποίηση και την επιβίωση σε αυτούς τους δύσκολους καιρούς. Σε αυτό το τεύχος του Περιοδικού επιλέξαμε αρκετά άρθρα που θα σας βοηθήσουν στο νέο σας προσανατολισμό.

Έχετε όλα τα ατού για να τον επιτύχετε!

Έχετε τη δύναμη να στηριχτείτε στα δικά σας πόδια και όχι σε «προστασίες».

Αντιδράστε γρήγορα... Είναι η τελευταία σας επιλογή!

Πόπη Χαραμή

Φαρμακοποιός

Σύμβουλος Φαρμακευτικών Υπηρεσιών

p.harami@PharmaManage.gr

Εκπαιδευτικά σεμινάρια διαβήτη ACCU-CHEK®

για την ανάδειξη του ρόλου του φαρμακοποιού στη συμμόρφωση του ασθενή

Ρωτήσαμε τον φαρμακοποιό Κο Αναστόπουλο για την ανάγκη εκπαίδευσης του φαρμακοποιού στο συγκεκριμένο αντικείμενο αλλά και τη γνώμη του για την ομιλία της Roche Diagnostics (Hellas) A.E. Τμήμα Diabetes Care, στο ξενοδοχείο Divani Caravel τον Ιούνιο, με θέμα «Σακχαρώδης Διαβήτης: από τη θεωρία στην πράξη» και με κεντρικό ομιλητή τον Ιατρό Κο Χάρη Βασιλόπουλο.

Ποιος νομίζετε ότι είναι ο ρόλος του φαρμακοποιού στην αντιμετώπιση του ατόμου με διαβήτη σήμερα;

«Ο σύγχρονος επιστήμονας/επιχειρηματίας φαρμακοποιός καλείται να «παίξει» και ρόλο γιατρού στην αντιμετώπιση του ατόμου με διαβήτη, όχι βέβαια στη διαμόρφωση της θεραπείας του, όσο στην επίτευξη της συμμόρφωσης που απαιτείται να πετύχει, πράγμα που κυρίως προκύπτει τόσο από την πιο προσωπική, όσο και από τη σημαντικά πιο συχνή επαφή, που έχει με τον πελάτη του, παίρνοντας έτσι ένα ρόλο «κλειδί» στη βελτίωση του γλυκαιμικού του ελέγχου.»

Πως κρίνετε το επίπεδο των γνώσεων του φαρμακοποιού σχετικά με το διαβήτη και την αυτοπαρακολούθηση;

«Η σύγχρονη κοινωνία δημιουργεί πληθώρα διαφορετικών αναγκών, που σπανίως μπορεί να εξυπηρετηθούν από ένα μόνο προϊόν. Σε συνδυασμό με τη διαρκώς αυξανόμενη παράλληλη ανάγκη κάλυψης σχετικών υπηρεσιών, αυτή η πρόκληση γίνεται ακόμη μεγαλύτερη. Σε αυτά τα πλαίσια υπάρχει πια μια τεράστια γκάμα προϊόντων για την αυτομέτρηση που κανείς δεν θα μπορούσε να κατέχει έστω επαρκώς χωρίς συνεχείς και διεξοδικές εκπαιδεύσεις σαν αυτή που διοργανώσατε.»

Τι χαρακτηριστικά έχει ο ιδανικός μετρητής σακχάρου (προϊόν) και τι περιμένετε / επιθυμείτε από τον συνάδελφο (υπηρεσία) που σας ενημερώνει σχετικά;

«Οι μετρητές πρέπει να είναι εύρηστοι, διακριτικοί και αξιόπιστοι, ενώ το κόστος των αναλώσιμων πρέπει να προσαρμόζεται ανάλογα με την ποιότητά τους και να μην αποτελεί τη μόνη παράμετρο επιλογής. Στην εποχή των υπηρεσιών ο φαρμακοποιός καλείται να προσαρμόσει την προσφορά του στην πελατεία του πιο πελατοκεντρικά από ποτέ!»



Ο φαρμακοποιός Κος Αναστόπουλος δήλωσε ενθουσιασμένος από τη συγκεκριμένη εκδήλωση και η ενεργή συμμετοχή του ιδίου αλλά και των συναδέλφων του στη συζήτηση, αφενός αποδεικνύει το μεγάλο ενδιαφέρον τους για το θέμα και αφετέρου επιβάλλει την επανάληψη τέτοιων εκπαιδεύσεων σε όσο μεγαλύτερο αριθμό είναι αυτό εφικτό. Η εταιρεία δεσμεύτηκε ότι -εφόσον υπάρχει προσέλευση- έχει τη διάθεση και την πρόθεση, να προάγει τη συγκεκριμένη δραστηριότητα σε ένα επιτυχημένο θεσμό πανελλαδικής εμβέλειας με κοινό στόχο την υγιή ανάπτυξη της αγοράς μας.

Ενημερωθείτε σήμερα από το Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών Accu-Chek για όλα τα προϊόντα μας και τα οφέλη που προάγουν και επιλέξετε αυτά που ταιριάζουν στους πελάτες σας, ώστε να τους εξυπηρετείτε καλύτερα.

Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών Accu-Chek:

Δωρεάν γραμμή υποστήριξης (από σταθερό): 800 11 71000



Η Pfizer Hellas στηρίζει το Ιατρείο Κοινωνικής Αποστολής του Ιατρικού Συλλόγου Αθηνών και της ΜΚΟ «Αποστολή» της Ιεράς Αρχιεπισκοπής Αθηνών



Η φαρμακευτική εταιρεία **Pfizer Hellas**, προσέφερε δωρεάν εμβόλια και φάρμακα για τις ανάγκες λειτουργίας του Ιατρείου Κοινωνικής Αποστολής, ανταποκρινόμενη άμεσα στο κάλεσμα του Ιατρικού Συλλόγου Αθήνας για την υποστήριξη της σημαντικής αυτής ανθρωπιστικής πρωτοβουλίας.

Οι ποσότητες των φαρμάκων που παραδόθηκαν στις εγκαταστάσεις του Ιατρείου Κοινωνικής Αποστολής, περιλαμβάνουν αντιβιοτικά, αντιφλεγμονώδη και κορτικοστεροειδή σκευάσματα, καθώς και εμβόλια κατά της μηνιγγίτιδας και του πνευμονιόκοκκου. Τα εμβόλια αυτά αποτελούν πρωταρχικής σημασίας εργαλείο για τη λειτουργία του Ιατρείου, καθώς λόγω της οικονομικής κρίσης όλο και περισσότερες οικογένειες δεν έχουν τη δυνατότητα να παρέχουν στα παιδιά τους τον απαραίτητο εμβολιασμό, γεγονός που συντέλεσε μάλιστα στην αύξηση των λοιμωδών νοσημάτων στη χώρα.

Το Ιατρείο Κοινωνικής Αποστολής λειτουργεί με εθελοντές γιατρούς και αποτελεί μια κοινή πρωτοβουλία του Ιατρικού Συλλόγου Αθήνας με την Ιερά Αρχιεπισκοπή Αθηνών και τη ΜΚΟ της Εκκλησίας της Ελλάδος «Αποστολή».

Σκοπός του Ιατρείου είναι η παροχή ιατροφαρμακευτικής περίθαλψης σε ανασφάλιστους ενήλικες και παιδιά.



Εκπαιδευτικά σεμινάρια: Η Αξία της Αυτομέτρησης και ο Ρόλος του Φαρμακοποιού στη Διαχείριση του Διαβήτη

Από τον Τομέα Διαβήτη της Bayer Hellas

Σειρά εκπαιδευτικών σεμιναρίων για τους φαρμακοποιούς πραγματοποίησε ο Τομέας Διαβήτη της Bayer Hellas σε πέντε πόλεις της Ελλάδας – Αθήνα, Θεσσαλονίκη, Λάρισα, Ηράκλειο και Πάτρα, το διάστημα Μαΐου – Ιουνίου 2012.. Ο 1^{ος} κύκλος σεμιναρίων με θέμα «**Η Αξία της Αυτομέτρησης και ο Ρόλος του Φαρμακοποιού στη Διαχείριση του Διαβήτη**», ενημέρωσε περισσότερους από 400 φαρμακοποιούς και βοηθούς φαρμακείων, με στόχο να καλύψει τις ανάγκες για επιμόρφωση σχετικά με την ασθένεια του διαβήτη, στο πλαίσιο του νέου ρόλου του φαρμακοποιού στην καλύτερη διαχείριση του.

Το σεμινάριο περιελάμβανε ενημέρωση για το διαβήτη και τη θεραπευτική του αντιμετώπιση, υπογραμμίζοντας τα οφέλη της σωστής διατροφής, της άσκησης, της φαρμακευτικής αγωγής και της αξίας της αυτομέτρησης. Στη συνέχεια παρουσιάστηκαν τα συστήματα αυτομέτρησης, χρήσιμες και πρακτικές συμβουλές για το σωστό τρόπο μέτρησης, καθώς και παρουσίαση των νέων καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών του τομέα διαβήτη της Bayer Hellas.



Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στο νέο μετρητή γλυκόζης αίματος **Contour™ XT**, που παρέχει ακόμη μεγαλύτερη ακρίβεια μέτρησης, καθώς είναι εξοπλισμένος με την καινοτόμο τεχνολογία πολλαπλού-παλμού που αξιολογεί το δείγμα αίματος 7 φορές για εξαιρετικά ακριβή αποτελέσματα. Τον Contour™ XT συνοδεύουν οι νέες ταινίες μέτρησης **Contour™ NEXT**, που διαθέτουν τεχνολογία ιδιόκτητου μεσολαβητή και παρέχουν ακόμη μεγαλύτερη εξειδίκευση στη συλλογή ηλεκτρονίων γλυκόζης από το ένζυμο και ακόμη μεγαλύτερη σταθερότητα κάτω από ένα ευρύ φάσμα συνθηκών αποθήκευσης και μεταφοράς.



10ο Ετήσιο Συνέδριο ADVANCE Pharmacies

Με ιδιαίτερη επιτυχία ολοκληρώθηκαν οι εργασίες του 10ου Συνεδρίου των φαρμακοποιών-μελών της **ADVANCE PHARMACIES** που διεξήχθη στις 23 & 24 Ιουνίου, στο PLAZA RESORT στην Ανάβυσσο.

Στα πλαίσια του Συνεδρίου οι φαρμακοποιοί είχαν την ευκαιρία να παρακολουθήσουν ενδιαφέρουσες ομιλίες, ανάμεσα στις οποίες του κ. Φλέσσα, Προέδρου και Διευθ. Συμβούλου της CIVITAS, ο οποίος έδωσε εικόνα για την εξέλιξη της κρίσης και τις τάσεις του καταναλωτή, καθώς και του κ. Ρουσσόπουλου, Διευθ. Συμβούλου της "THE FRANCHISE CO", με θέμα «**Σύγχρονο Φαρμακείο- Η Επόμενη Ημέρα: Ένα Νέο Ανταγωνιστικό Πεδίο, Ένα Νέο Επιχειρηματικό Μοντέλο**».

Παράλληλα, παρουσιάστηκαν στοιχεία και αναλύσεις, βάσει των οποίων καθορίστηκαν οι ενέργειες που πρέπει να υλοποιηθούν άμεσα στα φαρμακεία-μέλη του Δικτύου, ώστε να ενδυναμωθούν ως επιχειρήσεις, να αυξηθεί το πελατολόγιό τους, αλλά και να ανταποκριθούν στα νέα δεδομένα της αγοράς. Πρακτικές απαντήσεις έλαβαν οι φαρμακοποιοί σε απορίες τους σχετικά με φοροτεχνικά και εργατολογικά θέματα, από εξειδικευμένα στελέχη διακεκριμένου Φοροτεχνικού Γραφείου.

Ο κ. Φλέσσας Γιώργος, Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της CIVITAS με τον κ. Χατζηγαλάνη Θάνο, Αναπληρωτή Γενικό Διευθυντή ADVANCE Pharmacies

Τέλος, ευχαριστήσουμε τις συνεργάτιδες εταιρείες APIVITA, FREZYDERM και KARABINIS MEDICAL για την ευγενική χορηγία τους και τις πολύ ενδιαφέρουσες ομιλίες τους.



ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ
Ε Φ Ε

Αρχές και κατευθύνσεις της Ε.Φ.Ε

Αγαπητοί συνάδελφοι,

Με την ευκαιρία της συγκρότησης σε σώμα του Δ.Σ. της **Ελληνικής Φαρμακευτικής Εταιρείας** (Ε.Φ.Ε), παρουσιάζουμε τις αρχές και τις κατευθύνσεις που θεωρούμε ότι εκφράζουν την επιστημονική μας εταιρεία. Η Ε.Φ.Ε. είναι ιστορικά η Επιστημονική Εταιρεία όλων των Ελλήνων Φαρμακοποιών, ανεξαρτήτως επαγ-

γελματικής δραστηριότητας, με μόνους σκοπούς την προαγωγή της Φαρμακευτικής επιστήμης και την επιστημονική της συμβολή σε θέματα που σχετίζονται με το φάρμακο και την ανθρώπινη υγεία. Η Ε.Φ.Ε. ιδρύθηκε το 1932 και η ιστορική της πορεία είναι παράλληλη με την εξέλιξη της Φαρμακευτικής επιστήμης στην Ελλάδα.

Βασικός σκοπός της Ε.Φ.Ε είναι:

1. Η ανάδειξη του επιστημονικού ρόλου του Έλληνα Φαρμακοποιού και η συμβολή του στη σωστή ενημέρωση των πολιτών για θέματα υγείας που σχετίζονται με το φάρμακο, θεωρώντας ότι το φάρμακο αποτελεί αποκλειστικά κοινωνικό αγαθό..
2. Η συμβολή της στην ανάπτυξη διαύλου επικοινωνίας με τους θεσμικούς φορείς της υγείας, ώστε να καταστήσει δυνατή τη λειτουργία της και ως σύμβουλου της πολιτείας σε θέματα που αφορούν το φάρμακο.
3. Η συμμετοχή της στα Διεθνή και Ευρωπαϊκά δρώμενα (EUFEPS, FIP), που αφορούν στο φάρμακο και η ουσιαστική της παρέμβαση στις αντίστοιχες επιστημονικές εξελίξεις.

Η εκπλήρωση των παραπάνω σκοπών της Ε.Φ.Ε. θα υλοποιηθεί με την ουσιαστική συμμετοχή όλων των Φαρμακοποιών, αξιοποιώντας την εμπειρία που έχουν αποκτήσει από την άσκηση της επιστήμης τους στους διάφορους επί μέρους χώρους απασχόλησης τους. Ευελπιστούμε η Ε.Φ.Ε. μέσω των δραστηριοτήτων της να δημιουργήσει τον πυρήνα επιστημονικής γνώσης και προβληματισμού σε θέματα που αφορούν στην εξέλιξη της επιστήμης μας, στην ορθή χρήση και να συμβάλει στην καλύτερη ενημέρωση των Ελλήνων πολιτών σε θέματα υγείας.

Ο πρόεδρος

Καθηγητής Κωνσταντίνος Δεμέτζος



ADELCO,
μια μακρά πορεία στη
φαρμακευτική αγορά

Η εταιρεία **ADELCO** ιδρύθηκε το 1934 στο Μοσχάτο για την παρασκευή χρωμάτων και παρεμφερών χημικών προϊόντων. Το 1948 προστέθηκε ένας μεγάλος κλάδος παρασκευής φαρμάκων και αργότερα καλλυντικών προϊόντων. Η παραγωγή σύγχρονων φαρμακευτικών ιδιοσκευασμάτων και καλλυντικών αντιπροσωπεύει σήμερα τη μεγαλύτερη δραστηριότητα της ADELCO. Παράγει επίσης περίπου τρία εκατομμύρια συσκευασίες 25 φαρμακευτικών προϊόντων σε διάφορες φαρμακοτεχνικές μορφές που καλύπτουν ευρύ φάσμα θεραπευτικών αναγκών όπως π.χ το FILICINE, STEDON, MINITRAN, PAROTICIN, NOTORIUM, KLOREF, SALOPYRINE, τα οποία και καταξιώνονται από την Ιατρική κοινότητα καθώς επίσης και 20 μορφές καλλυντικών προϊόντων όπως π.χ το κλασικό OM OR το οποίο είναι και το πρώτο Σαμπουάν που κυκλοφόρησε στην Ελλάδα, την παιδική σειρά ADELCO KIDS, τα ADELCO VELVET HAND, BODY και ΑΦΡΟΛΟΥΤΡΑ και τη σειρά ADELCO INTENSE SPA γυναικείας περιποίησης μαλλιών και τέλος τα OM OR NATURAL SHAMPOO και BALSAM. Ένα μέρος των παραχθέντων προϊόντων εξάγεται σε χώρες της Ευρώπης, Ανατολικής Ευρώπης, Αφρικής, Μέση και Άπω Ανατολής καθώς και Κίνας. Όλα τα προϊόντα της ADELCO είναι απολύτως εγγυημένα για την ποιότητα τους.

Η Adelco διαθέτει σύγχρονες εγκαταστάσεις παραγωγής σε ιδιόκτητους χώρους 10.000 m² απασχολεί προσωπικό 70 εξειδικευμένων ατόμων και τηρεί όλες τις σύγχρονες προδιαγραφές για (GMP και GLP) κανόνες καλής παραγωγής και καλής εργαστηριακής πρακτικής.



**Φαρμακευτικά
Κοσμήματα**

MEDICAL ID ALERT



Οι **Medical Id Alert** είναι φαρμακευτικές ταυτότητες σε μορφή καλαίσθητων κοσμημάτων, στις οποίες χαράσσεται, κατόπιν εξατομικευμένης παραγγελίας, οποιαδήποτε πληροφορία υγείας χρειάζεται για τη σωστή ιατροφαρμακευτική περίθαλψη του ασθενή, ανάλογα με την πάθησή του, π.χ.: νόσος Alzheimer, διαβήτης, επιληψία, άσθμα, αλλεργίες κλπ.

Στα κατασκευασμένα από υποαλλεργικό ανοξείδωτο αστάλι 316L υψηλής ποιότητας κοσμήματα Medical Id Alert αναγράφονται η αγωγή που ακολουθεί ο ασθενής, τυχόν αλλεργίες σε φάρμακα, αλλεργίες σε τρόφιμα κλπ. Πανεπιστημιακές μελέτες έδειξαν ότι το 80% των ατόμων που έφεραν Medical Id Alert απέφευγαν τις λάθος διαγνώσεις όταν χρειάστηκαν πρώτες βοήθειες. Κάθε ενήλικας, έφηβος ή παιδί, με χρόνια πάθηση, μπορεί να βοηθηθεί όταν βρεθεί σε κατάσταση όπου αδυνατεί να εξηγήσει ο ίδιος την πάθησή του.

Οι φαρμακευτικές ταυτότητες Medical Id Alert διατίθενται σε προνομιακές τιμές, στις οποίες περιλαμβάνεται η χάραξη των κοσμημάτων, η καδένα για τα κρεμαστά και η παράδοση στο φαρμακείο σας με κούριερ.

Στην ιστοσελίδα μας www.medicalidalert.gr μπορείτε να δείτε περισσότερες πληροφορίες όπως και τα σχέδια και τις διαστάσεις των κοσμημάτων. Επικοινωνήστε μαζί μας και θα σας στείλουμε ένα καλαίσθητο stand με όλα τα δείγματα.



Η FARAN αλλάζει και προχωρά ως ANGELINI



Η υγεία σας σε έμπιστα χέρια

ANGELINI

Ιδρύθηκε στην Ιταλία στις αρχές του 20^{ου} αιώνα. Τα φαρμακευτικά της προϊόντα κυκλοφορούν σε 60 χώρες σε όλο τον κόσμο και απασχολεί περί τους 3.700 εργαζόμενους. Η παρουσία της Angelini στην Ελλάδα ξεκίνησε το 2008 μέσω της εξαγοράς της Faran Laboratories S.A., μιας εταιρίας με περισσότερα από 50 χρόνια επιτυχημένης παρουσίας στην Ελληνική αλλά και διεθνή φαρμακευτική αγορά.

2012: Η FARAN **ΜΕΤΟΝΟΜΑΖΕΤΑΙ** ΣΕ **ANGELINI PHARMA HELLAS A.B.E.E.**

Η Angelini δραστηριοποιείται με πολύ σημαντική επιτυχία σε 5 κύριους θεραπευτικούς τομείς:

- Καινοτόμα και πρωτότυπα φαρμακευτικά σκευάσματα
- Γενόσημα φάρμακα
- Μη συνταγογραφούμενα φάρμακα (OTC)
- Συμπληρώματα διατροφής
- Παραφαρμακευτικά προϊόντα

ΑΠΟΣΤΟΛΗ ΜΑΣ

Η καθημερινή υγεία και ευεξία. Η κάλυψη των καθημερινών αναγκών της κάθε οικογένειας μέσω αποτελεσματικών και ασφαλών προϊόντων που διαφυλάττουν την υγεία και προάγουν την προσωπική φροντίδα.

Βαφές μαλλιών **KORRES / HERB BALSAM COLORANT/** ΝΕΕΣ ΑΠΟΧΡΩΣΕΙΣ

Η **Herb Balsam Colorant** είναι η πρώτη μόνιμη βαφή μαλλιών χωρίς αμμωνία που παρουσίασε η **KORRES** το 2001, αναδεικνύοντας τη μάρκα σε Νο1 στις βαφές μαλλιών στο φαρμακείο*. Επτά νέες αποχρώσεις στην παλέτα του χρυσού και της κανέλας, αυξάνουν πλέον τις επιλογές που προσφέρει η γκάμα της Herb Balsam Colorant σε 33 συνολικά.

Η Herb Balsam Colorant χαρίζει φυσικό, ομοιόμορφο χρώμα και καλύπτει τα λευκά/ γκρίζα μαλλιά ήδη από την πρώτη χρήση. Προστατεύει τη δομή της τρίχας, διατηρεί την υγιή υφή και λάμψη της, χωρίς να την επιβαρύνει. Το μόνιμο, λαμπερό χρώμα με διάρκεια, και η φροντίδα της τρίχας επιτυγχάνονται χάρη στα επιλεγμένα φυσικά συστατικά (όπως εκχύλισμα Σόγιας, πρωτεϊνών Σιταριού, Καλαμποκιού και Βρώμης), αλλά και την αποφυγή χρήσης αμμωνίας και άλλων συνθετικών ενώσεων, όπως parabens, σιλικόνες, mineral oil, ρεζορκίνη και βαρέα μέταλλα. Η αμμωνία αντικαθίσταται από πιο ήπιους αλκαλικούς παράγοντες, ώστε η σύνθεση προστατεύει τα μαλλιά από τη μακροπρόθεσμη καταστροφή τους, ενώ περιορίζει την πιθανότητα αλλεργικών αντιδράσεων.

* IMS Κατηγορία Βαφές Μαλλιών 2001-2011



Σειρά **PEAUX INTOLERANTES**

από τα Δερματολογικά Εργαστήρια Avène

Η σειρά **PEAUX INTOLERANTES** για το μη ανεκτικό δέρμα των Δερματολογικών Εργαστηρίων Avène, περιέχει Παρσερίνη, ένα νέο κατοχυρωμένο με ευρεσιτεχνία δραστικό συστατικό, που έχει αποδειχθεί κατά 60% την παραγωγή ιντερλευκίνης-8, ουσίας που συμμετέχει στην εμφάνιση της φλεγμονής στην επιδερμίδα. Οι 2 κρέμες της σειράς είναι απόλυτα αποστειρωμένες (χάρη στην ειδική μέθοδο θέρμανσης με έγχυση). Επιπλέον, η συσκευασία τους επωφελείται του συστήματος A.B.A.S. που αναπτύχθηκε από τα Δερματολογικά Εργαστήρια Avène, με σκοπό να γίνει εφικτή η κατάργηση όλων των συντηρητικών στη σύνθεση των καλλυντικών. Σε δύο τύπους: Κρέμα για το μη ανεκτικό δέρμα -κανονικό και μεικτό, και κρέμα riche για το μη ανεκτικό δέρμα -ξηρό και πολύ ξηρό.



Από την **Pierre Fabre Hellas**

Lait Nettoyant Demaquillant, Γαλάκτωμα καθαρισμού με πλούσια ενυδάτωση από τη **SENSIAL**

Η Castalia Laboratoires Dermatologiques παρουσιάζει το **SENSIAL Lait Nettoyant Démaquillant**, γαλάκτωμα καθαρισμού και ντεμακιγιάζ προσώπου και ματιών, κατάλληλο για κάθε τύπο επιδερμίδας. Δεν περιέχει άρωμα, χρησιμοποιείται πρωί και βράδυ και δεν απαιτεί πλύσιμο με νερό μετά την εφαρμογή. Είναι ιδανικό για ευαίσθητες, μη ανεκτικές επιδερμίδες, που εκτίθενται καθημερινά σε παράγοντες που προκαλούν ερεθισμό. Καθαρίζει απαλά την επιδερμίδα και αφαιρεί το μακιγιάζ από το πρόσωπο και την ευαίσθητη περιοχή των ματιών χαρίζοντας, παράλληλα, πλούσια ενυδάτωση.

Το **SENSIAL Lait Nettoyant Démaquillant** ανήκει στην ενυδατική σειρά **SENSIAL** της Castalia, τα προϊόντα της οποίας συμβάλλουν στη διατήρηση μιας όμορφης, ενυδατωμένης και ισορροπημένης επιδερμίδας.



Από την **Lavipharm**

Health Aid

Πλήρης

Προβιοτική Ισορροπία

για όλους



CranProbio για γυναίκες

Ειδικό για γυναίκες με 3 είδη Προβιοτικών (5 δις), Κράνμπερυ & Γκρέιφρουτ, με φυσικές αντιβακτηριακές ιδιότητες, βοηθά στις μυκητιάσεις, κυστίτιδες & καντινιάσεις. Δεν αφήνει τα μικρόβια να προσκολληθούν στα τοιχώματα της ουροδόχου κύστης και διατηρεί την ισορροπία της κοιλιακής χλωρίδας.

ImmuProbio για άμυνα

Συνδυασμός με 50 δις από 10 διαφορετικά προβιοτικά, για αναπλήρωση των φιλικών βακτηρίων και την υγεία του ανοσοποιητικού. Προλαμβάνει τις διαταραχές της εντερικής χλωρίδας από την λήψη φαρμάκων (αντιβιοτικών κ.ά), μειώνει την διάρροια ή την δυσκοιλιότητα και βελτιώνει την απορρόφηση των διατροφικών συστατικών. Αποτελείται από ειδικά στελέχη, που δεν καταστρέφονται από τα οξέα του στομάχου.

KIDZProbio για παιδιά

Προβιοτικά 2 δις με βιταμίνες A, C, D & E για τη διατήρηση υγιούς πεπτικού των παιδιών. Συνιστάται μαζί με τα αντιβιοτικά, γιατί καταστρέφουν την ισορροπία της εντερικής χλωρίδας, για μείωση της διάρροιας & στη δυσανεξία στη λακτόζη. Για παιδιά 1 έτους & άνω, με υπέροχη γεύση βατόμουρου.

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

Μασώμενες
Ταμπλέτες



PHARMA CENTER

Υγεία·Φροντίδα·Ομορφιά

Τηλ.: 210 9604511

www.pharmacenter.gr



HealthAid

VITAMIN SUPPLEMENTS

ΝΕΑ ΣΕΙΡΑ HERBAL CREAMS από την Aπivita ΚΡΕΜΕΣ ΜΕ ΘΕΡΑΠΕΥΤΙΚΑ ΒΟΤΑΝΑ

Πρώτες βοήθειες στα καθημερινά προβλήματα της επιδερμίδας

Αξιοποιώντας τη γνώση και την εμπειρία της στα θεραπευτικά βότανα και στα μελισσοκομικά προϊόντα εδώ 33 χρόνια, η APIVITA παρουσιάζει τις **νέες κρέμες με θεραπευτικά βότανα APIVITA herbal creams**. Η πολύχρονη εμπειρία και τεχνογνωσία της APIVITA στην εκκύλιση των φαρμακευτικών βοτάνων, καθώς και η βαθιά γνώση των φυτικών συστατικών και των δράσεών τους, εγγυώνται την αποτελεσματικότητα των προϊόντων.

Οι κρέμες με θεραπευτικά βότανα της APIVITA προσφέρουν πρώτες βοήθειες για καθημερινά προβλήματα όπως επούλωση, ανάπλαση, αντισηψία, καταπράυνση, ανακούφιση μυϊκών πόνων, απελευθέρωση της αναπνοής, τόνωση της μικροκυκλοφορίας, ενυδάτωση. Κάθε προϊόν βασίζεται στις μοναδικές θεραπευτικές ιδιότητες ενός φυτού ή της πρόπολης...

Οι κρέμες με θεραπευτικά βότανα της APIVITA είναι δερματολογικά ελεγμένες, ευχάριστες στη χρήση, ελαφριές υφές...

Η νέα σειρά Κρέμες με Θεραπευτικά Βότανα της APIVITA περιλαμβάνει τα παρακάτω προϊόντα:

- Κρέμα με καλέντουλα καταπραυντική, για την ενυδάτωση της ξηρής και ευαίσθητης επιδερμίδας
- Κρέμα με βάλσαμο, αντιερεθιστική, αναπλαστική
- Κρέμα με πρόπολη, αντιμικροβιακή για μικροτραυματισμούς
- Κρέμα με άρνικα για μώλωπες και διαστρέμματα
- Κρέμα με ευκάλυπτο για την ανακούφιση από τα συμπτώματα του κοινού κρυολογήματος



Echinacea Fizz tabs της Optima

Ενισχύστε την άμυνα του οργανισμού



Οι αναβράζουσες ταμπλέτες **Echinacea Fizz tabs της Optima**, με γεύση φρούτων, είναι μιας υψηλής αποτελεσματικότητας φόρμουλα. Η σύνθεσή τους με Echinacea, η οποία είναι γνωστή για την ικανότητα της να τονώνει τις φυσικές άμυνες του οργανισμού μας, τις καθιστά κατάλληλες σε περιπτώσεις κρυολογημάτων και γρίπης.

Η Εχινάκεια είναι ένα πολύτιμο φυτό το οποίο εδώ και αιώνες χρησιμοποιείται από τους Ινδιάνους της Αμερικής για τις εξέχουσες θεραπευτικές του ιδιότητες που είναι πλέον ευρέως αποδεκτές. Η Echinacea αυξάνει την ικανότητα αντίστασης του οργανισμού στις λοιμώξεις από ιούς και βακτήρια ενεργοποιώντας το ανοσοποιητικό σύστημα. Έχει επίσης αντιβιοτικές ιδιότητες και βοηθάει στην ανα-

κούφιση των αλλεργιών.

Από την ISO-PLUS

Resultz, για οριστική λύση στο πρόβλημα των ψειρών

Το **Resultz** είναι ένα αντιψειρικό προϊόν με κλινικά αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα στην εξουδετέρωση των ψειρών και απομάκρυνση των κόνιδων χωρίς χημικά παρασιτοκτόνα. Ο μοναδικός μηχανισμός δράσης του εξασφαλίζει σίγουρο αποτέλεσμα σε 10 λεπτά μόνο. Το δραστικό του συστατικό isopropyl myristate, καταστρέφει το κέρινο περίβλημα των ψειρών με αποτέλεσμα αυτές να αφυδατώνονται και έτσι να εξουδετερώνονται, ενώ με την επαναλαμβανόμενη χρήση του προϊόντος δεν αναπτύσσουν ανθεκτικότητα.

Η συσκευασία του περιέχει ειδική χτένα για την αποτελεσματική αφαίρεση των ψειρών και των κόνιδων.

Διατίθεται σε φιαλίδιο των 100 ml και σε spray των 150 ml.



Από τη Γερολυμάτος International

KRILL OMEGA3



έλαιο από Krill Euphausia Superba της ανταρκτικής
καθαρής φυσικής πηγή πλούσια σε Ω3 λιπαρά οξέα

_ Το Krill Euphausia Superba είναι ένα ζωοπλαγκτόν που συνιστά μία από τις μεγαλύτερες βιομάζες στον κόσμο.

_ Βασικό χαρακτηριστικό του Krill* είναι η υψηλή περιεκτικότητά του σε Ω3** με τη μορφή φωσφολιπιδίων, καθώς και στο αντιοξειδωτικό Ασταξανθίνη.

_ Ο παραπάνω συνδυασμός ανταποκρίνεται στην ανάγκη ρύθμισης των λιπιδίων του αίματος (LDL, HDL κ.ο.κ.)

_ Επίσης μελέτες έχουν αποδείξει ότι τα Ω3** σε μορφή φωσφολιπιδίων έχουν θετική επίδραση σε περιπτώσεις προεμμηνορυσιακής έντασης, αλλά και σε περιπτώσεις φλεγμονωδών καταστάσεων όπως η ρευματοειδής αρθρίτιδα.

* The EFSA Journal (2005). 253, 1-29. ** The EFSA Journal (2009). 938, 1-16

myelements
by ISO-PLUS

let's live!

ISO-PLUS A.E.

Λ. Συγγρού 236 | 176 72 Αθήνα | Τ. 210 95.79.707 | Φ. 210 95.72.169 | Ε. info@iso-plus.gr | www.healthyme.gr



Το προϊόν δεν αποτελεί υποκατάστατο μίας ισορροπημένης διατροφής • Αριθ. Πρωτ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 35975/17.05.2011

ΚΟΛΛΑΓΟΝΟ που πίνεται!



Κάνει θαύματα και είναι ο πολυτιμότερος σύμμαχος της υγείας και της ομορφιάς.

Το ProActive Liquid Collagen περιέχει μαγνήσιο, Β1, Β2, Β5, Β6 αλλά και πυρίτιο. Η τριχόπτωση σταματάει μέσα σε 2-3 εβδομάδες, τα νύχια δυναμώνουν και το δέρμα αποκτά σφριγηλότητα και λάμψη. Οι πολεμένες αρθρώσεις, τα κόκαλα, οι ενοχλητικές κράμπες, ο μεταβολισμός, το λίπος και η κυτταρίτιδα μπαίνουν στο στόχαστρο και δέχονται ισχυρό πλήγμα. Είναι κατάλληλο για ηλικίες άνω των 23 ετών. Πίνοντας δύο κουταλιές της σούπας μία ώρα πριν τον ύπνο θέτετε τις βάσεις για μία καλύτερη υγεία και για ακαταμάχητη ομορφιά.

Επισκεφτείτε το www.humanpotential.gr για περισσότερες πληροφορίες.

Από την **COLLAGEN POWER**

Hedrin, αποτελεσματική αντιμετώπιση για τις ψείρες της κεφαλής



Τα περισσότερα προϊόντα για την αντιμετώπιση των ψειρών, είναι εντομοκτόνα με τοξικές ουσίες και παρενέργειες. Το **Hedrin**, όμως κάνει τη διαφορά. Χάρη στην επαναστατική του σύνθεση, με βάση τη Διμεθικόνη 4% και τη μηχανική του δράση, το Hedrin καταπολεμά ψείρες και κόνιδες αποτελεσματικά και με ασφάλεια. Δρώντας χωρίς τη χρήση χημικών φθειροκτόνων, το Hedrin μπορεί να χρησιμοποιηθεί ξανά και ξανά, αφού οι ψείρες δεν αναπτύσσουν ανθεκτικότητα σε αυτό. Είναι το μοναδικό

προϊόν κατάλληλο από την ηλικία των 6 μηνών, σε άσθμα και έκζεμα. Άχρωμο, άοσμο, αποτελεσματικό, απλώνεται εύκολα στα μαλλιά και δεν χρειάζεται χτενάκι.

Διαθέσιμο σε λοσιόν, τζελ και spray.

Από την **Arriani Φαρμακευτική**

Bisolvon... Η καλύτερη λύση!



Το **Bisolvon** διαθέτει αποτελεσματική βλενολυτική δράση και βελτιώνει τη βλεννοκροσσωτή κάθαρση, ελευθερώνει τους πνεύμονες από τις βλενώδεις εκκρίσεις, διευκολύνει την αναπνοή και βοηθάει στην υποχώρηση του βήχα που οφείλεται στην περίσσεια εκκρίσεων. Ενδείκνυται σε περιπτώσεις οξειών και χρόνιων βρογχοπνευμονικών παθήσεων,

όπως βρογχίτιδα, εμφύσημα, χρόνια βρογχίτιδα κλπ.

Συνδυάζεται άριστα με τα αντιβιοτικά και αυξάνει τη βιοδιαθεσιμότητα τους.

Είναι απαραίτητο καθώς έχει παρατηρηθεί ότι πολύ μεγάλο ποσοστό των ανθρώπων παρουσιάζουν μέσα στο χρόνο παθήσεις του αναπνευστικού που συνοδεύονται από αυξημένες εκκρίσεις που προκαλούν δύσπνοια, βήχα κλπ.

Το Bisolvon κυκλοφορεί σε σιρόπι, σε δισκία και σε πρωτοποριακά διαλυτά δισκία. Τα διαλυτά δισκία διαλύονται σε ζεστό ή κρύο νερό. Με υπέροση γεύση λεμόνι.

Από την **Boehringer Ingelheim Hellas**

Natural Passion, για μεγαλύτερη ερωτική απόλαυση στις γυναίκες



Το **Natural Passion** της Nature's Plus είναι μία 100% φυσική φόρμουλα ειδικά σχεδιασμένη να ανεβάξει τη λίμπιντο της γυναίκας στα ύψη και να την κάνει πιο αισθησιακή. Τα βασικά συστατικά της φόρμουλας είναι βότανα με αφροδισιακές ιδιότητες (Dong Quai, Muira Puama, Wild Yam, Gingko biloba κ.ά.) που αυξάνουν την ερωτική επιθυμία και βελτιώνουν τις σεξουαλικές επιδόσεις, καθώς και ειδικά αμινοξέα (L-αργινίνη, L-ιστιδίνη), για την τόνωση του νευρικού συστήματος και την αύξηση της διέγερσης. Ένα ευεργετικό φυτικό συμπλήρωμα διατροφής χωρίς παρενέργειες για μεγαλύτερη απόλαυση.

Από την **Natural Plus**

ΨΕΙΡΕΣ & ΚΟΝΙΔΕΣ;



Νέο

Hedrin®
PLUS

**Οι ψείρες φεύγουν
φυσικά αμέσως!**

Hedrin®, ο πιο αποτελεσματικός τρόπος για να απαλλαγείτε από τις ψείρες χωρίς χημικά φθειροκτόνα. Υπάρχουν προϊόντα για την αντιμετώπιση της φθειρίασης που είναι εντομοκτόνα με τοξικές ουσίες και παρενέργειες. Το Hedrin® όμως κάνει τη διαφορά! Η πατενταρισμένη του σύνθεση αποτελούμενη από ασφαλή συστατικά, απομακρύνει σε λίγα λεπτά τις ψείρες και τις κόνιδες με φυσικό τρόπο.

Το Hedrin® μπορεί να χρησιμοποιηθεί ξανά και ξανά, αφού οι ψείρες δεν αναπτύσσουν ανθεκτικότητα σε αυτό. Είναι το μοναδικό κατάλληλο από 6 μηνών και για παιδιά με άσθμα ή έκζεμα. Άχρωμο, άοσμο, απλώνεται εύκολα στα μαλλιά και δε χρειάζεται χτενάκι.



arriani
pharmaceuticals

ΜΟΝΟ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Γραμμή Επικοινωνίας
210 66 83 000

Μάθετε τα πάντα γύρω από τις ψείρες και τους τρόπους αντιμετώπισής τους στο

www.hedrin.gr



CE

Calmo BALSAMCARE για την αντιμετώπιση της κατάκλισης

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

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



Από τη ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ

HairVit για γερά μαλλιά από την Health Aid

Με τη πάροδο της ηλικίας παράγοντες όπως το στρες, η ελλιπής διατροφή, οι ορμονικές διαταραχές, η εγκυμοσύνη, κλπ, οδηγούν σε εξασθένηση του τριχωτού της κεφαλής και αυξημένη τριχόπτωση. Ένας πολύ καλός τρόπος αντιμετώπισης των προβλημάτων του τριχωτού είναι η λήψη του Hair-Vit της HealthAid, γιατί αποτελεί έναν ειδικό και ενισχυμένο συνδυασμό από Βιταμίνες του συμπλέγματος Β, μέταλλα και αμινοξέα (κυστεΐνη, μεθιονίνη), απαραίτητα για την παραγωγή των βασικών πρωτεϊνών, που διατηρούν τα μαλλιά υγιή και λαμπερά από τη ρίζα έως την άκρη. Μειώνει την τριχόπτωση και ενισχύει την τριχοφυΐα, κατάλληλο για γυναίκες και άνδρες που θέλουν δυνατά μαλλιά.



Από την PHARMA CENTER

DermaXen,

Μια νέα κουλτούρα συμβουλής για την ευαίσθητη περιοχή της γυναίκας

Μια νέα κατηγορία προϊόντων στο φαρμακείο σας!

Τα καινοτόμα προϊόντα της σειράς DermaXen για την ευαίσθητη περιοχή της γυναίκας, είναι τα μόνα στην Ελληνική αγορά που προσφέρουν τον ακόλουθο συνδυασμό μοναδικών χαρακτηριστικών:

- Δεν περιέχουν Parabens, SLES/SLS
- 96% Φυτικά
- Για τρεις γενιές γυναικών (από 4 ετών και άνω)
- Ελεγμένα in vivo και in vitro
- Διατίθενται μόνο στα φαρμακεία



Με τη σειρά DermaXen σας δίνετε η ευκαιρία μαζί με τη συμβουλή σας, να αναπτύξετε μια νέα κουλτούρα καθώς και μια νέα κατηγορία προϊόντων στο φαρμακείο σας που σας προσφέρει:

- Ηλικιακή κατηγοριοποίηση (λύσεις για τρεις γενιές γυναικών)
 - Εισροή πελατών από άλλα κανάλια διανομής
 - Προσδίδει εγκυρότητα στην επιστημονική συμβουλή σας με δυνατότητα την αύξηση πιστότητας του πελάτη του φαρμακείου.
- Φυτικά, ασφαλή, εξειδικευμένα και κατάλληλα για καθημερινή χρήση.**

Από την AJ- ACTIMED

Viagra από την Pfizer, για την αντιμετώπιση της Στυτικής Δυσλειτουργίας



Η Στυτική Δυσλειτουργία ορίζεται ως η σταθερή ή υποτροπιάζουσα αδυναμία επίτευξης ή/και διατήρησης επαρκούς στύσης για ικανοποιητική σεξουαλική δραστηριότητα και σύμφωνα με μελέτες απασχολεί σχεδόν 1 στους 2 άνδρες άνω των 40 ετών παγκοσμίως.

Η έλευση του **Viagra** (Σιλδεναφίλη) -της πρώτης από στόματος θεραπείας για την αντιμετώπιση της Στυτικής Δυσλειτουργίας- το 1998 έφερε πραγματική επανάσταση, όχι μόνο γιατί αποτέλεσε την αφορμή για τη δημιουργία ενός νέου κλάδου της Ιατρικής, αυτόν της Σεξουαλικής Υγείας, αλλά και γιατί άλλαξε τον τρόπο με τον οποίο αντιμετωπιζονταν ως τότε τα θέματα αυτά.

Την ασφάλεια και αποτελεσματικότητα του φαρμάκου, εκτός από τα 12 χρόνια κλινικής εμπειρίας με πάνω από 27 εκατομμύρια ασθενείς παγκοσμίως, στηρίζει και ένα εκτεταμένο κλινικό πρόγραμμα με περισσότερες από 2.700 δημοσιευμένες μελέτες.

DermoXEN®



Το φυσικό χάδι για την ευαίσθητη περιοχή!

Συστήνεται από τον Dr. Andrea TINELLI,
Διευθυντής Τμήματος Μαιευτικής και Γυναικολογίας, Νοσοκομείο Vito Fazzi, Italy

Φυτική κρέμα κνησμού για την ευαίσθητη περιοχή, χωρίς κορτιζόνη

Τα προϊόντα της σειράς DermoXEN είναι μοναδικά ασφαλή, γιατί είναι τα μόνα:



Θα το βρείτε στα φαρμακεία



Για κάθε ηλικία από 4 ετών



ελεγμένο in vivo

S26 GOLD brand:

Νέες προηγμένες φόρμουλες ειδικών γαλάτων



Η Pfizer Nutrition με ιδιαίτερη ικανοποίηση σας ενημερώνει ότι η πολύ επιτυχημένη σειρά των ειδικών της γαλάτων, αντικαθίσταται από νέες προηγμένες φόρμουλες.

Τα νέα αναβαθμισμένα προϊόντα, κατατάσσονται πλέον στη σειρά GOLD και είναι τα: S26 GF GOLD 400g, S26HA GOLD 400g και S26 Lfree GOLD 400g. Συγκριτικά με τις προηγούμενες φόρμουλες, περιέχουν μακράς αλύσου πολυακόρεστα λιπαρά οξέα (LCPs), σε αναλογίες αντίστοιχες μ' αυτές που περιέχονται στο μητρικό γάλα, τα οποία σύμφωνα με πρόσφατες μελέτες φαίνεται ότι μπορεί να βοηθήσουν στην ανάπτυξη του εγκεφάλου και του αμφιβληστροειδούς χιτώνα του ματιού. Είναι επίσης εμπλουτισμένα με βιταμίνη D σύμφωνα με τις τελευταίες συστάσεις των ειδικών και περιέχουν ινοσιτόλη. Επίσης περιέχουν το συνδυασμό των θρεπτικών συστατικών, μετάλλων και ιχνοστοι-

χείων που συνέβαλε στην καθιέρωση των ειδικών γαλάτων της **S26 GOLD Brand**:

- Τα 5 κύρια νουκλεοτίδια που απαντώνται και στο μητρικό γάλα, τα οποία βοηθούν στην ανάπτυξη του γαστρεντερικού συστήματος και μπορεί να συμβάλουν στην ωρίμανση των ανοσοποιητικών μηχανισμών του βρέφους
- Αντιοξειδωτικούς παράγοντες όπως βιταμίνη C και σελήνιο
- Τα απαραίτητα μέταλλα και ιχνοστοιχεία που παρέχουν τη βάση για σωστή σωματική και πνευματική ανάπτυξη

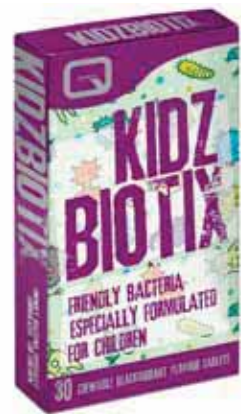
Οι νέες αναβαθμισμένες φόρμουλες των ειδικών γαλάτων της S26 GOLD brand διατίθενται **αποκλειστικά στα φαρμακεία**.

Από την Pfizer Hellas_ NUT-16-Jul12

Το μητρικό γάλα είναι το καλύτερο για τα μωρά. Σε περίπτωση αδυναμίας μητρικού θηλασμού συμβουλευτείτε τον παιδίατρό σας για τη χρήση της σειράς S-26 GOLD. Οι οδηγίες των ειδικών πρέπει να ακολουθούνται όσον αφορά στην ανάγκη και σωστή μέθοδο χρήσης του γάλακτος για βρέφη και για όλα τα θέματα διατροφής των βρεφών.

KIDZBIOTIX, Προβιοτικά για παιδιά από την Quest

Μασώμενες ταμπλέτες με γεύση φραγκοστάφυλο



Η χορήγηση προβιοτικών σε παιδιά είναι ασφαλής και μπορεί να συμβάλει στα ακόλουθα:

- ✓ Καλή λειτουργία εντέρου – σωστές κενώσεις
- ✓ Μείωση δυσκοιλιότητας
- ✓ Μείωση διάρροιας – λόγω αντιβίωσης ή όχι
- ✓ Ενίσχυση ανοσοποιητικού – αποφυγή λοιμώξεων

Το **KIDZBIOTIX** της Quest είναι ένας μοναδικός συνδυασμός φιλικών βακτηρίων ειδικά σχεδιασμένος για παιδιά. Περιέχει ωφέλιμα βακτήρια που υπάρχουν φυσιολογικά στο παιδικό έντερο. Κάθε ταμπλέτα προσφέρει 2 δισεκατομμύρια φιλικά βακτήρια (γαλακτικά βακτήρια *L.acidophilus*, *L.rhamnosus*, *L.casei* & *L.plantarum*), που συμβάλλουν στην ισορροπία της χλωρίδας του εντέρου και έχουν μοναδικό ρόλο στην καλή λειτουργία του εντέρου και το ανοσοποιητικό.

Δοσολογία: Μία έως δύο ταμπλέτες την ημέρα με ή μετά από το φαγητό. Για παιδιά άνω των 4 ετών.

Από την Douni Health Products

Prodilac Νέα σειρά προβιοτικών από τη Frezyderm



Η Frezyderm παρουσιάζει μια νέα σειρά συμπληρωμάτων διατροφής, τα **Prodilac**. Πρόκειται για προβιοτικά για την αποκατάσταση και προστασία της φυσιολογικής εντερικής μικροχλωρίδας και την ενίσχυση του ανοσοποιητικού συστήματος που ανταποκρίνονται στις ανάγκες κάθε ηλικίας. Με την καινοτομική τεχνολογία Pro-Target, μια πατενταρισμένη τεχνολογία που εξασφαλίζει τη μεταφορά και απελευθέρωση των προβιοτικών στο έντερο και όχι στο στομάχι, τα Prodilac είναι προβιοτικά στελέχη με κλινικά πιστοποιημένα πλεονεκτήματα, συμβιώνουν με πρεβιοτικό παράγοντα και διατηρούνται ενεργά ως την ημερομηνία λήξης. Σχεδιάστηκαν με πρότυπο τη σύσταση της εντερικής χλωρίδας κάθε ηλικίας που απευθύνονται και είναι διαθέσιμα για 4 ηλικιακές ομάδες. Το Prodilac Start απευθύνεται σε βρέφη, νήπια & παιδιά έως 2 ετών, το Prodilac Kids είναι κατάλληλο για παιδιά και εφήβους από 2 έως 16 ετών, το Prodilac Restore είναι για εφήβους και ενήλικες από 16 έως 50 ετών και το Prodilac Ease απευθύνεται σε ενήλικες άνω των 50 ετών.



η Ακρίβεια των Master-Aid σε τιμή καθόλου ακριβή !

Η **Master-Aid** διακρίνεται πάντα για την υψηλή ποιότητα και την προσιτή τιμή των προϊόντων της. Αυτή άλλωστε είναι και η αιτία της απόλυτης σχέσης εμπιστοσύνης που έχει αναπτυχθεί με τους χιλιάδες πελάτες της που χρησιμοποιούν περισσότερο από 25 χρόνια τα προϊόντα της.

Τώρα, η **Master-Aid** παρουσιάζει τα νέα της πρωτοποριακά προϊόντα, τα πιεσόμετρα **Perfecta** και **Evolution**, που διακρίνονται για την «ακρίβειά» τους. Δηλαδή για την σωστή ένδειξη της αρτηριακής πίεσης, ηλεγμένη και πιστοποιημένη από τον Ευρωπαϊκό Οργανισμό Υπέρτασης.



perfecta

- Ένδειξη συστολικής και διαστολικής πίεσης και σφυγμού.
- Μέσος όρος των 3 τελευταίων μετρήσεων.
- IHB - Ένδειξη αρρυθμιών.
- Μνήμη 60 σετ μετρήσεων.
- Αποταμίευση ενέργειας: Αυτόματη απενεργοποίηση εάν δεν χρησιμοποιηθεί για πάνω από 2 λεπτά.
- ESH - αξία: Το **Perfecta** έχει επικυρωθεί σύμφωνα με το Διεθνές Πρωτόκολλο της Ευρωπαϊκής Κοινότητας Υπέρτασης.
- Εργονομική, άνετη περιχειρίδα μέτριου μεγέθους (22-36 cm).
- Δυνατότητα αποθήκευσης για μεταφορά.
- Συμπεριλαμβάνονται 4 μπαταρίες AAA.

evolution

- LCD οθόνη με μεγάλα γράμματα 82x60 mm.
- Ένδειξη συστολικής και διαστολικής πίεσης και σφυγμού.
- Μέσος όρος των 3 τελευταίων μετρήσεων.
- IHB-Ένδειξη αρρυθμιών.
- Διπλή λειτουργία. Η συσκευή μπορεί αυτόματα να αποθηκεύσει 180 σετ μετρήσεων για δύο χρήστες (2x90).
- WHO ένδειξη: Ταξινόμηση της πίεσης του αίματος σύμφωνα με την Παγκόσμια Οργάνωση Υγείας.
- Αποταμίευση ενέργειας: Αυτόματη απενεργοποίηση.
- ESH αξία: Το **Evolution** έχει επικυρωθεί σύμφωνα με το Διεθνές Πρωτόκολλο της Ευρωπαϊκής Κοινότητας Υπέρτασης.
- Εργονομική, άνετη περιχειρίδα μέτριου μεγέθους (22-36cm).
- Δυνατότητα αποθήκευσης για μεταφορά.
- Συμπεριλαμβάνονται 4 μπαταρίες «AA» και ένας αντάπτορας AC/DC.



Health Plus s.a.
PHARMACEUTICALS - COSMETICS

ΑΘΗΝΑ: Λ. ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ 2 & ΘΑΣΟΥ 3, ΓΛΥΦΑΔΑ 166 75, ΤΗΛ. 801.700.77.01 (αστική χρέωση) - FAX. 210.9600.954
ΘΕΣΣ/ΚΗ: ΓΙΑΝΝΙΤΣΩΝ 31, ΒΑΛΚΑΝΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ, ΚΤΙΡΙΟ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ - ΤΗΛ / FAX: 2310.540575

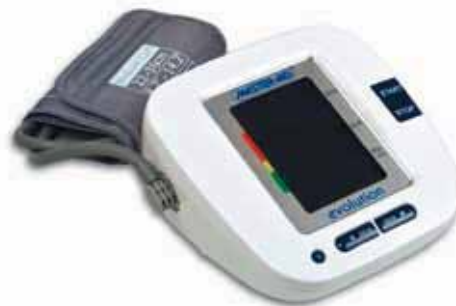
Website: www.health-plus.gr • E-mail: info@health-plus.gr

MASTER – AID, αυτόματα ψηφιακά πιεσόμετρα μπράτσου, EVOLUTION & PERFECTA

Τα πιεσόμετρα της Master-Aid, είναι ψηφιακά πιεσόμετρα 2^{ης} γενιάς. Προσφέρουν στο χρήστη:

1. Έξυπνο φούσκωμα: Η συστολική πίεση μετριέται κατά τη διάρκεια αυτής της φάσης. Η πίεση που ασκείται κατά τη διάρκεια του φουσκώματος είναι μόνο 30-40 mmHg πάνω από τη συστολική!
2. Σταθερό ξεφούσκωμα → 4-5 mmHg/το δευτερόλεπτο χάρη στην ECV (ηλεκτρονικά ελεγχόμενη βαλβίδα). Καθορίζει με ακρίβεια τη μετατροπή της πίεσης.
3. Μέτρηση της πίεσης κατά τη διάρκεια του ξεφουσκώματος (MWD).
4. Αποτέλεσμα: Ακριβής μέτρηση χωρίς καμία ταλαιπωρία για τον ασθενή.

Τα πιεσόμετρα **EVOLUTION & PERFECTA** έχουν πιστοποιηθεί και επικυρωθεί σύμφωνα με τα διεθνή τεχνικά πρότυπα πρωτοκόλλου που απαιτούνται από ESH (Ευρωπαϊκό Οργανισμό Υπέρτασης).



Τα χαρακτηριστικά των πιεσόμετρων EVOLUTION & PERFECTA:

- ✓ Ένδειξη συστολικής και διαστολικής πίεσης και σφυγμού.
 - ✓ IHB – Ένδειξη αρρυθμιών.
 - ✓ Δυνατότητα αποθήκευσης για μεταφορά.
 - ✓ Εργονομική, άνετη περιχειρίδα μέτριου μεγέθους (22-36cm).
 - ✓ Μέσος όρος των 3 τελευταίων μετρήσεων.
 - ✓ Αποταμίευση ενέργειας: Αυτόματη απενεργοποίηση εάν δεν χρησιμοποιηθεί για πάνω από 2 λεπτά.
- Επίσης το PERFECTA έχει μνήμη 60 σετ μετρήσεων και στη συσκευασία συμπεριλαμβάνονται 4 μπαταρίες "AAA".
Επίσης το EVOLUTION έχει:

- ✓ Διπλή λειτουργία: Η συσκευή μπορεί αυτόματα να αποθηκεύσει 180 σετ με-

τρήσεων για δύο χρήστες (2x90). Αυτό ρυθμίζεται με την ένδειξη της ημερομηνίας και της ώρας της μέτρησης.

- ✓ LCD Οθόνη με μεγάλα γράμματα (82x60mm).
- ✓ WHO ένδειξη: Ταξινόμηση της πίεσης του αίματος σύμφωνα με την Παγκόσμια Οργάνωση Υγείας. Η συσκευή έχει χρωματική διαβάθμιση με πράσινο, κίτρινο και κόκκινο στην αριστερή μεριά της οθόνης.
- ✓ Στη συσκευασία συμπεριλαμβάνονται 4 μπαταρίες "AA" και ένας ανάπτορας AC/DC.

Από την HEALTH – PLUS

Regaine, Η φαρμακευτική θεραπεία της τριχόπτωσης

Το **Regaine**® κλινικά αποδεδειγμένα αναστέλλει την τριχόπτωση και διεγείρει την ανάπτυξη νέας τριχοφυΐας. Είναι ένα δερματικό διάλυμα που περιέχει μινοξιδίλη, τη μοναδική εγκεκριμένη φαρμακευτική ουσία παγκοσμίως για τη θεραπεία της τριχόπτωσης σε άνδρες και γυναίκες. Δρα ενάντια στην τριχόπτωση αυξάνοντας τη ροή του αίματος και θρεπτικών συστατικών προς το θύλακα της τρίχας. Έτσι, σταματάει την τριχόπτωση, ενώ διεγείρει την επανεμφάνιση τριχοφυΐας από αδρανείς θύλακες. Η αποτελεσματικότητα και η ασφάλεια του Regaine® αποδεικνύονται σε μελέτες που έγιναν σε περισσότερα από 11.000 άτομα με τριχόπτωση.

Το Regaine® είναι εύκολο στη χρήση καθώς διαθέτει τρεις διαφορετικούς εφαρμοστές ανάλογα με τις ανάγκες του χρήστη. Χρησιμοποιείται 1ml x2 φορές την ημέρα για διάστημα τουλάχιστον έξι μηνών. Ορατά αποτελέσματα μετά από τρεις μήνες χρήσης. Η συνεπής χρήση καθημερινά αποτελεί το κλειδί της επιτυχίας.



Από την Johnson & Johnson Hellas



Ανακοίνωση για το εμβόλιο PREVENAR 13

Η Pfizer Hellas AE ανακοινώνει ότι κατόπιν τελικής έγκρισης από τον Ευρωπαϊκό Οργανισμό Φαρμάκων (EMA), το **PREVENAR 13** ενδείκνυται για την ενεργητική ανοσοποίηση για την πρόληψη της διεισδυτικής νόσου, συμπε-

ριλαμβανομένης μηνιγγίτιδας και βακτηριαμικής πνευμονίας, που προκαλείται από το *Streptococcus pneumoniae*, σε ενήλικες ηλικίας 50 ετών και άνω.

Μέχρι σήμερα το PREVENAR 13 είχε έγκριση μόνο για την ενεργητική ανοσοποίηση έναντι της διεισδυτικής νόσου, της πνευμονίας και της οξείας μέσης ωτίτιδας που προκαλούνται από τον *Streptococcus Pneumoniae* (Στρεπτόκοκκο της πνευμονίας) σε βρέφη και παιδιά ηλικίας από 6 εβδομάδων έως 5 ετών.

Με περισσότερες από 365 εκατομμύρια δόσεις να έχουν πραγματοποιηθεί σε παιδιά παγκοσμίως και κλινικές μελέτες σε περισσότερους από 6.000 ενήλικες, το PREVENAR 13 παρουσίασε αποδεκτό προφίλ ασφαλείας και είναι γενικά καλά ανεκτό.

Για τους ενήλικες άνω των 50 ετών προτείνεται 1 δόση εφάπαξ PREVENAR 13. Μπορεί να συχορηγηθεί με το εποχιακό 3-δύναμο αδρανοποιημένο εμβόλιο κατά της γρίπης.

Με τη διεισδυτική πνευμονιοκοκκική νόσο να αποτελεί ένα σοβαρό πρόβλημα υγείας για τον ενήλικο πληθυσμό, η εισαγωγή του PREVENAR 13 στις ηλικίες 50 ετών και άνω, αποτελεί ένα σημαντικό βήμα για την πρόληψη της.



Pro-Active Liquid Collagen Υγρό Πόσιμο Κολλαγόνο

Το PRO ACTIVE LIQUID COLLAGEN είναι το κορυφαίο συμπλήρωμα διατροφής, αποτελώντας ότι πιο καινοτόμο στην επιστήμη του κολλαγόνου, γιατί κάθε ημερήσια δόση 20ml του P.A.L.C. περιέχει: εκτός από 10gr υδρολυμένου κολλαγόνου, πυριτίο, μαγνήσιο αλλά και vit B1 (θειαμίνη), vit B2 (Ριβοφλαβίνη), vit B5 (Παντοθενικό οξύ), vit B6 (Πυριδοξίνη), τα οποία έχουν καταπληκτικές ευεργετικές ιδιότητες στον ανθρώπινο οργανισμό.

Το PRO ACTIVE LIQUIDCOLLAGEN είναι απαραίτητο & συνιστάται:

- Στους ανθρώπους που ταλαιπωρούνται από αρθρικά προβλήματα (απαραίτητο σε περιπτώσεις αρθρίτιδας, ρευματοειδούς αρθρίτιδας, ουρικής αρθρίτιδας, σπονδυλίτιδας, φλεγμονών του συνδέτικού ιστού, τενοντίτιδας, οστεοπόρωσης)
- Σε όσους επιθυμούν να φρεσκάσουν και να αναζωογονήσουν την επιδερμίδα τους (μείωση ρυτίδων - νεανική όψη)
- Σε όσους έχουν τριχόπτωση, ταλαιπωρημένα αλλά και οδύναμα μαλλιά
- Σε όσους θέλουν να δυναμώσουν τα νύχια τους
- Σε όσους ασκούνται συστηματικά (αναπλήρωση και ανάπλαση μυϊκού ιστού)
- Σε άτομα υπέρβαρα ή που αναγκάζονται να κάνουν καθιστική ζωή
- Σε άτομα που κάνουν δίαιτα γιατί αυξάνει το μεταβολισμό και βοηθάει στη ρύθμιση σωματικού βάρους / λίπους
- Βοηθάει στην καταπολέμηση της κυτταρίτιδας
- Δίνει τέλος στον εφιάλητη της δυσκοιλιότητας μέσα σε ελάχιστο χρόνο
- Βελτώνει τη κυκλοφορία του αίματος γιατί βοηθάει στην ελαστικότητα των αιμοφόρων αγγείων
- Απαραίτητο στους καπνιστές (γιατί το κάπνισμα εκτός από το κολλαγόνο καταστρέφει και τον οργανισμό μας τόσο εσωτερικά όσο και εξωτερικά, αλλοιώνοντας την επιδερμίδα μας)
- Βοηθάει στην αντιγήρανση.
- Στον σύγχρονο άνθρωπο που προσέχει τόσο την εξωτερική του εμφάνιση όσο και την εσωτερική του ευεξία

ΑΝΑΚΑΛΥΨΤΕ ΤΟ ΚΟΛΛΑΓΟΝΟ

Το κολλαγόνο είναι η βασική πρωτεΐνη του συνδέτικού ιστού γιατί αντιπροσωπεύει περίπου το 30% του συνόλου της πρωτεΐνης του σώματος και το 70% της πρωτεΐνης που συνθέτει το δέρμα.

Το κολλαγόνο είναι πρωτεΐνη-κλειδί για το σώμα και τον ανθρώπινο οργανισμό. Είναι υπεύθυνο για την συνεχή, την ελαστικότητα και την αναπαραγωγή του δέρματος, του χόνδρου, των αρθρώσεων αλλά και των οστών. Από την ηλικία των 25 ετών, τα επίπεδα κολλαγόνου αρχίζουν να μειώνονται με τις γυναίκες να χάνουν κολλαγόνο με πιο γρήγορο ρυθμό από τους άντρες κατά την διαδικασία της ωριμότητας και αργότερα της γήρανσης.

Τονώνοντας τα φυσικά επίπεδα κολλαγόνου του σώματος ενισχύεται η ελαστικότητα και τόνωση του δέρματος, συντελώντας στη διατήρηση τόσο μιας νεανικής εμφάνισης όσο και εσωτερικής υγείας αφού δίνει τέλος στα αρθρικά προβλήματα. Εγκυρες επιστημονικές έρευνες δείχνουν ότι η λήψη 10gr (μία ημερήσια δόση Pro-Active) είναι ευεργετική για το χόνδρο των αρθρώσεων, για το μεταβολισμό των οστών, αλλά και για την αύξηση της οστικής μάζας.

Αρ. Γυ. Ε.Ο.Φ. 78511/18-11-2010



10gr και σε 10 λεπτά υπερβολική υγεία φρούλα

500ml/δοσ



ΖΗΤΗΣΤΕ ΤΟ ΑΠΟ ΤΟΝ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΣΑΣ

Αποκλειστική διάθεση για Ελλάδα & Κύπρο: **COLLAGEN POWER A.E.**

Γραφεία: Νεοχωρίου 3, Βύρωνα Τ.Κ.16231,

Τηλέφωνα επικοινωνίας: 8013003100 (αστική χρέωση) & 21300 81013 www.humanpotential.gr email: info@humanpotential.gr

Drink Collagen for Health & Beauty

Κρέμα NOVAQUASOL A® για ελαφρές δερματοπάθειες

Η κρέμα **Novaquasol A®** αποτελεί διαχρονική αξία στη δερματολογία για την αντιμετώπιση ελαφρών δερματοπαθειών. Συνδυάζει αντιυπερκερατωσική, επιθηλιοπλαστική, αντικνησώδη και επούλωτική δράση, που οφείλεται στον αποτελεσματικό συνδυασμό 2 πολύ γνωστών και καταξιωμένων δραστικών ουσιών στη δερματολογία, της Βιταμίνης Α και της Πανθενόλης. Η Βιταμίνη Α δρα ευνοϊκά στις υπερκερατωσικές και δυσπλαστικές εκδηλώσεις του δέρματος και το επαναφέρει στη φυσιολογική του κατάσταση, ενώ η Dexpanthenol (προβιταμίνη Β5)



χρησιμοποιείται σε πολυάριθμες δερματικές παθήσεις διότι προάγει την επιθηλιοποίηση και έχει αξιόλογη αντικνη-

σώδη δράση.

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

Από τη Μινέρβα Φαρμακευτική

LACTOFLORA, για τη ρύθμιση της εντερικής χλωρίδας

Υποδεχτείτε το **Lactoflora** με νέα εμπλουτισμένη σύνθεση! Το καινοτόμο συμπλήρωμα ειδικής διατροφής με προβιοτικά που συμβάλλει στην αποκατάσταση και ρύθμιση της εντερικής χλωρίδας.



Το Lactoflora συνδυάζει τη δράση των *S. Boulardii*, *Lactobacillus* & *Bifidobacterium* και συμβάλλει αποτελεσματικά στην αντιμετώπιση:

- ✓ Των εντερικών διαταραχών
- ✓ Των ανεπιθύμητων επιδράσεων της σπαστικής κολίτιδας
- ✓ Της διάρροιας των ταξιδιωτών
- ✓ Της διάρροιας που προκαλείται από τη λήψη αντιβιοτικών

Το Lactoflora με το μοναδικό συνδυασμό 11 εξειδικευμένων προβιοτικών στελεχών προσφέρει δύο γραμμές άμυνας αφού δεσμεύει τα παθογόνα βακτήρια και μειώνει την προσκόλλησή τους στον εντερικό βλεννογόνο.

Από την ΕΞΕΛΙΞΗ

Lactal, Κολπικό gel από τη Lavipharm

Ο γυναικείος κόλπος διαθέτει φυσιολογικούς μηχανισμούς άμυνας έναντι των μικροβίων, όπου καθοριστικό ρόλο διαδραματίζουν οι γαλακτοβάκλιοι. Οι γαλακτοβάκλιοι αποτελούν το 80% της φυσιολογικής μικροβιακής χλωρίδας του κόλπου. Χρησιμοποιούν το γλυκογόνο που υπάρχει άφθονο στο γυναικείο κόλπο και παράγουν γαλακτικό οξύ, το οποίο διατηρεί όξινο το περιβάλλον του κόλπου, με αποτέλεσμα να αποτρέπεται η ανάπτυξη των παθογόνων μικροοργανισμών. Αυτό συνεπάγεται την εξάλειψη συμπτωμάτων, όπως ερεθισμός, ξηρότητα και κνησμός στην ευαίσθητη περιοχή.

Το **LACTAL**, με περισσότερα από 18 χρόνια κλινικής εμπειρίας, είναι κολπικό gel που περιέχει στη σύνθεσή του γαλακτικό οξύ και γλυκογόνο.

Είναι ιδανικό:

- για τη διατήρηση του φυσιολογικού pH του κόλπου,
- για την αποτελεσματική αντιμετώπιση των δυσάρεστων οσμών,
- για την καταπολέμηση των παθολογικών εκκρίσεων,
- σε συνδυασμό με τη φαρμακευτική αγωγή της βακτηριακής κολπίτιδας
- κατά τη διάρκεια και μετά τη λήψη αντιβιοτικών.



Είναι απόλυτα ασφαλές και μπορεί να χρησιμοποιηθεί προληπτικά από γυναίκες κάθε ηλικίας, ακόμη και κατά την περίοδο της λοχείας και της κύησης. Συνιστάται επίσης κατά το στάδιο της εμμηνόπαυσης, καθώς αντιμετωπίζει τη ξηρότητα του κόλπου.

Roiplon®

ETOFENAMATE

...και ο πόνος είναι απών!



Πλήρης Σειρά Τοπικών Αναλγητικών



1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: "ROIPLON". **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΣΕ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ:** 5% ή 10% Etofenamate. **3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ:** Κρέμα, Γαλάκτωμα, Γέλη, Εκνέφωμα. **4.1. Θεραπευτικές ενδείξεις:** Πιθανώς αποτελεσματικό σε υποξείες και χρόνιες ρευματικές παθήσεις των μαλακών μορίων του μυοσκελετικού συστήματος π.χ. μυϊκός ρευματισμός, μυϊκές ασυμπύκτες σε επίμονες δυσκαμψίες του ώμου (περιαρθροπάθεια του ωμοπλάστοβραχίονα), ασφυαλγία, ισχυαλγία, τενοντοβλακίτηδα, θυλακίτιδα, βλάβες των μαλακών μορίων προερχόμενες από υπερκόπωση ή εκφυλιστικές αλλοιώσεις της σπονδυλικής στήλης και των αρθρώσεων (σπονδυλίτιδες, αρθρίτιδες). **4.3. Αντενδείξεις:** • Υπερευαίσθητο στο Etofenamate, flufenamic acid και άλλα μη στεροειδή αντιφλεγμονώδη ή σε κάποιο από τα έκδοχα του προϊόντος. • Βαριά καρδιακή ανεπάρκεια • Δεν ενδύκνεται η χορήγηση του προϊόντος σε παιδιά, εγκύους και θηλάζουσες γυναίκες λόγω ανεπαρκούς κλινικής εμπειρίας. Επίσης δεν πρέπει να χρησιμοποιείται σε ανοικτά τραύματα και σε περιοχές με έκζεμα. **4.4. Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Οι ανειθύμτες ενέργειες μπορούν να ελαχιστοποιηθούν χρησιμοποιώντας την κατάλληλη αποτελεσματική δόση στην πλέον μικρή διάρκεια θεραπείας που απαιτείται για τον έλεγχο των συμπτωμάτων (βλέπε κίνδυνους από το γαστρεντερικό και το καρδιαγγειακό). Καρδιαγγειακές και αγγειακές εγκεφαλικές επιδράσεις: Δεδομένα από κλινικές δοκιμές και επιδημιολογικές μελέτες υποδεικνύουν ότι η χρήση μερικών ΜΣΑΦ (ιδιαίτερα σε υψηλές δόσεις και σε μακροχρόνιες θεραπείες) μπορεί να συσχετίζεται με μια μικρή αύξηση του κινδύνου για εμφάνιση θρομβωτικών αρτηριακών συμβάντων (για παράδειγμα έμφραγμα του μυοκαρδίου ή εγκεφαλικό επεισόδιο). Υπάρχουν ανεπαρκείς πληροφορίες για να αποκλειστεί ένας τέτοιος κίνδυνος για το Etofenamate όταν χορηγείται σύμφωνα με τη δοσολογία όπως αυτή προτείνεται (βλέπε Λήμμα 4.2 Δοσολογία και τρόπος χορήγησης). Απαιτείται προσοχή (συζήτηση με ιατρό ή φαρμακοποιό) πριν την έναρξη της θεραπείας σε ασθενείς με ιστορικό υπέρτασης και/ή με καρδιακή ανεπάρκεια, καθώς έχει αναφερθεί κατακράτηση υγρών, υπέρταση και οίδημα σε σχέση με τη θεραπεία με ΜΣΑΦ. Να μην έρχεται σε επαφή με τους βλεννογόνους και τους σφαιραμούς. Να αποφεύγεται η εισροή του εκνεφώματος. Να χορηγείται με προσοχή και υπό παρακολούθηση σε ασθενείς με ηπατική ή νεφρική ανεπάρκεια και ιστορικό πεπτικού έλκους ή γαστροεργαγίων. Επί μακροχρόνιας χρήσης ανιστάται παρακολούθηση της ηπατικής και νεφρικής λειτουργίας. **4.8. Ανειθύμτες ενέργειες:** Δεδομένα από κλινικές δοκιμές και επιδημιολογικές μελέτες υποδεικνύουν ότι η χρήση κάποιων ΜΣΑΦ (ιδιαίτερα σε υψηλές δόσεις και σε μακροχρόνιες θεραπείες) μπορεί να συσχετίζεται με ένα ελαφρώς αυξημένο κίνδυνο για εμφάνιση θρομβωτικών αρτηριακών συμβάντων (π.χ. έμφραγμα του μυοκαρδίου ή εγκεφαλικό επεισόδιο, βλέπε Λήμμα 4.4.). Οίδημα, υπέρταση και καρδιακή ανεπάρκεια έχουν αναφερθεί σε σχέση με τη θεραπεία με ΜΣΑΦ. Επίσης, έχουν αναφερθεί σπάνιες περιπτώσεις ερεθισμού του δέρματος και ακόμα πιο σπάνιες αλλεργικές αντιδράσεις. Τα φαινόμενα αυτά υποχωρούν ταχέως με την διακοπή του φαρμάκου. **6.7. Κάτοχος άδειας κυκλοφορίας:** Δικαιούχος: MEDA Manufacturing GmbH, D51063 Köln - GERMANY, Υπεύθυνος Κυκλοφορίας στην Ελλάδα: **MENARINI HELLAS A.E.** Αν. Δαμβέργη 7 - ΑΘΗΝΑ / Τηλ. 8316111-13. **7. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** Κωδικό ουσκευασίας: Roiplon gel 5%: 1521701/20752/10323/25-7-85. Roiplon gel 10%: 1521702/8725/15-3-90. Roiplon creme 10%: 1521703/24005/30-7-90. Roiplon spray 10%: 1521705/1672/16-1-2002. Roiplon emulsion 10%: 1521706 /1673/16-1-2002. Τρόπος διάθεσης: Διατίθεται και χωρίς ιατρική συνταγή.

Το Roiplon Gel, Γαλάκτωμα και Spray, χορηγούνται χωρίς ιατρική συνταγή.
Roiplon Gel 10% Λ.Τ. 7,66€ , Gel 5% Λ.Τ. 5,54€, Γαλάκτωμα 10% Λ.Τ. 8,32€, Spray Λ.Τ. 6,90€



Menarini Hellas AE

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

Το Υπουργείο Υγείας και Πρόνοιας και ο Ε.Ο.Φ. συνηγορούν:

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

Ευρώπη



Ετήσιο Συμπόσιο, η PGEU στο πλευρό των φαρμακείων

Από τις 17 - 19 Ιουνίου '12 πραγματοποιήθηκε στο Παρίσι η ετήσια συνεδρίαση της Συνέλευσης Φαρμακοποιών της Ευρωπαϊκής Ένωσης (PGEU). Ήταν μια ευκαιρία, στο πλαίσιο της οικονομικής κρίσης, να επικεντρωθούν εκ νέου στις αξίες και την αποστολή του φαρμακείου.

«Η υγεία είναι ένας από τους τομείς που πλήττονται περισσότερο από την κρίση. Κανένα επάγγελμα υγείας δε μπορεί να ξεφύγει από τον επαναπροσδιορισμό της αποστολής του και οι φαρμακοποιοί οφείλουν να συμμετέχουν στην εξοικονόμηση κόστους» εκτίμησε στις 18 Ιουνίου, η Noëlle Lenoir, πρώην Γαλλίδα Υπουργός Ευρωπαϊκών Υποθέσεων και Πρόεδρος του «think tank» του Κύκλου των Ευρωπαίων, στο Ετήσιο Συμπόσιο της PGEU. Στη συνάντηση αυτή παρευρέθησαν και οι συνδικαλιστικοί φορείς από τα 25 κράτη μέλη της ΕΕ και τις έξι χώρες παρατηρητές, με την εκ περιτροπής προεδρία της Isabelle Adenot, πρόεδρο του Εθνικού Συμβουλίου του Σώματος των Φαρμακοποιών στη Γαλλία.

Στο φετινό πρόγραμμα, παρουσιάστηκε μια Λευκή Βίβλος για το φαρμακείο στην Ευρώπη. Έχει επικυρωθεί από τα μέλη της PGEU στις 19 Ιουνίου και θα πρέπει να επικυρωθεί από κάθε χώρα κατά τη διάρκεια του καλοκαιριού για να είναι διαθέσιμη το φθινόπωρο. Στο πλαίσιο της κρίσης και του μεταβαλλόμενου περιβάλλοντος, ο στόχος της Λευκής Βίβλου είναι να παρουσιάσει ένα κοινό όραμα του φαρμακείου σε τέσσερις τομείς: την παροχή ασφαλών φαρμάκων, την ενίσχυση της εξατομικευμένης φαρμακευτικής φροντίδας, τις απαραίτητες δράσεις για τη δημόσια υγεία και τη συμβολή στην αποτελεσματικότητα του συστήματος υγείας.

Ο πειρασμός της απελευθέρωσης του επαγγέλματος

Δεν είναι απλά τα πράγματα σε μια περίοδο κρίσης και σε μια Ευρώπη που αντιμετωπίζει παρεκκλίσεις μεταξύ των χωρών για να συμφωνήσουν σε κοινές συστάσεις. Χωρίς να αποκαλύπτει το περιεχόμενο της παρούσας Λευκής Βίβλου, η Isabelle Adenot υποστηρίζει ότι όλα τα κράτη μέλη μπορούν να υπερασπιστούν «την ανεξαρτησία του φαρμακοποιού, η οποία πρέπει να διατηρηθεί για να εξασφαλίσει το ρόλο του ως ενδιάμεσος παράγοντας υγείας με τον ασθενή και εγγυητής της ασφάλειας».

Κατά τη διάρκεια του συνεδρίου, το μέλλον του φαρμακείου ήταν στην πρώτη γραμμή των συζητήσεων. Η Noëlle Lenoir συνόψισε τις επιπτώσεις της κρίσης: μείωση του κύκλου εργασιών και των κερδών, συλλογικές διαδικασίες των συνδικαλιστικών φορέων ακόμη περιορισμένες αλλά αναπτυσσόμενες, τάση μείωσης των πωλήσεων φαρμάκων, και εδραίωση και ανάπτυξη των αλυσίδων (Γερμανία, Βέλγιο, Ηνωμένο Βασίλειο, Πολωνία...), με αποτέλεσμα σε ορισμένες χώρες τη μείωση των φαρμακείων στις επαρχιακές ζώνες.

Τα θέματα ουσίας επικεντρώθηκαν στην ειδική κατάσταση του φαρμακείου στην Ευρώπη, παγιδευμένο μεταξύ της προστασίας της εθνικής νομοθεσίας και της δέσμευσης της Ευρωπαϊκής Επιτροπής για την απελευθέρωση του επαγγέλματος.

Στο πλαίσιο αυτό, η Noëlle Lenoir έθιξε και το ευαίσθητο θέμα των πωλήσεων μέσω Διαδικτύου, καλώντας τις χώρες που διατάζουν

να αποδεχθούν τη σοβαρότητά του ή ακόμη και να φανταστούν το μέλλον του φαρμακοποιού, ο οποίος θα κατέχει ένα φαρμακείο σε μια χώρα και ένα δεύτερο φαρμακείο σε άλλη χώρα... Στην Πολωνία, μια χώρα όπου η ανάπτυξη των αλυσίδων φαρμακείων «μαίνεται» και τα συνταγογραφούμενα φάρμακα είναι διαθέσιμα στα σούπερ μάρκετ και τα πρατήρια καυσίμων, η απελευθέρωση του επαγγέλματος αμφισβητήθηκε από τον Piotr Bohater, Αντιπρόεδρο της Πολωνικής PGEU: «Δεν είναι ένας καλός τρόπος για να εξοικονομήσουμε χρήματα. Αντίθετα γνωρίζουμε ότι η φαρμακευτική φροντίδα μπορεί να μειώσει τη χρήση φαρμάκων και να επιτύχει σε μια γενική κατεύθυνση μείωση της φαρμακευτικής δαπάνης».

Φαρμακείο και νέες υπηρεσίες

Χωρίς να κατέχονται από απαισιοδοξία, οι ομιλητές ανέλυσαν επίσης τα πλεονεκτήματα του επαγγέλματος, οικονομικά και διαρθρωτικά: το σύστημα κοινωνικής ασφάλισης βαθιά ριζωμένο στην Ευρώπη, τις ανάγκες του πληθυσμού (γήρανση και εξέλιξη των χρόνιων παθήσεων), καθώς και τις νέες αποστολές του φαρμακοποιού, σε βασικό λειτουργό της εξατομικευμένης φαρμακευτικής φροντίδας.

Δύο ομιλητές, ο Miguel Angel Gastelurrutia της Ισπανίας και ο Gareth Jones, του Εθνικού Συνδέσμου Φαρμακοποιών της Βρετανίας, ήρθαν για να παρουσιάσουν τα τρέχοντα σχέδια υπηρεσιών και την αξιολόγηση στις χώρες τους. Οι υπηρεσίες αυτές, που ξεκίνησαν από πρωτοβουλίες των φαρμακοποιών, συνίστανται στην πραγματοποίηση συνεντεύξεων με τους ασθενείς για να εντοπίσουν πιθανά προβλήματα που σχετίζονται με τη θεραπεία, την προσφορά συμβουλών και ενδεχομένως, αλλαγές στη συνταγογράφηση σε συνεννόηση με τον γιατρό. Οι υπηρεσίες αυτές είναι ήδη θεσμοθετημένες στην Αγγλία, ενώ στην Ισπανία άρχισαν να εφαρμόζονται πειραματικά μέσω του προγράμματος Consigue: «Ο ασθενής αρχικά εκπληρώσει και στη συνέχεια, όταν διαπιστώνει τα οφέλη στην υγεία του, εκτιμά περισσότερο τον φαρμακοποιό του. Ορισμένοι μάλιστα καταθέτουν ότι ο φαρμακοποιός τους, τους έσωσε τη ζωή!», δήλωσε ενθουσιασμένος ο Miguel Angel Gastelurrutia. Μια ενθαρρυντική διαπίστωση των νέων υπηρεσιών του φαρμακοποιού, εφόσον όμως η αποστολή αυτή, που είναι εξαιρετικά χρονοβόρα, ανταμείβεται σωστά από τους κρατικούς φορείς υγείας.

ΜΕΡΙΚΟΙ ΑΡΙΘΜΟΙ

- Η PGEU αριθμεί 160.000 φαρμακεία, 400.000 φαρμακοποιούς σε 31 χώρες και 660.000 βοηθητικό προσωπικό. Συναθροίζει τις εθνικές οργανώσεις φαρμακοποιών και τα συνδικάτα.
- 23 εκατομμύρια άνθρωποι ημερησίως μπαίνουν σε ένα φαρμακείο στην Ευρώπη: 98% για 30 λεπτά και 58% για 5 λεπτά.
- Μείωση αριθμού φαρμακείων: 1/1200 κατοίκους στη Γαλλία και 1/5000 κατοίκους σε Ολλανδία.
- 87 φαρμακεία στο Λουξεμβούργο και 23.000 στην Τουρκία. Η Γαλλία είναι 31η με 22.460 φαρμακεία, η Σουηδία 11η με 946 φαρμακεία, η Ελλάδα 25η με 11.000, το Ηνωμένο Βασίλειο 27ο με 12.612, η Ισπανία 29η με 21.165 και η Γερμανία 30η με 21.580 φαρμακεία.
- 98% των φαρμακοποιών στο Ηνωμένο Βασίλειο είναι γυναίκες! 70% στο Βέλγιο, 66% στην Ιταλία και τη Γαλλία, ενώ στην Τουρκία μόνο το 51% είναι γυναίκες.

Βέλγιο



Η ανταμοιβή των υπηρεσιών με ειδικό τέλος, θα έχει προστατευτικό ρόλο

Τα μέτρα που αποφασίστηκαν στα τέλη του 2011 από τη βελγική κυβέρνηση δεν είχαν ακόμη θετικό αντίκτυπο στην οικονομία του φαρμακείου. Η σύσταση του λιγότερο ακριβού φάρμακου κατά τη συνταγογράφηση με βάση τη δραστική και την απαίτηση για υποκατάσταση για τα αντιβιοτικά και αντιμυκητιασικά, τέθηκε σε ισχύ από την 1η Απριλίου και 1η Μαΐου αντίστοιχα. Συνολικά, το 2012 θα δούμε τα έσοδα του φαρμακείου να κινούνται αρνητικά, όπως και τα προηγούμενα χρόνια από το 2008 που άρχισε η κρίση.

Το νέο σύστημα αμοιβών για τις υπηρεσίες που εφαρμόστηκε από τα τέλη του 2010, μείωσε κάπως την απώλεια των πόρων. Το πιο ευαίσθητο σημείο αφορά την αγωγή που χορηγείται για 3 μήνες σε χρόνιες ασθένειες, που αυξάνεται σταθερά. Μόνο το στοιχείο του όγκου ελήφθη υπόψη για τη βασική αμοιβή και έτσι το 2011 η απώλεια της συνολικής αποζημίωσης των φαρμακοποιών ήταν του ύψους των 20 εκατ. ευρώ. Αλλά η δυσαρέσκεια θα μπορούσε να αυξηθεί, λαμβάνοντας υπόψη τα μέτρα του προϋπολογισμού του 2013, συμπεριλαμβανομένων και εκείνων που προτείνονται για την καταβολή ενός συγκεκριμένου ποσού 15 εκατ. € ως φόρου, με το πρόσχημα της απόδοσης εκπαιδευμένων προς τους φαρμακοποιούς από μέρους των φαρμακευτικών εταιρειών.

Ισπανία



Ένα έκτο των φαρμακείων με σοβαρά προβλήματα

Σύμφωνα με το Γενικό Συμβούλιο των Συλλόγων των φαρμακοποιών (CGCOF), όλα τα μέτρα που λαμβάνονται από τις αρχές από το 2010 (μείωση κατά 30% της τιμής των γενόσημων φαρμάκων και 7,5% των άλλων φαρμάκων, κλπ..) απειλούν την επιβίωση των 3.179 φαρμακείων, σε ένα εθνικό σύνολο περίπου 20.500.

Στη Βαρκελώνη, για παράδειγμα, τη δεύτερη πόλη στην Ισπανία, 7% από 2.218 φαρμακεία είναι σε κίνδυνο πλέον το 2012. «Η μέση τιμή ανά συνταγή μειώθηκε κατά 9,5% μεταξύ Σεπτεμβρίου 2011 και 2010, και η συνολική πώση του τζίρου από τα τέλη του 2009 ήταν πάνω από 20%», λέει ο Σύλλογος των Φαρμακοποιών της Βαρκελώνης. Στην Καταλονία, η μέση αξία της συνταγής είναι κάτω των 11 ευρώ.

Μια φθίνουσα κατάσταση

Σύμφωνα με τον CGCOF, τα φαρμακεία με το μεγαλύτερο κίνδυνο είναι τα μικρομεσαία που χρεώνουν λιγότερο από 37.500 ευρώ το μήνα την Κοινωνική Ασφάλιση και απασχολούν έναν έως κανένα υπάλληλο και όπου η κερδοφορία δεν καλύπτει τα 1500 ευρώ μέσου ακαθάριστου μισθού για να προσλάβουν κάποιον. Τα πιο μεγάλα φαρμακεία επίσης (με τζίρο μεταξύ 0,9-1,2 εκ ευρώ) έχουν μείωση του περιθωρίου κέρδους τους μέσα στα 2 τελευταία χρόνια και υπολογίζεται τα κέρδη προ φόρων να έχουν περάσει από 10,5% του τζίρου σε 7,5%.

Η νέα κυβέρνηση που βρίσκεται στην εξουσία από τα τέλη του 2011, έχει σκοπό τη μείωση κατά 7 δισεκατομμύρια των δαπανών για την υγεία, και έτσι είναι απίθανο ότι η κατάσταση για τα φαρμακεία θα βελτιωθεί μεσοπρόθεσμα.

Γερμανία



Μείωση των εσόδων και κλείσιμο φαρμακείων λόγω πρόληψης

Ενώ η χώρα έχει επηρεαστεί ελάχιστα από την κρίση, τέσσερα φαρμακεία έκλειναν κάθε εβδομάδα το 2011 και μέσα στο 1ο εξάμηνο του 2012, 70 φαρμακεία έχουν κλείσει. Ενώ οι οικονομικοί δείκτες της χώρας είναι καλοί, το φαρμακείο είναι «άρρωστο» από την κρίση ή μάλλον από τις ενέργειες της κυβέρνησης που έγιναν για προληπτικούς λόγους, όπως τόνισε ο Christian Splett, εκπρόσωπος για οικονομικά θέματα της Abda, Ομοσπονδιακής Ένωσης των Γερμανών φαρμακοποιών: «Οι πολιτικές αποφάσεις ελήφθησαν με το νόμο για την αναδιάρθρωση της φαρμακευτικής αγοράς (Τέθηκε σε ισχύ την 1η Ιαν. 2011) με στόχο να προβλεφθούν οι επιπτώσεις της κρίσης και να διασφαλιστεί η χρηματοπιστωτική σταθερότητα των ασφαλιστικών ταμείων».

Μείωση εισοδήματος των αδειούχων φαρμακοποιών

Εάν και τα αποθεματικά των ασφαλιστικών ταμείων υπολογίζονται σε περίπου 10 δισ. ευρώ, το πάγιο τέλος ανά κουτί (8,10 ευρώ, μείον 2,05 έκπτωση για τα ταμεία δηλαδή 6,05 ευρώ) που εισπράττει ο φαρμακοποιός, έχει παγώσει από την εισαγωγή του το 2004. Τα τελευταία πέντε χρόνια, ο μέσος όρος των καθαρών κερδών των γερμανικών φαρμακείων (προ φόρων) πέρασε από 81.000 στα 69.000 ευρώ. Κατά το παρελθόν έτος 2011, το μέσο ετήσιο καθαρό εισόδημα του αδειούχου φαρμακοποιού υπολογίζεται σε 35.300€, μειώθηκε περισσότερο από 10%, και αγγίζει το ετήσιο καθαρό μισθό του αναπληρωτή του! Η Abda υποστηρίζει μια επανεκτίμηση της σταθερής αμοιβής, με μεταβλητό περιθώριο του 3% επί της τιμής του φαρμάκου. Πράγματι, δεν υπάρχει πιο «φυσική» εξέλιξη στον ορίζοντα, όπου το 2011 ο αριθμός των κουτιών που πωλούνται έχει αυξηθεί με τον ίδιο ρυθμό όπως και το κόστος εργασίας, ήτοι 14,2%. Τα σωματεία έχουν υπολογίσει ότι για ένα εισόδημα ισοδύναμο με εκείνο του 2004, το πάγιο τέλος ανά κουτί πρέπει να φτάσει τα 9,14€.

Ας είμαστε ΑΙΣΙΟΔΟΞΟΙ για να φέρουμε την ανατροπή της κρίσης...



Διαβολική κρίση!

Σε ένα οικονομικό περιβάλλον όλο και πιο δύσκολο για τα φαρμακεία, πόσοι φαρμακοποιοί έχουν αποφασίσει για την ουσιαστική της αντιμετώπιση;

Πόσοι σκέπτονται αισιόδοξα;

Πόσοι σήκωσαν τα μανίκια και άρχισαν να σχεδιάζουν και να υλοποιούν νέες ιδέες, νέες δραστηριότητες στην καθημερινότητα;

Ιδέες... ιδέες και αισιοδοξία για να ανατρέψουμε την κρίση.

Ας δούμε το ποτήρι μισογεμάτο και όχι μισοάδειο!

Η αισιοδοξία είναι πρωταρχικό μέλημα για την επιβίωση!

Ξεκινήστε με χαμόγελο. Αποφασίστε να αντιδράσετε και να μην αφήσετε να σας παρασύρει μία δίνη. Μαχητικοί και με θετικό πνεύμα, προσπαθήστε να περάσετε αυτό το κλίμα στην ομάδα σας σαν ένας καλός μάνατζερ, γιατί εσείς είστε τώρα περισσότερο από ποτέ ο «κινητήρας» του φαρμακείου. Πρέπει να εμφυσήσουμε στην ομάδα την επιθυμία να «δράσουμε όλοι μαζί». Εύκολο να το πούμε, δύσκολο να το εφαρμόσουμε, όταν η ρευστότητα της επιχείρησης είναι στο χαμηλότερο επίπεδο, όταν ο κύκλος εργασιών επιβραδύνεται... αλλά όχι αδύνατο!

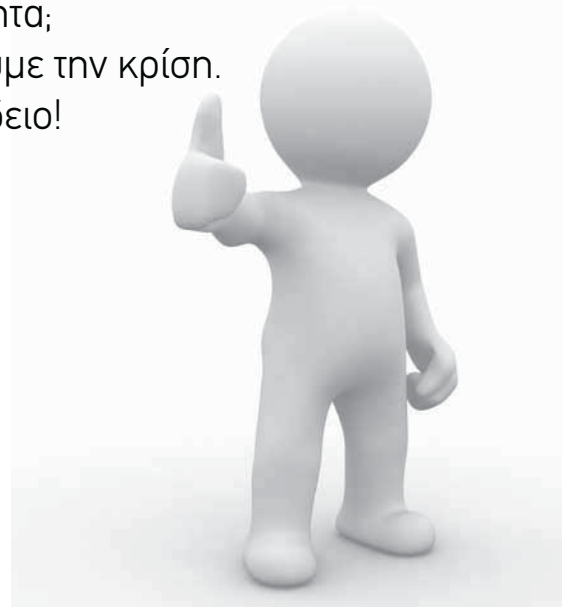
Απόδειξη; Τέσσερις ιδέες ανάκαμψης που αναλύουμε σε αυτό το αφιέρωμα.

Μην καταθέτετε τα όπλα λοιπόν...

1 Τολμώντας να επενδύσετε στην επιχείρησή σας

Περισσότερες υπηρεσίες

Επιτακτική είναι η ανάγκη να πάμε μπροστά, να αλλάξουμε κεφάλαιο, να μη μείνουμε στα ίδια. Δεν υπάρχει το μαγικό ραβδί από έξω, αν εμείς δεν ενεργήσουμε μέσα στην επιχείρησή μας. Το κράτος σχεδόν χρεοκόπησε. Ο μέχρι τώρα καλός μας πελάτης «ασθενεί»! Πρέπει να κάνουμε κάτι. Πρώτα απ' όλα να κινηθούμε προς τον ασθενή-πελάτη μας. Αυτόν που δεν πρέπει με τίποτε να χάσουμε. Τα φαρμακεία βρίσκονται πλέον σε ένα σταυροδρόμι όπου θα πρέπει να επενδύσουν περισσότερο προς την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, την υποδοχή και τη συμπληρωματική πρόταση υγείας σε κάθε πρόβλημα. Η απλή διανομή φαρμάκων και η συμπλήρωση συνταγών δεν αποφέρει πλέον κέρδη όπως παλιά! Πρέπει να βρείτε νέες πηγές ανάπτυξης για το φαρμακείο σας. Οι υπηρεσίες υγείας είναι μερικές από αυτές.



Εκπαίδευση

Είναι πολύ σημαντική η απόφαση να επενδύσετε στην εκπαίδευση τη δική σας και του προσωπικού σας, πάνω στις νέες υπηρεσίες υγείας. Δε γίνεται να συνεχίστε χωρίς το κάθε άτομο που εξυπηρετεί στον πάγκο να ξέρει πως θα χειριστεί τον πελάτη σε κάθε πρόβλημα υγείας του. Και εδώ δεν αρκούν μόνο οι επιστημονικές γνώσεις, που δυστυχώς στους περισσότερους βοηθούς είναι ελλιπέστες, αλλά και οι τεχνικές επικοινωνίας, ώστε να κάνουμε τον πελάτη να αισθανθεί ικανοποιημένος και όχι πιεσμένος. Οργανώστε εκπαιδευτικά σεμινάρια στο φαρμακείο σας κάποια μεσημέρια ή Σάββατα. Ασχοληθείτε κυρίως με τις συχνές περιπτώσεις του πάγκου. Ενημερώστε τους με απλά λόγια για την κάθε παθολογία, για τα συμπτώματα και πώς μπορούμε να τα χειριστούμε. Δώστε στους συνεργάτες σας γραπτό υλικό για διάβασμα. Μην αμελήσετε να κάνετε μία νέα συνάντηση για έλεγχο των γνώσεών τους. Πηγή υλικού μπορεί να είναι το internet, αλλά και στο site του Περιοδικού **PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ, www.PharmaManage.gr**. Εδώ μπορείτε να βρείτε όλα τα τεύχη, αν δεν τα έχετε κρατήσει σε έντυπη μορφή, όπου από την ενότητα ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ, περιυλλέξετε τις περιπτώσεις συμβουλής που σας ενδιαφέρουν και εκτυπώστε τις.

Αν θέλετε μάλιστα να ασχοληθείτε περισσότερο με τους χρόνιους ασθενείς σας, θα πρέπει να δημιουργήσετε ένα

γραπτό σύστημα συμβουλών σε κάθε πάθηση για καλύτερη διαχείριση της ασθένειάς τους, καθώς και έναν ιδιαίτερο χώρο με συσκευές αυτοδιάγνωσης (για την πίεση, το σάκχαρο αίματος...) και ειδικά προϊόντα για την καλύτερη διαχείριση αυτών των παθήσεων.

Μία συνεργασία με ένα διαιτολόγο εκπαιδευμένο σε χρόνιες παθήσεις και όχι μόνο, που θα μπορεί να έρχεται στο φαρμακείο σας έστω 1-2 φορές την εβδομάδα για λίγες ώρες, αποτελεί μια ενδιαφέρουσα ενέργεια υπηρεσιών και προσέλκυσης πελατών.



Αναπτύξτε τη συμπληρωματική πρόταση και συμβουλή υγείας

Με έναν προσανατολισμό περισσότερο για την καλύτερη υγεία των πελατών μας, αλλά παράλληλα του marketing και της ανάπτυξης του τζίρου, ο στόχος πρέπει να είναι η ανάπτυξη των παραφαρμάκων και των ΜΗΣΥΦΑ, μέσω της παροχής συμβουλών που συνδέονται με αυτά. Σήμερα πλέον όλα τα προϊόντα αυτοθεραπείας συνταγογραφούνται όλο και λιγότερο από τους γιατρούς, για τον απλό λόγο ότι δεν αποζημιώνονται από τα ταμεία. Στον τομέα αυτό, οι φαρμακοποιοί έχουν τώρα ένα πραγματικό ρόλο να διαδραματίσουν. Η επιστημονική κατάρτιση των ατόμων που εξυπηρετούν στον πάγκο είναι θεμελιώδης αρχή. Αλλά δεν αρκεί μόνο αυτό. Η κατάλληλη προσέγγιση ανάλογα με το πρόβλημα του κάθε πελάτη και την ιδιοσυγκρασία του, απαιτεί ταλέντο, τεχνική και ενθουσιασμό.

Από το πρωί που πάει ο φαρμακοποιός στο φαρμακείο του πρέπει να είναι μια ηλιαχτίδα, ένας καταλύτης που δείχνει το δρόμο στους συνεργάτες του με τη στάση του, το βλέμμα του, και τη συμπεριφορά του... Οι φαρμακοποιοί που έχουν επενδύσει σε προσωπικό, πρέπει να κατανοήσουν ότι είναι η ομάδα που έχει τη δύναμη να μετατρέψει την επένδυση σε επιτυχία ή αποτυχία!



**ΚΥΚΛΟΣ
ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΩΝ
ΣΕΜΙΝΑΡΙΩΝ**

Υπάρχουν και προγράμματα εκπαίδευσης...

Αν δεν μπορείτε να αναλάβετε εσείς την εκπαίδευση του προσωπικού σας, ή αν έχετε συνειδητοποιήσει ότι είναι ανάγκη πλέον να αναθεωρήσετε και να αναδιοργανώσετε την επιχείρησή σας, το Περιοδικό PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ σας δίνει τη λύση.

Θα τρέξει από το Φεβρουάριο '13 έναν νέο Κύκλο Εκπαιδευτικών Σεμιναρίων το **Pharmacy Manager**, 4 εκπαιδευτικών ημερών σε 3 μεγάλες πόλεις της Ελλάδας με θέματα:

- Σχέσεις και Υπηρεσίες προς τον πελάτη
- Επικοινωνία και Συμβουλή υγείας
- Διοίκηση
- Marketing
- Merchandizing, Προβολές και design του φαρμακείου
- Διαχείριση οικονομική και εμπορική

Το εκπαιδευτικό αυτό πρόγραμμα θα συμπληρωθεί με επισκέψεις ειδικών συμβούλων στα φαρμακεία που θα το παρακολουθήσουν, ώστε να μπορέσει να γίνει εφαρμοσимо ανά περίπτωση!

Σύντομα θα λάβετε τη σχετική πληροφόρηση με newsletter

Περισσότερο design στο χώρο

«Τολμήστε μια ανακαίνιση». Αυτός ήταν ο τίτλος του άρθρου που δημοσιεύτηκε στο ειδικό ένθετο Ιουνίου '12 του Περιοδικού αυτού. Αλλά και όλο το ένθετο, ήταν αφιερωμένο στο ελκυστικό σημείο πώλησης.

Η ανακαίνιση θα αναθεωρήσει την εικόνα και την εργονομία του χώρου σας. Θα διευκολύνει τις αυθόρμητες αγορές και τη συμπληρωματική πρόταση.

Επιλέξτε λοιπόν την κατάλληλη κατασκευαστική εταιρεία που ταιριάζει με τα γούστα σας, για να εκμεταλλευτείτε καλύτερα το χώρο σας, να τον κάνετε πιο ελκυστικό, να βελτιστοποιήσετε την κυκλοφορία των πελατών σας στο φαρμακοπωλείο, αλλά και να διευκολύνεται την εργασία της ομάδας σας. Παράλληλα αναδειξτε με το κατάλληλο merchandising τις προσφορές των παραφαρμακευτικών προϊόντων και τη βιτρίνα σας.

Βέβαια σε πολλές περιπτώσεις δεν είναι τόσο αναγκαία μια ολική ανακαίνιση. Ακόμη και ένα mini lifting του χώρου ανά τακτά χρονικά διαστήματα είναι πάντα εποικοδομητικό. Με όλη αυτή τη δυναμική, θα έχετε και νέους πελάτες, αλλά θα αυξήσετε και τον κύκλο εργασιών σας.

Μην λυπηθείτε τα χρήματα για όλα τα παραπάνω. Μόνο αυτές οι επενδύσεις θα σας φέρουν χρήματα. Τα ακίνητα και τα αυτοκίνητα που μέχρι τώρα αποτελούσαν τις επιθυμητές επενδύσεις, μας φέρνουν μόνο χαράτσια και φόρους.

Είναι πλέον καιρός να επενδύστε μόνο στην επιχείρησή σας. Είναι η πιο αποδοτική επένδυση!



MOBIL M

La première fabrique d'architecture et de design.

une vision à 360°



Φαρμακείο Χρύση Ελένη - Άγιος Δημήτριος



acad

advanced architecture design

ACAD E.E. - MOBIL M Hellas
Αυγής 37, Ν. Ηράκλειο
141 21 Αθήνα
Τηλ./Fax: 210 2620882
Κινητό: 6936 610652
E-mail: info@acad-mobil-m.gr
Web site: www.acad-mobil-m.gr

COUPECHOUX
LE GROUPE QUI AIME LES ESPACES

COUPECHOUX
19 rue de la Nour Bras de Fer
BP 76324 - 44263 NANTES cedex 2 - France
Tel. +33 (0)2 40 16 97 40 - Fax +33 (0)2 40 63 59 12
contact@mobil-m.com
www.mobil-m.com



Μαρτυρία φαρμακοποιού με το σύστημα αυτοματισμού ROWA SMART

Ιωάννης Φραγκούλης,

Φαρμακείο στην Πάρο.

T: 2284021449, email pharmacy@cycladesnet.gr

«Με πολύ ενθουσιασμό θα ήθελα να μοιραστώ μαζί σας την καθημερινή μας εμπειρία. Εργαζόμαστε παρ

ρέα με ένα σύμμοχο-συνεργάτη, θα τολμούσα να πω, μ' ένα από τα αρτιότερα από τεχνολογικής πλευράς robot φαρμακείου στον κόσμο! Είναι ένα αυτόματο μηχανήμα που ανταποκρίνεται με απόλυτη ακρίβεια και υψηλή ταχύτητα σε αυτό που του αναθέτεις, εκτελεί άσπρα τις καθημερινές εργασίες του, δεν κουράζεται ποτέ και φυσικά δεν λείπει ποτέ όχι στη δουλειά. Είναι μια καθημερινή πραγματικότητα που απολαμβάνουμε στο φαρμακείο μας!

Αναφέρομαι φυσικά στο αυτόματο σύστημα διανομής και φύλαξης φαρμάκων ROWA SMART, το οποίο αποκτήσαμε πρόσφατα και είναι μαζί μας με επιτυχία εδώ και 3,5 μήνες.

Μέσα σε αυτό το διάστημα, ποια είναι τα οφέλη που απολαμβάνουμε καθημερινά;

Ξεκινάμε με την καθημερινή παραλαβή των φαρμάκων, από τη φαρμακαποθήκη που συνεργαζόμαστε, όπου στη συνέχεια τα εισάγουμε με μοναδική ευκολία στο σύστημα robot. Αυτό με τη σειρά του αναγνωρίζει τις διαστάσεις του κάθε κουτιού, δηλαδή το ύψος, πλάτος και βάθος και αναλαμβάνει να τα τοποθετήσει στα ανάλογα ράφια του. Με αυτόν τον τρόπο ενημερώνεται η αποθήκη

μας αυτόματα, καθώς ελέγχονται τα τιμολόγια μας ηλεκτρονικά. Όλα αυτά μόνο σε 40 λεπτά περίπου κατά μέσο όρο, ανάλογα με την παραγγελία μας.

Δεν λιώνουμε πια τις σόλες των παπουτσιών μας στα αιτήματα των πελατών μας (πέρα δώθε – πέρα δώθε). Έχουμε καταφέρει να διαχειριζόμαστε 6.000 περίπου κωδικούς φαρμάκων με άνεση, in real time, απλά και μόνο με λίγες κινήσεις στον υπολογιστή μας.

Τολμώ να πω ότι μειώσαμε το στοκ μας κατά 30%. Ας μείνουν επιτέλους λίγα ευρώ στην τσέπη μας!

Μένουμε κοντά στον πελάτη, για συμβουλή και διάλογο, περιμένοντας το robot να φέρει την παραγγελία του (10 sec), και όταν του δώσουμε τα φάρμακα, αμειβόμαστε με το τεράστιο χαμόγελο του γεμάτο ενθουσιασμό και αισιοδοξία!

Αν κάποιος αναρωτηθεί αν είναι ακριβό το μηχανήμα αυτό, η απάντηση είναι όχι. Και αυτό γιατί τα οφέλη είναι τεράστια μπροστά στο κόστος, που τελικά αποδείχθηκε η εξυπνότερη επένδυση μας!

Ομολογώ ότι μέσα σε λίγο χρονικό διάστημα μόλις 3,5 μήνες, εξοικονόμησα για την επιχείρησή μου ρευστό το οποίο είναι στην τσέπη μου και άμεσα διαθέσιμο για τις ανάγκες τις επιχείρησής!

Στους δύσκολους και περίεργους αυτούς καιρούς, πιστεύω ότι χρειαζόμαστε να κάνουμε έξυπνες επιλογές, να έχουμε σωστούς συνεργάτες, φαντασία, τόλμη, και αυτοπεποίθηση για να μπορέσουμε να βγούμε νικητές»!



Αυτοματισμός

Ένας άλλος τομέας είναι να αξιοποιήσετε το back-office, με ένα σύστημα αυτοματισμού (ρομπότ), που θα σας εξοικονομήσει χώρο προβολής των προϊόντων σας, αλλά και χρόνο για να τον αφιερώσετε στον πελάτη σας για συζήτηση και συμβουλή, αντί να ανατρέχετε στις συρταριές. Παράλληλα συνδέοντας το ρομπότ με τη μηχανοργάνωση, έχετε όλη τη διαχείριση των ελλείψεων και των ειδών με υπόλοιπο που τείνει στο μηδέν, έτσι ώστε να βγάζετε την κατάλληλη παραγγελία χωρίς λανθάνον στοκ. Τώρα πλέον υπάρχουν και συστήματα για μικρά και μεσαία φαρμακεία πιο οικονομικά, για εύκολη και γρήγορη διαχείριση φαρμάκων και με δυνατότητα χρηματοδότησης μέσω ΕΣΠΑ.

Απευθυνθείτε στους ειδικούς...

Rowa Smart

Το ιδανικό σύστημα αυτοματισμού
για μεσαία και μικρά φαρμακεία

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

Χαρακτηριστικά

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



Σε προσιτή τιμή και με δυνατότητα χρηματοδότησης μέσω ΕΣΠΑ!



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



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

2 Εξειδικευτείτε Οι «εναλλακτικές» που θα σας διαφοροποιήσουν και θα βελτιώσουν τον τζίρο σας

Αρκετοί φαρμακοποιοί πλέον αναπτύσσουν εξειδικευμένες αγορές για να διαφοροποιηθούν και να αναπτύξουν τον τζίρο τους. Η αρωματοθεραπεία για παράδειγμα, με μια πραγματική εμπειρογνώμοσήνη στα αιθέρια έλαια, μπορεί να σας δώσει τη δυνατότητα να παρασκευάζετε μείγματα εντομοαπωθητικά, για τα κρουαγιόματα, τη γρίπη, τις λοιμώξεις της ουροδόχου κύστης, τη δυσκοιλιότητα, την καλή κυκλοφορία... σε δοσολογίες θεραπευτικές. Και εδώ φυσικά κάποιος πρέπει να ασχοληθεί και να εκπαιδευτεί, αλλά είναι σίγουρο ότι αυτή η εξειδίκευση, όπως και η φυτοθεραπεία, η ομοιοπαθητική και τα προϊόντα εργαστηρίου, θα αυξήσει τον τζίρο του φαρμακείου σας, αποτελώντας μια εναλλακτική πρόταση υγείας. Η τάση εξ' άλλου στο καταναλωτικό κοινό και ιδιαίτερα στους νέους έχει ήδη αρχίσει και στρέφονται όλο και περισσότεροι προς τις εναλλακτικές και πιο «φυσικές» θεραπείες. Εκμεταλλευτείτε την!

Χρειάζεται τόλμη και θάρρος

Με τουλάχιστον 12.000 πελάτες που το επισκέπτονται κατά μέσο όρο το χρόνο...

Το φαρμακείο δεν έχει έλλειψη πελατών!

Με πάνω από 10.000 κωδικούς προϊόντων...

Το φαρμακείο δεν έχει έλλειψη προϊόντων!

Και φυσικά εάν υπάρχει παράλληλα ένας ελκυστικός χώρος ανανεωμένος, ένα εξειδικευμένο προσωπικό με διάθεση και μια λειτουργική μηχανοργάνωση, το φαρμακείο διαθέτει λύσεις αποτελεσματικές για να αντιμετωπίσει τη νέα δύσκολη πραγματικότητα.

Εκείνο που λείπει: Θάρρος και αποφασιστικότητα για ν' αλλάξει τρόπο δουλειάς σε 4 χρόνους.

1° : Να σταματήσει να μεμφιμοιρεί και να τα βλέπει όλα μαύρα,

2° : Να μάθει να επικοινωνεί με τους πελάτες του και να αναδείξει περισσότερο τη ταυτότητα του συμβούλου υγείας,

3° : Να αναπτύξει υπηρεσίες υγείας αλλά και επιχειρηματικές και

4° : Να διαχειριστεί σωστά την επιχείρησή του για να βελτιώσει τη ρευστότητα και την κερδοφορία του

Οι επενδύσεις αυτές, με κατά μέσο όρο 1 ευρώ παραπάνω το χρόνο από κάθε πελάτη σας, δείτε τι θα σας φέρουν! Με 2, 3 ευρώ παραπάνω... που θα εκτινάξουν τον τζίρο σας;

3 Διοικήστε διαφορετικά Προκλήσεις

Ικανοποιήστε τον πελάτη και την ομάδα

Αφού δεν είσαστε οι ειδικοί στη διαχείριση και στα οικονομικά, κατευθυνθείτε σε λύσεις πιο προσιτές με τη φύση και την επιστήμη σας. Λύσεις που στηρίζονται στην ανθρώπινη προσέγγιση με τον πελάτη αλλά και με το συνεργάτη σας, βελτιώνοντας τη σχέση μαζί τους.

Προσπαθήστε σε κάθε εκτέλεση συνταγής ν' ανοίξετε συζήτηση με τον πελάτη σας πάνω στην πάθησή του, καλλιεργώντας ένα κλίμα εν-συναίσθησης. Όπου είναι δυνατόν, υποδεχόμαστε τον πελάτη με το όνομά του και ρωτάμε για την πορεία της υγείας του. Προτείνουμε λύσεις για καλύτερη διαχείριση της ασθένειάς του. Λύσεις αντιμετώπισης ανεπιθύμητων ενεργειών, δυσκολιών λήψης και συμμόρφωσης στη θεραπεία, διαιτητικές και άλλες προτάσεις της καθημερινότητας για πρόληψη και καλύτερη ποιότητα ζωής. Θέματα που οι γιατροί δεν ασχολούνται συνήθως και καλείστε εσείς οι φαρμακοποιοί να τα διαχειριστείτε.

Αλλά και με τους συνεργάτες σας βρείτε λύσεις για να «δέσει» η ομάδα. Παράδειγμα μία εκδρομή μαζί για κάποια αθλητική δραστηριότητα, ή πιο απλά μια έξοδος σε ένα ταβερνάκι για ένα ποτήρι κρασί.

Εφαρμόστε μία άλλη διάσταση διοίκησης. Καθιερώστε τις συναντήσεις εργασίας κάθε μήνα για 1-2 ώρες για να συζητάτε όλοι μαζί τα προβλήματα και να προτείνονται λύσεις από όλους. Έτσι βάζετε τους συνεργάτες σας στο «παιχνίδι» και τους κάνετε συνεπείθους. Παράλληλα καθιερώστε και την ετήσια ή εξαμηνιαία ατομική συνέντευξη αξιολόγησης με τον κάθε υπάλληλο όπου θ' αναλύσετε τα θετικά του σημεία και τα σημεία προς βελτίωση, αφήνοντάς τον να προτείνει εκείνος τις απαραίτητες λύσεις. Αυτές οι ενέργειες θα κινητοποιήσουν τα άτομα για να κάνουν το κάτι παραπάνω από την απλή εξυπηρέτηση της ζήτησης του πελάτη και να πάνε ένα βήμα μπροστά την ικανοποίηση του πελάτη!

Εκείνο που έχει σημασία είναι να έρχονται όλοι το πρωί να εργαστούν με θετική διάθεση και να είναι πάντα χαμογελαστοί απέναντι στον πελάτη.

Αυτήν όλη τη θετική ροή, τη θετική αύρα, τη δαισιόδοξη και πελάτης και δένεται συναισθηματικά με το φαρμακείο του.

Διαδώστε την «καλή διάθεση»

Η συνταγή της επιτυχίας για την αντιμετώπιση της κρίσης είναι να παραμείνετε αισιόδοξοι, γιατί μόνο έτσι θα δείτε τις ευκαιρίες. Η απαισιοδοξία και η κατάρθεια θα σας οδηγήσουν καθημερινά σε χειρότερες καταστάσεις. Όταν έχετε ένα κατάστημα και συναλλάσσεστε με πελάτες και με προσωπικό δεν έχετε άλλη επιλογή από το να παραμείνετε αισιόδοξοι και με καλή διάθεση. Ήσαστε υποχρεωμένοι! Διαφορετικά θα τους μεταδώσετε την απαισιοδοξία

και τα πράγματα θα χειροτερεύουν.

Ξεκινάτε πάντα με ένα καλωσόρισμα με χαμόγελο όταν ένας πελάτης μπαίνει στο φαρμακείο σας. Μπορούμε στη συνέχεια να χρησιμοποιήσουμε τις τεχνικές των διερευνητικών ερωτήσεων για να δώσουμε το στίγμα δημιουργίας ενδιαφέροντος για αυτόν και να κτίσουμε μια στενότερη σχέση μαζί του. Πάντα να του προτείνουμε οφέλη για την υγεία του μέσω των προτεινόμενων προϊόντων. Και όταν φθάνει στο ταμείο, να τον αποχαιρετίσουμε εγκάρδια, ευχαριστώντας τον για την προτίμησή του σε μας και επιβραβεύοντας την επιλογή του.

Πρόκειται για απλές τεχνικές επικοινωνίας που θα αυξήσουν την εμπιστοσύνη και την πιστότητα του πελάτη σε μας.

Γίνετε ένας σύγχρονος επιχειρηματίας

Οι φαρμακοποιοί που κατορθώνουν «να κερδίσουν το παιχνίδι», είναι αυτοί που κατανοούν ότι το «επιχειρείν», δεν είναι πλέον να παραμείνουν πίσω από τον πάγκο περιμένοντας τον πελάτη με το συνταγογραφούμενο φάρμακο. Σήμερα ο καταναλωτής έχει και άλλες ανάγκες για την υγεία και την εμφάνισή του. Αναζητά συμβουλές και προτάσεις πρόληψης και ομορφιάς στο φαρμακείο, αλλά παράλληλα αναζητά και πολύ οικονομικές τιμές. Και φυσικά αν μπορεί να βρει τα παραφάρμακα σε φθηνότερες τιμές αλλού, να είσαστε σίγουροι ότι δε θα διστάσει να πάει σε ένα άλλο φαρμακείο ή σε ένα κατάστημα «ευρείας» για να τα αγοράσει.

Γίνετε λοιπόν ανταγωνιστικοί σε τιμές, εικόνα, παρουσίαση και πληροφόρηση.

Αυτό το είδος των προκλήσεων είναι πολύ ανταποδοτικό, δεδομένου ότι στηρίζεται στη θετική επικοινωνία, στην ομαδική εργασία και στην αμοιβαία στήριξη.

Φυσικά όλα τα ανωτέρω δεν είναι εύκολο να ποσοτικοποιηθούν, αλλά είναι σίγουρο ότι αν η ομάδα έχει περισσότερα κίνητρα και μεγαλύτερη επίγνωση για την ανάγκη να εργαστεί με κοινό στόχο, τότε τα πράγματα θα είναι πολύ καλύτερα για το φαρμακείο σας.

4 Αναζητήστε Βοήθεια από εξωτερικούς συνεργάτες Ευτυχώς που υπάρχει και η βοήθεια απ' έξω...

Σε περιβάλλον απαιτητικό και δύσκολο, ο φαρμακοποιοός δεν μπορεί να τα κάνει όλα μόνος του με επιτυχία. Υπάρχουν τομείς για την επιχείρησή του που δε γνωρίζει καλά γιατί οι σπουδές του επικεντρώθηκαν μόνο στην επιστήμη του. Σήμερα όμως καλείται να κάνει σωστή εμπορική και οικονομική διαχείριση, να οργανώσει ελκυστικά το χώρο του και να διαχειριστεί διαφορετικά τον πελάτη του. Και εδώ έχει τη δυνατότητα να ανατρέξει σε εξωτερικούς συνεργάτες που μπορούν να βοηθήσουν. Οι οργανωμέ-

νες ενέργειες επικοινωνίας και οι σύμβουλοι ενός δικτύου φαρμακείων, αλλά ακόμη και ένας εξωτερικός συνεργάτης για τη διαχείριση, την επικοινωνία και τις υπηρεσίες υγείας, τις προβολές και το merchandizing, μπορούν να αποβούν ανεκτίμητοι σήμερα περισσότερο από ποτέ. Η κρίση φαίνεται να είναι βαθιά και το κυριότερο πρόβλημα για το φαρμακείο είναι η ρευστότητα, λόγω κυρίως της καθυστέρησης της πληρωμής των ασφαλιστικών ταμείων. Ας βρούμε λοιπόν άλλες πηγές βελτίωσης της ρευστότητας.

Με ένα αρχικό audit γίνεται μια βαθιά διάγνωση της όλης επιχείρησης και εντοπίζονται οι τομείς βελτίωσης. Σε γενικές γραμμές επανεξετάζεται ο τρόπος εργασίας και διαχείρισής της. Αναδιοργανώνονται με στόχο την καλύτερη απόδοση, ο ρυθμός των αγορών, οι προσφορές σε ορισμένα προϊόντα, η μέθοδος για καλύτερες συμβουλές προς τον πελάτη.

Τα δίκτυα φαρμακείων είναι μία ενδιαφέρουσα προσέγγιση

Σε πρακτικό επίπεδο υιοθετούν μία κοινή εικόνα και ταυτότητα. Για να σηματοδοτήσουν τον προσανατολισμό τους προς την κατεύθυνση της ικανοποίησης των πελατών, έχουν αναπτύξει μία κοινή πολιτική αγορών και προβολών σε πολλούς τομείς παραφαρμάκων, κοινά εκπαιδευτικά προγράμματα και κοινά συστήματα προσφορών. Κάποια είναι υποχρεωτικά και άλλα όχι.

Σε γενικές γραμμές οι ενέργειες που πραγματικά υιοθετούνται από τα φαρμακεία-μέλη τους είναι αποδοτικές και μέσα στην περίοδο αυτή της κρίσης, τα φαρμακεία μέλη τους, κατ' ομολογία των υπευθύνων των δικτύων αυτών, πάνε πολύ καλύτερα στην αγορά από τα περισσότερα άλλα μεμονωμένα φαρμακεία.

Ας δούμε λοιπόν τις μαρτυρίες φαρμακείων-μελών τους.





Μαρτυρία φαρμακοποιού μέλος του δικτύου **Advance Pharmacies**

Ρούσου Εριφύλη,

Φαρμακείο στο Βόλο. Τ: 2421024904, email erroussou@yahoo.gr

«Πάντα υπήρχε στο μυαλό μου η επιθυμία να ενώσω τις δυνάμεις μου με άλλους συναδέλφους, αφού η φιλοσοφία μου είναι

«η ισχύς εν τη ενώσει».

Σκέψεις ποικίλες, ιδέες σκόρπιες, προτάσεις ημιτελείς! Έψαχνα να βρω μια συνεργασία ενδιαφέρουσα τόσο για μένα, όσο και για τους πελάτες μου. Ευτυχώς σε αυτή την κρίσιμη καμπή της καριέρας μου συνεργάστηκα με την Advance pharmacies, το δίκτυο φαρμακείων, που σε πρώτη φάση κέρδισε το ενδιαφέρον μου με τη φιλοσοφία «Σεβασμός στην επιλογή σας»!

Από πολύ νωρίς διαπίστωσα ότι η βασικότερη αξία του δικτύου «Σεβασμός στην επιλογή σας», αναφέρεται στους συνεργάτες, στο προσωπικό του φαρμακείου και φυσικά, στους ανθρώπους που καθημερινά επιλέγουν το φαρμακείο της ADVANCE Pharmacies για φροντίδα, λύση και συμβουλή σε θέματα υγείας. Ήταν ακριβώς αυτό που αναζητούσα! Είμαι μέλος αυτής της μεγάλης πλέον ομάδας (140 μέλη) εδώ και 7 χρόνια και απολαμβάνω τους καρπούς μιας επιτυχούς αμφίδρομης συνεργασίας.

Ακόμη και σε αυτήν τη δύσκολη περίοδο που βιώνει η χώρα μας, εμείς στην Advance εστιάζουμε στον πελάτη! Δώσαμε έμφαση στην ανάπτυξη και υλοποίηση εργαλείων που αναβαθμίζουν την προσωπική εξυπηρέτηση και διασφαλίζουν την πιστότητα. Έτσι, δημιουργήσαμε την αξιόπιστη κάρτα προνομίων πελάτη Card' Advantage. Πανελλαδικά, την ανανεώνουμε με προσφορές και δώρα ανά τετράμηνο και καταφέραμε να γίνει αναπόσπαστο μέρος των καθημερινών συναλλαγών μας. Επιπλέον, προσωπικά με βοήθησε να αντιληφθώ σε βάθος τις ανάγκες του πελατολογίου μου, μελετώντας τα με δημογραφικά και ιστορικά στοιχεία και να προσαρμόσω ανάλογα τη στρατηγική επικοινωνίας μου. Και οι δυνατότητες της κάρτας μας δεν θα σταματήσουν εδώ!

Καθοριστικό ρόλο είχε και η ανάπτυξη προϊόντων ιδιωτικής ετικέτας "Advance formula", αλλά και νέες πρωτοποριακές σειρές, όπως η multi-task σειρά καλλυντικών "That's Better"! Η σημαντική διαφημιστική υποστήριξη του δικτύου μας στα συγκεκριμένα προϊόντα, βοήθησε να έχω πια μια αναγνωρίσιμη μάρκα σε προσιτές τιμές, καλύπτοντας την έντονη ανάγκη του πελάτη για

"value for money" προϊόντα.

Ασφαλώς, για να οργανωθούν και να οριοθετηθούν όλοι οι παραπάνω στόχοι σε κάθε σημείο ξεχωριστά, υπάρχει πάντα στο πλάι μας ένας ακούραστος μα συνάμα έμπειρος σύμβουλος! Μαζί του, σχεδιάζουμε το ετήσιο business plan, marketing plan και το νέο action plan, με αποτέλεσμα να επιτυγχάνονται καλύτερες αγορές, αυστηρός έλεγχος του stock, αποδοτικές προβολές, ανάπτυξη κατηγοριών με μεγαλύτερη δυναμική. Επιπλέον, μας εκπαιδεύει ώστε να επιτυγχάνεται η μέγιστη αξιοποίηση των εργαλείων εργασίας που μας διαθέτει η Advance.

Αρωγό στην προβολή των κατηγοριών έχουμε και τον Σύμβουλο merchandising. Μέσω εβδομαδιαίας διαδικτυακής ενημέρωσης μας προτείνει λύσεις και ιδέες προβολών, είτε νέων, είτε εποχιακών προϊόντων.

Είναι προφανές ότι όλα τα παραπάνω συνέβαλλαν καταλυτικά στη διατήρηση και αύξηση της επισκεψιμότητας στο φαρμακείο μου αλλά και στη μεγιστοποίηση της κερδοφορίας και ρευστότητας.

Παράλληλα, σημαντική συμβολή στην ομαλή λειτουργία του φαρμακείου μου έχουν οι εξωτερικοί συνεργάτες που έχει η Advance, όπως οι σύμβουλοι επιχειρήσεων, και εργατολόγοι.

Τελειώνοντας τη μικρή μου αυτή «μαρτυρία» θέλω να προσθέσω κάτι που έχει ιδιαίτερη σημασία. Διαπίστωσα ότι το να μπορώ να βασιστώ σε έναν αξιόπιστο συνεργάτη όπως το Δίκτυο φαρμακείων ADVANCE PHARMACIES αυτούς τους δύσκολους καιρούς, δεν μου προσέφερε μόνο πολύτιμες υπηρεσίες, αλλά πάνω από όλα μου αναπτέρωσε την ελπίδα και την προοπτική για το αύριο!»





Μαζί χτίζουμε το μέλλον



Εγγυημένα **Επαγγελματικά** Αποτελεσματικά

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

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



Μαρτυρία φαρμακοποιού μέλος του δικτύου **Pharma Plus**

Παναγιώτης Κερμανίδης,

Φαρμακείο στη Θεσσαλονίκη, email pankerm@ath.forthnet.gr

«Οι περικοπές στον κλάδο της υγείας και της φαρμακευτικής δαπάνης οδηγούν το ελληνικό φαρμακείο σε

συρρίκνωση. Τα δίκτυα φαρμακείων, όπως το δικό μας της Pharma PLUS, θα μπορούσαν να λειτουργήσουν ως «αναχώματα» για την αντιμετώπιση της κρίσης.

Το δίκτυο της Pharma PLUS έφερε μια νέα πρόταση στην Ελληνική πραγματικότητα, που σήμερα, με τις βεβιασμένες και αιφνιδιαστικές πολιτικές παρεμβάσεις, γίνεται όλο και πιο επίκαιρη και αναγκαία. Στη νέα αυτή εποχή, λοιπόν, το δίκτυο με βοήθησε στην οργάνωση του χώρου της μεθοδεμπορίας (marketing), στις πολιτικές πωλήσεων, στις εμπορικές πολιτικές μέσω της κάρτας πελάτη «+pluscard», καθώς και στην ανάπτυξη και τη σωστή διαχείριση των συναλλαγών μου με τις συνεργαζόμενες εταιρείες που σχετίζονται με το χώρο του φαρμακείου. Παράλληλα, η ρευστότητα του φαρμακείου βελτιώθηκε αισθητά με τη διαχείριση του στοκ, μέσα από ένα ολοκληρωμένο σύστημα μηχανογράφησης.

Ο τζίρος στα καλλυντικά και λοιπά παραφαρμακευτικά προϊόντα συνεχίζει να είναι ανοδικός παρά την τεράστια κρίση, με κύριο εργαλείο την 1^η ηλεκτρονική κάρτα πελάτη +pluscard. Μέσα από την κάρτα εφαρμόζουμε διαφορετικές, ανά εποχή και εταιρεία εμπορικές κινήσεις, με αποτέλεσμα την ανταμοιβή των παλαιών και νέων σταθερών πελατών μας με αξιοσημείωτες εκπτώσεις. Στόχος μας είναι η δημιουργία πιστών πελατών, οι οποίοι απολαμβάνουν αποκλειστικά προνόμια στο φαρμακείο μας. Όσον αφορά στην κερδοφορία του φαρμακείου, ενώ τα έσοδα από τις πωλήσεις φαρμάκων μειώνονται συνεχώς, λόγω των κρατικών παρεμβάσεων, στα παραφαρμακευτικά είδη, ο τζίρος έχει διατηρηθεί σε γενικές γραμμές στα ίδια επίπεδα, μέσα από συνεχείς εκπτώσεις, προωθητικές ενέργειες, καθώς και κεντρικές συμφωνίες της



Pharma PLUS. Αυτό συμβαίνει λόγω των κοινών μας αγορών ως δίκτυο, μέσα από το προμηθευτικό μας κέντρο παραφαρμάκου.

Θεωρώ ότι με την Pharma PLUS μας δόθηκε το έναυσμα της οργάνωσης του φαρμακείου, σύμφωνα με τις προδιαγραφές μιας μεγάλης επιχείρησης.

Παράλληλα όμως με τις υπηρεσίες του δικτύου, στο δικό μας φαρμακείο η φιλοσοφία και η πράξη μας είναι η παροχή υπηρεσίας και πληροφορίας σχετικά με τη σωστή χρήση φαρμακευτικών αγωγών και των παραφαρμακευτικών προϊόντων, ενέργειες και αξίες που αποτελούν άξονες συνεχούς βελτίωσης και ιδιαίτερης προσφοράς προς τους πελάτες-ασθενείς μας».

Ανοίξτε τις πόρτες σε συμβούλους

Αν πάλι θέλετε την πλήρη ανεξαρτησία σας μπορείτε να πάρετε έναν εξωτερικό σύμβουλο. Έχοντας επίγνωση ότι δε μπορούν να ξέχρουν τα πάντα, ορισμένοι φαρμακοποιοί αρχίζουν να αναζητούν εξωτερικούς παρόχους υπηρεσιών. Συμβούλους περισσότερο εξειδικευμένους στα οικονομικά της επιχείρησης και τη διαχείριση ή συμβούλους περισσότερο εξειδικευμένους στην επικοινωνία, τη συμβουλή υγείας και τη συμπληρωματική πώληση ή συμβούλους εξειδικευμένους στο merchandizing τις προβολές και γενικά την εικόνα του φαρμακείου. Στόχος όλων αυτών; Να βελτιώσουν τον τζίρο, την κερδοφορία αλλά και τη ρευστότητά τους.



«Ξεπαγώστε»... τη δυναμική σας.

Είμαστε δίπλα σας.

Προμηθευτικό κέντρο παραφαρμάκου | Διαχείριση προμηθευτών | Πλήρης
Μηχανοργάνωση | Διαχείριση Ανθρώπινου Δυναμικού | Αρχιτεκτονική
πρόταση - Κοινή εικόνα φαρμακείων | Διαχείριση χώρου και κατηγοριών
προϊόντων | Επιχειρηματικό πλάνο | Ενέργειες Marketing | Pharma PLUS Link
- Περιοδικό Υγείας και Ομορφιάς | PLUS Card - Ηλεκτρονική κάρτα πελάτη

ΤΟ ΠΙΟ ΑΞΙΟΠΙΣΤΟ ΔΙΚΤΥΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ



Μαρτυρία του **Σπύρου Σαμαρά**,
 Φαρμακείο του Ζωγράφου –Αθήνα.
 Τηλ: 210 7484486, email: spsamaras@hotmail.gr

«Οι συχνές αλλαγές στο νομοθετικό και στο οικονομικό πλαίσιο, παράλληλα με το ιδιαίτερα πολύπλοκο περιβάλλον που εξελίσσεται

ραγδαία, αλλά και σε συνδυασμό με την έλλειψη χρόνου και ειδικών γνώσεων, μου δημιούργησαν την ανάγκη ν' αναζητήσω εξωτερική βοήθεια από ένα εξειδικευμένο Γραφείο Συμβούλων Επιχειρήσεων.

Δεν ανήκω σε κάποιο δίκτυο φαρμακείων και ήθελα να βρω τη «προσωπική συμβουλή» που να ταιριάζει με τις ανάγκες μου.

Αφού συζήτησα το θέμα με άλλους συναδέλφους και παρακολούθησα αρκετά σεμινάρια, απευθύνθηκα στο Γραφείο Συμβούλων «Γιάννης Κοντάκος & Συνεργάτες». Από την πρώτη στιγμή ο επαγγελματισμός, το προσωπικό ενδιαφέρον, η μεθοδολογία των Συμβούλων του Γραφείου αλλά και του ιδίου του κ. Γιάννη Κοντάκου με κέρδισαν, συνάμα με τις αποτελεσματικές λύσεις που μου προτάθηκαν τις οποίες και εφάρμοσα, στοχευμένες ακριβώς στις ανάγκες του φαρμακείου μου.

Συγκεκριμένα, δημιουργήσαμε όλο το οικονομικό reporting για αύξηση κερδοφορίας, διαχείριση ταμειακών ροών... κλπ.

Στη συνέχεια, χαράξαμε από κοινού όλη την εμπορική πολιτική του φαρμακείου μου: πολιτική αγορών, πολιτική

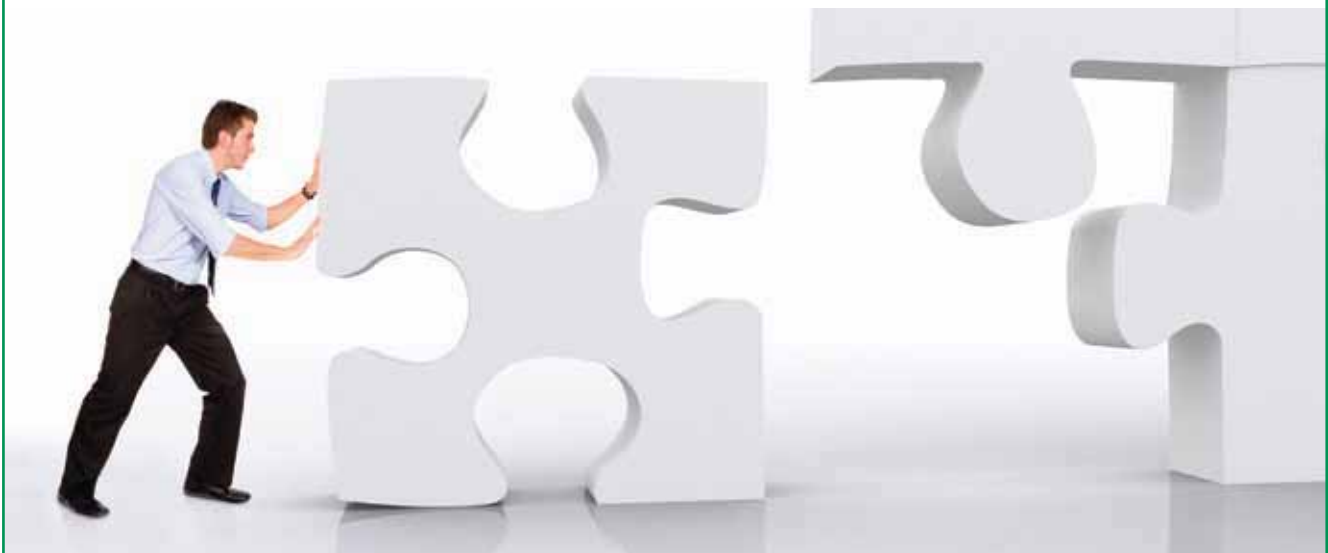
κή προμηθευτών, διαχείριση αποθεμάτων, προβολές, μείγμα πωλήσεων, οργάνωση προϊόντων πάγκου, βιτρίνας... κλπ

Όλα τα παραπάνω μπορέσαμε να τα ελέγξουμε με την πολύτιμη καθοδήγηση των Συμβούλων για την προμήθεια ή την αναβάθμιση των πληροφοριακών συστημάτων του φαρμακείου μου.

Επιπλέον οφέλη από τη συνεργασία μου είναι:

- τα εξειδικευμένα σεμινάρια σ' επίπεδο προϊόντων ή κατηγορίας από εξειδικευμένα στελέχη του Γραφείου
- οι ποιοτικές έρευνες που αφορούν μόνο το δικό μου φαρμακείο: Profile πελατών, ηλικιακά group, κατηγοριοποίηση πελατών, στοχευμένο marketing.
- η άμεση και αξιόπιστη ενημέρωση γύρω από τα θέματα του κλάδου μας στην Ελλάδα αλλά και στο Εξωτερικό (τάσεις, καινοτομίες κλπ)
- η αξιοποίηση κοινοτικών προγραμμάτων (ΕΣΠΑ)
- η λογιστική υποστήριξη όπου χρειάζομαι αλλά κυρίως η ανθρώπινη και επαγγελματική μου ανάγκη να έχω προσωπικό Σύμβουλο για να αντιμετωπίζω τις προκλήσεις που έρχονται όχι μόνο τώρα αλλά και στο μέλλον.

Προτρέπω λοιπόν τους συναδέλφους μου, να παραμερίσουν τους όποιους δισταγμούς ή φοβίες έχουν και ν' απευθυνθούν σε επαγγελματίες του κλάδου για να βοηθηθούν ώστε ν' αναβαθμίσουν την ποιότητα των υπηρεσιών που παρέχουν στους πελάτες του φαρμακείου τους, με σύγχρονα εργαλεία και μεθόδους.



Παρουσίαση υπηρεσιών της **DELKAT Pharma**



Η εταιρεία DELKAT ATE συνεχίζοντας την επιτυχημένη της πορεία στον κατασκευαστικό και συμβουλευτικό τομέα, επικείμενη αυτή τη χρονιά μία νέα δίοδο για την αναβάθμιση της ταυτότητας των φαρμακείων, την DELKAT pharma.

Άμεση προτεραιότητα για την εταιρεία, αποτέλεσε η ανάπτυξη της ταυτότητας των φαρμακείων – πελατών της για την επίτευξη των στόχων τους, είτε για την ανάπτυξη πωλήσεων, είτε για την προώθηση και προβολή των υπηρεσιών τους.

Στο τελευταίο τρίμηνο, η εταιρεία έχει ασχοληθεί με τους τομείς της ολικής ανακαίνισης, επέμβασης στην εξωτερική εικόνα φαρμακείων και στη διοργάνωση εκδηλώσεων (events) για προβολή υπηρεσιών αλλά και εποχιακών προϊόντων.

Πιο συγκεκριμένα, σε τέσσερα φαρμακεία, εντός και εκτός Αττικής, έγιναν εργασίες για την ολική ανακαίνιση τους, με το σχεδιασμό εξ' ολοκλήρου του καταστήματος, τη δημιουργία νέων τμημάτων για την κατηγοριοποίηση των προϊόντων με την κατάλληλη σήμανση των ραφιών, αλλά και την τοποθέτηση γονδρών και stands για την προβολή προϊόντων. Εκτός από τον εσωτερικό σχεδιασμό των φαρμακείων, έγινε και ο σχεδιασμός της εξωτερικής όψης με νέα πρωτοποριακά σχέδια και την προβολή μηνυμάτων στη βιτρίνα για την προώθηση των υπηρεσιών των φαρμακείων. Μετά την ολοκλήρωση των κατασκευών, διοργανώθηκαν events για την προώθηση των υπηρεσιών του φαρμακείου μέσω ομάδας προώθησης της εταιρείας, με στόχο την ανάπτυξη των πωλήσεων, την προσέλκυση νέων πελατών αλλά και διατήρηση του ήδη υπάρχοντος πελατολογίου. Εργασίες επέμβασης στην εξωτερική εικόνα των φαρμακείων πραγματοποιήθηκαν και σε άλλα τρία φαρμακεία, με αποτέλεσμα την αλλαγή της βιτρίνας τους για την καλύτερη προσέλκυση πελατών με στοχευμένα μηνύματα και εικαστικά. Η κάθε βιτρίνα, που αποτελεί και την εξωτερική εικόνα του φαρμακείου, σχεδιάστηκε σύμφωνα με τις ανάγκες του κάθε φαρμακοποιού και το μήνυμα που θέλει να προβάλλει για θέματα συμβουλών αλλά και προβολές εποχιακών προϊόντων.

Τέλος, σε τέσσερα φαρμακεία διοργανώθηκαν εκδηλώσεις για την προβολή των υπηρεσιών τους και την ανάπτυξη των πωλήσεων τους. Κατά τη διάρκεια των εκδηλώσεων, οι πελάτες των φαρμακείων είχαν τη δυνατότητα να ενημερωθούν για εποχιακά προϊόντα και να πάρουν συμβουλές υγείας πάνω στις εποχιακές παθήσεις. Το πρόγραμμα με τις εκδηλώσεις περιελάμβανε και εκτύπωση ειδικών φυλλαδίων από τους φαρμακοποιούς για την ενημέρωση των πελατών τους.

Εντυπωσιακά ήταν τα δεδομένα από αυτό το πρόγραμμα αναβάθμισης της εικόνας και των αποτελεσμάτων των φαρμακείων αυτών, βάσει περσινών μετρήσεων, από τις οποίες διαπιστώθηκε η αύξηση της επισκεψιμότητας, των πωλήσεων αλλά και της πιστότητας των πελατών, ακολουθώντας τις συμβουλές και τη μεθοδολογία της DELKAT pharma.

Ένα μήνυμα για το τέλος Αντιδράστε με αισιοδοξία...

Σε αυτούς τους δύσκολους καιρούς η αντίδραση είναι η αρχή της επιτυχίας.

Τώρα που το κόκκινο φωτάκι του κινδύνου άναψε, μην κάθεστε με σταυρωμένα χέρια. Η τύχη θα χαμογελάσει μόνο σε αυτούς που παίρνουν στα χέρια τους με υπευθυνότητα το μέλλον της επιχείρησής τους και δραστηριοποιούνται σε νέες στρατηγικές.

Πάνω απ' όλα συζητήστε με τον εαυτό σας και αναρωτηθείτε:

- Είστε έτοιμοι να αλλάξετε;
- Έχετε την οργάνωση που σας επιτρέπει να πάρετε τις σωστές αποφάσεις και να τις εφαρμόσετε γρήγορα;
- Έχετε αναπτύξει τα κατάλληλα εργαλεία με τους κατάλληλους συνεργάτες που εγγυώνται μία επιχειρηματική ευελιξία για νέες δραστηριότητες;

Προχωρήστε λοιπόν και ενεργείστε τώρα με αισιοδοξία!
Μην παραμένετε θεατές στα δρώμενα... Αντιδράστε με αισιοδοξία! ■

Πόπη Χαραμή

Η διανομή φαρμάκου, Παρελθόν, Παρόν και Μέλλον



ΜΙΧΑΛΗΣ ΚΑΖΗΣ



ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΑΖΗΣ



ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΑΖΗΣ



ΜΑΡΙΑ ΚΑΡΑΤΖΙΟΥ

Τέσσερα στελέχη της αρχαιότερης φαρμακαποθήκης στην Ελλάδα της **Κάζης Ελλάς ΑΕ** που εδρεύει στη Θεσσαλονίκη και εξυπηρετεί όλη σχεδόν τη Βόρεια Ελλάδα, μας μιλούν για τις εξελίξεις στην αγορά και το μέλλον της διανομής του φαρμάκου.

Απόψεις και σχολιασμοί από τους κ.κ. ΜΙΧΑΛΗ ΚΑΖΗ, πρόεδρο της εταιρείας, ΙΩΑΝΝΗ και ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟ ΚΑΖΗ, μέλη του Δ.Σ.

καθώς και της διευθύντριας κυρίας ΜΑΡΙΑΣ ΚΑΡΑΤΖΙΟΥ.

PHARMACY management και ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ:

Ποιό είναι το προφίλ της φαρμακαποθήκης Κάζης Ελλάς ΑΕ στην αγορά;

ΜΙΧΑΛΗΣ ΚΑΖΗΣ. Η φαρμακαποθήκη ΚΑΖΗΣ ΕΛΛΑΣ ΑΕ είναι μια οικογενειακή εταιρεία με πολύχρονη παρουσία στο χώρο του φαρμάκου. Η οικογένεια ΚΑΖΗ ασχολείται με το φάρμακο επί έξι γενεές από το έτος 1874.

Η φαρμακαποθήκη με τη σημερινή της μορφή, που έχει έδρα τη Θεσσαλονίκη, είναι η αρχαιότερη ελληνική φαρμακαποθήκη με έτος ίδρυσης το 1935. Κατά τη διάρκεια όλων αυτών των ετών έχουμε περάσει πάρα πολλές «κρίσεις», αρκετές από τις οποίες ήταν αρκετά χειρότερες από την «κρίση» που περνάμε σήμερα. Χρησιμοποιώντας λοιπόν την πλούσια εμπειρία και τις γνώσεις μας πάνω στις ανάγκες του φαρμακείου, η φαρμακαποθήκη συνεχίζει και αναπτύσσεται. Σήμερα έχει πανελλαδική κάλυψη εξυπηρετώντας φαρμακεία σε ολόκληρη την Ελλάδα. Η δυναμική της έχει επίκεντρο και άξονα στήριξης, το άρτια εξειδικευμένο και πολύ πεπειραμένο προσωπικό της. Η δε εξυπηρέτηση του φαρμακοποιού-πελάτη μας έχει και αυτή προσωπικό χαρακτήρα: πελάτες και προσωπικό γνωρίζονται εδώ και χρόνια με τα μικρά τους ονόματα.

P.M & E: Ποια τα ανταγωνιστικά σας πλεονεκτήματα για τους πελάτες σας;

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΑΖΗΣ. Τα δύο κυριότερα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της ΚΑΖΗΣ ΕΛΛΑΣ ΑΕ είναι, πρώτον η πληρότητα στη γκάμα των προϊόντων που διαθέτει και δεύτερον η προσωπική εξυπηρέτηση. Μεταξύ των αρχών που κληρονομήσαμε από τους παππούδες μας, κυριαρχούν οι αρχές ότι «ο πελάτης έχει πάντα δίκιο» και ότι «για την εξυπηρέτηση του ασθενή πρέπει να γίνονται τα πάντα». Σε στενή συνεργασία με τους προμηθευτές μας, τις ελληνικές βιομηχανίες φαρμάκων, καθώς επίσης και τους επίσημους αντιπροσώπους των γνωστών πολυεθνικών εταιριών με τους οποίους δια-

τηρούμε παραδοσιακά άριστες σχέσεις εδώ και πολλά χρόνια, φροντίζουμε ώστε να παραδίδεται στα φαρμακεία-πελάτες μας η πλήρης γκάμα των φαρμάκων που κυκλοφορούν στην Ελληνική αγορά, με ταχύτητα και πιστότητα, διασφαλίζοντας την ποιότητα του προϊόντος μέχρι τον τελικό αποδέκτη. Όλοι οι φαρμακοποιοί-πελάτες μας από όλες τις άκρες της Ελλάδας, μας διαβεβαιώνουν καθημερινά ότι έχουμε πολύ υψηλή πληρότητα στη γκάμα των προϊόντων που διαθέτουμε. Αυτό όμως δεν μας εφησυχάζει καθόλου, απεναντίας μας δίνει καινούργιο έναυσμα για νέες προσπάθειες, διότι μία άλλη αρχή που κληρονομήσαμε από τους παππούδες μας είναι ότι «είναι πολύ δύσκολο να φθάσεις να συγκαταλέγεται μεταξύ των πρώτων, αλλά είναι ακόμη δυσκολότερο να διατηρηθείς στην πρώτη θέση».

P.M & E: Περιγράψτε μας τις δυσκολίες που αντιμετωπίζει το χονδρεμπόριο σήμερα.

ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΑΖΗΣ. Ιστορικά, το χονδρεμπόριο των φαρμάκων πάντοτε αντιμετώπιζε δυσκολίες σε ολόκληρη την Ευρώπη και πολύ περισσότερο στη χώρα μας. Δυσκολίες από τους δύο παγκόσμιους πολέμους, δυσκολίες γεωγραφικές, μεταφορών, οικονομικές, πολιτικές και δυσκολίες από τη σύγκρουση συμφερόντων. Σήμερα οι δυσκολίες απορρέουν από: (α) τις συνέπειες των ιστορικών προβλημάτων, (β) την αδυναμία (ακούσια ή εκούσια) των πολιτικών ηγεσιών να εκτιμήσουν το κοινωνικό έργο, τις υπηρεσίες που προσφέρει το χονδρεμπόριο φαρμάκων στην αγορά, καθώς και τις δυσκολίες που το χονδρεμπόριο αντιμετωπίζει και (γ) τη γενικότερη κρίση που επικρατεί στις αγορές, η οποία δημιουργεί έλλειψη ρευστότητας, μείωση του περιθωρίου κέρδους και αύξηση του λειτουργικού κόστους.

Η έλλειψη ρευστότητας προέρχεται κατά κύριο λόγο από την αδυναμία του κράτους να εκπληρώσει τις οφειλές του προς τις ίδιες τις φαρμακαποθήκες και προς τα φαρμα-



κεία, τα οποία με τη σειρά τους αδυνατούν να πληρώσουν. Αλλά προέρχονται και από τους προμηθευτές μας, οι οποίοι καταργούν τις ήδη πενιχρές πιστώσεις που υπήρχαν. Παρατηρείται δηλαδή το φαινόμενο του ντόμινο.

Επίσης, όπως και σε όλες τις αγορές, το πάγωμα της χρηματοδότησης από τις τράπεζες αποτελεί μια από τις σημαντικότερες δυσκολίες. Σχετικά με το λειτουργικό κόστος, αρκεί να αναλογιστεί κανείς την τιμή του πετρελαίου/βενζίνης που βρίσκεται στα υψηλότερα επίπεδα όλων των εποχών.

P.M & E: Πόσο θα επηρεάσουν τις μικρές φαρμακαποθήκες και γενικά το χονδρεμπόριο οι αλλαγές που έχουν συμβεί και θα συμβούν στο μέλλον;

ΜΑΡΙΑ ΚΑΡΑΤΖΙΟΥ. Είμαι βέβαιη ότι στην παρούσα χρονική και οικονομική συγκυρία, το μέγεθος της φαρμακαποθήκης παίζει το μικρότερο ρόλο στο είδος και στην έκταση των προβλημάτων που αντιμετωπίζει ο κλάδος. Δηλαδή οι αλλαγές που έχουν συμβεί, συμβαίνουν και θα συμβούν στο μέλλον, θα επηρεάσουν πάρα πολύ μικρές και μεγάλες φαρμακαποθήκες ανεξαρτήτως μεγέθους. Η συρρίκνωση του περιθωρίου κέρδους που επιβλήθηκε στα πλαίσια των μέτρων για τη διάσωση της οικονομίας, σε συνδυασμό με την ταυτόχρονη αύξηση του λειτουργικού κόστους της φαρμακαποθήκης, καθώς επίσης και η έλλειψη ρευστότητας, οδήγησαν αρκετές φαρμακαποθήκες, μικρές και μεγάλες σε οριστικό κλείσιμο και σίγουρα θα ακολουθήσουν και άλλες. Οι ελληνικές πολιτικές ηγεσίες, για τους δικούς τους λόγους (μεταξύ των οποίων και η άγνοια) και σε αντίθεση με την πολιτική των άλλων ευρωπαϊκών κυβερνήσεων, οι οποίες αναγνωρίζουν το χονδρεμπόριο φαρμάκων όχι μόνον σαν απαραίτητο κρίκο στη διακίνηση των φαρμάκων αλλά και σαν πολύ σημαντικό κλάδο της οικονομίας γενικότερα, δεν αναγνωρίζουν το έργο και τη χρησιμότητα (κοινωνική και οικονομική) του ελληνικού χονδρεμπορίου φαρμάκων, ούτε το έχουν υποστηρίξει ποτέ! Αυτό δεν είναι φαινόμενο των καιρών αλλά, υπό διάφορες μορφές και τρόπους, έχει συμβεί πολλές

φορές κατά τη μεταπολεμική περίοδο στην Ελλάδα. Με λίγα λόγια το χονδρεμπόριο των φαρμάκων ήταν σχεδόν πάντοτε στο στόχαστρο.

Οι τρεις, κατά τη γνώμη μου, τρόποι αντίδρασης σε όλα τα παραπάνω είναι:

1. Η πίστη ότι αυτό που κάνουμε είναι θεμιτό και παράγει κοινωνικό έργο. Η πίστη ότι βρισκόμαστε στο χώρο αυτόν για να μείνουμε και να παράγουμε δημιουργικά και όχι για να «αρπάξουμε» ότι μπορούμε και να φύγουμε...
2. Η «νοικοκυροσύνη» και ο επαγγελματισμός στον τρόπο με τον οποίον το κάνουμε και
3. Η σκληρή και επίμονη δουλειά για να αποδώσει αυτό που κάνουμε.

“ Είναι γνωστή η άποψη ότι σε μία κρίση «άλλοι κλείνουν, ενώ άλλοι εκμεταλλεύονται τις ευκαιρίες και προοδεύουν»! ”

P.M & E: Ποιοι κίνδυνοι απειλούν το φαρμακείο από τη νέα πολιτική υγείας που εδώ και 2 χρόνια άρχισε να εφαρμόζεται;

ΜΙΧΑΗΛΗΣ ΚΑΖΗΣ. Οι κίνδυνοι που απειλούν το φαρμακείο από τη νέα πολιτική υγείας είναι πολλοί. Η απελευθέρωση του ωραρίου, η μείωση του περιθωρίου κέρδους και η ουσιαστική κατάργησή του στα «ακριβά φάρμακα», καθώς επίσης και η επιβολή του καθολικού rebate, είναι μέτρα τα οποία απειλούν τη βιωσιμότητα του φαρμακείου. Επίσης ένας αρκετά σημαντικός κίνδυνος, όχι μόνο για το φαρμακείο, αλλά και για ολόκληρη την εφοδιαστική αλυσίδα και τελικά τον ασθενή, αποτελεί η βιωσιμότητα του ΕΟΠΥΥ. Πιστεύω ότι βραχυπρόθεσμα και μεσοπρόθεσμα, δηλαδή στο άμεσα προβλέψιμο μέλλον, οι νυν και μελλοντικές πολιτικές ηγεσίες δε θα τολμήσουν να θίξουν περαιτέρω το ποσοστό κέρδους των φαρμακείων. Εντούτοις πιστεύω ότι οι ηγεσίες των φαρμακοποιών δεν υπήρξαν αρκετά μαχητικές στη διεκδίκηση των συμφερόντων των φαρμακείων. Ειδικά στο θέμα των «ακριβών φαρμάκων» υπήρξαν αδικαιολόγητα ανενεργές. Σε καμία ευρωπαϊκή χώρα δε συμβαίνει αυτό που συμβαίνει στη χώρα μας σχετικά με τα «ακριβά φάρμακα»!

Προσωπικά πιστεύω ότι το φαρμακείο μπορεί να επιβιώσει. Δύσκολα μεν αλλά μπορεί. Χρειάζεται μεγαλύτερη

μαχητικότητα από πλευράς των ηγεσιών. Χρειάζεται εκσυγχρονισμός και αύξηση της επικοινωνίας με τον ασθενή-πελάτη. Ένας δηλαδή ιδιότυπος εκσυγχρονισμός με μερική επιστροφή στην παλαιά σχέση που είχε ο προπολεμικός και μεταπολεμικός φαρμακοποιός με τον ασθενή, ο οποίος τον εμπιστευόταν τότε όσο (και ίσως και περισσότερο) από τον γιατρό. Χρειάζεται νοικοκυροσύνη και αξιοποίηση της τεχνολογίας στη διαχείριση του φαρμακείου. Και πάνω απ' όλα χρειάζεται πίστη στο ότι είμαστε επιστήμονες της υγείας με ρόλο παγκοσμίως κατοχυρωμένο και αναγνωρισμένο ανά τους αιώνες και καμία «κρίση» δε θα μας το στερήσει.

P.M & E: Υπάρχουν κατά τη γνώμη σας ευκαιρίες εξέλιξης του επαγγέλματος μέσα στο ήδη υπάρχον δυσμενές περιβάλλον;

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ ΚΑΖΗΣ. Το λειτουργήμα του φαρμακοποιού έχει αλλάξει στις μέρες μας παρά πολύ σε σχέση με ότι ήταν πριν 50 χρόνια και έχει δυσκολέψει πολύ. Από τη μία έχει υποβαθμισθεί η επιστημονική ιδιότητα του φαρμακοποιού και από την άλλη ο φαρμακοποιός έχει «φορτωθεί» με πολλά επιπλέον καθήκοντα. Πρέπει να είναι συγχρόνως, επιστήμονας, υπεύθυνος δημοσίων σχέσεων, λογιστής, επιχειρηματίας, υπεύθυνος αποθήκης, διακοσμητής, σύμβουλος αισθητικής...

Πολλά καθήκοντα για ένα μόνο άτομο.

Εντούτοις πιστεύω ότι ευκαιρίες πάντα υπάρχουν! Εξ άλλου είναι γνωστή η άποψη ότι σε μία κρίση «άλλοι κλείνουν, ενώ άλλοι εκμεταλλεύονται τις ευκαιρίες και προοδεύουν»! Να θυμίσω ότι ο Ωνάσης έγινε αυτό που έγινε κατά τη διάρκεια μίας κρίσης!

P.M & E: Ποια αισιόδοξα μηνύματα θα θέλατε να απευθύνετε στους Έλληνες φαρμακοποιούς;

ΙΩΑΝΝΗΣ ΚΑΖΗΣ. Τα πρώτο φαρμακείο της οικογένειάς ΚΑΖΗ στις Σαράντα Εκκλησίες της Ανατολικής Θράκης, το οποίο είχε επισκεφθεί δύο φορές ο Ελευθέριος Βενιζέλος, ήταν, όπως άλλωστε και τα περισσότερα φαρμακεία της εποχής εκείνης, κέντρο και πόλος όχι μόνον επιστημονικός αλλά και πολιτιστικός.

Η εταιρεία ΚΑΖΗΣ ΕΛΛΑΣ Α.Ε. συνεχίζει να είναι μια οικογενειακή εταιρεία με πολύχρονη παράδοση. Σήμερα στη διοίκηση της εταιρείας βρίσκονται μέλη της πέμπτης γενιάς της οικογένειας Κάζη.

Αυτό το γεγονός από μόνο του αποτελεί και το αισιόδοξο μήνυμα προς τους φαρμακοποιούς, μιας και το φαρμακείο στη χώρα μας αποτελούσε και αποτελεί παραδοσιακά μια οικογενειακή ή τουλάχιστον σε μεγάλο βαθμό προσωπική επιχείρηση. Στις δυσμενείς συνθήκες που βιώνουμε, όπου θα μπορούσε να έχει επηρεαστεί η ποιότητα των υπηρεσιών υγείας που προσφέρεται στους ασθενείς, το ελληνικό φαρμακείο εξακολουθεί και αποτελεί το χώρο στον οποίο παρέχεται πρωτοβάθμια περίθαλψη υψηλής ποιότητας, χάρη στην επιστημονική κα-

τάρτιση και τον επαγγελματισμό του φαρμακοποιού. Αυτό καμία κρίση και καμία αβλεψία της πολιτικής ηγεσίας δε θα μπορέσει να το εξαλείψει.

“ Στις δυσμενείς συνθήκες που βιώνουμε, όπου θα μπορούσε να έχει επηρεαστεί η ποιότητα των υπηρεσιών υγείας που προσφέρεται στους ασθενείς, το ελληνικό φαρμακείο εξακολουθεί και αποτελεί το χώρο στον οποίο παρέχεται πρωτοβάθμια περίθαλψη υψηλής ποιότητας, χάρη στην επιστημονική κατάρτιση και τον επαγγελματισμό του φαρμακοποιού. ”

P.M & E: Εκτός από τη φυσική διανομή σκέπτεστε να προσφέρετε και άλλες υπηρεσίες στους πελάτες σας για να εξασφαλίσετε την πιστότητά τους;

ΜΑΡΙΑ ΚΑΡΑΤΖΙΟΥ. Ναι ασφαλώς. Μόλις ξεκαθαριστεί η διαδικασία με τα γενόσημα, σκεπτόμαστε να δημιουργήσουμε μία ηλεκτρονική βάση δεδομένων συνδεδεμένη με αντίστοιχη ευρωπαϊκή, όπου ο φαρμακοποιός θα μπορεί να βλέπει και να συγκρίνει τιμές, βιοαποτελεσματικότητα, συσκευασίες, αλληλεπιδράσεις, ασυμβατότητες, αντενδείξεις, καθώς και προϊόντα με διαφορετική δραστική ουσία αλλά ομοειδούς φαρμακολογικής δράσης. Αυτά τα εργαλεία αποτελούν κάτι το εξαιρετικά ενδιαφέρον και χρήσιμο στην καθημερινότητα του φαρμακοποιού.

Παράλληλα έχουμε ήδη συνεργασία με ομάδα ειδικών για την αναδιαμόρφωση των εσωτερικών χώρων φαρμακείων ώστε αυτοί να γίνουν πιο λειτουργικοί. Τις υπηρεσίες των ειδικών αυτών τις προσφέρουμε δωρεάν στους πελάτες μας. ■

Η συνεργασία είναι ΤΕΧΝΗ



Η συνεργασία σε ένα τέτοιο δύσκολο εξελικτικό περιβάλλον, είναι επιβεβλημένη αναγκαιότητα. Απαιτεί σεβασμό στη διαφορετικότητα και την αντίθετη άποψη των ατόμων. Έχοντας όμως κοινούς στόχους και όραμα, είναι η τέχνη για την επιτυχία. Έτσι λειτουργεί με όραμα και ευθύνη, το δίδυμο φαρμακοποιών στα συστεγασμένα φαρμακεία ΧΡΙΣΤΙΝΑΣ ΒΡΕΠΤΟΥ και ΧΡΗΣΤΟΥ ΤΣΙΡΙΓΓΑΚΗ, στην πανέμορφη Κέρκυρα.



Στο Σαρόκο, κεντρική πλατεία της ΚΕΡΚΥΡΑΣ ξεκίνησε το 1973 η ιστορία του φαρμακείου, με φαρμακοποιό το Νίκο Μανωλάτο. Το 1993 πέρασε στα χέρια της Χριστίνας Βρεπού και του Χρήστου Τσιριγγάκη, μετά το δυστυχές γεγονός του θανάτου, του εξαίρετου αυτού συναδέλφου. Η Χριστίνα Βρεπού, μητέρα δύο παιδιών και σύζυγος του επίσης φαρμακοποιού Πέτρου Καζιάνη, τελείωσε τη φαρμακευτική στο Πανεπιστήμιο Πατρών, ενώ ο Χρήστος Τσιριγγάκης πατέρας τριών παιδιών, τελείωσε τη φαρμακευτική στο CARDIFF της Ουαλίας. Η γνωριμία των δύο συνεργατών ήταν τυχαία, όταν επέστρεψε ο κ. Τσιριγγάκης από Αγγλία και σύντομα αποφασίσανε να συνεργαστούν. Αποδείχθηκε στη συνέχεια ότι η συνεργασία είναι ΤΕΧΝΗ και δεν απαιτείται προηγούμενη συγγενική ή φιλική

σχέση για να πετύχει. Ένα κοινό όραμα, ένας κοινός στόχος, καθώς και σεβασμός στην άποψη του άλλου αρκεί!

Ξεκινώντας από ένα παλιό φαρμακείο

Το φαρμακείο βρίσκεται σε κεντρική πλατεία της Κέρκυρας, σε μια περιοχή εμπορική με αρκετά καταστήματα, αλλά επίσης και πάρα πολλά φαρμακεία.

«Οι εξελίξεις και οι νεοτερισμοί του φαρμακείου σαν οντότητα, είναι κάτι που μας ενδιαφέρει και μας κινητοποιεί» μας λένε οι δύο συνάδελφοι.

«Οι αλλαγές στο χώρο μας, έγιναν σταδιακά, διότι πολλά χρήματα δεν υπήρχαν. Ξεκινήσαμε με το να γεμίζουμε με παραφάρμακα και νέα προϊόντα που δεν υπήρχαν στο παλιό φαρμακείο. Σταδιακά και πάντα με δικά μας κεφάλαια χωρίς λήψη δανείου, κάναμε την ανακαίνιση του χώρου, που μας διαφοροποίησε και φυσικά αύξησε το τζίρο μας. Ο ανακαινισμένος χώρος μας, δεν είναι κάτι το extreme, όμως είναι ευχάριστος για μας και φιλικός για τους πελάτες μας. Πιστεύουμε στη θετική αύρα του χώρου, τη σωστή τοποθέτηση των προϊόντων και τη σήμανση, που κατευθύνει άμεσα τον καταναλωτή στο προϊόν που αποζητά».

Η τοποθέτηση των προϊόντων είναι σημαντική υπόθεση

«Η εμπορική αρχιτεκτονική του χώρου, δηλαδή η τοποθέτηση των κατηγοριών προϊόντων και των μαρκών των εταιριών, θεωρούμε ότι είναι πολύ σημαντική για τη διευκόλυνση της περιήγησης του πελάτη στο φαρμακείο μας που δυστυχώς δεν έχει πολύ μεγάλο χώρο.

Ξεχωρίζουμε τα top προϊόντα. Ξεχωρίζουμε τα διαφημιζόμενα προϊόντα. Τοποθετούμε την κατάλληλη κατηγορία και το κατάλληλο προϊόν στην κατάλληλη θέση για καλύτερη πρόσβαση του πελάτη. Έτσι έχουμε τμήματα καλλυντικών, προϊόντων υγιεινής διατροφής, προϊόντων που αφορούν μαλλιά, σώμα, αδυνάτισμα, στοματική υγιεινή. Παράλληλα αναλύουμε το ποσοστό που αναλογεί το κάθε τμήμα από αυτά στο συνολικό μας τζίρο. Έτσι λοιπόν τους δίνουμε το χώρο που τους αναλογεί. Στο τμήμα κάθε κατηγορίας αναλύουμε την κίνηση του κάθε προϊόντος. Τα τρία προϊόντα με τη μεγαλύτερη έξοδο, καταλαμβάνουν τον περισσότερο χώρο και την καλύτερη θέση στα ράφια. Πι-

στεύουμε ότι η σωστή εμπορική διαχείριση και κατά συνέπεια η κατηγοριοποίηση στο χώρο, πέραν απαραίτητα από την κατάλληλη ανάλυση των αποτελεσμάτων μέσω της μηχανοργάνωσης».

Αναζητώντας βελτίωση από εξωτερικούς συνεργάτες

«Επειδή όλα αλλάζουν και εξελίσσονται και διότι το καλύτερο είναι ο εχθρός του καλού, αποφασίσαμε για την περαιτέρω βελτίωση μας, να απευθυνθούμε στην PHARMA PLUS. Είναι αδύνατον ένας φαρμακοποιός όσο και οργανωμένος να είναι, να μπορεί μόνος του να ανταπεξέλθει στο σύνολο των σημερινών απαιτήσεων της δουλειάς μας που συνεχώς αυξάνονται. Έτσι λοιπόν η PHARMA PLUS μας βοήθησε να καλύψουμε κενά, να βελτιώσουμε τις γνώσεις μας παρακολουθώντας ενδιαφέροντα σεμινάρια που εξελίσσουν τη δουλειά μας και προτείνοντας έξυπνες και αποτελεσματικές λύσεις. Με τη βοήθεια αυτή, ελέγχουμε και παρακολουθούμε τα αποτελέσματα των πωλήσεων μας, προσέχουμε τις αγορές μας και αναδιαρθρώνουμε ανάλογα με τις συνθήκες το πλάνο ανάπτυξης της επιχείρησής μας».

Οργάνωση πάνω απ' όλα

«Ο σίγουρος και αποτελεσματικός δρόμος επιτυχίας ενός φαρμακείου πέραν πάντα από την οργάνωση. Οργάνωση για το πώς πρέπει να διαμορφωθεί το φαρμακείο σα χώρος, με το σωστό marketing και τις προβολές. Οργάνωση στη μέθοδο συνεχούς βελτίωσης της ομάδας. Οργάνωση στο να γνωρίζουμε ανά πάσα στιγμή τι πουλάμε, τι πρέπει να παραγγείλουμε, σε ποιους οφείλουμε και τι έχουμε λαμβάνειν. Η οργάνωση του φαρμακείου πρέπει να ξεκινά από τη βιτρίνα και να φθάνει στην αποθήκη. Πρέπει να σχετίζεται με την αξιοποίηση του χρόνου από το πρωί έως το βράδυ. Με το καθημερινό γέμισμα των ρα-



φιών και τη σωστή τους εικόνα. Την αλλαγή βιτρίνας ανά δεκαπενθήμερο, την εναλλαγή των προϊόντων πάγκου, με κριτήριο την εποχικότητα. Τις αγορές φαρμάκων, παραφαρμάκων και φυσικά τον έλεγχο των συνταγών».

Η σωστή επιλογή συνεργατών και η ομαδικότητα κάνουν τη διαφορά

«Πιστεύουμε στους ανθρώπους, που με ευγένεια, σωστή συμπεριφορά και επαρκή γνώση του αντικειμένου που υπηρετούν, κάνουν τη διαφορά!

Αυτό που είναι πολύ σημαντικό για μας είναι να γίνεται αποτελεσματική η επικοινωνία με τους πελάτες. Σωστή συμβουλή, επαρκείς γνώσεις, ευγένεια και σεβασμός, είναι οι αξίες και η φιλοσοφία της επικοινωνίας μας. Αναμφισβήτητη η τέχνη της επικοινωνίας σε κάποιους είναι έμφυτη, σε κάποιους άλλους χρειάζεται δουλειά. Αυτό είναι ένα κομμάτι, στο οποίο δίνουμε μεγάλη βαρύτητα και προσπαθούμε διαρκώς για τη βελτίωση του.



Με την ομάδα μας κάνουμε συχνές συζητήσεις με θέμα την αποτελεσματικότητα και τη σωστή διαχείριση κρίσεων. Συζητάμε προβλήματα που προέκυψαν στη δουλειά μας και προτείνουμε λύσεις για αυτά. Συζητάμε για τα νέα προϊόντα, ενημερώνουμε για θέματα που αφορούν τη βελτίωση της δουλειάς μας και για τον ορθό καταμερισμό των εργασιών και του χρόνου. Στο φαρμακείο μας συνολικά είμαστε δύο φαρμακοποιοί, δύο βοηθοί, μία αισθητικός, ένας αποθηκάριος και μία πωλήτρια.

Η οργάνωση της ομάδας μας, σχετίζεται με τη σωστή κατανομή αρμοδιοτήτων. Οι αρμοδιότητες δίνονται γραπτά, έτσι ώστε όλοι να γνωρίζουν τι πρέπει να κάνουν και με ποια χρονική σειρά. Είναι σημαντικό όμως, αν κάποιος λείπει, όλοι να γνωρίζουν πως και από ποιόν θα αντικατασταθεί, αφού όλοι έχουν εκπαιδευθεί σε όλους τους τομείς της δουλειάς.

Οι αρμοδιότητες κατά περιόδους αναπροσδιορίζονται ανάλογα με την αποτελεσματικότητα των ανθρώπων της ομάδας μας. Αυτή η εργασία θέλει σημαντική προσπάθεια από

εμάς που διοικούμε την ομάδα, γιατί η διαχείριση του ανθρώπινου δυναμικού θέλει λεπτούς χειρισμούς, ώστε όλοι να δουλεύουν με ευχαρίστηση».

Υπηρεσίες προς τους πελάτες

«Οι υπηρεσίες προς τους πελάτες μας θέλουν χρόνο και προετοιμασία. Αφορούν ενημερώσεις, συμβουλές υγείας, ομορφιάς και θεματικές παρουσιάσεις. Οι ενέργειες αυτές ανάλογα με το θέμα, δεν πρέπει να κουράζουν και ίσως κάποιες από αυτές να γίνονται μία φορά το χρόνο. Για παράδειγμα η ενέργεια που αφορά την προστασία στον ήλιο. Η ευθύνη μας είναι να ενημερώσουμε σωστά για τους κινδύνους της ηλιακής ακτινοβολίας, την ιδιαίτερη προστασία για τα παιδιά στον ήλιο, για τα ηλιακά εγκαύματα και τον καρκίνο του δέρματος.

Οι ενέργειες προβολών στον τομέα της ομορφιάς παρουσιάζονται πιο εύκολα, διότι συχνά υπάρχει και βοήθεια από μέρους των εταιρειών στην οργάνωση τους».

ΟΡΑΜΑ και ΕΓΡΗΓΟΡΣΗ

« Η συνταγή της επιτυχίας, είναι μία δύσκολη και πολυπαραγοντική διαδικασία. Απαιτεί χρόνο, όρεξη και σχεδιασμό. Γνωρίζουμε καλά ότι οι απαιτήσεις είναι μεγάλες και το αποτέλεσμα των προσπαθειών μας ποτέ δεν είναι το τέλειο.

Το μυστικό του φαρμακείου μας κρύβεται σε δύο λέξεις:

ΟΡΑΜΑ και ΕΓΡΗΓΟΡΣΗ.

Η σωστή Συνεργασία, η Ομαδικότητα, η Οργάνωση, και ο Σεβασμός στην προσωπικότητα του άλλου, είναι οι απαραίτητες συνιστώσες για την επίτευξη των στόχων μας και αποτελούν τη φιλοσοφία μας.

Δυνατά μας σημεία είναι: Σωστή εξυπηρέτηση-Εμπιστοσύνη-Ασφάλεια-Μεγάλη γκάμα προϊόντων-Γνώσεις-Παροχή συμβουλών-Κάρτα πελάτη-Κεντρική θέση του φαρμακείου. Όλα αυτά διανθίζονται από μια αγάπη για το επάγγελμα και μια πίστη σε μεγαλύτερες δυνατότητες εξέλιξής του!».

Αλλά και τα προβλήματα δε λείπουν τελευταία

«Τα γνωρίζουμε όλοι! Λόγω της μείωσης τιμών των φαρμάκων, του περιορισμού της συνταγογραφούμενης ύλης (αρνητική λίστα-Φ.Υ.Κ.) και κυρίως λόγω των οφειλών των ΦΚΑ για το 2011 και της καθυστέρησης πληρωμών του ΕΟΠΥΥ για το 2012, υπάρχει σημαντική μείωση εσόδων στον τομέα των φαρμάκων και έντονο πρόβλημα ρευστότητας σχεδόν σε όλα τα φαρμακεία στην Ελλάδα. Επιπλέον λόγω της οικονομικής κρίσης και ο τζίρος των παραφαρμάκων και καλλυντικών προϊόντων εμφανίζει κάμψη. Χρειάζεται λοιπόν ιδιαίτερη προσοχή στη διαχείριση του stock φαρμάκων, ώστε με το κατά το δυνατόν μικρότερο stock να καλύπτονται οι ανάγκες των ασθενών, παρά το γεγονός ότι οι σημαντικές ελλείψεις φαρμάκων δυσχεραίνουν αυτή την τακτική.



Παράλληλα στον τομέα των παραφαρμάκων και καλλυντικών, είναι σημαντικό να επιτυγχάνονται εκπτώσεις και διακανονισμοί χρόνου πληρωμής, ώστε να ενισχύεται η ρευστότητα του φαρμακείου. Χρειάζεται λοιπόν προσεκτική επιλογή των εταιριών που προωθούμε και κατά το δυνατόν περιορισμός της γκάμας των προϊόντων, έτσι ώστε να συγκεντρώνονται οι παραγγελίες σε λιγότερες εταιρείες και να επιτυγχάνονται ενδιαφέρουσες εκπτώσεις κλίμακας. Πατάμε καθημερινά σε τεντωμένο σκοινί με το θέμα των παραγγελιών!».

Βελτίωση, μια ατέρμονη διαδικασία.

«Το φαρμακείο είναι ένας πραγματικά δύσκολος χώρος. Οι απαιτήσεις είναι πάρα πολλές και δυστυχώς συνεχώς αυξάνονται. Πρέπει να ενημερώνεσαι διαρκώς για ότι νέο παρουσιάζεται στο χώρο του φαρμάκου, για να μπορείς έτσι να δώσεις την κατάλληλη συμβουλή. Να παρακολουθείς τι νέο υπάρχει στο χώρο των καλλυντικών, να ενημερώνεσαι για τα προϊόντα υγιεινής διατροφής και γενικά τα παραφάρμακα. Πρέπει επίσης να έχεις υψηλή κατάρτιση στις νέες τεχνολογίες, διότι αυτό είναι το μέλλον για το φαρμακείο. Πρέπει να ξέρεις ΛΙΓΟ από marketing, ΛΙΓΟ από management και διαχείριση προσωπικού, ΛΙΓΑ οικονομικά, ΛΙΓΑ εργατικά, ΛΙΓΟ απ' όλα δηλαδή που αφορούν μια επιχείρηση. Αφού μάθεις όλα αυτά, πρέπει να παίζεις καθημερινά το κυνήγι του θησαυρού, ψάχνοντας φάρμακα που δεν υπάρχουν, να εκτελείς συνταγές ενώ πέφτει το σύστημα και μετά αφού κάνεις όλα αυτά, ΝΑ ΚΑΘΕΣΑΙ...!!!

Η βελτίωση για το φαρμακείο μας είναι μια ατέρμονη διαδικασία. Εάν θέλεις να είσαι συνεπής με τη δουλειά σου και με τον εαυτό σου πρέπει να εξελίσσεσαι διαρκώς. Ζητούμενο για τον καθένα από μας πρέπει να είναι η εύρεση της ισορροπίας ανάμεσα στην εργασία και την προσωπική μας ζωή.

Πρέπει να δουλεύουμε για να ζούμε και όχι να ζούμε για να δουλεύουμε!».

Το ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ του φαρμακείου σήμερα

ΠΡΟΚΛΗΣΗ και ευκαιρία

- ◆ Από τις: **TANIA ΚΑΤΣΙΒΕΛΗ**, Φαρμακοποιός, MSc Βιομηχανική Φαρμακευτική,
Υπεύθυνη Τμήματος Παραγωγής, ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ Α.Ε.
και **ΕΛΕΝΑ ΜΟΥΡΕΛΑΤΟΥ**, Φαρμακοποιός, MSc Βιομηχανική Φαρμακευτική,
Υποψήφια Διδάκτωρ Φαρμακευτικής Τεχνολογίας Πανεπιστημίου Αθηνών
Υπεύθυνη Τμήματος Διασφάλισης Ποιότητας, ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ Α.Ε.



Το εργαστήριο του φαρμακείου και η παρασκευή γαλνικών σκευασμάτων, έχει χαρακτηριστεί ως μέσο διαφοροποίησης και παροχής σημαντικού ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος στο φαρμακοποιοί του 21ου αιώνα.

Η τέχνη της γαλνικής φαρμακευτικής έχει αρχαίες ρίζες καθώς οι πρώτοι «φαρμακοποιοί» ήταν εξοικειωμένοι με διάφορες ουσίες και τις χρήσεις τους. Παραλάμβαναν έλαια από φυτά και ζώα, ανακάλυπταν δηλητήρια και τα αντίδοτα τους και παρασκεύαζαν αλοιφές για πληγές και αρώματα. Τα πρώτα φαρμακεία άνοιξαν στη Βαγδάτη το 754 μ.Χ. και έως και το 1930 η παρασκευή γαλνικών σκευασμάτων θεωρούνταν διαδικασία ρουτίνας για τους φαρμακοποιούς, καθώς αποτελούσε άνω του 80% των εκτελούμενων συνταγών.

Από το 1950 και μετά, η βιομηχανοποίηση των διεργασιών παραγωγής άλλαξε τα δεδομένα στο χώρο του Φαρμάκου. Η μεγαλύτερη αξιοπιστία και το χαμηλότερο κόστος των εμπορικών σκευασμάτων σε συνδυασμό με την εξοικονόμηση χρόνου που παρείχαν στον ίδιο φαρμακοποιοί, είχαν ως αποτέλεσμα την «εγκατάλειψη» σε μεγάλο βαθμό του εργαστηρίου του φαρμακείου.

Τον 21ο αιώνα τα πράγματα φαίνεται να αλλάζουν και η αγορά των γαλνικών σκευασμάτων μπορεί να χαρακτηριστεί ως ραγδαία αναπτυσσόμενη, λόγω των σημαντικών αναγκών που αυτά μπορούν να καλύψουν.

Συγκεκριμένα, τα γαλνικά σκευάσματα παρέχουν τη δυνατότητα:

- Συνταγογράφησης ενός μεγάλου αριθμού δοσολογικών σχημάτων και προϊόντων με συνδυασμούς φαρμακευτικών ουσιών που δεν προσφέρονται για οικονομικούς ή άλλους λόγους ή παρουσιάζουν έλλειψη.
- Αλλαγής των οργανοληπτικών χαρακτηριστικών των εμπορικών σκευασμάτων (π.χ. μετατροπή δισκίων σε πόσιμο εναιώρημα, βελτίωση γεύσης κλπ.) και
- Κάλυψης των αναγκών κοινωνικών ομάδων με ιδιαίτερες ανάγκες όπως οι ηλικιωμένοι και τα παιδιά.

Η διασφάλιση της ποιότητας πρωταρχικό μέλημα

Τι σημαίνει όμως για τον ίδιο το φαρμακοποιοί η στροφή προς το εργαστήριο του φαρμακείου και ποιους προβληματισμούς εγείρει αυτή;

Σύμφωνα με τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας¹ η παρα-

σκευή γαλνικών σκευασμάτων αποτελεί μία από τις υψηλότερου κινδύνου δραστηριότητες από αυτές που πραγματοποιούνται στο χώρο του φαρμακείου καθώς δεν υπάρχουν κοινές Κατευθυντήριες Οδηγίες μεταξύ των διαφορετικών χωρών και ηπείρων. Παράλληλα απουσιάζουν πληροφορίες για τη φυσικοχημική και τη μικροβιακή σταθερότητα του τελικού σκευάσματος και η ημερομηνία λήξεως του δίνεται συνήθως εμπειρικά, χωρίς να υπάρχει γνώση της επίδρασης και πιθανής αλληλεπίδρασης των εκδόχων των επιμέρους εμπορικών σκευασμάτων στην ποιότητα και τη σταθερότητα του. Τέλος, ιδιαίτερη έμφαση δίνεται από τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας στην απουσία των μηχανισμών παρακολούθησης των γαλνικών σκευασμάτων μετά την κυκλοφορία τους.

Πως μπορεί λοιπόν ο φαρμακοποιοί του σήμερα να διασφαλίσει την ποιότητα, την ασφάλεια και την αποτελεσματικότητα των προϊόντων που προσφέρει και να αποφύγει τις σοβαρότερες συνέπειες που η απουσία αυτών επιφέρει; Η απάντηση μπορεί να δοθεί μέσω της γνώσης των παραγόντων που επιδρούν στην ποιότητα ενός γαλνικού σκευάσματος και της καθιέρωσης συγκεκριμένων πρακτικών που θα ακολουθούνται και θα αποτελούν μέσο ελέγχου των παραγόντων αυτών.

ΟΙ ΑΠΑΡΑΙΤΗΤΕΣ ΠΡΑΚΤΙΚΕΣ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ

Καταγράφοντας τις διαδικασίες

Πρώτα από όλα, ο φαρμακοποιοί δε θα πρέπει να παραβλέπει την αξία της καταγραφής των διαδικασιών και των αποτελεσμάτων αυτών, καθώς με τον τρόπο αυτό διασφαλίζει την ικνηλασιμότητα και επιτυγχάνει την αξιολόγηση προηγούμενων προσπαθειών, βοηθώντας στην ανάπτυξη μίας στρατηγικής πρόληψης. Η ικνηλασιμότητα του γαλνικού σκευάσματος εξασφαλίζεται μέσω της καταγραφής σε αρχείο των στοιχείων του προμηθευτή και του αριθμού παρτίδας των πρώτων υλών, του αριθμού παρτίδας του σκευάσματος, των στοιχείων του παρασκευαστή, της ημερομηνίας παρασκευής του, και φυσικά των στοιχείων του ασθενή-πελάτη στον οποίο χορηγήθηκε το σκεύασμα.

Εκτός από τη διατήρηση των αρχείων με όλες τις παραπάνω πληροφορίες, σημαντικό ρόλο για τη διασφάλιση της ποιότητας των γαλνικών σκευασμάτων διαδραματίζει και η ύπαρξη Γραπτών Διαδικασιών. Οι γραπτές διαδικασίες περιλαμβάνουν την αναλυτική περιγραφή των βημάτων που απαιτούνται για την ορθή εκτέλεση μιας συ-

¹ WHO, Working document QAS/11.400/Rev.1, August 2011

νταγής, το όνομα, την ισχύ και τη δοσολογική μορφή του σκευάσματος, τα συστατικά της συνταγής (ποιοτικά και ποσοτικά), τον απαιτούμενο εξοπλισμό και αναφέρουν την προέλευση της (φωτοτυπία συνταγής του ιατρού, αναφορά σε μονογραφία κλπ.). Κάθε εκτελούμενη συνταγή θα πρέπει να καταγράφεται στο βιβλίο του εργαστηρίου. Η ύπαρξη γραπτών διαδικασιών μπορεί να αποτελέσει σημαντικό εργαλείο εκπαίδευσης, διασφαλίζει την ομοιομορφία των εργαστηριακών διεργασιών και ελαχιστοποιεί την πιθανότητα εμφάνισης λαθών, παρέχοντας τη δυνατότητα παρασκευής γαλνικών σκευασμάτων από τον ίδιο ή και διαφορετικό παρασκευαστή με συστηματικό τρόπο.

Αναπτύξτε έναν ιδιαίτερο χώρο εργαστηρίου

Οι απαιτήσεις που αφορούν τις εγκαταστάσεις εξαρτώνται σε μεγάλο βαθμό από τη φύση των γαλνικών σκευασμάτων που παρασκευάζονται σε αυτές. Θα πρέπει να έχουν σχεδιαστεί και διαμορφωθεί με τέτοιο τρόπο ώστε να διασφαλίζεται η απρόσκοπτη και ασφαλής εργασία του προσωπικού, καθώς και η ελαχιστοποίηση του κινδύνου επιμόλυνσης των σκευασμάτων.

Πιο συγκεκριμένα, να έχουν ληφθεί τα απαραίτητα μέτρα ασφαλείας (π.χ. ύπαρξη πυροσβεστήρα, εκπλυτής ματιών, απαγωγός), να υπάρχει επαρκής χώρος για την εκτέλεση και το διαχωρισμό των δραστηριοτήτων, οι πάγκοι εργασίας να είναι σταθεροί και κατασκευασμένοι από κατάλληλο υλικό και η είσοδος ανθρώπων και υλικών να είναι ελεγχόμενη. Αναγκαίο είναι να υπάρχουν αποθήκες για τα υλικά και τον εξοπλισμό, οι οποίες θα βρίσκονται ξεχωριστά από το χώρο παρασκευής των γαλνικών σκευασμάτων. Οι εγκαταστάσεις θα πρέπει να είναι προστατευμένες από την είσοδο εντόμων, να υπάρχει κατάλληλος εξαερισμός και φωτισμός και να πραγματοποιείται έλεγχος των αιωρούμενων σωματιδίων και μικροοργανισμών. Σημαντική είναι και η καθιέρωση συγκεκριμένων διαδικασιών που θα ακολουθούνται κατά τον καθαρισμό του χώρου παρασκευής συμπεριλαμβανομένου και των διαδικασιών απολύμανσης των κρίσιμων σημείων.

Διαχείριση υποδοχής Α΄ υλών

Οι πρώτες ύλες έχουν χαρακτηριστεί συχνά και ως Εισερχόμενη Ποιότητα και απαιτείται ο σαφής προσδιορισμός των προδιαγραφών των υλικών που είναι κατάλληλα για χρήση στο εργαστήριο του φαρμακείου και διασφάλιση της ποιότητας τους μέσω του Πιστοποιητικού Ανάλυσης που τα συνοδεύει. Κατά την παραλαβή των πρώτων υλών ο φαρμακοποιός θα πρέπει να πραγματοποιεί έλεγχο της ακεραιότητας των περιεκτών τους και των προδιαγραφών ποιότητας τους. Σε περίπτωση μη συμμόρφωσης η πρώτη ύλη επιστρέφεται στον προμηθευτή ή καταστρέφεται. Για το σύνολο των πρώτων υλών είναι αναγκαίο να διατηρείται αρχείο με χρονολογική σειρά

παραλαβής στο οποίο σε κάθε πρώτη ύλη να αποδίδεται ένας μοναδικός κωδικός αριθμός ταυτοποίησης που θα αναγράφεται και πάνω στον περιέκτη της. Επίσης, στο αρχείο αυτό θα πρέπει να καταγράφεται η καθαρότητα, η ημερομηνία παραλαβής, η ημερομηνία ανοίγματος του περιέκτη, τα στοιχεία του προμηθευτή της πρώτης ύλης καθώς και οι συνθήκες αποθήκευσης της οι οποίες θα πρέπει να τηρούνται πιστά.

Φροντίστε τον κατάλληλο εξοπλισμό

Ο εξοπλισμός που χρησιμοποιείται για την παρασκευή γαλνικών σκευασμάτων θα πρέπει είναι κατάλληλου υλικού (κυρίως τα τμήματα που έρχονται σε άμεση επαφή με το προϊόν), σχεδιασμού και μεγέθους, να πληροί τις προδιαγραφές για τη χρήση για την οποία προορίζεται, να έχει γίνει σωστά η εγκατάσταση του και να έχει ελεγχθεί η σωστή λειτουργία του. Ειδική μέριμνα θα πρέπει να λαμβάνεται για τη βαθμονόμηση οργάνων όπως οι ζυγοί και οι συσκευές μέτρησης pH. Αρχεία πρέπει να διατηρούνται και για τον εργαστηριακό εξοπλισμό, στα οποία θα πρέπει να περιλαμβάνονται ο τύπος του κάθε οργάνου, ο κατασκευαστής, το μοντέλο, ο σειριακός αριθμός, η ημερομηνία παραλαβής και οι οδηγίες λειτουργίας του κατασκευαστή. Επίσης, θα πρέπει να διατηρείται ημερολόγιο καταγραφής της χρήσης, της συντήρησης, του καθαρισμού και της βαθμονόμησης του.

Στον αναγκαίο εξοπλισμό του εργαστηρίου ενός φαρμακείου περιλαμβάνεται ένας ζυγός ακριβείας, βαθμονομημένα (Class A) και υψηλής ποιότητας (Borosilicate glass) υλικά και σκεύη ώστε να εμφανίζουν ακρίβεια και αντοχή και μία συσκευή μέτρησης pH. Η τιμή του pH αποτελεί συχνά κριτήριο σταθερότητας και ασφάλειας του τελικού προϊόντος. Συγκεκριμένα,



να, μέσω της μέτρησης του pH διασφαλίζεται έως ένα βαθμό και η καταλληλότητα του γαλνικού σκευάσματος για χρήση στην περιοχή για την οποία προορίζεται. Επίσης, έχει παρατηρηθεί ότι σε αρκετές περιπτώσεις, το pH του τελικού γαλνικού σκευάσματος είναι διαφορετικό από το pH των επιμέρους εμπορικών σκευασμάτων που χρησιμοποιήθηκαν για την παρασκευή του, εγείροντας σημαντικά ερωτήματα για τη σταθερότητα του.

Η χρήση σύγχρονου εξοπλισμού μπορεί να οδηγήσει στη βελτίωση της ποιότητας των σκευασμάτων και στη παροχή ευελιξίας και δυνατότητας επέκτασης στην παρασκευή μεγάλου αριθμού φαρμακοτεχνικών μορφών.

Calmo®

BALSAMCARE

Πρόληψη Κατάκλισης

Αντιμετώπιση της **Κατάκλισης**
σημαίνει **Πρόληψη**

Η **Calmo Balsamcare** είναι εξαιρετικά δραστική στην πρόληψη της κατάκλισης. Χάρη στην πλούσια πατενταρισμένη της σύνθεση περιποιείται αποτελεσματικά το δέρμα. Τα φυσικά συστατικά της καλύπτουν όλα τα σημεία.

Το **βαλσαμέλαιο**, η **λεβάντα** και το **χαμομήλι** εξαλείφουν τους ερεθισμούς. Η **ενυδατική φόρμουλα** της **ευσερίνης** κρατά το δέρμα ενυδατωμένο και απαλό.

Η αντισηπτική δράση του **οξειδίου του ψευδαργύρου** και του **tea tree** ενισχύουν το δερματικό φραγμό, προφυλάσσοντας από μικρομολύνσεις και προστατεύουν από την επίδραση των ούρων και των κοπράνων. Η **πανθενόλη** αναπλάθει το δέρμα.

Έτσι το δέρμα παραμένει υγιές, ελαστικό, με αποτέλεσμα να είναι πολύ δύσκολο να αναπτυχθούν έλκη. Έχει δοκιμαστεί σε πληθώρα ασθενών με πολύ καλά αποτελέσματα.



Calmo®
BALSAMCARE
Πρόληψη Κατάκλισης



Σύνδεσμος

ΑΝΩΝΥΜΗ ΕΣΑΓΩΓΙΚΗ ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

ΠΑΡΑΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΩΝ & ΚΑΛΥΠΤΙΚΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ

Ψαρών 17 & Αγίνης 12, Τ.Κ. 131 22 Ίλιον - Αθήνα
Τ: 210 2693600, F: 210 2693603, E: info@syndesmos.com
www.syndesmos.com

Υπεύθυνος κυκλοφορίας

Για παράδειγμα, οι μαγνητικοί-θερμικοί αναδευτήρες βρίσκουν σημαντική εφαρμογή στην παρασκευή γελών, όπου απαιτείται συνεχής ανάμειξη υπό θέρμανση, καθώς επίσης και σε απλές διαδικασίες διαλυτοποίησης που απαιτούν χρόνο ή και θέρμανση. Επίσης, οι αναμεικτήρες κόνων σε συνδυασμό με τη χρήση καψουλοποιητικής μηχανής, παρέχουν τη δυνατότητα πλήρωσης μεγάλου αριθμού καψουλών, γρήγορα, με μεγαλύτερη ακρίβεια, ενώ παράλληλα διασφαλίζουν την ομοιομορφία περιεχομένου του τελικού προϊόντος. Η χρήση θαλάμων νηματικής ροής προστατεύουν το προϊόν από επιμολύνσεις. Οι αναμεικτήρες υγρών και ημίρευστων, οι οποίοι μπορεί να φθάσουν έως και τις 3000 στροφές/λεπτό, παρέχουν τη δυνατότητα ανάμειξης μεγάλου αριθμού εμπορικών σκευασμάτων, της παρασκευής προϊόντων με εξαιρετικό αισθητικό αποτέλεσμα, γρήγορα και εύκολα. Οι ομογενοποιητές οι οποίοι φθάνουν έως και τις 24.000 στροφές/λεπτό, μπορούν να χρησιμοποιηθούν σε ένα μεγάλο εύρος όγκων (για παράδειγμα από 1 έως και 1500ml) και αποτελούν τον εξοπλισμό επιλογής για την παρασκευή συστημάτων διασποράς και ιδιαίτερα γαλακτωμάτων. Τέλος, οι δυναμοποιητές αποτελούν απαραίτητο εργαλείο για την παρασκευή ομοιοπαθητικών σκευασμάτων.

Παραλαμβάνοντας τη συνταγή με το παρασκεύασμα

- Επαλήθευση της καταλληλότητας του παρασκευάσματος και της εφικτής παρασκευής του
- Δώστε στον πελάτη ένα ρεαλιστικό χρονικό διάστημα για την εκτέλεση του
- Τακτοποιήστε κατά σειρά προτεραιότητας τη συνταγή με την παραγγελία στον αρμόδιο του εργαστηρίου
- Σε περίπτωση αδυναμίας εκτέλεσης ενός παρασκευάσματος που θεωρείται ανέφικτο, ενημερώστε το θεράποντα ιατρό.

Εκτέλεση του παρασκευάσματος

- Το παρασκεύασμα πρέπει να γίνει από εξειδικευμένο προσωπικό: βοηθός, ή φαρμακοποιός ή μαθητευόμενος υπό την εποπτεία του αρμοδίου. Το προσωπικό εισάγει σημαντική μεταβλητότητα στη διαδικασία παραγωγής του σκευάσματος και αποτελεί βασικό παράγοντα για τη διασφάλιση της ποιότητας του τελικού προϊόντος. Θα πρέπει να είναι εξειδικευμένο, να υπάρχει σαφής καθορισμός των αρμοδιοτήτων και των ευθυνών του και να λαμβάνει συνεχή εκπαίδευση πάνω στο αντικείμενο της εργασίας του. Επίσης, τα άτομα που ασχολούνται με την παρασκευή γαληνικών σκευασμάτων θα πρέπει να είναι κατάλληλα ενδεδυμένα (ποδιά, σκούφο, γάντια, μάσκα, προστατευτικό εξοπλισμό) και σε καμία περίπτωση να μην έρχονται σε άμεση επαφή με το προϊόν.
- Συλλέξτε τις απαραίτητες πρώτες ύλες και τα υλικά συσκευασίας, ελέγχοντας την καταλληλότητά τους και

την ημερομηνία λήξης τους.

- Διπλοελέγξτε τη ζύγιση καταγράφοντας το βάρος.
- Συμπληρώστε μια καρτέλα με όλα τα υλικά για κάθε παρασκεύασμα
- Συμπεριλάβετε το παρασκεύασμα σε ένα αρχείο παρασκευασμάτων, δίνοντάς του έναν αριθμό
- Βάλτε στο παρασκεύασμα μια ετικέτα με τον αριθμό αυτό, σύμφωνα με τους κανονισμούς.
- Κοστολογήστε το παρασκεύασμα.

Παράδοση του παρασκευάσματος στον ασθενή

Μετά την παρασκευή του γαληνικού σκευάσματος και πριν την παράδοση του στα χέρια του ασθενή, ο φαρμακοποιός οφείλει να ελέγξει και αξιολογήσει την ποιότητα του προϊόντος. Η οπτική παρατήρηση, οι μετρήσεις βάρους και όγκου για τη διασφάλιση της ομοιομορφίας περιεχομένου και ο έλεγχος του pH, αποτελούν τους ελάχιστους ελέγχους που πρέπει να διεξάγει. Τα αποτελέσματα των ελέγχων θα πρέπει να καταγράφονται, να αξιολογούνται και να ερμηνεύονται άμεσα και σε βάθος χρόνου. Πριν την παράδοση, ελέγξτε την κοστολόγηση και τις συνθήκες αποζημίωσης της συνταγής από τον ασφαλιστικό φορέα.

ΠΡΟΣΟΧΗ στην επισήμανση του παρασκευάσματος!

Στην ετικέτα πρέπει να αναγράφονται:

- ✓ Το όνομα του φαρμακείου που παραδίδει το παρασκεύασμα και εάν είναι απαραίτητο και το όνομα του φαρμακείου που το έχει παρασκευάσει
- ✓ Ορισμός του φαρμάκου, η μορφή, η οδός χορήγησης και η δοσολογία
- ✓ Τα στοιχεία του ασθενή
- ✓ Ο αριθμός της παρτίδας
- ✓ Η ημερομηνία παρασκευής και λήξης
- ✓ Η οδηγία χρήσης
- ✓ Τα συστατικά
- ✓ Οι συνθήκες αποθήκευσης του

Σε περίπτωση που η συνταγή εκτελεστεί από ένα άλλο συνεργαζόμενο με εσάς φαρμακείο

Εάν ο φαρμακοποιός δε διαθέτει τα τεχνικά μέσα για να επιτευχθεί ένα παρασκεύασμα, τότε μπορεί να μεταφέρει σε άλλο φαρμακείο ως μέρος της γραπτής σύμβασης ανάθεσης.

Όλοι οι κατ' ανάθεση παραγωγοί θα πρέπει να αξιολογούνται από το φαρμακοποιό που συνάπτει τη σύμβαση.

- Πρέπει να υπάρχει γραπτή και εγκεκριμένη ανάθεση ή επίσημη συμφωνία η οποία να καθορίζει λεπτομερώς τις ευθύνες, συμπεριλαμβανομένων των μέ-

- των ποιότητας, για κάθε μέρος.
- Η σύμβαση ανάθεσης θα πρέπει να επιτρέπει την επιθεώρηση των εγκαταστάσεων εκείνου που θα παρασκευάσει το προϊόν
- Τα αρχεία παραγωγής και εργαστηρίου πρέπει να διατηρούνται στο χώρο, όπου διεξάγεται η δραστηριότητα και να είναι άμεσα διαθέσιμα.
- Καμία μεταβολή στη διαδικασία, τον εξοπλισμό, τις μεθόδους ελέγχου και τις προδιαγραφές, δεν εφαρμόζεται χωρίς την ενημέρωση και έγκριση του φαρμακοποιού που συνάπτει τη σύμβαση
- Το σκεύασμα συνοδεύεται από δελτίο αποστολής και καταγράφεται στο αρχείο του φαρμακοποιού με αναφορά στα στοιχεία του κατ' ανάθεση παρασκευαστή.

Κλείνοντας, σημαντικό είναι να αναφερθούμε στη μεγάλη σημασία που έχει η συνεχής επιμόρφωση και ενημέρωση του φαρμακοποιού. Για παράδειγμα, η γνώση των ιδιοτήτων των εκδόχων και των δραστικών συστατικών, των βοτάνων, των ελαίων, των φυτικών συμπληρωμάτων διατροφής και γενικά των διαφόρων τεχνολογιών, μπορούν να τον βοηθήσουν να ξεχωρίσει, να αυξήσει την ανταγωνιστικότητα του και να εξελιχθεί ως επιστήμονας. Υπάρχει ένας μεγάλος αριθμός σεμιναρίων, συγγραμμάτων και εκπαιδευτικών προγραμμάτων που μπορούν να τον βοηθήσουν στην προσπάθεια του αυτή.

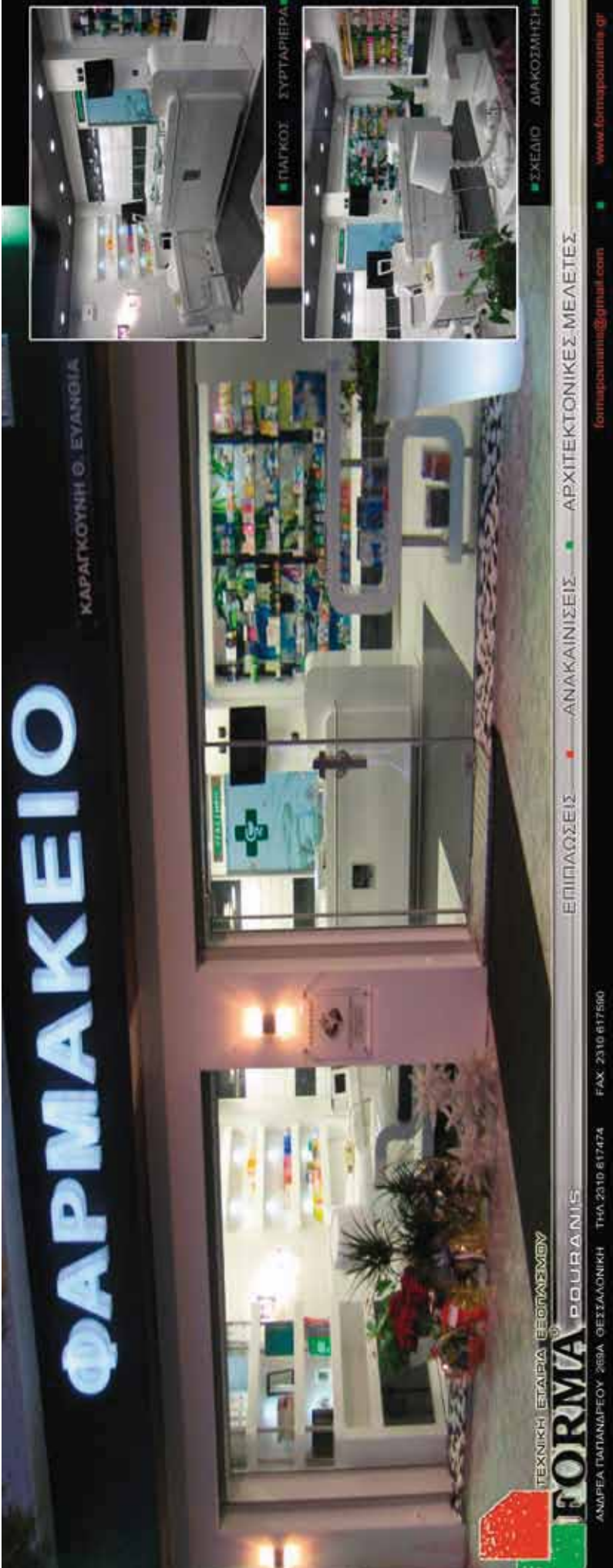
Η γαληνική φαρμακευτική και η εργασία στο εργαστήριο του φαρμακείου, συνδέει τον φαρμακοπώλη του παρελθόντος με το φαρμακοποιό του σήμερα και αποτελεί σημαντικό κομμάτι του φαρμακευτικού επαγγέλματος.

Η παρασκευή γαληνικών σκευασμάτων απαιτεί σημαντική εμπειρία και επιστημονική γνώση. Ένας φαρμακοποιός λοιπόν οφείλει να βελτιώνεται διαρκώς, να διασφαλίζει την Ποιότητα και την Ασφάλεια των προϊόντων και των υπηρεσιών που προσφέρει και να μη ξεχνά ότι το φάρμακο δεν αποτελεί επιλογή του ασθενή και πρέπει να λαμβάνεται με εμπιστοσύνη. ■

ΕΤΑΙΡΙΚΟ ΠΡΟΦΙΛ

Η ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ Α.Ε., επί 22 χρόνια προσφέρει προϊόντα και υπηρεσίες υψηλής ποιότητας και κατέχει κυρίαρχη θέση στο χώρο της χονδρικής πώλησης χημικών και σ' υλών, φαρμακευτικού εργαστηριακού εξοπλισμού, ιατροτεχνολογικών και λοιπών παραφαρμακευτικών προϊόντων, σε φαρμακαποθήκες και φαρμακεία.

Με σύγχρονες εγκαταστάσεις και καθιέρωση συστημάτων ελέγχου, αξιολόγησης και εξέλιξης των διεργασιών παραγωγής, η εταιρεία έχει επενδύσει στην ποιότητα των προϊόντων, των υπηρεσιών της και των ανθρώπων της.



ΚΑΡΑΓΚΟΥΝΗ Θ. ΕΥΑΓΓΕΛΙΑ

ΠΑΡΚΟΣ ΣΥΡΤΑΡΙΕΡΑ

ΣΧΕΔΙΟ ΔΙΑΚΟΣΜΗΣΗΣ

ΕΠΙΠΛΩΣΕΙΣ

ΑΝΑΚΑΙΝΙΣΕΙΣ

ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΕΣ ΜΕΛΕΤΕΣ

ΤΕΧΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ ΕΞΟΠΛΙΣΜΩΝ

FORMA POLYANIS

ΑΝΔΡΕΑ ΤΑΠΑΝΑΦΟΥ 268Α ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ ΤΗΛ: 2310 617474 FAX: 2310 617500

www.formapolyanis.gr

Γρίπη και

Πρόληψη



Καθώς η γρίπη είναι προ των πυλών, το φαρμακείο οφείλει να ετοιμαστεί για να φροντίσει την πρόληψη για την πελατεία του. Τα μέτρα; Εμβολιασμός, ενίσχυση του ανοσοποιητικού και κανόνες υγιεινής. Μια αγορά που δείχνει θετική πορεία, λόγω της αυξανόμενης τάσης για πρόληψη στο σύνολο του πληθυσμού, αλλά ιδιαίτερα στις ευπαθείς ομάδες.

Η γρίπη είναι σοβαρή απειλή τόσο για τη ζωή, όσο και για την κοινωνία.

Κάθε χρόνο πολλοί άνθρωποι νοσηλεύονται και πεθαίνουν από γρίπη. 3 με 5 εκατομμύρια περιπτώσεων σοβαρής νόσου της γρίπης, έχει ως αποτέλεσμα 250.000 με 500.000 θανάτους το χρόνο, σύμφωνα με στοιχεία του ΠΟΥ.

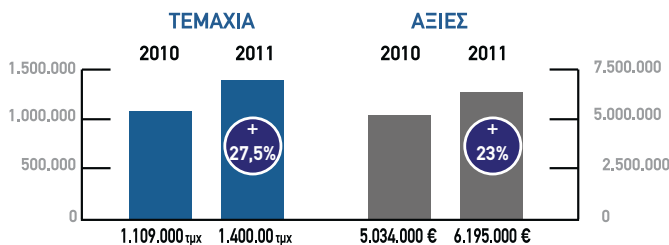
Οι οικονομικές επιπτώσεις της γρίπης, λόγω του κόστους της υγειονομικής περίθαλψης και της απώλειας παραγωγικότητας, είναι σημαντικές.

Στο παρόν άρθρο θα παρουσιάσουμε 3 κατηγορίες προϊόντων για την πρόληψη της γρίπης: Τα εμβόλια, τα συμπληρώματα διατροφής για την ενίσχυση του ανοσοποιητικού και τα ήπια αντισηπτικά χεριών.

Τα εμβόλια για τη γρίπη

Παρόλο που ο πανικός της πανδημίας της γρίπης από τον ιό H1N1 έχει περάσει, εντούτοις κάθε χρόνο νέα στελέχη εμφανίζονται και απαιτείται προσαρμογή των εμβολίων σε αυτά.

Σύμφωνα με στοιχεία της **IMS Health**, η αγορά των εμβολίων για τη γρίπη το 2011 ανέβηκε σε αξίες και σε τεμάχια σε σχέση με το 2010. Συγκεκριμένα από 1.109.000 τεμάχια το 2010, έφθασε στα 1.411.000 το 2011, μια αύξηση της τάξης των 27,5%. Αντίστοιχα σε αξίες η αύξηση ήταν της τάξης των 23% και από 5.034.000 ευρώ πήγε στα 6.195.000 ευρώ.



Ο εμβολιασμός για τη γρίπη έχει γίνει πλέον συνείδηση σε πολλά άτομα και συνιστάται 100% σε ομάδες υψηλού κινδύνου (ηλικίες πάνω από 65 ετών, χρόνιους ασθενείς με αναπνευστικά προβλήματα, καρδιοπάθειες, διαβήτη, άτομα με ανοσοκαταστολή...) αλλά και σε παιδιά πάνω από έξι μηνών και εγκύους. Επίσης συνιστάται σε παχύσαρκα άτομα και σε καπνιστές. Τέλος οι επαγγελματίες υγείας θα πρέπει να εμβολιαστούν για να είναι τόσο οι ίδιοι προστατευμένοι, αλλά και για να μη μεταδώσουν τον ιό στους ασθενείς που έρχονται σε επαφή.

Η επιδημία της γρίπης αρχίζει γύρω στον Οκτώβριο-Νοέμβριο και θα πρέπει να υπολογίσουμε ότι ο εμβολιασμός πρέπει να γίνει 2-3 εβδομάδες νωρίτερα για να είμαστε προστατευμένοι.

Ανάμεσα στα εμβόλια που κυκλοφορούν στην Ελληνική αγορά αναφέρουμε:



Το **VAXIGRIP** της **Sanofi** που διακινείται από την **Vianex**. Πρόκειται για ένα αδρανοποιημένο εμβόλιο γρίπης τύπου split. Η μέθοδος παραγωγής του εξασφαλίζει υψηλή ανοσογονικότητα με καλό προφίλ ασφάλειας. Τόσο στις κλινικές μελέτες όσο και στην εφαρμογή του εμβολίου στην κλινική πράξη, το Vaxigrip έχει επιδείξει υψηλή αποτελεσματικότητα στην πρόληψη νόσησης και επιπλοκών που οδηγούν σε νοσηλείες και θανάτους από γρίπη σε παιδιά, ενήλικες και ηλικιωμένους αλλά και σε ευπαθείς ομάδες με χρόνια νοσήματα. Είναι το πιο ευρέως χρησιμοποιούμενο εμβόλιο γρίπης στην Ευρώπη, βασισμένο σε εμπειρία πάνω από 40 έτη, καθώς κυκλοφορεί από το 1968, προσαρμοζόμενο κάθε χρόνο στις επιδημιολογικές ανάγκες που προκύπτουν από την επιτήρηση των ιών γρίπης στην κοινότητα. Το Vaxigrip κυκλοφορεί σε πάνω από 100 χώρες, έχοντας διανεμηθεί σε πάνω από 800 εκατομμύρια δόσεις παγκοσμίως. Ως αποτέλεσμα της μεγάλης εμπειρίας, διασφαλίζεται αξιοπιστία στην παραγωγή επαρκούς ποσότητας εμβολίου με άριστες συνθήκες ποιότητας.

Το εμβόλιο **INFLUVAC SUB-UNIT®** της **Abbott** παρέχει ισχυρή προστασία από τον ιό της γρίπης με πολύ καλό προφίλ ανοχής.



Καινοτομία του, η "έξυπνη σύριγγα" Dupharject® με έμβολο σιλικόνης για ομαλή έγχυση, βελόνα σιλικόνης μήκους 2,54 cm για πιο αποτελεσματική και ανώδυνη ενδομυϊκή έγχυση, με εργονομική λαβή για ελεγχόμενη χορήγηση και άκαμπτο προστατευτικό κάλυμμα της βελόνας για μεγαλύτερη προστασία.

Το **FLUARIX** TM της **GlaxoSmithKline** είναι ένα αδρανοποιημένο εμβόλιο γρίπης τύπου split, το οποίο παρασκευάζεται σύμφωνα με τις προδιαγραφές της Παγκόσμιας Οργάνωσης Υγείας (WHO), του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων (EMA) και του FDA. Σε όλες τις μελέτες του επιτυγχάνει ή ξεπερνά τα κριτήρια ανοσογονικότητας που έχουν θεσπίσει οι ρυθμι-

στικοί οργανισμοί (EMA και FDA) για τα παιδιά, τους ενήλικες και τους ηλικιωμένους, καθώς και για τις θεωρούμενες ομάδες υψηλού κινδύνου ώστε να μην αναπτύξουν σοβαρή γρίπη ή σχετιζόμενες επιπλοκές.

Το Fluarix επάγει προστατευτική ανοσία μέσα σε διάστημα 1-2 εβδομάδων μετά τον εμβολιασμό, ενώ παρουσιάζει αποδεκτό προφίλ ασφαλείας.

Είναι εγκεκριμένο από το 1993 και κυκλοφορεί σε περισσότερες από 100 χώρες.

Παράλληλα με τα αντιγριπικά εμβόλια θα αναφέρουμε εδώ και το εμβόλιο έναντι του πνευμονιόκοκκου, το **PREVENAR 13** της **Pfizer**, το 1^ο και μοναδικό συζευγμένο πνευμονιοκοκκικό εμβόλιο για ενήλικες 50 ετών και άνω, για την πρόληψη της διεισδυτικής πνευμονιοκοκκικής νόσου, το οποίο χορηγείται δωρεάν και με μία δόση εφάπαξ. Μπορούν να το συνταγογραφήσουν οι κύριες ειδικότητες ιατρών ενηλίκων (παθολόγοι, γενικοί ιατροί,



πνευμονολόγοι, καρδιολόγοι κτλ.) και μπορεί να συγχρηγηθεί με οποιοδήποτε εμβόλιο γρίπης (στο δελτοειδή μου σε διαφορετικό χέρι). Το Prevenar 13 προστατεύει από τους 13 πιο επικίνδυνους και ανθεκτικούς στα αντιβιοτικά τύπους του πνευμονιοκόκκου που προκαλούν μεταξύ άλλων και σοβαρές μορφές πνευμονίας (όπως πνευμονία με βακτηριαμία κ.τ.λ), τη σοβαρότερη και αρκετά συχνή επιπλοκή της γρίπης και βασική αιτία εισαγωγής στο νοσοκομείο, ακόμα και θανάτου.

Ο Παγκόσμιος Οργανισμός υγείας θεωρεί την πνευμονιοκοκκική νόσο τη Νο1 αιτία θανάτου παγκοσμίως, η οποία μπορεί να προληφθεί με εμβολιασμό.

Τα συμπληρώματα διατροφής για την ενίσχυση του ανοσοποιητικού

Με την είσοδο του χειμώνα, η κούραση είναι πιο έντονη, οι παθογόνοι μικροοργανισμοί αναπτύσσονται ευκολότερα και η φυσική μας άμυνα δεν επαρκεί. Για την ενίσχυση του ανοσοποιητικού και την πρόληψη από τις ιώσεις και τα κρυολογήματα, υπάρχει στο φαρμακείο μια πληθώρα συμπληρωμάτων διατροφής με ποικίλα συστατικά: Βιταμίνες, Μέταλλα, Ιχνοστοιχεία, Προβιοτικά, Φυτικά εκχυλίσματα...

Ας δούμε μερικά.

Από την εταιρία **ΕΞΕΛΙΞΗ** προτείνεται το **VITAL COLD®**, ένα εξειδικευμένο συμπλήρωμα διατροφής σε Lipid-Caps™, με ολοκληρωμένη επιλογή συστατικών που ενισχύουν το ανοσοποιητικό σύστημα αλλά και ανακουφίζουν από τα συνήθη συμπτώματα που ταλαιπωρούν



τον οργανισμό. Στη σύνθεση του περιλαμβάνει Lauric acid, με ισχυρές αντιβακτηριδιακές και αντικές ιδιότητες, Βιταμίνη C φυσικής προέλευσης (ασερόλα), Χαλκό και Ψευδάργυρο, συστατικά που ενισχύουν τις αμυντικές λειτουργίες του οργανισμού ενώ προστατεύουν τα κύτταρα από το οξειδωτικό στρες, Βιταμίνη D3, σταθεροποιημένο εκχύλισμα *Andrographis paniculata* που συμβάλλει δυναμικά στη διέγερση του ανοσοποιητικού συστήματος ενώ ανακουφί-

ζει σημαντικά από το κοινό κρυολόγημα, Έλαιο θυμαριού που δρα κατευναστικά στον πονόλαιμο και το βήχα, Ακετυλοκυστεΐνη (βλεννολυτική δράση), Πρόπολη (αντιμικροβιακή δράση) και Λινέλαιο το οποίο παρέχει διατροφική υποστήριξη γιατί είναι πλούσιο ωμέγα-3 λιπαρά οξέα. Δεν περιέχει ζάχαρη, αλκοόλ και συντηρητικά. Κατάλληλο για διαβητικούς.

Η **Douni Health Products** προτείνει το **IMMUNACE®** της **Vitabiotics** που αναπτύχθηκε με βάση την παγκόσμια έρευνα ώστε να βοηθήσει στη διατήρηση ενός υγιούς ανοσοποιητικού συστήματος και να υποστηρίξει τη μακροχρόνια προστασία των κυττάρων. Η αποτελεσματικότητά του έχει



αποδειχθεί σε δημοσιευμένη διπλή, τυφλή κλινική μελέτη από το London School of Hygiene and Tropical Medicine, University of London. Η ομάδα που έλαβε Immunace® για 48 εβδομάδες είχε σημαντική βελτίωση από τη λήψη του. Η προηγμένη σύνθεση του περιλαμβάνει Βιταμίνες C & E, σελήνιο, ψευδάργυρο, φυσικά καροτενοειδή, βιοφλαβονοειδή μαζί με βιταμίνες και μέταλλα, τα οποία παρέχουν στο ανοσοποιητικό σας σύστημα τη μέγιστη διατροφική υποστήριξη.



influvac Sub-Unit®

Περιέχονται επιφανειακά αντιγόνα (αιμοσυγκολλητίνη και νευροαμινιδάση) των στελεχών ιών γρίπης αναλόγων αυτών που προτάθηκαν από τον Π.Ο.Υ. για την περίοδο 2012-2013



influvac
Sub-Unit®

A-00999 INFLU 01-10/12 © ΤΑΙΦΡΟΦΑΡΜΑ Α.Ε.

Η διαφήμιση είναι σύμφωνη με την ισχύουσα νομοθεσία – Υπουργική Απόφαση ΔΥΓ3(α)/83657 – ΦΕΚ 59B’-24/1/06 και τον κώδικα δεοντολογίας του ΣΦΕΕ.

Πριν τη συνταγογράφηση συμβουλευθείτε την πλήρη Περιλήψη Χαρακτηριστικών του Προϊόντος. Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στην εταιρεία Abbott Laboratories (Ελλάς) ABEE.

ABBOTT LABORATORIES (ΕΛΛΑΣ) A.B.E.E.

Αθήνα: Λ. Βουλιαγμένης 512, 174 56 Άλιμος, Τηλ. 210 99 85 222
Θεσ/νίκη: 12^ο χλμ Νέας Εθνικής Οδού Θεσσαλονίκης-Ν. Μουδανιών,
Μέγαρο Θερμαΐς, Τ.Θ. 60682 - 570 01 Θέρμη, Τηλ. 2310 810 470

 **Abbott**
A Promise for Life

Από την ίδια εταιρεία και το **KYOLIC** της **Quest Vitamins**, με συστατικά που ενισχύουν το ανοσοποιητικό, όπως οι βιταμίνες C και E και το σκόρδο. Η βιταμίνη C και το σκόρδο έχουν επιπλέον αντιική δράση παρεμποδίζοντας τη δράση ενζύμων που απαιτούνται για τον πολλαπλασιασμό των ιών (π.χ. της νευραμινιδάσης). Η ψυχρή ωρίμανση αυξάνει ουσιαστικά τα αντιοξειδωτικά επίπεδα στο σκόρδο, που σημαίνει ότι η κατανάλωση σκόρδου ψυχρής ωρίμανσης μπορεί να βοηθήσει στην εξουδετέρωση των ελευθέρων ριζών. Σύμφωνα με μελέτες το Kyolic μπορεί να ενισχύσει σημαντικά το ανοσοποιητικό σύστημα του οργανισμού και είναι ένα πολύ αποτελεσματικό αντιικό.

Τέλος και η **VITAMIN C 1000MG Timed Release** της **Quest Vitamins** σε συνδυασμό με βιοφλαβονοειδή είναι απαραίτητη για ένα υγιές ανοσοποιητικό σύστημα.

Η σειρά **Συμπληρωμάτων Διατροφής KOPPEΣ** με ελληνικά βιολογικά και θεραπευτικά βότανα, φυσικές πρώτες ύλες και βιταμίνες - χωρίς συνθετικά συντηρητικά, συνθετικές χρωστικές, βελτιωτικά γεύσης, ειδικά για την άμυνα και τόνωση του οργανισμού προτείνει:

- **ACEROLA & VITAMIN C**. Η βιταμίνη C έχει αντιοξειδωτική δράση, ενισχύει το ανοσοποιητικό σύστημα και η Ασερόλα της ποικιλίας *Malpighia glabra* θεωρείται από τις πλουσιότερες πηγές φυσικής βιταμίνης C.

- **ROYAL JELLY, VITAMINS & MINERALS** με Βασιλικό Πολτό που προσφέρει υψηλή θρεπτική αξία και αντιοξειδωτική προστασία. Οι βιταμίνες είναι απαραίτητες για την ανάπτυξη, τη ζωτικότητα και την υγεία του οργανισμού.



Η **ISO-PLUS** προτείνει το **Beta Glucans Immune Complex** της **Solgar**, μια μοναδική συνεργιακή φόρμουλα που περιέχει 1,3 β-γλυκάνες, συστατικό που προέρχεται από τη ζύμωση μαγιάς, το οποίο τονώνει τη λειτουργία του ανοσοποιητικού συστήματος, συμβάλλοντας με αυτό τον τρόπο στην ενίσχυση της άμυνας του οργανισμού ενάντια σε μολύνσεις από βακτήρια, ιούς και μύκητες και ιδιαίτερα απέναντι σε λοιμώξεις του άνω αναπνευστικού συστήματος.

Επιπλέον περιλαμβάνει όλα τα γνωστά για την αντιοξειδωτική δράση τους στοιχεία όπως βιταμίνη C, ψευδάργυρο, σελήνιο, χαλκό, βιταμίνη D3 και σύμπλεγμα μούρων από μαύρο σαμπούκο, blueberry και acai, καθιστώντας το την ιδανική λύση απέναντι στις καθημερινές προκλήσεις του μοντέρνου τρόπου ζωής.

Από την ίδια εταιρεία και οι αναβράζουσες ταμπλέτες **Echinacea Fizz tabs** της **Optima**, με γεύση φρούτων. Η σύνθεσή τους με Echinacea, η οποία είναι γνωστή για την ικανότητα της να τονώνει τις φυσικές άμυνες του οργανισμού μας, τις καθιστά κατάλληλες σε περιπτώσεις κρυολογημάτων και γρίπης.

Τέλος και η **Ester-C®** της **Solgar** έχει τα ίδια οφέλη με τη βιταμίνη C, αλλά προσφέρεται σε μη όξινη μορφή. Η επαναστατική σύνθεσή της την κάνει να απορροφάται 4 φορές περισσότερο, ενεργοποιείται 2 φορές γρηγορότερα και παραμένει στην κυκλοφορία 2 φορές περισσότερο σε σχέση με την κανονική βιταμίνη C, καθιστώντας την πολύ χρήσιμη για πρόληψη κρυολογημάτων.

Από την **Pharma Center** προτείνεται το **BETAIMUNE** της **Health Aid**, ένας ειδικός συνδυασμός από τα πιο γνωστά φυσικά αντιοξειδωτικά: ρεσβερατρόλη (πολυφαινόλες από κόκκινο κρασί), μούρα, φλοιό πεύκου, συνένζυμο Q10, καρτενεσοειδή, βιοφλαβονοειδή, μαζί με βιταμίνες A, D, E, C και μέταλλα. Κατάλληλο κάθε φορά που ο οργανισμός χρειάζεται, ενίσχυση του ανοσοποιητικού συστήματος, προστασία από τις ελεύθερες ρίζες, αλλά και να καταπολεμήσει τη φθορά της ηλικίας και το καθημερινό άγχος και να εμπλουτίσει την πτωχή διατροφή για «χτίσιμο» δυνατής άμυνας.



Από τη **Natural Plus** προτείνεται το **IMMUNE BOOSTER** της **Nature's Plus**, για ενήλικες, μία πανίσχυρη φόρμουλα υποστήριξης του ανοσοποιητικού συστήματος και ολόκληρου του οργανισμού. Περιέχει τιτλοδοτημένα βότανα (ARA-Larix, olive leaf, andrographis, echinacea, elderberry), βιταμίνες (βήτα καροτίνη, C, E), ψευδάργυρο και προβιοτικά. Ταμπλέτα δύο στρώσεων για άμεση και παρατεταμένη αποδέσμευση συστατικών, για μέγιστη απορρόφηση και αποτελεσματικότητα. Διπλή εγγύηση ταυτότητας προϊόντος με ποιοτική/ποσοτική ανάλυση ανεξάρτητου εργαστηρίου.

Και για τα μικρά παιδιά το **Animal Parade Kids Immune Booster**, σε διασκεδαστικά μασώμενα ζωάκια με ακαταμάχητη γεύση. Περιέχουν βιταμίνες A, C, και E, ψευδάργυρο και ένα μοναδικό βοτανικό μίγμα από ζυμωμένο-συμπυκνωμένο χυμό σταφυλιού (χωρίς αλκοόλ), πράσινο τσάι (χωρίς καφεΐνη), κουρκουμά, σκόρδο (άοσμο), φύλλο ελιάς, καθώς και το ανοσοενισχυτικό μανιτάρι shiitake και γαλακτοβάκιλλο οξεόφιλο για υγιή εντε-





Είναι καιρός να υποστηρίξετε **το ανοσοποιητικό σας σύστημα.**

Το Immunace® είναι ένα βιταμινούχο συμπλήρωμα το οποίο αποδεδειγμένα* μπορεί να βοηθήσει στη διατήρηση ενός δυνατού ανοσοποιητικού συστήματος και να συμβάλει στη μακροπρόθεσμη προστασία των κυττάρων. Η μοναδική του σύνθεση περιέχει: **βιταμίνες C & E, σελήνιο, ψευδάργυρο, φυσικά καροτενοειδή, βιοφλαβονοειδή και σημαντικές βιταμίνες & ινσοστοικεία** που παρέχουν τη μέγιστη διατροφική υποστήριξη στο ανοσοποιητικό καθώς οι εποχές αλλάζουν.

SELENIUM
immunace®

*Κλινικά αποδεδειγμένο

Η δράση του Immunace® μελετήθηκε σε ανεξάρτητη διπλή τυφλή κλινική μελέτη από το London School of Hygiene and Tropical Medicine, University of London. Η ομάδα που έλαβε Immunace® είχε σημαντική βελτίωση.

Τα συμπληρώματα διατροφής δεν υποκαθιστούν μια ισορροπημένη διατροφή. Διατίθεται στα φαρμακεία. Αρ. Πρωτ. Γνωστ. Ε.Ο.Φ. 58145/05/08/2009



ρική χλωρίδα και άριστη απορρόφηση των θρεπτικών συστατικών.

Η **Αρριάνι Φαρμακευτική** προτείνει τα προϊόντα φυτοθεραπείας **ARKOCAPS** της **Arkopharma**, της Νο1 εταιρίας φυτοθεραπείας στην Ευρώπη, με μια επιλογή φυτών ανάλογα με τις ανάγκες του οργανισμού:

- Η Acerola είναι φυσική πηγή βιταμίνης C, 100 φορές πιο πλούσια από τη βιταμίνη C από πορτοκάλι
- Ο Βασιλικός Πολτός αυξάνει την αντοχή του οργανισμού σε ασθένειες και διεγείρει τη φυσική του άμυνα
- Η Echinacea είναι ένα φυτό με πολλά δραστικά συστατικά που διεγείρει το ανοσοποιητικό και προλαμβάνει τις ιώσεις
- Η Πρόπολη, χάρη στις αντιμικροβιακές της ιδιότητες, χρησιμοποιείται για την αντιμετώπιση και την πρόληψη των παθήσεων του αναπνευστικού
- Το Πελαργόνιο είναι αποτελεσματικό στην αντιμετώπιση των συχνών παθήσεων του αναπνευστικού



Η **Power Health** προσφέρει ειδικούς συνδυασμούς με βιταμίνες και άλλα θρεπτικά συστατικά για την ενίσχυση του ανοσοποιητικού μας συστήματος.

Η πιο γνωστή βιταμίνη για την προστασία του οργανισμού από το κρυολόγημα και τις ιώσεις είναι η **ΒΙΤΑΜΙΝΗ C** και η Power προτείνει μια μεγάλη ποικιλία μορφών και περιεκτικότητας της: μασώμενη για παιδιά 100mg ή για ενήλικες 500mg, αναβρά-

ζουσα 135 ή 1000mg για αυτούς που προτιμούν αυτή τη μορφή. Τέλος την καινοτομική μορφή σε sticks που διαλύονται στο στόμα χωρίς την απαραίτητη χρήση νερού, αποδίδοντας 500mg.

Συνδυάζοντας δε, σε μορφή αναβράζοντος δισκίου, τη βιταμίνη C, τον Ψευδάργυρο και το εκχύλισμα του φυτού Echinacea, η Power Health προτείνει μια τριπλή προστασία για το χειμώνα.

Από την **VITORGAN** προτείνεται το **EYKALYPTENE** με **Εξινάκεια**, **Vit.C** και **Ψευδάργυρο** σε αναβράζοντα δισκία. Ο συνδυασμός των τριών συστατικών αποτελεί μια πανίσχυρη φόρμουλα για τη θωράκιση του ανοσοποιητικού συστήματος.

Η σειρά Eucalyptene με Εξινάκεια περιλαμβάνει ακόμη: Φακελάκια τσαγιού με λεμόνι, καραμέλες με λεμόνι, στοματικό spray με μέλι, θυμάρι, γλυκίριζα, ευκάλυπτο και βιταμίνη C.



Η εταιρία **Kabo Natura** από τη σειρά φυτοθεραπείας **Aboca**, προτείνει το **ROYAL GELLY BIO** σε δισκία, από φρέσκο πιστοποιημένο βιολογικό βασιλικό πολτό ο οποίος έχει λυοφιληστεί. Η λυοφιληση εξασφαλίζει τη διατήρηση των αρχικών ιδιοτήτων του φρέσκου βασιλικού πολτού και τη σταθερότητα του, χωρίς να είναι απαραίτητη η συντήρηση του στο ψυγείο. Ιδανικό για παιδιά σε όλες τις φάσεις της ανάπτυξης τους, καθώς και στους ενήλικες. Απαραίτητο στους ηλικιωμένους για τη διατήρηση της ζωτικότητάς τους χωρίς να έχει υπέρμετρη διεγερτική δράση.



Η απαραίτητη υγιεινή στην πρόληψη της γρίπης

Επειδή η ίωση με γρίπη είναι πολύ μεταδοτική, η εφαρμογή απλών κανόνων υγιεινής εμποδίζει τη μετάδοσή της. Για την αποφυγή της μετάδοσης μέσω σταγονιδίων κατά το φτάρνισμα του ασθενή σε πρόσωπα που έρχονται σε επαφή μαζί του, καλό είναι να φοράει μάσκα την οποία να αλλάζει όταν υγραίνεται. Φυσικά αν δεν φοράει μάσκα, καλό είναι να φταρνίζεται στην εσωτερική πτυχή του αγκώνα του και ποτέ να μη φτύνει στο έδαφος αλλά μόνο σε καθαρό χαρτομάντιλο. Κάθε φορά να γίνεται χρήση καθαρού χαρτομάντιλου, τα οποία να πετιούνται σε κλειστό κάδο απορριμμάτων.

Το πλύσιμο των χεριών με νερό και σαπούνι πρέπει να είναι συχνό όχι μόνο στους πάσχοντες αλλά και σε όλους μας για πρόληψη.

Η χρήση ήπιων αντισηπτικών για την υγιεινή των χεριών ενδείκνυται κατά την περίοδο των ιώσεων.

Παρακάτω αναφέρουμε μερικά από τα πλέον γνωστά προϊόντα της αγοράς αυτής.

Η **3M** δημιούργησε ένα προϊόν για την καθημερινή υγιεινή των χεριών, το **Nexcare Αντισηπτικό Χεριών** σε μορφή gel. Εγκεκριμένο από τον Ε.Ο.Φ., με 70% περιεκτικότητα σε οινόπνευμα, καθαρίζει και απολυμαίνει την περιοχή των χεριών, εύκολα και γρήγορα. Καταπολεμά τα μικρόβια, ενώ χάρη στην ειδική σύνθεσή του εξατμίζεται αμέσως χωρίς να χρειάζεται ξέπλυμα με νερό. Σε πρακτική συσκευασία για να χωράει παντού, από την τσάντα μέχρι την τσέπη, το Nexcare Αντισηπτικό Χεριών παρέχει απόλυτη προστασία παντού: στο γραφείο, στο σινεμά, στο εστιατόριο, στην εκδρομή.





Έχεις φλέματα που σου προκαλούν βήχα; Πάρε Bisolvon!

Το Bisolvon βοηθάει το αναπνευστικό σύστημα, ρευστοποιεί τις βλεννώδεις εκκρίσεις, διευκολύνει την απόχρεμψή τους και ανακουφίζει από το βήχα που οφείλεται σ' αυτές.

Ενδείκνυται ως βοηθητικό σε περιπτώσεις οξείων και χρόνιων βροχοπνευμονικών παθήσεων, όπως βρογχίτιδα, εμφύσημα, χρόνια ασθματική βρογχίτιδα και τραχειοβρογχίτιδα.

Το Bisolvon είναι κατάλληλο για όλη την οικογένεια.

Κυκλοφορεί σε σιρόπι των 250ml, δισκία και διαλυτά δισκία με γεύση λεμόνι.



Δεν θα πρέπει να χρησιμοποιείται από ασθενείς με γνωστή υπερευαισθησία στη βρωμεξίνη και σε κάποιο έκδοχο του φαρμάκου. Πρέπει να χορηγείται με προσοχή σε ασθενείς με ενεργό δωδεκακτυλικό έλκος, ενεργό φυματίωση ή σοβαρές ηπατικές βλάβες. Οι συχνότερες ανεπιθύμητες ενέργειες είναι από το γαστρεντερικό (ναυτία, έμετος, διάρροια, άλγος άνω κοιλιακής χώρας).



ΜΟΝΟ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ



Boehringer
Ingelheim

www.bisolvon.gr

Boehringer Ingelheim Ελλάς Α.Ε., Ελληνικού 2, 167 77 Ελληνικό ΑΘΗΝΑ, Τηλ. Κέντρο: 210-8906300, bisolvon@ath.boehringer-ingelheim.com

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

Από την **Reckitt Benkiser** προτείνεται το **Dettol** σε δύο μορφές.

Το **Αντισηπτικό τζέλ για τα χέρια** σε πρακτική συσκευασία τσέπης, 50ml και τα **Αντιβακτηριακά Υγρά μαντηλάκια για τα χέρια**, προλαμβάνουν την εξάπλωση των βακτηριδίων και συμβάλλουν στην υγιεινή των χεριών.

Εξουδετερώνουν το 99,9% των βακτηριδίων. Είναι ιδανικά για εύκολο και γρήγορο καθαρισμό εντός και εκτός σπιτιού. Είναι κλινικά ελεγμένα και δεν περιέχουν οινόπνευμα.



Η **Lavipharm**, γνωστή στο χώρο των αντισηπτικών από το παγκοσμίως καταξιωμένο **BETADINE**, μετά από συστηματικές έρευνες ανάπτυξε στα εργαστήριά της ένα πρωτοποριακό προϊόν αντισηψίας, το νέο ήπιο **αντισηπτικό gel χεριών LAVISEPT**.

Με 75% αιθυλική αλκοόλη και εμπλουτισμένο με μοναδικά συστατικά που δε ξηραίνουν τα χέρια, βοηθά στη μείωση των μεταδοτικών λοιμώξεων αφού προσφέρει άμεση και αποτελεσματική αντισηψία στα χέρια. Το **LAVISEPT** κυκλοφο-



ρεί σε συσκευασίες των 60ml (για την τσέπη και την τσάντα), 200ml (για το σπίτι, το σχολείο, το γραφείο) και 500ml (ειδική, μεγάλη συσκευασία με αντλία, για κοινόχρηστους χώρους), καθώς και σε μαντηλάκια μιας χρήσης.



Από την **Health Plus** το καθαριστικό υγρό χεριών με ήπια αντισηπτική δράση **Master Aid Gel**. Ένας εύκολος, πρακτικός και γρήγορος τρόπος για την υγιεινή των χεριών, κάθε στιγμή. Με ευχάριστο άρωμα, καθαρίζει και εξαφανίζει τις δυσάρεστες οσμές των χεριών, χωρίς τη χρήση νερού. Δεν ερεθίζει το δέρμα και εξατμίζεται γρήγορα.

Η **ISO-PLUS** προτείνει το κρεμοσάπουνο **Organic Tea Tree Hand Wash** 250ml της **dr.organic** με ήπια αντισηπτική, αντιβακτηριδιακή σύνθεση καθώς συνδυάζει το έλαιο Βιολογικού Τειόδεντρου με Αλόη Βέρα, καθιστώντας το ένα πολύ αποτελεσματικό προϊόν καθαρισμού. Αφαιρεί τα επιβλαβή βακτήρια, διατηρώντας τη φυσική φρεσκάδα του δέρματος και αφήνοντάς το καθαρό και ενυδατωμένο.



Τα **REVAL Hand Gel** από την **INTERMED** είναι σχεδιασμένα για να προσφέρουν άμεση αντιβακτηριδιακή προστασία χωρίς τη χρήση νερού ή σαπουνιού για καθαρά χέρια στη στιγμή. Η μοναδική σύνθεσή τους με τους ειδικούς αντιβακτηριδιακούς παράγοντες, προσφέρει γρήγορα και αποτελεσματικά την απαραίτητη προστασία, εξουδετερώνοντας το 99,9% των μικροβίων σε 60'', ενώ παράλληλα φροντίζει τα χέρια να μένουν απαλά και ενυδατωμένα χάρη στα δερμοκαλλυντικά βότανα και τις αναπλαστικές βιταμίνες που θρέφουν, αναζωογονούν και περιποιούνται το δέρμα. Τα **REVAL Hand Gel** είναι εγκεκριμένα από τον ΕΟΦ και διατίθενται σε συσκευασία των 100ml, στη μεγαλύτερη ποικιλία αρωμάτων: Natural – Vanilla – Lemon – Papaya – Coconut – Apple – Kiwi – Aegean Breeze – Blackberry – Lavender – Crystal Water – Icing Sugar.



Το **Hansaplast Αντιμικροβιακό Gel** καθαρισμού χεριών, της **Beiersdorf**, με ειδική σύνθεση, αποτελείται από 70% οινόπνευμα, ενεργώντας άμεσα και σκοτώνοντας τα μικρόβια, αφήνοντας στο δέρμα μια ευχάριστη αίσθηση καθαριότητας.



Παράλληλα, περιέχει ενυδατικά συστατικά για να αφήνει το δέρμα απαλό, χωρίς να κολλάει, ενώ το ευχάριστο άρωμά του αποτελεί έναν επιπλέον λόγο που το κάνει να ξεχωρίζει. Η χρήση του είναι απλή: απλώνουμε 2 – 3 σταγόνες και τρίβουμε τα χέρια μέχρι να στεγνώσουν. Δεν χρειάζεται ξεβγάλμα.

Από την **Κώστας Α. Παπαέλληνας**, η σειρά **CARE** περιλαμβάνει αλκοολούχα gels και υγρομάντηλα για την ήπια αντισηψία των χεριών, με 70% αιθυλική αλκοόλη, και εμπλουτισμένα με aloe vera, προβιταμίνη B5, και γλυκερίνη για να μη ξηραίνουν τα χέρια. Εύχρηστα και πρακτικά στεγνώνουν γρήγορα αφήνοντας το δέρμα καθαρό, απαλό και ευχάριστα αρωματισμένο. ■



Fissan baby

LOWE ATHENS



ΠΡΟΣΤΑΤΕΥΤΙΚΗ

ΚΑΤΑΠΡΑΪΝΤΙΚΗ

ΑΝΑΠΛΑΣΤΙΚΗ

ΑΝΤΙΕΝΖΥΜΑΤΙΚΗ

ΑΝΤΙΒΑΚΤΗΡΙΔΙΑΚΗ*

Αποτελεσματικότητα **x5**

Νέα κρέμα για συγκάματα 5 σε 1

Η Fissan Κρέμα για συγκάματα 5 σε 1 περιέχει ένα μείγμα ενεργών συστατικών και εκχυλισμάτων με αποδεδειγμένες για την επιδερμίδα ευεργετικές ιδιότητες. Το οξειδίο του ψευδαργύρου προστατεύει το δέρμα από τους εξωτερικούς παράγοντες, τις κοκκινίλες και τους ερεθισμούς. Παράλληλα, η πανθενόλη προάγει τη φυσική διαδικασία ανάπλασης της επιδερμίδας και τη βοηθά να παραμένει απαλή και ενυδατωμένη. Τέλος, οι καταπραϋντικές ιδιότητες της καλέντουλας συμβάλλουν στην ανακούφιση της επιδερμίδας από τη δυσάρεστη αίσθηση που προκαλούν οι ερεθισμοί.

*Το οξειδίο του ψευδαργύρου, χάρη στις έμμεσες αντιβακτηριδιακές του ιδιότητες, κρατά τους μικροοργανισμούς μακριά από το δέρμα, προστατεύοντάς το.



Φαρμακευτικά Εργαστήρια CANA Α.Ε. – Τομέας Φροντίδας Υγείας, Λεωφ. Ηρακλείου 446, 14122 Ηράκλειο Αττικής, τηλ.: 210 2883314, fax: 210 2830773, www.cana.gr, e-mail: healthcare@cana.gr

Βρεφική Διατροφή

**Το φαρμακείο πρέπει να
παίξει το τελευταίο του χαρτί!**



Η πρόσφατη απόφαση για την επαναφορά του βρεφικού γάλακτος 1ης βρεφικής ηλικίας αποκλειστικά στα φαρμακεία, αποτελεί μια ευκαιρία για το φαρμακείο να προσελκύσει και να κερδίσει τις νέες μητέρες, προσφέροντας μεγάλη γκάμα προϊόντων και ανταγωνιστικές τιμές. Αλλά είναι η συμβουλή για τη υγεία και τη συνολική φροντίδα του βρέφους, το στρατηγικό πλεονέκτημα που κάνει τη διαφορά και θα κτίσει πιστή πελατεία όχι μόνο για τα γάλατα, αλλά και τα άλλα προϊόντα βρεφικής διατροφής και προσωπικής φροντίδας.

Η ρύθμιση με την οποία το κράτος επέτρεψε πριν λίγο καιρό την πώληση του βρεφικού γάλακτος 1ης βρεφικής ηλικίας και στα super markets, έφερε τα πάνω κάτω. Άλλη μια αγορά χαμένη από το φαρμακείο! Μια αγορά δυναμική που δεν στηρίζεται μόνο στο γάλα, αφού ο πελάτης μπορεί να αναζητήσει και συμπληρωματικά προϊόντα βρεφικής φροντίδας στο φαρμακείο (καλλυντικά περιποίησης, αξεσουάρ...). Βέβαια ορισμένα γάλατα ειδικής διατροφής δεν εγκατέλειψαν ποτέ το φαρμακείο γιατί είχαν το προφίλ του συνταγογραφούμενου προϊόντος από τον παιδίατρο. Αυτό τα προστάτευε από τη διαρροή της πώλησης τους σε άλλα κανάλια διανομής. Πρόκειται για γάλατα ειδικής διατροφής όπως τα αντιαναγωγικά που κατέχουν ένα μεγάλο μερίδιο της αγοράς αυτής, οι υποαντιγονικές φόρμουλες και γάλατα για τα πρόωρα βρέφη. Επίσης είναι και τα υποαλλεργικά γάλατα για παιδιά με διαπιστωμένη αλλεργία στο γάλα της αγελάδας -με εκτενώς υδρολυμένες πρωτεΐνες γάλακτος ή με υποκατάστατα με βάση αμινοξέα ή πρωτεΐνες ρυζιού- καθώς και αυτά που συνιστώνται για οξεία διάρροια (γάλατα χωρίς λακτόζη ή διαλύματα κατά της αφυδάτωσης). Όλα τα παραπάνω χορηγούνται με ιατρική συμβουλή.

Εκτός λοιπόν από αυτές τις ειδικές κατηγορίες που παρέμειναν στο φαρμακείο, όλα τα άλλα γάλατα standards πήγαν και στα super markets, με πολύ ανταγωνιστικές τιμές και εύκολη πρόσβαση με διευρυμένο ωράριο για τον καταναλωτή, κερδίζοντας γρήγορα σημαντικά μερίδια αυτής της αγοράς.

Πρόσφατα αποφασίστηκε τα γάλατα standards της 1ης βρεφικής ηλικίας να επανέλθουν στον παραδοσιακό διανομέα τους, το φαρμακείο, φυσικά με έντονες αντιδράσεις και νομικές ενστάσεις από μέρους των αλυσίδων της διανομής τροφίμων. Ίδωμεν...

Εδώ θα πρέπει να τονίσουμε ότι στην ουσία διακινείται μέσω του φαρμακείου κυρίως το γάλα 1ης και 2ης βρεφικής ηλικίας και κατά δεύτερο λόγο το γάλα για νήπια. Εάν κάποιος μετρήσει την αγορά αυτή, παρόλο που ίσως δεν έχει την απαιτούμενη προσοχή μέχρι σήμερα του φαρ-

μακοποιού, είναι μία αγορά της τάξεως των 50.000.000€ περίπου, περιλαμβάνοντας μόνο τα γάλατα 1ης βρεφικής ηλικίας και τα ειδικά γάλατα όπως τα AR, HA, Free Lactose κλπ, που αποτελούν το 80% των παραπάνω πωλήσεων!

Έχοντας λοιπόν αυτά τα στοιχεία και γνωρίζοντας τα, όλοι εσείς που ασχολείστε με την αγορά του φαρμακείου μπορείτε να αντιληφθείτε το πόσο σημαντική πηγή καταναλωτών είναι αυτή η αγορά, γιατί μιλάμε για καταναλώτριες νέες μαμάδες που είναι πολύ προσεκτικές για τη διατροφή του παιδιού τους, αλλά παράλληλα είναι και οι καταναλώτριες -στόχος για πολλές άλλες αγορές που διακινούνται μέσω του φαρμακείου, όπως καλλυντικά, παιδικά καλλυντικά, προϊόντα βρεφoανάπτυξης καθώς και προϊόντα ειδικής περιποίησης και διατροφής συνολικά για όλη την οικογένεια.

Η επιστημονική συμβουλή είναι το χαρτί της επιτυχίας

Μια νέα μητέρα μόλις έχει γεννήσει θα έρθει στο φαρμακείο σας γιατί έχει πάρει οδηγίες από τον παιδίατρο της για την καλύτερη περιποίηση του μωρού της.

Ας δούμε λοιπόν τι θέλει, τι αναζητά.

1. Ένα πρώτο πεδίο γνώμης/γνώσης που θέλει να μάθει από εσάς, είναι εάν τα καλλυντικά φροντίδας που της σύστησε ο γιατρός της, είναι τα κατάλληλα για το νεογέννητο βρέφος της.
2. Θέλει να δει το χώρο που έχετε και άλλα προϊόντα για τη φροντίδα και ανάπτυξη του νεογέννητου.
3. Θέλει νέα προϊόντα και μορφές που θα βοηθήσουν ιδιαίτερα στο πρώτο διάστημα των 12 μηνών το μωρό της να έχει, ότι καλύτερο είναι δυνατόν, αλλά παράλληλα να βοηθά και την ίδια να έχει περισσότερο χρόνο μαζί του.
4. Θέλει τα προϊόντα που αγοράζει να έχουν μια σωστή σχέση ποιότητας/τιμής. Το φαρμακείο γενικά πρέπει να γίνει ανταγωνιστικό στις τιμές. Ας μη ξεχνάμε ποτέ ότι «είναι ο όγκος των πωλήσεων που φέρνει το κέρδος και όχι το περιθώριο κέρδους!». Η ανά-

τηση μια προσφοράς προσελκύει πάντα τον πελάτη. Τολμήστε την.

5. Θέλει να βρίσκει γρήγορα στην περιήγηση της στο 'φαρμακοπωλείο' τα προϊόντα που χρειάζεται και να μπορεί να τα προσεγγίσει και να περιεργαστεί η ίδια.
6. Αλλά το σημαντικότερο κίνητρο που ωθεί τους νέους γονείς στο φαρμακείο είναι σίγουρα η επιστημονική συμβουλή που αναζητούν.

Είναι βέβαιο ότι τα πρώτα χρόνια της ζωής ενός βρέφους επικεντρώνονται στη σωστή διατροφή. Έτσι η βιομηχανία βρεφικού γάλακτος προτείνει μια ποικιλία προϊόντων για κάθε πρόβλημα και κάθε ιδιαίτερη περίπτωση. Επίσης βλέπουμε και προϊόντα ενισχυμένα με προβιοτικά, πολυακόρεστα λιπαρά οξέα, ταυρίνη και αντιοξειδωτικές ουσίες. Παράλληλα κάποιες εταιρείες εξειδικεύτηκαν τα τελευταία χρόνια παρουσιάζοντας μια νέα σειρά γαλάτων βιολογικής προέλευσης, με συστατικά βιολογικής καλλιέργειας, για να έχει πλέον η νέα μαμά την επιλογή για ότι πιο αγνό υπάρχει για το μωρό της.

Πολλές οι μάρκες, πολλές οι επιλογές...

Για μια νέα μητέρα αυτή η μεγάλη δυνατότητα επιλογών μπροστά στο ράφι μπορεί να δυσκολέψει την απόφαση της και να της φανεί λαβύρινθος!

Ο φαρμακοποιός οφείλει να ανακαλύψει τις ανάγκες για το μωρό της και να προτείνει το κατάλληλο προϊόν.

Η σωστή διατροφή στα πρώτα στάδια της ζωής, θέτει τις βάσεις για καλή υγεία στο μέλλον!

Ας δούμε τις τελευταίες εξελίξεις που πρέπει να γνωρίζει ο φαρμακοποιός για την καλύτερη ενημέρωση των πελατών του.

Η πρώτη βρεφική ηλικία είναι η εποχή της ταχύτερης ανάπτυξης και αντίστοιχα υψηλών απαιτήσεων σε θρεπτικά συστατικά για ένα μωρό. Τα τελειόμηνα βρέφη, κατά προσέγγιση τριπλασιάζουν το βάρος γέννησής τους και διπλασιάζουν το μήκος τους στη διάρκεια του 1ου χρόνου της ζωής τους. Αυτές οι αλλαγές στα φυσικά μέτρα, συνοδεύονται και από παράλληλη αύξηση των οργάνων του σώματος και όλων των ιστών. Επίσης σχεδόν τα 5/6 της αύξησης του ανθρώπινου εγκεφάλου συμβαίνουν μετά τη γέννηση και κυρίως κατά τον 1ο και με χαμηλότερους ρυθμούς κατά το 2ο χρόνο ζωής.

Πρόσφατες μελέτες έχουν δείξει ότι οι διατροφικές επιλογές κυρίως στην 1η βρεφική και νηπιακή ηλικία, παίζουν σημαντικό ρόλο στο να τεθούν τα σωστά θεμέλια για την καλή υγεία ενός παιδιού, τόσο στην παιδική ηλικία, όσο ενδεχομένως και μετέπειτα στη ζωή του ως ενήλικας.

Και επειδή η φύση κάνει τη διατροφή ιδανική, ο μητρικός θηλασμός θεωρείται η προτιμότερη αποκλειστική πηγή διατροφής για τους πρώτους 6 μήνες. Το μητρικό γάλα περιλαμβάνει την ιδανικότερη σύνθεση θρεπτικών και βιοδραστικών συστατικών (όπως ένζυμα και αντισώμα-



τα) για τις εξατομικευμένες ανάγκες κάθε βρέφους, είναι εύπεπτο και ο ρυθμός ανάπτυξης των βρεφών που θηλάζουν θεωρείται πρότυπος.

Στις περιπτώσεις εκείνες όπου ο αποκλειστικός θηλασμός δεν είναι εφικτός για διάφορους λόγους, ιατρικούς, πρακτικούς ή προσωπικούς και η μητέρα αναγκαστικά θα πρέπει να επιλέξει ένα τροποποιημένο γάλα σε σκόνη ως συμπληρωματική διατροφή, η συζήτηση με τον ειδικό είναι η καλύτερη τακτική και θα δώσει την καλύτερη λύση για το μωρό, όχι μόνο για την 1η αλλά και για τη 2η και 3η βρεφική ηλικία, όπου οι ρυθμοί ανάπτυξης συνεχίζουν να είναι υψηλοί και το γάλα συνεχίζει να αποτελεί απαραίτητο, θεμελιώδες κομμάτι της καθημερινής του διαίτας.

Οι βασικές οδηγίες διατροφής για το νεογέννητο

Οργανισμοί διεθνούς εμβέλειας όπως ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας και η Αμερικανική Ακαδημία Παιδιατρικής, η Ευρωπαϊκή Εταιρεία Παιδιατρικής Γαστρεντερολογίας Ηπατολογίας και Διατροφής, η Ευρωπαϊκή Παιδιατρική Εταιρεία κ.α. προσπαθώντας να εγκαινιάσουν μια πλατφόρμα βασικών οδηγιών διατροφής για τα πρώτα στάδια της ζωής που θα προστατεύει το νεογέννητο οργανισμό, τόσο από κινδύνους υποσιτισμού, όσο και υπερσιτισμού και θα θέτει τις βάσεις για την προαγωγή καλύτερης υγείας στις μελλοντικές γενιές, φαίνεται να συγκλίνουν στα παρακάτω:

Αξίζουν "Χρυσάφι"!



Βοηθήστε στην επίλυση των διατροφικών τους προβλημάτων επιλέγοντας **S-26 GOLD**

Τώρα σε νέα συσκευασία!



Προς κ.κ. Παιδιάτρους & Φαρμακοποιούς:

Η Pfizer με ιδιαίτερη ικανοποίηση σας ενημερώνει ότι κυκλοφορούν πλέον οι νέες φόρμουλες ειδικών γαλάτων της S-26 GOLD brand, προς αντικατάσταση της προηγούμενης επίσης πολύ επιτυχημένης σειράς.

Τα νέα αναβαθμισμένα προϊόντα είναι τα S-26 GF GOLD για την αντιμετώπιση ήπιων-μέτριων αναγωγών, η υποαντιγονική σύνθεση S-26 HA GOLD και το ελεύθερο λακτόζης S-26 Lfree GOLD, όλα εμπλουτισμένα με μακράς αλυσίου πολυακόρεστα λιπαρά οξέα (LCPs)*.

Αποκλειστικά στα φαρμακεία

Προτεινόμενη λιανική τιμή S-26 GF GOLD: 15,50€, S-26 Lfree GOLD: 15,50€, S-26 HA GOLD: 16,91€

Το μικρό γάλα είναι το καλύτερο για τα μωρά. Σε περίπτωση αδυναμίας μητρικού θηλασμού συμβουλευτείτε τον παιδίατρό σας για τη χρήση της σειράς S-26 GOLD. Οι οδηγίες των ειδικών πρέπει να ακολουθούνται όσον αφορά στην ανάγκη και σωστή μέθοδο χρήσης του γάλακτος για βρέφη και για όλα τα θέματα διατροφής των βρεφών.

S-26 GOLD: Νέες προηγμένες φόρμουλες ειδικών γαλάτων



Pfizer Hellas A.E., Α. Μεσογείων 243, 154 51, Ν. Ψυχικό, Τηλ.: 210 6785800 www.pfizernutrition.gr
Pfizer Hellas (Cyprus Branch) A.E., Διγενή Ακρίτα 57, 1070, Λευκωσία, Τηλ.: 00357 22 817690

1. Η ισορροπημένη πρόσληψη της απαιτούμενης ενέργειας και θρεπτικών συστατικών επιτυγχάνεται καλύτερα με θηλασμό σε τακτές ώρες, ο οποίος ακόμα και αν ακολουθείται μερικώς θα πρέπει να συνεχίζεται για όσο χρόνο το επιθυμούν η μητέρα και το παιδί.
2. Όταν πρέπει να επιλεγεί ένα τροποποιημένο γάλα ως συμπληρωματική διατροφή, κριτήριο συνιστάται το γάλα αυτό να πλησιάζει κατά το δυνατό την ποιοτική και ποσοτική σύσταση των πρωτεϊνών και της ενέργειας του μέσου όρου του μητρικού γάλακτος, ώστε να υποστηρίζει την ανάπτυξη, επιτυγχάνοντας ρυθμό ανάλογο με το μητρικό γάλα. Επίσης θα πρέπει να περιέχει και ένα σύνολο θρεπτικών συστατικών όπως νουκλεοτίδια, κατάλληλο μείγμα λιπαρών οξέων, βιταμίνες (όπως Α, D, C, E), μέταλλα (όπως ο σίδηρος υψηλής βιοδιαθεσιμότητας, το ασβέστιο και ο φωσφόρος), ιχνοστοιχεία και αντιοξειδωτικές ουσίες. Όλα αυτά τα συστατικά απαντώνται και στο μητρικό γάλα και γι' αυτό θεωρούνται σημαντικά για την εξασφάλιση της σωστής ανάπτυξης και ενός υγιούς μέλλοντος για το μωρό.
3. Το γάλα της αγελάδος (σε υγρή μορφή ή σε σκόνη πλήρης αποβουτυρωμένο ή με μειωμένα λιπαρά) παρ' ότι μπορεί να είναι κατάλληλο για μεγαλύτερα παιδιά και ενήλικες, δεν ενδείκνυται ως συμπληρωματική διατροφή για βρέφη και νήπια. Κι αυτό γιατί δεν περιέχει τις κατάλληλες γι' αυτά αναλογίες θρεπτικών συστατικών. Για παράδειγμα έχει υψηλότερη συγκέντρωση και διαφορετική ποιοτική σύσταση πρωτεϊνών, μικρές ποσότητες σιδήρου για τις ανάγκες αυτής της ηλικίας και υψηλότερη περιεκτικότητα σε χοληστερόλη.

Η ενημέρωση των γονέων απαραίτητη

Αξιοσημείωτο είναι και το γεγονός, ότι παρά την αξιόλογη πρόοδο της επιστήμης στον τομέα της βρεφικής και παιδικής διατροφής, παρατηρείται σημαντικό έλλειμμα στην ενημέρωση των γονέων.

Μια πρόσφατη έρευνα ανέδειξε ότι ένα μεγάλο μέρος των γονέων διακατέχεται από σύγχυση όσον αφορά στην αξιολόγηση του σωστού ρυθμού ανάπτυξης του παιδιού τους. Συγκεκριμένα:

- 76% των γονέων πιστεύει λανθασμένα ότι η μεγάλη ποσότητα πρωτεΐνης είναι καλό για το μωρό τους
- 53% δεν είναι σίγουροι πώς να επιβεβαιώσουν ότι το μωρό τους δέχεται το σωστό τύπο πρωτεΐνης και στην κατάλληλη ποσότητα για την υγιή ανάπτυξη και εξέλιξή του
- 38% δεν γνωρίζουν τι ρόλο έχουν οι πρωτεΐνες, τόσο στα πρώτα στάδια, όσο και μετέπειτα για την ανάπτυξη

Επίσης η ίδια έρευνα αποκάλυψε ότι οι γονείς είναι αρκετά ανταγωνιστικοί όταν πρόκειται για την ανάπτυξη του μωρού τους καθώς το 60% συγκρίνει την πρόοδό της με αυτή άλλων βρεφών.

Ένα ακόμη εύρημα, αφορά στην επιλογή του βρεφικού γάλακτος.

Το 87% των γονέων δεν γνωρίζουν ποια συστατικά θα πρέπει να προσέχουν σ' ένα βρεφικό γάλα.

Αυτή η παρατήρηση καθιστά ακόμα πιο σημαντικό και καθοριστικό το ρόλο του παιδιάρου αλλά και του φαρμακοποιού, στο θέμα της ενημέρωσης των γονέων και της υποστήριξης που χρειάζεται να τους παρέχουν, ώστε να κατανοήσουν τις διατροφικές ανάγκες του μωρού τους. Τα δύο πέμπτα (39%) των νέων μητέρων ζητούν συμβουλή από το γιατρό τους, ενώ το 91% δηλώνουν ότι βρήκαν τις πληροφορίες που έλαβαν πολύτιμες και χρήσιμες.



Εναλλακτικά με το γάλα...

Εκτός από το γάλα όμως, και όσον αφορά στην υπόλοιπη διατροφή, κάθε υγιές μωρό κοντά στα πρώτα του γενέθλια, θα βρίσκεται διαρκώς σε κίνηση και θα συνεχίζει να έχει αυξημένες απαιτήσεις σε θρεπτικά συστατικά υψηλής ποιότητας. Παράλληλα, σταδιακά από τον 5ο- 6ο μήνα, θα προσαρμόζεται σε μια δίαιτα που θα προσεγγίζει όλο και περισσότερο αυτή της υπόλοιπης οικογένειας. Για το λόγο αυτό θα πρέπει οι γονείς να φροντίσουν ώστε προοδευτικά να συνηθίζει σε ευρεία κλίμακα γεύσεων, εμπλουτίζοντας το καθημερινό του διαιτολόγιο με υγιεινές τροφές και αποφεύγοντας τη ζάχαρη και τα πολλά κεκορεσμένα λιπαρά.


Θα πρέπει να έχουν κατά νου ότι οι διατροφικές συνήθειες καθορίζονται σε σημαντικό βαθμό σε αυτή την πρώιμη περίοδο, οπότε είναι καλό να μάθουν στο μωρό τους να τρώει υγιεινές και θρεπτικές τροφές, φρέσκα φρούτα και λαχανικά, αποφεύγοντας τα γλυκά και τα τυποποιημένα σνακς, τα οποία μπορεί μεν να αρέσουν πολύ στα παιδιά, αλλά δεν προσφέρουν ουσιαστικά θρεπτικά συστατικά για την ανάπτυξή τους.

Είναι σημαντικό για ένα παιδί να μπει από αυτήν την ηλικία σε ένα πρόγραμμα διατροφής με πολλά, μικρά και υγιεινά γεύματα που σύμφωνα με τις τελευταίες οδηγίες βοηθούν και στην πρόληψη της παιδικής παχυσαρκίας. Εξάλλου για μια σωστή και υγιεινή διατροφή δεν αρκεί μόνο να προσέχουμε τι τρώει το παιδί αλλά και **πώς, πόσο** και κάθε **πότε** τρώει. ■

Πόπη Χαραμή

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

Προς κ.κ. Φαρμακοποιούς & Φαρμακεμπόρους

Η εταιρεία  Gerolymatos OTC® με χαρά σας ανακοινώνει την διάθεση στην Ελληνική αγορά της **Νέας Σειράς** των Βιολογικών Προϊόντων



HiPP

Το καλύτερο από τη φύση. Το καλύτερο για τη φύση.




Χ.Τ.: 2,27€	Χ.Τ.: 2,27€	Χ.Τ.: 2,27€	Χ.Τ.: 1,96€	Χ.Τ.: 2,08€
Π.Λ.Τ.: 2,95€	Π.Λ.Τ.: 2,95€	Π.Λ.Τ.: 2,95€	Π.Λ.Τ.: 2,55€	Π.Λ.Τ.: 2,7€
ΦΠΑ: 13%	ΦΠΑ: 13%	ΦΠΑ: 13%	ΦΠΑ: 13%	ΦΠΑ: 13%



Χ.Τ.: 2,27€	Χ.Τ.: 2,27€	Χ.Τ.: 2,08€	Χ.Τ.: 2,27€	Χ.Τ.: 2,27€	Χ.Τ.: 2,27€
Π.Λ.Τ.: 2,95€	Π.Λ.Τ.: 2,95€	Π.Λ.Τ.: 2,70€	Π.Λ.Τ.: 2,95€	Π.Λ.Τ.: 2,95€	Π.Λ.Τ.: 2,95€
ΦΠΑ: 13%	ΦΠΑ: 13%	ΦΠΑ: 13%	ΦΠΑ: 13%	ΦΠΑ: 13%	ΦΠΑ: 13%


► Φρουτόκρεμες έτοιμες σε βαζάκια

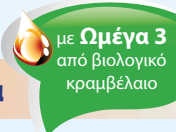
- Για την ασφαλή και ισορροπημένη διατροφή του μωρού
- Με φρούτα και δημητριακά βιολογικής καλλιέργειας
- Πλούσιες σε βιταμίνες
- Ιδιαίτερα ήπιες ως προς τη γεύση και με χαμηλή οξύτητα
- Χωρίς προσθήκη αρωμάτων, χρωστικών, συντηρητικών και πηκτικών μέσων
- Σε μορφή κρέμας
- Ρυθμίζουν την εντερική λειτουργία
- Παρασκευάζονται διαφυλάσσοντας τις θρεπτικές ιδιότητες των περιεχομένων συστατικών ώστε να έχουν την ιδανική ποιότητα και γεύση για το μωρό
- Δεν περιέχουν ζάχαρη

 Οι φρουτόκρεμες μήλο και μήλο-αχλάδι είναι υποαλλεργικές
- Δεν περιέχουν γλουτένη και γαλακτοκομικά συστατικά

► Παιδικές τροφές έτοιμες σε βαζάκια

- Για την ασφαλή και ισορροπημένη διατροφή του μωρού
- Από βιολογικής καλλιέργειας: λαχανικά, μοσχαράκι, κοτόπουλο και γαλοπούλα
- Πλούσιες σε βιταμίνες
- Χωρίς προσθήκη αλατιού και γαλακτοκομικών συστατικών
- Δεν περιέχουν χρωστικές ουσίες, αρώματα, συντηρητικά και πηκτικά μέσα
- Σε μορφή πουρέ με μικρά κομματάκια για εκμάθηση στη μάσηση
- Ρυθμίζουν την εντερική λειτουργία
- Με Ω3 λιπαρά οξέα ιδιαίτερα ωφέλιμα για τα εγκεφαλικά και νευρικά κύτταρα – το περιεχόμενο βιολογικό κραιμβέλαιο συνιστάται από το Ινστιτούτο Ερευνών Παιδικής Διατροφής
- Με συστατικά μαγειρεμένα στον ατμό ώστε να διαφυλάσσονται οι θρεπτικές ιδιότητές τους

 Οι τροφές με μοσχαράκι, μοσχαράκι με πατάτες και λαχανικά, γαλοπούλα με ρύζι και λαχανικά είναι υποαλλεργικές
- Δεν περιέχουν γλουτένη



 Gerolymatos International®
Serving health care since 1923

ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: Γερολυμάτος International
Ασκληπιού 13, 145 68 Κρουσινέρι Αττικής, Τηλ.: 2103500800, Fax: 2108161850
E-mail: info@gerolymatos-int.com, Web site: www.gerolymatos-int.com

Για περισσότερες πληροφορίες - παραγγελίες
210 35 00 800

 Gerolymatos OTC®
Serving health care since 1923

ΔΙΑΝΟΜΕΑΣ: Γερολυμάτος OTC
Ασκληπιού 8, 145 68 Κρουσινέρι Αττικής, Τηλ.: 2103500800, Fax: 2108161850
www.gerolymatos-otc.com

Ηλεκτρονική Συνταγογράφηση



◆ Από τον **ΒΛΑΣΣΗ ΣΦΥΡΟΕΡΑ**, CO της Ηλεκτρονικής Διακυβέρνησης Κοινωνικής Ασφάλισης Α.Ε (Η.ΔΙ.ΚΑ)

Η ηλεκτρονική συνταγογράφηση που ξεκίνησε πιλοτικά στον ΟΑΕΕ τον Οκτώβριο του 2010 και επεκτάθηκε σταδιακά και στα υπόλοιπα ασφαλιστικά ταμεία (ΙΚΑ, ΟΠΑΔ, ΟΓΑ - Ιανουάριος 2011, από το Μάρτιο του 2012 στο ΕΤΑΑ και από το Μάιο του 2012 στο ΤΑΥΤΕΚΩ και Οίκο του Ναύτου) αποτελεί ένα **βασικό εργαλείο** για την προάσπιση της υγείας των πολιτών.

Με τον όρο **ηλεκτρονική συνταγογράφηση** εννοούμε την παραγωγή, διακίνηση και έλεγχο των ιατρικών συνταγών και των παραπεμπτικών για ιατρικές πράξεις με τη χρήση τεχνολογίας Η/Υ και Τηλεπικοινωνιών, με τρόπο που διασφαλίζει την εγκυρότητα, την ασφάλεια, τη διαφάνεια των διακινούμενων πληροφοριών.

Δε μπορούν πλέον να σχεδιάζονται πολιτικές στο χώρο της υγείας χωρίς να λαμβάνεται υπόψη η ηλεκτρονική συνταγογράφηση. Αξίζει να σημειωθεί πως σε μόλις δύο έτη καταφέραμε και έχουμε σύστημα ηλεκτρονικής συνταγογράφησης όταν ο αντίστοιχος χρόνος σε άλλες χώρες ήταν 8-10 έτη.

Πρέπει να διευκρινίσουμε πως η εφαρμογή της ηλεκτρονικής συνταγογράφησης αποτελεί τη μεγαλύτερη εφαρμογή από όσες «λειτουργούν» αυτή τη στιγμή στη χώρα μας εξυπηρετώντας μεγάλο αριθμό χρηστών ανά λεπτό.

Οι ΣΤΟΧΟΙ που έχουν τεθεί με την εφαρμογή της ηλεκτρονικής συνταγογράφησης, αφορούν:

- Στη **διασφάλιση της υγείας** των ασθενών και στη βελτίωση των παρεχόμενων υπηρεσιών υγείας στους Πολίτες
- Στην επίτευξη **σημαντικών οικονομικών** στον τομέα φροντίδας υγείας
- Στον **εξορθολογισμό των διαδικασιών συνταγογράφησης** - παραπομπής εξετάσεων, της εκτέλεσης και του ελέγχου τους
- Στην ανάπτυξη ανοικτού συστήματος με ενσωμάτωση των διεθνών βέλτιστων προτύπων και πρακτικών και παροχή σε τρίτους, δυνατότητας ανάπτυξης καινοτόμων υπηρεσιών που σχετίζονται με το κύκλωμα παροχής υπηρεσιών περίθαλψης και υγείας.

Μέχρι σήμερα, έχουν ενταχθεί στο σύστημα 10.800 φαρμακεία (περίπου το 100%) και 38.000 ιατροί (περίπου 80%) οι οποίοι συνταγογραφούν για τα 4 μεγαλύτερα Ασφαλιστικά Ταμεία (ΟΓΑ, ΟΠΑΔ, ΙΚΑ, ΟΑΕΕ) που έχουν ενταχθεί στον ΕΟΠΥΥ, καθώς και για άλλα μικρότερα (ΕΤΑΑ, ΤΑΥΤΕΚΩ, Οίκος Ναύτου κ.λ.π.).

500.000 περίπου συνταγές καταχωρούνται και εκτελούνται καθημερινά στο σύστημα της ηλεκτρονικής συνταγογράφησης. Ο μέσος όρος της αξίας της συνταγής δε ξεπερνά τα 53 ευρώ, ενώ κατά 7 περίπου ποσοστιαίες μονάδες αυξήθηκε η χρήση γεννοσήμων από τον Ιανουάριο '12

Νέα πλατφόρμα εφαρμογής

Δεδομένου ότι ο όγκος των συνταγών έβαινε διαρκώς αυξανόμενος παρουσιάστηκαν τεχνικά προβλήματα στην εφαρμογή με αποτέλεσμα την οριστική διακοπή της και την αντικατάστασή της με νέα πλατφόρμα η οποία σχεδιάστηκε και υλοποιήθηκε από το προσωπικό της Η.ΔΙ.ΚΑ, αξιοποιώντας την τεχνογνωσία και την εμπειρία που αποκτήθηκε από την προηγούμενη εφαρμογή.

Τα κύρια πλεονεκτήματα της τρέχουσας εφαρμογής είναι τα εξής: α) πιο ασφαλής, β) πιο φιλική στους χρήστες, γ) πιο γρήγορη στην καταχώρηση και εκτέλεση συνταγών με μέσο χρόνο καταχώρησης συνταγής μόλις τα 2,40 λεπτά, πιο σταθερή και με μεγαλύτερη δυνατότητα επεκτασιμότητας.

Με τη νέα πλατφόρμα, λειτουργούμε ένα σύστημα ημερήσιας παρακολούθησης της ηλεκτρονικής συνταγογράφησης σε **πραγματικό χρόνο** απ' όπου αντλούνται πληροφορίες σχετικά με το σύνολο των συνταγών που καταχωρούνται και εκτελούνται κατά τη διάρκεια της ημέρας, το μέσο χρόνο καταχώρησης της συνταγής, τον αριθμό

των ιατρών χρηστών καθώς και των ασθενών που εξυπηρετούνται ημερησίως, τον αριθμό συνταγών ανά φορέα, στοιχεία συνταγών ανά μονάδα συνταγογράφησης (π.χ ιδιωτικό ιατρείο, πολυιατρείο ΕΟΠΥΥ, κ.τ.λ) στοιχεία καταχωρήσεων συνταγών ανά ειδικότητα Ιατρού. Σημειώνεται, πως το εν λόγω σύστημα παρακολούθησης της ηλεκτρονικής συνταγογράφησης έχει ήδη εγκατασταθεί στο Υπουργείο Υγείας και στον ΕΟΠΥΥ.

Έχει ολοκληρωθεί η μελέτη για τη διασύνδεση του συστήματος με το λογισμικό των φαρμακείων, ενώ ολοκληρώνεται και η διαδικασία διασύνδεσης καθώς και η πιστοποίηση των εταιρειών από την Η.ΔΙ.ΚΑ Α.Ε.

Οι σημαντικές βελτιώσεις

Ήδη από την έναρξη της λειτουργίας του συστήματος μέχρι και σήμερα έχουν ενσωματωθεί αρκετές βελτιώσεις όπως α) το ποσοστό συμμετοχής του ασφαλισμένου για κάθε φάρμακο, σύμφωνα με τα στοιχεία που μας διέθεσε ο Ε.Ο.Φ και β) η εμφάνιση ενός μηνύματος κατά τη διάρκεια που ο Ιατρός εισέρχεται στο σύστημα, το οποίο τον ενημερώνει για την τελευταία συνταγή που καταχωρήθηκε στον ασφαλισμένο.

Από τις συζητήσεις που έχουν γίνει τόσο με το Task Force και την Τρόικα όσο και με τα αρμόδια υπουργεία, προβλέπεται η πλήρη ένταξη των θεραπευτικών πρωτοκόλλων (ήδη ο Ιατρός διασυνδέεται με τα θεραπευτικά πρωτόκολλα του ΕΟΦ), η εισαγωγή της δραστικής ουσίας στο

σύνολο των φαρμάκων σε συνεργασία με τον ΕΟΦ και το Υπουργείο Υγείας, και η σύνδεση του e-syntagografisi με το e-diagnosis.

Τα **προβλήματα που αντιμετωπίσαμε στο σχεδιασμό του συστήματος** ήταν κυρίως επιχειρησιακά και πιο συγκεκριμένα αναφέρουμε τα εξής:

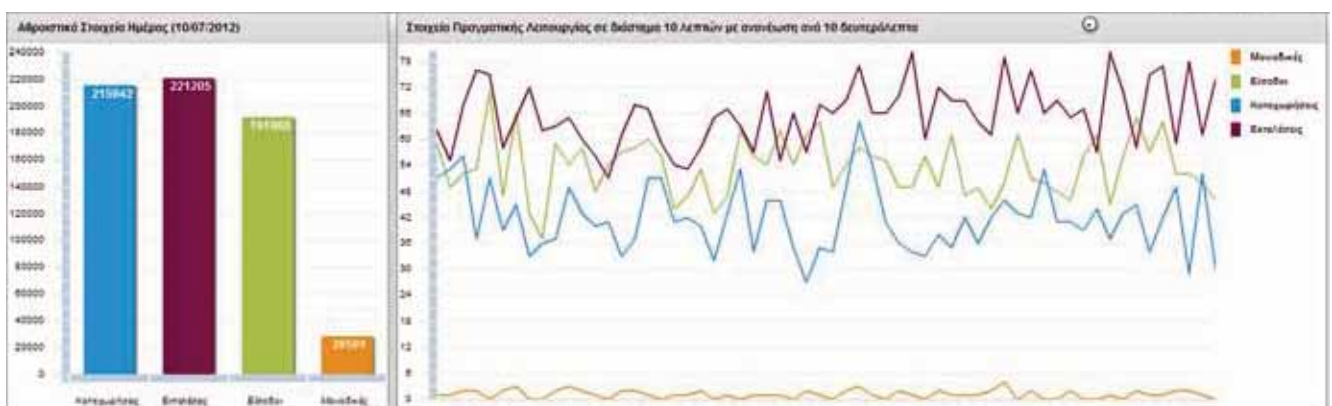
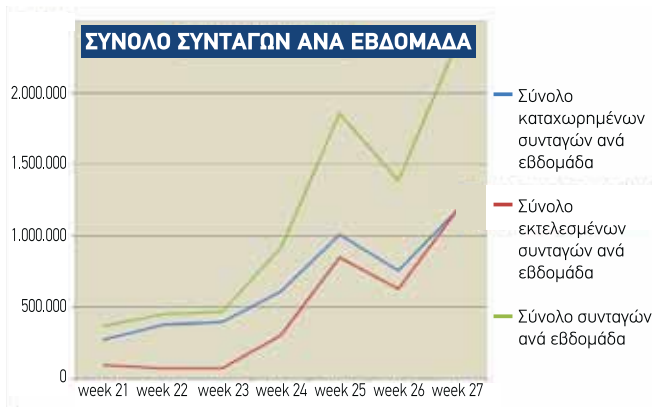
- Δεν υπήρχε κατάλογος κυκλοφορούντων φαρμάκων που να ενημερώνεται άμεσα
- Ο κατάλογος των αδειοδοτημένων φαρμάκων κατά ΕΟΦ δεν ήταν σε πλήρη αντιστοιχία με τον κατάλογο των τιμών φαρμάκων που έβγαζε η Γενική Γραμματεία Εμπορίου. Το ίδιο προϊόν είχε άλλο κωδικό ΕΟΦ στα αρχεία του ΕΟΦ και άλλο κωδικό ΕΟΦ στα αρχεία της ΓΓΕ
- Δεν υπήρχε πλήρες μητρώο ασφαλισμένων στα Ασφαλιστικά Ταμεία, σχεδόν όλα πλην του ΟΠΑΔ δεν έχουν καταγεγραμμένα τα έμμεσα ασφαλισμένα μέλη (παιδιά κλπ)
- Δεν υπήρχε πλήρης κατάλογος με τα στοιχεία των Ιατρών και φαρμακοποιών προκειμένου να πιστοποιηθούν ως χρήστες στην εφαρμογή

Το σύστημα της ηλεκτρονικής συνταγογράφησης ολοκληρώνεται με το διαγωνισμό για την ηλεκτρονική συνταγογράφηση που υλοποιεί η Η.ΔΙ.ΚΑ Α.Ε.



Ολοκληρώθηκε ήδη η Α' φάση του διαγωνισμού με την επιλογή 4 υποψηφίων συμπράξεων και η καταληκτική ημερομηνία υποβολής προσφορών ήταν στις 31 Αυγούστου. Αν όλα κυλήσουν ομαλά και δεν υποβληθούν ενστάσεις, εκτιμώ πως στο τέλος του έτους 2012 θα έχει ολοκληρωθεί η διαδικασία.

Στην προσπάθειά μας αυτή και με δεδομένη την κρισιμότητα της κατάστασης που αντιμετωπίζει αυτή τη στιγμή η χώρα, θεωρώ πως πρέπει όλοι να αναδιατάξουμε τις δυνάμεις μας και να συμβάλλουμε στην ολοκλήρωση της προσπάθειας για την περιστολή των δαπανών και την προσπάθεια της υγείας των ασφαλισμένων. ■



Το δέρμα με τάση ακμής

♦ Από τη **ΛΙΝΑ ΦΙΛΗ**, Φαρμακοποιό,
Διευθύντρια Marketing AVENE - Pierre Fabre Hellas AE

Απαντήσεις στο τέλος του άρθρου

	Αξιολογήστε τις γνώσεις σας	ΣΩΣΤΟ	ΛΑΘΟΣ
1.	Τα gel καθαρισμού αποφεύγονται στην ακμή γιατί είναι πολύ αλκαλικά		
2.	Σμηγματόρροια, υπερκεράτωση, φλεγμονή: τα 3 στάδια ανάπτυξης της ακμής		
3.	Οι κρέμες για την ακμή περιέχουν μόνο σμηγματορρυθμιστικούς και κερατολυτικούς παράγοντες		
4.	Ο ήλιος μειώνει τις βλάβες της ακμής σε βάθος χρόνου		
5.	Το μακιγιάζ στην ακμή απαγορεύεται		
6.	Η κατανάλωση σοκολάτας επιδεινώνει την ακμή		
7.	Το πράσινο σαπούνι κάνει καλό στην ακμή γιατί ξηραίνει τα σπυράκια		



1. ΑΚΜΗ και ΥΓΙΕΙΝΗ

«Το δέρμα μου είναι λιπαρό και γυαλίζει, οι πόροι του είναι δισταλμένοι. Φοβάμαι ότι σε λίγο θα γεμίσω σπυράκια».

Η απάντηση σας

«Δεν είναι πάντα σίγουρο ότι κάθε λιπαρό δέρμα θα εμφανίσει ακμή. Για να προλάβετε την εξέλιξη της κατάστασης αυτής, είναι απαραίτητο να χρησιμοποιείτε πρωί - βράδυ ένα απαλό προϊόν καθαρισμού χωρίς σαπούνι με σμηγματορρυθμιστικές και αντιβακτηριδιακές ιδιότητες που θα αφαιρέσει την περίσσεια σμήγματος, τα βακτηρίδια και τους ρύπους από την επιδερμίδα σας. Μπορείτε επίσης, να χρησιμοποιήσετε μια φορά την εβδομάδα, μια σμηγματορρυθμιστική μάσκα-reeling που θα απολεπίσει απαλά το δέρμα σας, θα αποσυμφορήσει τους πόρους και θα απορροφήσει την περίσσεια σμήγματος. Για καθημερινή περιποίηση, πρωί - βράδυ, επιλέξτε μια σμηγματορρυθμιστική κρέμα με ελαφριά υφή που προσφέρει με αποτέλεσμα και ενυδατώνει την επιδερμίδα σας ή /και μια λοσιόν εξυγίανσης που προσφέρει με αποτέλεσμα και συσφίγγει τους πόρους που θα τη χρησιμοποιήσετε κάτω από την κρέμα, στα προβληματικά σημεία με τη βοήθεια βαμβακιού».



Οι συμβουλές «κλειδιά»

Το πλύσιμο των χεριών πριν από τον καθαρισμό του προσώπου είναι απαραίτητο. Επιμένουμε στο πλύσιμο του προσώπου χωρίς όμως δυνατό τρίψιμο στα σημεία με τις ατέλειες.

Τι πρέπει να αποφεύγουμε

- Το πολύ συχνό πλύσιμο, τα πολύ επιθετικά καθαριστικά, τα ακατάλληλα αντισηπτικά διαλύματα.
- Τα κοινά σαπούνια γιατί ερεθίζουν και ξηραίνουν το δέρμα κυρίως λόγω διαταραχής του pH.
- Τα λιπαρά προϊόντα καθαρισμού (γαλάκτωμα, λάδι ντεμακιγιάζ)
- Τα άγρια σφουγγαράκια για τον καθαρισμό του προσώπου (αυτοτραυματισμός, ερεθισμός)
- Να «ζουλάμε» τα σπυράκια γιατί έτσι επιμολύνουμε τις υγιείς περιοχές του δέρματος και υπάρχει κίνδυνος ουλών.

Βασικοί κανόνες διατροφικής

Δεν έχει αποδειχθεί η άμεση σχέση μεταξύ τροφών και ακμής. Εντούτοις, είναι σημαντικό να ακολουθούμε μια ισορροπημένη διατροφή, πλούσια σε βιταμίνη Α και ψευδάργυρο (καρότα, ντομάτες, μπρόκολο...).

ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΥΓΙΕΙΝΗΣ ΓΙΑ ΤΟ ΔΕΡΜΑ ΜΕ ΤΑΣΗ ΑΚΜΗΣ

ΠΡΟΪΟΝΤΑ	ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ	ΠΛΕΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ	ΜΕΙΟΝΕΚΤΗΜΑΤΑ	ΕΝΔΕΙΞΕΙΣ
ΚΟΙΝΑ ΣΑΠΟΥΝΙΑ	Άλατα λιπαρού οξέος (γλυκερίνη, αμυγδαλέλαιο...)	- Καλή καθαριστική ικανότητα - Οικονομικά	- Πολύ αλκαλικά (δε σέβονται το pH της επιδερμίδας) - Ξηραίνουν και ερεθίζουν το δέρμα	Αποφεύγονται στην ακμή γιατί ξηραίνουν και ερεθίζουν το δέρμα
ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΙΚΑ ΣΑΠΟΥΝΙΑ	Συνδυασμός απαλών επιφανειοδραστικών ουσιών +/- ενυδατικοί & καταπραϊντικοί παράγοντες	- Σέβονται το pH του δέρματος - Δεν ερεθίζουν και δε ξηραίνουν το δέρμα	- Μέτρια ικανότητα αφρισμού - Ξέπλυμα με άφθονο νερό	Κατάλληλα για ευαίσθητες και ερεθισμένες επιδερμίδες
GEL, ΑΦΡΟΙ & ΚΡΕΜΕΣ ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΥ	Επιφανειοδραστικά, αντισηπτικοί παράγοντες, οξέα φρούτων, καταπραϊντικοί και σμηγματορρυθμιστικοί παράγοντες	- Καλή καθαριστική ικανότητα - Απλή και εύκολη χρήση - Καλή ανοχή	- Χρησιμοποιούνται πάντα σε βρεγμένο δέρμα - Απαραίτητο το ξέπλυμα με νερό	- Τα προτιμούν οι έφηβοι - Κατάλληλα και για ακμή ενηλίκων
ΝΕΡΑ & ΔΙΑΛΥΜΑΤΑ ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΥ ΜΕ ΜΙΚΥΛΛΙΑ	Διαλύματα που περιέχουν σωματίδια εστέρων λιπαρών οξέων	Αφαιρούν όλες τις άχρηστες ουσίες (σμήγμα, καλυπτικό μακιγιάζ) Σέβονται το υδρο-λιπιδικό φιλμ (ΥΛΦ) Δε χρειάζονται ξέπλυμα	Συμπληρωματικά, προτείνουμε ψεκασμό με ιαματικό νερό	Τα προτιμούν ιδιαίτερα οι νεαρές κοπέλες

Για να εμπλουτίσουμε τις γνώσεις μας

Ο ΜΗΧΑΝΙΣΜΟΣ ΕΜΦΑΝΙΣΗΣ ΤΗΣ ΑΚΜΗΣ

Στους έφηβους, παρατηρούμε αύξηση της παραγωγής σμήγματος από τους σμηγματογόνους αδένες που η δράση τους ελέγχεται από τα ανδρογόνα και ειδικότερα την τεστοστερόνη.

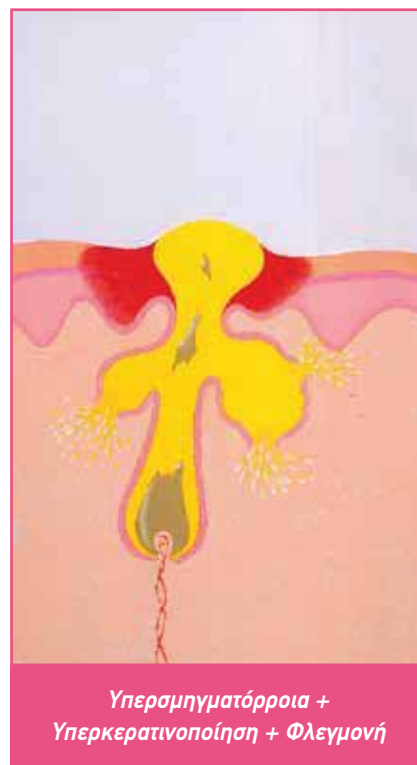
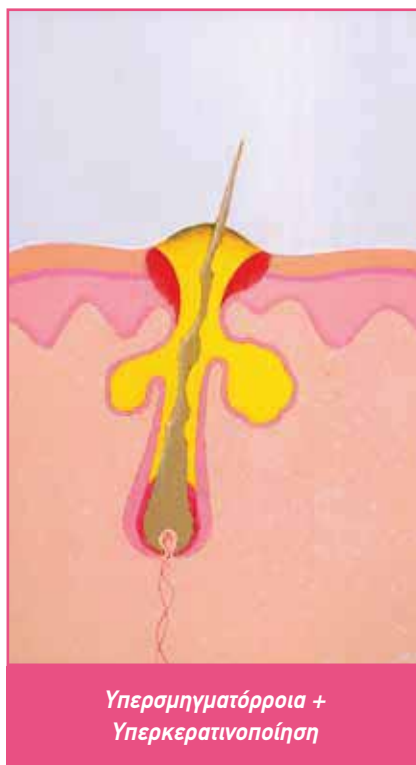
Το σημείο έναρξης λοιπόν όλης της διαδικασίας είναι η **σμηγματόρροια**, αφενός λόγω αύξησης της ποσότητας της 5 α- αναγωγάσης, ένζυμο υπεύθυνο για τη μετατροπή της τεστοστερόνης σε διυδρο-τεστοστερόνη στο επίπεδο του τριχοσμηγματικού θύλακου και αφετέρου λόγω αύξησης του αριθμού των υποδοχέων της τεστοστερόνης. Σύμφωνα με τα νεότερα δεδομένα, το βακτηρίδιο της ακμής, το *Propionibacterium acnes*, εμπλέκεται όχι μόνο στη φλεγμονή αλλά και στη σμηγματόρροια, αυξάνοντας απευθείας την παραγωγή λιπιδίων από το σμηματογόνο αδέν. Αποδεικνύεται λοιπόν ότι η έντονη σμηγματόρροια είναι παράγοντας πρόγνωσης της εξέλιξης της ακμής.

Η κατακράτηση του υπερπαραχθέντος σμήγματος έχει ως συνέπεια την **υπερβολική κερατινοποίηση** του βαθύτερου τμήματος του πόρου του τριχοσμηγματικού θύλακου. Στην άκρη του πόρου σχηματίζεται ένα « έπαισμα» που καταλήγει στη δημιουργία φαγέσωρα. Ο φαγέσωρας αυτός μπορεί να επιμένει για μερικές βδομάδες και να εξαφανισθεί σταδιακά ή να «σπάσει» για να σχηματίσει έναν ανοικτό φαγέσωρα, αυτό που ονομάζουμε μαύρο στίγμα (το σμήγμα αθροίζεται, κατόπιν οξειδώνεται με τον αέρα και παίρνει το μαύρο αυτό χρώμα).

Η **φλεγμονή** οφείλεται στη ρήξη του λεπτού τοιχώματος του τριχοσμηγματικού θύλακου που έχει κατακρατήσει σμήγμα. Τα βακτηρίδια, κυρίως το *Propionibacterium acnes*, πολλαπλασιάζονται μέσα στον τριχοσμηγματικό θύλακα και εκκρίνουν ουσίες που διαβρώνουν το τοίχωμα και έλκουν ουδετερόφιλα πολυμορφοπύρρηνα που φαγοκυτταρώνοντας το *P. Acnes*, ευνοούν τη ρήξη του τοιχώματος και την εμφάνιση πιο σοβαρών βλαβών (βλατίδες, φλύκταινες), ακόμη και κυστικών οζιδίων (οξιδιο-κυστική ακμή).

Οι βλατίδες είναι κόκκινες. Μπορεί να εξελιχθούν σε φλύκταινες που χαρακτηρίζονται από μια λευκή μάζα στο κέντρο της βλάβης. Τα οζίδια (πιο σπάνια) είναι συμπαγείς, στρογγυλές βλάβες με διάμετρο > 5 mm, ογκώδεις και επώδυνες. Εντοπίζονται στο υπόδερμα και γι' αυτό πολλές φορές δεν είναι ορατές αλλά ψηλαφούνται. Μπορούν να εξελιχθούν σε πραγματικό απόστημα, αφήνοντας μια πολύ αντιασθητική ουλή.

Η ακμή εντοπίζεται κυρίως στο κέντρο του προσώπου, τη λεγόμενη ζώνη T (μέτωπο, μύτη, μάγουλα) και στους ώμους. Η πλάτη, το άνω μέρος του θώρακα ή τα μπράτσα μπορεί επίσης να προσβληθούν, κυρίως στον ενήλικα. Οι πιο συχνές μορφές ακμής είναι η **φαγεσωρική ακμή** που χαρακτηρίζεται από τους ανοικτούς φαγέσωρες και τις μικροκύστες και η **φλεγμονώδης ακμή** που χαρακτηρίζεται κυρίως από φαγέσωρες, βλατίδες και φλύκταινες.



EAU THERMALE Avène

TriAcnéal Cleanance

Επειδή το δέρμα τους έχει ανάγκη
από ειδικά προϊόντα



Γυαλάδα, λιπαρότητα, δερματικές ατέλειες...

Τα συχνά παροδικά αυτά προβλήματα αφορούν τόσο τα αγόρια όσο και τα κορίτσια και χρειάζονται, ασφαλώς, ειδικά προϊόντα.

Η **TriAcnéal**, μια φροντίδα που απευθύνεται στο δέρμα με έντονες ατέλειες, συνδυάζει συμπληρωματικά δραστικά συστατικά για ενισχυμένη αποτελεσματικότητα.

Η Εφεκτιόζη® περιορίζει την άθροιση των ουσιών που είναι υπεύθυνες για τις διαταραχές του τριχοσμηγματικού θύλακα.

Το Γλυκολικό οξύ λειαίνει την επιφάνεια του δέρματος χάρη στη δράση peeling που ασκεί.

Τέλος, η Ρετιναλδεΐδη ομαλοποιεί την κυτταρική ανανέωση χάρη στη ρετινοειδική της δράση.

Το τελειώς νέο προϊόν, το **Νερό καθαρισμού Cleanance** χωρίς ξέπλυμα ή το **Gel καθαρισμού Cleanance** που ξεπλένεται με νερό είναι απόλυτα κατάλληλα για την υγιεινή του λιπαρού δέρματος και τις δερματικές ατέλειες.

2. ΑΚΜΗ και ΦΡΟΝΤΙΔΑ

«Συνεχίζω να βγάζω σπυράκια παρόλο που χρησιμοποιώ ένα gel καθαρισμού για ακμή».

Η απάντησή σας ΣΕ ΗΠΙΑ ΦΛΕΓΜΟΝΩΔΗ ΑΚΜΗ

«Ασφαλώς ο καθαρισμός, πρωί - βράδυ, με ένα ειδικό για την ακμή gel καθαρισμού είναι απολύτως απαραίτητος. Μετά τον καθαρισμό, χρησιμοποιήστε κάθε πρωί μια σμηγματορρυθμιστική κρέμα που ρυθμίζει την παραγωγή σμήγματος, ενυδατώνει το δέρμα και αφαιρεί τη γυαλάδα. Το βράδυ, είναι απαραίτητο να χρησιμοποιήσετε μια ρυθμιστική, λειαντική κρέμα με αντιφλεγμονώδεις ιδιότητες. Έτσι θα μειωθούν σιγά-σιγά τα σπυράκια και τα μαύρα στίγματα. Εάν όμως το πρόβλημα παραμένει θα πρέπει να δείτε ένα δερματολόγο».

Για να μπορέσουμε να προτείνουμε τον καλύτερο δυνατό συνδυασμό προϊόντων φροντίδας κατά της ακμής θα πρέπει:

Να παρατηρήσουμε το είδος των βλαβών που υπάρχουν στο δέρμα του πελάτη (σμήγμα, φαγέσωρες, βλατίδες, φλύκταινες, ουλές...)

Να θέσουμε τις κατάλληλες ερωτήσεις ώστε να προσδιορίσουμε:

- Τη μορφή της ακμής και το πότε εμφανίσθηκε
- Τη σοβαρότητα των βλαβών
- Τις «κοσμητολογικές» συνήθειες του πελάτη

Διερεύνηση του πελάτη

ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΜΕ ΣΚΟΠΟ ΤΗ ΔΙΑΓΝΩΣΗ

Εδώ και πόσο καιρό έχετε τα σπυράκια αυτά;
Έχετε συμβουλευτεί δερματολόγο;
Τι προϊόντα κατά της ακμής έχετε χρησιμοποιήσει έως τώρα;
Χρησιμοποιείτε κάποιο προϊόν για την ακμή αυτή τη στιγμή; (Εάν ναι, ρωτήστε πως νιώθει το δέρμα της)

ΕΡΩΤΗΣΕΙΣ ΜΕ ΣΚΟΠΟ ΤΗΝ ΠΩΛΗΣΗ

Πως καθαρίζετε το πρόσωπό σας;
Πως φροντίζετε το πρόσωπό σας;
Τι προϊόντα μακιγιάζ χρησιμοποιείτε;
Πως προστατεύετε από τον ήλιο;

ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ ΣΤΗΝ ΑΚΜΗ

► Δερμοκαλλυντικά προϊόντα περιποίησης για το δέρμα με τάση ακμής

Τα προϊόντα αυτά, σε μορφή κρέμας, κρέμας-gel, emulsion, gel ή λοσιόν έχουν σαν σκοπό να ρυθμίσουν τη σμηγματόρροια, να περιορίσουν την κερατινοποίηση και να παρεμποδίσουν τον πολλαπλασιασμό των βακτηριδίων, βοηθώντας έτσι στη μείωση της φλεγμονής. Παράλληλα θα πρέπει να συσφίγγουν τους πόρους και να ενυδατώνουν την επιδερμίδα. Προτιμώνται προϊόντα με ολοκληρωμένες συνθέσεις που περιέχουν συστατικά με διάφορες ιδιότητες όπως σμηγματορρυθμιστικά, κερατολυτικά, αντιβακτηριδιακά, καταπραϊντικά και αντιφλεγμονώδη, επανορθωτικά, ενυδατικά καθώς και διάφορα μικρο-σωματίδια που απορροφούν το σμήγμα.

► Συμπληρωματικά δερμοκαλλυντικά προϊόντα για το δέρμα με τάση ακμής

Απολεπιστικά

Απομακρύνουν τα νεκρά κύτταρα και βοηθούν στην απελευθέρωση των πόρων. Συνιστάται η χρήση τους 1-2 φορές την εβδομάδα, ανάλογα με την ευαισθησία του δέρματος. Εφαρμόζονται με απαλό μασάζ και απαιτείται καλό ξέπλυμα και στέγνωμα της επιδερμίδας χωρίς τρίψιμο.

Μάσκες καθαρισμού

Οι αποσυμφορητικές απορροφητικές μάσκες, αποσυμφορούν τους πόρους και απορροφούν το σμήγμα. Εφαρμόζονται σε παχύ στρώμα, σε καθαρό δέρμα και αφαιρούνται με νερό, μετά από λίγα λεπτά.



Μάσκες-peeling

Με αποσυμφορητικές, απορροφητικές και απολεπιστικές ιδιότητες, τα προϊόντα αυτά έχουν τριπλή δράση στις ατέλειες, με αποτέλεσμα να μη χρειάζεται επι-

πλέον χρήση απολεπιστικού. Τα εφαρμόζουμε σε παχύ στρώμα, περιμένουμε λίγα λεπτά να δράσουν και κατόπιν κάνουμε απαλό μασάζ με τα δάκτυλα. Ξεπλένουμε με άφθονο νερό και στεγνώνουμε καλά το δέρμα.

Προϊόντα για εντοπισμένες ατέλειες

Σε διάφορες μορφές, κυρίως σε μορφή στικ, τα προϊόντα αυτά χρησιμοποιούνται τοπικά πάνω στα σπυράκια ξεραίνοντας, εξυγιάνοντας και εξαλείφοντας τις ατέλειες.

Ιαματικό Νερό

Πάντα χρήσιμο, μετά από τα προϊόντα καθαρισμού για την αφαίρεση των αλάτων του νερού, ειδικότερα σε περιοχές που το νερό είναι πολύ σκληρό, αλλά και για την καταπραΰνση των ερεθισμών και της κοκκινίλας και την προετοιμασία του δέρματος πριν την κρέμα φροντίδας ή αγωγής.

3. ΑΚΜΗ και ΜΑΚΙΓΙΑΖ

«Πως μπορώ να καλύψω τα σημάδια της ακμής χωρίς όμως να κλείσω τους πόρους του δέρματος και να επιδεινώσω το πρόβλημα»;

Η απάντηση σας

«Το μακιγιάζ δεν είναι απαγορευτικό με την προϋπόθεση, βεβαίως, ότι θα επιλέξουμε μη φαγεσωρογόνα προϊόντα μακιγιάζ. Για να κρύψετε το αντιαισθητικό σπυράκι ή τη μικρή ουλή που σας ενοχλεί, υπάρχουν εξαιρετικά καλυπτικά προϊόντα μακιγιάζ... [οδηγείτε την πελάτισσα στα τέσσερ του καλυπτικού μακιγιάζ για την ακμή και της δείχνετε την τεχνική για να έχει το καλύτερο αποτέλεσμα]».

Βασικοί κανόνες μακιγιάζ

- Καθαρίζουμε το πρόσωπο με ένα απαλό gel καθαρισμού και στεγνώνουμε καλά το δέρμα.
- Εφαρμόζουμε μια ενυδατική σμηγματορρυθμιστική κρέμα ή κάποια άλλη κατάλληλη για την περίπτωση βάση μακιγιάζ.
- Εφαρμόζουμε ένα μέικ απ, με oil-free υφή, κοντά στη φυσική απόχρωση του δέρματος.
- Σε περίπτωση που υπάρχουν έντονα κόκκινα σπυράκια μπορούμε να χρησιμοποιήσουμε πριν το μέικ απ ένα πράσινο διορθωτικό στικ.
- Σε έντονες ατέλειες, προτιμότερο είναι να επιλέξουμε ένα μέικ απ σε compact υφή που έχει μεγάλη καλυπτική ικανότητα.
- Τέλος ο ψεκασμός με ιαματικό νερό από απόσταση 20 εκ. θα σταθεροποιήσει το μακιγιάζ.
- ...Και, πριν πέσουμε για ύπνο, δεν ξεχνάμε ποτέ το ντεμακιγιάζ!



Η ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ ΤΗΣ ΑΚΜΗΣ

Τα τοπικά φάρμακα

Η τοπική φαρμακευτική αγωγή ενδείκνυται ως θεραπεία πρώτης εκλογής στις αρχόμενες ή τις μέτριες μορφές της ακμής.

- Τα ρετινοειδή (βιταμίνη Α και παράγωγα) με φαγεσωρολυτικές και κερατολυτικές ιδιότητες ενδείκνυται στη φαγεσωρική ακμή. Αντενδείκνυται σε εγκύους.
- Το υπεροξειδίο του βενζοϋλίου έχει δράση στη φλεγμονώδη ακμή.

Τα τοπικά αντιβιοτικά, κυρίως ερυθρομυκίνη και κλινταμυκίνη, ενδείκνυται για τις αντιβακτηριδιακές και αντιφλεγμονώδεις ιδιότητές τους και μπορούν να συνδυαστούν και με τις δύο παραπάνω κατηγορίες.

Τα φάρμακα από το στόμα

Ενδείκνυται για τις πιο εκτεταμένες ή σοβαρές μορφές αλλά και όταν η τοπική θεραπεία δεν έχει αποτελέσματα.

- Τα αντιβιοτικά, κυρίως οι κυκλίνες 2ης γενιάς, είναι αυτά που χρησιμοποιούνται περισσότερο για την αντιφλεγμονώδη δράση τους παράλληλα με τη μείωση του αριθμού των στελεχών του P. Acnes.
- Η ισοτρετινοΐνη, με θεαματικά αποτελέσματα στις βαριές μορφές ακμής, αλλά και ειδικές προφυλάξεις και νομοθετικές διατάξεις λόγω των ανεπιθύμητων ενεργειών της. Η συνοδευτική χρήση εξειδικευμένων καλλυντικών προϊόντων υγιεινής και περιποίησης που ενυδατώνουν ισχυρά και επανορθώνουν το διαταραγμένο δερματικό φραγμό βοηθά σημαντικά στη συμμόρφωση των ασθενών στη φαρμακευτική αγωγή.
- Ορισμένα αντισυλληπτικά ή προϊόντα που περιέχουν συνδυασμούς ορμονών συνταγογραφούνται επίσης στην ακμή.

4. ΑΚΜΗ και ΞΥΡΙΣΜΑ

«Φοβάμαι να ξυριστώ επειδή έχω σπυράκια. Το ξύρισμα κάνει κακό στην ακμή»;

Η απάντησή σας

«Το ξύρισμα είναι πιο δύσκολο όταν υπάρχουν σπυράκια. Καθαρίστε καλά το πρόσωπό σας με ένα απαλό gel καθαρισμού και στη συνέχεια ξυριστείτε με έναν αφρό ή πιο ειδικά με ένα gel με καταπραϊντικές, αντιβακτηριδιακές και ενυδατικές ιδιότητες που θα το απλώσετε με τις άκρες των δακτύλων. Μετά το ξύρισμα, ξεπλύνετε καλά το δέρμα και στεγνώστε το απαλά, προτού εφαρμόσετε μια λεπτόρρευστη κρέμα φροντίδας, μη λιπαρή και χωρίς οινόπνευμα».

Προσοχή!

Οι μικροτραυματισμοί λόγω ξυρίσματος ευνοούν την ανάπτυξη μικροβίων και μπορεί να οδηγήσουν σε μόλυνση και φλεγμονή.

5. ΟΙ ΠΙΟ ΣΥΧΝΕΣ ΑΠΟΡΙΕΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΚΜΗ

«Και με τη διατροφή μου, τι πρέπει να προσέχω»;

Μια πλάκα σοκολάτα, ένα σάντουιτς με βούτυρο και σαλάμι, δε θα δημιουργήσουν ούτε ένα σπυράκι παραπάνω. Ωστόσο, η σωστή διατροφή είναι πάντα ευεργετική για το δέρμα, όπως και για την υγεία μας γενικότερα.

«Πρέπει να καθαρίζω σχολαστικά το δέρμα μου»;

Ασφαλώς και πρέπει να καθαρίζουμε το πρόσωπο, πρωί και βράδυ. Και οι νέες κοπέλες δεν πρέπει ποτέ να ξεχνούν να αφαιρούν το μακιγιάζ τους... Αλλά με το να σαπουνίζουμε υπερβολικά το δέρμα μας δε θα απαλλαγούμε από την ακμή. Συνιστάται η χρήση ενός εξειδικευμένου καθαριστικού προϊόντος με ή χωρίς ξέπλυμα, χωρίς κλασικό σαπούνι, κατάλληλο για το δέρμα με τάση ακμής.

«Και με τον ήλιο τι γίνεται»;

Ήλιος και ακμή, ένας επικίνδυνος συνδυασμός...

Και προσοχή στην αναζωπύρωση! Μπορεί να νομίζετε ότι τα σπυράκια σας έχουν εξαφανισθεί γιατί, με την επίδραση του ήλιου, έχουν ξηραθεί. Ένα όμορφο μαύρισμα καλύπτει τα μαύρα στίγματα. Πράγματι, με το μαύρισμα η επιδερμίδα μας παχιάνει. Οι πόροι σφίγγουν. Το σμήγμα και τα κύτταρα εγκλωβίζονται ακόμη πιο βαθιά μέσα στον τριχοσμηγματικό θύλακα... και αυτός είναι ο λόγος που η επιστροφή μας από τις διακοπές συνοδεύεται από μια έκρηξη των μικροκύστεων. Επιπλέον, οι πρόσφατες ουλές ακμής, με την έκθεση στον ήλιο αφήνουν ένα καφετί αντιαισθητικό λεκέ που ενδεχομένως επιμένει.

Οι συμβουλές «κλειδιά»

- Ξυριστείτε μετά το ντους για να έχουν μαλακώσει οι τρίχες.
- Ξυριστείτε προς τη φορά των τριχών.
- Ξεπλύνετε το πρόσωπο με δροσερό νερό (στυπτική δράση).
- Χρησιμοποιήστε ξυραφάκια μιας χρήσης ή περάστε τη λεπίδα με ένα αντισηπτικό διάλυμα μετά από κάθε ξύρισμα.
- Ψεκάστε το πρόσωπο μετά το ξύρισμα με ιαματικό νερό για να ενυδατώσετε και να καταπραΐνετε το ερεθισμένο δέρμα.



Για να αποφύγουμε τις ενοχλήσεις αυτές,

- ✓ Εκτιθέμεθα στον ήλιο με μέτρο και χρησιμοποιούμε αντηλιακό ευρέως φάσματος, με ελαφριά υφή και δείκτη ≥ 30 .
- ✓ Επιλέγουμε αντηλιακό που είναι ανθεκτικό στο νερό. Αποφεύγουμε τον ήλιο μεταξύ 11:00 και 17:00.
- ✓ Δεν εμπιστευόμαστε τα σύννεφα γιατί αφήνουν τις UV να περάσουν. Προστατευόμαστε, ακόμη και κάτω από την ομπρέλα θαλάσσης, γιατί η άμμος και το νερό ανακλούν την ηλιακή ακτινοβολία.
- ✓ Εάν ακολουθούμε κάποια φαρμακευτική αγωγή για την ακμή, ζητάμε τη συμβουλή του δερματολόγου προτού φύγουμε για διακοπές, διότι ορισμένες θεραπείες κατά της ακμής δεν συνδυάζονται με τον ήλιο.

«Αντιαισθητικές ουλές, τι μπορώ να κάνω»;

Υπάρχει η πιθανότητα ορισμένα μεγάλα σπυράκια, που δεν τα έχουμε καν πειράξει, να αφήσουν ουλές. Στην αγορά υπάρχουν εξειδικευμένα προϊόντα που απευθύνονται ειδικά στο δέρμα που καλύπτουν τα σημάδια ακμής. Εάν παρόλα αυτά ορισμένα πολύ έντονα σημάδια ενοχλούν αισθητικά, μπορούμε να απευθυνθούμε στο δερματολόγο. Είναι σε θέση να προτείνει διάφορες λύσεις:

- Το "peeling", με τη βοήθεια μιας χημικής ουσίας που θα κάνει το δέρμα να «απολεπισθεί». Ακόμη και αντσιμπάει λίγο, αυτό δεν είναι επώδυνο.
- Το laser resurfacing. Η μέθοδος αυτή επιτρέπει την απόξεση του δέρματος για την εξάλειψη των ουλών. ■

Αξιολογήστε τις γνώσεις σας - απαντήσεις:

1 Λάθος, 2 Σωστό, 3 Λάθος, 4 Λάθος, 5 Λάθος, 6 Λάθος, 7 Λάθος

VITAL®

Το ζωτικό σας πλεονέκτημα

Ένα και μοναδικό!

Just
Arrived!



Μόνο στα φαρμακεία

Το ζωτικό σας Πλεονέκτημα!

Με στόχο την ενδυνάμωση και ενίσχυση της υγείας & ευεξίας του Έλληνα καταναλωτή, το VITAL, διανύοντας 15 χρόνια επιτυχημένης πορείας, μελέτησε, δημιούργησε και ανέπτυξε με βάση αυστηρά φαρμακευτικά & επιστημονικά πρότυπα

3 νέα, προηγμένα
συμπληρώματα
διατροφής για...

Κρυολόγημα-
Ανοσοποιητικό

Μνήμη &
Συγκέντρωση

Λειτουργία καρδιάς &
κυκλοφορικού

15 χρόνια
ποιοτική υπεροχή
και κορυφαία
αποτελεσματικότητα



Αποκλειστική αντιπροσωπεία / διανομή:

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

26° χλμ Λεωφ. Παιανίας - Μαρκοπούλου, Κορωπί

Τηλ: 210 66 26 201-7, fax: 210 66 27 081, www.costaspapaellinas.gr

Exelixis
health&care

www.vital.gr

Η διαχείριση των ασθενών της 3^{ης} ηλικίας

♦ Από τον **ΑΛΕΞΑΝΔΡΟ ΤΣΙΤΟΜΕΝΕΑ**, Φαρμακοποιό

Βασικός πυλώνας του ελληνικού -και όχι μόνο- φαρμακείου είναι οι πελάτες της 3ης ηλικίας. Η συνεχής γήρανση του πληθυσμού και η αύξηση του προσδόκιμου επιβίωσης, είναι γεγονότα μετρήσιμα και αδιαμφισβήτητα, κάνοντας τους ηλικιωμένους πελάτες του φαρμακείου όλο και περισσότερους και πολύ σημαντικούς στην οικονομική βιωσιμότητά του. Εξάλλου, ο λειτουργικός ρόλος του φαρμακείου στην Ελληνική κοινωνία είναι πολύ σημαντικός, καθώς επιτελεί σημαντικό κοινωνικό έργο και γι' αυτό αποτελεί έναν αγαπημένο προορισμό των ηλικιωμένων.



Δεν είναι τυχαίο το γεγονός ότι διάφορες έρευνες αγοράς δείχνουν ποσοστά μεγαλύτερα του 90% όσον αφορά το ποσοστό των ατόμων άνω των 70 χρονών που επισκέπτεται τουλάχιστον 1 φορά το μήνα κάποιο φαρμακείο. Ο φαρμακοποιός είναι αυτός που θα ενδιαφερθεί για τον ηλικιωμένο πελάτη, θα ακούσει τα προβλήματά του, θα γίνει ο φίλος του, ο ψυχολόγος του, αυτός που θα τον παρακολουθεί σε συχνή βάση. Και στην περίοδο της κρίσης του συστήματος υγείας που διανύουμε, ελέω της αποδιοργάνωσης της πρωτοβάθμιας περίθαλψης, το φαρμακείο διαδραματίζει καίριο ρόλο στην περίθαλψη, πολλές φορές υποκαθιστώντας τις αδυναμίες και τις παραλείψεις του συστήματος. Οι ιδιαιτερότητες του ελληνικού φαρμακείου σε σχέση με τους πελάτες - και δη τους ηλικιωμένους, περιγράφονται ανάλογα στα φαρμακευτικά συστήματα άλλων χωρών, στα πλαίσια του Pharmaceutical Care με επιστημονικό τρόπο, αλλά καθόλου διαφορετικό στην ουσία.

Το απαραίτητο μείγμα του Pharmaceutical Care

- Η **επικοινωνία** με τον γηριατρικό ασθενή είναι το «άλφα και το ωμέγα» της Φαρμακευτικής Φροντίδας, καθώς έτσι μπορεί να παρακολουθηθεί σωστά και να αποφευχθούν παραλείψεις στη θεραπεία του.
- Η επιδίωξη της **συμμόρφωσης** του ασθενή έχει άμεση σχέση με τη σωστή επικοινωνία φαρμακοποιού-ηλικιωμένου και για την επίτευξη της συζητούνται διαφορετικές μέθοδοι (εβδομαδιαίοι περιέκτες φαρμάκων, ηλεκτρονική καταγραφή στοιχείων της θεραπείας του ασθενή, τηλεφωνική υποστήριξη, κ.α.).
- Ο **έλεγχος αλληλεπιδράσεων** των φαρμάκων που παίρνει ο ασθενής είναι επίσης πολύ σημαντικός. Ο έλεγχος αυτός μπορεί και πρέπει να γίνει στο φαρμακείο, ιδίως στην Ελλάδα όπου ο ασθενής μπορεί να έχει πάει σε διαφορετικούς ιατρούς που θα του συνταγογραφήσουν διαφορετικά φάρμακα και ακόμα η ηλεκτρονική καταγραφή τους δεν έχει τελειοποιηθεί.
- Παράλληλα και η **ρύθμιση της δόσης** είναι δυνατόν να γίνει με προτροπή/παρέμβαση του φαρμακοποιού.
- Η **επιλογή σκευάσματος ΟΤΣ** στους ηλικιωμένους θα πρέπει να γίνεται σε συνεννόηση με τον φαρμακοποιό, αφού μπορεί να υπάρχουν αλληλεπιδράσεις με τη θεραπεία που λαμβάνει ο εκάστοτε ασθενής ή να υπάρχουν σκευάσματα που συνιστώνται ιδιαίτερα σε ηλικιωμένους.
- Ακόμα, σημαντικότερος είναι ο ρόλος του φαρμακοποιού στην **πρόληψη**, ιδίως στην Ελλάδα όπου ο τομέας της προληπτικής ιατρικής ακόμα αναπτύσσεται. Στο φαρμακείο γίνεται τακτική παρακολούθηση της πίεσης των ηλικιωμένων, μέτρηση σακχάρου, αναλυτική ενημέρωση για το χειρισμό του διαβήτη (τρόπος χρήσης ταινιών μέτρησης, φροντίδα του διαβητικού ποδιού) κτλ.

- Εδώ αξίζει να αναφερθεί και η ενεργή συμμετοχή του φαρμακοποιού στον **εμβολιασμό**, είτε με την ενημέρωση και προτροπή στους ασθενείς να εμβολιαστούν, είτε με τον απευθείας εμβολιασμό τους στο φαρμακείο. Χαρακτηριστικός εξάλλου είναι ο αριθμός εμβολίων γρίπης και πνευμονιοκόκκου που γίνονται κάθε χρόνο στα φαρμακεία.



Οι συχνές παθήσεις της 3^{ης} ηλικίας

Εκτός από τα βασικά σημεία του Pharmaceutical Care που θα πρέπει να έχει υπόψη του κάθε φαρμακοποιός για τους ασθενείς της 3^{ης} ηλικίας που έρχονται στο φαρμακείο, θα πρέπει επίσης να είναι προετοιμασμένος να διαγνώσει και να αντιμετωπίσει μια σειρά από παθήσεις που είναι πολύ πιθανόν να εμφανιστούν σε πελάτες μεγαλύτερης ηλικίας.

Μερικές από τις πιο συχνές είναι:

1. Καρδιοπάθεια

Η καρδιακή νόσος είναι η πρώτη αιτία θανάτου σήμερα στους ηλικιωμένους. Η πιο κοινή της εκδήλωση της είναι το έμφραγμα, το οποίο αρκετές φορές οδηγεί σε αιφνίδιο θάνατο. Όταν συνυπάρχουν ορισμένοι παθολογικοί παράγοντες ή/και νοσήματα, η πιθανότητα εμφάνισης καρδιακής νόσου αυξάνει και αυτοί οι παράγοντες θα πρέπει να αναγνωρίζονται και να επισημαίνονται. Βασικές ενδείξεις για προδιάθεση εμφάνισης καρδιακής νόσου είναι το κάπνισμα, η παχυσαρκία, το stress, η καθιστική ζωή, ο διαβήτης, η κατανάλωση λιπαρών, η αύξηση της «κακής» χοληστερόλης LDL ή η μείωση της «καλής» χοληστερόλης HDL, η υπέρταση, η αθηροσκλήρωση.

2. Υπέρταση

Λόγω της σκλήρυνσης των αρτηριών στον ηλικιωμένο, η αύξηση της πίεσης του αίματος είναι συχνό φαινόμενο της 3ης ηλικίας. Η υπέρταση προκαλεί βλάβες σε όλα τα ζωτικά όργανα και χωρίς την ενδεικνυόμενη φαρμακευτική αγωγή ο υπερτασικός κινδυνεύει από αιφνίδιο θάνατο, εγκεφαλικό επεισόδιο, νεφρική ανεπάρκεια, απόφραξη καρδιακής αρτηρίας κ.α. Ο κίνδυνος επιπλοκών είναι μεγαλύτερος εάν ο υπερτασικός καπνίζει, πάσχει από σακχαρώδη διαβήτη, έχει υψηλή χοληστερόλη ή καταναλώνει αυξημένες ποσότητες αλκοόλ. Υπέρταση υπάρχει όταν ο μέσος όρος των μετρήσεων της διαστολικής πίεσης («μικρή» πίεση), είναι μεγαλύτερος ή ίσος από 90mmHg, ή όταν ο μέσος όρος των μετρήσεων της συστολικής πίεσης («μεγάλη» πίεση), είναι μεγαλύτερος ή ίσος από 140mmHg. Σε περίπτωση άλλης πάθησης, όπως αυξημένο σάκχαρο, χοληστερόλη, καρδιακή ή νεφρική ανεπάρκεια, τα όρια αυτά είναι πιο αυστηρά.

Η πρόληψη της υπέρτασης στον ηλικιωμένο γίνεται με την αποφυγή κατάχρησης αλατός, αλκοόλ, καφέ, την καθημερινή βάδιση, τη διατήρηση φυσιολογικού βάρους.

3. Αύξηση του σακχάρου – Διαβήτης

Με την πάροδο της ηλικίας, ο μεταβολισμός επιβραδύνεται, η έκκριση της ινσουλίνης διαταράσσεται και η κληρονομική προδιάθεση για διαβήτη, εκδηλώνεται. Ο διαβήτης είναι μια χρόνια πάθηση χωρίς θεραπεία, η οποία συνοδεύεται από σημαντικές αλλαγές στο μεταβολισμό, που προοδευτικά προκαλούν βλάβες στα μάτια, στην καρδιά, στα νεφρά, στον εγκέφαλο, στα αγγεία, στα νεύρα. Η προληπτική εξέταση για σάκχαρο είναι σημαντική, διότι η αύξηση του σακχάρου, ενώ προκαλεί βλάβες, συχνά δεν έχει συμπτώματα και αυτό είναι και ο μεγαλύτερος κίνδυνος για την εμφάνιση διαβήτη. Ανάλογα με το βαθμό της αύξησης του σακχάρου και το είδος των επιπλοκών που μπορεί να εμφανιστούν, καθορίζεται εξατομικευμένη αγωγή για το σάκχαρο μετά από ιατρική εξέταση. Σημαντική επίσης είναι η βοήθεια και η εκπαίδευση που μπορεί να πάρει ο ασθενής από το φαρμακοποιό, μετά την

εμφάνιση διαβήτη, για την πρόληψη του διαβητικού ποδιού.

4. Άνοια - Alzheimer - Εγκεφαλικά Επεισόδια - Κατάθλιψη - Νόσος Parkinson

Η πιθανότητα ενός ηλικιωμένου να εμφανίσει κάποιο νόσημα του εγκεφάλου που αλλοιώνει την ικανότητα του ηλικιωμένου να θυμάται, να κρίνει, να κινείται, είναι αρκετά μεγάλη.

Η **άνοια** προσβάλλει αρκετούς ηλικιωμένους, προκαλώντας αρχικώς διαταραχές μνήμης, ενώ προοδευτικά εμφανίζεται διαταραχή ομιλίας, οπτική αίσθηση του χώρου και αποδιοργάνωση του χαρακτήρα. Σε προχωρημένο στάδιο, οι ασθενείς χάνουν τη μνήμη τους, την κρίση, τη λογική τους.

Η νόσος **Alzheimer** και η κακή αιμάτωση του εγκεφάλου λόγω προχωρημένης βιολογικής ηλικίας, είναι οι συχνότερες αιτίες άνοι-
ας στο δυτικό κόσμο.

Η προληπτική χορήγηση ορισμένων αντιοξειδωτικών, βιταμινών και προστατευτικών βοτάνων που σταθεροποιούν το νευρικό σύστημα, μέσω κατάλληλης διατροφής, αλλά και μέσω συμπληρωμάτων και φυσικών φαρμάκων (π.χ. ενισχυμένη σύνθεση του φυτού ginkgo με φυσικά αντιοξειδωτικά σταθεροποίησης), είναι σημαντική σε άτομα με προδιάθεση

Τα **εγκεφαλικά επεισόδια** στην 3^η ηλικία συχνά οφείλονται σε κακή ρύθμιση της αρτηριακής πίεσης, του σακχάρου, της χοληστερόλης ή άλλων υποκείμενων νοσημάτων. Το εγκεφαλικό επεισόδιο αποδιοργανώνει περαιτέρω τη διανοητική κατάσταση του ηλικιωμένου, ενώ συντελεί σημαντικά στη δυσκινησία του, λόγω των παραλύσεων που συχνά επιφέρει. Είναι σημαντικό να ελέγχονται τα υποκείμενα νοσήματα που μπορούν να προδιάθουν σε εγκεφαλικά επεισόδια.

Εκτός από παρενέργεια των εγκεφαλικών επεισοδίων, η **κατάθλιψη** είναι μια πολύ συχνά απαντημένη πάθηση στους ηλικιωμένους ασθενείς και σχετίζεται και με την έκπτωση της εγκεφαλικής λειτουργίας που συμβαίνει στις μεγάλες ηλικίες. Τα συμπτώματά της, εκτός των άλλων, μπορεί να επηρεάσουν και τη συμμόρφωση του ασθενή στη θεραπεία άλλων παθήσεων που μπορεί να έχει. Γι' αυτό θα πρέπει να ελέγχεται ο ηλικιωμένος για την ύπαρξη συμπτωμάτων κατάθλιψης και να



παραπέμπεται σε ψυχίατρο αν αυτό κριθεί αναγκαίο. Η **νόσος Parkinson** είναι η πιο κοινή διαταραχή από μία κατηγορία προοδευτικώς εξελισσόμενων νόσων του νευρικού συστήματος, στη θεραπεία της οποίας παίζει σημαντικό ρόλο η έγκαιρη διάγνωση. Θα πρέπει λοιπόν, στα πλαίσια της πρόληψης, όταν παρατηρηθούν συμπτώματα νόσου Parkinson σε ηλικιωμένο πελάτη του φαρμακείου, αυτός να παραπέμπεται σε ειδικό νευρολόγο.

5. Αρθρίτιδα

Η αρθρίτιδα είναι μια επώδυνη και εκφυλιστική ασθένεια των αρθρώσεων, η οποία εμφανίζεται όλο και συχνότερα στους ηλικιωμένους, κυρίως με τη μορφή της οστεοαρθρίτιδας. Ενώ οι περισσότεροι θεωρούν ότι η αρθρίτιδα και ο συνοδευτικός πόνος των αρθρώσεων είναι μια φυσική εξέλιξη λόγω του γήρατος, είναι σημαντικό να διαγνωστεί και να αντιμετωπιστεί όσο το δυνατόν πιο έγκαιρα, γλιτώνοντας τους ασθενείς από ταλαιπωρία και πιθανή σοβαρή ζημιά στις αρθρώσεις. Εκτός λοιπόν από την παροχή ΟΤC αντιφλεγμονωδών και παυσίπονων στους ασθενείς με πόνο στις αρθρώσεις, καλό είναι να παραπέμπονται και σε ειδικό ρευματολόγο.

6. Λοιμώξεις - Εμβολιασμός

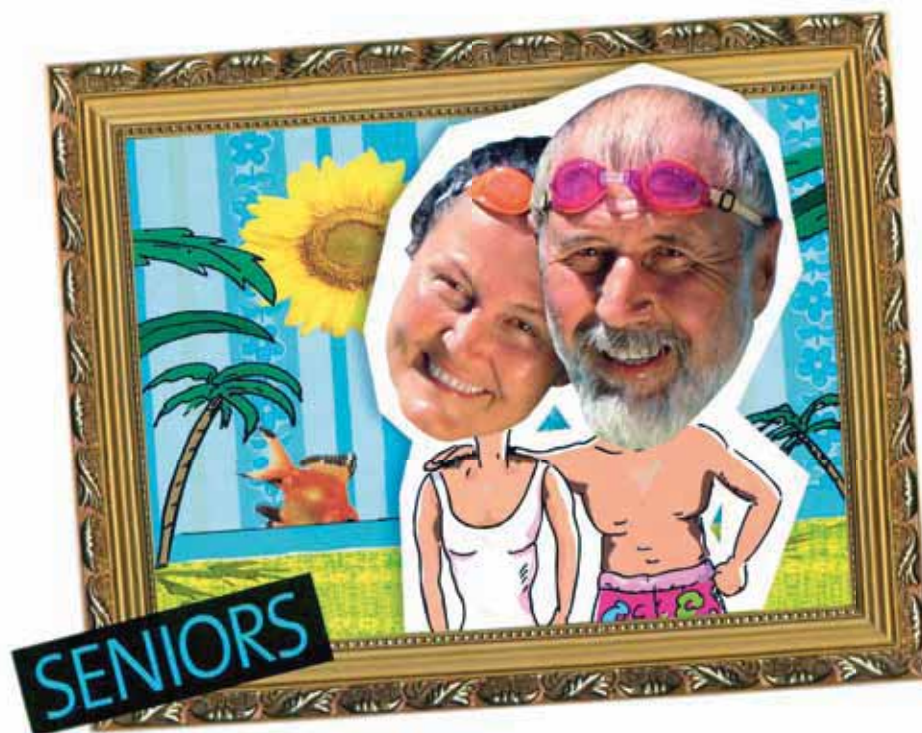
Με την αύξηση της ηλικίας, οι ηλικιωμένοι εμφανίζουν πτώση της ανοσολογικής τους δύναμης και πτώση της αναπνευστικής εφεδρείας. Κάθε λοίμωξη, ακόμη και ελαφριά, ενδέχεται να οδηγήσει πολύ γρήγορα σε σοβαρές επιπλοκές όπως πνευμονία.

Γι' αυτό, ο φαρμακοποιός σε κάθε ηλικιωμένο θα πρέπει:

- Να υπενθυμίζει να γίνονται προληπτικές εξετάσεις για να εντοπίζονται και να θεραπεύονται έγκαιρα παθολογικές καταστάσεις και νοσήματα που αλλοιώνουν τη σωστή άμυνα. Τέτοια νοσήματα και παθολογικές καταστάσεις είναι η αύξηση του σακχάρου, η νεφρική ανεπάρκεια, η ηπατική ανεπάρκεια.
- Να προτείνει τα κατάλληλα συμπληρώματα διατροφής και τονωτικά του ανοσοποιητικού συστήματος όπου χρειάζονται.
- Να συστήνει και να εμβολιάζει (εφόσον μπορεί) όλους τους ηλικιωμένους πελάτες του, με το εμβόλιο της γρίπης κάθε φθινόπωρο και με το καινούριο 13δύναμο εμβόλιο του πνευμονιοκόκκου το οποίο μπορεί να γίνει **σε όλους τους ενήλικες άνω των 50 ετών**, με μία δόση εφάπαξ και συστήνεται να γίνεται προληπτικά και **δωρεάν** σε όλους, υγιείς και μη, για την πρόληψη της πνευμονιοκοκκικής νόσου, η οποία είναι η no1 προλαμβανόμενη αιτία θανάτου παγκοσμίως.

Συμπέρασμα

Όπως είναι προφανές, η διαχείριση των ασθενών της 3^{ης} ηλικίας στο φαρμακείο θα πρέπει να είναι -και είναι- καθημερινή πρακτική. Λαμβάνοντας λοιπόν υπόψη το συνεχώς μεταβαλλόμενο φαρμακευτικό περιβάλλον στη χώρα μας, η βελτιστοποίησή της θα βοηθήσει στη διατήρηση και την ανάπτυξη ενός από τους βασικούς πυλώνες της βιωσιμότητας του ελληνικού φαρμακείου. ■



PLUS+

στη διαχείριση του Διαβήτη
σε θεραπεία με **ινσουλίνη**.



Ακρίβεια και
Επαναληψιμότητα
στη μέτρηση



Δείκτες επισήμανσης
προ/μεταγευματικοί,
άσκησης & συναγερμού



Μέτρηση
της **β-OHB** κετόνης
στο αίμα



*Η αποστολή του δώρου γίνεται με έξοδα της Menarini diagnostics

MENARINI
A.MENARINI
diagnostics

Γραμμή Εξυπηρέτησης Διαβήτη: 801 11 44400

MENARINI ΔΙΑΓΝΩΣΤΙΚΑ ΙΑΤΡΙΚΑ ΟΡΓΑΝΑ Α.Ε.Β.Ε

Λεωφ.Βουλιαγμένης 575, 16451 Αργυρούπολη, Τηλ.: 210 9944950-4, www.menariniagnostics.gr

Ρωτήστε
για την
προσφορά
4+1 ΔΩΡΟ*

ADICITAD

Οι χρόνια ασθενείς και η συμμόρφωση στη **θεραπεία** τους

Το να καταπίνεις φάρμακα κάθε μέρα δεν είναι τόσο απλό...!
Ιδιαίτερα αν ο ασθενής είναι χρόνιας και θα πρέπει να δεχθεί ότι θα τα παίρνει εφόρου ζωής.
Ανάμεσα στην αδιαφορία, την εξέγερση και την απάθεια, ο δρόμος προς τη συμμόρφωση στη θεραπεία είναι δύσκολος.





«*έλω να τα παίρνω αλλά ξεχνάω*», ή «*Γνωρίζω ότι πρέπει να τα παίρνω αλλά...*» ή «*Αμέλγησα ν' ανανεώσω τη συνταγή...*», είναι λόγια που ακούγονται πολύ συχνά στον πάγκο του κάθε φαρμακείου. Η σωστή και τακτική λήψη των φαρμάκων είναι ένα θέμα παλιό όπως και η ιατρική. Ο Ιπποκράτης πριν από 2500 χρόνια έλεγε ότι «*Ο γιατρός πρέπει να γνωρίζει ότι οι ασθενείς του, λένε συχνά ψέματα όταν λένε ότι ακολουθούν τη θεραπεία τους*».

Το να κατανοήσουμε γιατί οι ασθενείς δε συμμορφώνονται προς τις οδηγίες λήψης των φαρμάκων τους είναι ένα θέμα που συζητείται πάνω από 35 χρόνια από την ιατρική κοινότητα.

Η μη συμμόρφωση είναι μια αποτυχημένη θεραπεία!

Η φροντίδα της συμμόρφωσης είναι πρωταρχικό μέλημα απ' όλους τους επαγγελματίες υγείας.

Ιδιαίτερα στο φαρμακείο η σωστή επεξήγηση του τρόπου λήψης και του οφέλους της θεραπείας για τη πάθηση τους, είναι κάτι παραπάνω από την απλή καταγραφή της δοσολογίας στο κουτάκι. Αυτό δεν είναι κάτι απλό, απαιτεί μια ιδιαίτερη επικοινωνία που συχνά οι φαρμακοποιοί την έχουν υποτιμήσει.

Στα περισσότερα φαρμακεία δε θέτουν καν την ερώτηση στον ασθενή αν παίρνει σωστά τα φάρμακά του και θεωρούν ότι, δίνοντας τα κουτιά και εξηγώντας τον τρόπο λήψης, αυτό αρκεί και ο ασθενής θα τα πάρει!

Χρόνιες παθήσεις όπως υπέρταση, υπερχοληστεριναιμία, καρδιοπάθειες, διαβήτης, άσθμα, όποια και να είναι η παθολογία, η μη συμμόρφωση είναι δυστυχώς ένα δεδομένο.

Ένα μεγάλο ποσοστό των χρόνιων ασθενών (περίπου το 40%) κάνουν ένα θεραπευτικό zapping, ενώ οι υπόλοιποι είναι επιμελείς και αναζητούν τα φάρμακα τους πριν ακόμη τελειώσουν.

Ο Παγκόσμιος Οργανισμός Υγείας (ΠΟΥ) ορίζει τη **συμμόρφωση**, σαν την εναρμόνιση μεταξύ της συμπεριφοράς ενός ατόμου-λήψη φαρμάκου, ακολουθία οδηγιών διατροφής, έλεγχων και τρόπου ζωής - και των οδηγιών του θεράποντα.

Για να επιτύχουμε τη συμμόρφωση, απαραίτητα πρέπει να περάσουμε πρώτα από το στάδιο της **θεραπευτικής επιμόρφωσης**. Πρέπει με απλά λόγια να ενημερώσουμε τον ασθενή για την πάθηση και τις επιπτώσεις της.

Ασήμαντες δικαιολογίες για σημαντικές συνέπειες

Συχνά όταν ρωτάμε ορισμένους ασθενείς πελάτες μας γιατί δεν έχουν ανανεώσει ακόμη τα φάρμακά τους, αυτοί απαντούν: «*Έχω ακόμη στο κουτί, γιατί δεν τα παίρνω κάθε μέρα*».

Και εδώ θα πρέπει να εξηγήσουμε τους κινδύνους της μη σωστής θεραπείας. Παράδειγμα αν μια ηλικιωμένη γυναίκα μας λέει ότι για την οστεοπόρωση παίρνει ένα δισκίο ασβεστίου με βιταμίνη D την ημέρα αντί για δύο,

πρέπει να της εξηγήσουμε τους κινδύνους που αντιμετωπίζει για κάταγμα οστών.

Είναι δεδομένο ότι οι συνέπειες μιας σχετικά καλής συμμόρφωσης είναι σε πολλαπλά πεδία θετικές και έχουν να κάνουν όχι μόνο με την υγεία του ασθενή, αλλά και τη δημόσια υγεία και κατ' επέκταση και με τα οικονομικά της υγείας.

Η αποτυχία μιας θεραπείας, ή η αντίσταση στη θεραπεία, οδηγούν στην καταφυγή σε πιο πολύπλοκες θεραπείες ίσως πιο τοξικές και επίπονες για τον ασθενή, χωρίς να αμελήσουμε να παραλείψουμε την ταλαιπωρία της εισαγωγής του στο νοσοκομείο και το κόστος της περίθαλψης εκεί.

Όλοι οι ειδικοί συμφωνούν ότι η μείωση των δαπανών υγείας περνάει και από τη συμμόρφωση!

Έτσι λοιπόν η αντίδραση του φαρμακοποιού στις δικαιολογίες των ασθενών για τη μη συμμόρφωσή τους, πρέπει να είναι η επανεξήγηση της πάθησης του όφελους της θεραπείας και των κινδύνων της μη συμμόρφωσης. Βέβαια υπάρχει και ο παράγοντας της μη ικανότητας του ασθενή να τα κατανοήσει όλα αυτά και φυσικά και των ανεπιθύμητων ενεργειών που οδηγούν σε μη συμμόρφωση, αλλά αυτές οι περιπτώσεις σε ποσοστό είναι ελάχιστες.

Η αποδοχή μιας χρόνιας πάθησης

Είναι τελείως διαφορετικό να παίρνεις φάρμακα για μια χρόνια πάθηση από το να πάρεις μια αντιβίωση για 6 μέρες! Όταν μαθαίνουμε ότι έχουμε μια χρόνια πάθηση περνάμε ένα τραυματικό σοκ που διαταράσσει τη ψυχολογία μας και περνάει από διάφορες φάσεις: άρνηση, εξέγερση, αλλά και αδιαφορία. Το να δεχθείς ότι είσαι άρρωστος, ιδιαίτερα όταν δεν έχεις ενοχλητικά συμπτώματα όπως ο διαβήτης, η χοληστερίνη, ορισμένες καρδιοπάθειες, δεν είναι σχετικά εύκολο. Το να γνωρίζουμε σε βάθος την ασθένεια μας δεν είναι εύκολο για τους περισσότερους ανθρώπους. Το πλέον σημαντικό όμως είναι να πειστούμε και να ελπίζουμε ότι ακολουθώντας την αγωγή θα μας βοηθήσει στην ποιότητα της ζωής μας. Φυσικά υπάρχουν διαφορές μεταξύ χρόνιων ασθενών. Ένας σταθεροποιημένος υπερτασικός, ή διαβητικός, με έναν ασθενή με νεφρική ανεπάρκεια που κάνει αιμοκάθαρση σε όλη τη ζωή του δεν είναι το ίδιο...

Αναμφισβήτητα οι πιο σοβαρές χρόνιες παθήσεις οδηγούν τον πάσχοντα σε έναν κόσμο που δε γνωρίζει τους κανόνες του παιχνιδιού και θα πρέπει να μάθει να είναι αυτόνομος και υπεύθυνος για τον εαυτό του και τους γύρω του. Η διατήρηση της υγείας εξ άλλου δεν εξαρτάται μόνο από πρότυπα εξωγενή, αλλά από την ικανότητα του ατόμου να δημιουργήσει πρότυπα και κανόνες βιολογικής λειτουργίας που του επιτρέπουν όσο το δυνατόν καλύτερη ποιότητα ζωής.

Στηριζόμενος σε αυτή τη λογική ο ασθενής θα φροντίσει την υγεία του. Αυτή η έννοια είναι η καλή πλευρά της εμπειρικής γνώσης του ασθενή γι' αυτό που αισθάνεται

και βιώνει. Όταν επιβάλλουμε κάτι στον ασθενή επειδή εμείς έτσι θεωρούμε ότι πρέπει να γίνει, αυτό συνήθως του είναι δύσκολο αποδεκτό. Αντίθετα αν ο ίδιος ο ασθενής ανακαλύψει μέσα από τη γνώση που του προσφέρουμε τι θα πρέπει να κάνει για το καλό του, τότε η συμμόρφωση είναι πιο θεμιτή γι' αυτόν.

Αυτή η εμπειρική γνώση του ασθενή -π.χ. ενός διαβητικού να αποδεχθεί την αυτομέτρηση και να μάθει να προσαρμόζει τη δόση της ινσουλίνης καθώς και να διαχειρίζεται καταστάσεις υπογλυκαιμίας με τη βοήθεια του ειδικού- καταλήγει σε μια πιο βαθιά γνώση και διαχείριση της θεραπευτικής του αγωγής. Είναι η λεγόμενη θεραπευτική επιμόρφωση.

Βέβαια θα μπορούσε να πει κανείς ότι όλα τα ανωτέρω εμπειρέχουν πολύ φιλοσοφία, αλλά η θεραπευτική έχει ανάγκη από τη φιλοσοφία από τη ψυχολογία και από άλλες γνώσεις, γιατί έχουμε να κάνουμε με ανθρώπους.

Εξ' άλλου ο ΠΟΥ το επισημαίνει: *«Δεν υπάρχει καμία μοναδική στρατηγική επικοινωνίας, ούτε ένα σύνολο στρατηγικών που έχει φανεί αποτελεσματικό για όλους τους ασθενείς και όλες τις συνθήκες».*

Και φυσικά να ξεχάσουμε εκφράσεις του τύπου «πρέ-



πει να κάνετε...».

Μια κατάλληλη προσέγγιση του ασθενή

Το φαρμακείο διαθέτει μέσα για να αποφύγει το «πρέπει να κάνετε...», ξεκινώντας και ανακαλύπτοντας με ερωτήσεις το επίπεδο γνώσης της πάθησης και τις ανάγκες του ασθενή.

«Γνωρίζετε τις επιδράσεις και τα οφέλη της θεραπείας που σας έγραψε ο γιατρός;»

«Αντιμετωπίζετε προβλήματα με την αγωγή σας;»

«Ποιες είναι οι δυσκολίες που αντιμετωπίζετε;»

«Μπορώ να σας βοηθήσω να τις ξεπεράσουμε;»

«Ο γιατρός σας έδωσε όλες τις απαραίτητες εξηγήσεις και πληροφορίες για την πάθηση και τη θεραπεία σας;»

«Τις έχετε κατανοήσει καλά ή θέλετε να πούμε κάτι επί πλέον μαζί;»

Ερωτήσεις απλές που δεν απαιτείται να είστε ψυχολόγος

ΟΙ ΒΑΣΕΙΣ ΤΗΣ ΕΠΙΤΥΧΙΑΣ

Να είμαστε γνώστες

Το να δώσεις συμβουλές διαιτητικής, συμβουλές πρόληψης ή γενικά να διαχειριστείς ένα χρόνιο ασθενή, απαιτεί γνώσεις από μέρους του φαρμακοποιού και των ατόμων που εξυπηρετούν στον πάγκο. Η επιμόρφωση απαραίτητη λοιπόν παρόλο που απαιτεί χρόνο

Να οργανωθούμε

Να έχουμε ετοιμάσει ένα χώρο εμπιστευτικότητας μέσα στο φαρμακείο, μια θεραπευτική καμπίνα ας πούμε και φυσικά να έχουμε ετοιμάσει γραπτά σε κάθε πάθηση το τι πρέπει να ξέρουμε και να πούμε. Γραπτές συμβουλές και οδηγίες για τον ασθενή είναι πάντα απαραίτητες

Να έχουμε τον κατάλληλο εξοπλισμό για έλεγχο

(ζυγαριά, πιεσόμετρο, μηχανάκι και ταινίες ελέγχου γλυκόζης...).

ή κοινωνιολόγος στον πάγκο για να φροντίσει τη συμμόρφωση των χρόνιων ασθενών σας. Μπορείτε να στηριχτείτε σε ορισμένους παράγοντες για να διευκολύνετε τον ασθενή στη θεραπευτική του αγωγή και φυσικά εκτός από την πληροφόρηση να τον βοηθήσουμε να βρει απαιτήσεις σε ειδικές του ανάγκες.

Σε γενικές γραμμές κανένας γιατρός όσες γνώσεις και αν έχει, δε μπορεί να εγγυηθεί το αποτέλεσμα της θεραπείας. Το ίδιο και κανένας φαρμακοποιός δε μπορεί να εγγυηθεί την αποτελεσματικότητα ενός φαρμάκου. Και φυσικά κανένας από τους δύο δε μπορεί να επιβάλει τη συμμόρφωση στη θεραπεία. Μόνο ένας πραγματικός διάλογος με τον ασθενή έχει μια πιθανότητα να βοηθήσει τον ασθενή να ακολουθήσει την αγωγή του.

Η πληροφόρηση του ασθενή πάνω στην ασθένεια του παραμένει βασικό στοιχείο για να πετύχουμε να οδηγήσουμε τον ασθενή να πάρει από μόνος του μέρος στην απόφαση για τη ζωή και την υγεία του και να ξεπεράσει τις δυσκολίες της θεραπείας του.

Ο χειρισμός και η παρακολούθηση των χρόνιων ασθενών

Η βασική πληροφόρηση πρέπει να στηρίζεται στην πάθηση, και σε αρκετές περιπτώσεις στη διαιτητική, στην άσκηση και στον απαιτούμενο έλεγχο (π.χ. διαβήτης χοληστερίνη υπέρταση, καρδιοπάθειες...).

Η όλη διαδικασία της πληροφόρησης καλό θα είναι να γίνεται σε ένα μέρος του φαρμακείου που εξασφαλίζει την εμπιστευτικότητα.

Επίσης αν υπάρχει η δυνατότητα χώρου στο φαρμακείο, μπορούν να οργανωθούν εκπαιδευτικά σεμινάρια σε μία ομάδα 5-6 ατόμων με την ίδια χρόνια πάθηση (ένα απόγευμα Δευτέρας ή Τετάρτης). Αλλά και οι εταιρείες μπορούν να αναλάβουν πρωτοβουλίες και να οργανώσουν τέτοιου είδους εκπαιδευτικά για τους ασθενείς μερικών φαρμακείων σε μια περιοχή. ■

Πόπη Χαραμή

Accu-Chek Aviva Nano

Ο εύκολος και ασφαλής τρόπος
για ακριβή αποτελέσματα

Για πραγματικά ξένοιαστες
διακοπές εμπιστευθείτε
τις μετρήσεις σας σ' εμένα.

Καλό Καλοκαίρι!



36 1153/1205

Το ACCU-CHEK, ACCU-CHEK AVIVA και ACCU-CHEK AVIVA NANO
είναι εμπορικά σήματα της Roche. © 2012 Roche

Συνιστάται
από την



ΕΛΛΗΝΙΚΗ
ΕΝΔΟΚΡΙΝΟΛΟΓΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Γίνετε και εσείς μέλος στο Accu-Chek Club
και κερδίστε μοναδικά προνόμια & προσφορές!

Τμήμα εξυπηρέτησης πελατών Accu-Chek:
Από κινητό 210 2703700
και από σταθερό δωρεάν στο 800 11 71000

www.accu-chek.com

ACCU-CHEK®

ΑΣ μη ΞΕΧΝΑΜΕ ότι στην περίπτωση του διαβήτη, ο αυτοέλεγχος είναι πολύ σημαντικός για τη συμμόρφωση στη θεραπεία

Μερικές απαραίτητες γνώσεις

Ο αυτοέλεγχος είναι απαραίτητος για τη γλυκαιμική ρύθμιση των διαβητικών που αντιμετωπίζονται με ινσουλίνη, διότι καθοδηγεί:

- Την αποτελεσματικότερη αναπροσαρμογή των δόσεων της ινσουλίνης από τον ίδιο τον ασθενή, ανάλογα με τα αποτελέσματα των μετρήσεων της γλυκόζης.
- Την τροποποίηση της περιεκτικότητας σε υδατάνθρακες και του ωραρίου των γευμάτων με τις αναγκαίες τροποποιήσεις στη χορήγηση της ινσουλίνης.

Με τον αυτοέλεγχο επιτυγχάνεται:

- Ευχερέστερη εναρμόνιση της άσκησης με τη θεραπευτική αγωγή.
- Αποτελεσματικότερη αντιμετώπιση οξέων καταστάσεων.
- Ανίχνευση και επιβεβαίωση υπογλυκαιμικών επεισοδίων.

Η εκτίμηση της γλυκαιμικής εικόνας γίνεται:

- Άμεσα με τη μέτρηση της γλυκόζης σε διάφορα χρονικά σημεία του 24ώρου, όπως επί νηστείας (πρωινή μέτρηση μετά τουλάχιστον 8ωρη νηστεία), μεταγευματικά (2 ώρες μετά την έναρξη των κυρίων γευμάτων) και προγευματικά (αμέσως πριν από το μεσημεριανό και βραδινό φαγητό). Μετρήσεις μπορεί να χρειάζονται επίσης και άλλες ώρες του 24ώρου για την επίλυση ειδικών προβλημάτων που ανακύπτουν κατά την προσπάθεια της ρύθμισης.
- Η εκτίμηση της συνολικής γλυκαιμικής εικόνας για το προηγούμενο χρονικό διάστημα 2-3 μηνών γίνεται με τη μέτρηση της HbA1c.

Ο έλεγχος της γλυκαιμικής εικόνας μπορεί να γίνεται με τη μέτρηση της γλυκόζης από τον ίδιο τον ασθενή ή το περιβάλλον του σε ολικό τριχοειδικό αίμα με ειδικούς μετρητές, το δε αποτέλεσμα ανάγεται αυτόματα από το μετρητή και εμφανίζεται ως γλυκόζη πλάσματος.

Η χρησιμοποίηση σωστής τεχνικής είναι απαραίτητη για την εκτέλεση των μετρήσεων, ώστε τα αποτελέσματα να είναι αξιόπιστα. Τούτο απαιτεί καλή εκπαίδευση και κατά χρονικά διαστήματα επανεκτίμηση των δεξιοτήτων του ασθενή ή/και του περιβάλλοντός του. Θεραπευτικοί χειρισμοί χωρίς την ανάλογη εκπαίδευση μπορεί να καταστούν επικίνδυνοι.

Η συχνότητα και τα χρονικά σημεία των μετρήσεων της γλυκόζης εξαρτώνται για κάθε ασθενή ανάλογα με τις απαιτούμενες για την αναπροσαρμογή της θεραπείας πληροφορίες, με βάση το ακολουθούμενο θεραπευτικό σχήμα, τις τιμές γλυκόζης και τους καθοριζόμενους θεραπευτικούς στόχους.



Ενδεικτικά συνιστώνται:

- Στους ασθενείς με ΣΔτ1 ή ΣΔτ2 που αντιμετωπίζονται με θεραπευτικά σχήματα που περιλαμβάνουν βασική ινσουλίνη (basal) και δόσεις εφόδου (bolus) ή φέρουν αντλία συνεχούς έγχυσης ινσουλίνης, 3-7 μετρήσεις το 24ωρο (νηστείας, προγευματικά, μεταγευματικά, προ του ύπνου και ενίοτε κατά τη διάρκεια της νύκτας).
- Στους ασθενείς με ΣΔτ2 που αντιμετωπίζονται με θεραπευτικό σχήμα που περιλαμβάνει μία δόση βασικής ινσουλίνης το 24ωρο, καθημερινή μέτρηση της γλυκόζης νηστείας. Εάν, παρά την ικανοποιητική ρύθμιση της γλυκόζης νηστείας, η HbA1c μετά από 2-3 μήνες παραμένει εκτός στόχου συνιστάται μέτρηση και της μεταγευματικής γλυκόζης.
- Στους ασθενείς με ΣΔτ2 που αντιμετωπίζονται με θεραπευτικό σχήμα που περιλαμβάνει δύο δόσεις μειγμάτων ινσουλίνης μέτρηση της γλυκόζης νηστείας και προγευματικά το βράδυ.
- Στους ασθενείς με ΣΔτ2, που στο εφαρμοζόμενο θεραπευτικό σχήμα δεν περιλαμβάνεται ινσουλίνη, τουλάχιστον 3 μετρήσεις την εβδομάδα σε εναλλασσόμενα χρονικά σημεία (νηστεία, προγευματικά, μεταγευματικά).
- Κατά την κύηση, ανεξάρτητα από τον τύπο του διαβήτη, 4-7 μετρήσεις την ημέρα.

Συνήθως απαιτούνται πρόσθετες μετρήσεις γλυκόζης (πριν και 2 ώρες μετά τα γεύματα και περιστασιακά τη νύκτα, μεταξύ 2-3 π.μ.), ανεξάρτητα από τον τύπο του διαβήτη, όταν:

- ✓ Γίνεται αλλαγή του θεραπευτικού σχήματος.
- ✓ Αναπροσαρμόζονται οι δόσεις του ακολουθούμενου θεραπευτικού σχήματος.
- ✓ Υπάρχει οξεία απορρύθμιση οιασδήποτε αιτιολογίας.
- ✓ Εμφανίζονται συχνά υπογλυκαιμικά επεισόδια ή επί ανεπίγνωστης υπογλυκαιμίας.

Ο αυτοέλεγχος συνιστάται σε ασθενείς που οι ίδιοι ή/και το περιβάλλον τους διαθέτουν τις γνώσεις, τις δεξιότητες, αλλά και τη βούληση να τον εντάξουν στο θεραπευτικό τους πρόγραμμα με σκοπό την επίτευξη και διατήρηση των γλυκαιμικών στόχων.

Ο αυτοέλεγχος παρέχει σημαντικές πληροφορίες και στο θεράποντα ιατρό για τη λήψη θεραπευτικών αποφάσεων με σκοπό την επίτευξη των θεραπευτικών στόχων, όχι μόνο για τους διαβητικούς ασθενείς υπό θεραπεία με ινσουλίνη, αλλά και σε αυτούς υπό θεραπεία με δίαιτα ή/και με δισκία.



ακόμα μεγαλύτερη

Ακρίβεια

GR-CXTPWDAD-0512

Νέος εύκολος στη χρήση μετρητής γλυκόζης αίματος CONTOUR™ XT και νέες ταινίες μέτρησης CONTOUR™ NEXT της Bayer.

Εξαιρετική ακρίβεια για αποτελέσματα που μπορείτε να εμπιστευέστε.

Μοναδική τεχνολογία πολλαπλού - παλμού που μετράει το δείγμα 7 φορές

Τεχνολογία No Coding™ που εξαλείφει σφάλματα από λάθος κωδικοποίηση

Μετρήσεις που δεν επηρεάζονται από πολλές κοινές ουσίες παρεμβολής

Τεχνολογία Sip-in Sampling® που βοηθάει στη σωστή μέτρηση με την πρώτη φορά

Επισκεφθείτε μας στη διεύθυνση bayerdiabetes.gr ή καλέστε μας στο **801 11 40 200** (χωρίς χρέωση).



**Contour
next**
Ταινίες Μέτρησης Γλυκόζης Αίματος



**Contour
XT**
Σύστημα Παρακολούθησης
Γλυκόζης Αίματος

Τα προβλήματα των μαλλιών και η κατάλληλη επικοινωνία

◆ Από την **ΑΓΓΕΛΙΚΗ ΚΑΖΑΝΤΖΙΔΗ**, Group Product Manager της APIVITA

Τα προβλήματα των μαλλιών και του τριχωτού της κεφαλής αποτελούν πολύ συχνές περιπτώσεις συμβουλής στο φαρμακείο. Θα πρέπει να είμαστε γνώστες των συμπτωμάτων και αιτιών για να τα αντιμετωπίσουμε με τα κατάλληλα προϊόντα και τις σωστές συμβουλές μας ή να παραπέμψουμε τον πελάτη στον ειδικό δερματολόγο.



Είναι γεγονός ότι τα πλούσια και υγιή μαλλιά, βελτιώνουν όχι μόνο την εμφάνιση αλλά και τη διάθεση του ατόμου. Η υγεία και η ομορφιά των μαλλιών εξαρτάται κυρίως από την κατάσταση του τριχωτού της κεφαλής, διότι τα μαλλιά αντλούν από αυτό όλα τα απαραίτητα στοιχεία για την ανάπτυξη τους.

Εδώ απαιτείται η χρήση ειδικά σχεδιασμένων προϊόντων, που εξασφαλίζουν ολοκληρωμένη και σωστή περιποίηση των μαλλιών και που μπορούν να μας προσφέρουν αποτελεσματικές λύσεις σε οποιοδήποτε πρόβλημα και αν αντιμετωπίζουμε.

Ας δούμε σε αυτό το άρθρο 4 συχνές περιπτώσεις του πάγκου όπως, η τριχόπτωση, η πιτυρίδα, η λιπαρότητα, και η ξηρότητα.

1η περίπτωση:

ΤΡΙΧΟΠΤΩΣΗ

«Βοήθεια, τα μαλλιά μου πέφτουν!»

Μια νέα μητέρα ζητά τη συμβουλή μας

- *Τι μπορώ να κάνω για να σταματήσω την τριχόπτωση;*

- *Από πότε άρχισε αυτή η τριχόπτωση;*

- *Λίγες εβδομάδες αφ' ότου γέννησα...*

- *Μείνετε ήσυχη αυτό θα σταματήσει σιγά-σιγά και τα μαλλιά σας θα επανέλθουν. Για μια γρήγορη όμως αποκατάσταση, σας προτείνω μια τονωτική λοσιόν κατά της τριχόπτωσης και ένα σύμπλεγμα βιταμινών από το στόμα για δράση στη ρίζα της τρίχας. Σε δύο μήνες μετά από αυτή την αγωγή να τα ξαναπούμε.*

Οι τύποι αλωπεκίας

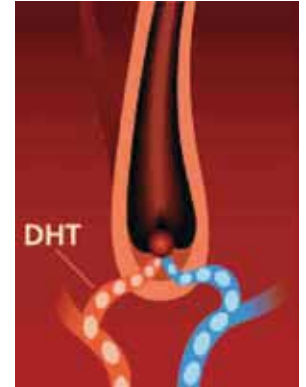
Η φυσιολογική απώλεια των μαλλιών κυμαίνεται γύρω στις 80-100 τρίχες την ημέρα. Κάθε άνθρωπος χάνει φυσιολογικά το 10% των μαλλιών του στην ηλικία των 40 με 50 ετών. Όταν η απώλεια αυτή είναι μεγαλύτερη και επιμένει για μεγάλο χρονικό διάστημα, τότε μπορούμε να μιλήσουμε για περιστασιακή ή μόνιμη τριχόπτωση (αλωπεκία). Υπάρχουν πολλοί τύποι αλωπεκίας. Διακρίνουμε τις διάχυτες αλωπεκίες, που μπορεί να είναι οξείες ή χρόνιες, και τις εντοπισμένες, που γενικά είναι παθολογικής αιτιολογίας και απαιτούν ιατρική συμβουλή.



Οι **οξείες διάχυτες αλωπεκίες**, πλήττουν περισσότερο τις γυναίκες και προκαλούνται κυρίως από ψυχοσυναισθηματικό σοκ, ορμονικές αλλαγές, οξεία λοίμωξη, έντονη κόπωση, μη ισορροπημένη διατροφή, θεραπεία με ορισμένα φάρμακα, μηχανική καταπόνηση (βαφές, περμάντ, έντονο βούρτσισμα κτλ).

Τις περισσότερες φορές το πρόβλημα αποκαθίσταται σταδιακά, αλλά δεν πρέπει να παραμελούνται, καθώς μπορεί να οδηγήσουν σε χρόνια αλωπεκία.

Οι **χρόνιες διάχυτες αλωπεκίες**, οφείλονται σε μηχανική καταπόνηση των τριχών, σε μη ισορροπημένη διατροφή (έλλειψη Fe, Cu, Zn), λήψη φαρμάκων, ορμονικές αλλαγές και γενετική προδιάθεση. Ιδιαίτερα η **ανδρογενετικού τύπου αλωπεκία**, αποτελεί τη συχνότερη μορφή τριχόπτωσης (90%), και προσβάλλει άνδρες και γυναίκες. Συνήθως η ινιακή περιοχή δεν προσβάλλεται. Σχετίζεται με έναν ορμονικό παράγοντα, εξαρτώμενο με τα ανδρογόνα (η 5α-αναγωγή μετατρέπει την ΤΕΣΤΟΣΤΕΡΟΝΗ σε ΔΙΥΔΡΟΤΕΣΤΟΣΤΕΡΟΝΗ-DHT), η οποία συρρικνώνει το θύλακα, εμποδίζει τη δραστηριότητά του και οδηγεί σε σταδιακή εκφύλιση το θύλακα της τρίχας.



Κλινική εξέλιξη της ανδρογενετικής αλωπεκίας-τα στάδια



Στον άνδρα η ανδρογενετική αλωπεκία είναι κληρονομική. Στη γυναίκα οφείλεται κυρίως σε μια αύξηση των ανδρογόνων.

Τέλος η γυροειδής αλωπεκία είναι συνήθως εντοπισμένη και καθολική αλωπεκία, αλλά μπορεί να εξαπλωθεί και σε άλλα σημεία του τριχωτού της κεφαλής.

Ανακαλύψτε τον τύπο της τριχόπτωσης.

Οι κατάλληλες ερωτήσεις επιτρέπουν τη σωστή διάγνωση της τριχόπτωσης για την πρόταση της κατάλληλης αγωγής ή την παραπομπή στον ειδικό δερματολόγο, ιδιαίτερα αν πρόκειται για ανδρογενετικού τύπου αλωπεκία, γυροειδή αλωπεκία ή η τριχόπτωση συνοδεύεται από μια δερματίτιδα.

Οι συνήθεις ερωτήσεις διάγνωσης

- Πόσες περίπου τρίχες σας πέφτουν καθημερινά; Για πάνω από 100 η κατάσταση δεν είναι φυσιολογική και απαιτείται μια αγωγή προτεινόμενη από τον φαρμακοποιό ή από τον ειδικό γιατρό ανάλογα με την περίπτωση
- Η τριχόπτωση είναι εντοπισμένη ή διάχυτη;
- Εδώ και πόσο χρόνο παρουσιάζεται;
- Υπάρχει κληρονομικότητα;
- Έχετε περάσει τελευταία έντονες καταστάσεις στρες;

Επίσης ρωτάμε για λιπαρότητα ή ξηρότητα, αν λαμβάνεται κάποια φαρμακευτική αγωγή ή υπάρχει άλλο θέμα υγείας, τροποποίηση στη διατροφή (κακή διατροφή, έλλειψη σιδήρου κτλ).

Τέλος αναζητάμε και τους παράγοντες που μπορεί να επιδεινώσουν την κατάσταση όπως βαφές, πιστολάκι με πολύ θερμό αέρα, κακομεταχείριση των μαλλιών... κλπ.

Οπτική και δια της αφής εξέταση

Ζητήστε από τον πελάτη να κάνει ο ίδιος ένα απλό τεστ: πείτε του να τραβήξει μία τούφα από κάθε πλευρά του κεφαλιού και κοιτάξτε τις τρίχες που έχουν μείνει στα δάχτυλα του: αν είναι παραπάνω από τρεις, η τριχόπτωση θεωρείται μη φυσιολογική. Κάντε επίσης μία οπτική εξέταση και στη συνέχεια μία εξέταση διά της αφής για να εξακριβώσετε την κατάσταση του τριχωτού της κεφαλής (σμηγματόρροια, ερύθημα, πιτυρίδα κτλ) και των μαλλιών (λιπαρά, ξηρά κτλ).

Οι προτεινόμενες λύσεις

Η αποτελεσματική λύση στην τριχόπτωση σημαίνει σωστή διατροφή, αντιμετώπιση ορμονικών διαταραχών, και όσο μπορούμε μειωμένο στρες μαζί με τη συστηματική χρήση των κατάλληλων προϊόντων. Η συνδυαστική και συνεπής χρήση προϊόντων όπως, σαμπουάν, τονωτικής λοσιόν και συμπληρώματος διατροφής, εξασφαλίζει σημαντική βελτίωση του προβλήματος.

Τα προϊόντα που χρησιμοποιούνται θα πρέπει να συμβάλουν στην:

1. Αντιμετώπιση των αιτιών της τριχόπτωσης

- Αποκατάσταση ορμονικής ισορροπίας στο θύλακα (αναστολή της δράσης της 5α-αναγωγάσης)
- Ενεργοποίηση του μεταβολισμού των κυττάρων στο θύλακα
- Αιμάτωση των κυττάρων του θύλακα

2. Συμπτωματική αντιμετώπιση των απαιτήσεων του τριχωτού

- Απαλός καθαρισμός και προετοιμασία για την αγωγή
- Ρύθμιση της λιπαρότητας
- Αντιμετώπιση ερεθισμών
- Προστασία από μηχανικό, χημικό, περιβαλλοντικό στρες/αντιοξειδωτική προστασία/αντιγήρανση
- Θρέψη και τόνωση



3. Περιποίηση των μαλλιών

- Προϊόντα που δεν εμποδίζουν τη χρήση άλλων styling, conditioners
- Σχεδιασμένα ώστε να μη φριζάρουν θαμπώνουν, κολλάνε την τρίχα
- Με άρωμα διακριτικό και ταυτόχρονα ευχάριστο

Τα κατάλληλα προϊόντα για την τριχόπτωση

Σαμπουάν: απαλό, τονωτικό και να ρυθμίζει τη λιπαρότητα ή τη ξηρότητα του τριχωτού.

Λοσιόν: Περιέχουν δραστικά συστατικά που κυρίως δρουν στην αναστολή της 5α-αναγωγάσης. Χρησιμοποιούνται είτε καθημερινά, είτε 2-3 φορές την εβδομάδα για 8-12 εβδομάδες σε καθαρό τριχωτό.

Συμπλήρωμα διατροφής: Όπως αναφέραμε, ένα από τα βασικά αίτια της τριχόπτωσης είναι η κακή διατροφή. Απαραίτητα συστατικά για υγιή μαλλιά είναι τα παρακάτω: **Νικοτιναμίδιο:** Ενισχύει το μεταβολισμό υδατανθράκων & πρωτεϊνών

Παντοθενικό οξύ: Επιβραδύνει τη τριχόπτωση, ενυδατώνει **Βιοτίνη:** Η έλλειψή της προκαλεί αποφολιδωτική δερματίτιδα και απώλεια των μαλλιών

L-κυστίνη, μεθειονίνη: Βασικά δομικά αμινοξέα των μαλλιών

Χαλκός, Ψευδάργυρος: Συμμετέχει σε διαδικασίες της πρωτεϊνοσύνθεσης συνήθως σε μορφή κάψουλας που περιέχει Βιταμίνες Β5, Β6, Β8, αμινοξέα (L-κυστίνη, L-μεθειονίνη), ψευδάργυρος, αντιοξειδωτικά.

Συνεπώς η χρήση συμπληρωμάτων διατροφής με τα παραπάνω συστατικά είναι απαραίτητη στη τριχόπτωση.

Η λοσιόν **μινοξιδίλης σε περιεκτικότητα 2% και 5%** αποτελεί τη φαρμακευτική θεραπεία για την ανδρογενετική αλωπεκία και τη γυροειδή. Η μινοξιδίλη είναι η μοναδική εγκεκριμένη φαρμακευτική ουσία παγκοσμίως για τη θεραπεία της τριχόπτωσης σε άνδρες και γυναίκες. Δρα ενάντια στην τριχόπτωση αυξάνοντας τη ροή του αίματος και θρεπτικών συστατικών προς το θύλακα της τρίχας. Έτσι, σταματάει την τριχόπτωση, ενώ διεγείρει την επανεμφάνιση τριχοφυΐας από αδρανείς θύλακες. Η χρήση μινοξιδίλης 5% δε συνιστάται στις γυναίκες λόγω της συχνότητας εμφάνισης υπερτρίχωσης (37% των περιπτώσεων). Η χρήση μινοξιδίλης θα πρέπει να γίνεται μετά από σύσταση δερματολόγου και υπό ιατρική παρακολούθηση.

Η Τριχόπτωση δεν πρέπει να αντιμετωπίζεται «αραιά και που»... αλλά με συνέπεια!

Η εμφάνιση των μαλλιών μας, παίζει σημαντικό ρόλο στη ζωή μας... τόσο σημαντικό, που δεν είναι λίγες οι φορές που επηρεάζει είτε θετικά, είτε αρνητικά την ψυχολογία μας. Τελικά τα όμορφα και υγιή μαλλιά είναι ζητούμενο όλων. Ανδρών και γυναικών. Τι γίνεται όμως όταν τελικά η τριχόπτωση χτυπάει την πόρτα μας; Ένα είναι σίγουρο. Όσα περισσότερα μάθουμε για αυτήν τόσο πιο αποτελεσματικά μπορούμε να την αντιμετωπίσουμε.

ΠΟΤΕ ΜΙΛΑΜΕ ΓΙΑ ΤΡΙΧΟΠΤΩΣΗ: Όταν η διαταραχή στην τριχοφυία καταλήγει σε αραιώση της πυκνότητας των μαλλιών.

ΤΑ ΑΙΤΙΑ ΤΗΣ ΤΡΙΧΟΠΤΩΣΗΣ: Η πιο συχνή αιτία της τριχόπτωσης είναι η κληρονομικότητα και η ηλικία. Ωστόσο τριχόπτωση μπορεί να προκαλέσουν το στρες, η κακή διατροφή, κάποιες ορμονολογικές παθήσεις ακόμα και η υπερβολική έκθεση στον ήλιο.

Η ΑΡΙΒΙΤΑ, η Νο 1 μάρκα στα σαμπουάν στο φαρμακείο*, δίνει τη λύση στο πρόβλημα της τριχόπτωσης!

ΑΓΩΓΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΡΙΧΟΠΤΩΣΗ ΓΙΑ ΑΝΔΡΕΣ ΛΟΣΙΟΝ ΣΕ ΜΟΡΦΗ SPRAY

με λούπινο & δενδρολίβανο

98% ΦΥΣΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ

Αυξάνει την πυκνότητα των μαλλιών και ευνοεί την ανάπτυξη τους χάρη στις πρωτεΐνες του λούπινου. Συμβάλλει στη ρύθμιση της λιπαρότητας.

ΤΟΝΩΤΙΚΟ ΣΑΜΠΟΥΑΝ ΓΙΑ ΑΝΔΡΕΣ

με λούπινο & δενδρολίβανο

88% ΦΥΣΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ

Θρέφει και δυναμώνει τα άτονα μαλλιά, συμβάλλει στη ρύθμιση της λιπαρότητας. Βελτιώνει την μικροκυκλοφορία στη ρίζα της τρίχας και ενισχύει την ανάπτυξή της.

ΑΓΩΓΗ ΓΙΑ ΤΗΝ ΤΡΙΧΟΠΤΩΣΗ ΓΙΑ ΓΥΝΑΙΚΕΣ

ΛΟΣΙΟΝ ΣΕ ΜΟΡΦΗ SPRAY

με λούπινο & δάφνη

99% ΦΥΣΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ

Χάρη στις πρωτεΐνες λούπινου αυξάνει την πυκνότητα των μαλλιών, ευνοεί την ανάπτυξή τους ενώ τα θρέφει, τα τონώνει και τα ενυδατώνει. Προστατεύει τα μαλλιά και το τριχωτό από τις επιθέσεις του περιβάλλοντος.

*Πηγή: IMS Health, Στοιχεία Μάιος 2012, Σαμπουάν αξία & τεμάχια



www.apivita.com

ΤΟΝΩΤΙΚΟ ΣΑΜΠΟΥΑΝ ΓΙΑ ΓΥΝΑΙΚΕΣ

με λούπινο & δάφνη

86% ΦΥΣΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ

Χαρίζει δύναμη, θρέφει και συμβάλλει στην αναδόμηση των μαλλιών. Βελτιώνει την μικροκυκλοφορία στη ρίζα της τρίχας και ενισχύει την ανάπτυξή της.

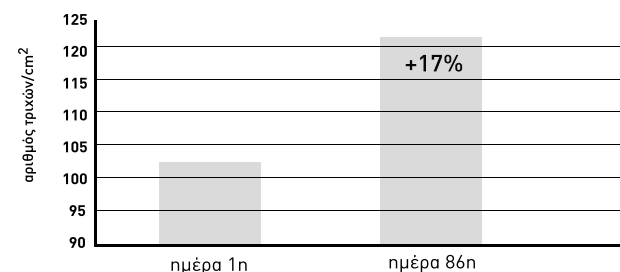
ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ ΚΑΨΟΥΛΕΣ ΓΙΑ ΤΑ ΜΑΛΛΙΑ ΓΙΑ ΑΝΤΡΕΣ ΚΑΙ ΓΥΝΑΙΚΕΣ

με L-κυστίνη και βασιλικό πολτό

Η L-κυστίνη και η L-μεθειονίνη, βοηθάνε στη σύνθεση της κερατίνης, βασικής πρωτεΐνης των μαλλιών. Ο βασιλικός πολτός συμβάλλει στην τόνωση και ενδυνάμωση του οργανισμού, στην υγεία και την ομορφιά του δέρματος και των μαλλιών, ενώ η ταυρίνη αποθηκεύεται στο βολβό της τρίχας και τον προστατεύει.

Οι περισσότερες θεραπείες που υπάρχουν σήμερα, βοηθάνε μόνο κατά τη διάρκεια της χρήσης τους, η οποία δεν μπορεί να είναι συνεχής. Τα προϊόντα ΑΡΙΒΙΤΑ PROPOLINE κατά της τριχόπτωσης, χάρη στην υψηλή φυσική τους σύνθεση (έως 99%), μπορούν να χρησιμοποιούνται άφοβα όσο συχνά θέλετε, χωρίς παρενέργειες.

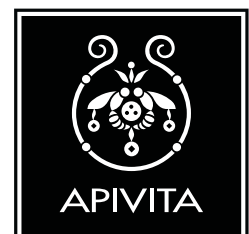
ΕΡΕΥΝΕΣ ΕΧΟΥΝ ΔΕΙΞΕΙ ΟΤΙ ΟΙ ΠΡΩΤΕΪΝΕΣ ΤΟΥ ΛΟΥΠΙΝΟΥ ΑΥΞΑΝΟΥΝ ΤΗΝ ΟΛΙΚΗ ΠΥΚΝΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΜΑΛΛΙΩΝ ΚΑΤΑ 17%



*In vivo test: 16 άνδρες με ήπιο προς μέτριο πρόβλημα τριχόπτωσης, 18-65 ετών, χρήση λοσιόν μία φορά την ημέρα για 12 εβδομάδες. Αξιολόγηση αποτελεσμάτων σε φωτοτριχογράμμα.

33 ΧΡΟΝΙΑ

ΠΡΑΣΙΝΗ ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ



2η περίπτωση:**ΠΙΤΥΡΙΔΑ****«Η πιτυρίδα μου δεν φεύγει με τίποτα!»**

Μια νέα πελάτισσα με ένα μπουκάλι σαμπουάν από το super market στο χέρι

- *Θα ήθελα ένα αποτελεσματικό σαμπουάν για την πιτυρίδα. Χρησιμοποίησα αυτό το σαμπουάν και ακόμη έχω πιτυρίδα!*

- *Τι τύπο πιτυρίδας έχετε;*

- *Μάλλον λιπαρή και με έντονη φαγούρα και λίγες κοκκινίλες.*

- *Θα πρέπει να χρησιμοποιήσετε ένα θεραπευτικό αντιμυκητιασικό σαμπουάν για λίγο διάστημα μόνο 2 φορές τη βδομάδα και αν θέλετε να λουστείτε περισσότερες φορές χρησιμοποιήστε ένα απαλό σαμπουάν για συχνή χρήση. Ελάτε πάλι σε ένα μήνα για να αξιολογήσουμε την κατάσταση. Η αντιπιτυριδική θεραπεία είναι μακρά και ακόμη και μετά την απομάκρυνση της πιτυρίδας χρειάζεται μια αγωγή συντήρησης.*

Ιδιαιτερότητες

Η πιτυρίδα είναι ένα από τα πιο γνωστά προβλήματα που αντιμετωπίζουν πάνω από το 20% των γυναικών και πάνω από το 30% των ανδρών. Για όσους υποφέρουν από αυτή δεν αποτελεί μόνο αισθητικό πρόβλημα, καθώς συχνά συνοδεύεται και από έντονο κνησμό και ερεθισμό στο τριχωτό της κεφαλής.

Η πιτυρίδα σχετίζεται με τη διαταραχή της κερατινοποίησης, με αύξηση του μεταβολικού κύκλου της επιδερμίδας. Υπό φυσιολογικές συνθήκες το τριχωτό της κεφαλής απολεπίζεται κάθε 20-30 ημέρες. Σε περιπτώσεις πιτυρίδας, η απολέπιση γίνεται κάθε 7-10 ημέρες.

Το κύριο αίτιο της είναι η σημαντική ποιοτική και ποσοτική αλλαγή της βακτηριακής χλωρίδας του δέρματος, ο υπερβολικός πολλαπλασιασμός του ζυμομύκητα *pitryosporum ovale* (ή *malassezia furfur*), με αποτέλεσμα την πρόκληση ερεθισμών και φλεγμονής που οδηγούν σε κνησμό.

Η εμφάνιση της ευνοείται από παράγοντες όπως η κληρο-

Οι συμβουλές «κλειδιά»

Για το «τριχωτό της κεφαλής» είναι σημαντικό να αναφερθεί ότι πρόκειται για μια ευαίσθητη περιοχή της επιδερμίδας που ορισμένες κινήσεις ή προϊόντα μπορούν να την προσβάλλουν και να την ερεθίσουν.

Δώστε λοιπόν τις απαραίτητες συμβουλές στον πελάτη για τη σωστή φροντίδα του τριχωτού αλλά και των μαλλιών.

- ✓ Αποφύγετε το έντονο βούρτσισμα
- ✓ Αποφύγετε το ξηρό και πολύ θερμό αέρα στο στέγνωμα ή το styling
- ✓ Αποφύγετε το ξύσιμο του τριχωτού για να απομακρύνετε τα λέπια.
- ✓ Όχι πάνω από 2 φορές τη βδομάδα χρήση του αντιπιτυριδικού σαμπουάν
- ✓ Εναλλάσσετε πάντα το θεραπευτικό σας σαμπουάν με ένα πολύ απαλό σαμπουάν για συχνό λούσιμο

νομικότητα, οι ορμονικές διαταραχές, το άγχος, που οδηγούν σε διαταραχή της φυσιολογικής χλωρίδας του δέρματος καθώς στην απορύθμιση της παραγωγή κερατίνης. Ανάλογα με το αν το τριχωτό της κεφαλής είναι λιπαρό ή ξηρό, υπάρχουν δύο τύποι πιτυρίδας:

ΞΗΡΗ ΠΙΤΥΡΙΔΑ

Είναι η πιο συχνή μορφή πιτυρίδας. Το τριχωτό της κεφαλής είναι ξηρό και σπιλνό χωρίς ερεθισμό και κοκκινίλες. Συχνά συνοδεύεται από ελαφρό κνησμό. Υπάρχουν μικρά, πολύ λεπτά λευκά λέπια που αποκολλώνται εύκολα και πέφτουν στους ώμους. Τα μαλλιά είναι θαμπά.

**Έντονη συσσωρευμένη λιπαρότητα****Ευαίσθητοποιημένο τριχωτό****Πιτυρίδα**

9 στους 10 λένε ότι σταμάτησαν την τριχόπτωση ή ανέπτυξαν νέα μαλλιά¹ με

Regaine®

Minoxidil 5% & 2%



Το **REGAINE®** είναι η No.1 επιλογή για τη θεραπεία της τριχόπτωσης στο Φαρμακείο².

Είναι το **μοναδικό πρωτότυπο φάρμακο με Μινοξιδίλη.**

Η αποτελεσματικότητα και η ασφάλειά του τεκμηριώνονται σε **47 κλινικές μελέτες με 22.000 συμμετέχοντες³.**

Προσφέρει ορατά αποτελέσματα μετά από 3-4 μήνες χρήσ⁴.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ (ΣΡ), ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: REGAINE®, Δερματικό διάλυμα 2% και 5%. **ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ.** Το REGAINE περιέχει minoxidil σε συγκέντρωση ισοδύναμη με 20 mg (2%) και 50 mg (5%) ανά ml. **ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ.** Θεραπευτικές ενδείξεις. Το REGAINE® ενδείκνυται για τη θεραπεία της ανδρογενετικής αλωπεκίας (φαλάκρα άρρενος ή θήλεος τύπου). Ενδείκνυται επίσης για την αναστολή της επέκτασης της φαλάκρας που οφείλεται σε ανδρογενετική αλωπεκία. Ανενδείξεις. Αντενδείκνυται σε ασθενείς με ιστορικό υπερευαίσθησης στη minoxidil, στην προπυλενογλυκόλη, την αιθανόλη καθώς και κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης και του θηλασμού. Η ασφάλεια και η αποτελεσματικότητά σε ασθενείς ηλικίας κάτω των 18 ετών και σε ασθενείς ηλικίας άνω των 65 ετών δεν έχει τεκμηριωθεί. Ιδιαίτερες προειδοποιήσεις και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση. **ΠΡΕΙΔΟΠΟΙΗΣΕΙΣ.** Πριν από την εφαρμογή του REGAINE® ο γιατρός θα πρέπει να λαμβάνει ιστορικό του ασθενούς και θα πρέπει να επιβεβαιωθεί ότι το τριχικό της κεφαλής του είναι φυσιολογικό και υγιές. Αν και από την τοπική χρήση minoxidil η απορρόφηση είναι μικρή (περίπου 1.4% της εφαρμοζόμενης δόσης), υπάρχει πιθανότητα να εμφανισθούν αμυγμαλικές επιδράσεις, κατακράτηση υδάτος και άλσος, γενικευμένο και τοπικό οίδημα, περιφερικό εξίδρωμα, περικαρδίτιδα, επιπρωματώδες, ταχυκαρδία, σπθάνχη, επιδείνωση προϋπάρχουσας σπθάνχης, πρόκληση σπθανχικών συμπτωμάτων σε ασθενείς με μη διαγνωσμένη στεφανιαία νόσο, επιδείνωση της αρθρωματικής υπόστασης που προκαλείται από τη γουανεθιδίνη. Σε περίπτωση που θα εμφανισθεί πόνος στο στήθος, ταχυπαλμία, αδυναμία ή ζάλη, απότομη ανεξήγητη αύξηση βάρους ή πρήξιμο στα χέρια ή στα πόδια ή επιμονη ερυθρότητα ή ερεθισμός του τριχωτού της κεφαλής, θα πρέπει να διακοπεί η χρήση του φαρμακευτικού προϊόντος και να αναζητηθεί η συμβουλή γιατρού. Ιδιαίτερη προσοχή απαιτείται σε υπερασπισούς ασθενείς συμπεριλαμβανομένων και αυτών που υποβάλλονται σε αντιπεριστασική αγωγή και σε ασθενείς με ισχυρική καρδιοπάθεια. (πριν τη χρήση να συμβουλευθούν το γιατρό τους). Επίσης μπορεί να παρουσιαστεί υψηλή συχνότητα υπερπίεξης σε γυναίκες, σε σημεία μακριά από το σημείο εφαρμογής. **ΠΡΟΦΥΛΑΞΕΙΣ.** Επειδή το REGAINE® περιέχει οινόπνευμα, προκαλεί αίσθημα καύσου και ερεθισμό στο μάτι. Σε περίπτωση

συμπτωματικής εφάρης με ευαίσθητες επιφάνειες (μάτια, διαβρωμένα δέρμα, βλεννογόνους) η περιοχή πρέπει να πλένεται με άφθονο άρροσο νερό της βρύσης. Πρέπει να αποφευχθεί η εισροή του ψεκασθέντος φαρμάκου. Η συμπτωματική λήψη από το στόμα μπορεί να οδηγήσει σε σοβαρές παρενέργειες. Οι επιδράσεις της minoxidil σε ασθενείς με συνδρές δερματικές παθήσεις, ή σ' αυτούς που χρησιμοποιούν τοπικά κορτικοειδή ή άλλα δερματολογικά ακευάσματα δεν είναι γνωστές. Δεν έχει διεκρινιστεί εάν η κάλυψη (χρήση περούκας), αυξάνει την απορρόφηση της minoxidil μετά τη χορήγηση της. Δεν συνιστάται έκθεση στον ήλιο όταν εφαρμόζεται το προϊόν. **Ανεπιθύμητες ενέργειες.** Σε μια συγκριτική μελέτη μεταξύ δερματικού διαλύματος minoxidil 5%, διαλύματος 2% και placebo, τα δερματολογικά συμβάντα ήταν συχνότερα στην ομάδα του διαλύματος 5% minoxidil. Τα συμβάντα ήταν παρεμφερές τύπου και σοβαρότητας στις ομάδες 5% και 2%, αλλά η συχνότητα ήταν μεγαλύτερη στην ομάδα 5%. Αγγειακές διαταραχές: Σπάνης, Υπόταση, Καρδιακές διαταραχές: Σπάνης, Ταχυκαρδία, Αναπνευστικό Σύστημα: Σπάνης, Πόνος στο στήθος, Δέρμα και Υποδόριο ισός: Συχνές: Τοπικές ερεθισμός, απολέπιση, κοκκίνισμα, ερεθισμός του δέρματος, Ξηρό δέρμα, υπερπικρίαση (ανεπιθύμητη τριχοφυΐα εκτός του κεφαλιού), κάψιμο, εξάνθημα, Σπάνης: Αλωπεκία, ακανόνιστη τριχοφυΐα, αλλεργικές αντιδράσεις, υπερευαίσθησία, γενικευμένο ερύθημα, Αίσθησεις: Σπάνης: Οφθαλμικός ερεθισμός, οπτικές διαταραχές, αλλοίωση της γύσεως, ρινίτιδα, λοιμώξη αυτιών (εξωτερική ωτίτιδα), Διαταραχές νευρικού συστήματος: Κεφαλαλγίες, νευρίτιδα, αίσθηση μυρμηγκιάσης, Γενικές διαταραχές: Ζάλη, οίδημα προσώπου, εξασθένιση, κνισμός, Άλλα συστήματα: Σπάνης: Ηπατίτιδα, νεφρολιθίαση. **ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ.** Κάτοχος της αδειας κυκλοφορίας: Johnson & Johnson Hellas Consumer AE, Αιγιάλειος & Επιδάφρου 4, Μαρούσι 151 25 Αθήνα, Τηλ.: 210 6875528. **ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 2% : 44535/07/09-5-2008, 5%: 44536/07/09-5-2008. **ΛΙΑΝΙΚΗ ΤΙΜΗ:** 2%: 20,89€, 5%: 38,03€. Δεν απαιτείται ιατρική συνταγή. Τηλ. Κέντρου Δηλητηριάσεων: 210 7793777. Περαιτέρω πληροφορίες περιλαμβάνονται στην Περίληψη Χαρακτηριστικών του Προϊόντος η οποία είναι διαθέσιμη από τον κάτοχο αδειας κυκλοφορίας κατόπιν αιτήματος.

1. Double-blind comparison of 2% topical minoxidil and placebo in early male pattern baldness; Alanis A., Meuregh C., De Oca F.L., Ramirez L; Current therapeutic research; 1991, vol. 49, no5, pp.723-730, 2. Στοιχεία IMS, Μάιος 2012, 3. Έκθεση πραγματοποιηθεί 47 κλινικές μελέτες με τη συμμετοχή 9.000 ανδρών και 1.500 γυναικών, καθώς και μια post-marketing μελέτη με τη συμμετοχή 11,122 ασθενών. 4. Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντος Regaine.

ΛΙΠΑΡΗ ΠΙΤΥΡΙΔΑ

Το τριχωτό της κεφαλής γυαλίζει και μπορεί να παρουσιάζει ερύθημα. Υπάρχουν φολίδες λιπαρές και παχιές, κιτρινόχρωμες, οι οποίες συνενώνονται μέσα στο σμήγμα που παράγεται σε μεγάλη ποσότητα, και αποκολλώνται με το ξύσιμο. Σε πιο σοβαρές καταστάσεις εμφανίζεται η λεγόμενη **σμηγματοροϊκή δερματίτιδα** που επεκτείνεται εκτός από το τριχωτό της κεφαλής, στο μέτωπο στα φρύδια, στη μύτη και στα αυτιά.

Βρείτε την αιτία

Οι ερωτήσεις διάγνωσης

- Πόσο συχνά νιώθετε την ανάγκη να λουστείτε μέσα στην εβδομάδα;

Όταν κάποιος έχει λιπαρά μαλλιά συνήθως λούζεται 3-4 φορές την εβδομάδα, ενώ στη ξηροδερμία 1-2 φορές την εβδομάδα.

- Τι είναι αυτό που σας απασχολεί σχετικά με τα μαλλιά σας; Ξηροδερμία; Παρατηρείτε μικρά, πολύ λεπτά λέπια που αποκολλώνται εύκολα και πέφτουν στους ώμους; Ή έχετε φολίδες λιπαρές και παχιές που αποκολλώνται μόνο με το ξύσιμο;

- Έχετε φαγούρα;

- Έχετε χρησιμοποιήσει προϊόντα κατά της πιτυρίδας;

- Τι σαμπουάν χρησιμοποιείται τώρα; Πόσο συχνά;

- Έχετε παρατηρήσει και τριχόπτωση;

- Έχετε στρες, νοιώθετε υπερκόπωση;

Η προτεινόμενη αγωγή

Χρειάζεται ένα πρόγραμμα φροντίδας για την υγεία και εξυγίανση του τριχωτού από τους παθογόνους οργανισμούς και τις άλλες αιτίες που προκαλούν την πιτυρίδα. Πρώτα ξεκινάμε από τη διάγνωση της πιτυρίδας, αν εμφανίζεται με ξηρότητα ή αν παρουσιάζεται μαζί σε υπερέκκριση σμήγματος. Το ιδανικό προϊόν πρέπει να προσφέρει ήπια και αποτελεσματική απομάκρυνση των νεκρών κυττάρων και εξυγίανση του τριχωτού.

Αν πρόκειται για **λιπαρή πιτυρίδα** τότε το σαμπουάν θα πρέπει να απομακρύνει απαλά τα λέπια (συνήθως με χρήση κερατολυτικών συστατικών), να συμβάλλει στη ρύθμιση της υπερέκκρισης σμήγματος και της φλεγμονής και κυρίως στην εξυγίανση του λιπαρού τριχωτού με δραστικά συστατικά αντιμυκητιασικά.

Στην περίπτωση της **ξηρής πιτυρίδας** (ξηροδερμίας) συστήνεται η συστηματική χρήση του κατάλληλου σαμπουάν που απομακρύνει τις «νιφάδες» και επαναφέρει τα σωστά επίπεδα υγρασίας στο τριχωτό. Είναι πολύ σημαντικό το προϊόν που θα συστήσουμε να συμβάλλει, με τη χρήση ενυδατικών και καταπραϋντικών συστατικών, στην ενυδάτωση και καταπραϋνση του ξηρού τριχωτού. Η χρήση ειδικής ενυδατικής και καταπραϋντικής μάσκας μαλλιών μετά το λούσιμο που αφήνεται για αρκετά λεπτά πριν το ξέβγαλμα, ενδείκνυται στο ξηρό αυτό τριχωτό.

3η περίπτωση:

ΛΙΠΑΡΑ ΜΑΛΛΙΑ

«Το σαμπουάν μου δεν είναι αποτελεσματικό!»

Ένας νεαρός πελάτης μας λέει:

- Τα μαλλιά μου είναι πολύ λιπαρά. Τα λούζω κάθε μέρα, τι άλλο να κάνω;

- Τι τύπο σαμπουάν χρησιμοποιείτε και πώς το χρησιμοποιείτε;

- Χρησιμοποιώ ένα δερματολογικό σαμπουάν για λιπαρά μαλλιά και λούζομαι κάθε μέρα αφήνοντας το να δράσει μερικά λεπτά...

- Συνεχίστε την αγωγή μειώνοντας τη χρήση του σε 1-2 φορές την εβδομάδα και εναλλάσσοντας το δερματολογικό σας σαμπουάν για τη λιπαρότητα με ένα σαμπουάν πολύ απαλό για συχνή χρήση, για να αποφύγετε την αντιδραστική λιπαρότητα που προκαλούν συχνά τα θεραπευτικά σαμπουάν.

Ιδιαιτερότητες

Σε μια φυσιολογική κατάσταση το σμήγμα που παράγεται χαρίζει στα μαλλιά λάμψη, διατηρεί την ελαστικότητά τους, προστατεύει από εξωτερικές επιθέσεις, και φυσικά περιορίζει την ανάπτυξη μολύνσεων στο τριχωτό. Η υπερβολική όμως παραγωγή σμήγματος, που προκαλείται από εσωτερικούς παράγοντες (γενετικούς, ορμονικούς (τεστοστερόνη), διατροφή, άγχος, φάρμακα) ή και εξωτερικούς (ζέστη, ατμοσφαιρική ρύπανση, χρήση πολύ σκληρών σαμπουάν κατά της λιπαρότητας), έχει ως αποτέλεσμα τα πολύ λιπαρά μαλλιά να είναι βαριά, θαμπά, άτονα, χωρίς όγκο και συχνά να εμφανίζουν πιτυ-

Οι συμβουλές «κλειδιά»

- ✓ Χρήση του σαμπουάν αγωγής κατά της λιπαρότητας όχι πάνω από 2 φορές την εβδομάδα.
- ✓ Συμπληρωματική χρήση εναλλάξ με ένα απαλό σαμπουάν συχνής χρήσης
- ✓ Όχι πολύ ζεστό νερό στο λούσιμο που διεγείρει τους σμηγματογόνους αδένες και καλό ξέβγαλμα
- ✓ Χρήση μιας λοσιόν αγωγής κατά της λιπαρότητας ανάμεσα στα λουσίματα
- ✓ Συστήστε επίσης στον πελάτη να πλένει προσεκτικά τις βούρτσες και όλα τα αξεσουάρ χτενίσματος και να αλλάζει τακτικά τις μαξιλαροθήκες του.

ρίδα. Επίσης οι περιβαλλοντικοί ρύποι και μικρόβια επιδεινώνουν τη λιπαρότητα και πολλές φορές παρουσιάζεται τάση για πιτυρίδα ή τριχόπτωση.

Βρείτε την αιτία

Οι ερωτήσεις διάγνωσης

- Πόσο συχνά νιώθετε την ανάγκη να λουστείτε μέσα στην εβδομάδα;

Όταν κάποιος έχει λιπαρά μαλλιά συνήθως λούζεται 3-4 φορές την εβδομάδα, ενώ στην έντονη λιπαρότητα συνήθως λούζεται καθημερινά.

Επιβεβαιώστε ότι το συχνό λούσιμο δεν είναι λόγω τρόπου ζωής (αθλητισμός, εργασία σε ρυπογόνο περιβάλλον) αλλά λόγω έντονης λιπαρότητας.

- Εντοπίζετε λιπαρότητα μόνο στη ρίζα;

Ρωτήστε τον πελάτη τι είδος σαμπουάν χρησιμοποιεί, αν λαμβάνει κάποια φαρμακευτική αγωγή, αν έχει στρες, άγχος αν έχει αλλάξει τη διατροφή του (πιο πολλά λιπαρά, υδατάνθρακες).

Οπτική εξέταση

Τα μαλλιά έχουν γυαλιστερή όψη, είναι κολλημένα, θαμπά. Το τριχωτό της κεφαλής γυαλίζει.

Μπορεί επίσης να αναδειχτεί πιτυρίδα που είναι ακόμη κολλημένη στο σμήγμα.

Η προτεινόμενη αγωγή

Τα ιδανικά προϊόντα στην περίπτωση αυτή πρέπει να καθαρίζουν σε βάθος απομακρύνοντας τους ρύπους, χωρίς να ερεθίζουν, ρυθμίζοντας σταδιακά την υπερέκκριση σμήγματος και αφήνοντας τα μαλλιά ανάλαφρα. Είναι σημαντικό να χρησιμοποιούνται προϊόντα με απαλή καθαριστική βάση, ώστε να απομακρυνθεί το σμήγμα χωρίς να αφαιρεθούν υπερβολικά τα λιπίδια και προκληθεί αντιδραστική υπερσημηγματόρροια, αλλά και ούτε να επιδεινωθεί ο ερεθισμός, που πιθανά συνυπάρχει.

Επίσης, πρέπει να γίνεται σωστή διάγνωση της λιπαρότητας, απλή λιπαρότητα, έντονη λιπαρότητα, ή λιπαρότητα στις ρίζες και ξηρότητα στις άκρες και να συστήνεται το αντίστοιχο σαμπουάν ανά περίπτωση.



SOLIDON

Χλωροπρομαζίνη υδροχλωρική
(Chlorpromazine hydrochloride)

• **Οξείες και χρόνιες
ψυχωσικές
καταστάσεις**

• **Επίμονος λύγγας**

• **Οξεία διαλείπουσα
πορφυρία**

• **Ναυτία και έμετοι τοξικής
αιτιολογίας**



Επικαλυμμένα δισκία των 100mg
Κουτί των 50 δισκίων

Για περισσότερες πληροφορίες
παρακαλούμε συμβουλευθείτε τις Π.Χ.Π.
που διατίθενται από την ADELCO A.E.

Προϊόντα Επιβίωσης
και Ποιότητας

ADELCO ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΦΑΡΜΑΚΩΝ & ΚΑΛΥΝΤΙΚΩΝ.
ΠΕΙΡΑΙΩΣ 37, 183 46 ΜΟΣΧΑΤΟ. ΤΗΛ.: 210-48.19.311-13.
FAX: 210-4816790. E-MAIL: info@adelco.gr

ΓΕΩΡΓ. ΘΕΟΤΟΚΑ 5, 546 21 ΘΕΣ/ΝΙΚΗ, ΤΗΛ.: 2310 239260
WEB SITE: www.adelco.gr

adelco

4η περίπτωση:**ΞΗΡΑ ΜΑΛΛΙΑ**

«Τα μαλλιά μου είναι πολύ ξηρά και σπάζουν στις άκρες!»

Μια νεαρή πελάτισσα σας ζητά τη συμβουλή σας

-Τα μαλλιά μου είναι βαμμένα και πολύ ξηρά. Δύσκολα τα ξεμπλέκω και τα φορμάρω. Οι άκρες τους μάλιστα είναι σπασμένες. Τι σαμπουάν πρέπει να χρησιμοποιώ; Να βάζω κάθε φορά που λούζομαι κρέμα μαλλιών ή μάσκα;

Η απάντησή σας

- Τα μαλλιά σας παρουσιάζουν έλλειψη λιπιδίων και μειωμένη υγρασία, καθώς έχει διαταραχθεί ο υδρολιπιδικός φραγμός του τριχωτού της κεφαλής.

Σας συνιστώ λοιπόν ένα ειδικό σαμπουάν για ξηρά και κατεστραμμένα μαλλιά για λούσιμο 1-2 φορές την εβδομάδα και όχι περισσότερο. Απαραίτητα να χρησιμοποιείτε μετά το σαμπουάν μια κρέμα μαλλιών για εύκολο ξέμπλεγμα και μια φορά την εβδομάδα μια μάσκα μαλλιών για θρέψη και ενυδάτωση.

Αναγνωρίστε τα ξηρά μαλλιά

Τα ξηρά μαλλιά μπορεί να είναι αποτέλεσμα της περιβαλλοντικής ξηρασίας, του styling, λήψης φαρμακευτικών ουσιών, χρήσης λάθους ή πολύ επιθετικού σαμπουάν, των συχνών τεχνικών μαλλιών (βαφή, περμανάντ, ισιωτική).

Τα μαλλιά παρουσιάζουν έλλειψη λιπιδίων και μειωμένη υγρασία, καθώς έχει διαταραχθεί ο υδρολιπιδικός φραγμός του τριχωτού της κεφαλής. Στα ξηρά μαλλιά το περιτρίχιο της τρίχας γίνεται πορώδες και αδυνατεί να συγκρατήσει το νερό στο φλοιό της τρίχας. Τα μαλλιά γίνονται θαμπά χωρίς λάμψη και δύσκολα να τα τιθασεύσεις. Επίσης μπερδεύονται, ηλεκτρίζονται και κάνουν εύκολα ψαλίδα.

Οι ερωτήσεις διάγνωσης

- Πόσο συχνά νιώθετε την ανάγκη να λουστείτε μέσα στην εβδομάδα;

Όταν κάποιος έχει ξηρά μαλλιά συνήθως λούζεται 1 φορά την εβδομάδα.

- Με τι σαμπουάν λούζεστε;

- Χρησιμοποιείτε βαφές ή περμανάντ;

- Τι προϊόντα styling χρησιμοποιείται;

- Κάνετε κάποιο σπορ σε πισίνα ή στη θάλασσα;

**Οι συμβουλές «κλειδιά»**

- Συστήνουμε ένα σαμπουάν πλούσιο σε ενυδατικά συστατικά, 1 -2 φορές την εβδομάδα.
- Λούσιμο και ξέβγαλμα των μαλλιών πάντα με χλιαρό νερό.
- Επίσης προτείνουμε μετά το λούσιμο τη χρήση μίας κρέμας μαλλιών, που ενυδατώνει και ξεμπερδεύει τα μαλλιά.
- Εναλλακτικά προτείνουμε, τη χρήση καθημερινά, σε στεγνά μαλλιά μίας ενυδατικής κρέμας μαλλιών που δε χρειάζεται ξέβγαλμα.
- Για επιπλέον θρέψη και ενυδάτωση των ξηρών μαλλιών προτείνουμε τη χρήση μία φορά την εβδομάδα, μίας μάσκας ενυδάτωσης και θρέψης μαλλιών που επανορθώνει σε βάθος τα μαλλιά. Προστατεύει αποτελεσματικά από τη ψαλίδα και επαναφέρει την ελαστικότητα της τρίχας.
- Για ακόμη πιο εντατική θεραπεία, μπορούμε να προτείνουμε μία μάσκα μαλλιών χρησιμοποιώντας ένα φυτικό έλαιο, δαφνέλαιο ή αμυγδαλέλαιο, όπου θα γίνεται μασάζ και στο τριχωτό και σε όλα τα μήκη των μαλλιών. Αφήνουμε τα μαλλιά καλυμμένα με μία πετσέτα για 20 λεπτά και ξεπλένουμε.

- Έχετε αλλάξει κάτι στη διατροφή σας;

- Λαμβάνετε κάποια φαρμακευτική αγωγή;

Οπτική εξέταση

Τα ξηρά μαλλιά συνήθως είναι θαμπά, καθώς το περιτρίχιο έχει αλλοιωθεί και δεν αντανακλά το φως. Είναι τραχιά, χτενίζονται δύσκολα, σπάνε, δεν έχουν ελαστικότητα.

Η προτεινόμενη αγωγή

Απαιτείται απαλός καθαρισμός του τριχωτού και των μαλλιών με παράλληλη πρόσληψη ενυδατικών και θρεπτικών στοιχείων. Επίσης απαιτείται η χρήση κοντίσιονερ ώστε να μειωθεί ο στατικός ηλεκτρισμός και τα μαλλιά να ξεμπερδεύονται πιο εύκολα και θρεπτικής μάσκας μαλλιών. ■

ΠΡΟΦΙΛ

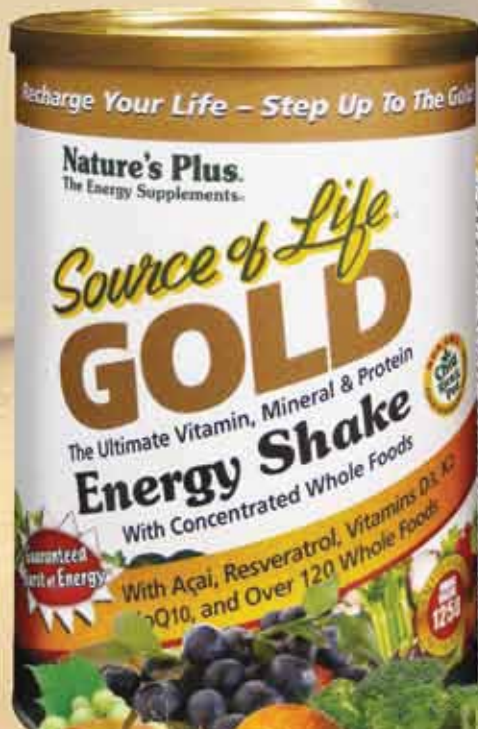
Η Αγγελική Καζαντζίδη είναι χημικός (BSc) με μεταπτυχιακό στη Διοίκηση Επιχειρήσεων & Marketing (MBA). Έχει εργαστεί στην IBM, Johnson & Johnson, Frigoglass, διαθέτει εμπειρία σε υπηρεσίες συμβουλευτικής IT, εμπειρία 9 ετών σε δερμοκαλλυντικά προϊόντα φαρμακείου, όπως επίσης και σε business to business προϊόντα. Τα τελευταία 4 χρόνια εργάζεται στο τμήμα marketing της APIVITA.

Επενδύστε στο χρυσό

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

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

Σε ταμπλέτες,
μίνι ταμπλέτες
και σκόνη (shake)



Επένδυση υγείας Source of Life GOLD. Τι προσφέρει:

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



Source of Life Gold

Επενδύστε στο χρυσό

Επενδύστε στην υγεία σας (τον πραγματικό χρυσό)

Nature's Plus.
The Energy Supplements.

Οι άνδρες και τα προβλήματά τους

Μια ιδιαίτερη φροντίδα υγείας

Θάλεγε κανείς ότι το «ισχυρό φύλο» σε γενικές γραμμές δεν δίνει την αρμόζουσα προσοχή για τη φροντίδα της υγείας του. Οι άνδρες είναι «κακοί» ασθενείς και παραμελούν την πρόληψη. Αντίθετα, δεν θα αμφισβητούσε κανείς ότι τους απασχολούν περισσότερο οι σεξουαλικές, φυσικές και πνευματικές επιδόσεις τους!



ΧΥ Στα δύο αυτά γραμματάκια, γνωστά χρωμοσωματικά σύμβολα, κρύβεται όλη η διαφορά που ξεχωρίζει τον άνδρα από τη γυναίκα στη μορφολογία, τη ψυχολογία αλλά και τη συμπεριφορά. Είναι δεδομένο ότι σε σύγκριση με τις γυναίκες, οι άνδρες έχουν την τάση να παραμελούν την υγεία τους. Τα τελευταία χρόνια παρόλο που το προσδόκιμο όριο ζωής έχει ανέβει, εντούτοις μεταξύ ανδρών και γυναικών παραμένει μια διαφορά της τάξης των 4,5 ετών υπέρ των τελευταίων. Όλες οι έρευνες δείχνουν ότι οι γυναίκες συμβουλευονται συχνότερα τον γιατρό και φυσικά επισκέπτονται συχνότερα τα φαρμακεία. Δείχνουν περισσότερο ενδιαφέρον σε διατροφικές συστάσεις και είναι πιο ευαίσθητες σε προβλήματα βάρους. Αντίθετα μεγαλύτερο ποσοστό ανδρών κάνει

σπορ και επιδίδεται στη φυσική άσκηση για γράμμωση του σώματος τους απ' ότι οι γυναίκες. Επίσης χαμηλότερο ποσοστό έχουν οι άνδρες σε προβλήματα ψυχολογικά, στρες και αϋπνίας, συγκριτικά με τις γυναίκες. Σε γενικές γραμμές οι γυναίκες είναι ένα προνομιούχο «κοινό στόχος» για το marketing της υγείας!

Οι άνδρες πρέπει να έρθουν αντιμέτωποι με την πάθηση για να πάνε στον γιατρό. Η πρόληψη δεν έχει γίνει συνείδηση γι' αυτούς, ακόμη και για παθήσεις σοβαρές όπως ο καρκίνος του προστάτη και ο καρκίνος του παχέος εντέρου που θίγει περισσότερο τους άνδρες.

Σήμερα περισσότερο από ποτέ, διαθέτουμε τα μέσα και τα κατάλληλα μέτρα πρόληψης και δε μένει παρά να ενισχύσουμε όλοι οι επαγγελματίες υγείας την επικοινωνία μας προς τους άνδρες για την πρόληψη και τη φροντί-

δα της υγείας τους.

Ας δούμε μερικά ιδιαίτερα ανδρικά προβλήματα

1. Η κατάθλιψη συχνά αγγίζει και τους άνδρες

Παρόλο που η κατάθλιψη είναι μια ως επί το πλείστον γυναικεία παθολογία, εντούτοις προσβάλλει και τους άνδρες, ιδιαίτερα τα τελευταία χρόνια στην Ελλάδα της κρίσης και της ανεργίας. Οι περισσότεροι όμως άνδρες την παραμελούν.



Ας υπενθυμίσουμε ότι η κατάθλιψη αγγίζει όλες τις ηλικίες και όλα τα κοινωνικά στρώματα, με τις γυναίκες να κατέχουν υπερδιπλάσιο ποσοστό.

Οι λόγοι:

Ο ρόλος των ορμονών

Αυτή η ανισότητα μεταξύ ανδρών και γυναικών είναι παραδοσιακά γνωστή λόγω της επίδρασης των γυναικείων ορμονών στη ψυχολογία (κατά την έμμηνη ρύση, πριν και κατά την εμμηνόπαυση, μετά την εγκυμοσύνη). Αλλά και νευρολογικοί παράγοντες (τα ποσοστά της σεροτονίνης, ενός νευροδιαβιβαστή «κλειδί» για την κατάθλιψη είναι πιο υψηλά στους άνδρες) παίζουν ρόλο. Γενικά τα δύο φύλλα δεν ιεραρχούν με τον ίδιο τρόπο τη σχέση τους με το περιβάλλον. Οι γυναίκες δίνουν μεγαλύτερη σημασία στις σχέσεις τους και τα αισθηματικά τους, ενώ οι άνδρες επικεντρώνονται κυρίως σε θέματα της εργασίας τους.

Η διάγνωση

Η πολυμορφία των συμπτωμάτων της κατάθλιψης

Ανάμεσα στα συμπτώματα που αναγνωρίζονται από τους ειδικούς, 9 είναι τα πλέον βασικά. Η παρουσία 5 εξ' αυτών για 2 συνεχείς εβδομάδες στο ελάχιστο και κυρίως των δύο πρώτων, οδηγεί στη διάγνωση της κατάθλιψης.

1. Μόνιμα καταθλιπτική διάθεση
2. Απώλεια ενδιαφέροντος για δραστηριότητες ή διασκέδαση
3. Διαταραχές όρεξης: απώλεια όρεξης ή υπερφαγία
4. Διαταραχές ύπνου: αϋπνία ή υπνηλία
5. Επιβράδυνση ψυχικών κινήτρων
6. Σημαντική κόπωση
7. Αίσθηση ματαιότητας για το στιδήποτε
8. Δυσκολία πνευματικής συγκέντρωσης και μνήμης
9. «Μαύρες» σκέψεις και σκέψεις αυτοκτονίας

Πρέπει όμως να ξέρουμε ότι τα ανωτέρω κριτήρια έχουν αναθεωρηθεί από ορισμένους ειδικούς οι οποίοι τα χαρακτηρίζουν πολύ «γυναικεία», πράγμα που εξηγεί ότι μπορεί να μην έχει γίνει σωστή διάγνωση της πάθησης στον άνδρα. Έτσι συμπτώματα όπως η μελαγχολία και οι κρίσεις δακρύων στις γυναίκες, παίρνουν τη θέση του θυμού και της επιθετικότητας στους άνδρες.

Συχνά η κατάθλιψη στους άνδρες εκδηλώνεται με καταφυγή στην υπερκατανάλωση αλκοόλ ή σε εθιστικές ουσίες, με άρνηση για επαγγελματικές δραστηριότητες ή με υπερβολική επίδοση σε σπορ για να «ξεχάσουν» τα προβλήματά τους.

Άλλη ιδιομορφία των ανδρών είναι ότι αποδίδουν αυτές τις ασυνήθεις αντιδράσεις τους σε εξωτερικούς παράγοντες όπως, προβλήματα στη δουλειά, προβλήματα με συνεργάτες ή προϊσταμένους. Αντίθετα οι γυναίκες αναγνωρίζουν πιο εύκολα τα προβλήματα σχέσεων που έχουν με τα οικεία τους πρόσωπα.

Επίσης οι άνδρες είναι πιο ευαίσθητοι στην απώλεια της εργασίας τους, σε ένα διαζύγιο, στην απομάκρυνση από τα παιδιά τους και στη χρεία μετά από αρκετά χρόνια γάμου.

Η δυσκολία προσέγγισης στον ειδικό γιατρό

Εάν λέμε ότι το ήμισυ των πασχόντων από κατάθλιψη επισκέπτονται τον ειδικό γιατρό, αυτό το ποσοστό είναι ακόμη πιο μικρό όσον αφορά τους άνδρες.

Οι άνδρες δεν εκδηλώνουν την καταθλιπτική τους κατάσταση όσο οι γυναίκες και έχουν την τάση να την κρύβουν από την οικογένεια και τους φίλους τους. Κλείνουν στον εαυτό τους, αρνούνται να μιλήσουν για το πρόβλημά τους ακόμη και στους οικείους τους και φυσικά αρνούνται να καταφύγουν στον ειδικό γιατρό. Αυτά δικαιολογούν και τη μη έγκαιρη διάγνωση, καθώς και την καταφυγή τους στον αλκοολισμό ή σε εθιστικές ουσίες, αλλά και την εριστική και επιθετική τους συμπεριφορά που περιπλέκει τη διάγνωση.

Η θεραπεία κοινή τόσο για άνδρες όσο και για γυναίκες

Ο στόχος της θεραπείας όποιο και να είναι το φύλο, είναι η γρήγορη επανένταξη για να αποφύγουμε τις υποτροπές και τη χρονιότητα. Ας υπενθυμίσουμε ότι μια τέτοια κατάσταση αν δεν αντιμετωπιστεί έγκαιρα και διαρκέσει μεταξύ 6-10 μήνες, έχει 75% πιθανότητες να ξαναεπανεέλθει μέσα στους επόμενους 6 μήνες.

Συνεπώς είναι σημαντικό να διαγνωστεί έγκαιρα για να προσφύγει το άτομο στον ειδικό γιατρό. Και ας μην ξεχνάμε ότι το 20% των καταθλιπτικών ασθενών εκδηλώνουν τάσεις αυτοκτονίας.

Η ψυχοθεραπεία και τα αντικαταθλιπτικά παραμένουν η θεραπεία εκλογής.

2. Διαταραχές στύσεις

Για τους άνδρες οι επιδόσεις τους στο σεξ, είναι κάτι πολύ σημαντικό και τους απασχολεί ιδιαίτερα! Μετά τα 45, η ανεπάρκεια στύσης είναι μια συχνή κατάσταση σ' αυτούς και για την αντιμετώπισή της απαιτείται να αξιολογηθούν τόσο ψυχοκοινωνικοί όσο και ιατρικοί παράγοντες. Η διαταραχή της στύσης ορίζεται σα μια ανικανότητα του άνδρα να πετύχει μία στύση ικανής σκληρότητας για να έχει μια διείσδυση ικανοποιητική στο γυναικείο κόλπο και κατ' επέκταση μια ικανοποιητική σεξουαλική επαφή. Αυτός ο ορισμός παρόλο που παραμένει υποκειμενικός και ειδικός, θέτει το ζευγάρι στο επίκεντρο της αναζήτησης λύσης.

Ας δούμε λοιπόν εδώ σε τι μπορεί ο φαρμακοποιός να συνεισφέρει

Αναζητήστε πάντα τα ψυχογενή αίτια

Τα σεξουαλικά προβλήματα είναι συχνά πολυσύνθετα αλλά ο ψυχολογικός παράγοντας είναι πάντα παρών. Κάθε πρόβλημα στύσης επιδρά στο ψυχισμό, στη συμπεριφορά και στην εικόνα της σεξουαλικότητας και προκαλεί

12 χρυσές συμβουλές για την επικοινωνία σας στη Στυτική Δυσλειτουργία

1. Εξασφαλίστε την εμπιστευτικότητα
2. Φροντίστε τη διακριτικότητα
3. Αγνοείτε τις προκαταλήψεις
4. Να είσαστε φυσικοί, αλλά και ευχάριστοι
5. Προβάλλετε το ρόλο σας ως επαγγελματία υγείας
6. Επιλέξτε κατάλληλες λέξεις και εκφράσεις
7. Μην πιέζετε και μη θέτετε αδιάκριτες και πολλές ερωτήσεις
8. Αποδραματοποιείτε την κατάσταση
9. Κατευθύνετε στον ειδικό γιατρό
10. Δώστε τις κατάλληλες οδηγίες χρήσης σε περίπτωση υπάρχουσας θεραπείας
11. Ενημερώστε για μια σωστή θεραπεία
12. Δώστε γενικές συμβουλές υγείας



ένα άγχος επίδοσης που βάζει το ζευγάρι σε ένα συνεχή κύκλο και φόβου για την αποτυχία. Πριν λοιπόν συστήσουμε σε ένα πελάτη να καταφύγει στον ειδικό ουρολόγο απαιτείται ένας διάλογος μαζί του για να ανακαλύψουμε αν υπάρχουν διαταραχές της libido, ή διαταραχές στύσης ή πρόωρης εκσπερμάτωσης, αλλά και να ανακαλύψουμε τα πιθανά αίτια. Είναι πολύ σημαντικό να γνωρίζουμε το περιβάλλον που ο άνδρας ζει τη σεξουαλικότητά του. Είναι μόνος ή έχει σύντροφο, αλλάζει συχνά συντρόφους ή έχει μακρά αποχή από το σεξ; Επίσης θα πρέπει να μάθουμε για συνύπαρξη παραγόντων που επιδρούν στη σεξουαλικότητα (κατάχρηση αλκοόλ ή τσιγάρων, χρήση κάνναβης, σωματική αδράνεια...) αλλά και γεγονότων (ανεργία, συνταξιοδότηση, θάνατος προσφιλοῦς ατόμου, διαζύγιο...).

Συμπτώματα και πρώτα παράπονα

Μετά τα 45 οι διαταραχές στύσεις είναι κάτι το σύνηθες για τον άνδρα, μετά από μια περίοδο ικανοποιητικής σεξουαλικής ζωής. Είναι σπάνιο να πάει κάποιος στο γιατρό για συμβουλή μετά τα 45 του, για συμπτώματα που ήδη είχε από την αρχή της σεξουαλικής του ζωής.

Το πιο συχνό σύμπτωμα που αναφέρεται, είναι η ανεπάρκεια στύσης που καθιστά δύσκολη ή αδύνατη τη σεξουαλική επαφή με διείσδυση, αλλά χωρίς να εμποδίζεται πλήρως η σεξουαλική συνεύρεση. Η διαταραχή αυτή μπορεί να είναι περισσότερο ή λιγότερο σοβαρή, μόνιμη ή περιστασιακή.

Η παρουσία πρωινών ή νυκτερινών αυτόματων στύσεων υποδηλώνει ότι οι τοπικοί μηχανισμοί στύσης διατηρούνται. Παράπονα που αφορούν διαταραχές της διάθεσης για σεξ αναφέρονται συχνά στους άνδρες μετά τα 45, καθώς και προβλήματα καθυστέρησης εκσπερμάτωσης ή επώδυνης εκσπερμάτωσης ή απουσία εκσπερμάτωσης.

Ο απαραίτητος έλεγχος

Τα 2/3 των περιπτώσεων σε όλες τις ηλικίες αφορούν διαταραχές λειτουργικές και το 1/3 μια οργανική πάθηση όπως διαβήτης, καρδιοπάθειες, αδένωμα του προστάτη, νευρολογικές παθήσεις, ιατρογενείς παθήσεις, μειω-

μένα ανδρογόνα.

Ένας έλεγχος για τις ως άνω παθήσεις επιβάλλεται λοιπόν. Επίσης ο έλεγχος του PSA (prostatic specific antigen) πρέπει να γίνεται συστηματικά μετά τα 50 και φυσικά ένας ορμονικός έλεγχος όταν υπάρχουν σημάδια υπογοναδισμού.

Οι λύσεις για την κάθε περίπτωση

Σε μια διαταραχή στύσης πρόσφατη και επίμονη, χωρίς μεταβολή της σεξουαλικής επιθυμίας και της εκσπερμάτωσης, σε έναν ασθενή που επιθυμεί την αποκατάστασή της, συνταγογράφονται οι αναστολείς της φωσφοδιεστεράσης του τύπου 5 (IPDE 5) για λήψη από του στόματος. Η μόνη αντένδειξη τους είναι ο συνδυασμός με νιτρώδη (κίνδυνος σοβαρής υπότασης) καθώς και η ύπαρξη σοβαρής καρδιακής ανεπάρκειας. Φυσικά ο καρδιακός κίνδυνος συνδέεται με την όλη σεξουαλική δραστηριότητα και όχι με τη συγκεκριμένη φαρμακευτική αγωγή. Σε περίπτωση αποτυχίας της από του στόματος αγωγής, καταφεύγουμε σε τοπικές θεραπείες: ένεση στο πέος ή στην ουρήθρα προσταγλανδίνης E ή τοποθέτηση μιας μηχανικής υποστήριξης με μόσχευμα.

Φυσικά σε ολική ανικανότητα στύσης με διαταραχή της libido και προβλήματα στο ζευγάρι, το θέμα απαιτεί μια συνδυαζόμενη φροντίδα από σεξολόγο και ψυχολόγο.

Η «per os» θεραπεία

Οι IPDE 5 διευκολύνουν τη μιοχαλάρωση και την εισροή αίματος στα αγγεία του πέους και αποτελούν την αγωγή εκλογής όποτε υπάρχει η επιθυμία για σέξ, στο μεγαλύτερο ποσοστό των ανδρών με διαταραχές στύσης. Τρία μόρια, η sildenafil (VIAGRA) vardenafil (LEVITRA) και tadalafil (CIALIS), αποτελούν το θεραπευτικό οπλοστάσιο. Χορηγούνται από το στόμα, ένα δισκίο την ημέρα, μισή με μια ώρα πριν τη σεξουαλική πράξη, ή πιο συχνά σε μικρότερη δόση. Για την αποτελεσματικότητά τους απαραίτητη είναι η σεξουαλική επιθυμία και διέγερση. Δε θα πρέπει να υπάρχει απογοήτευση αν με την πρώτη λήψη δεν έχουμε το επιθυμητό αποτέλεσμα, γιατί θα υπάρξει βελτίωση μετά 4-6 λήψεις. Η μη αποτελεσματικότητα του φαρμάκου θα κριθεί μόνον όταν μετά από 8 τουλάχιστον λήψεις του ίδιου σκευάσματος στη μέγιστη δόση, δε δώσει αποτέλεσμα.

Όσο για τη διάρκεια δράσης αυτών των μορίων, αυτή κυμαίνεται από 4-5 ώρες μέχρι και 36 ώρες (CIALIS), οπότε και δεν υπάρχει το επείγον μετά τη λήψη τους να υπάρξει γρήγορα μια σεξουαλική επαφή.

Μια επικοινωνία που απαιτεί ιδιαίτερους χειρισμούς

Ας λάβουμε υπόψιν μας ότι:

- Το σεξ παραμένει ταμπού ακόμη και σήμερα, παρά την πρόοδο που έχει συντελεστεί τα τελευταία χρόνια.
- Μηροστά στον πάγκο του φαρμακείου υπάρχει συχνά μια δυσκολία έκφρασης και από τις 2 πλευρές.

Η ιδιαίτερη λεκτική επικοινωνία

Για να ανοίξουμε το διάλογο σε αυτή την πολύ ευαίσθητη κατάσταση το λεξιλόγιο που θα χρησιμοποιήσουμε πρέπει να είναι απλό και ξεκάθαρο χωρίς πολύπλοκους επιστημονικούς όρους.

- Ορισμένοι άνδρες δυσκολεύονται να εκφραστούν «Αυτό το θέμα δεν πάει καλά», ή «Δεν μπορώ να τα καταφέρω». Πρέπει να τους βοηθήσουμε να εκφραστούν και να ξεδιαλύνουμε σε ποια φάση υπάρχει το πρόβλημα: φάση επιθυμίας, στύσης, εκσπερμάτωσης, οργασμού;
- Αν είναι η γυναίκα που εκδηλώνει το παράπονο, συχνά μπερδεύει το πραγματικό πρόβλημα με έλλειψη ελκυστικότητας προς αυτήν. Αυτό συμβαίνει γιατί ο άνδρας της, γνωρίζοντας το πρόβλημά του αποφεύγει να συννευρεθεί μαζί της. Θα πρέπει και τα δύο μέρη να κατανοήσουν το πρόβλημα και να καταφύγουν στην κατάλληλη θεραπευτική λύση.
- Ανοίξτε το διάλογο για τη σεξουαλική υγεία σε παθήσεις που προκαλούν στυτική δυσλειτουργία όπως ο διαβήτης «Εκτός από το θέμα του διαβήτη, αντιμετωπίζετε και κάποιο άλλο πρόβλημα όπου θα μπορούσα να σας βοηθήσω»; «Γνωρίζετε ότι η πάθηση αυτή συχνά επιφέρει και προβλήματα στη σεξουαλική υγεία; Αν θέλετε μπορούμε να συζητήσουμε το θέμα τώρα ή κάποια άλλη στιγμή, γιατί πλέον υπάρχουν αποτελεσματικές και ασφαλείς λύσεις; Είμαι στη διάθεσή σας!»
- Μην αμελήσετε να δώστε οδηγίες χρήσης των φαρμάκων για να αποφύγετε λανθασμένες αντιλήψεις για τη δράση και τις τυχόν ανεπιθύμητες ενέργειες τους.

3. Τα ιδιαίτερα συμπληρώματα διατροφής

Τα συμπληρώματα διατροφής ειδικά για άνδρες τα τελευταία χρόνια δείχνουν μια ενδιαφέρουσα τάση. Προϊόντα ειδικά για το αδυνάτισμα ή την τριχόπτωση αλλά και τη σεξουαλική επίδοση, είναι γεμάτα υποσχέσεις...! Ο τομέας του εξειδικευμένου ανδρικού συμπληρώματος όμως παραμένει πολύ μικρός. Κυρίως οι άνδρες καταναλώνουν τονωτικά της φυσικής τους κατάστασης που διατίθενται και για τα δύο φύλα. Τονωτικά με συνδυασμούς βιταμινών C, B, E, μαγνήσιο, ψευδάργυρο, σίδηρο και άλλα ιχνοστοιχεία, με στόχο να βοηθηθούν στις επιδόσεις τους στο διάβασμα, στο φόρτο εργασίας αλλά και στην άσκηση. Επίσης στον τομέα των φυτικών συστατικών δείχνουν προτίμηση στη σπιρουλίνα, στο ginseng, στο guarana. Όσο για τις σεξουαλικές τους επιδόσεις έχουν κυκλοφορήσει συμπληρώματα διατροφής με Βιταμίνες Β, ιχνοστοιχεία (ψευδάργυρος), αμινοξέα (ταυρίνη, αργινίνη και φυτικά εκχυλίσματα που υπόσχονται μια αύξηση των επιδόσεων. Τέλος σε τομείς που αφορούν περισσότερο την υγεία, η κατηγορία των συμπληρωμάτων διατροφής υπόσχεται λύσεις όχι μόνο πρόληψης αλλά και βελτίωσης. Για πόνους των αρθρώσεων, για προβλήματα χοληστερίνης και καρδιαγγειακά, για υπέρταση και διαβήτη, υπάρχουν τα κατάλληλα συμπληρώματα που ο καταναλωτής μπορεί να βρει στο φαρμακείο. ■

Πόπη Χαραμή

Το πρώτο και μοναδικό δισκίο για τη θεραπεία Στυτικής
Δυσλειτουργίας που διαλύεται στη γλώσσα χωρίς νερό!

L.GR.MHC.05.2011.0010



Bayer

Κάτοχος της άδειας κυκλοφορίας:

Bayer Pharma AG

13342 Berlin, Γερμανία

**Τοπικός αντιπρόσωπος του κατόχου της άδειας
κυκλοφορίας στην Ελλάδα:**

Bayer Ελλάς ΑΒΕΕ

Σωρού 18-20, 15125 Μαρούσι

Τηλ.: +30 210 6187500

**Τοπικός αντιπρόσωπος του κατόχου της άδειας
κυκλοφορίας στην Κύπρο:**

Novagem Ltd

Τηλ.: +357 22 747 747

Βοηθήστε να γίνουν τα φάρμακα πιο ασφαλή:

Συμπληρώστε την «ΚΙΤΡΙΝΗ ΚΑΡΤΑ»

Αναφέρατε:

Όλες τις ανεπιθύμητες ενέργειες για τα Νέα Φάρμακα 

Τις ΣΟΒΑΡΕΣ ανεπιθύμητες ενέργειες για τα Γνωστά Φάρμακα.



LEVITRA® 10 mg

δισκία διασπειρόμενα στο στόμα  vardenafil

Ας μοιραστούμε τα βάρη, για να μοιραστούμε και το όραμά μας

Τί είναι το όραμα αν μένει μία απλή σκέψη
ή ακόμα χειρότερα μία αποτυχία;

◆ Από τις: **ΔΑΝΑΗ ΓΙΑΝΝΑΡΗ**, Τελειόφοιτη Φαρμακευτικής Πατρών
ΜΑΤΑ ΧΑΡΟΚΟΠΟΥ, Φαρμακοποιό, Σύμβουλο Οικονομικών Υγείας



Η ανησυχία, η ανασφάλεια, η απογοήτευση, οδηγούν πολλούς
φαρμακοποιούς και κυρίως νέους να γυρνάνε την πλάτη τους
στο επάγγελμα, δηλώνοντας απρόθυμοι να πολεμήσουν
για ένα παιχνίδι που είναι χαμένο.

Πριν αποφασίσουμε όμως ότι οι πόρτες
του επαγγέλματος έκλεισαν,
ας θυμηθούμε ότι πάντα
«όταν μία πόρτα κλείνει, ανοίγει μια άλλη».
Μπορεί οι τζίροι να πέφτουν, τα νέα μέτρα
να μας «πνίγουν» ολοένα και περισσότερο
ή το αρχικό κεφάλαιο ίδρυσης φαρμακείου να

είναι δυσπρόσιτο, όμως πάντα μέσα στις δυσκολίες βρίσκονται και οι ευκαιρίες.
Οι ευκαιρίες που καλώς ή κακώς λίγοι καταφέρνουν να ξεχωρίσουν
στο χαμό και λίγοι καταφέρνουν στο τέλος να τις αδράξουν.

Λένε «ο καιρός θα δείξει». Να λοιπόν που ο καιρός μας αποδεικνύει ότι οι συστεγάσεις και οι συνεργασίες τείνουν να παίρνουν έναν πρωταγωνιστικό ρόλο στην εξέλιξη του φαρμακείου αλλά και του επαγγέλματος γενικότερα. Δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις όπου ακούμε για «λουκέτα» φαρμακείων και που είσαι ακόμη! Όμως δυστυχώς είναι ακόμα λιγότερες οι φορές που ακούμε για συνεργασίες.

Και εδώ είναι που αναρωτιόμαστε και εκφράζουμε το μεγάλο μας αθώο και αφελές ΓΙΑΤΙ! Γιατί οι συστεγάσεις να αποτελούν απλά ένα θέμα συζήτησης και να μη γίνονται πράξη; Αναμφίβολα,



η ενότητα μεταξύ συναδέλφων

θα δώσει ώθηση στον κλάδο, θα δώσει έμπνευση για καινοτόμες ενέργειες, αισιοδοξία και κίνητρα και περισσότερους πόρους, έτσι ώστε το επάγγελμα να εκσυγχρονιστεί και να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις του σύγχρονου πελάτη.

Ας αποδείξουμε το «η ισχύς εν τη ενώσει» και να περάσουμε από τη θεωρία στην πράξη.

Ποιος στέκεται εμπόδιο σε μία πιθανή συνεργασία/συστέγαση;

Τα ερωτήματα για το «τί έπεται» μετά το άνοιγμα του επαγγέλματος είναι πολλά. Όμως θεωρήσαμε ότι ίσως κάπου, κάποιος να στέκεται εμπόδιο στη διαδικασία συνεργασιών, αλλιώς δεν υπάρχει εξήγηση, λογική τουλάχιστον, για το ότι οι φαρμακοποιοί αδρανούν και δε κινούνται προς αυτή την κατεύθυνση. Αναμφισβήτητα Ελλάδα και γραφειοκρατία πάνε μαζί. Μήπως λοιπόν το ίδιο το κράτος με την αντίστοιχη νομοθεσία είναι το εμπόδιο;

«Σύμφωνα με το ν.3819/2011 κατ' εξαίρεση των διατάξεων των πληθυσμιακών ορίων που προβλέπει ότι δίνεται 1 άδεια ιδρύσεως φαρμακείου ανά 1000 κατοίκους, επιτρέπεται η συστεγάση στο ίδιο κατάστημα λειτουργούντος φαρμακείου με υπό ίδρυση φαρμακείο ή υπό ίδρυση φαρμακείων ή λειτουργούντων φαρμακείων. Η συστεγάση μπορεί να γίνει μεταξύ 2 ή και περισσότερων φαρμακείων με απόφαση του νομάρχη μετά από γνώμη του οικείου φαρμακευτικού συλλόγου εφόσον δεν παρακωλύεται χωροταξικά η εξυπηρέτηση του κοινού. Τα κατά την παρούσα διάταξη συστεγαζόμενα φαρμακεία λειτουργούν υποχρεωτικά με τη μορφή ομόρρυθμης εταιρείας. Στις εν λόγω εταιρείες οι συστεγαζόμενοι φαρμακοποιοί μετέχουν με ίσα

ποσοστά. Στα νεοϊδρυόμενα φαρμακεία χορηγούνται αυτοτελείς άδειες ίδρυσης υπό τις προϋποθέσεις των πληθυσμιακών ορίων και τήρησης των ελαχίστων αποστάσεων. Οι φαρμακοποιοί των συστεγαζόμενων φαρμακείων υποχρεούνται στην αυτοπρόσωπη διεύθυνση αυτών. Επίσης, τα εν λόγω φαρμακεία θεωρούνται, για τον καθορισμό του αριθμού των φαρμακείων, ως λειτουργούντα χωριστά και υποχρεούνται σε ιδιαίτερη διημέρευση και διανυκτέρευση, ενώ τονίζεται ότι είναι συυπεύθυνοι για κάθε παράβαση του νόμου».¹

Η λειτουργία των συστεγασμένων φαρμακείων ως ομόρρυθμη εταιρεία δίνει οικονομική ανάσα στους φαρμακοποιούς λόγω της διαφορετικής φορολογικής μεταχείρισης, καθώς ο καθένας ξεχωριστά φορολογείται για το 50% του ετήσιου τζίρου. Οι διατάξεις δεν επιβάλλουν τη σύσταση Ο.Ε. συστεγασμένων φαρμακείων, αλλά ορίζουν τις προϋποθέσεις για τη σύστασή τους, κατά συνέπεια η επιλογή της σύστασης Ο.Ε. από δύο φαρμακοποιούς εξαρτάται αποκλειστικά από τους ίδιους, με κριτήριο να δημιουργήσουν οικονομικά ισχυρές μονάδες, ικανές να αντλήσουν κεφάλαια, να επιτύχουν γρήγορη ανάπτυξη και να αντιμετωπίσουν το συναγωνισμό μετά την απελευθέρωση του επαγγέλματος. Συνεπώς, οι Ο.Ε. συστεγασμένα φαρμακεία δε διαφέρουν από τις λοιπές ομόρρυθμες εταιρείες ώστε να προκύπτει διαφορετική φορολογική αντιμετώπιση.²

Επιπρόσθετα, μειώνεται αισθητά το κόστος προμήθειας φαρμάκων και παραφαρμάκων καθώς διαμοιράζεται στους εταίρους.

Αντίστοιχα, μειώνονται και τα χρήματα που θα κατέβαλλε ο καθένας μόνος του για τα λειτουργικά έξοδα του φαρμακείου π.χ ενόικιο, λογαριασμοί ΔΕΗ κλπ.

Φυσικά αντίστοιχα μοιράζονται και τα έσοδα και κέρδη.



Ακόμη, ο νόμος επιτρέπει τη συνεργασία φαρμακείων που λειτουργούν ως ατομικά ή συστεγαζόμενα υπό τη μορφή ανώνυμης εταιρείας. Για παράδειγμα, είναι εφικτό σ' ένα νομό να συνεργάζονται πολλά λειτουργούντα φαρμακεία έχοντας καταβάλλει κεφάλαιο με σημαντικό πλεονέκτημα να προμηθεύονται φαρμακευτικά και μη προϊόντα σε ευνοϊκότερες τιμές, αλλά και να κερδίζουν σημαντικές προσφορές από τις φαρμακευτικές εταιρείες. Το πλεονέκτημα αυτό οφείλεται στο ότι ο όγκος της παραγγελίας στις φαρμακευτικές εταιρείες είναι κατά πολύ μεγαλύτερος από αυτόν ενός ανεξάρτητου φαρμακείου. Τα συστεγαζόμενα φαρμακεία ακολουθούν την ίδια στρατηγική με αποτέλεσμα να επωφελούνται έμμεσα και οι φαρμακευτικές εταιρείες με τις οποίες συνεργάζονται καθώς ενισχύεται τόσο η διαφήμισή τους όσο και η πώληση των προϊόντων τους.

Το κράτος λοιπόν δεν είναι το εμπόδιο!

Άρα μήπως το εμπόδιο είναι ο ίδιος μας ο εαυτός; Είναι αυτό το γονίδιο που κανένας επιστήμονας δεν έχει μελετήσει, αλλά επικρατεί σε κάθε μας κίνηση, γνωστό ως το εγωιστικό μας γονίδιο;

Όφελος των παλαιότερων, προοπτική για τους νέους

Οι συστεγάσεις και οι συνεργασίες δίνουν αν μη τι άλλο προοπτική στη νέα γενιά φαρμακοποιών. Η σκέψη πολλών νέων είναι είτε να περιμένουν να συνταξιοδοτηθεί κάποιος φαρμακοποιός για να αγοράσουν την άδεια του, είτε να περιμένουν να δοθεί μια νέα άδεια ίδρυσης φαρμακείου στην περιοχή, ώστε να κάνουν το ξεκίνημα τους. Αλλά είναι και όφελος των παλαιότερων τώρα στους δύσκολους καιρούς, να συνεργαστούν με τους νέους, ιδιαίτερα αν δεν έχουν διαδόχους φαρμακοποιούς στην οικογένεια.

Σε επίπεδο συστέγασης το ήδη υπάρχον φαρμακείο θα μπορέσει να ανασάνει οικονομικά, βάζοντας έναν εταίρο ακόμη και να ανακάμψει η κερδοφορία του. Ο παλαιότερος φαρμακοποιός θα μεταφέρει τις εμπειρίες και τις γνώσεις του στο νεότερο που θα τις αξιοποιήσει και μέσω του νεανικού ενθουσιασμού του και της φρεσκάδας του, θα φέρει καινοτόμες ιδέες για την ανάπτυξη του φαρμακείου. Το αίσθημα της προοπτικής θα φέρει ανανέωση και η συνεργασία θα είναι περισσότερο αποδοτική. Η στόχευση σε ένα κλίμα αλληλοϋποστήριξης και ειλικρινούς επικοινωνίας θα είναι κέρδος για την ομάδα και όταν κερδίζει η ομάδα τότε κερδίζει και κάθε μέλος της. Ένα ακόμη πλεονέκτημα των συνεργασιών και συστεγάσεων είναι ότι, εφόσον λειτουργήσουν σωστά, θα είναι ευκολότερο να αποφευχθούν απολύσεις συνεργατών (βοηθό φαρμακείου, αισθητικοί) ή να γίνουν μειώσεις των αποδοχών τους. Η παροχή επαγγελματικής ασφάλειας εξασφαλίζει την καλή επικοινωνία μεταξύ συνεργατών, καθώς επίσης και αυξάνει την αποδοτικότητα και τη διά-



θεση για εργασία. Η απουσία της αβεβαιότητας για το μέλλον μειώνει το άγχος και την πιθανότητα να γίνουν λάθη και κυριαρχεί μόνο η συγκέντρωση και η προσήλωση στο στόχο που δεν είναι άλλος από την ανάκαμψη της επιχείρησης!

Και στις δύο περιπτώσεις συνεργασιών είναι επιτακτική η ανάγκη του ομαδικού πνεύματος. Ο ανταγωνισμός πρέπει να μετατραπεί σε συλλογικότητα. Το «εγώ» σε «εμείς». Έτσι, θα εκπληρώσουμε το όραμά μας και το προσωπικό μας όνειρο. Αρκεί να αφήσουμε στο πλάι τον εγωισμό μας, την απαισιοδοξία μας και τον κακό μας εαυτό, που αντί να προσπαθήσει να κάνει μια καινούρια αρχή, προτιμά να εγκαταλείψει και να ρίχνει το φταίξιμο στους «άλλους».

Γιατί από παιδιά το ξέραμε!

«Ένας αγρότης φώναξε τα παιδιά του που όλο καβγάδιζαν μεταξύ τους και τους είπε να φέρουν από ένα κλαδί. Αφού έκανε τα κλαδιά ένα δεμάτι και τα έδεσε, προκάλεσε ένα από τα παιδιά του να πάρουν το δεμάτι και να το σπάσουν. Όλα προσπάθησαν, αλλά μάταια. Κατόπιν ο πατέρας έλυσε το δεμάτι και έδωσε από ένα κλαδί σε κάθε παιδί για να το σπάσει, πράγμα που έκαναν όλοι με μεγάλη ευκολία. Στο τέλος ο πατέρας είπε: "Βλέπετε, παιδιά μου, πως αν παραμείνετε ενωμένοι, θα είστε ανίκητοι. Όμως αν διαφωνείτε και χωρίζετε, θα καταστραφείτε». Αίσωπος

Θέλοντας να γίνουμε λίγο θρασεείς και προκλητικοί με την καλή την έννοια, αλλά και συνάμα ονειροπόλοι, θα εκφράσουμε ότι δε βλέπουμε τρωτά σημεία στο να προχωρήσουν δύο ή παραπάνω φαρμακοποιοί σε ένα νέο μοτίβο συνεργασίας που επιτακτικά το ζητάει η κοινωνία, οι αλλαγές αλλά κυρίως οι πελάτες μας. Ένα ευχάριστο κατάστημα, ανανεωμένο με καλές υπηρεσίες και καλές τιμές! Συνεργασίες, συστεγάσεις, συγχωνεύσεις. Όφελος, όφελος και όφελος, ξεκινώντας από το οικονομικό και καταλήγοντας πάντα στην ικανοποίηση του ασθενή/πελάτη μας που θα δει ένα επαγγελματικό κλάδο να στέκεται στα πόδια του, ανανεωμένο και έτοιμο να ανταπεξέλθει σε κάθε δυσκολία.

Ναι αυτός ο κλάδος είμαστε εμείς τα φαρμακεία! ■

Πηγές

1. PHARMA TEAM: Νόμος 3918/2011 http://pharmateam.blogspot.com/p/blog-page_03.html#ixzz205QZL7aR
2. http://www.capital.gr/tax/News_tax.asp?id=1400069

smart pharmacy

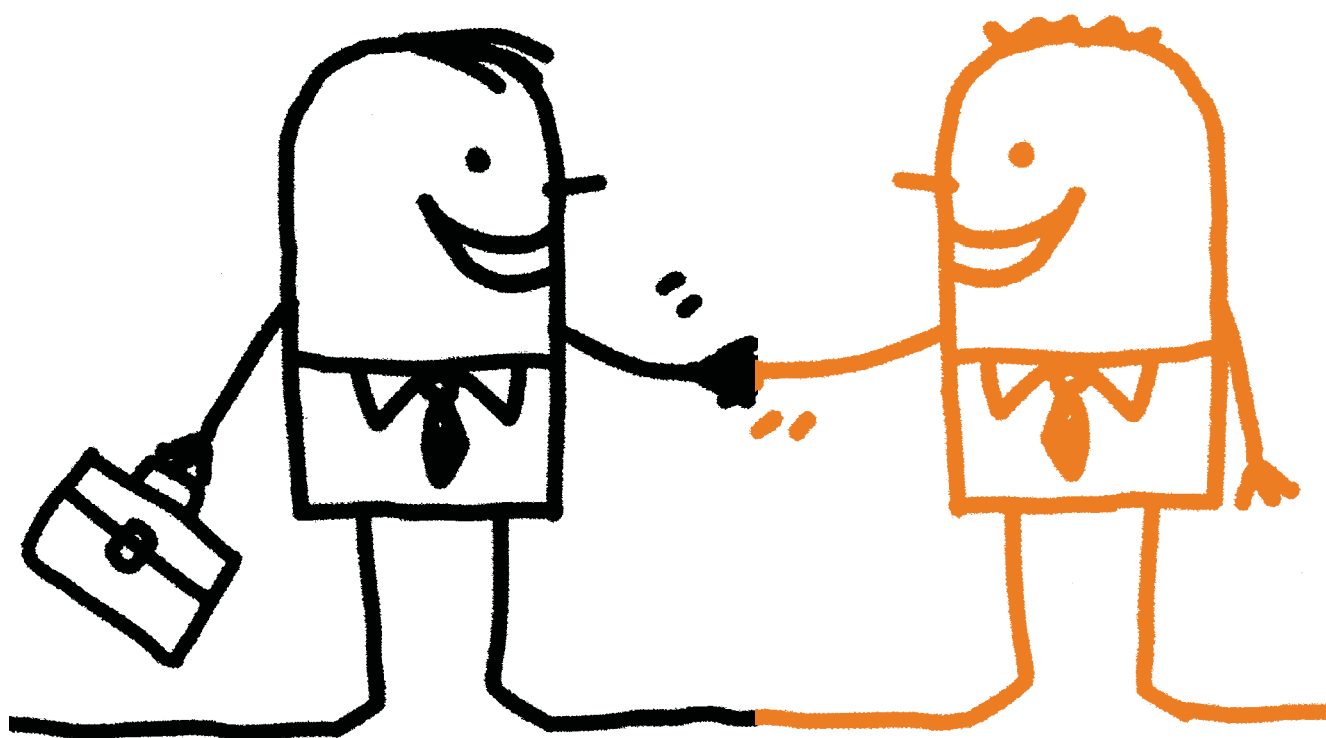
διαφημιστική κατασκευαστική

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

Φαρμακείο Αθανασίου - Κωστούγιαννη (Παγκράτι)



Διαπραγμάτευση για Επιτυχημένες Αγορές



◆ Από τον **ΣΤΕΛΙΟ ΜΟΥΣΑΜΑ**, Γενικό Διευθυντή του δικτύου φαρμακείων Pharma PLUS

Για να διαπραγματευτείτε με αποτελεσματικότητα τις αγορές σας με τους προμηθευτές, δεν υπάρχει κανένας χώρος για αυτοσχεδιασμούς. Σε αυτό το άρθρο σας αποκαλύπτουμε τους βασικούς κανόνες της επιτυχημένης διαπραγμάτευσης.

Είναι γεγονός ότι τα τελευταία 2 χρόνια, οι συνεχείς κρατικές παρεμβάσεις και διαρθρωτικές αλλαγές σε όλη την αλυσίδα της υγείας έχουν ως αποτέλεσμα τη συνεχόμενη πτώση της κερδοφορίας του φαρμάκου στο φαρμακείο. Οι εκπτώσεις από τις φαρμακαποθήκες έχουν ουσιαστικά εκμηδενιστεί, το markup έχει μειωθεί και επιπλέον έχει προστεθεί και το rebate προς τα ασφαλιστικά ταμεία. Επομένως, η κατάσταση αυτή καθιστά αναγκαία μια καλύτερη διαπραγμάτευση με τους υπόλοιπους άμεσους προμηθευτές του φαρμακείου για καλύτερη κερδοφορία.

Για να το πετύχει αυτό ο φαρμακοποιός, πρέπει να έχει στα χέρια του τα κατάλληλα «όπλα», έτσι ώστε να διαπραγματευτεί επιτυχημένα έχοντας, συνήθως, απέναντί του τον αντιπρόσωπο μιας εμπορικής επιχείρησης-προμηθευτή. Το δέλεαρ σε αυτήν την εμπορική σχέση και για τις δύο πλευρές είναι το μέγεθος του τζίρου. Αν αναλογιστούμε ότι το μέσο φαρμακείο στην Ελλάδα έχει προϊόντικό μείγμα 80% φάρμακο και 20% παραφάρμακο, και στην καλύτερη περίπτωση αγοράζει το 70-80% του παραφαρμάκου απευθείας από τις εταιρείες-προμηθευτές και όχι από τις φαρμακαποθήκες, τότε μιλάμε για το 14-16% του συνολικού κύκλου εργασιών του φαρμακείου του. Είναι αρκετό για να μπορέσει ένα φαρμακείο να πετύχει την καλύτερη διαπραγμάτευση;

Σύμφωνα με τις παρούσες συνθήκες της αγοράς και έχοντας ως στόχο την κάλυψη τουλάχιστον ενός μέρους της χαμένης κερδοφορίας του φαρμάκου, ο φαρμακοποιός πρέπει:

1. Να αυξήσει τον κύκλο εργασιών του στο παραφάρμακο
2. Να αυξήσει το ποσοστό του παραφαρμάκου που αγοράζει απευθείας από τις εταιρείες,

Σε κάθε περίπτωση, για να αγοράσει «σωστά», πρέπει να διαπραγματευτεί μια τελική τιμή αγοράς που θα του επιτρέψει να έχει μια ανταγωνιστική λιανική τιμή, διατηρώντας τουλάχιστον τα θεμιτά περιθώρια κέρδους του.

Πολύτιμες Γνώσεις

Μια καλή εμπορική διαπραγμάτευση βασίζεται στη γνώση της αγοράς, όπως το ανταγωνιστικό περιβάλλον, τις πωλήσεις και τα περιθώρια κέρδους, την κυκλοφοριακή ταχύτητα των προϊόντων, κ.α.

Αλήθεια πόσο εύκολο είναι να τα γνωρίζει όλα αυτά ο φαρμακοποιός;

Είναι μάλλον δύσκολο, εκτός και εάν έχει κάποιον φίλο/συνεργάτη που τα γνωρίζει, ή ανήκει σε κάποιο δίκτυο φαρμακείων. Το ελάχιστο πάντως που πρέπει να γνωρίζει, είναι η ανάλυση των δικών του πωλήσεων.

Ο φαρμακοποιός πρέπει να έχει ένα ολοκληρωμένο μηχανογραφικό σύστημα, καθώς και ένα απόλυτα ενημερωμένο αρχείο ειδών και στο παραφάρμακο. Τότε θα έχει

τη δυνατότητα να προσδιορίσει άμεσα τα 100 προϊόντα, που πουλά το φαρμακείο του με τις καλύτερες πωλήσεις;

A. στο παραφάρμακο συνολικά

B. στην κάθε κατηγορία προϊόντων ξεχωριστά

Με αυτόν τον τρόπο θα μπορεί να εντοπίσει άμεσα τους προμηθευτές με τους οποίους πρέπει να κάνει διαπραγμάτευση και να επενδύσει χρόνο, μια και, το να αποδεχθεί ελκυστικές εκπτώσεις για προϊόντα που δεν κινούνται μέσα στο φαρμακείο του δεν έχει ουσιαστικό αποτέλεσμα. Ο φαρμακοποιός πρέπει να είναι ιδιαίτερα προετοιμασμένος και «διαβασμένος» απέναντι σε έναν εμπορικό αντιπρόσωπο, και η γνώση της ακτινογραφίας των πωλήσεών του είναι το καλύτερο όπλο σε αυτήν τη διαπραγμάτευση.

Αποκλίσεις/Συγκλίσεις		
	Οι στόχοι του προμηθευτή	Οι στόχοι του αγοραστή
Τα συμφέροντα αποκλίνουν	Οι μεγάλες ποσότητες είναι το πιο σημαντικό. Διατήρηση ή μείωση των εμπορικών και οικονομικών όρων.	Παραγγελία μόνο των αναγκαίων ποσοτήτων είναι αρκετό. Αγορά με τέτοιους όρους που να επιτρέπει την πώληση στη σωστή τιμή
Τα συμφέροντα συγκλίνουν	Ανάπτυξη των πωλήσεων	Ανάπτυξη των πωλήσεων

Πρώτο στάδιο-Ανάλυση

Μετά τον προσδιορισμό των δύο ή τριών εταιρειών-ηγετών, σε κάθε κατηγορία προϊόντων που ενδιαφέρουν το φαρμακείο, ο φαρμακοποιός προχωρά στις οικονομικές αναλύσεις οι οποίες πρέπει να φθάνουν έως το επίπεδο της υποκατηγορίας των προϊόντων. Η βοήθεια για τη σωστή πληροφόρηση θα προέλθει από ένα ολοκληρωμένο πρόγραμμα διαχείρισης φαρμακείου. Ο στόχος είναι η σύνδεση των πληροφοριών για το προϊόν (κωδικός, κατηγορία, υποκατηγορία, προμηθευτής, κ.λπ.) με εκείνες της οικονομικής διαχείρισης του φαρμακείου (κύκλος εργασιών, περιθώρια κέρδους, αποθέματα, ιστορικό πωλήσεων...). Το φαρμακείο προβλέπει πλέον τις ανάγκες του, αλλά μπορεί να κάνει προβλέψεις και για τους όγκους των αγορών του. Κερδίζει επίσης, όταν μπορεί να επικεντρώσει τη διαπραγμάτευση του όσο το δυνατόν προς τις εταιρείες και τα προϊόντα που τον ενδιαφέρουν, με στόχο τη διατήρηση ή και την αύξηση των περιθωρίων κέρδους του. Εν προκειμένω, ο φαρμακοποιός δεν πρέπει να διστάζει να ζητάει από τον εμπορικό αντιπρόσωπο μιας εταιρείας, ιδέες και συνεργείες, που θα τον βοηθήσουν να πετύχει τη διαφοροποίησή του σε σχέση με τον ανταγωνισμό, καθώς και πληροφορίες για τις τιμές ή την εμπορική πολιτική που ισχύουν στην περιοχή του, έτσι ώστε να ασκήσει πίεση στους προμηθευτές του.

Δεύτερο στάδιο-Στόχευση

Για να ωφεληθεί ο φαρμακοποιός από ελκυστικούς όρους αγοράς, είναι αναγκαίο να γίνουν επιλογές στο επίπεδο των κωδικών πώλησης του φαρμακείου. Αυτό είναι συνεισώς, το δεύτερο στάδιο. Δηλαδή, η αγορά ενός περιορισμένου και συγκεκριμένου αριθμού μαρκών ή προϊόντων, σε συνδυασμό με την προώθηση και εμπορία μόνο των κωδικών που «πουλάνε» στο πελατολόγιό του, είναι το μυστικό για να κερδίσει σημαντικές εκπτώσεις αλλά και κερδοφορία. Θα πρέπει να «εξαφανίσει» κυριολεκτικά από το φαρμακείο του προϊόντα και εταιρείες που δεν πωλούν.

Δεν πρέπει να παραγγέλνει πλέον, ούτε για Ευχαρίστηση, γιατί συμπαθεί τον πωλητή, ούτε για Επιβεβαίωση, γιατί πρέπει να έχει απ' όλα. Πρέπει να μάθει να ακολουθεί το νόμο του Pareto: 10% των κωδικών αντιπροσωπεύουν το 75% του κύκλου εργασιών και ένα ακόμα 15% των κωδικών, αντιπροσωπεύουν ένα ακόμα 15% του κύκλου εργασιών. Ο στόχος επομένως του αγοραστή-φαρμακοποιού πρέπει να είναι επικεντρωμένος στις παραγγελίες του, αφού το 90% των πωλήσεων γίνεται από το 25% των κωδικών που έχει στο φαρμακείο του. Σε κάθε περίπτωση όμως, είναι γεγονός ότι δεν είναι πολύ εύκολο να διατηρήσει μια ψυχρή και αρνητική στάση απέναντι σε έναν εμπορικό αντιπρόσωπο. Ορισμένες προσφορές είναι πραγματικά δελεαστικές, αλλά δεν αντιστοιχούν υποχρεωτικά στις ανάγκες του και γι' αυτό δεν πρέπει να παρασύρεται. Στις περισσότερες περιπτώσεις βέβαια, οι προωθητικές ενέργειες της εταιρείας αυξάνουν τις πωλήσεις, αλλά όμως συχνά, το μόνο που καταφέρνουν είναι να μετακινούν τις πωλήσεις από ισοδύναμους κωδικούς που δεν είναι σε φάση προώθησης. Ωστόσο, το φαρμακείο με την ενέργεια αυτή κερδίζει, τόσο ως προς την εντύπωση του αγοραστικού κοινού της περιοχής του (εντυπώνεται στη συνείδηση του πελάτη ως ένα φαρμακείο με καλές τιμές), όσο και ως προς τη διαπραγματευτική του δύναμη απέναντι σε άλλους προμηθευτές που δεν μπαίνουν στη διαδικασία προωθητικών ενεργειών. Βεβαίως, πάντα πρέπει να είμαστε «ανοιχτοί» σε μια νέα πρόταση, αλλά δεν προχωράμε αφού πριν εξετάσουμε προσεκτικά όλες τις προϋποθέσεις και τις παραμέτρους. Για παράδειγμα, η δυναμική και η φήμη μιας μάρκας καταδεικνύει την ανάγκη να γίνει τοποθέτηση σε νέους της κωδικούς. Η επίσης, τοποθέτηση ενός νέου κωδικού που αντικαθιστά κωδικό που διακόπτεται η κυκλοφορία του.

Από τη διαπραγμάτευση, στο ικανοποιητικό αποτέλεσμα

Μια επιτυχής διαπραγμάτευση βασίζεται σε μια σχέση κέρδους/κέρδους και για τις δύο πλευρές (win/win). Η πολιτική των εκπτώσεων μπορεί να ερμηνευτεί και ως εξής: «Είμαι διατεθειμένος να σας δώσω πωλήσεις εάν μου εξασφαλίσετε το επιθυμητό περιθώριο κέρδους». Ή ακόμα πιο απλά: «Να σας δώσω μία καλή παραγγελία, αλλά εσείς

τι μου δίνετε ως όπλο για να αναπτύξω τις πωλήσεις μου;» Όσο ο διαπραγματεύσιμος όγκος προϊόντων γίνεται μεγαλύτερος, τόσο πιο εύκολο ο φαρμακοποιός μπορεί να απαιτήσει καλύτερους εμπορικούς όρους.



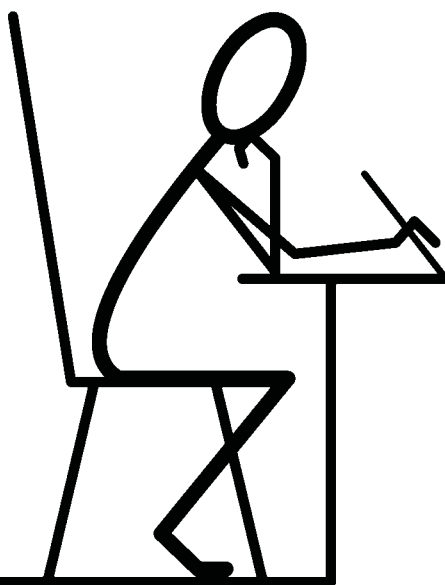
Η άρνηση μιας εμπορικής συναλλαγής, δεν σημαίνει απαραίτητα διακοπή της συνεργασίας, αντίθετα συνήθως είναι η έναρξη της διαπραγμάτευσης. Θα πρέπει επομένως ο φαρμακοποιός να μπορεί να ελίσσεται με επιδεξιότητα για να αποφευχθεί τυχόν ρήξη.

Πρέπει να κατανοήσουν και οι δύο πλευρές ότι ο στόχος σε μία διαπραγμάτευση, δεν είναι η νίκη ενός από τους διαπραγματευτές, αλλά το κέρδος και των δύο. Γι' αυτό και για να επιτευχθεί μία επιτυχημένη συμφωνία, οι διαπραγματευτές πρέπει να επιδεικνύουν μία σταθερότητα και αποφασιστικότητα στις εμπορικές τους σχέσεις.

Σημαντικό είναι επίσης να έχει προσδιορίσει ο φαρμακοποιός τέσσερις ή πέντε στόχους προς διαπραγμάτευση. Για παράδειγμα: τη συμφωνία ενός ποσοστού σταθερής έκπτωσης σε κάθε παραγγελία ανεξαρτήτως ποσοτήτων, εκτός των περιοδικών ή εποχιακών εκπτώσεων του προμηθευτή, με τη συμφωνία συγκεκριμένων ενεργειών του φαρμακείου (βιτρίνα, θέση στο ράφι κλπ).

Άλλο παράδειγμα: τη χορήγηση πιστωτικού στο τέλος του έτους (YEB: Year End Bonus), σε σχέση με την επίτευξη ενός συγκεκριμένου στόχου αγορών.

Σε κάθε περίπτωση, στη διαπραγμάτευση αφήνουμε το περιθώριο να υποχωρήσουμε σε κάτι, με σκοπό να κερδίσουμε τους υπόλοιπους στόχους. Παράλληλα, ο φαρμακοποιός αλλά και ο προμηθευτής πρέπει να προσπαθούν να διατηρήσουν μία καλή σχέση, καλύπτοντας ο ένας τις απαιτήσεις του άλλου, χωρίς όμως να θίγεται ο ένας από τους δύο.



Τελική παραγγελία

γράφονται: ο αριθμός των τεμαχίων που αγοράζονται, η καθαρή τιμή αγοράς του κάθε προϊόντος, οι κορηγούμενες εκπτώσεις/παροχές, ο τρόπος πληρωμής, ο χρόνος πίστωσης, η συμφωνηθείσα εκπαίδευση του προσωπικού (όταν πρόκειται για νέα τοποθέτηση), ο αριθμός των δειγμάτων και φυλλαδίων και το είδος του προωθητικού υλικού. Η συναλλαγή ολοκληρώνεται με την παράδοση του αντιγράφου. ■

Ένας «Χρυσός» κανόνας

Δεν υπάρχει λόγος να απαντήσετε σε μια πρόταση αμέσως. Η διαπραγμάτευση συνήθως οδηγεί σε παραχωρήσεις ως προς τους στόχους κάθε πλευράς, έτσι ώστε να επιτευχθεί μία συμφωνία.

Ο αγοραστής πρέπει να λειτουργεί σε τέσσερις χρόνους: να ξεκινά με μια αρχική απαίτηση υψηλή –να οδηγείται σε μια παραχώρηση το πολύ στα ίδια επίπεδα πρότασης που έχει από ανταγωνιστικό προϊόν/εταιρία –να υποχωρεί με μικρά βήματα – και να εμπλέκει την έκπτωση με την παραγγελία.

Μην ξεχνάτε το sell out

Τελικό στάδιο: μετά την αγορά (sell-in), σειρά έχει η πώληση (sell-out). Η παροχή από τον προμηθευτή, εκείνων των μέσων που θα κάνουν την έξοδο των προϊόντων πιο εύκολη και δυναμική, πρέπει να είναι σαφέστατα μέρος της διαπραγμάτευσης.

Τελική παραγγελία: πριν την αποχώρηση του εμπορικού αντιπροσώπου, ο φαρμακοποιός πρέπει να ζητάει οπωσδήποτε ένα αντίγραφο της παραγγελίας του και επίσης, ότι συμφωνήθηκε μετά τη διαπραγμάτευση να το έχει και αυτό γραπτώς πάνω στο αντίγραφο της παραγγελίας. Στο αντίγραφο της παραγγελίας πρέπει συνολικά να κατα-

Χρήσιμες Συμβουλές

- Δημιουργήστε ένα τετράδιο ή ντοσιέ προετοιμασίας για τις διαπραγματεύσεις με τους προμηθευτές σας. Σε κάθε φύλλο, σημειώστε το όνομα της εταιρείας και του εμπορικού της αντιπροσώπου, την ημερομηνία συνάντησης, τα σημεία διαπραγμάτευσης και τους στόχους σας, καθώς και τα επιχειρήματά σας. Επίσης, πρέπει να έχετε από το μηχανογραφικό σας σύστημα, το ιστορικό των πωλήσεων, τουλάχιστον από την τελευταία του επίσκεψη, τις ημέρες στοκ και τη μέση κερδοφορία των προϊόντων της εταιρείας. Μέρος των εγγράφων για την προετοιμασία της συνάντησης, αποτελεί και το πλάνο αγορών με βάση τις προβλέψεις σας.
- Μετά την επίσκεψη του εμπορικού αντιπροσώπου, ο φαρμακοποιός/αγοραστής μπορεί να αναγράψει τις προτάσεις κάθε μέρους, καθώς και τα αποτελέσματα και τις επισημάνσεις από τη διαπραγμάτευση.
- Εάν όλα αυτά σας φαίνονται «βουνό», αναθέστε τα στον κατάλληλο άνθρωπο, είτε από το προσωπικό σας, είτε σε εξωτερικό συνεργάτη. Η συνεργασία με ένα οργανωμένο δίκτυο φαρμακείων σας προσφέρει τεράστιο πλεονέκτημα.

Να θυμάστε

- Η διαπραγμάτευση χρησιμοποιείται για τη μετακίνηση από την αντιπαράθεση στη συμφωνία.
- Ξεκινά με μία δοκιμή της ισχύος των δύο μερών (διαπραγμάτευση σύγκρουσης κερδίζω-χάνεις (win-lose), χωρίς παραχωρήσεις των μερών), για να φτάσει σε μία συμφωνία "κέρδους-κέρδους" (win-win), περνώντας από μία ενδιάμεση κατάσταση του συμβιβασμού (παζάρια, για «να κοπεί το καρπούζι στα δύο").

Management...

και άγχος

Γιατί ο καλός manager ενός φαρμακείου είναι και καλός manager του εαυτού του!

◆ Από τη **ΜΑΤΑ ΧΑΡΟΚΟΠΟΥ**, Φαρμακοποιό, Σύμβουλο Οικονομικών Υγείας



Άγχος. Λέξη γνωστή σε όλους!

Για το «όλους» δεν ανησυχώ, ανησυχώ όμως για το «γνωστή».

Υπάρχουν άνθρωποι που αντιλαμβάνονται τότε βιώνουν μία αγχωτική κατάσταση και αντιδρούν καταλλήλως ώστε να απελευθερωθούν

από αυτήν, υπάρχουν όμως και άλλοι που όταν το άγχος τους χτυπήσει την πόρτα, την ανοίγουν και τρέχουν να κρυφτούν ξεχνώντας υποχρεώσεις, θέλω και μπορώ.

Το άγχος διαταράσσει την εργασία μας, την οικογένεια και την υγεία μας

Μήπως λοιπόν να επικεντρωθούμε σε κάποιες στρατηγικές χαλάρωσης ή ακόμα καλύτερα θα τις ονόμαζα, στρατηγικές διαχείρισης του άγχους μας;

Το άγχος είναι άμεσα συνδεδεμένο με τον τρόπο ζωής μας. Ανασφάλεια για το επάγγελμα και για τη χώρα μας, καθημερινά απρόσμενα περιστατικά, δύσκολες διαπραγματικές σχέσεις με τους πελάτες, συναδέλφους, προμηθευτές, η οικονομική πίεση, ο υπερβολικός φόρτος εργασίας, επικείμενες αλλαγές στον κλάδο... και όλα τα άτομα που βρίσκονται στον επαγγελματικό μας χώρο, κι όχι μόνο, να μας επηρεάζουν καθημερινά. Καταστάσεις απρόσμενες, απαιτήσεις, υποχρεώσεις, προσωπικές προσδοκίες και φιλοδοξίες, γρήγορα γίνονται δύσκολο να ελεγχθούν και να επιτευχθούν, οδηγώντας μας σε ένταση και στρες.

Το στρες δεν αποτελεί ασθένεια

Ο «εφευρέτης» του στρες, Hans Selye, ένας Καναδός γιατρός, αποκάλυψε το 1936 ότι το στρες θεωρείται αντίδραση ενός οργανισμού σε ένα αίτημα προς αυτόν, ευχάριστο ή δυσάρεστο. Σήμερα το στρες θεωρείται «το κακό του αιώνα», χωρίς φυσικά να αποτελεί ασθένεια και μάλιστα πολύ συχνά αποτελεί και έναν φυσικό μοχλό κινητοποίησης από μόνο του. Ανέλιξη στην εργασία, πρόταση γάμου, μετακόμιση, κακές συνθήκες εργασίας ή αλλαγές στο χώρο του φαρμακείου, είναι «αιτήματα» που θα έχουν ευρείες επιπτώσεις για τον οργανισμό μας και τα συναισθήματά μας, φυσικά ανάλογα με την έντασή τους. Φράσεις όπως «μαζεύτηκαν πολλά και δε μπορώ να ανταποκριθώ», «Βγήκα από τον καθημερινό μου ρυθμό από τον τρόπο που μέχρι τώρα δούλευα και πανικοβάλλομαι» είναι γνωστές σε όλους μας. Έτσι αντιλαμβανόμαστε ότι βιώνουμε μία κατάσταση που μας στρεσάρει ή που έχει προοπτικές να μας στρεσάρει, αν δεν αντιδράσουμε άμεσα και σωστά.

Διάκριση του καλού από το κακό στρες!

Θα πρέπει να διακρίνουμε το **καλό** στρες, που είναι η κινητήρια δύναμη για τις επιχειρήσεις και την αυξημένη παραγωγικότητα, από το **κακό** στρες που προκαλεί φόβο και αναστολές και εμποδίζει τον επιχειρηματία να κινηθεί δημιουργικά.

Είναι ουτοπικό να προσπαθήσουμε να παραβλέψουμε την ύπαρξη μίας αγχωτικής κατάστασης γιατί το στρες δε θα φύγει, αλλά θα συσσωρευθεί. Από βιολογικής πλευράς, όταν υπάρχει πίεση, το σώμα μας αντιδρά απελευθερώνοντας τις ορμόνες κορτιζόλης (νευρικό σύστημα) ή αδρεναλίνης (κυκλοφορικό σύστημα). Από την άλλη πλευρά φυσικά, έχουμε αναπτύξει αντιδράσεις ανοχής ως απάντηση του οργανισμού μας σε έκτακτες ανάγκες, που μας επιτρέπουν να συνεχίσουμε, ή, με άλλα λόγια,

να προσαρμοστούμε σε οποιαδήποτε νέα αγχωτική κατάσταση μέχρι να μπουνε όλα τα πράγματα ξανά στη θέση τους ώστε να μη μας αγχώνουν πια.

Αυτές οι αντιδράσεις έκτακτης ανάγκης δε λειτουργούν πάντα ή καλύτερα δε λειτουργούν πάντα όπως, όσο και για όσο θα επιθυμούσαμε. Εάν νιώθουμε σωματικά ή/και ψυχολογικά εξαντλημένοι (λόγω πολλών παραγόντων), η αρνητική πίεση και το άγχος επικρατούν έναντι των αντιδράσεων έκτακτης ανάγκης. Αυτό συνεπώς, ανοίγει την πόρτα σε μια σειρά από ασθένειες, που κυμαίνονται από πόνους στην πλάτη, καρδιαγγειακές νόσους μέχρι καρκίνο, αλλεργία ή κατάθλιψη.

Το άγχος δε βιώνεται με τον ίδιο τρόπο από όλους. Η αίσθηση του στρες προέρχεται από την προσωπική ερμηνεία που ο καθένας μας ενδεχομένως δίνει στην κάθε κατάσταση.



Διαφορετικά συναισθήματα... διαφορετικές αντιδράσεις

Είναι σημαντικό να κατανοήσουμε ότι το άγχος δεν προκύπτει μόνο από την εξωτερική κατάσταση που μας «επιτίθεται», αλλά και από την απάντηση που ο καθένας μας είναι έτοιμος και ικανός να δώσει. Ο φόβος, ο θυμός, η θλίψη ή ακόμα και η χαρά που παράγεται από ένα γεγονός, μπορεί να οδηγήσουν de facto σε απρόσμενες αντιδράσεις και που πιθανότατα να είναι δύσκολο να ελεγχθούν.

Τρία τα πιθανά προφίλ άγχους που αντιστοιχούν στους τρεις τρόπους ψυχολογικής αντίδρασης στο στρες:

Προφίλ Νο.1, υπό την επιρροή της αδρεναλίνης, το άτομο εξωτερικεύει τα συναισθήματά του. Είναι παρορμητικός, επιθετικός, περιμένοντας ένταση ή/και μίσος. Ζει σε ένα γρήγορο ρυθμό, θυμώνει εύκολα, ερευνά τον ανταγωνισμό γύρω του και κατηγορεί τα γεγονότα του εξωτερικού περιβάλλοντος και τους γύρω του.

Προφίλ Νο.2, αυτή τη φορά τίθενται υπό την επιρροή της κορτιζόλης (κορτιζόνη) και το άτομο καταστέλλει τις αντιδράσεις του, εσωτερικεύει τα συναισθήματά του, ίσως αισθάνεται υπεύθυνος για ό, τι συμβαίνει και κρύβει τον πόνο του.

Προφίλ Νο.3, (καλή έκκριση ορμονών) το άτομο λειτουργεί με τον πιο κατάλληλο τρόπο ώστε να ανταπεξέλθει σε μία αγχωτική κατάσταση. Με λίγα λόγια αντιμετωπίζει ρεαλιστικά το κάθε απρόοπτο.

Φυσικά, ένα άτομο μπορεί εν μέρει να ταυτίζεται και με τα τρία προφίλ, ανάλογα με την περίοδο της ζωής του και τις καταστάσεις στις οποίες βρίσκεται.

Η ερμηνεία της κατάστασης

Για έναν επιχειρηματία, είναι προφανές ότι η ερμηνεία της κάθε κατάστασης θα εξαρτηθεί από το στόχο που ο ίδιος θέτει για την επιχείρησή του σε σχέση με τους πόρους που νομίζει ότι μπορεί να διαθέσει για την επίτευξη του στόχου. Όσο ο στόχος είναι μεγαλεπήβολος (π.χ. 20% αύξηση των πωλήσεων παραφαρμάκων σε ένα χρόνο) τόσο μεγαλύτερο άγχος προκαλεί στον επιχειρηματία για να βρει τους πόρους και να εφαρμόσει τις ενέργειες για να τον πετύχει. Ο επιχειρηματίας καλείται να γνωρίζει τι θα χρειαστεί για την επίτευξή του. Ένας καλός συσχετισμός στόχων/πόρων θα μειώσετε το στρες, διότι αυτά τα δύο μαζί σε αρμονία δημιουργούν μια αίσθηση ελέγχου της κατάστασης.

Το άγχος είναι μια ισχυρή συναισθηματική σκέψη, που γεννιέται από τη συνάντηση μίας κατάστασης (π.χ. οικονομική πίεση, μείωση τζίρου), με το στόχο (π.χ. διατήρηση των κερδών), της οποίας η ένταση εξαρτάται από τους πόρους που ο φαρμακοποιός θεωρεί ότι χρειάζεται για να επιτύχει.

Πράγματι, ο επιχειρηματίας λοιπόν είναι σε θέση να ανταπεξέλθει σε μία αγχωτική κατάσταση με δύο τρόπους: α) αναθεώρηση του στόχου ή β) να επαναπροσδιορισμός απαραίτητων πόρων.

Για παράδειγμα, κατά τις ώρες αιχμής όπου πιθανότατα μπορεί να προκληθεί άγχος και πίεση, ο φαρμακοποιός μπορεί να εξετάσει το ενδεχόμενο να μειώσει την απασχόληση ενός μέλους της ομάδας του σε ένα τομέα (π.χ. καλλυντικά) και να το καλέσει στον πάγκο ώστε να εξυπηρετούνται πιο αποτελεσματικά και γρήγορα οι πελάτες (αύξηση των πόρων).

Μειώστε τις εντάσεις άγχους

Για να χαλαρώστε μεταξύ δύο δύσκολων πελατών, εισπνεύστε βαθιά από το στομάχι και εκπνεύστε αργά

Χαλαρώστε στο πίσω μέρος του φαρμακείου ή στο γραφείο σας για 5 λεπτά, κάνοντας λίγο μασάζ στον αυχένα

Αφεθείτε λίγο! Όλα δεν μπορεί να γίνουν στην εντέλεια!

Βάλτε μια ευχάριστη μουσική

Κάντε κάτι που σας ευχαριστεί

Κάντε κάποιο σπορ

Δείτε μια ευχάριστη ταινία

Πηγές του άγχους

Για την αντιμετώπιση όμως κάθε κατάστασης είναι σημαντικό να μπορείτε να καταλάβετε πότε και γιατί βρίσκεστε υπό πίεση και άγχος. Για παράδειγμα, ο φαρμακοποιός ειδοποιείται ότι η παραγγελία που έχει κάνει από την αποθήκη θα καθυστερήσει και συνεπώς δε θα μπορεί να εξυπηρετήσει έναν πελάτη στην ώρα του. Μία τέτοια κατάσταση μπορεί να οδηγήσει σε άγχος, μπορεί όμως και όχι αν ειδοποιήσει έγκαιρα για την καθυστέρηση τον πελάτη του και του εξηγήσει την κατάσταση ότι κάποια πράγματα δεν ελέγχονται 100% από αυτόν.

Και πάλι η ύπαρξη άγχους ή όχι εξαρτάται από τον φαρμακοποιό, την εμπειρία που έχει, την περίοδο που θα συμβεί κλπ... κλπ.

Στο φαρμακείο οι διάφορες πηγές άγχους (ουρές πελατών για εξυπηρέτηση, ελλείψεις, μειωμένη ρευστότητα, δύσκολοι πελάτες, διενέξεις με τους υπαλλήλους, κακή διαχείριση του back office, ...) απαντώνται κυρίως σε δύο τομείς: την οργάνωση εργασίας και τη σχέση μας με τους άλλους.

Παράδειγμα: Η διάταξη του φαρμακείου και η οργάνωση των προϊόντων στο χώρο επηρεάζει σε μεγάλο βαθμό τα συναισθήματα του άγχους όταν υπάρχουν δυσκολίες τοποθέτησης και προβολής προϊόντων, μεγάλα στοκ που δεν ανακυκλώνονται... κ.ά. Η οργάνωση του χώρου μας επιβάλει μελετημένες κινήσεις και στρατηγικές. Ο τρόπος με τον οποίο θέτουμε τις προτεραιότητές μας μπορεί επίσης να αποτελέσει πηγή άγχους. Η εξυπηρέτηση του πελάτη είναι συχνά η Νο 1 προτεραιότητα, αλλά είναι καλύτερα να περιμένετε μερικές φορές ένα ή δύο λεπτά για να ολοκληρώσετε μια εργασία σε εξέλιξη (για παράδειγμα, να διορθώσετε ένα σφάλμα που συνέβη στον υπολογιστή λίγο πριν μπει ο πελάτης στο φαρμακείο σας ή να στείλετε μια επείγουσα παραγγελία. Η δίληψη αυτή αναμονή του πελάτη είναι λιγότερο επιζήμια για τη σχέση σας με τον πελάτη, ο οποίος μπορεί να αισθανθεί ότι βιώνετε έντονη πίεση και στρες (από το πως στέκεστε μέχρι και τον τόνο της φωνής σας). Το ψεύτικο χαμόγελο είναι ορατό στον πελάτη και πολλές φορές είναι χειρότερο από ένα πρόσωπο που δε χαμογελάει.

Πολλές φορές μπορούμε να αποφύγουμε το στρες, αν είμαστε αφοσιωμένοι πλήρως σε αυτό που κάνουμε.

Τέλος, οι σχέσεις με το προσωπικό σας είναι μια σημαντική πηγή άγχους. Υπερφόρτωση εργασίας ή αδράνεια, σύγκρουση ρόλων, κακή ή νέα οργάνωση, ανέφικτοι μη λογικοί στόχοι που έχετε θέσει στους υπαλλήλους σας ή οποιαδήποτε απογοήτευση, μπορεί να αποσταθεροποιήσουν την ομάδα σας, δημιουργώντας μία κατάσταση άγχους που συνεπώς μπορεί να οδηγήσει σε δυσλειτουργία της ομάδας και τέλος σε μη ικανοποιητική εξυπηρέτηση του πελάτη...

Ως εκ τούτου, είναι ο φαρμακοποιός αυτός που καλείται να αντιμετωπίσει και να επιλύσει οποιαδήποτε κατάστα-

ση, μειώνοντας το επίπεδο του στρες, σε συλλογικό και ατομικό επίπεδο. Είναι αυτονόητο λοιπόν ότι πριν προσπαθήσετε να διαχειριστείτε το άγχος της ομάδας σας, διαχειριστείτε πρώτα το δικό σας.

Διαχείριση του στρες

Για να παρέμβετε αποτελεσματικά στο ίδιο σας το πρόβλημα, θα πρέπει να διακρίνουμε δύο κατηγορίες στρες. Από τη μία πλευρά, το στρες που διαρκεί μερικά δευτερόλεπτα και για το οποίο δεν μπορούμε να ενεργήσουμε, κι από την άλλη πλευρά, οι παράγοντες και η κατάσταση του στρες που πρέπει να μάθουμε να διαχειριζόμαστε, γιατί έχει διάρκεια και επιρροή στη δουλειά μας.

Οι καθημερινές τακτικές διαχείρισης του στρες στον εργασιακό βίο συνοψίζονται σε πέντε βασικούς τομείς:

1. Κατανόηση της πηγής του άγχους (τι το προκαλεί, τι άλλαξε)
2. Εντοπισμός των επιπτώσεων του άγχους μας (επιπτώσεις σε οποιοδήποτε τομέα της ζωής μας)
3. Πρακτικές διαχείρισης του στρες (στόχοι, πόροι)
4. Δημιουργία σύστηματος πρόληψης (γνωρίζοντας πιθανές πηγές άγχους, μπορείτε να αποτρέψετε αγχωτικές καταστάσεις)
5. Να μάθουμε και να βάλουμε σε λειτουργία ένα σύστημα πρόληψης του στρες για να αισθανόμαστε καλά με τον εαυτό μας και να διατηρήσουμε την υγεία μας

Λάβετε υπόψη σας τα τρία επίπεδα ανάγκων που έχει ο άνθρωπος:

- A) τις φυσικές ανάγκες (ύπνος, τροφή),
- B) τις συναισθηματικές και ψυχολογικές ανάγκες (ανάγκη για αγάπη, εκτίμηση) και
- Γ) την «πνευματική» ανάγκη (προσωπική βελτίωση, νόημα στη ζωή).

Γνωρίζοντας αυτά και λαμβάνοντας υπόψη όλες τις ανάγκες σας, θα μπορέσετε να εντοπίσετε τον κατάλληλο τρόπο να αντιμετωπίσετε το στρες.

Τρεις σημαντικές συμβουλές για τους επιχειρηματίες

1. Αναπτύξτε τα προσωπικά δυνατά σας σημεία,
2. Συνεργαστείτε με άλλους και
3. Διαχειριστείτε κάθε αλλαγή χωρίς να κάθεστε με σταυρωμένα χέρια.

Βρείτε τα δυνατά σας σημεία και εκμεταλλευτείτε τα. Εντοπίστε τα τρωτά σας σημεία και προσπαθήστε να τα αποκλείσετε όσο γίνεται εκτός εργασίας.

Ένας επιχειρηματίας θα είναι λιγότερο αγχωμένος, αν ξέρει πώς να ελέγξει κάθε τι που γίνεται στην επιχείρησή του και αν ξέρει μέχρι πού φθάνουν οι δυνατότητές του.



Αν γνωρίζεις πότε να λείπει, πότε να επιπλήττει τον υπάλληλο, αν προσπαθεί να βοηθήσει έναν υπάλληλο να κάνει σωστά μια εργασία, αν καταφέρνει να έχει το προσωπικό του ευχαριστημένο και κινητοποιημένο.

Μία απογραφή για το τι πάει καλά και τι μπορεί να βελτιωθεί, είναι μία καλή πρακτική για να λύσετε τυχόν υπάρχοντα προβλήματα και ίσως να αποφύγετε και κάποια μελλοντικά. Ας σημειώσουμε και τη σημασία της καλής επικοινωνίας στη διαχείριση του στρες.

Ο φαρμακοποιός πρέπει να επικοινωνεί με τους πελάτες του (συζήτηση στο πρόβλημα υγείας τους), με τους συνεργάτες του (συναντήσεις εργασίας), με τους προμηθευτές του και να ανταλλάσσει σημάδια αναγνώρισης και αμοιβαίου οφέλους.

Αυτές οι συναισθηματικές καταστάσεις αντισταθμίζουν τις καταστάσεις στρες.

Συνοψίζουμε λοιπόν στο ότι πρέπει να γνωρίζετε τις πιθανές πηγές του άγχους και όπου κι όταν μπορείτε, γνωρίζοντας τους κινδύνους πρόκλησης αγχωτικής κατάστασης, να προλαμβάνετε οτιδήποτε μπορεί να προκαλέσει απογοήτευση, συγκρούσεις, προβλήματα στην οργάνωση της δουλειάς σας.

Το επάγγελμά μας είναι άκρως επικοινωνιακό. Η επαφή μας με τον πελάτη είναι άμεση, καθημερινή και πρέπει να είναι ειλικρινής. Εάν αντιμετωπίζετε αγχωτικές καταστάσεις και αφήσετε το άγχος να σας κυριεύσει, ο πελάτης σας θα το αισθανθεί και αυτό θα βγει στη δουλειά σας. Το άγχος λοιπόν δεν αποχωρεί, συσσωρεύεται όσο το αφήνετε να κυριεύει το μυαλό και τις κινήσεις σας.

**Ο καλός manager ενός
φαρμακείου είναι και καλός
manager του εαυτού του.
Διαχειριστείτε τον λοιπόν! ■**

Οι Φαρμακοποιοί επενδύουν στα Διαδικτυακά Κοινωνικά Δίκτυα



♦ Από το www.GreekShares.com

Το διαδίκτυο αποτελεί σήμερα ένα απαραίτητο μέσο για το σχεδιασμό και την υλοποίηση μίας ολοκληρωμένης στρατηγικής πελατοκεντρικού marketing. Τα κοινωνικά διαδικτυακά δίκτυα όπως το Facebook, το Twitter και το LinkedIn, γίνονται συνεχώς όλο και πιο δημοφιλή και για επιχειρηματικούς σκοπούς.

Αυτή η νέα διαδικτυακή λειτουργία της διαδραστικής επικοινωνίας, προσελκύει πολλές ομάδες ατόμων με κοινά ενδιαφέροντα.

Τα κοινωνικά δίκτυα όλο και περισσότερο χρησιμοποιούνται για προώθηση προϊόντων, για πωλήσεις, ζήτηση και προσφορά εργασίας και για την εν γένει διάδοση πληροφοριών σε πελάτες, φίλους ή διάφορες ομάδες με ειδικά ενδιαφέροντα.

Πολλές εταιρείες έχουν ήδη επενδύσει στα ως άνω δίκτυα και έχουν λογαριασμούς, παρέχοντας έτσι ένα μεγάλο «παράθυρο», για να επικοινωνούν γρήγορα, εύκολα και σχετικά ανέξοδα. Μερικές μάλιστα κάνουν διαγωνισμούς και προβολές ή ανοίγουν θέματα συζητήσεων για καμπάνιες που αφορούν προϊόντα, υπηρεσίες ή και εκδηλώσεις τους.

Μετά την έλευση του ηλεκτρονικού εμπορίου, σειρά

είχε η εμφάνιση του κινητού εμπορίου (πωλήσεις μέσω smartphone) και το σημερινό βήμα είναι το s-εμπόριο (social) ή «κοινωνικό εμπόριο», όπως μερικοί το αποκαλούν «f-εμπόριο», που στηρίζεται σε πωλήσεις σε απευθείας σύνδεση μέσω του Facebook. Το Facebook είναι το πρώτο κοινωνικό ηλεκτρονικό δίκτυο στον κόσμο, με πάνω από 950 εκατομμύρια χρήστες.

Η φιλοσοφία αυτή της προσέλκυσης καταναλωτών είναι απλή. Μία επιχείρηση, προβάλλει την επιχειρηματική δραστηριότητά της άμεσα στο ευρύτερο κοινωνικό δίκτυο και έτσι αντί να προσπαθούν να προσελκύσουν πελάτες μέσα π.χ. μόνο από το site τους, πάνε εκεί όπου βρίσκονται οι πελάτες τους και περνούν τον περισσότερο χρόνο τους στο internet. Σε ένα μοντέλο του f-εμπορίου, ο καταναλωτής αρχίζει να ενημερώνεται απευθείας στο Facebook, χωρίς να φεύγει από το κοινωνικό δίκτυο.

Συνοψώς, το να δημιουργήσεις ένα «εμπορικό» περιβάλλον μέσα σε ένα «κοινωνικό» περιβάλλον είναι συγχρόνως μια δυναμική ευκαιρία, αλλά παράλληλα και ένας μεγάλος κίνδυνος. Αυτό διότι, όταν οι χρήστες ενημερώνονται μέσα από το κοινωνικό δίκτυο για προϊόντα ή υπηρεσίες, μπορούν συγχρόνως να ζητήσουν και τη γνώμη των φίλων τους και έτσι ή να «ανεβάσουν» την εικόνα ενός προϊόντος ή να το «θάψουν»!

Αυτή είναι η διαφορά μεταξύ του επισκέπτη μιας ιστοσελίδας, όπου ο καταναλωτής είναι μόνος του μέσα στο ηλεκτρονικό κατάστημα, ενώ στο κοινωνικό δίκτυο υπάρχει μια διαδραστική επικοινωνία και με άλλους χρήστες, που μπορούν να σχολιάσουν θετικά ή αρνητικά την όποια επιλογή αγοράς. Φυσικά, να τονίσουμε εδώ ότι η ενημέρωση μέσω Facebook δεν είναι ακόμη οικεία στους καταναλωτές. Κυρίως μέχρι σήμερα οι περισσότεροι ενημερώνονται μόνο και αυτό ανεβάζει τη φήμη και την εικόνα μιας μάρκας ή εταιρείας.

Ένας Καλός Τρόπος για «Ανταλλαγή Πληροφόρησης»

Στον κλάδο των φαρμακοποιών έχουν δημιουργηθεί groups στο Facebook αλλά και σε άλλα δίκτυα, που εκφράζουν τις ανησυχίες και τους προβληματισμούς για το μέλλον των επαγγελματιών υγείας, για το επάγγελμα του φαρμακοποιού αλλά και για τα κοινωνικά, πολιτικά, επιχειρηματικά και προσωπικά τους δρώμενα.

Παράλληλα υπάρχουν και groups ενημερωτικών και εκπαιδευτικών φορέων όπως το **PharmaManage** του περιοδικού **PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ** και του **www.PharmaManage.gr** με πάνω από 1.400 προς το παρόν μέλη.

Επίσης, βλέπουμε groups των δικτύων φαρμακείων, εταιρειών παραφαρμάκων, εξοπλισμού και άλλων υπηρεσιών, αλλά και σελίδες ατομικών φαρμακείων, με στόχο την επικοινωνία, συμβουλές, προσφορές και ενημερώσεις προς τους πελάτες τους. Είναι ένας καλός τρόπος για «ανταλλαγή πληροφόρησης» με τους ασθενείς και φυσικά επιτρέπει να κατανοήσουμε καλύτερα τις ανάγκες των πελατών του φαρμακείου. Πρόκειται λοιπόν για μια μορφή υιοθέτησης του e-CRM, δηλαδή εφαρμογών CRM μέσω διαδικτύου, που δίνει νέα διάσταση στο χώρο των πωλήσεων και του μάρκετινγκ για την υλοποίηση μιας πελατοκεντρικής πολιτικής που συμβάλλει στην αύξηση της πιστότητας των υπάρχοντων πελατών, βελτιώνοντας ταυτόχρονα και το επίπεδο εξυπηρέτησης και το βαθμό ικανοποίησής τους. Εδώ αναρτώνται παράλληλα φωτογραφίες από το φαρμακείο, πληροφορίες προϊόντων, υπηρεσιών, η διεύθυνση του site του, στοιχεία επικοινωνίας κτλ.

Επίσης τα δίκτυα αυτά αποτελούν και μια νέα μορφή επικοινωνίας ουσιαστικής σημασίας, για την αγορά ή πώληση ενός φαρμακείου.

Προσοχή να Τηρείται ο Κώδικας Δεοντολογίας!

Όλα αυτά τα κοινωνικά δίκτυα που ευδοκούν στο Διαδίκτυο, ιδιαίτερα για την επικοινωνία των φαρμακείων με το κοινό, θα πρέπει στη συγκεκριμένη περίπτωση να λάβουμε υπ' όψιν μας τον κώδικα δεοντολογίας, όσον αφορά τη διαφήμισή τους άμεση ή έμμεση, η οποία απαγορεύεται.

Κλείνοντας, θα πρέπει να τονιστεί ότι το ηλεκτρονικό «επιχειρείν» σε καμία περίπτωση δεν υποκαθιστά την κλασική επιχειρηματική δραστηριότητα, αλλά τη συμπληρώνει και την επεκτείνει σε νέες αγορές- στόχους. ■



Συναισθηματικές ικανότητες και υπεροχή στην εξυπηρέτηση

Η δύναμη και η αξία της επικοινωνίας

♦ Από τον **ΑΝΔΡΕΑ ΚΑΛΛΙΒΩΚΑ**, Φαρμακοποιό



Αναφορά στις συναισθηματικές ικανότητες που κάποιος πρέπει σε στοιχειώδη βαθμό να κατέχει, προκειμένου να μπορεί να ανταπεξέλθει στη δυναμική μιας πώλησης, άρα και στην κάλυψη των αναγκών, των επιθυμιών ή και των προσδοκιών ενός πελάτη, προκειμένου να πετύχει μια εξαιρετική επαφή και υπεροχή στην εξυπηρέτηση.

Περί επικοινωνίας

Θα ήθελα αρχικά να αναφερθώ εν συντομία, στη δυναμική που πρέπει να εμπεριέχει το στάδιο της επικοινωνίας αλλά και την αξία της.

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

Άλλες δε φορές ο πομπός κρύβει ανεπάρκεια, η ο δέκτης μη δεκτικότητα.

Η επικοινωνία απαιτεί αρκετά στοιχεία αλληλεπίδρασης. Η διαδικασία αυτή απαιτεί τα ακόλουθα αλληλένδετα στοιχεία

1. το περιεχόμενο της επικοινωνίας
2. τους συμμετέχοντες
3. τα μηνύματα που δόθηκαν
4. τις οδούς μέσω των οποίων η επικοινωνία λαμβάνει χώρα
5. την παρουσία, η απουσία θορύβων, και τέλος,
6. τις λεκτικές και μη λεκτικές ανταποκρίσεις ή αλλιώς πληροφορίες

Η Εξυπηρέτηση του πελάτη

Η Εξυπηρέτηση βασίζεται πάνω στη δυναμική και την ικανότητα ενός ατόμου, να επικοινωνεί καλύπτοντας τις βασικές της αρχές. Η Εξυπηρέτηση κατά κύρια έννοια είναι, η όσο το δυνατόν πληρέστερη κάλυψη των αναγκών, επιθυμιών αλλά και προσδοκιών του εξυπηρετούμενου ατόμου από τον εξυπηρετητή.

Στη φάση της κάλυψης των αναγκών π.χ. μια κρέμα για το έγκυμα, όταν ο άλλος έχει ήδη καεί από τον ήλιο, η φάση της επικοινωνίας έχει μικρή συμμετοχή.

Στη φάση των επιθυμιών, όταν π.χ. αγορά ενός αντιηλιακού για να μην καεί, η κάλυψη της επιθυμίας απαιτεί μεγαλύτερη δυναμική της επικοινωνίας.

Τέλος **στη φάση των προσδοκιών** π.χ. ένα αντιηλιακό που να δίνει ένα εξαιρετικό χρώμα και ενυδάτωση και φυσικά να μην καεί από τον ήλιο, εδώ η δυναμική της επικοινωνίας είναι αρκετά πιο πολυσύνθετη, μια που πολλές φορές πρέπει να επαναφέρει «αλώβητο» το δέκτη στην πραγματικότητα, όταν αυτή είναι πέρα από τις προσδοκίες του.

Για να μπορέσουμε να αποκτήσουμε ικανότητα στην Επικοινωνία, πρέπει πέρα των άλλων να κατανοήσουμε τα 4 στοιχεία της επικοινωνίας, τα οποία όμως είναι απόλυτα συνδεδεμένα με την πλήρη γνώση και σωστή αξιολόγηση, στο περιβάλλον που αυτή διαδραματίζεται, τόσο του εαυτού μας ως πομπός, όσο και του απέναντι μας ως δέκτη.

Τα στοιχεία αυτά είναι:

- 1) Το επίπεδο της γνωσιολογικής μας αξίας
- 2) Η ικανότητα αναγνώρισης του δρόμου προς την επίτευξη του στόχου
- 3) Ένα σύνολο ικανοτήτων συμπεριφοράς π.χ. ηχώχρωμα, ένταση φωνής, έκφραση προσώπου, στάση σώματος κλπ. και,
- 4) Η πλήρης κατανόηση για το πώς πραγματικά μας βλέπει ο δέκτης κατά τη διάρκεια της αποστολής μηνυμάτων, και όχι πώς εμείς πιστεύουμε ότι μας βλέπει.

Επικοινωνία και Συναισθηματική Νοημοσύνη

Για να μπορέσει ένα πομπός να καλύψει στο μεγαλύτερο βαθμό τις πιο πάνω ικανότητες, πρέπει να ασκηθεί στην καταγραφή και ανάπτυξη ικανοτήτων που άπτονται στο εννοιολογικό επίπεδο της Συναισθηματικής Νοημοσύνης, μιας που Επικοινωνία χωρίς Συναισθηματική Νοημοσύνη, αποτελεί απλή και άνευ σημασίας εκφορά συντεταγμένων ήχων.

Αναφέρομαι λοιπόν στις τέσσερις διαστάσεις που απαρτίζουν τη συναισθηματική νοημοσύνη και τις ικανότητες που περιγράφει η κάθε μία.

Οι δύο πρώτες σχετίζονται με τον εαυτό μας (αυτογνωσία, αυτοδιαχείριση), ενώ οι άλλες δύο (κοινωνική επίγνωση και διαχείριση σχέσεων), σχετίζονται με τους άλλους. Και οι τέσσερις διαστάσεις είναι αλληλοεξαρτώμενες και ιεραρχικά δομημένες, δηλαδή η μία επηρεάζει τις άλλες και η κάθε μία οικοδομείται πάνω στην προηγούμενη. Για παράδειγμα, η αυτοδιαχείριση προϋποθέτει αυτογνωσία, όπως και η διαχείριση σχέσεων βασίζεται στην κοινωνική επίγνωση.

Κάθε μία από αυτές τις διαστάσεις υποδιαιρείται σε συναισθηματικές ικανότητες που μπορούμε να αναπτύξουμε και να χρησιμοποιήσουμε στην εξυπηρέτηση της πελατείας μας και που έχουν σαν αποτέλεσμα τη διακεκριμένη επίδοση.

Σίγουρα δεν είναι εύκολο να αναπτύξουμε σε μεγάλο βαθ-

μό όλες τις συναισθηματικές ικανότητες που περιγράφονται στη συνέχεια, αλλά είναι σημαντικό για όσους ασχολούνται με την εξυπηρέτηση του πελάτη να έχουν μοιρασμένα τα δυνατά τους σημεία και στις τέσσερις διαστάσεις της συναισθηματικής νοημοσύνης.

Άλλωστε τα συστατικά της υπεροχής στην εξυπηρέτηση φαίνεται να διαφέρουν από άτομο σε άτομο, δείχνοντας πως υπάρχουν πολλοί διαφορετικοί δρόμοι που οδηγούν στη διακεκριμένη επίδοση.

1. ΑΥΤΟΓΝΩΣΙΑ

Μια από τις τέσσερις διαστάσεις που απαρτίζουν τη συναισθηματική νοημοσύνη είναι η «αυτογνωσία». Είναι η ικανότητα να αναγνωρίζουμε τα συναισθήματά μας και τις συνέπειές τους, τις σκέψεις και τις ανάγκες μας, καθώς και τα δυνατά και αδύνατα σημεία μας.

Σημαντικό στοιχείο της προσωπικής μας ανάπτυξης, όπως εκφράστηκε από το στωικτικό «γνώθι σαυτόν» μας επιτρέπει να ενεργούμε με αυθεντικότητα και χωρίς παρωπίδες στις σχέσεις με τους πελάτες μας.

Οι ικανότητες που απορρέουν από αυτή τη διάσταση είναι:

✓	η αυτοεπίγνωση,
✓	η αυτοαξιολόγηση και
✓	η αυτοπεποίθηση.

Αυτεπίγνωση

Ένα άτομο με μεγάλη ικανότητα στην επίγνωση των συναισθημάτων του, τα αναγνωρίζει εύκολα. Όπως π.χ. θυμό, αντιμετωπίζοντας ένα δύστροπο και κακόπιστο πελάτη ή έκπληξη, απέναντι σε κάποιο πελάτη που του επιτίθεται αναίτια με ιδιαίτερα έντονο λεκτικό τρόπο.

Έτσι, μπορεί πιο εύκολα να συνειδητοποιήσει πως αυτά τα συναισθήματα επηρεάζουν την απόδοσή του, με αποτέλεσμα να τα χειριστεί αποτελεσματικά.

Και τη θέση του θυμού να πάρει το συναίσθημα της ικανοποίησης που νιώθουμε όταν επιτυγχάνουμε να μεταστρέψουμε το δύσκολο, σε πιστό μας πελάτη ή όταν ο εκνευρισμένος πελάτης, ανταποκρινόμενος στην επαγγελματική μας συμπεριφορά, μας ζητήσει συγγνώμη για το φέρεμά του.

Σαν βασικά συναισθήματα αναφέρονται η χαρά, η λύπη, ο θυμός, ο φόβος, η ντροπή και η έκπληξη.

Αυτοαξιολόγηση

Η γνώση του εαυτού μας, μπορεί να μας βοηθήσει να επιλέξουμε την εργασία μας, σύμφωνα με τις ιδιαίτερες ικανότητες, αξίες και στόχους μας. Έτσι, κάποιος που έχει αναπτυγμένη την ακριβή αυτοαξιολόγηση, μπορεί να αρνηθεί μία δελεαστική από οικονομική άποψη θέση εργασίας, επιλέγοντας μία άλλη θέση που θεωρεί πιο κοντά στις ικανότητές και τους στόχους του. Για παράδειγμα,



μα, αυτός που είναι μεθοδικός, λεπτολόγος, εσωστρεφής και γνωρίζει τα όριά του, θα πρέπει να απορρίψει μια θέση πωλητή, όσο καλοπληρωμένη και αν είναι, και να αναζητήσει μια θέση στην εσωτερική υπηρεσία της εταιρείας.

Αυτοπεποίθηση

Τα άτομα με αναπτυγμένη την αυτοπεποίθηση, αισθάνονται σιγουριά για την αξία και τις ικανότητές τους, παρουσιάζουν με άνεση τις απόψεις τους, πείθουν και μπορούν να πάρουν δύσκολες αποφάσεις χωρίς το φόβο της αποτυχίας.

Τα άτομα που έρχονται σε επαφή με την πελατεία, δεν αρκεί να γνωρίζουν πολύ καλά τη δουλειά τους, πρέπει και να το δείχνουν κιόλας. Εάν εσείς οι ίδιοι δε δείχνετε εμπιστοσύνη στον εαυτό σας, πώς περιμένετε να το κάνουν οι πελάτες σας;

2. ΑΥΤΟΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ

Άλλη μια διάσταση της συναισθηματικής νοημοσύνης είναι η «αυτοδιαχείριση». Είναι η ικανότητα να διαχειρίζεται κανείς την εσωτερική του κατάσταση, τις παρορμήσεις και τις διαθέσεις του. Μας επιτρέπει να ενεργούμε με πνευματική διαύγεια και προσήλωση στο στόχο.

Οι συναισθηματικές ικανότητες που απορρέουν από αυτήν τη διάσταση είναι:

✓	αυτοέλεγχος,
✓	ακεραιότητα,
✓	ευσυνειδησία,
✓	προσαρμοστικότητα,
✓	πρωτοβουλία, και
✓	επίτευξη στόχων.

Αυτοέλεγχος

Τα άτομα που διαθέτουν αυτοέλεγχο μπορούν να αποφεύγουν συναισθηματικές εκρήξεις οι οποίες έχουν αρνητικές συνέπειες για τους ίδιους και για τους άλλους, όπως π.χ. μια στιγμή έκρηξης θυμού σε δύστροπο πε-

λάτη σε κάποια στιγμή έντονου συνωστισμού. Μεταξύ ερεθίσματος και αντίδρασης ο άνθρωπος έχει την ελευθερία της επιλογής.

Αξιοπιστία

Τα άτομα με αναπτυγμένη αξιοπιστία, δρύνει με τρόπο ηθικό και σύμφωνα με τις αρχές τους. Εμπνέουν αίσθημα εμπιστοσύνης στους συναδέλφους, προϊσταμένους και πελάτες τους, τηρώντας πάντα τις υποσχέσεις τους. Παραδέχονται τα λάθη τους και εκφράζουν ανοιχτά τα συναισθήματά τους.

Η ακεραιότητα των εργαζομένων σε μια επιχείρηση, προδιαθέτει θετικά επίσης τους δυνητικούς πελάτες για την αξιοπιστία της ίδιας της επιχείρησης.

Ευσυνειδησία

Η ευσυνειδησία αποτελεί προϋπόθεση για διακεκριμένη επίδοση στην εργασία σε όλες τις ιεραρχικές βαθμίδες, από τον ανειδίκευτο συνεργάτη μας μέχρι τον ίδιο τον εαυτόν μας. Χρειάζεται αυτοπειθαρχία ώστε κάποιος να μπορεί να εκτελεί την εργασία του με συνέπεια, χωρίς διάθεση εξαπάτησης και αποφυγής ευθυνών.

Δεν είναι λίγες οι περιπτώσεις εργαζομένων «υπεράνω πάσης υποψίας» που εξαπάτησαν επιχείρηση και πελάτες μαζί.

Προσαρμοστικότητα

Τα άτομα που εύκολα προσαρμόζονται στις διάφορες καταστάσεις, μπορούν πολύ πιο αποτελεσματικά να διαχειριστούν τις συχνές και αιφνιδιαστικές αλλαγές που συμβαίνουν στο σύγχρονο επιχειρησιακό κόσμο. Παίρνουν αποφάσεις με ηρεμία, είναι ευέλικτοι και ανοικτοί στις νέες εξελίξεις και προσαρμόζουν τις αντιδράσεις τους στη ρευστότητα των συνθηκών.

Όσοι ασχολούνται με την εξυπηρέτηση της πελατείας, πρέπει διαρκώς να ενημερώνονται για τα χαρακτηριστικά και τα οφέλη των προϊόντων που προσφέρουν, ακόμα και αν αυτά είναι αναρίθμητα και διαφοροποιούνται ταχύτατα.

Πρωτοβουλία

Η ικανότητα της πρωτοβουλίας προϋποθέτει αυτοπεποίθηση. Τα άτομα που τη διαθέτουν είναι ικανά να πάρουν πρωτοβουλίες για δράση όπου παρουσιαστεί ευκαιρία, χωρίς να φοβούνται την ευθύνη. Είναι ενεργητικοί και αναζητούν νέες προκλήσεις με στόχο τη συνε-

χή αυτοβελτίωση. Σκεφτείτε για παράδειγμα, τη μειωμένη εμπιστοσύνη που παρουσιάζει η εικόνα ενός εργαζομένου που εξυπηρετεί πελάτες χωρίς να λαμβάνει ποτέ πρωτοβουλίες.

Τέλος τα άτομα που είναι ικανά στην επίτευξη στόχων, έχουν κίνητρα περισσότερο εσωτερικά παρά εξωτερικά. Εργάζονται σκληρά προκειμένου να επιτύχουν το στόχο τους ακόμα και όταν δεν υπάρχει εξωτερική επιβράβευση. Τους διακρίνει το πάθος γι' αυτό που κάνουν και βάζουν υπερβολική ζήλο και ενέργεια προκειμένου να επιτύχουν αυτό που επιδιώκουν. Είναι αυτο-υποκινούμενα και μπορούν να δεσμεύονται με στόχους που πιστεύουν και να μην απογοητεύονται με τις δυσκολίες και τα εμπόδια που παρουσιάζονται, διατηρώντας την αισιοδοξία τους για το τελικό αποτέλεσμα.

3. ΚΟΙΝΩΝΙΚΗ ΕΠΙΓΝΩΣΗ

Η τρίτη διάσταση της συναισθηματικής νοημοσύνης είναι η «κοινωνική επίγνωση». Είναι η ικανότητα να αντιλαμβάνεται κανείς τα συναισθήματα και τις ανάγκες των άλλων ανθρώπων και να συμπεριφέρεται ανάλογα. Μας επιτρέπει να ενεργούμε με επίγνωση του πλαισίου μέσα στο οποίο κινούμαστε.

Οι επιμέρους ικανότητες που περιλαμβάνονται σ' αυτή τη διάσταση και που έχουν να κάνουν κατά κύριο λόγο με την εξυπηρέτηση του πελάτη είναι:

✓	η ενσυναίσθηση,
✓	η εξυπηρέτηση και
✓	η επίγνωση επιχείρησης

Ενσυναίσθηση

Είναι η ικανότητα να μπορείς να δεις τα πράγματα από την οπτική των άλλων και να μπορείς να μοιραστείς τις σκέψεις, τα συναισθήματα, τους φόβους και τις ελπίδες τους. Η σε βάθος κατανόηση των αναγκών και των χαρακτηριστικών των άλλων, θεωρείται ιδιαίτερα σημαντική ικανότητα στον κόσμο των επιχειρήσεων. Είναι βασική δεξιότητα για βέλτιστη σχέση εργοδότη-εργαζόμενου για υποκίνηση και έμπνευση, ανάπτυξη ανθρώπων και εύρεση λύσεων που ικανοποιούν και τις δύο πλευρές.

Η παγκοσμιοποίηση και η συνεχώς αυξανόμενη ανάγκη να εργαζόμαστε σε ομάδες, καθιστά σημαντική αρετή να αντιλαμβανόμαστε και να χειριζόμαστε τη διαφορετικότητα, όχι σαν πρόβλημα, αλλά σαν ευκαιρία για καλύτερη και παραγωγικότερη συνεργασία.

Ειδικά στο χώρο της εξυπηρέτησης, ο πωλητής εκείνος που διαθέτει ενσυναίσθηση, είναι σε θέση να δει τα πράγματα από την πλευρά του πελάτη και να αντιληφθεί και τις μη εκπεφρασμένες και λιγότερο εμφανείς συναισθηματικές ανάγκες του, η ικανοποίηση των οποίων κάνει τη διαφορά και χτίζει τις μακροχρόνιες σχέσεις και την αφοσίωση του πελάτη.



Εξυπηρέτηση

Η εξυπηρέτηση προϋποθέτει ενσυναίσθηση και κατανόηση των αναγκών και των επιθυμιών των άλλων. Τα άτομα που διαθέτουν την ικανότητα αυτή έχουν διορατικότητα, προβλέπουν τις ανάγκες των πελατών τους και προσπαθούν να ανταποκριθούν στις προσδοκίες τους. Είναι άτομα ειλικρινή, δημιουργούν σχέσεις εμπιστοσύνης και συχνά λειτουργούν σαν σύμβουλοι του πελάτη. Μπορεί και να τον αποτρέψουν από μία αγορά εάν διαπιστώσουν ότι το εν λόγω προϊόν δεν είναι αυτό που επακριβώς χρειάζεται ο πελάτης στη δεδομένη στιγμή. Αυτό ακριβώς το ειλικρινές ενδιαφέρον τους, χτίζει τη ψυχολογική πίστη του πελάτη στο πρόσωπό τους, με πολλαπλάσια μελλοντικά οφέλη για την επιχείρηση στην οποία εργάζονται.

Επίγνωση επιχείρησης

Είναι η ικανότητα να κατανοεί κανείς τη δυναμική και τα δίκτυα των σχέσεων που αναπτύσσονται σ' έναν οργανισμό. Τα άτομα που τη διαθέτουν είναι κοινωνικά οξυδερκή και μπορούν να δημιουργήσουν συμμαχίες και να ασκήσουν επιρροή. Είναι ικανά να απομονώνουν προσωπικές θέσεις και απόψεις και να βλέπουν αντικειμενικά την πραγματικότητα.

4. ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΣΧΕΣΕΩΝ

Τέλος, η «διαχείριση σχέσεων» είναι η ικανότητα ενός ατόμου να επικοινωνεί με τους άλλους ανθρώπους, να δημιουργεί σχέσεις και να προκαλεί στους άλλους τις αντιδράσεις που θέλει. Μας επιτρέπει να επηρεάζουμε τη συναισθηματική κατάσταση ατόμων και ομάδων και να φέρνουμε αποτελέσματα μέσω των ανθρώπων μας.

Η διαχείριση σχέσεων αποτελεί την τελευταία διάσταση της συναισθηματικής νοημοσύνης και περιλαμβάνει ικανότητες οι οποίες είναι ιδιαίτερα σημαντικές στις σχέσεις και στο χειρισμό της πελατείας που είναι:

✓	η επιρροή,
✓	η επικοινωνία,
✓	η ηγεσία,
✓	ο χειρισμός πολυπλοκότητας και αλλαγής,
✓	η επίλυση συγκρούσεων,
✓	η συνεργασία, και
✓	το δίκτυο σχέσεων.

Επιρροή

Τα άτομα που κατέχουν την ικανότητα της επιρροής δεν είναι απλά φιλικά με τους άλλους, αλλά και φιλικά με το στόχο. Ο στόχος αυτός μπορεί να είναι η πώληση ή ο ενθουσιασμός για ένα νέο προϊόν ή η αναγκαιότητα μιας αλλαγής για την επιχείρηση. Χρησιμοποιούν σύνθετες με-

θόδους για να πείσουν τους άλλους και το καταφέρνουν με ειλικρινή τρόπο, κερδίζοντάς τους. Προσπαθούν να εδραιώσουν τη συναίνεση και την υποστήριξη των πελατών τους μέσα από επιχειρήματα και πράξεις που προκαλούν αίσθηση και το επιτυγχάνουν.

Επικοινωνία

Η επικοινωνία προϋποθέτει να είναι κάποιος ανοιχτός, να ακούει τους άλλους και να στέλνει ξεκάθαρα και πειστικά μηνύματα. Η συναισθηματική ακρόαση, δηλαδή η κατανόηση όχι μόνο του περιεχομένου αλλά και των συναισθημάτων του ομιλητή, είναι ο αποτελεσματικότερος τρόπος ακρόασης στην επικοινωνία και ένα από τα σημαντικότερα προτερήματα του επιτυχημένου σύγχρονου πωλητή. Ακούγοντας προσεκτικά και θέτοντας ανοικτές και κλειστές ερωτήσεις είναι σε θέση να κατανοήσει τις ανάγκες του πελάτη του, να τις ικανοποιήσει και να κερδίσει την αφοσίωσή του.

Ηγεσία

Είναι η ικανότητα να εμπνέει κανείς άτομα και ομάδες, να γοητεύει κερδίζοντας οπαδούς και δημιουργώντας εθελοντές για να μοιραστούν το όραμά του, έτσι ώστε να τον βοηθήσουν στην υλοποίησή του. Θα πρέπει να θέλουν να τον ακολουθήσουν, τόσο ώστε να σταματήσουν αυτό που κάνουν και ίσως και να διακινδυνεύσουν. Τα άτομα με την ικανότητα αυτή είναι μέχρι κάποιο βαθμό χαρισματικά, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι έχουν μια έντονη, θορυβώδη προσωπικότητα. Είναι πάντα καλοί με τους ανθρώπους, δίνουν αναγνώριση στους άλλους και παίρνουν την ευθύνη επάνω τους στις δύσκολες στιγμές, μεταβιβάζοντας θετική ενέργεια και δύναμη, κάτι που συντελεί στη δημιουργία της αφοσίωσης που όλοι οι μεγάλοι ηγέτες εμπνέουν. Ηγέτης στην περίπτωση της εξυπηρέτησης είναι αυ-



Με την υπογραφή

Λευτέρης Τσικανδηλάκης

ΑΡΧΙΤΕΚΤΩΝ ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ Ε.Μ.Π.

αλλά... και τη δική σας !

Η φιλοσοφία του αρχιτεκτονικού γραφείου Τσικανδηλάκης Λευτέρης στηρίζεται στην **άμεση συνεργασία** με τον πελάτη, ώστε να αξιοποιούνται σε μέγιστο βαθμό τα **ιδιαίτερα χαρακτηριστικά** και οι **ανάγκες** του εκάστοτε φαρμακείου, εξασφαλίζοντας ένα **διαφορετικό κάθε φορά αισθητικό - λειτουργικό αποτέλεσμα** το οποίο αντιπροσωπεύει τις **επιθυμίες** και την **προσωπικότητα** του πελάτη και παράλληλα ακολουθεί το σύγχρονο σχεδιαστικό ύφος του αρχιτεκτονικού γραφείου. Η μελετητική ομάδα του αρχιτεκτονικού γραφείου δουλεύοντας **διαφορετικά** και **εξειδικευμένα** κάθε μελέτη και δίνοντας ιδιαίτερη βάση στο ότι οι σημερινές δύσκολες μέρες μπορούν να ξεπεραστούν δίνοντας το μέγιστο των ικανοτήτων και των δυνατοτήτων του ο καθένας ξεχωριστά, αλλά και όλοι μαζί σαν μία δυνατή ομάδα, προσφέρει στους πελάτες ένα **άρτιο αποτέλεσμα** με νέα δεδομένα που αφορούν στον **σύγχρονο ρόλο** και τη **νέα εικόνα** που πρέπει να έχει σήμερα το φαρμακείο, προσδίδοντας μια **"νέα δυναμική"** στο περιβάλλον του χώρου σας και καθιστώντας τον **ανταγωνιστικό** στην αγορά. Η ικανοποίηση των πελατών του εκφράζεται στις δηλώσεις τους για την επιτυχημένη συνεργασία.

Φαρμακείο Παπούλια Σ. - Πιπεράκης Γ. στο Γουδί στην Αθήνα

"Το εμπνευσμένο αρχιτεκτονικό σχέδιο του Λευτέρη, με τις καθαρές γραμμές, το καλλιτεχνικό ύφος και τις ευφάνταστες λεπτομέρειες, αντανακλά τη βαθιά του γνώση μα και τον ίδιο του τον χαρακτήρα, την εντιμότητα, τη φαντασία και τη ζεστασιά του".



Φαρμακείο Μενεγάκη Ε. & Μωυσάκη Λ. στο Ηράκλειο Κρήτης

"Οι καινοτόμες ιδέες του αρχιτέκτονα Λευτέρη Τσικανδηλάκη και οι λύσεις που έδωσε στον χώρο μου -έναν πολύ δύσκολο χώρο- δημιούργησαν ένα φανταστικό αποτέλεσμα. Κατάφερε με τη βοήθεια των συνεργατών του τα μειονεκτήματα του κτιρίου να τα κάνει πλεονεκτήματα".



Φαρμακείο Λυδάκη Νίτσα στο Ηράκλειο Κρήτης

"Η δημιουργία του νέου μου επαγγελματικού χώρου με την υπογραφή του Λευτέρη Τσικανδηλάκη μου άφησε μόνο όμορφες αναμνήσεις από μία άριστη συνεργασία που τη συνόδευσε η συνέπεια, η ποιότητα και ένα ιδιαίτερο και πολύ υψηλής αισθητικής αποτέλεσμα".



Φαρμακείο Οικονομόπουλος Παν. στη Λάπηνα Αχαΐας

"Φανταστικό αποτέλεσμα. Τέλειος σχεδιασμός. Άψογη ομάδα. Το εντυπωσιακό έργο του κ.Τσικανδηλάκη ικανοποίησε την επιθυμία μας να δημιουργήσουμε ένα σύγχρονο, λειτουργικό φαρμακείο που πληροί τις προδιαγραφές του μέλλοντος. Η ομάδα εργάστηκε σκληρά και ολοκλήρωσε το έργο μέσα σε ελάχιστο χρόνο".



Στην ίδια μας ... λογική ... σχεδιάζεις

www.tsikandilakis.gr

Πατρός Αντωνίου 8, Τ.Κ. 712 02, Ηράκλειο - Κρήτης, Τ: 2810 341 617, F: 2810 227 666, E: mailbox@tsikandilakis.gr

τός που μέσα από αλήθειες και όλα τα χαρακτηριστικά που διέπουν την ηγεσία, κατορθώνει να έχει φανατικούς οπαδούς σε κάθε του ενέργεια. Γιατί οι πελάτες έχουν, μέσα από τη δυναμική της επικοινωνίας, πλήρως κατανοήσει την εσωτερική του αξία και τα οφέλη που λαμβάνουν διαχρονικά από μια συναλλαγή μαζί του.

Χειρισμός πολυπλοκότητας και αλλαγής

Αφορά τα άτομα που έχουν αυτοπεποίθηση, πάθος και επιμονή στην προσπάθεια για αλλαγή. Είναι ικανά να χειριστούν αποτελεσματικά την αναμενόμενη αντίσταση προς την αλλαγή που θα συναντήσουν χωρίς να πτοούνται και να απογοητεύονται από τις αντιρρήσεις ή και την επιθετικότητα του πελάτη. Μπορούν να πείσουν ακόμη και τον πιο δύσκολο πελάτη να αγοράσει το πιο σύνθετο προϊόν εφόσον αναγνωρίσουν ότι το χρειάζεται και είναι προς όφελός του.

Επίλυση συγκρούσεων

Τα άτομα που είναι ικανά στην επίλυση συγκρούσεων μπορούν να χειριστούν δύσκολους πελάτες με ευγένεια και επαγγελματισμό, να ενθαρρύνουν το διάλογο και να προτείνουν λύσεις που εκτονώνουν την ένταση. Μπορούν να κρατήσουν τη ψυχραιμία τους ώστε να μη δημιουργηθεί πόλωση και να ζητήσουν συγγνώμη εάν έκαναν λάθος.

Συνεργασία

Η ικανότητα της συνεργασίας στο σημερινό κόσμο που το μεγαλύτερο μέρος της δουλειάς γίνεται ομαδικά, είναι επιτακτική ανάγκη. Τα άτομα που τη διαθέτουν πιστεύουν στους άλλους και στη συνέργεια της ομάδας. Προωθούν ένα φιλικό συνεργατικό κλίμα, χωρίς άσκοπους ανταγωνισμούς. Μπορούν να παραμερίσουν το προσωπικό συμφέρον με στόχο την επίτευξη του ομαδικού στόχου. Είναι ενεργητικά μέλη της ομάδας, συμμετέχοντας σε αυτήν με όλες τους τις δυνάμεις.

Δίκτυο σχέσεων

Η ικανότητα αυτή αφορά τα άτομα που είναι ικανά στη δημιουργία και καλλιέργεια δικτύου σχέσεων με ανθρώπους, που μπορούν να αξιοποιήσουν όποτε τους χρειαστούν. Κρατούν συνεχή επικοινωνία με τους ανθρώπους αυτούς και φροντίζουν για την αμοιβαία ικανοποίηση αναγκών.

Είναι οι άνθρωποι που δε θεωρούν ότι η πώληση ολοκληρώνεται με την αγορά εκ μέρους του πελάτη, αλλά κρατούν συνεχή επαφή μαζί του και απολαμβάνουν τα

οφέλη της ισόβιας αξίας του.

Οι γνώσεις, οι ιδέες και οι εμπειρίες διακινούνται σ' αυτά τα δίκτυα με γρήγορο και αποτελεσματικό τρόπο. Όπως αναφέρει ο Goleman στο βιβλίο του «Η συναισθηματική νοημοσύνη στο χώρο εργασίας», κάθε μία ώρα που αφιερώνει ένα άτομο με αναπτυγμένη αυτή την ικανότητα, στην αναζήτηση απαντήσεων μέσω δικτύου, ισοδυναμεί με τρεις έως τέσσερις ώρες αναζήτησης από ένα μέσο άτομο που δεν έχει αναπτυγμένη την ικανότητα αυτή.

Συμπεράσματα

Με όλα τα πιο πάνω μπορούμε να χτίσουμε ένα όραμα.

- «Η αρτιότητα της εξυπηρέτησής μας είναι η αρχή και το τέλος όλων των προσπαθειών μας»
- «Υπάρχουμε μόνο για να εξυπηρετούμε τους πελάτες μας και ελπίζουμε να είμαστε οι καλύτεροι στον τομέα μας»
- «Θέλουμε να μας θυμούνται για την αποτελεσματικότητα και το ενδιαφέρον για τους πελάτες μας»
- «Ο πελάτης μας τιμά με την προσοχή του και αξίζει να του προσφέρουμε την ευγενέστερη δυνατή μεταχείριση»

Αλλά γιατί όλα αυτά;

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

Μόνον έτσι θα επιτύχουμε την υπεροχή μας στην εξυπηρέτηση του πελάτη!

Βιβλιογραφία

- Η ΤΕΧΝΗ ΤΗΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ, RUDOLPH F. VERDERBER
- ΠΡΩΤΟΙ ΣΤΗΝ ΕΞΥΠΗΡΕΤΗΣΗ ΤΟΥ ΠΕΛΑΤΗ, LIFESKILLS INTERNATIONAL Ltd
- ΠΕΛΑΤΟΜΑΝΙΑ, KEN BLANCHARD
- ΣΥΝΑΙΣΘΗΜΑΤΙΚΗ ΝΟΗΜΟΣΥΝΗ ΚΑΙ ΕΡΓΑΣΙΑ, DANIELE GOLEMAN ■

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: NOVAQUASOL A® Vitamin A, Dexpanthenol

1. ΕΜΠΟΡΙΚΗ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: NOVAQUASOL A® **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΣΕ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ:** Κάθε γραμμάριο κρέμας περιέχει: Vitamin A 7.055 IU, Dexpanthenol 20 mg. **3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ:** Κρέμα εξωτερικής χρήσης **4. ΚΛΙΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ:** **4.1. Θεραπευτικές ενδείξεις:** Ελαφρές δερματοπάθειες. **4.2. Δοσολογία και τρόπος χορήγησης:** Τρόπος χορήγησης: Κρέμα για εξωτερική χρήση Δοσολογία: Μικρή ποσότητα κρέμας αλειφτεί ελαφρά στην πάσχουσα περιοχή δύο φορές την ημέρα ή κατά τις οδηγίες του γιατρού (όχι στα μάτια). **4.3 Αντενδείξεις:** Η NOVAQUASOL A® αντενδείκνυται σε άτομα με ιστορικό υπερευαισθησίας σε κάποιο από τα συστατικά της. **4.4 Ειδικές προειδοποιητικές και ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρήση:** Εάν κατά τη θεραπεία εμφανιστεί ερεθισμός συνιστάται η διακοπή του φαρμάκου. Πρέπει να αποφεύγεται η εφαρμογή της κρέμας επάνω ή γύρω από τα μάτια. Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναστολή κατά τη χρήση του φαρμάκου από τα παιδιά. Στις σπάνιες περιπτώσεις εμφανίσιμης αλλεργίας στα έκδοχα η χρήση του φαρμάκου πρέπει να αποφεύγεται. Στα έκδοχα περιέχονται καμφορά και μενθόλη. **4.5. Αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα ή ουσίες:** Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναστολή για αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα ή ουσίες. **4.6. Κύηση και γαλουχία:** Χρήση κατά την κύηση: Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναστολή για ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρησιμοποίηση του φαρμάκου κατά τη διάρκεια της κύησης. Χρήση κατά τη γαλουχία: Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναστολή για ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά τη χρησιμοποίηση του φαρμάκου κατά την εγκυμοσύνη. **4.7. Επίδραση στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων:** Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναστολή για την επίδραση του φαρμάκου στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανημάτων. **4.8. Ανεπιθύμητες ενέργειες:** Δεν έχει αναφερθεί μέχρι σήμερα κανένα περιστατικό ερεθισμού ή αντίδρασης υπερευαισθησίας. **4.9 Υπερδοσολογία-Αντιμετώπιση:** Εάν το φάρμακο ληφθεί κατά λάθος από το στόμα θα πρέπει να γίνει η κατάλληλη συμπτωματική αγωγή. Δεν υπάρχει καμία γνωστή αναστολή υπερδοσολογίας με το φάρμακο. **5. ΦΑΡΜΑΚΟΛΟΓΙΚΕΣ ΙΔΙΟΤΗΤΕΣ:** **5.1 Φαρμακοδυναμικές ιδιότητες:** Η κρέμα NOVAQUASOL A® συνδυάζει την αντιυπερκερατωσική και επιθηλιοπλαστική δράση της βιταμίνης Α με την αποδεδειγμένη αντικνημώδη, επιθηλιοπλαστική και επιουλωτική δράση της πανθενόλης. Η βιταμίνη Α δρα ευνοϊκά στις υπερκερατωσικές και δυσπλαστικές εκδηλώσεις του δέρματος και το επαναφέρει στη φυσιολογική του κατάσταση. Η dexpanthenol είναι η αντίστοιχη αλκοόλη του πανθενόλου οξέος, χρησιμοποιείται σε πολυάριθμες δερματικές παθήσεις διότι προάγει την επιθηλιοποίηση και έχει αξιολογημένη αντικνημώδη δράση. **5.2 Φαρμακοκινητικές ιδιότητες:** Η φαρμακοκινητική της NOVAQUASOL A® είναι παρόμοια με τη συνήθη των τοπικά εφαρμοζόμενων βιταμινολικών κρεμών. Το ειδικό υδρόφιλο έκδοχο διευκολύνει στο δέρμα, απορροφάται από την επιδερμίδα και τις υποκείμενες στιβάδες και έτσι εξασφαλίζει ταχύ θεραπευτικό αποτέλεσμα. Η dexpanthenol κατά την τοπική χρήση, διεισδύει στο δέρμα όπου υφίσταται μεταβολισμό σε παντοθενικό οξύ που αντιστοιχεί στα προσθενικά του συνενζύμου Α, είναι απαραίτητο στον κύκλο του KREBS. Είναι απαραίτητο στην ανάπλαση και ανάπτυξη του επιθηλίου. Η χρήση της πανθενόλης τοπικά ενεργησιότι τον πολλαπλασιασμό των νευροβλαστών και έτσι την παραγωγή κολλαγόνου και των ελαστικών που είναι ευεργετικά για την επισκευή του δέρματος. **5.3 Προκλινικά στοιχεία για την ασφάλεια:** Δεν εφαρμόζεται. **6. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ:** **6.1 Κατάλογος των εκδόχων:** Cetyl alcohol, Cetyl palmitate, Propyl paraben, Methyl paraben, Sodium lauryl sulfate, Glycerin, Menthol, Camphor, Purified Water. **6.2 Ασυμβατότητες:** Καμία γνωστή. **6.3 Διάρκεια ζωής:** 12 μήνες. **6.4 Ισχυρότερη συνθήκη κατά τη φύλαξη του προϊόντος:** Φυλάσσεται σε θερμοκρασία θάψατος. **6.5 Φύση και συστατικά του περιέκτη:** Λευκή έως υποκίτρινη υδατοδιαλυτή κρέμα σε σωληνάριο ασφαλείας από αλουμίνιο. Κάθε σωληνάριο περιέχει (28,35 g) ή 50 g. **6.6 Οδηγίες χρήσης/χειρισμού:** Δεν είναι απαραίτητες. **6.7 Κάτοχος αδειας κυκλοφορίας:** Λικασιόγος, Μίνερα φαρμακευτική α.ε. Υπεύθυνος κυκλοφορίας: Μίνερα φαρμακευτική α.ε. Κηφισού 132, 121 31 Αθήνα. Τηλ.: 5702199 FAX: 5728215 **7. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ:** 23274/9-10-2001 **8. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΠΡΩΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ:** 12-08-81. **ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ:** 9-10-2001. Το φάρμακο αυτό χορηγείται μόνο με ιατρική συνταγή.

ΒΟΤΑΝΑ
ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ
ΕΚΚΥΛΙΣΙΕΣ
ΕΡΕΥΝΑ

KORRES

ΕΛΛΗΝΙΚΑ ΒΟΤΑΝΑ & ΒΙΤΑΜΙΝΕΣ

Νιώθετε διπλά
κουρασμένοι;

Προσφορά
1+1

ΧΩΡΙΣ ΣΑΚΧΑΡΙΝΗ
ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΘΕΤΙΚΑ ΣΥΝΤΗΡΗΤΙΚΑ
ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΘΕΤΙΚΕΣ ΑΝΤΙ-ΑΦΡΙΣΤΙΚΕΣ ΟΥΣΙΕΣ
ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΘΕΤΙΚΕΣ ΧΡΩΣΤΙΚΕΣ
ΧΩΡΙΣ ΔΕΣΠΑΡΤΑΜΗ
ΧΩΡΙΣ ΣΥΝΘΕΤΙΚΑ ΒΕΛΤΙΩΤΙΚΑ ΓΕΥΣΗΣ



ΠΡΟΣΦΟΡΑ 1+1

Με κάθε αναβράζον συμπλήρωμα διατροφής Korrés, ΔΩΡΟ η δεύτερη συσκευασία. Αναζητήστε τις συσκευασίες με την ειδική σήμανση.

Πολυβιταμινούχο συμπλήρωμα, Σπιρουλίνα, βιταμίνες και μέταλλα

Με Σπιρουλίνα από τη Νιγηρίτα Σερρών, μία από τις καλύτερες ποιότητες παγκοσμίως, μικροφύκος πλούσιο σε πρωτεΐνες, με περισσότερες από 100 θρεπτικές ουσίες.

Το συμπλήρωμα μεταξύ άλλων περιέχει βιταμίνη Α, Β1, Β2, Β6, Β12, C, Ε, Κ1, Βιοτίνη, Φυλλικό οξύ, Παντοθενικό οξύ, Ασβέστιο, Χρόμιο, Χαλκό, Ίωδιο, Σίδηρο, Μαγνήσιο, Μαγγάνιο, Σελήνιο.



ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται ως υποκατάστατο μιας ισορροπημένης διαίτας. Να φυλάσσονται μακριά από τα παιδιά σε ξηρό και δροσερό περιβάλλον. Μην υπερβαίνετε την προτεινόμενη δόση. Παρασκευάζονται και συσκευάζονται στην Ε.Ε.- Αρ.Πρ. Γν. ΕΟΦ: 4525-20/01/2011 Υπεύθυνος κυκλοφορίας: Korrés Φυσικά Προϊόντα Α.Ε. Δροσίνη 3, 14452, Αθήνα, Τ 213 018 8800 F 213 018 8888

ΜΟΝΟ ΣΤΑ
ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

ΣΥΝΙΣΤΑΤΑΙ ΑΠΟ
ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΟΥΣ

PARABENS
FREE

HAIR FORCE

Ολοκληρωμένο σύστημα πρόληψης και αντιμετώπισης της τριχόπτωσης για υγιή και πλούσια μαλλιά!

Καθημερινό styling, άγχος, εξαντλητικές δίαιτες, ορμονικές μεταβολές και διάφορες άλλες αιτίες επηρεάζουν αρνητικά την υγεία των μαλλιών, με αποτέλεσμα οι γυναίκες να εμφανίζουν αλόενα και περισσότερο σημάδια τριχόπτωσης.

Το σύστημα Hair Force της Frezyderm είναι ένας συνδυασμός εξειδικευμένων προϊόντων που αντιμετωπίζουν την εποχική ή χρόνια τριχόπτωση και ενισχύουν την τριχοφυΐα!



HAIR FORCE SHAMPOO WOMEN

Εξειδικευμένο σαμπουάν για γυναίκες που αντιμετωπίζει την εποχική και τη χρόνια τριχόπτωση και τα αδύναμα μαλλιά, προσφέρει ενδυνάμωση των θυλάκων, ενίσχυση τριχοφυΐας και προστασία από τη φθορά.

Αύξηση λάμψης κατά 33%, αύξηση δύναμης κατά 75% (κλινική μελέτη, αυτοεκτίμηση εθελοντών)



HAIR FORCE MASK

Τριχοτονωτική μάσκα μαλλιών που προσφέρει ενισχυμένη θρέψη και ενδυνάμωση με επιπρόσθετη δράση κατά του σπασίματος και αντιμετωπίζει την τριχόπτωση και τα αδύναμα μαλλιά.

Βελτίωση ανάπτυξης τριχοφυΐας κατά 60% (κλινική μελέτη)



HAIR FORCE MONODOSE DAY/NIGHT

Ειδική αγωγή κατά της τριχόπτωσης που συμβάλλει στον έλεγχο της τριχόπτωσης, υποστηρίζοντας την αγκίστρωση της ρίζας στο τριχωτό, ενισχύει την τριχοφυΐα και παρέχει αντιφλεγμονώδη προστασία.

Αύξηση των τριχών σε φάση ανάπτυξης κατά 46% (κλινική μελέτη)



HAIR FORCE CAPS

Ειδικό συμπλήρωμα διατροφής που συμβάλλει στην αύξηση της τριχοφυΐας, ενδυναμώνει τα νύχια και επαναφέρει την υγεία της επιδερμίδας, χάρη στο μοναδικό συνδυασμό του από θειούχα αμινοξέα, βιταμίνες και ικνοστοιχεία.

Κεντρικά
Μενάνδρου 75 / 104 37 Αθήνα
T / 210 5246900 F / 210 5244433

Υποκατάστημα Β. Ελλάδας
Κων. Καραμανλή 112 / 542 48 Θεσσαλονίκη
T / 2310 327210 F / 2310 327211

info@frezyderm.gr
www.frezyderm.com
T / 210 5246900


FREZYDERM
DERMOCUTICALS - PHARMACEUTICALS
NUTRITION PRODUCTS