

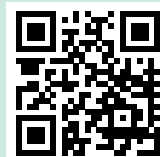
PHARMACY

management

www.PharmaManage.gr

ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2014 • ΤΕΥΧΟΣ 23 • ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ • ΝΙΚΗΣ 57, 174 55 ΑΛΙΜΟΣ • ΔΙΑΝΕΜΕΤΑΙ ΔΩΡΕΑΝ



www.PharmaManage.gr



ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ

Η ανάπτυξη
του Ελληνικού φαρμακείου,
μέσα από το εργαστήριο

MERCHANDIZING

Η τέχνη σχεδιασμού
της βιτρίνας σας

ΔΙΟΙΚΗΣΗ

Πως να διοικούμε
με χιούμορ και αισιοδοξία

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

Πισιότητα Πελάτη

ΤΑ ΜΥΣΤΙΚΑ ΜΙΑΣ ΣΧΕΣΗΣ ΔΙΑΡΚΕΙΑΣ



URISANOL

Φροντίδα για την
καλή υγεία της γυναίκας

Cranberry
36 mg PAC*



Μέσα στα πλαίσια της γκάρας Naturactive, η εγρήνη
εξειδίκευση στις φυσικές λύσεις, αναπτύχθηκε το Urisanol.
Μοναδικό προϊόν συσκευασμένο εκχυλίσματος Cranberry
βοηθάει στην άμεση ανακούφιση από τα πρώτα σημάδια
ενόχλησης της κυστίτιδας.

Για πληροφορίες απευθυνθείτε στο φαρμακοποείο
ή το γιαντρός σας.

ΓΙΑ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ ΣΑΣ, ΚΑΛΟ ΕΙΝΑΙ ΝΑ ΤΡΩΤΕ ΤΟΥΛΑΧΙΣΤΟΝ
5 ΜΕΡΙΔΕΣ ΦΡΟΥΤΑ ΚΑΙ ΛΑΧΑΝΙΚΑ ΤΗΝ ΗΜΕΡΑ

naturactive

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ PIERRE FABRE

Αναδειξτε την πραγματική σας φύση

■ **Επικαιρότητα**

- 03 EDITORIAL
- 10 ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΝΕΑ
- 24 ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΟΜΟΡΦΙΑΣ
- 28 ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΥΓΕΙΑΣ
- 44 ΤΑ ΝΕΑ ΑΠΟ ΤΟΝ ΚΟΣΜΟ

■ **Αφιέρωμα**

- 48 Πιστότητα Πελάτη
Τα μυστικά μιας σχέσης διάρκειας

■ **Αναλύσεις**

- 56 ΣΥΝΕΝΤΕΥΞΗ ΜΕ ΤΟΝ
ΓΕΩΡΓΙΟ ΔΟΚΙΟ
Αναπτύσσοντας την κατηγορία
προϊόντων αυτοθεραπείας
- 60 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ
ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΑ & ΑΓΓΕΛΙΚΗ
ΠΟΣΕΙΔΩΝΟΣ
Οι νέοι κάνουν τη διαφορά...
Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ
Η ανάπτυξη του Ελληνικού
φαρμακείου μέσα από το εργαστήριο
- 70 Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ
ΜΟΝΙΜΕΣ ΦΥΣΙΚΕΣ ΒΑΦΕΣ
ΜΑΛΛΙΩΝ, Μια αγορά με δυναμική
& προοπτικές
- 74 ΑΓΟΡΑ
Επιδεσμικά High-Tech,
Επουλωτικά και Αναπλαστικά
- 80 ΑΝΑΛΥΣΕΙΣ
Πώς οι Ευρωπαίοι συνάδελφοί μας
συνυπάρχουν με τις αλυσίδες
φαρμακείων;

■ **Επικοινωνία**

- 84 Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ
Εμβολιασμός και Φαρμακείο
Μια πολύ σημαντική ενέργεια
Πρόληψης



70



96

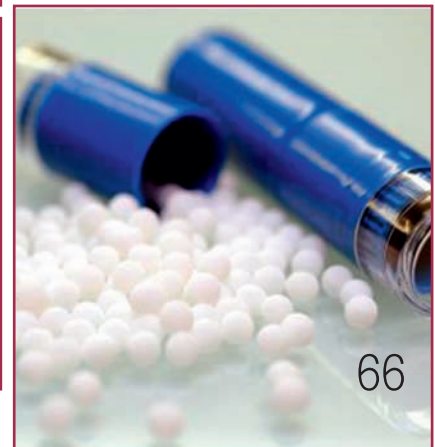
- 90 ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
Διαταραχές του ύπνου
Υπάρχουν και λύσεις πιο φυσικές
- 96 ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
Τα παράσιτα στα παιδιά
- 106 ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
Ο Διαβητικός ασθενής
στο φαρμακείο
- 118 ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ
Περιπτώσεις στον πάγκο που
μας προκαλούν συχνά αμηχανία

■ **Επιχειρηματικότητα**

- 124 MERCHANDISING
Η Τέχνη σχεδιασμού
της Βιτρίνας σας
- 130 ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ
Έντεκα λύσεις για να αντιμετωπίσετε
την κρίση στο επάγγελμα



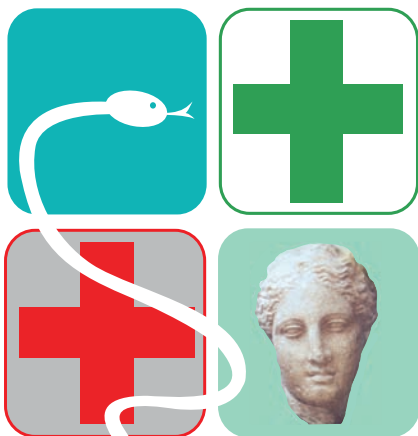
144



66

- 140 ΔΙΟΙΚΗΣΗ
Πως να διοικούμε με χιούμορ και
αισιοδοξία
- 144 ΔΙΟΙΚΗΣΗ
Οργάνωση εργασίας της ομάδας
σε διευρυμένα ωράρια
- 152 ΔΙΟΙΚΗΣΗ
Κοινωνικότητα και
Επιχειρηματικότητα
- 156 ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ
Quo Vadis;

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



6η Διημερίδα + Έκθεση ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΥΓΕΙΑΣ

αξίζει να είστε όλοι εδώ!®

Απευθύνεται σε Φαρμακοποιούς & Ιατρούς!

Θεματολογία:

- Marketing & Διαχείριση
- Επικοινωνία & Πιστότητα Πελάτη
- Τεχνολογίες & Συστήματα Πληροφορικής
- Νέες Τάσεις στο Επάγγελμα
- Εξοπλισμός
- Διεθνείς Επιχειρηματικές Δράσεις

**Αθήνα,
14 & 15
Φεβρουαρίου
2015**



ΜΙΑ ΣΥΝΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ ΤΩΝ:

PHARMACY®
management
www.PharmaManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

MEDICAL®
management
www.MedicalManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΔΩΡΕΑΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ

ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

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

www.pharmamanage.gr/6th_Conference.asp



6η Διημερίδα + Έκθεση ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ & ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ ΥΓΕΙΑΣ



Ποιο το νέο μοντέλο των φαρμακείων;



Όλοι οι ορθά σκεπτόμενοι συμφωνούν ότι ζούμε μια νέα πραγματικότητα όπου δεν υπάρχει πωσγύρισμα. Η μη γρήγορη προσαρμογή μας στις αλλαγές μόνο δεινά μπορεί να φέρει για το μέλλον του κάθε φαρμακείου μικρού ή μεγάλου. Ο περιορισμός των επενδύσεων, η αδράνεια και η μη αναζήτηση της καινοτομίας ακόμη και στην απλή καθημερινότητα του επαγγέλματος, είναι φρένα για την ανάπτυξη.

Με την προϋπόθεση ότι θα διατηρηθεί το μονοπώλιο στο συνταγογραφούμενο φάρμακο και το ιδιοκτησιακό καθεστώς στα χέρια αδειούχων φαρμακοποιών, το Ελληνικό φαρμακείο μπορεί να αντέξει στην κρίση μόνο του ή μέσα από συνεργασίες, αλλά θα μειωθεί αισθητά ο αριθμός των φαρμακείων τα επόμενα χρόνια.

Αναμφισβήτητα, υπάρχει ορατός φόβος ορισμένες κατηγορίες προϊόντων όπως τα ΜΗΣΥΦΑ και άλλα παραφάρμακα, να πωλούνται και σε άλλα κανάλια διανομής.

Τα φαρμακεία στις μικρές κοινότητες θα πρέπει να συνεχίσουν να υπάρχουν και να διαδραματίζουν το ρόλο τους στην πρωτοβάθμια περίθαλψη. Εταιρείες φαρμακείων θα αρχίσουν να δημιουργούνται σιγά-σιγά καθώς και πιο πολλές συστεγασίες. Τα δε δίκτυα φαρμακείων θα αρχίζουν να κερδίζουν έδαφος. Ο τζίρος του φαρμακείου θα εξαρτάται κατά ένα σημαντικό ποσοστό από τη δημόσια φαρμακευτική δαπάνη, αλλά η διαφοροποίηση των δραστηριοτήτων και των υπηρεσιών του, που θα δημιουργήσει νέες πηγές εσόδων, θα εξαρτάται από τον ίδιο τον επιχειρηματία-φαρμακοποιό.

Σύμφωνα με τους ειδικούς στην Ευρώπη στο άμεσο μέλλον θα υπάρχουν δύο κύρια μοντέλα φαρμακείων.

Το ένα μοντέλο θα είναι το μεγάλο φαρμακείο «business», τύπου drugstore, σε πολυσύχναστα σημεία που θα πουλά απ' όλα και με ανταγωνιστικές τιμές, θα διαθέτει e-shop και θα εφαρμόζει υπηρεσίες υγείας στους πελάτες του.

Θα χαρακτηρίζεται λόγω της κατανομής του τζίρου του, περισσότερο σαν ένα κατάστημα προϊόντων υγείας και ομορφιάς παρά φαρμακείο.

Το δεύτερο μοντέλο φαρμακείου θα είναι πιο συνοικιακό, που θα αναδείξει την εξειδίκευσή του σε έναν τομέα υγείας, θα επικεντρώνεται σε υπηρεσίες παρακολούθησης και πρόληψης, στελεχωμένο από τουλάχιστον 2-3 φαρμακοποιούς, γιατί οι υπηρεσίες υγείας απαιτούν χρόνο.

Όλα τα παραπάνω δεν πρέπει να έχει κανείς μαντικές ικανότητες για να τα διαβλέψει. Αρκεί να ρίξει μια ματιά στο τι συμβαίνει γύρω μας σε όλο το εμπόριο!

Ας μην περιμένουμε λοιπόν να βρεθούμε προ των τειχών γιατί θα είναι πολύ αργά.

Πόπη Χαραμή
Φαρμακοποιός

Σύμβουλος Φαρμακευτικών Υπηρεσιών
p.harami@PharmaManage.gr

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ

ΤΕΥΧΟΣ 23

ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2014

ISSN 1791- 860x

Νίκης 57, 174 55 Άλιμος

T.: 210 984 3274

F.: 211 800 5575

www.PharmaManage.gr

ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ



ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

Εκδόσεις & Υπηρεσίες Επικοινωνίας

Νίκης 57, 174 55 Άλιμος

T.: 210 984 3274 • F.: 211 800 5575

info@PharmaManage.gr

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΞΙΑ

Πόπη Χαραμή

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΤΜΗΜΑ

Κατερίνα Κωστούλα

info@polychromo.gr

T.: 210 86 25 774

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ

ρω φίχαρμη

Σ' ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ

ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΗΚΑΝ

ΓΙΩΡΓΟΣ Ι. ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ

ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΝΤΑΛΑΜΑΓΚΑ

ΜΑΤΑ ΧΑΡΟΚΟΠΟΥ

ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ ΤΣΙΤΟΜΕΝΕΑΣ

ΣΟΦΙΑ ΤΣΑΛΟΥΧΙΔΟΥ

ΟΛΙΝΑ ΗΛΙΑΔΟΥ

ΠΕΝΝΥ ΛΑΖΟΓΕΩΡΓΟΥ

ΑΝΔΡΕΑΣ ΚΑΛΛΙΒΩΚΑΣ

ΣΤΕΛΙΟΣ ΜΟΥΣΑΜΑΣ

ΓΙΑΝΝΗΣ ΚΟΝΤΑΚΟΣ

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.

Copyright © Χαραμή ΑΕ

2^η ΕΚΠΑΙΔΕΥΤΙΚΗ ΔΙΗΜΕΡΙΔΑ

Το Φαρμακείο στην Ελλάδα

“ Παρόν και Μέλλον ”

Μια Εκπαιδευτική
Διημερίδα Φαρμακοποιών
με στόχο την εξέλιξη
του Φαρμακείου
στη ΝΕΑ ΕΠΟΧΗ

ΔΩΡΕΑΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ
Για τους Φαρμακοποιούς
όλης της Ελλάδας
και τους συνεργάτες τους!

ΗΡΑΚΛΕΙΟ ΚΡΗΤΗΣ

Πολυχώρος Τεχνόπολις
Λεωφ. Ανδρέα Παπανδρέου 116
Αμμουδάρα Γαζίου

**Σάββατο 27
& Κυριακή 28
Σεπτεμβρίου 2014**
9:00 έως 18:00
18 Ομιλίες
3 Εργαστήρια
1 Στρογγυλό Τραπέζι



ΔΙΟΡΓΑΝΩΣΗ



ΣΥΦΑΚ
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΩΝ
ΚΡΗΤΗΣ ΚΑΙ ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΩΝ

ΜΕ ΤΗΝ ΥΠΟΣΤΗΡΙΞΗ ΤΟΥ

PHARMACY

management
www.PharmaManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Δείτε το Φαρμακείο σας με ένα άλλο βλέμμα...

Προγραμματίστε το χρόνο σας σύμφωνα με τις ομιλίες και τα εργαστήρια που σας ενδιαφέρουν!

ΣΑΒΒΑΤΟ, 27/09/2014

09:00 - 10:30 Προσέλευση - Snacks - Καφές

ΑΙΘΟΥΣΑ Α - 240 θέσεις

10:30 - 11:15

15 Λύσεις για να Βγείτε Κερδισμένοι Απέναντι στην Κρίση - Όλες οι Προτάσεις για να Δείτε τις Ευκαιρίες που αν τις Εφαρμόσετε, Σίγουρα θα Αντικρίσετε το Μέλλον του Φαρμακείου σας με Μεγαλύτερη Αισιοδοξία
Πόπη Χαραμή, Φαρμακοποιός
Ευάγγελος Παϊδούσης, Pharmacy Added Value
ΧΟΡΗΓΟΣ: PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

12:30 - 13:15

Φυσικά Συστατικά για Άμυνα του Οργανισμού και την Υγεία του Κυκλοφορικού - Νέα Επιστημονικά Δεδομένα - Πρακτικές Εφαρμογές για την Ανάδειξη του Συμβουλευτικού Ρόλου του Φαρμακοποιού στους Πελάτες του
Χάρης Γεωργακάκης, MSc, Κλινικός Διαιτολόγος - Διατροφολόγος, τέως Πρόεδρος Πανελληνίου Συλλόγου Διαιτολόγων - Διατροφολόγων
Διευθυντής Επιστημονικής Ομάδας Νέα Διατροφής
Δρ. Πόπη Καρατζη, MSc, PhD, Κλινική Διαιτολόγος - Διατροφολόγος, Διδάκτωρ Χαροκοπείου Πανεπιστημίου, Επιστήμης Διαιτολογίας Διατροφής
Γιάννης Παπαγεωργίου, Φαρμακοποιός, Επιστημονικός Συνεργάτης PharmaCenter - Health Aid
ΧΟΡΗΓΟΣ: PharmaCenter - Health Aid

14:30 - 15:45

Δίκτυα Φαρμακείων, Η Εμπειρία Μας
Απόστολος Γενετζάκης, Πρόεδρος ΣΥΦΑΚ
Κώστας Κοκοκίος, Αντιπρόεδρος ΣΥΦΑΚ
Χαρά Μπαμπουνάκη, Ταμείας ΣΥΦΑΚ
Δημήτρης Αλιμπέρτης, Γεν. Διευθυντής Ομίλου ΣΥΦΑΚ
ΧΟΡΗΓΟΣ: ΣΥΦΑΚ

16:15 - 17:00

Επικοινωνία Φαρμακοποιού με τον Πελάτη στις Συχνές Αλλεργίες - Ποια Είναι τα πιο Συχνά Συμπτώματα και Ποιοι οι Τρόποι Διάγνωσης των Αλλεργιών; Ποιος Είναι ο Καλύτερος Τρόπος να Αντιμετωπισθούν και Ποιες Συμβουλές να Δοθούν από τον Φαρμακοποιό σε Συμπτώματα Αλλεργικής Ρινίτιδας ή Κνίδωσης;
Μηνάς Εργαζάκης, Αλλεργιολόγος, Ηράκλειο Κρήτης
ΧΟΡΗΓΟΣ: Menarini Hellas

ΑΙΘΟΥΣΑ Β - 180 θέσεις

11:30 - 13:15

Αποτελεσματικές Πρακτικές Μάρκετινγκ για το Φαρμακείο - Διεύρυνση Πελατολογίου και Αύξηση Πωλήσεων - Εξυπηρέτηση και Πιστότητα Πελάτη - Σωστή Διαχείριση - Εφαρμογή Ορθολογικής Τιμολογιακής Πολιτικής
Γεώργιος Αυλωνίτης, Καθηγητής Marketing Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών

Σωστή Διαχείριση Συστημάτων Αυτομέτρησης Σακχάρου στο Φαρμακείο

Θανάσης Αντύπας, Product Manager, Bayer Diabetes Care
ΧΟΡΗΓΟΣ: Bayer Diabetes Care

16:15 - 17:00

Οργάνωση και Δομή μίας Μικρομεσαίας Επιχείρησης για να Είναι Βιώσιμη - Εννοιολογική Σημασία της Οργάνωσης - Σημασία και Κριτήρια - Δομές και Διαχείριση με Επίκεντρο το Φαρμακείο του Αύριο!
Ανδρέας Καλλιβωκάς, Φαρμακοποιός
ΧΟΡΗΓΟΣ: PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΑΙΘΟΥΣΑ Γ - 85 θέσεις

12:30 - 13:15

CRM και Ενιαία Κάρτα Δικτύου - Πληροφορική και Μάρκετινγκ για Δίκτυα Φαρμακείων - Αξιοποίηση της Πληροφορικής για Αποτελεσματικές Επικοινωνίες - Ενίσχυση Εμπορικού Αποτελέσματος Δικτύων Φαρμακείων - Διατήρηση και Επαύξηση Πελατολογίου - Προσέλκυση Μεγαλύτερου Ποσοστού Καταναλωτικής Δαπάνης
Μάκης Μαυρογιάννης, Αντιπρόεδρος CSA
Κώστας Δημητρόπουλος, Εμπορικός Διευθυντής CSA
ΧΟΡΗΓΟΣ: CSA

16:15 - 17:00

Κινητοποίηση του Προσωπικού σε Περίοδο Κρίσης: Είτε το Φαρμακείο σας Αντιμετωπίζει Οικονομικά Προβλήματα είτε Όχι, Ένας Νέος Τρόπος Διοίκησης των Συνεργατών σας θα Μπορούσε να Ήταν μία από τις Λύσεις
Ιωάννης Ευάγγελος Χαραμή, Οικονομολόγος
ΧΟΡΗΓΟΣ: PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Αξίζει να είστε όλοι εδώ!



Λύσεις και προτάσεις για την ανάπτυξη του Φαρμακείου ΣΑΣ!

ΚΥΡΙΑΚΗ, 28/09/2014

09:00 - 10:30 Προσέλευση - Snacks - Καφές

ΑΙΘΟΥΣΑ Α - 240 θέσεις

10:30 - 11:45

Στρογγυλό Τραπέζι: Το Φάρμακο, Παρόν και Μέλλον

Συντονιστής: Δημήτρης Αλιμπέρτης,

Γεν. Διευθυντής Ομίλου ΣΥΦΑΚ

Συμμετέχουν: Κώστας Φρουζής, Πρόεδρος ΣΦΕΕ

Κυριάκος Θεοδοσιάδης, Πρόεδρος ΠΦΣ

Σταύρος Μπελώνης, Πρόεδρος ΟΣΦΕ

Βασίλης Σερέτης, Αντιπρόεδρος ΕΦΕΧ

Βασίλης Πενταφράγκας, Εντεταλμένος Σύμβουλος ΠΕΦ,

Εκπρόσωπος του Πανελληνίου Συλλόγου

Φαρμακαποθηκαριών

ΧΟΡΗΓΟΣ: ΣΥΦΑΚ

12:30 - 13:15

Ο Ρόλος των Συμπληρωμάτων Διατροφής στην Εξέλιξη και Βιωσιμότητα του Ελληνικού Φαρμακείου - Τα ΣΔ Αποτελούν Ένα Σύγχρονο Εργαλείο για την Οικονομική Εξέλιξη του Φαρμακείου - Οι Καταναλωτές Στρέφονται σε Αυτή την Κατεύθυνση και Αναζητούν Εναλλακτικά Προϊόντα για την Υγεία τους που Μόνο ο Φαρμακοποιός Μπορεί να Προτείνει

Αντώνης Κοσάρης, Αναπληρωτής Γενικός Διευθυντής της Power Health Hellas

ΧΟΡΗΓΟΣ: Power Health Hellas

14:30 - 15:15

Ένα Σημαντικό και Καινοτόμο Πρόγραμμα Συνεργασίας Μεταξύ ΣΥΦΑΚ & ΦΑΡΜΑΣΕΡΒ - ΛΙΛΛΥ, για Θεραπεία των Χρόνιων Ελκών με Χρήση Καινοτόμων Αναγεννητικών Παραγόντων

Ορέστης Ν. Καχρίλας, Φαρμακοποιός, Γενικός Διευθυντής Μάρκετινγκ & Πωλήσεων ΦΑΡΜΑΣΕΡΒ - ΛΙΛΛΥ Α.Ε.Β.Ε.

Ελευθέριος Αζάς, Παθολόγος - Διαβητολόγος, Επιμελητής ΔΘΚΑ ΥΓΕΙΑ

ΧΟΡΗΓΟΣ: ΦΑΡΜΑΣΕΡΒ - ΛΙΛΛΥ Α.Ε.Β.Ε.

16:15 - 17:00

Εργαστήριο Φαρμακείου: Επιστροφή στο Παρελθόν ή Ένα Σύνθετο Προκλητικό Οικοσύστημα; Το Εργαστήριο Αποτελεί Ένα Σύνθετο Οικοσύστημα Δράσης - Ο Φαρμακοποιός Καλείται να Ανταποκριθεί σε Ένα Ρόλο που Επιτάσσει η Επιστημονική του Αξιοπρέπεια και η Κοινωνική του Ευαισθησία με Στόχο τη Διασφάλιση της Δημόσιας Υγείας

Κωνσταντίνος Ν. Δεμέτζος, Καθηγητής Φαρμακευτικής Τεχνολογίας, Τμήμα Φαρμακευτικής, Πανεπιστήμιο Αθηνών

ΧΟΡΗΓΟΣ: PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΑΙΘΟΥΣΑ Β - 180 θέσεις

10:30 - 11:15

Επικοινωνία Ασθενή στο Φαρμακείο: Παράδειγμα Διάρροια Νικόλαος Σιταράς, Καθηγητής Κλινικής Φαρμακολογίας, Διευθυντής Εργαστηρίου Φαρμακολογίας Ιατρικής Σχολής ΕΚΠΑ

ΧΟΡΗΓΟΣ: Olvos Science

12:30 - 13:15

ΟΤC, η Κρίσιμη Κατηγορία για το Ρόλο του Φαρμακείου - Μέσα από την Παρουσίαση της Εξέλιξης της Ελληνικής Αγοράς Φαρμάκου, θα Αξιολογηθούν οι Κατηγορίες που θα Φέρουν Ανάπτυξη στο Φαρμακείο και θα Παρουσιαστούν Βασικά Όπλα που Μπορεί να Χρησιμοποιήσει ο Φαρμακοποιός για να Ανταποκριθεί στις Ανάγκες και Τάσεις της Αγοράς

Λουκάς Χαλακατεβάκης, Γενικός Διευθυντής Omega Pharma Hellas

ΧΟΡΗΓΟΣ: Omega Pharma Hellas

14:30 - 15:15

Φυτοθεραπεία Δια Χειρός Φαρμακοποιού - Από την Λαϊκή Φυτοθεραπεία στην Σύγχρονη Εφαρμογή της Μέσω των Δραστικών Συστατικών των Βοτάνων - Ο Ρόλος του Επιστήμονα Φαρμακοποιού από το Εργαστήριο στον Πάγκο, Προωθώντας Αποξηραμένα Βότανα ή Μίγματα τους σαν Αφεψήματα, Κάψουλες, Μητρικά Βάμματα, Κρέμες και Αιθέρια Έλαια για Εξωτερική ή Εσωτερική Χρήση

Χαράλαμπος Ευθυμιάδης, Φαρμακοποιός

ΧΟΡΗΓΟΣ: ΣΥΦΑΚ

16:15 - 17:00

Εμπορική Αρχιτεκτονική και Merchandising Αναδείξτε τις Δυνατότητες του Χώρου του Φαρμακείου σας Μέσα από Έξυπνες Ιδέες στη Διαμόρφωσή του - Κανόνες του Merchandising για τη Διαμόρφωση του Χώρου και την Αξιοποίηση Κάθε Γωνιάς του Φαρμακείου σας, με Στόχο την Ανάπτυξη των Πωλήσεων σας

Πόπη Χαραμή, Φαρμακοποιός

ΧΟΡΗΓΟΣ: PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ



ΣΥΦΑΚ

ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΩΝ ΚΡΗΤΗΣ ΚΑΙ ΔΩΔΕΚΑΝΗΣΩΝ

Δείτε το Φαρμακείο σας με ένα άλλο βλέμμα...

Προγραμματίστε το χρόνο σας σύμφωνα με τις ομιλίες και τα εργαστήρια που σας ενδιαφέρουν!

ΑΙΘΟΥΣΑ Γ - 85 θέσεις

12:30 - 13:15

Γιατί το Κρητικό Φαρμακείο Πρέπει να Γίνει Ηλεκτρονικό Φαρμακείο και πώς να Πετύχει Σύντομη Κερδοφορία Online - Η Άνοδος του Ηλεκτρονικού Εμπορίου στη Χώρα μας είναι Αλματώδης: Το 2013 περίπου 2,5 εκ. Έλληνες Αγόρασαν Προϊόντα και Υπηρεσίες Αξίας 3,5 δις Ευρώ - Γιατί Λοιπόν Είναι Σημαντικό να Επενδύσει το Κρητικό Φαρμακείο στο e-εμπόριο και πώς να το Κάνει με τον Σωστό Τρόπο;

Παναγιώτης Γκεζεργής, CEO & Head of Consulting, Convert Group

ΧΟΡΗΓΟΣ: ΣΥΦΑΚ

14:30 - 15:15

Καθαριότητα, Υγιεινή και Αλλεργίες - Δώστε τη Σωστή Συμβουλή σας - Οι συχνές Περιπτώσεις Αλλεργιών που Οφείλονται στα Ακάρεα Μπορούν να Αντιμετωπισθούν Αποτελεσματικά με την Κατάλληλη Ενημέρωση των Πελατών και το Σωστό Προϊόν

Γρηγόρης Αναστασάπουλος, Master Trainer of Allergy Stop

ΧΟΡΗΓΟΣ: 5 Clean Ε.Π.Ε.



Αξίζει να είστε όλοι εδώ!



18 Ομιλίες, 1 Στρογγυλό Τραπέζι και 3 Εργαστήρια, που θα σας βοηθήσουν να διαμορφώσετε μια σαφή εικόνα για τους τομείς και τις μεθόδους που μπορεί να δραστηριοποιηθείτε, με κυρίαρχο στόχο την εξέλιξη του Φαρμακείου σας και του Επιστημονικού σας Ρόλου ως Λειτουργός Υγείας!

3 Εργαστήρια: ΣΑΒΒΑΤΟ, 27/09/2014 } 09:00 έως 18:00
ΚΥΡΙΑΚΗ, 28/09/2014 }

A. Σύνδεσμος

Το Εργαστήριο και η Οργάνωση του:

1. Lozenges, Troches και Lollipops: Λιγότερο Διαδεδομένες Φαρμακοτεχνικές Μορφές που σας Διαφοροποιούν - Μέθοδοι Υπολογισμών και Τρόποι Ελέγχου Τελικού Σκευάσματος.
2. Good Preparation Practices (GPPs): Από τη θεωρία στην Εφαρμογή. Τι Ισχύει Τελικά;

Σάββατο, 10:00 – 11:30 Θέμα 1,

12:30 – 14:00 Θέμα 2, **15:00 – 16:30** Θέμα 1

Κυριακή, 10:00 – 11:30 Θέμα 2,

12:30 – 14:00 Θέμα 1, **15:00 – 16:30** Θέμα 2

Κρατήσεις: κα Ιουλία Αζακά, Τ.: 210 269 3600 (εσωτ. 25)

Αίθουσα 2 - 45 θέσεις

B. Frezyderm

Γαλνικές Αγωγές σε Συνήθη Δερματολογικά Περιστατικά του Φαρμακείου

Σάββατο

12:30 – 13:15

Ψωρίαση, Υπερκερατώσεις και Γαλνικές Αγωγές

14:30 – 15:15

Περιποίηση Μαλλιών και Γαλνικές Αγωγές

16:15 – 17:00

Ενυδάτωση, Αντιγήρανση και Γαλνικές Αγωγές

Κυριακή

11:00 – 11:45

Ενυδάτωση, Αντιγήρανση και Γαλνικές Αγωγές

12:30 – 13:15

Ατοπική Δερματίτιδα και Γαλνικές Αγωγές

14:30 – 15:15

Περιποίηση Μαλλιών και Γαλνικές Αγωγές

Κρατήσεις: κα Ελίνα Κωνσταντοπούλου, Τ.: 210 524 6900

Αίθουσα 4 - 70 θέσεις

Γ. Mylan

Η Διαχείριση του Φαρμακείου Σήμερα για τη Βιωσιμότητά του, Αύριο:

1. Νέο Ευέλικτο Νομικό Πλαίσιο για τη Λειτουργία του Φαρμακείου Σήμερα και Αύριο

Εισηγητής: Στάθης Παπαχριστοφίλου, Νομικός Σύμβουλος - Μέλος Διοικ. Συμβουλίου Ιπποκράτειου Νοσοκομείου, Επιστημονικός Συνεργάτης ΚΕΣΥ

2. Κερδοφορία στο Φαρμακείο - Πως το Διασφαλίζω;

Εισηγητής: Κωνσταντίνος Κανέλλος, Product Manager Mylan

3. Η Πρόταση Αξίας της Mylan στο Φαρμακείο!

Εισηγήτρια: Βούλα Σαλωνίδου, Marketing Manager Mylan

Σάββατο & Κυριακή: 11:00 – 11:45, 12:30 – 13:15, 14:30 – 15:15 και 16:15 – 17:00

Κρατήσεις: κα Γιώτα Ακριβοπούλου, Τ.: 210 993 6410

Ειδικός Χώρος - 50 θέσεις

Η Συμμετοχή Όλων στη Διημερίδα
Είναι **ΔΩΡΕΑΝ**
με Δωρεάν Parking, Garderobe,
Έντυπο Διημερίδας, Τσάντα,
Μηλόκ Σημειώσεων, Στυλό,
Καφέδες, Cookies,
Αναψυκτικά και Snacks!
Παρέχεται
Πιστοποιητικό Παρακολούθησης

ΔΥΟ ΗΜΕΡΕΣ που θα συμβάλλουν
στην αλλαγή της εικόνας
του Φαρμακείου σας!

Και μην ξεχνάτε...
αυτό που οι άλλοι αποκαλούν "κρίση"
εμείς πρέπει τώρα να τη βλέπουμε
σαν μία πραγματική ευκαιρία
για να γίνουμε ακόμα καλύτεροι!

Πολυχώρος <<ΤΕΧΝΟΠΟΛΙΣ>>

Λ. Ανδρέα Παπανδρέου 116,
Αμμουδάρα Γαζίου

ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ ΠΡΟΣΒΑΣΗΣ:

Λεωφορεία: 1 & 6 μέσω των λεωφόρων Καλοκαρινού και 62 Μαρτύρων και αφετηρία το διεθν. Αεροδρόμιο, το Πανεπιστήμιο και το ΤΕΙ Ηρακλείου.

Με άλλο μέσο μεταφοράς: Μέσω του παραλιακού οδικού άξονα, της λεωφόρου 62 Μαρτύρων και της Νέας Εθνικής οδού (έξοδος Αμμουδάρα).



ΔΗΛΩΣΤΕ ΤΩΡΑ ΤΗ ΔΩΡΕΑΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΑΣ!
 Τ.: 2810 302 000 - F.: 2810 302 119 - info@syfak.gr
 Τ.: 210 984 3274 - F.: 211 800 5575 - info@pharmamanage.gr

ή ΚΑΝΤΕ ΤΗΝ ONLINE ΕΓΓΡΑΦΗ ΣΑΣ:
www.pharmamanage.gr/second_cretan_conference.asp
ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ ΚΑΙ ΤΙΣ ΚΑΡΤΕΣ Μαζί Μας



AdRadio)))

από την

ADVANCE Pharmacies

**Βελτιώνει την
ατμόσφαιρα του
φαρμακείου...
και όχι μόνο!**

Πώς θα σας φαινόταν εάν κάποιος φρόντιζε να φτιάξει τη διάθεση του πελάτη σας, κατά την είσοδό του στο φαρμακείο;

Θα θέλατε κάποιον να «επικοινωνεί» στον πελάτη σας τις προσφορές σας, ενώ βρίσκεται σε αναμονή;

Και όλα αυτά, χωρίς να απασχολείται κανείς από το δυναμικό του φαρμακείου...!

Το Δίκτυο Φαρμακείων ADVANCE Pharmacies για μία ακόμη φορά πρωτοπορεί στο χώρο και εισάγει τη νέα υπηρεσία: **ADRadio!**

Πρόκειται για τον ιδιωτικό "ραδιοφωνικό σταθμό" του Δικτύου. Μέσω internet κάθε φαρμακείο επιλέγει τις κατηγορίες μουσικής που ταιριάζουν στο χώρο του, ενώ ταυτόχρονα, εκπέμπονται μηνύματα που αφορούν: διαφημίσεις προϊόντων, συμβουλές και προτάσεις από το φαρμακείο, ειδικές ενέργειες του Δικτύου, προσφορές καθώς και προσωπικό καλωσόρισμα από την ομάδα του εκάστοτε φαρμακείου.

Αποδεδειγμένα, η κατάλληλη μουσική επένδυση στους χώρους λιανικής βελτιώνει τη διάθεση όχι μόνο των πελατών, αλλά και του προσωπικού. Ταυτόχρονα, μειώνεται ο αντιλαμβανόμενος χρόνος αναμονής, κάτι που συντελεί στην παραμονή του πελάτη περισσότερη ώρα στο κατάστημα, καθώς και στην αύξηση της αυθόρμητης αγοράς.

Τα ρομπότ φαρμακείου της Rowa πληθαίνουν στην Ελλάδα



Η **CSA** και η **Rowa** συνεχίζουν τις επιτυχίες τους στην κατεύθυνση εκσυγχρονισμού του Ελληνικού Φαρμακείου. Νέα μεγάλη επιτυχία η εγκατάσταση του έκτου ρομπότ Rowa σε φαρμακείο στην Ελλάδα. Το ρομπότ, τύπου Rowa Smart 550, προμη-

θεύτηκε το φαρμακείο του κ. Νικολάου Μαραγκουδάκη στην Πετρούπολη Αττικής. Η οργάνωση επάνω σε ένα νέο μοντέλο λειτουργίας είναι η αντίδραση του φαρμακείου στις δυσμενείς οικονομικές και θεσμικές αλλαγές που βιώνει. Η μείωση του κόστους λειτουργίας, η αποδοτικότερη εκμετάλλευση του εμπορικού χώρου και ο περισσότερος χρόνος στη χρήσιμη επικοινωνία με τον πελάτη/ασθενή συνιστούν σπουδαία στοιχεία επιτυχίας. Είναι αυτά ακριβώς τα στοιχεία που προσφέρουν στο φαρμακείο τα συστήματα αυτοματισμού Rowa, για να το τοποθετήσουν πολύ ανταγωνιστικά στο νέο περιβάλλον που διαμορφώνεται.

Από τη CSA A.E.

Λειτουργικές συρταριέρες φαρμακείων από τη Βογιατζόγλου Systems



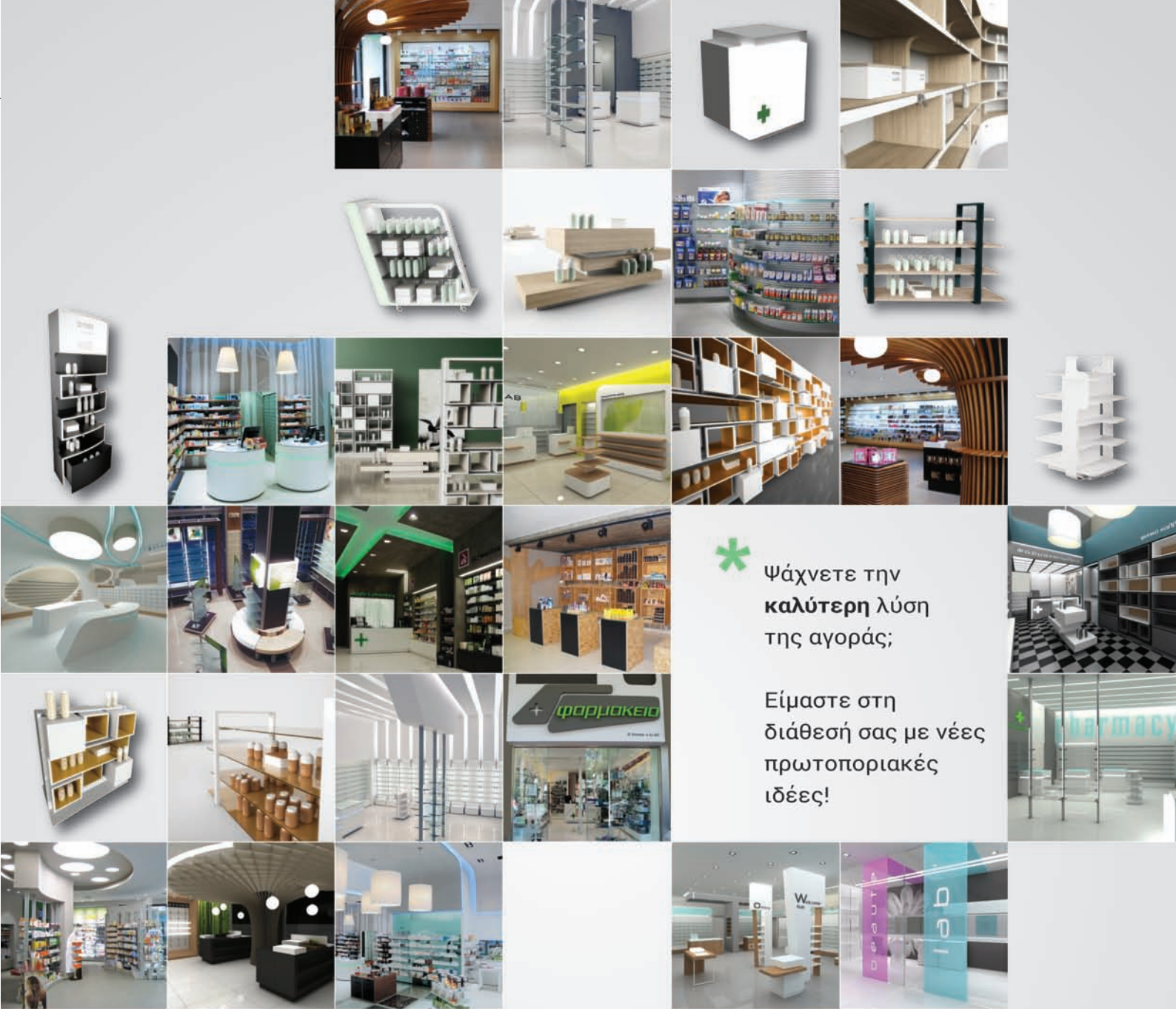
Η Βογιατζόγλου Systems παρουσιάζει στην ελληνική αγορά τις νέες σειρές για συρταριέρες φαρμακείου που προσφέρουν πρακτικότητα και λειτουργικότητα, τακτοποιώντας τον χώρο του φαρμακείου σας και συμβάλλοντας στη γρηγορότερη εξυπηρέτηση των πελατών. Η μεγάλη ποικιλία χρωμάτων και η αθόρυβη κίνηση των αλουμινένιων συρταριών, προσφέρουν άνεση εργασίας στο φαρμακοποιό και ευχάριστη ατμόσφαι-



ρα στον πελάτη. Οι νέες συρταριέρες ενσωματώνουν στο σχεδιασμό τους τις τελευταίες παγκόσμιες τάσεις σχεδιασμού, υλικών & χρωμάτων και εξασφαλίζουν την υψηλή αισθητική αλλά και την άριστη λειτουργικότητα.

Ανανεώστε τις συρταριέρες σας εύκολα & οικονομικά, και δώστε στο φαρμακείο σας το στιλ που του ταιριάζει!

www.voyatzoglou.gr



Ψάχνετε την
καλύτερη λύση
της αγοράς;

Είμαστε στη
διάθεσή σας με νέες
πρωτοποριακές
ιδέες!

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΕΠΙΠΛΩΣΗΣ **ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ**

 **ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ**
SYSTEMS

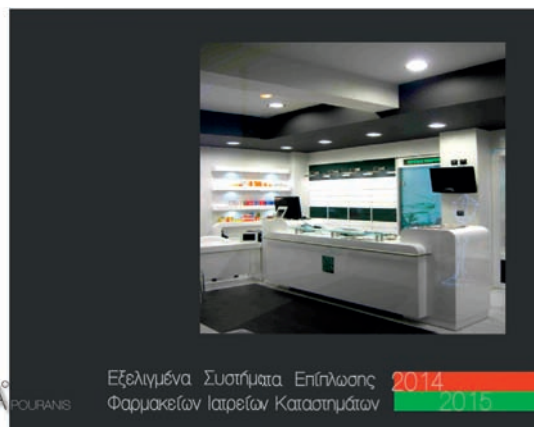
www.voyatzoglou.gr

Ανακαίνιση Φαρμακείων από τη FORMΑpouranis

Η Εταιρία **FORMΑpouranis** ιδρύθηκε το 1980 στη Θεσσαλονίκη και από τότε έχει προσφέρει τις υπηρεσίες της σε πάνω από 2500 φαρμακοποιούς σε όλη την Ελλάδα.

Μέσα από μια πορεία άνω των 30 ετών βρισκόμαστε σε θέση να εγγυηθούμε για την άρτια κατάρτιση και την προηγμένη τεχνογνωσία στο χώρο της ανακαίνισης φαρμακείων. Στόχος μας παραμένει όλα αυτά τα χρόνια η άμεση και ταυτόχρονα ποιοτική εξυπηρέτηση. Η εμπιστοσύνη που μας δείχνουν οι πελάτες μας αποτελεί εχέγγο για την ποιότητα των υπηρεσιών μας καθώς και κίνητρο για συνεχώς καλύτερες και δημιουργικότερες λύσεις.

Μπορείτε να μας βρείτε στον εκθεσιακό μας χώρο στην Περιοχή αεροδρομίου (πλησίον Ξεν. Hyatt), στη Θεσσαλονίκη ή στο www.formapouranis.gr



«Ηλεκτρονική» εικόνα του φαρμακείου από την ΙTeQ

Η **ΙTeQ** έχει αναπτύξει δίκτυο οθονών με διαφημιστικά μηνύματα και εφημερίες σε περισσότερα από 900 φαρμακεία σε όλη τη χώρα. Στην εποχή που το σύγχρονο φαρμακείο οφείλει να προσεγγίσει νέες αγορές (παραφάρμακο, καλλυντικό κ.λπ.), η επικοινωνία και η εκπαίδευση του πελάτη αποτελούν σημαντικούς παράγοντες για επιτυχή αποτελέσματα. Η ΙTeQ προσφέρει ολοκληρωμένες λύσεις ανάπτυξης και υποστήριξης οθονών ψηφιακής σήμανσης στο φαρμακείο. Σύμβουλοι της εταιρείας μελετούν τον χώρο και προτείνουν τις καλύτερες λύσεις για την ολοκληρωμένη επικοινωνία του Φαρμακείου. Τεχνικό προσωπικό της εταιρείας διεκπεραιώνει την εγκατάσταση του απαραίτητου εξοπλισμού και καλωδίωσης χωρίς παρεμβάσεις στην αισθητική του χώρου και φροντίζει καθημερινά τη συντήρηση του δικτύου και τη δημιουργία των εξατομικευμένων μηνυμάτων για το κάθε φαρμακείο ξεχωριστά. Επιπλέον, η ΙTeQ έχει δημιουργήσει την πολυπληθέστερη πλατφόρμα ενημέρωσης στο Internet και τα smartphones, www.ifarmakeia.gr, για τα εφημερεύοντα φαρμακεία και για τις προσφορές των φαρμακείων,



ενισχύοντας την «ηλεκτρονική» εικόνα του φαρμακείου. Τέλος, η εταιρεία αναλαμβάνει τη δημιουργία και διαχείριση σελίδων στο Facebook και εφαρμογών στα smartphones.

GlucoMen Lx Plus:

ΑΞΙΟΠΙΣΤΟΣ ΜΕ ΑΠΟΔΕΙΞΕΙΣ!

Η MENARINI DIAGNOSTICS, με αίσθημα ευθύνης για τα προϊόντα που διαθέτει στην Ελληνική αγορά, σας ενημερώνει ότι το σύστημα μέτρησης σακχάρου **GlucoMen Lx Plus** είναι από τα πρώτα συστήματα που διαθέτει αποδεδειγμένα την πιστοποίηση συμμόρφωσης κατά ISO 15197:2013 με την υπογραφή της TÜV Γερμανίας.

Σύμφωνα με αυτόν τον πλέον αυστηρό και αξιόπιστο οίκο πιστοποίησης ποιότητας «*το σύστημα GlucoMen Lx Plus πληροί τις απαιτήσεις του προτύπου ISO 15197:2013*»

Με τεκμηριωμένη ακρίβεια και επαναληψιμότητα, παρέχει ασφάλεια και σιγουριά στις καθημερινές μετρήσεις σακχάρου. Το σύστημα μέτρησης σακχάρου GlucoMen Lx Plus αποτελεί τον πλέον αξιόπιστο σύμμαχο που μπορείτε να εμπιστευθείτε για την αποτελεσματική διαχείριση του διαβήτη.

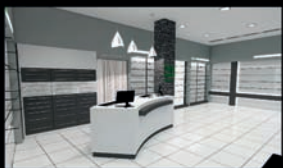


0% συμμετοχή ασθενούς,
100% αποζημίωση από τα ασφαλιστικά ταμεία



Εξελιγμένα Συστήματα Επίπλωσης
Φαρμακείων Ιατρικών Καταστημάτων

2014
2015



Ολοκληρωμένα Συστήματα Εξοπλισμού Καταστημάτων Forma
Και σε Συνεργασία Με Τον Ιταλικό Οίκο Mottigiengo*

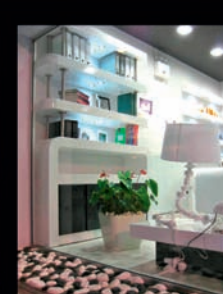
Μελέτη Για Ίδρυση και Λειτουργία
Συστεγασμένων Φαρμακείων

Εξέλιξη και Οργάνωση Χώρου

Για Ενημέρωση Σχετικά Με Τις Υπηρεσίες Μας
Επισκεφθείτε Μας ΣΤΗ PHARMApoint.



Forma
Family Company Κοντά στην Εξέλιξη



Η Pharma PLUS καινοτομεί και δημιουργεί την καμπάνια «Φαρμακείο Σημείο Φροντίδας»

ΔΙΚΤΥΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ



Με κυρίαρχες έννοιες την εμπιστοσύνη και την αξιοπιστία, η Pharma PLUS δημιουργεί για τα φαρμακεία που απαρτίζουν το δίκτυό της την επικοινωνιακή καμπάνια «Σημείο Φροντίδας», η οποία σηματοδοτεί το φετινό καλοκαίρι. Στόχος μέσα από αυτή την

ενέργεια είναι να επικοινωνήσουμε τόσο στους φαρμακοποιούς, όσο και στους καταναλωτές ότι ο χώρος του φαρμακείου είναι ένα σημείο φροντίδας, όπου ο καθένας μας μπορεί να νιώσει σιγουριά μέσα από τη σχέση εμπιστοσύνης με τον επιστήμονα φαρμακοποιό.

Στο πλαίσιο αυτό, δημιουργήθηκε ένα ειδικά διαμορφωμένο έντυπο 16 σελίδων με την υπογραφή και το όνομα κάθε φαρμακοποιού του δικτύου με τίτλο «**Φαρμακείο Σημείο Φροντίδας**». Στο έντυπο, το οποίο θα κυκλοφορεί 2 - 3 φορές τον χρόνο, καταξιωμένοι ιατροί και επιστήμονες υγείας θα υπογράψουν άρθρα σχετικά με επίκαιρα θέματα. Παράλληλα, θα επικοινωνούνται οι προσφορές του Φαρμακείου σε προϊόντα υγείας και ομορφιάς.

Η ενέργεια Σημείο Φροντίδας προβλήθηκε ραδιοφωνικά στην Αθήνα και τη Θεσσαλονίκη ενημερώνοντας τους καταναλωτές για το δίκτυο Pharma PLUS και τη φιλοσοφία του.



Η BLESSTIA Pharmaceutical στην ομοιοπαθητική

Η εταιρεία **BLESSTIA Pharmaceutical** παράγει πρώτες ύλες για την παρασκευή ομοιοπαθητικών φαρμάκων και ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ ομοιοπαθητικών φαρμακευτικών σχημάτων με πιστοποίηση cGMP (current Good Manufacturing Practice), με στόχο να εξασφαλίζει στον φαρμακοποιό την παρασκευή αποτελεσματικού και ασφαλούς ομοιοπαθητικού φαρμάκου, καθώς και την σωστή φαρμακευτική υποστήριξη του ασθενή.

Τα 86 ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ ομοιοπαθητικά φαρμακευτικά σχήματα που προτείνει, απευθύνονται σε ανθρώπους κάθε ηλικίας. Παρασκευάζονται από τον φαρμακοποιό σε τελικό ομοιοπαθητικό φάρμακο μετά από σύντομη φαρμακοτεχνική εργασία, γι' αυτό και είναι στην αποκλειστική διαχείριση του φαρμακοποιού. Έτσι ο φαρμακοποιός παρέχει τελικό ομοιοπαθητικό φάρμακο στον πελάτη του, ο οποίος μπορεί να το πάρει παράλληλα με οποιαδήποτε άλλη φαρμακευτική αγωγή και χωρίς να αλλάξει τις διατροφικές του συνήθειες.

Η BLESSTIA Pharmaceutical αναπτύσσεται με επιτυχία στο διεθνή χώρο των παραγωγών πρώτων υλών ομοιοπαθητικών φαρμάκων και πρόσφατα πέτυχε την αναγνώριση της ποιότητας των προϊόντων της από την IACP (International Academy of Compounding Pharmacists), η οποία τη συμπεριέλαβε στον επίσημο κατάλογο των Corporate Partners της.

Ένα νέο κλειστό γυμναστήριο παρέδωσαν η Ομάδα Αιγαίου και η Pfizer Hellas στους κατοίκους της Αμοργού



Η Pfizer Hellas και η Ομάδα Αιγαίου ένωσαν τις δυνάμεις τους και προχώρησαν στη δημιουργία ενός σύγχρονου κλειστού γυμναστηρίου στην Αμοργό, τη λειτουργία του οποίου θα αναλάβει ο Αθλητικός Ναυτικός Πολιτιστικός Όμιλος Αμοργού, με στόχο την πρόληψη σε θέματα υγείας, αλλά και την προαγωγή για τους κατοίκους, της καλής φυσικής κατάστασης μέσω της άθλησης.

Ο Πρόεδρος και Διευθύνων Σύμβουλος της Pfizer Hellas, κ. Erik Nordkamp δήλωσε σχετικά με την ενέργεια: «Για όλους εμάς στη Pfizer Hellas, η συνεχής προσπάθεια για τη βελτίωση της υγείας των ανθρώπων βρίσκεται στην καρδιά της δραστηριότητάς μας και περιλαμβάνει, ως αναπόσπαστο μέρος της, και την ενεργοποίησή μας στο επίπεδο της κοινωνίας. Συμμετέχουμε ενεργά σε κοινωνικές δράσεις και στηρίζουμε το έργο φορέων, όπως η Ομάδα Αιγαίου, που λειτουργούν ως σύμμαχοι των τοπικών κοινωνιών σε θέματα πρόληψης, ιδιαίτερα σε μικρά και ακριτικά νησιά της χώρας».

SANDOZ a Novartis company

Η Sandoz, μέλος του ομίλου Novartis, είναι σήμερα η δεύτερη μεγαλύτερη φαρμακευτική εταιρεία γενόσημων και διαθέτει αυτή τη στιγμή ένα από τα πιο «ισχυρά» χαρτοφυλάκια σκευασμάτων παγκοσμίως. Η παρουσία της SANDOZ στην ελληνική αγορά, σηματοδοτεί την πεποίθηση του ομίλου ότι η αγορά γενόσημου έχει σημαντικά περιθώρια ανάπτυξης, ειδικότερα στο επώνυμο και ποιοτικό γενόσημο. Συνεπώς στην υπόσχεση για διεύρυνση του καρδιαγγειακού χαρτοφυλακίου της, έρχεται να εμπλουτίσει με την **Atorvastatin Sandoz** σε δοσολογίες των 10mg, 20mg και 40mg, πολλαπλασιάζοντας έτσι τις επιλογές των επαγγελματιών υγείας για ποιοτική γενόσημη θεραπεία. Παράλληλα, η Sandoz εισήγαγε από το 2013 στην ελληνική αγορά το **Sildenafil Sandoz** 50 mg και 100mg. Πρόκειται για το πρώτο γενόσημο σιλденаφίλης στην ελληνική φαρμακευτική αγορά. Καινοτομεί και εξελίσσεται φαρμακοτεχνικά, αφού το δισκίο είναι διπλά διχοτομούμενο προσφέροντας επιλογές στο δοσολογικό σχήμα.

PARAMEDICA, health products



Με οδηγό το μεράκι και πυξίδα την παράδοση και τη σύγχρονη επιστημονική γνώση δημιουργήσαμε μια παραγωγική μονάδα μεταποίησης αρωματικών και φαρμακευτικών φυτών. Συνεργαζόμενοι με Έλ-

ληνες παραγωγούς φυτών και ελληνικές εταιρίες αποσταγματοποίησης και παράγωγης εξαιρετικά παρθένου ελαιολάδου, λαμβάνουμε εκκυλίσματα αρωματικών και φαρμακευτικών φυτών εξαιρετικής ποιότητας. Με τα εν λόγω εκκυλίσματα παράγουμε μια σειρά θεραπευτικών σκευασμάτων αλλά και καλλυντικά καθημερινής περιποίησης με βάση το κέρι, τις γνώστες κεραλοϊφές. Οι συνεργαζόμενοι επιστήμονες της **PARAMEDICA health products** έχουν εντυφώσει στα μυστικά της παράδοσης και της επιστήμης και έτσι έχουμε τη δυνατότητα να εξάγουμε ανέπαφα όλα τα δραστικά συστατικά των αρωματικών και φαρμακευτικών φυτών, και να σας τα προσφέρουμε ως πόσιμα για υγεία και ευεξία, ως καλλυντικά για καλλωπισμό, ως πρόληψη ή ως καταστολή προβλημάτων υγείας. Υπάρχει δυνατότητα ακόμη, κατόπιν συνεννόησης, για παράγωγή προϊόντων private label. Εγγύηση της PARAMEDICA, health products η εξαιρετική ποιότητα των τελικών προϊόντων.

Ότι αγνόζερο
έχει δώσει η φύση
για ό,τι πιο πολύτιμο
έχετε στην καρδιά σας!

ΚΡΕΜΑ
ΑΛΛΑΓΗΣ
ΠΑΝΑΣ



100% ασφαλής και αγνή κρέμα για την αλλαγή της πάνας του μωρού με ό,τι καλύτερο έχει δώσει η φύση. Με **φυσικό κέρι μέλισσας**, **εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο**, **βαλασμέλαιο**, **έλαιο καλέντουλας**, **χαμομηλέαιο** και **φυσικό άρωμα χαμομηλιού**, η κρέμα αυτή περιποιείται και θεραπεύει φυσικά από ερεθισμούς και συγκάματα την επιδερμίδα του μωρού που είναι ιδιαίτερα ευαίσθητη σε χημικές ουσίες.

Το **φυσικό κέρι μέλισσας** έχει αντιβιοτικές, αντισηπτικές, αντιφλεγμονώδεις, αντιφλογιστικές, μαλακτικές, επούλωτικές ιδιότητες κρατώντας το δέρμα απαλό και ελαστικό.

Το **εξαιρετικό παρθένο ελαιόλαδο** τρέφει, επούλωνεί και περιποιείται την επιδερμίδα του μωρού, ενισχύοντας την ελαστικότητά του.

Το **βαλασμέλαιο** γνωστό θεραπευτικό, επούλωτικό και αντιφλεγμονώδες καταπολεμά ερεθισμούς, δερματίτιδες, αλλεργίες, ερυθρότητα και κνησμό που μπορεί να εμφανιστεί το δέρμα του μωρού.

Το **έλαιο καλέντουλας** έχει καταπραυντικές, ενυδατικές, αντιφλεγμονώδεις και αντισηπτικές και αντιμετωπίζει αποτελεσματικά δερματικούς ερεθισμούς και συγκάματα και ενυδατώνει και αναπλάθει το δέρμα.

Το **χαμομηλέαιο** έχει αντιφλογιστική και καταπραυντική δράση, προστατεύει και αφήνει την ευαίσθητη επιδερμίδα του μωρού σας απαλή, χωρίς κοκκινίλες και αλλεργικές αντιδράσεις. Ανακουφίζει, τρέφει και προστατεύει το ευαίσθητο δέρμα του μωρού χωρίς χημικά πρόσθετα με έλαια πολύτιμων θεραπευτικών βοτάνων κατευθείαν από τη μητέρα φύση.

Χωρίς χημικά πρόσθετα και συντηρητικά



PARAMEDICA ΣΓΟΡΟΥΔΗΣ Γ.Α.
Βελίκα Ρώμα 12, Γιαννιτσά Τ: 23820 29613, F: 23820 81493
info@paramedica.gr www.paramedica.gr

Νέο Πρωτοποριακό Λογισμικό διαχείρισης Φαρμακείου

Η **SmartWare A.E.**, στελεχωμένη από έμπειρους επαγγελματίες με μακρόχρονη θητεία στο χώρο των λύσεων πληροφορικής στην ευρύτερη αγορά του Λιανικού Εμπορίου, δημιούργησε για τα φαρμακεία μια ολοκληρωμένη σουίτα προγραμμάτων διαχείρισης.

Η πλατφόρμα **SmartPharmasys** αποτελείται από διαφορετικά υποσυστήματα που το καθένα ξεχωριστά αντιμετωπίζει τις καθημερινές ανάγκες και λειτουργίες του φαρμακείου, η δε σύνθεσή τους προσφέρει κεντροποιημένη και πολυσιδή διαλειτουργικότητα.

Το SmartPharmasys παρέχει ένα απλό, ευέλικτο αλλά κυρίως ταχύτατο (touch) περιβάλλον πώλησης, καλύπτει πλήρως τις ανάγκες του σύγχρονου φαρμακοποιού δίνοντας του, πέρα από τις βασικές καθημερινές λειτουργίες, επιπλέον δυνατότητες για:

- Παρακολούθηση πορείας του φαρμακείου μέσω reports που μπορεί να συνθέσει με απλό τρόπο ο ίδιος ο φαρμακοποιός ανάλογα τις ανάγκες του.
- Δημιουργία και επικοινωνία προωθητικών ενεργειών για τους πελάτες του φαρμακείου.
- Απεικόνιση κερδοφορίας ανά προϊόν αλλά και αναλυτικής εικόνας ταμείου.
- Παρακολούθηση πωλήσεων ανά ώρα, χρήστη και σημείο.
- Καθορισμό πολλαπλών επιπέδων ασφαλείας ανά χρήστη και λειτουργία κλπ.

Το SmartPharmasys σας προσφέρει επίσης τη δυνατότητα απόκτησης πλήρους βάσης παραφαρμάκων, που θα ενημερώνεται καθημερινά, εξοικονομώντας για εσάς χρόνο ενασχόλησης αλλά και εξασφαλίζοντας παράλληλα ορθότητα και πληρότητα στοιχείων.



26° ΔΙΕΘΝΗΣ ΤΟΥΡΝΟΥΑ ΤΕΝΙΣ ΒΕΤΕΡΑΝΩΝ ACROPOLIS CUP 2014 με Χρυσό Χορηγό τη Pharma Center

Ο Όμιλος Αντισφαίρισης Αθηνών (Ο.Α.Α.), ο παλαιότερος σύλλογος στο Αθλητικό Αθηνναϊκό γίνεσθαι, υλοποίησε το 26ο Διεθνές Βαθμολογούμενο Τουρνουά Τένις Ανδρών-Γυναικών "ACROPOLIS CUP 2014 - I.T.F. SENIORS CIRCUIT GRADE 3", από την 29 Μαΐου έως και 8 Ιουνίου 2014, σε συνεργασία με τον Σύλλογο Βετεράνων Αντισφαιριστών Ελλάδος και την I.T.F., και συμμετέχοντες από όλους τους ομίλους της Αττικής χωρισμένους σε ηλικιακά groups & με σημείο αναφοράς τους «αληθινούς» βετεράνους 70-80!

Χρυσός Χορηγός της Εκδήλωσης η **Pharma Center - Health Aid Vitamin Supplements**, μία εταιρία πιστή στις αρχές της για Performance, Fitness & Wellness με τα πλέον καταξιωμένα διεθνώς συμπληρώματα διατροφής και ευρεία γκάμα Tailor Made προϊόντων για αθλητές όπως η σειρά Osteoflex για τις αρθρώσεις, το Omegazone για το κυκλοφορικό και τις πολυβιταμίνες που προσδίδουν ενέργεια και τόνωση. Καθ' όλη τη διάρκεια της διεξαγωγής των αγώνων η Health Aid διέθεσε επιστημονικούς συνεργάτες για την ενημέρωση όσων συμμετείχαν καθώς και προϊόντα για άμεση χρήση.



It takes two to tango!

Sexovit της Health Aid.

**Ανεβάζει τη λίμπιντο
και τις επιδόσεις σας**

Το ταγκό, ο πιο ερωτικός χορός, χρειάζεται δύο. Το ίδιο και το σεξ! Για αυτό... **Sexovit**. Το **Sexovit** από τη **Health Aid** είναι αποτελεσματικό σε άνδρες και γυναίκες.

Η ειδική του φόρμουλα με μέταλλα, αμινοξέα, τζίνσενγκ και τζίνγκο μπιλόμπα ανεβάζει τη libido και την αυτοπεποίθηση και βελτιώνει τις ερωτικές επιδόσεις μέχρι... τέλος. Ορατά αποτελέσματα σε λίγες μόνο μέρες. **Sexovit** από τη **Health Aid**. **Γιατί... it takes two to tango!**

HEALTH AID LTD - London, England



PHARMA CENTER
ΣΥΜΠΛΗΡΩΝΕΙ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ

Τηλ.: 210 9604511
www.pharmacenter.gr



HealthAid
VITAMIN SUPPLEMENTS

Η SmartWare A.E. ιδρύθηκε το 2004

με βασικό στόχο την ανάπτυξη **εξειδικευμένου λογισμικού** και την **παροχή ολοκληρωμένων λύσεων** με υψηλή προστιθέμενη αξία σε κάλυψη συγκεκριμένων αναγκών καθετοποιημένων αγορών στην Ελλάδα αλλά και στην υπόλοιπη Ευρώπη.

// **Στελεχωμένη από έμπειρους επαγγελματίες** με μακρόχρονη θητεία στην παραγωγή λογισμικού, παροχή υπηρεσιών και λύσεων πληροφορικής για επιχειρήσεις, επενδύει συνεχώς στην ανάπτυξη εξειδικευμένων λύσεων και στην παροχή υπηρεσιών στον ευρύτερο χώρο.

Ο διευθύνων σύμβουλος Κος Ιωάννης Σταθούρος, μας αναπτύσσει τους λόγους που η εταιρεία αποφάσισε να επενδύσει δυναμικά στο χώρο των φαρμακείων και φαρμαποθηκών τα τελευταία 2 χρόνια.

“ Η εταιρεία μας **Smartware AE** καταξιωμένη ήδη στους χώρους του λιανικού εμπορίου, του γενικού εμπορίου, των λύσεων mobile κλπ. και με τεράστιο πελατολόγιο και εμπειρία εγκαταστάσεων (υποστηρίζουμε περισσότερα από 5.000 σημεία πώλησης σε πελάτες όπως ενδεικτικά Lidl, Γαλαξίας AE, Αφοί Βερόπουλοι, Μαρινόπουλος, Attrativo, Geox, Diesel, Hondos Center, ANEK Lines, κλπ) έψαχνε και ψάχνει πάντα νέες προοπτικές και χώρους ανάπτυξης μέσα σε κάθετες αγορές.

Ο χώρος των φαρμακείων βρίσκεται εν μέσω εξελίξεων και αυτό είναι ξεκάθαρο σε όσους τον βιώνουν εκ των έσω. Οι εξελίξεις αυτές που έρχονται πρέπει να βρουν τον φαρμακοποιό έτοιμο, όχι μόνο ψυχολογικά, αλλά και πρακτικά με τα σωστά εργαλεία στα χέρια να μπορέσει να διαμορφώσει ενεργή πολιτική γύρω από την μπράντα του που ήταν το όνομά του τόσα χρόνια.

Αυτό και υλοποιήσαμε, με γνώμονα αυτές τις αλλαγές που επέρχονται και τους επιχειρηματικούς στόχους του επιχειρηματία-φαρμακοποιού που βλέπει το αύριο κατάματα, δημιουργήσαμε μια μοναδική λειτουργική software πλατφόρμα, το **SmartPharmaSys®**, η οποία του δίνει την δυνατότητα να υλοποιεί τη στρατηγική του και να ελέγχει-προσαρμόζει τα αποτελέσματα της αυτόματα και απομακρυσμένα ακόμα, αν αυτό απαιτείται.

Με εξασφαλισμένη την απρόσκοπτη και αδιάλειπτη λειτουργία των σημείων πώλησης στο φαρμακείο και βεβαιωμένη την σωστή ενημέρωση των δεδομένων φαρμάκων και παραφαρμάκων ανά πάσα στιγμή και φυσικά με ταχύτητες στην εκτέλεση των συνταγών αλλά και της απλής πώλησης που δεν έχει ξαναδεί αυτή η αγορά, η λειτουργία στον πάγκο του φαρμακείου γίνεται «παιχνίδι» για το χρήστη που μπορεί να στρέψει πια την προσοχή του στον πελάτη, που αυτό είναι το ζητούμενο, **cross-selling, upselling, loyalty schemes είναι το ζητούμενο σήμερα.**

Ενα ακόμα μεγάλο πλεονέκτημα της λύσης μας είναι οι μοντέρνες τεχνολογίες και τα εργαλεία που χρησιμοποιούμε έγκαιρη και έγκυρη, αλλά **decision making at any time**. Μέσω **mobile modules** της πλατφόρμας αλλά και της **central-ized** αρχιτεκτονικής μπορεί να αποφασίσει κανείς για μια σειρά πράγματα και να τα εκτελέσει από το smartphone του σε όλα του τα φαρμακεία εκείνη την στιγμή. Τα **modules του MIS του BI του CRM και του Loyalty είναι σχεδιασμένα για να λειτουργούν αρμονικά με όλα τα γνωστά ERPs της αγοράς** αλλά και η μετάβαση των δεδομένων από τα παλιά συστήματα στο **SmartPharmaSys®** έχει σχεδιαστεί ώστε να είναι το **αποτέλεσμα ταχύτατο και χωρίς κανένα ρίσκο!**

Πέραν όμως όλων αυτών η Smartware με την τεχνογνωσία και την εμπειρία της έρχεται να ολοκληρώσει όλα τα παραπάνω με μία σειρά από υπηρεσίες, από την εγκατάσταση και την εκπαίδευση του προσωπικού, μέχρι την καθημερινή λειτουργική υποστήριξη που ολοκληρώνουν το πακέτο **SmartPharmaSys®** και παραδίδουμε στον φαρμακοποιό **μία λύση έτοιμη να λειτουργήσει με το «κλειδί στο χέρι».**

Κλείνοντας απλά θα ήθελα να πω ότι είμαστε περήφανοι που μέχρι σήμερα, αν και «νέοι» στο χώρο έχουμε καταφέρει να συνταχθούν μαζί μας κορυφαίοι φαρμακοποιοί με τις επιχειρήσεις τους σε όλη την Ελλάδα που με τις κριτικές τους και μας ενθαρρύνουν αλλά και μας βοηθούν στην καθημερινή ανανέωση μας.



SmartPharmaSys[®]



Ολοκληρωμένο Σύστημα Διαχείρισης
Φαρμακείων και Αλυσίδων Φαρμακείων

- ✓ Ταχύτητα
- ✓ Ασφάλεια
- ✓ Απλότητα
- ✓ Λειτουργικότητα
- ✓ Κεντρικός Έλεγχος

SmartWare



Ιφιγενείας 50, Νέο Ηράκλειο - Αθήνα, 15235
Τηλ: 210 2801111, Fax: 210 2801116



Σύνδεσμος

Προσφορές υλικών εργαστηρίου από τη ΣΥΝΔΕΣΜΟΣ ΑΕ

Βάση για Σαμπουάν και Αφρόλουτρα

Προσφορά: 6,60 € / Kg και 32 € / 5Kg

Η νέα Βάση για την παρασκευή σαμπουάν, αφρόλουτρων και shower gels παρέχει τη δυνατότητα δημιουργίας μιας μεγάλης ποικιλίας προϊόντων υψηλής και σταθερής ποιότητας! Η παρασκευή είναι εξαιρετικά απλή και γρήγορη.

Αποτελεί μείγμα ανιονικών και μη-ιονικών επιφανειοδραστικών με σταθεροποιητές και προαγωγούς αφρισμού, σε συνδυασμό με μαλακτικούς παράγοντες για το δέρμα και τα μαλλιά. Είναι ρυθμισμένη σε ουδέτερο pH.

Διασφαλίζει την παρασκευή άφθονου, πυκνού και κρεμώδους αφρού που ξεπλένεται εύκολα. Καλή διαύγεια και ελαφριά απόχρωση.

Χαμηλό ιξώδες - Απίστευτα εύκολη διαχείριση. Χρησιμοποιείται συνήθως σε ποσοστά 20-30%.

Παραφινέλαιο (Heavy Liquid paraffin)

Προσφορά: 3,10€ / Lt

Το παραφινέλαιο είναι μείγμα υγρών κορεσμένων υδρογονανθράκων και χρησιμοποιείται σαν έκδοχο σε τοπικά χρησιμοποιούμενα σκευάσματα για τις εξαιρετικές μαλακτικές του ιδιότητες. Επίσης, έχει χρησιμοποιηθεί σαν λιπαντικό για την παρασκευή καψουλών και δισκίων. Θεραπευτικά, το παραφινέλαιο έχει χρησιμοποιηθεί σαν καθαρτικό και συγκεκριμένα ως μαλακτικό των κοπράνων.

Χαρακτηριστικά Προϊόντος

Ανταποκρίνεται στην Ευρωπαϊκή, Αμερικανική και Γερμανική Φαρμακοποιία (Ph.Eur., USP, DAB) καθώς επίσης με τη μονογραφία «JECFA monograph 13 (2012) class I for medicinal white oils» της κοινής επιτροπής εμπειρογνομόνων του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας (WHO) και του Οργανισμού Τροφίμων και Γεωργίας των Ηνωμένων Εθνών (FAO) για τα πρόσθετα τροφίμων.



VetAg Ε.Π.Ε.

Η εταιρεία **VetAg** δημιουργήθηκε το 2008 ως μια πλήρως ανθρωποκεντρική εταιρεία με αποστολή της να προσφέρει φαρμακευτικά προϊόντα εξαιρετικής ποιότητας και υψηλής τεχνολογίας.

Με γνώμονα της εταιρείας τον άνθρωπο, όλα τα προϊόντα της διακρίνονται για την ασφάλεια και αποτελεσματικότητά τους.

Πιο αναλυτικά η εταιρεία εισάγει και προμηθεύει:

- Ιατροτεχνικά φαρμακευτικά σκευάσματα
- Παραφαρμακευτικά προϊόντα
- Διατροφικά συμπληρώματα και ειδικές πλήρεις τροφές.
- Ρυθμιστές οξύτητας και δεσμευτικά τοξινών.
- Όργανα και υλικά τεχνητής σπερματέγχυσης.
- Όργανα ελέγχου και εξακρίβωσης εγκυμοσύνης
- Απολυμαντικά κτιριακών εγκαταστάσεων, δεξαμενών και δικτύων νερού.
- Υγιεινομικά προϊόντα (τρωκτικοκτόνα)

Συνοδοιπόροι σε αυτήν την πορεία είναι οι Έλληνες φαρμακοποιοί. Η VetAg έχει φροντίσει, σεβόμενη την οικονομική συγκυρία που περνά ο κλάδος, τη μεγιστοποίηση του κέρδους του ελληνικού φαρμακείου.

Παράλληλα με τον εφοδιασμό των πελατών της με τα ανωτέρω εισαγόμενα προϊόντα, η VetAg βρίσκεται πάντα στο πλευρό τους, προσφέροντας τους τεχνική βοήθεια οποιουδήποτε επιπέδου μέσω των συνεργατών της από την Ελλάδα και το εξωτερικό.

Η Tsoumanis Pharmacy Design συνεχίζει την ανοδική της πορεία, κατασκευάζοντας το 23^ο φαρμακείο για το έτος 2014.

Το φαρμακείο βρίσκεται στην περιοχή του Πειραιά και η λειτουργία του αναμένεται να ξεκινήσει τον Σεπτέμβριο. Ο σχεδιασμός της πρόσοψης, το λογότυπο και ο εσωτερικός χώρος, έχουν μελετηθεί διεξοδικά για να εξελίσουν το ήδη υπάρχον φαρμακείο σε

μια οργανωμένη σύγχρονη επιχείρηση, με ό,τι αυτό συνεπάγεται. Στον ισόγειο χώρο βρίσκεται ο χώρος πώλησης φαρμακευτικών και παραφαρμακευτικών προϊόντων, όπου χρησιμοποιήθηκε συνδυασμός χρωμάτων, σημάνσεων και γραφιστικών για την άνετη αποκρυπτογράφηση του χώρου από τους καταναλωτές και τη δημιουργία μιας φιλικής εταιρικής ταυτότητας. Στον πρώτο όροφο του φαρμακείου θα δημιουργηθεί ένας ειδικά διαμορφωμένος χώρος, όπου ο πελάτης θα μπορεί να δέχεται υπηρεσίες περιποίησης, ομορφιάς και συμβουλές υγείας. Οι σχετικά νέες για την Ελλάδα υπηρεσίες φροντίδας ομορφιάς, αναμένεται να δώσουν αξία στον όρο «Φαρμακείο», μέσω της καινοτομίας και της ζήτησης που υπάρχει και επιπλέον περισσότερες πωλήσεις στο φαρμακοποιοί.





Σχεδιάζουμε και χτίζουμε μαζί, το εργαστήριο του φαρμακείου σας.

Σωστός σχεδιασμός και κατασκευή του χώρου παρασκευής των γαληνικών και ομοιοπαθητικών σκευασμάτων, με γνώμονα την αποτελεσματικότητα και την ασφάλεια

Διαμόρφωση του εργαστηρίου σας σε ελεγχόμενο (Controlled work area) ή καθαρό (clean room) χώρο, ενσωματώνοντας τις αρχές των καλών παρασκευαστικών πρακτικών (GPPs, Good Preparation Practices) στον σχεδιασμό

Εμπειρία στην κατασκευή εργαστηρίων κλάσης A (παρασκευή στείρων σκευασμάτων)

Κατασκευή στην Ελλάδα

Αναγνώριση και κάλυψη των εξατομικευμένων αναγκών σας

Μεγιστοποίηση της αποδοτικότητας του χώρου σας

Ποικιλία σχεδιασμού, χρωμάτων και υλικών

Εξοπλισμός εργαστηρίου με αξιόπιστα μηχανήματα και εκπαίδευση στη χρήση τους

Εκπαίδευση στις αρχές των καλών παρασκευαστικών πρακτικών

Εξασφαλισμένη σχέση ποιότητας – τιμής (value for money)

Παροχή Βεβαίωσης καλής λειτουργίας ελεγχόμενου χώρου

Διάκριση της Novartis Hellas στα Digital Media Awards

Ασημένιο Βραβείο για το νέο διαδικτυακό χώρο της Novartis αποκλειστικά για Επαγγελματίες Υγείας, www.iDoctor.gr



Η Novartis Hellas απέσπασε το ασημένιο βραβείο στην κατηγορία «Ειδικά Βραβεία Best Vertical/Thematic Sites» για το **iDoctor.gr**, στην πρώτη τελετή απονομής των Digital Media Awards. Το iDoctor.gr κέρδισε τις εντυπώσεις με τη σύγχρονη και λιτή σχεδίασή του, επιβεβαιώνοντας την έμφαση που δίνει η εταιρεία στην Καινοτομία, την Έρευνα και την Ανάπτυξη. Ο νέος διαδικτυακός τόπος παρέχει καινοτόμες υπηρεσίες στην καθημερινότητα των επαγγελματιών υγείας όλων των ειδικοτήτων και καλύπτει την ανάγκη για συνεχή και σφαιρική ενημέρωση, σε τρέχοντα, σημαντικά ζητήματα.

Η κατηγορία «Ειδικά Βραβεία Best Vertical/Thematic Sites» αφορά θεματικά Web / Mobile Sites ή ενότιπτες media sites. Σκοπός των βραβείων Digital Media Awards, που διοργανώνονται για πρώτη φορά στην Ελλάδα, είναι να αναγνωρίσουν και να επιβραβεύσουν τις βέλτιστες πρακτικές στις Ψηφιακές Εκδόσεις και στα Μέσα. Η ανάδειξη της καινοτομίας και το κίνητρο της επιβράβευσης αποτελούν σημαντική ευκαιρία για τον κλάδο, βελτιώνουν τον ανταγωνισμό και οδηγούν στην περαιτέρω ανάπτυξη του, μέσα από case studies που θα αποτελέσουν οδηγό για όλους. Χαρακτηριστικά του πρωτοποριακού διαδικτυακού χώρου idocor.gr είναι η καθημερινή ανανέωση και η δυνατότητα που δίνει στους χρήστες να αποκτούν πρόσβαση:

- σε επιστημονικά νέα από έγκυρες πηγές όπως το Medscape, ο ΣΦΕΕ, ο ΙΣΑ, ο ΕΟΦ κ.α.,
- στην Ιατρική Νομοθεσία, μέσα από μια διαρκώς ανανεώσιμη λίστα Φύλλων της Εφημερίδας της Κυβερνήσεως (ΦΕΚ),
- σε πληροφορίες Συνεχιζόμενης Εκπαίδευσης, μέσω ενός καταλόγου φορέων που παρέχουν CMEs ανά ιατρική ειδικότητα,
- στο Εθνικό Συνταγολόγιο του Εθνικού Οργανισμού Φαρμάκων,
- στην εφαρμογή της Ηλεκτρονικής Συνταγογράφησης, με χρηστικές πληροφορίες για την ορθή χρήση της, καθώς και σε έναν πλήρη Κατάλογο Συνεδρίων (διεθνών και εγχώριων), κατηγοριοποιημένο ανά ειδικότητα, τόπο και ημερομηνία διεξαγωγής.

Επιπλέον, το iDoctor.gr διαθέτει Ηλεκτρονική Βιβλιοθήκη με επιστημονικά βιβλία και περιοδικά που καλύπτουν την ανάγκη κάθε ιατρικής ειδικότητας για διαρκή επιμόρφωση, αλλά και την εφαρμογή iDocit που δίνει τη δυνατότητα online συζήτησης μεταξύ των μελών του ιστότοπου.

Τέλος, μέσω του νέου αυτού διαδικτυακού τόπου, γιατροί και φαρμακοποιοί αποκτούν εύκολη πρόσβαση σε μια λίστα επιπλέον υπηρεσιών, όπως οι Εφημερίες Νοσοκομείων και Φαρμακείων, σύμφωνα με το πρόγραμμα του Υπουργείου Υγείας, αλλά και όλους τους προϊόντικούς ιστότοπους της Novartis Hellas.

ΑΝΑΚΟΙΝΩΣΗ

Αγαπητέ Φαρμακοποιέ,

FLUIMUCIL®
N-Acetylcysteine

Η εταιρεία Chiesi Ελλάς σας ενημερώνει ότι είναι υπεύθυνη για την κυκλοφορία του προϊόντος **Fluimucil** στην Ελλάδα. Το Fluimucil είναι προϊόν της ιταλικής εταιρείας Zambon και παρασκευάζεται στην Ελβετία. Η δραστική ουσία είναι η Ακετυλοκυστεΐνη, 600mg ανά φακελάσκο. Είναι αποχρεμπτικό – βλεννολυτικό και διατίθεται σε φακελάσκους που περιέχουν κοκκία για πόσιμο εναιώρημα με ευχάριστη γεύση πορτοκάλι.

Από την Chiesi Ελλάς ΑΕΒΕ, www.chiesi.gr

50 χρόνια αгаστικής συνεργασίας

της ELPEN με το ελληνικό φαρμακείο



350 φαρμακοποιοί από τα Νότια και Δυτικά προάστια παρευρέθηκαν στην 3^η κατά σειρά εκδήλωση γνωριμίας που διοργανώθηκε από το τμήμα **Consumer Health Care της ELPEN**, τη Δευτέρα 7 Ιουλίου 2014 στον Πειραιά στον Ναυτικό Όμιλο Ελλάδας υπό την Αιγίδα του Φαρμακευτικού Συλλόγου Αττικής (ΦΣΑ). Την εκδήλωση χαιρέτησε ο Πρόεδρος του ΦΣΑ κ. Κωνσταντίνος Λουράντος και εισηγητές ήταν οι κκ Δημήτρης Πενταφράγκας, Πρόεδρος και Ιδρυτής της ELPEN, Θεόδωρος Τρύφων, Αντιπρόεδρος ELPEN, Κίττυ Κυζιρίδου, Διευθύντρια Τμήματος Consumer Health Care, Παρασκευή Σακκά, Νευρολόγος-Ψυχίατρος Διευθύντρια Τμήματος Νευροκεφυλιστικών παθήσεων Εγκεφάλου & Ιατρείου Μνήμης Νοσοκομείου Υγεία και Πρόεδρος της Εταιρείας Νόσου Alzheimer & Συναφών Διαταραχών Αθηνών, Εφη Θωμά, Assistant Product Manager Respiratory ELPEN, και Παναγιώτης Μαχαίρας, Καθηγητής Βιοφαρμακευτικής – Φαρμακοκινητικής του Εθνικού Καποδιστριακού Πανεπιστημίου Αθηνών (ΕΚΠΑ), ο οποίος αναφέρθηκε στο θέμα της δραστικής ουσίας εστιάζοντας στο ότι «Το φάρμακο δεν είναι μόνο η δραστική». Ο κ. Τρύφων εστίασε και αυτός σε θέματα γύρω από τη δραστική ουσία, το επώνυμο φάρμακο και την επιλογή του φαρμακοποιοί σε συνεργασία με ελληνικές εταιρίες. Η κα Κυζιρίδου αναφέρθηκε στις καίριες παραμέτρους για να αναδειχθεί η δυναμική του ελληνικού φαρμακείου, ενώ η Νευρολόγος κα Σακκά, αναφέρθηκε στη μείωση της πνευματικής διαύγειας και της μνήμης που αντιμετωπίζουν οι υγιείς ενήλικες, και σημείωσε ότι «τα εξειδικευμένα συμπληρώματα διατροφής για τη μνήμη όπως το NeuroAge, μπορούν να δώσουν ικανοποιητικές προληπτικές λύσεις ενισχύοντας αποτελεσματικά τη συγκέντρωση, τη μνήμη, τη μάθηση και τη λογική». Τέλος ο κ. Δ. Πενταφράγκας αναφέρθηκε στην παγκοσμίου εμβέλειας ελληνική καινοτομία, τη συσκευή εισπνοών Elpenhaler® της οποίας είναι εφευρέτης και η κα Θωμά σημείωσε ότι η συσκευή Elpenhaler® έχει λάβει την υψηλότερη μέση συνολική βαθμολογία έναντι άλλων συσκευών εισπνοής, στη μελέτη "ANASA" η οποία εκπονήθηκε για την καταγραφή της ικανοποίησης των ασθενών από τις συσκευές εισπνοών.



ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ



Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 51853/13.07.2012



ΣΩΜΑΤΙΚΗ ΑΝΤΟΧΗ

Με GINSENG και GINKGO BILOBA

Για μέγιστη απόδοση, κάθε μέρα!

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

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



www.centrumvitamins.gr

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

Τα συμπληρώματα διατροφής δεν υποκαθιστούν την ισορροπημένη διατροφή αλλά τη συμπληρώνουν.
Πριν τη χρήση, συμβουλευτείτε τις οδηγίες χρήσης που αναγράφονται στη συσκευασία.

CEN-10-Jun14 CIBEX

AQUA VITA

Κρέμα εντατικής ενυδάτωσης, αναζωογόνησης & προστασίας

από την πρόωρη γήρανση



Η **APIVITA** σας παρουσιάζει το νέο πρόσωπο της **AQUA VITA**, που ήρθε για να δώσει ζωή σε κάθε πρόσωπο! Όπως γνωρίζουμε όλοι, ο ρόλος του νερού στην επιδερμίδα είναι καταλυτικός. Διατηρεί την υγεία των κυττάρων, εξασφαλίζει τη σωστή λειτουργία της επιδερμίδας και αυξάνει τη σφριγηλότητα και τη νεανικότητά της, προστατεύοντας έτσι από την πρόωρη γή-

ρανση. Αν συνυπολογίσουμε το γεγονός ότι η πρόωρη γήρανση ευθύνεται ως επί το πλείστον για τη γήρανση, τότε συνειδητοποιούμε πόσο σημαντικό είναι να προστατεύουμε το δέρμα μας από την απώλεια υγρασίας, 24 ώρες το 24ωρο.

Για να προσφέρουμε στην επιδερμίδα την προστασία που τόσο χρειάζεται, απαιτείται δραστική ενυδάτωση, ενισχυμένη με αντιοξειδωτικά συστατικά. Για τον σκοπό αυτόν η APIVITA ανέπτυξε τη νέα AQUA VITA, την ολοκληρωμένη της πρόταση για Εντατική Ενυδάτωση, Αναζωογόνηση και Προστασία από την Πρόωρη Γήρανση, με υψηλά ποσοστά φυσικών συνθέσεων που αγγίζουν το 98%.

Collagen Pro Active: Η απαραίτητη ασπίδα στον ήλιο!

Οι υπεριώδεις ακτινοβολίες συντελούν στην πρόωρη και επικίνδυνη γήρανση των κυττάρων, την αφυδάτωση του δέρματος και την ταλαιπωρία των μαλλιών. Εάν λοιπόν θέλουμε να απολαύσουμε τον ήλιο και τη θάλασσα και ταυτόχρονα να αποφύγουμε τις αρνητικές τους συνέπειες θα πρέπει να προστατέψουμε και να στηρίξουμε τις πρωτεΐνες του δέρματος μας. Η πιο σημαντική από αυτές είναι το κολλαγόνο.

Το **Collagen Pro Active**, το αυθεντικό κολλαγόνο χωρίς άλλου είδους προσμίξεις, είναι το ιδανικό συμπλήρωμα διατροφής, που λόγω της ιδιαίτερης σύνθεσής του, επιτρέπει να απορροφάται και να χρησιμοποιείται άμεσα το κολλαγόνο από τον οργανισμό μας. Αυτή είναι άλλωστε και η μεγαλύτερη ασπίδα που μπορούμε πλέον να χρησιμοποιήσουμε, ώστε να είμαστε όσο το δυνατόν γίνεται καλύτερα προστατευμένοι!

Με το Collagen Pro Active το δέρμα παραμένει ενυδατωμένο και ελαστικό. Τα μαλλιά δυναμώνουν και γίνονται πιο λαμπερά, αποφεύγοντας την αφυδάτωση και την ταλαιπωρία από τον ήλιο και τη θάλασσα.

Από την **Collagen Power**, www.collagenpower.gr



Νέα προϊόντα ομορφιάς από τη Frezyderm

Dermiox Cream



Ενισχυμένη κρέμα που μειώνει τις ρυτίδες, στατικές ή έκφρασης, στο πρόσωπο (μέτωπο, μεσόφρυο, «πόδι της χήνας», γύρω από το στόμα και τη μύτη, περίγραμμα χειλιών) και το λαιμό. Χάρη στα φυτικά εκχυλίσματα που περιέχει, έχει μυοχαλαρωτική δράση ανάλογης αποτελεσματικότητας ενέσιμων επεμβατικών διεργασιών (botulinum toxin) και απαλύνει τις ρυτίδες έκφρασης σε βάθος και σε έκταση. Παράλληλα, θρέφει, επουλώνει και ενυδατώνει σε βάθος.

Neck Contour Cream

Εξειδικευμένη κρέμα για σύσφιξη και ανόρθωση του λαιμού και μείωση του διπλοσάγονου. Περιέχει Phyto Lifting, έναν φυσικό παράγοντα lifting φυτικής προέλευσης που προσφέρει ισχυρή ενυδάτωση και ανόρθωση του χαλαρού δέρματος. Παράλληλα, η ενισχυμένη σύνθεσή της προσφέρει αντιγηραντική, αντιρυτιδική και αντιοξειδωτική δράση, τονώνει τη μικροκυκλοφορία και αυξάνει το σφρίγος της επιδερμίδας. Έτσι, επαναπροσδιορίζεται το περίγραμμα και επαναφέρεται το οβάλ του προσώπου και ο λαιμός είναι πιο ελαστικός και πιο νεανικός.



Instant Lifting Ορός Άμεσης Σύσφιξης

Το Instant Lifting είναι ορός άμεσης σύσφιξης για το πρόσωπο. Περιέχει ένα βιοπολυμερές θαλάσσιας προέλευσης που δημιουργεί μια αόρατη μάσκα και προσφέρει άμεσο lifting για λείο και νεανικό αποτέλεσμα. Απαλύνει τις ρυτίδες, μειώνει τη χαλάρωση του δέρματος, επαναφέρει την ελαστικότητα και χαρίζει λάμψη και ομοιόμορφο τόνο στην επιδερμίδα. Εφαρμόζεται μετά την κρέμα περιποίησης σε όλο το πρόσωπο. Κατάλληλος για όλες τις ηλικίες και όλους τους τύπους δέρματος.





ΝΕΑ AQUA VITA

ΔΙΝΕΙ ΖΩΗ ΣΤΗΝ ΕΠΙΔΕΡΜΙΔΑ

Προσφέρει με τον πιο φυσικό και αποτελεσματικό τρόπο
ΕΝΤΑΤΙΚΗ ΕΝΥΔΑΤΩΣΗ, ΑΝΑΖΩΟΓΟΗΣΗ, ΑΝΤΙΓΗΡΑΝΤΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ.



με φυτοενδορφίνες λυγαριάς

ΜΟΝΑΔΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ μετά από 4 εβδομάδες*

+21% ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΕΝΥΔΑΤΩΣΗΣ, +16% ΑΥΞΗΣΗ ΤΗΣ ΕΛΑΣΤΙΚΟΤΗΤΑΣ ΤΗΣ ΕΠΙΔΕΡΜΙΔΑΣ

* Κλινική μελέτη σε 20 γυναίκες. Μέτρηση με όργανα.

έως 98% ΦΥΣΙΚΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ

ΧΩΡΙΣ PARABENS, SILICONES, PROPYLENE GLYCOL, BUTYLENE GLYCOL, MINERAL OIL, PHTHALATES, PCM, NM

www.apivita.com

ΚΟΡΡΕΣ ARGAN OIL ADVANCED COLORANT ΝΕΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ ΣΤΙΣ ΜΟΝΙΜΕΣ ΒΑΦΕΣ ΜΑΛΛΙΩΝ PIGMENT-LOCK ΠΟΥ ΚΛΕΙΔΩΝΕΙ ΤΟ ΧΡΩΜΑ



Πρωτοποριακά δεδομένα στην κατηγορία των μόνιμων βαφών εισάγει η νέα **Argan Oil Advanced Colorant**, με την αποκλειστική τεχνολογία Pigment-Lock που κλειδώνει το χρώμα, εξασφαλίζοντας την αποτελεσματική διείσδυσή του στην τρίχα, με ήπιο τρόπο που δεν προκαλεί φθορά. Η ΚΟΡΡΕΣ, Νο1* στις βαφές μαλλιών στο φαρμακείο, απαντά με τη νέα αυτή γενιά hair colorants σε κάθε βασικό ζητούμενο από μία βαφή μαλλιών: 100% κάλυψη των λευκών, έντονο, λαμπερό χρώμα με εξαιρετική διάρκεια, αλλά και ολόένα πιο υγιή μαλλιά μακροπρόθεσμα με συνεχή βελτίωση της ποιότητάς τους σε κάθε εφαρμογή της βαφής, χάρη στα φυσικά εκχυλίσματα και έλαια της σύνθεσης. Η Argan Oil Advanced Colorant επιδεικνύει την καλύτερη δυνατή συνολική απόδοση σε επίπεδο κάλυψης λευκών, διάρκειας χρώματος και περιποίησης, που επιτεύχθη έως σήμερα. Δράση που «κλειδώνει» και από τα αποτελέσματα συγκριτικού test με την πρώτη σε πωλήσεις βαφή μαλλιών με αμμωνία: εξασφαλίζει την καλύτερη δυνατή ένταση, διάρκεια χρώματος και κάλυψη λευκών, όπως και η πρώτη σε πωλήσεις βαφή με αμμωνία, προσφέροντας, όμως, σημαντικά καλύτερη προστασία, ενυδάτωση και διατήρηση της υγείας των μαλλιών. Διατίθεται σε 25 αποχρώσεις

* Στοιχεία IMS, Κατηγορία Βαφές Μαλλιών, 2001-YTD 5/2014

Ενυδατικό σώματος

HYDROVIT Body Milk,

Το **Hydrovit Body Milk** είναι ένα γαλάκτωμα σώματος με εξαιρετικές ενυδατικές και καταπραυντικές ιδιότητες, χάρη στη μοναδική του σύνθεση. Περιέχει Πανθενόλη, Βισαβολόλη, Βιταμίνες Α, Ε, F (ω-Λιπαρά οξέα) και Η (Βιοτίνη).



Χρησιμοποιείται καθημερινά για την ενυδάτωση και περιποίηση του φυσιολογικού, ταλαιπωρημένου, ξηρού και ευαίσθητου δέρματος. Χρησιμοποιείται επίσης για την πρόληψη της ξηροδερμίας, της δερματίτιδας, της ατοπικής δερματίτιδας, για την καταπραύνση ερεθισμών διαφόρου αιτιολογίας, για την πρόληψη των ανεπιθύμητων ραβδώσεων κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης ή μετά από απότομη αμωμείωση βάρους, καθώς και για περιποίηση της επιδερμίδας μετά τον ήλιο (after sun).

Από την Target Pharma

BIODERMA Sebium Global

Φροντίδα νέας γενιάς για το δέρμα με τάση στην ακμή.

Ανακαλύψτε την ολοκληρωμένη θεραπεία ακμής **Bioderma Sebium Global** για λιπαρά δέρματα!

Περισσότερο από το 80% των ανδρών ηλικίας 12-24 αντιμετωπίζουν προβλήματα ακμής. Τα εργαστήρια της Bioderma σας παρουσιάζουν το Sebium Global, μια δερμοκαλλυντική θεραπεία που επαναφέρει με βιολογικό τρόπο το σμήγμα στο επίπεδο του υγιούς δέρματος και σταματά τον φαύλο κύκλο της ακμής: όχι πια σπυράκια και μαύρα στίγματα! Χάρη στην αποκλειστική καινοτομία Fluidactiv® και το αγνό ενεργό συστατικό Bakuchiol, το Sebium Global αποτελεί μια θεραπεία νέας γενιάς. Σταματά τη διαδικασία εμφάνισης της ακμής διότι έχει κερατολυτική, καταπραυντική και αντιφλεγμονώδη δράση που αποτρέπει τη δημιουργία φαγέσωρων, περιορίζει τις υποτροπές, ενώ έχει λεπτόρρευση υφή εξειδικευμένη για το δέρμα με ακμή.

Αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα από τις πρώτες κιόλας χρήσεις!

- 78% των ασθενών διαπίστωσαν σημαντική μείωση στις βλάβες της ακμής
- 87,5% είδαν αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα στο δέρμα τους.

Από τη Pharmathen



PLATINUM RANGE, Hair, Skin & Nails

Πείτε αντίο στα αδύναμα και άτονα μαλλιά, τα εύθραυστα νύχια και το θαμπό δέρμα με το **Hair, Skin & Nails** της σειράς Power Classics Platinum Range από την Power Health. Ένα συμπλήρωμα υψηλής διατροφικής αξίας που περιέχει ένα μοναδικό συνδυασμό από αμινοξέα, βιταμίνες και μέταλλα, όπως ο ψευδάργυρος, το σελήνιο και η βιοτίνη στις ιδανικές ποσότητες για άμεσα αποτελέσματα. Ένα φυσικό προϊόν που προστατεύει το δέρμα από παράγοντες γήρανσης και χαλάρωσης, συμβάλλει στην ανάπτυξη και την ενδυνάμωση της τρίχας και ενισχύει την αντοχή των νυχιών. Το Hair, Skin & Nails αποτελεί το κλειδί για υγιή και πλούσια μαλλιά, λαμπερό δέρμα και γερά νύχια.



Από την Power Health

HYDRONIT

HEALTHCARE

Eye & Lip Care Cream

Καθημερινή κρέμα για την φροντίδα της ευαίσθητης περιοχής γύρω από τα μάτια, τα χείλη και το μεσόφρυο

- ◊ Προσφέρει ισχυρή αντιγηραντική και αντιρυτιδική δράση.
- ◊ Μειώνει τις λεπτές γραμμές, απαλύνει τις ρυτίδες και καθυστερεί την εμφάνιση νέων.
- ◊ Βοηθάει στη σταδιακή μείωση των μαύρων κύκλων.
- ◊ Έχει έντονα ενυδατικές και μαλακτικές ιδιότητες.
- ◊ Έχει αντιφλεγμονώδη, καταπραυντική και ισχυρά αντιοξειδωτική δράση.

9 Μοναδικά Δραστικά Συστατικά σε μια Κρέμα

Δερματολογικά
& Οφθαλμολογικά
Ελεγμένο

✓ Για όλες τις ηλικίες



Hedrin® Protect & Go

Πώς οι ψείρες δε θα πλησιάσουν φέτος τα παιδιά;

Εύκολα! Το πρώτο πραγματικά προληπτικό προϊόν για τις ψείρες με κλινικά αποδεδειγμένη δράση ήρθε στην Ελλάδα.

Το **Hedrin® Protect & Go**, ήρθε τώρα να προστεθεί στη μεγάλη οικογένεια Hedrin. Επειδή αρκεί μια μόνο ψείρα ή μια κόνιδα για να ξεκινήσει η μόλυνση στο κεφάλι του παιδιού, φέτος προστατεύστε τα με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο. Αρκεί μια εφαρμογή 2 φορές την εβδομάδα και οι ανεπιθύμητοι επισκέπτες δεν θα πλησιάσουν στα μαλλιά των μικρών μας. Το Hedrin Protect & Go έχει υπέροχο άρωμα, είναι απόλυτα φυσικό, όπως κι όλα τα προϊόντα Hedrin και δεν αφήνει κανένα υπόλειμμα στα μαλλιά.



Τα προϊόντα Hedrin δεν περιέχουν χημικά φθειροκτόνα, είναι όλα άσπρα και φιλικά για το τριχωτό της κεφαλής και είναι απόλυτα ασφαλή ακόμα και για βρέφη 6 μηνών.

Σε 4 τύπους: Hedrin® Plus, Hedrin® Treat & Go, Hedrin® Solution, Hedrin® Protect & Go.

Από την **Arriani Pharmaceuticals**

Σαμπουάν Elimax®, εξοντώνει ψείρες και κόνιδες και τις κρατάει μακριά από τα μαλλιά

Το σαμπουάν **Elimax®** φέρνει την επανάσταση στο χώρο των αντιφθειρικών προϊόντων! Είναι το πρώτο και μοναδικό προϊόν με διπλή δράση: εξοντώνει ψείρες και κόνιδες, ενώ ταυτόχρονα έχει και προληπτική δράση αφού κρατάει τις ψείρες μακριά από τα μαλλιά.

Η υπό πατέντα σύνθεσή του βασίζεται στην παρουσία ενός ειδικού πολυμερούς ελαίου που εμποδίζει την αναπνοή των ψειρών και προκαλεί την αφυδάτωσή τους και σε έναν προστατευτικό παράγοντα (LPF™ Lice Protection Factor) που

καθιστά τα μαλλιά μη ελκυστικά για τις ψείρες, καθιστώντας την επιφάνεια της τρίχας λιγότερο φιλική για να περπατήσει επάνω της η ψείρα.

Το σαμπουάν Elimax δεν περιέχει νευροτοξικά εντομοκτόνα κι έτσι δεν υπάρχει κίνδυνος οι ψείρες να αναπτύξουν ανοχή στα συστατικά του.

Εφαρμόζεται σε στεγνά μαλλιά και δρα σε 15 λεπτά. Δεν περιέχει σιλικόνες με αποτέλεσμα να είναι εύκολο στο ξέβγαλμα και να μην αφήνει αίσθηση λιπαρότητας στα μαλλιά. Καθαρίζει τα μαλλιά σε βάθος αφήνοντάς τα λαμπερά και απαλά κι έχει ευχάριστο άρωμα. Η συσκευασία περιέχει και ειδικό χτενάκι.

Από τη **Γερολυμάτος INTERNATIONAL**



Φόρμουλα Υγείας SEDAR κατά της Αϋπνίας από την Doctor s Formulas

Πολλοί πελάτες σας παραπονούνται ότι στριφογυρνάνε στο κρεβάτι και δεν μπορούν να κοιμηθούν. Εάν τα συμπτώματα της αϋπνίας επιμένουν, υπάρχει πλέον στο φαρμακείο η φυσική λύση στη φόρμουλα υγείας **SEDAR** από την **Doctor s Formulas**.

Με τη μελατονίνη και το αμινοξύ τρυπτοφάνη που περιέχει, σε συνδυασμό με τα ενεργά συστατικά των φυτών πασιφλόρα, κράταιγο, εσχόλτσια και βαλεριάνα, θα βοηθήσει στη χαλάρωση και σε έναν ύπνο με τον πιο φυσικό τρόπο. Αν λοιπόν αντιμετωπίζετε πελάτες με άγχος, εκνευρισμό, υπερένταση και αϋπνία, η φόρμουλα υγείας **SEDAR** θα τους χαρίσει έναν ήρεμο και ξεκούραστο, χωρίς τις παρενέργειες των χημικών ουσιών.



www.doctorsformulas.gr

Το **Systane Ultra**, λιπαντικές οφθαλμικές σταγόνες είναι ένα τεχνολογικά προηγμένο προϊόν, αποτέλεσμα δεκαετούς έρευνας της **Alcon**.

Είναι ειδικά σχεδιασμένο για ευαίσθητα μάτια και κλινικά αποδεδειγμένο ότι παρέχει άμεση και παρατεταμένη ανακούφιση από τα σημεία και συμπτώματα της ξηροφθalmίας (καύσο, ερεθισμό, τσούξιμο).

Τα συστατικά που περιέχει έχουν την ιδιότητα να δημιουργούν μια ελαστική προστατευτική μεμβράνη πάνω από τις προβληματικές περιοχές, παρέχοντας προστασία στην οφθαλμική επιφάνεια και πολύωρη ενυδάτωση.

Το Systane Ultra μπορεί να ενσταλάζεται όσες φορές χρειάζεται κατά τη διάρκεια της ημέρας, έχει ένδειξη χρήσης και με φακούς επαφής και μπορεί να χρησιμοποιηθεί έως και 6 μήνες μετά το πρώτο άνοιγμα του φιαλιδίου.





DOCTOR'S
FORMULAS

ΦΟΡΜΟΥΛΕΣ ΥΓΕΙΑΣ

Δυσκοιλιότητα;
Διάρροια;
Εντερική δυσβίωση;
Κολπική δυσβίωση;

ENTEROACTIN

ΦΟΡΜΟΥΛΑ προβιοτικών

- για την ισορροπία της εντερικής χλωρίδας
- για την ισορροπία της χλωρίδας του κόλπου

με 3 δισεκατομμύρια σπόρους
Βάκιλλους Subtilis, Βάκιλλους σπορογόνους



Η φόρμουλα **ENTEROACTIN** περιέχει δύο είδη φιλικών μικροβίων προς αποφυγή υπερμολύνσεων. Ακόμη περιέχει «ενεργούς σπόρους» που παρουσιάζουν αυξημένη αντοχή στην γαστρική οξύτητα, έχουν σταθερή διάρκεια, είναι σταθεροί ακόμα και σε υψηλές θερμοκρασίες, εποικίζουν την εντερική χλωρίδα και βοηθούν στην εντερική δυσβίωση. Προβλήματα δυσκοιλιότητας ή διάρροιας καθώς και φουσκώματα που προκαλούν οι τροφικές δυσανεξίες αποκαθίστανται, εφόσον αποκαθίσταται και η εντερική χλωρίδα.

Η φόρμουλα **ENTEROACTIN** μπορεί ακόμα να χρησιμοποιηθεί σαν τοπική θεραπεία στην κολπική δυσβίωση, για την αποφυγή επαναλαμβανόμενων μυκητιάσεων.



ALMORA® plus, ΗΛΕΚΤΡΟΛΥΤΕΣ

για την ενυδάτωση του οργανισμού

Με μεγάλη χαρά το Τμήμα Consumer Health Care της ELPEN ανακοινώνει τη νέα συσκευασία του προϊόντος **ALMORA® plus**.

Το ALMORA® plus με υπέροχη γεύση φράουλας είναι ένα προϊόν ειδικής διατροφής το οποίο περιέχει μίγμα ηλεκτρολυτών (Na⁺, K⁺, Cl⁻) και δεξτρόζης. Ο συνδυασμός αυτός ενυδατώνει τον οργανισμό με αποτελεσματικό τρόπο, αναπληρώνοντας τους ηλεκτρολύτες που έχει χάσει.



Μπορεί να χορηγηθεί σε όλες τις περιπτώσεις που χρειάζεται αποκατάσταση ή/και συντήρηση υγρών και ηλεκτρολυτών όπως:

- ✓ Ελαφρά περιστατικά διάρροιας οποιασδήποτε αιτιολογίας.
- ✓ Περιστατικά γαστρεντερικών διαταραχών οποιασδήποτε αιτιολογίας, που συνοδεύονται από διάρροιας και εμέτους.
- ✓ Καταστάσεις που συνοδεύονται από έντονη απώλεια υγρών και ηλεκτρολυτών μέσα σε μικρό χρονικό διάστημα.
- ✓ Κατά την άθληση και την έντονη εργασία.
- ✓ Σε περιόδους καύσωνα και υψηλών θερμοκρασιών.

Κατάλληλο και για Βρέφη και Παιδιά.
Σε 12 φακελάκια.

Από την **ELPEN A.E.**
Φαρμακευτική Βιομηχανία,
Τμήμα Consumer Health Care



Ultra Krill Oil 100% καθαρό λάδι κριλ με την εγγύηση της Vitabiotics

Το **Ultra Krill Oil** της Vitabiotics είναι ένα καινούριο συμπλήρωμα διατροφής που προσφέρει 500mg καθαρό λάδι κριλ ανά κάψουλα. Το λάδι κριλ περιέχει άριστης ποιότητας ωμέγα-3 λιπαρά οξέα, τα οποία είναι προσδεμένα σε φωσφολιπίδια, εξασφαλίζοντας τη βέλτιστη απορρόφηση και χρησιμοποίησή τους από τον οργανισμό.

Τα ωμέγα-3 λιπαρά οξέα EPA και DHA βοηθούν στη διατήρηση της πίεσης και των λιπιδίων στο αίμα σε φυσιολογικά επίπεδα, στην ομαλή ροή του αίματος και γενικά στην υγεία της καρδιάς. Επιπλέον συμβάλλουν στην καλή λειτουργία του εγκεφάλου, στην υγεία των ματιών και στη μείωση των φλεγμονών και του πόνου στις αρθρώσεις. Το λάδι κριλ περιέχει επιπλέον ωμέγα-9 λιπαρά οξέα και ασταξανθίνη, συστατικά που συμβάλλουν επίσης στην υγεία της καρδιάς.

Χωρίς γεύση ή μυρωδιά ψαριού. Σε μικρές κάψουλες για εύκολη κατάποση. Προτεινόμενη δοσολογία: 1 έως 2 κάψουλες την ημέρα μετά το φαγητό με νερό. Δεν περιέχει συντηρητικά, τεχνητά χρώματα, γλουτένη, ζάχαρη, αλάτι ή μαγιά και παράγεται σύμφωνα με φαρμακευτικές προδιαγραφές και αυστηρούς ελέγχους ποιότητας. Δεν έχουν γίνει δοκιμές σε ζώα.

Ultra L-Carnitine & ALA Μέγιστη ενέργεια & αντιοξειδωτική προστασία

Το **Ultra L-Carnitine & ALA** της Vitabiotics είναι ένας μοναδικός συνδυασμός δύο εξειδικευμένων συστατικών σε βέλτιστες δόσεις. Με 200mg L-καρνιτίνη και 50mg ALA (άλφα λιποϊκό οξύ) ανά ταμπλέτα για μέγιστη ενέργεια και αντιοξειδωτική προστασία.

Η L-καρνιτίνη είναι ένα ζωτικής σημασίας αμινοξύ που συμβάλλει στην παραγωγή ενέργειας, τη μείωση της κόπωσης και τη βελτίωση της αντοχής, της ζωτικότητας και της σωματικής απόδοσης. Επίσης, ενισχύει την παραγωγή ενέργειας και την παροχή οξυγόνου στους μύες, βοηθώντας στη διατήρηση της υγείας τους και στη μείωση των μυϊκών πόνων και της μυϊκής κόπωσης. Η L-καρνιτίνη βρίσκεται σε αβθονία και στον καρδιακό μυ και μπορεί να συμβάλλει στην καλή του λειτουργία. Το ALA (άλφα λιποϊκό οξύ) είναι ένα ισχυρό αντιοξειδωτικό που συμβάλλει στη μείωση του οξειδωτικού στρες γενικά, αλλά και ειδικά στους μύες και τον εγκέφαλο. Επιπλέον, συμβάλλει στην ενίσχυση του ανοσοποιητικού συστήματος.

Το Ultra L-Carnitine & ALA είναι ιδανικό για:

- ✓ άτομα με έντονο και απαιτητικό τρόπο ζωής που θέλουν μέγιστη ενέργεια
- ✓ αθλητές και όσους γυμνάζονται για ενέργεια και προστασία των μυών
- ✓ τη διατήρηση της υγείας των μυών, της καρδιάς, του ανοσοποιητικού και του εγκεφάλου

Προτεινόμενη δοσολογία: 1 έως 2 ταμπλέτες την ημέρα.

Δεν περιέχει συντηρητικά, λακτόζη, γλουτένη, τεχνητά χρώματα, αλάτι ή μαγιά και παράγεται σύμφωνα με φαρμακευτικές προδιαγραφές και αυστηρούς ελέγχους ποιότητας. Δεν έχουν γίνει δοκιμές σε ζώα.

Από τη **Douni Health Products AE**, www.douni.gr



Για κάθε ανάγκη υγείας

υπάρχει η Vitabiotics



Επειδή κάθε οργανισμός θέλει εξειδικευμένη υποστήριξη

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

Originally developed with

And A. Beckett

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



Η Vitabiotics γνωρίζει αυτό που θέλει η υγεία μου

Douni
health products

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

facebook.com/VitabioticsGreece



Britain's leading
supplements
for specific life stages



VITABIOTICS
SCIENCE OF HEALTHY LIVING

Αναβράζουσες βιταμίνες BODY VOLT VI TARENEW

Δυναμικό ξεκίνημα !

Η **Pharmanel Pharmaceuticals S.A.** με σημαντική συνεχή παρουσία στον ιατρικό και φαρμακευτικό κόσμο, εδώ και 23 χρόνια, παράγοντας και διαθέτοντας υψηλής ποιότητας φαρμακευτικά σκευάσματα, εξελίσσεται και αναπτύσσεται δυναμικά επεκτείνοντας τις δραστηριότητές της.

Ακολουθώντας με ευελιξία ένα συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον και ανταποκρινόμενη στις νέες ανάγκες του σύγχρονου τρόπου ζωής, δημιούργησε ένα νέο εμπορικό τμήμα, το **PHARMANEL Consumer Health Care** στοχεύοντας την αγορά του φαρμακείου με συμπληρώματα διατροφής.

Παράλληλα εγκαινιάζει και τη συνεργασία της με την Principle Healthcare International, μία κορυφαία εταιρεία παραγωγής βιταμινών και συμπληρωμάτων διατροφής με έδρα την Αγγλία, και με εμπορική παρουσία σε περισσότερες από 20 χώρες παγκοσμίως.

Με υψηλή επιστημονική κατάρτιση στα προϊόντα υγείας, οι συνεργάτες

της PHARMANEL Consumer Health Care, στηρίζουν τον επαγγελματία φαρμακοποιό με επιστημονική γνώση και έγκυρη πληροφόρηση ώστε να μπορεί να προτείνει αξιόπιστα και ποιοτικά συμπληρώματα διατροφής. Το χαρτοφυλάκιο των προϊόντων της συνεχώς εμπλουτίζεται και περιλαμβάνει βιταμίνες σε αναβράζουσα μορφή με πολύ ευχάριστες γεύσεις, που τονώνουν, δίνουν ενέργεια και ευεξία και συγχρόνως ενισχύουν σημαντικές λειτουργίες του οργανισμού.

Body Volt, Vitamin C 1000mg, απαραίτητη για την ενίσχυση του ανοσοποιητικού,

Body Volt Vitality, πολυβιταμίνη με C, D, σύμπλεγμα Β, ασβέστιο και μαγνήσιο, που προσφέρει ζωτικότητα και ευεξία,

Body Volt Energize Boost, τονωτική πολυβιταμίνη με γκουαράνα που δίνει άμεση τόνωση και ενέργεια, και τη **Vitarenew, Vitamin D3** 25μg, απαραίτητη για την υγεία των οστών.

*Από τη Pharmanel Pharmaceuticals S.A.
Consumer Health Care, www.pharmanel.gr*



LIVER, η φυσική προσέγγιση της καλής λειτουργίας του ήπατος

Η φόρμουλα του **Liver της New Roots Herbal** προσφέρει ένα καλά ολοκληρωμένο σύστημα, ανοικοδόμησης, καθαρισμού και αποτοξίνωσης στο ΣΥΚΩΤΙ. Παρέχει ιδανική προστασία στους καπνιστές, στους αλκοολικούς, και στους ανθρώπους που ζουν ή εργάζονται σε περιβάλλοντα με υψηλή ρύπανση. Αποτοξινώνει το συκώτι με φυσικό τρόπο. Κάθε κάψουλα περιέχει:

- Σπόροι γάλατος γαϊδουράγκαθου (Silybum marianum) 80%, Σιλυμαρίνη 250 mg
- Ρίζες από ανατολίτικο ραπανάκι (Raphanus sativus var. niger) 120 mg
- Ρίζες τεύτων (Beta vulgaris) 120 mg
- Ρίζα πικραλίδας (Taraxacum officinale) 3% φλαβονοειδή 50 mg
- Φύλλο αγκινάρας (Cynara scolymus) 5% κυμαρίνη 35 mg
- Κουρκουμίνη, 95% κουρκουμινοειδή 50 mg
- D-L-α-λιποϊκό οξύ 50 mg
- Σχιζάνδρα (Schisandra chinensis) 9% σχιζανδρίνες 50 mg



Από την Adelco Φαρμακευτική

FreeStyle Precision Neo

Το έξυπνο σύστημα διαχείρισης του διαβήτη από την Abbott Diabetes Care

Κυκλοφόρησε από την Abbott Diabetes Care το νέο σύστημα διαχείρισης του διαβήτη **FreeStyle Precision Neo**. Το νέο σύστημα απευθύνεται σε άτομα με διαβήτη που ακολουθούν θεραπεία με ινσουλίνη. Πρόκειται για ένα εύχρηστο σύστημα, με μοντέρνο σχεδιασμό, οθόνη υψηλής ευκρίνειας και μενού με εικονίδια για ευκολία στη χρήση. Λειτουργεί με τις ταινίες γλυκόζης FreeStyle Precision και κετόνης FreeStyle Precision β-ketone που κυκλοφορούν ήδη στην αγορά.



- Αξιόπιστη μέτρηση γλυκόζης και κετόνης στο αίμα. Πληροί τις απαιτήσεις του νέου ISO15197/2013.
- Ενδείξεις γλυκαιμικής απορρύθμισης. Ειδοποιεί για υψηλές ή χαμηλές τιμές γλυκόζης.



www.onlime.gr

VITARENEW VITAMIN D3 25μg: Βιταμίνη D3 1000 IU

BODY VOLT ENERGIZE BOOST: Τονωτική πολυβιταμίνη με γκουαράνα

BODY VOLT VITAMIN C: Βιταμίνη C 1000 mg

BODY VOLT VITALITY: Πολυβιταμίνη με C, D, B, ασβέστιο & μαγνήσιο



CONSUMER HEALTH CARE

Λεωφ. Μαραθώνος 106, 15344 Γέρακας, Αττική, Τηλ.: 210 6048560, Fax: 210 6613013, www.pharmanel.gr



Ενέργεια, προστασία, ευεξία!

Νέος, καινοτόμος μετρητής σακχάρου αίματος υψηλής ακρίβειας από τη WinMedica!

Η καλή γλυκαιμική ρύθμιση είναι ο κύριος στόχος της σύγχρονης αντιμετώπισης του σακχαρώδη διαβήτη. Είναι σαφές λοιπόν, ότι αυτός ο στόχος μπορεί να επιτευχθεί μόνο με συχνό αυτοέλεγχο του σακχάρου αίματος. Η εταιρεία WinMedica μέσω της συνεργασίας της με την Αμερικανική πολυεθνική εταιρεία ACON Laboratories Inc. εξασφαλίζει την αποκλειστική διάθεση στην Ελλάδα του διεθνώς καταξιωμένου μετρητή σακχάρου **On Call® Vivid** που αναπτύχθηκε για να προσφέρει απλές, γρήγορες και κυρίως αξιόπιστες μετρήσεις του σακχάρου. Αντίθετα με τους περισσότερους μετρητές που κυκλοφορούν στην ελληνική αγορά ο μετρητής On Call® Vivid, είναι πιστοποιημένος με ISO 15197:2013 και διαθέτει ακρίβεια 100% στις μετρήσεις σε όλο το φάσμα των τιμών σακχάρου. Έτσι οι διαβητικοί ασθενείς μπορούν να αισθάνονται απόλυτη εμπιστοσύνη και ασφάλεια στη διαχείριση του διαβήτη τους. Ο μετρητής On Call Vivid διατίθεται ήδη στις περισσότερες χώρες του κόσμου.

ΜΗΔΕΝΙΚΗ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΑΣΘΕΝΟΥΣ ΣΤΟ ΚΟΣΤΟΣ
ΟΙ ΤΑΙΝΙΕΣ ΑΠΟΖΗΜΙΩΝΟΝΤΑΙ ΑΠΟ ΟΛΑ ΤΑ ΑΣΦΑΛΙΣΤΙΚΑ ΤΑΜΕΙΑ



Σειρά φυσικών συμπληρωμάτων διατροφής Nature's Bounty®

Για τη Nature's Bounty®, το βασικό συστατικό σε κάθε συμπλήρωμα είναι η ποιότητα. Συνδυάζοντας τις τελευταίες ανακαλύψεις στην επιστήμη της διατροφής με τις καλύτερες πρώτες ύλες από όλο τον κόσμο, η Nature's Bounty® δημιουργεί προϊόντα υψηλής διατροφικής αξίας και αξιοπιστίας, επιδεικνύοντας 40 χρόνια αριστείας και αξιοπιστίας στον κλάδο των συμπληρωμάτων διατροφής παγκοσμίως. Η σειρά συμπληρωμάτων διατροφής **Nature's Bounty®** περιλαμβάνει εξαιρετικής ποιότητας και διατροφικής αξίας βιταμίνες, μέταλλα και ειδικά συμπληρώματα και αποτελεί την ιδανική επιλογή για όλους εσάς που αναζητάτε ποιοτικά συμπληρώματα διατροφής σε πολύ ελκυστική τιμή!



Από την ISOPLUS A.E., www.healthyme.gr



do more
feel better
live longer

Η GSK μόλις κυκλοφόρησε στην Ελλάδα το Nimenrix[®] ένα νέο τετραδύναμο συζευγμένο εμβόλιο μηνιγγιτιδόκοκκου A, C, W και Y

Το **Nimenrix[®]**, ένα νέο συζευγμένο μηνιγγιτιδοκοκκικό εμβόλιο είναι πλέον διαθέσιμο στην Ελλάδα. Πρόκειται για το πρώτο συζευγμένο εμβόλιο έναντι της *Neisseria meningitidis* (ορομάδες A, C, W και Y) με ένδειξη για άτομα από την ηλικία των 12 μηνών. Το **Nimenrix[®]** χορηγείται ενδομυϊκά σε μία δόση¹.

Η μηνιγγιτιδοκοκκική νόσος έχει σχετικά χαμηλή συχνότητα εμφάνισης, όμως οι επιπτώσεις μπορεί να είναι πολύ σοβαρές. Μπορεί να προσβληθεί ο καθένας, αλλά πιο συχνά η διάγνωση γίνεται σε μικρά παιδιά (ηλικίας 0-4 ετών) και σε εφήβους. Η πρόληψη είναι ζωτικής σημασίας καθώς η νόσος μπορεί να εξελιχθεί ραγδαία και να προκαλέσει το θάνατο μέσα σε 24 ώρες².

Η έγκριση του **Nimenrix[®]** σημαίνει ότι υπάρχει μια νέα εναλλακτική από την ηλικία του ενός έτους, αφού είναι το πρώτο συζευγμένο μηνιγγιτιδοκοκκικό εμβόλιο ACWY που έχει τέτοια ηλικιακή ένδειξη¹.

Ο εμβολιασμός έναντι *Neisseria meningitidis* A, C, W και Y περιλαμβάνεται στο Εθνικό Πρόγραμμα Εμβολιασμών³, συνεπώς το **Nimenrix[®]** περιλαμβάνεται στο Θετικό Κατάλογο Συνταγογραφούμενων Φαρμάκων⁴. Η λιανική τιμή του **Nimenrix[®]** είναι 48,60€(Χ.Τ.: 34,47€)⁵.

1. Nimenrix: Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντος
2. World Health Organization. Meningococcal meningitis factsheet, 2011: <http://www.who.int/mediacentre/factsheets/fs141/en/index.html>
3. Εθνικό Πρόγραμμα Εμβολιασμών 2011: <http://et.diavgeia.gov.gr/ff/yka/ada/45%CE%A86%CE%98-%CE%980%CE%9A>
4. ΦΕΚ 'B 1277/20.5.2014
5. Δελτίο τιμών, Φεβρουάριος 2014: <http://www.moh.gov.gr/articles/times-farmakwn/deltia-timwn/2224-deltio-timwn-farmakwn-anthrwpinhs-xrhshs-nea-prwtotypa>

Το προϊόν δεν αποτελεί υπαρκτό είδος. Η φωτογραφία είναι υπολογιστική. Αριθ. Πρωτ. Γνωστοποίησης ΕΠΕΦ: 2235/13.01.06



SOLGAR®
Since 1947
SKIN, NAILS AND HAIR

Πραγματικά δυνατά μαλλιά



ΒΡΕΙΤΕ ΞΑΝΑ

ΣΕ ΜΑΛΛΙΑ, ΝΥΧΙΑ ΚΑΙ ΔΕΡΜΑ
τον ΠΙΟ ΛΑΜΠΕΡΟ **ΕΛΑΤΟ** σας

Μεγάλη γκάμα
των προϊόντων της ISOPLUS
θα βρείτε στα φαρμακεία
με την ειδική σήμανση



ISOPLUS
for a healthyme

ΑΘΗΝΑ: Τ. 210 95 79 707 • ΘΕΣΣΑΛΟΝΙΚΗ: Τ. 2310 028 668
e-mail: info@iso-plus.gr • www.healthyme.gr

healthyme.gr application healthymeUP! for IOS & Android



Η οικογένεια Sinomarin® μεγάλωσε και παρουσιάζει το Sinomarin® Cold & Flu Relief!

Το NEO **Sinomarin® Cold & Flu relief** είναι ένα 100% φυσικό, ρινικό αποσυμφορητικό, ειδικό για την ανακούφιση από τα ρινικά συμπτώματα της γρίπης και του κοινού κρυολογήματος. Εμπλουτισμένο με αιθέρια έλαια ευκαλύπτου, δυόσμου και εκχύλισμα θυμαριού, ανακουφίζει από τα ρινικά συμπτώματα του κρυολογήματος & της γρίπης, βοηθάει στην πρόληψη των μικροβιακών μολύνσεων, προσφέροντας ανάσα αναζωογόνησης. Η αποτελεσματικότητα του Sinomarin® Cold & Flu Relief οφείλεται στην αποσυμφορητική δράση (μέσω ώσμωσης) του υπέρτονου διαλύματος θαλασσινού νερού (2,3% σε NaCl), καθώς και στις αντιφλεγμονώδεις & αντιμικροβιακές ιδιότητες και δράσεις στο ανώτερο αναπνευστικό σύστημα, των αιθέριων ελαίων ευκαλύπτου & δυόσμου καθώς και του εκχυλίσματος θυμαριού.

Είναι κατάλληλο για ενήλικες και παιδιά άνω των 12 ετών και δεν περιέχει συντηρητικά, φαρμακευτικές ουσίες και χημικά πρόσθετα.

Να μη χρησιμοποιείται κατά την εγκυμοσύνη, το θηλασμό ή σε περιπτώσεις ευαισθησίας σε κάποιο από τα συστατικά του.

Από τη ΓΕΡΟΥΛΑΤΟΣ INTERNATIONAL, www.sinomarin.gr



ORID! Για αυτιά στ εγνά κ αι καθαρά 365 μ έρες το χρόνο, χωρίς χρήση μπατονέτας!



Για «καθαρά» αυτιά!

Το **Orid Clean** είναι ο πιο σύγχρονος και ασφαλής τρόπος για τον καθαρισμό των αυτιών όλης της οικογένειας χωρίς τη χρήση μπατονέτας. Όπως υποστηρίζουν οι ειδικοί, η χρήση μπατονέτας προωθεί τη συσσωρευμένη κυψελίδα προς το τύμπανο, επιτείνοντας έτσι το αίσθημα δυσφορίας στο αυτί. Επίσης, η χρήση μπατονέτας συχνά οδηγεί σε τραυματισμούς του αυτιού. Προ-

τιμήστε το Orid Clean, το σύγχρονο και ασφαλές τρόπο για τον καθαρισμό των αυτιών όλης της οικογένειας. Χάρη στη σύνθεσή του, το Phytosqualan από αγνό ελαιόλαδο, ενεργεί με ένα φυσικό μηχανισμό καθαρισμού, κατάλληλο για την ευαίσθητη περιοχή των αυτιών.

Για «στεγνά» αυτιά!

Αν τα αυτιά «βούλωσαν», μετά από βουτιές στη θάλασσα ή στην πισίνα ή μετά από το ντους, το **Orid Dry** απαλλάσσει από τη δυσφορία της «εγκλωβισμένης» υγρασίας σε δύο μόλις λεπτά!

Σε προηγμένη μορφή jetspray!
Να μη χρησιμοποιείται από ασθενείς με διάτρηση τυμπάνου.

Από τη Galenica A.E.,
www.galenica.gr



Γάντια προ-σαπουνισμένα της CICCARELLI

Προϊόν ειδικά μελετημένο για γρήγορο και αποτελεσματικό πλύσιμο προσώπου και σώματος που μπορεί να χρησιμοποιηθεί οποιαδήποτε στιγμή της ημέρας, χωρίς να είναι απαραίτητο το ξέπλυμα με νερό. Πράγματι μετά το πλύσιμο αρκεί να στεγνώσετε την περιοχή με μία απαλή πετσέτα.

Αυτό το γάντι είναι κατασκευασμένο, από τη μία πλευρά με προσαπουνισμένο σφουγγάρι, που μόλις έρθει σε επαφή με λίγες σταγόνες νερού γίνεται πολύ μαλακό, ελευθερώνοντας ευχάριστο αφρό και από την άλλη πλευρά, με μαλακό ύφασμα χρώματος λευκού. Το σφουγγάρι είναι εμπλουτισμένο με εκχύλισμα χαμομηλιού με μαλακτικές και καταπραϊντικές ιδιότητες. Με ουδέτερο pH σέβεται την επιδερμίδα χωρίς να αλλοιώνει τους φυσικούς αμυντικούς της μηχανισμούς, και δεν προκαλεί ξηρότητα. Ενδείκνυται για κάθε τύπο δέρματος ακόμη και σε άτομα με ευαίσθητη επιδερμίδα όπως παιδιά. Συνιστάται σε περιπτώσεις: κατάκοιτων ασθενών, υπερήλικων, ακράτειας, εγχειρισμένων και ανθρώπων με κινητικά προβλήματα.

Τρόπος χρήσης: Φοράτε το γάντι στο χέρι, βάζετε στο σφουγγάρι λίγες σταγόνες νερού και πλένετε την περιοχή που επιθυμείτε. Χωρίς να ξεπλύνετε, στεγνώστε την περιοχή με μια απαλή πετσέτα.

Τα προσαπουνισμένα γάντια είναι μιας χρήσεως.

Από τη Health Plus SA



NEO

ΤΟ ΘΑΛΑΣΣΙΝΟ ΝΕΡΟ ΜΠΟΡΕΙ ΝΑ ΚΑΝΕΙ ΘΑΥΜΑΤΑ ΓΙΑ ΤΗ ΒΟΥΛΩΜΕΝΗ ΜΥΤΗ


Sinomarin®
Powered by the sea



100% ΦΥΣΙΚΟ
2,3%
ΥΠΕΡΤΟΝΟ
ΘΑΛΑΣΣΙΝΟ ΝΕΡΟ

κρυολόγημα
& γρίπη

Ανάσα
Αναζωογόνησης

Sinomarin® Cold & Flu Relief

με Ευκάλυπτο, Δυόσμο & Θυμαρί


- > Είναι ένα **100% φυσικό προϊόν**
- > Ανακουφίζει από τα ρινικά συμπτώματα του κρυολογήματος και της γρίπης (π.χ. ρινική συμφόρηση, ρινόρροια)
- > Βοηθάει στην πρόληψη των μικροβιακών μολύνσεων
- > Είναι κατάλληλο για **ενήλικες και παιδιά άνω των 12 ετών**

Η αποτελεσματικότητα του Sinomarin® Cold & Flu Relief οφείλεται:

1. Στη **φυσική αποσυμφορητική δράση** (μέσω ώσμωσης) του υπέρτονου διαλύματος θαλασσινού νερού.
2. Στις **αντιφλεγμονώδεις & αντιμικροβιακές ιδιότητες** όπως και στις ευεργετικές επιδράσεις στο ανώτερο αναπνευστικό σύστημα, των **αιθέριων ελαίων Ευκαλύπτου & Δυόσμου** καθώς και του **εκκυστήματος Θυμαριού**.
3. Στην **ενυδατική δράση** της **γλυκερίνης** στην ερεθισμένη μύτη.

 Gerolymatos International®
serving health care since 1923

Ασκληπιά 13, 145 68 Κρουσέρι Αττικής, τηλ: 2103500800, fax: 2108161850
info@gerolymatos-otc.com, www.gerolymatos-otc.com
www.gerolymatos-int.com, www.sinomarin.gr

 Για περισσότερες πληροφορίες-παραγγελίες:
210-3500850

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	Χ.Τ. (€)	ΦΠΑ	Π. Λ.Τ. (€)
SINOMARIN COLD & FLU 100ml	6,35	13%	9,69 €
SINOMARIN COLD & FLU 30ml	4,26	13%	6,50 €
Prepacked Stand πάγκου Sinomarin Cold & Flu 6+6	63,66	13%	



Ελαστικός Επίδεσμος TENDIMED

Πρόκειται για έναν ελαστικό επίδεσμο για χρήση σε μέτριους και ισχυρούς μυϊκούς τραυματισμούς και διαστρέμματα.

- Με Ελαστικότητα 250%
- Πλένεται χωρίς να χάνει την ελαστικότητά του
- Αποστειρωμένος
- Η συσκευασία περιέχει άγκιστρα
- Επιτρέπει στο δέρμα να αναπνέει

Από τη Health Plus SA



Η ΚΟΡΡΕΣ ΟΜΟΙΟΠΑΘΗΤΙΚΑ ΑΠΟΤΕΛΕΙ ΤΟ 1^ο ΕΛΛΗΝΙΚΟ ΜΕΛΟΣ ΤΟΥ ΕΥΡΩΠΑΪΚΟΥ ΦΟΡΕΑ ECHAMP*

Στόχος η προώθηση και ανάπτυξη της αγοράς
ομοιοπαθητικών και ανθρωποσοφικών σκευασμάτων

*European Coalition on Homeopathic and Anthroposophic Medicinal Products

Η **ΚΟΡΡΕΣ ΟΜΟΙΟΠΑΘΗΤΙΚΑ** αποτελεί πλέον το πρώτο ελληνικό μέλος του ECHAMP –διεθνώς αναγνωρισμένος μη-κερδοσκοπικός Ευρωπαϊκός φορέας με βασικό αντικείμενο την προώθηση και ανάπτυξη της αγοράς ομοιοπαθητικών και ανθρωποσοφικών σκευασμάτων, μέσα από τη διαμόρφωση κατάλληλου νομοθετικού πλαισίου και standards.

Η πρόσκληση συμμετοχής της ΚΟΡΡΕΣ ΟΜΟΙΟΠΑΘΗΤΙΚΑ εκ μέρους του ECHAMP στην πραγμάτωση αυτών των στόχων –η μοναδική εταιρεία που συμμετέχει από την Ελλάδα– είναι ιδιαίτερα τιμητική ως αναγνώριση της πορείας της και συμβολής στο χώρο. Δίνει στην εταιρεία τη δυνατότητα να κεφαλαιοποιήσει τη βαθιά γνώση στα περισσότερα από 3.000 ομοιοπαθητικά σκευάσματα και να συμβάλλει στην προαγωγή της βιομηχανίας σε ευρωπαϊκό επίπεδο, μέσα από την ένωση δυνάμεων και την ανταλλαγή τεχνολογίας με σημαντικές διεθνείς εταιρείες που δραστηριοποιούνται στην παραγωγή και διανομή ομοιοπαθητικών φαρμάκων.

Ως μέλος του ECHAMP, η ΚΟΡΡΕΣ ΟΜΟΙΟΠΑΘΗΤΙΚΑ θα έχει ενεργό και ουσιαστικό ρόλο στην περαιτέρω εξέλιξη του ομοιοπαθητικού φαρμάκου και τη διάδοση των πλεονεκτημάτων, ποιότητας και ασφάλειας που προσφέρει. Μέσα από μία συντονισμένη, ευρωπαϊκή πλατφόρμα. Αυτή η δυνατότητα αποτελεί αυτονόητη προέκταση της μακροχρόνιας δέσμευσης και επένδυσής της στο συγκεκριμένο τομέα, τόσο σε επιστημονικό υπόβαθρο όσο και σε συστήματα και τεχνολογία αιχμής.



ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

Vicks Sinex 0,5 MG/ML, ΔΙΑΛΥΜΑ ΡΙΝΙΚΟΥ ΕΚΠΕΦΑΜΑΤΟΣ

Ποιτική και ποσοτική σύνθεση: Οξυμεταζολίνη υδροχλωρική 0,5 mg/ml
Φαρμακοτεχνική μορφή: Ρινικό εκνέφωμα, διάλυμα Διαγύες υγρό παρασκευάσιμα

Κλινικό πληροφορία:

Θεραπευτικές ενδείξεις: Τοπική ανακούφιση των συμπτωμάτων της ρινικής συμφόρησης που σχετίζεται, π.χ., με ρινίτιδα και παραρρινοκολπίτιδα
Δοσολογία και τρόπος χορήγησης: Οδός χορήγησης: ρινική
Ενήλικες και παιδιά ηλικίας άνω των 10 ετών: 1-2 ψεκασμοί σε κάθε ρουθούνη, έως 2-3 φορές ημερησίως.

Παιδιά ηλικίας 6-10 ετών: 1 ψεκασμός σε κάθε ρουθούνη, έως 2-3 φορές ημερησίως.

Το παρασκευάσιμα δεν θα πρέπει να χρησιμοποιείται περισσότερες από 7 συνεχόμενες ημέρες.

Αντενδείξεις:

Το Vicks Sinex δεν θα πρέπει να χρησιμοποιείται:

- από ασθενείς που λαμβάνουν αναστολείς μονοαμινοοξειδάσης (MAOIs) ή από ασθενείς που έλαβαν MAOIs τις δύο προηγούμενες εβδομάδες.
- από ασθενείς με γλαύκωμα κλειστής γωνίας. Το Vicks Sinex δεν θα πρέπει να χρησιμοποιείται από ασθενείς μετά από διασηφονειδική υποφυσεκτομή.
- από παιδιά ηλικίας κάτω των 6 ετών.
- σε περίπτωση υπερευαισθησίας στη δραστική ουσία ή σε κάποιο από τα έκδοχα.
- εάν υπάρχει φλεγμονή του δέρματος και των βλεννογόνων στην πρόσθια ρινική κοιλότητα και οχηματισμός εφελκίδας (ξηρά ρινίτιδα).
- από ασθενείς με οξεία στεφανιαία νόσο ή καρδιακό άσθμα.

Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση:

- Πρέπει να δίνεται προσοχή σε περίπτωση υπέρτασης, καρδιακών νόσων συμπεριλαμβανομένης της σπληνίτιδας, υπερθυρεοειδισμού, σακχαρώδους διαβήτη και υπερτροφίας του προστάτη.
- Μην υπερβείτε τη συστάσιμη δόση.
- Εάν τα συμπτώματα επιδεινωθούν ή δεν υποχωρήσουν μετά από 3 ημέρες, ο ιατρός θα πρέπει να επανεκτιμήσει την κλινική περίπτωση.
- Το Vicks Sinex δεν πρέπει να χρησιμοποιείται για διάστημα μεγαλύτερο των 7 συνεχόμενων ημερών, προκειμένου να αποφευχθεί πρόκληση φαινομένου αναπήδησης (rebound) και φαρμακοεπώγειμης ρινίτιδας.
- Το συντηρητικό (χλωριούχο βενζαλκόνιο) που περιέχεται στο Vicks Sinex, μπορεί να προκαλέσει οίδημα των ρινικών βλεννογόνων, ειδικά κατά τη διάρκεια μακροχρόνιας χρήσης. Εάν πιθανολογείται τέτοια αντίδραση (επίμονη ρινική συμφόρηση), θα πρέπει να χρησιμοποιηθεί ένα προϊόν ρινικής χορήγησης το οποίο δεν περιέχει συντηρητικό, εάν είναι δυνατό. Εάν δεν διατίθενται τέτοιοι ειδικοί προϊόντα για ρινική χορήγηση χωρίς συντηρητικό, θα πρέπει να εξεταστεί το ενδεχόμενο χρήσης μιας άλλης δοσολογικής μορφής.

Αλληλεπιδράσεις με άλλα φαρμακευτικά προϊόντα και άλλες μορφές αλληλεπιδράσεων: Το προϊόν αυτό δεν πρέπει να χρησιμοποιείται σε συνδυασμό με MAOIs ή έως και 2 εβδομάδες από τη λήψη των MAOIs, καθώς υπάρχει κίνδυνος αλληλεπιδράσεων που μπορεί να οδηγήσουν στην υπέρταση. Το προϊόν αυτό είναι γνωστό ότι αλληλεπιδρά με τρικυκλικά αντικαταθλιπτικά με πιθανό αυξημένο κίνδυνο υπέρτασης και αρρυθμίας. Είναι πιθανόν να ανταγωνίζεται τις δράσεις των β-αναστολέων ή άλλων αντι-υπερτασικών φαρμάκων, π.χ. μεθυλτόπια, της βεθανιδίνης, της δεβρισοκίνης και της γουανεθιδίνης.

Πιθανόν να εμφανισθεί πρόσθετη καρδιαγγειακή τοξικότητα όταν τα συμπτωματογενή χρησιμοποιούνται με φάρμακα για τη νόσο Parkinson όπως είναι η βρωμοκρπτινη.

Κύηση και γαλουχία: Δεν υπάρχουν διαθέσιμα κλινικά δεδομένα σχετικά με την έκθεση σε οξυμεταζολίνη κατά την κύηση. Δεν πρέπει να υπερβεί η συστάσιμη δόση, καθώς η υπερδοσολογία μπορεί να μειώσει την αιματική ροή στον πλακούντα και να μειώσει την παραγωγή γάλακτος.

Πρέπει να δίνεται προσοχή κατά τη διάρκεια της κύησης και της γαλουχίας, καθώς η οξυμεταζολίνη είναι δυνατό να απορροφηθεί συστηματικά.

Ανεπιθύμητες ενέργειες:

Όχι συχνές (1/100 - 1/1000): Αναπνευστικό σύστημα: φάρνισμα, ξηρότητα και ερεθισμός της μύτης, του στόματος και του λαιμού

Σπάνιες (<1/1000): ΚΝΣ: άγχος, κατασταλτική δράση, ευερεθιστότητα, διαταραχές ύπνου σε παιδιά

Καρδιαγγειακό σύστημα: ταχυκαρδία, αίσθημα παλμών, αύξηση αρτηριακής πίεσης
Γενικά: αντιδραστική υπεραμία, κεφαλαλγία, ναυτία, εξάνθημα και διαταραχές της όρασης.

Η χρήση για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα από το συνηθισμένο ενδέχεται να προκαλέσει μεωμένη δράση και/ή ρινική συμφόρηση εξ αναπήδησης (rebound).

Υπερδοσολογία

Συμπτώματα υπερδοσολογίας: Τα συμπτώματα της μέτριας ή της σοβαρής υπερδοσολογίας μπορεί να είναι μυδρίαση, ναυτία, κούραση, πυρετός, σπασμοί, ταχυκαρδία, καρδιακή αρρυθμία, καρδιακή ανακοπή, υπέρταση, πνευμονικό οίδημα, δύσπνοια, ψυχική διαταραχή. Επίσης, είναι πιθανή η αναστολή των λειτουργιών του κεντρικού νευρικού συστήματος, όπως υπνηλία, μείωση της θερμοκρασίας του σώματος, βροδυκαρδία, υπόταση τύπου καταληψίας, άπνοια και απώλεια συνείδησης.

Θεραπεία υπερδοσολογίας: Απαιτείται συμπτωματική αντιμετώπιση της υπερδοσολογίας. Μπορεί να χορηγηθεί ένας μη επλεκτικός παράγοντας δέσμησης των α-αδρενεργικών υποδοχέων του συμπαθητικού συστήματος, όπως η φαιτολαμίνη, για τη μείωση της αυξημένης αρτηριακής πίεσης. Σε σοβαρές περιπτώσεις, ενδέχεται να χρειαστεί διασωλήνωση και τεχνητή αναπνοή.

Σε περίπτωση μέτριας ή σοβαρής ακούσιας λήψης από του στόματος, θα πρέπει να χορηγηθεί ενεργός άνθρακας (μέσο απορρόφησης) και θεϊκό νάτριο (καθαρτικό) ή, ενδεχομένως, να πραγματοποιηθεί γαστρική πλύση, σε περίπτωση που έχουν ληφθεί μεγάλες ποσότητες.

Η περαιτέρω θεραπεία είναι υποστηρικτική και συμπτωματική. Τα αγγειοσπαστικά φάρμακα αντενδείκνυνται.



NEO

ΕΛΕΥΘΕΡΩΝΕΙ ΤΗΝ ΑΝΑΠΝΟΗ ΑΜΕΣΑ. ΔΙΑΡΚΕΙ ΕΩΣ 8 ΩΡΕΣ.

ΑΠΟ 6 ΕΤΩΝ. ΜΕ ΔΟΣΟΜΕΤΡΗΤΗ.
ΧΩΡΙΣ ΚΟΡΤΙΖΟΝΗ. ΠΕΡΙΕΧΕΙ ALOE VERA.

VICKS. Παγκοσμίως #1 σε πωλήσεις
στην κατηγορία για "βήχα και κρύωμα".*



	Χ.Τ. (€)	Λ.Τ. (€)
Vicks Sinex Spray 15ml	2,831	4,07

ΤΟ ΥΠΟΥΡΓΕΙΟ ΥΓΕΙΑΣ ΚΑΙ Ο ΕΘΝΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΦΑΡΜΑΚΩΝ ΣΥΝΙΣΤΟΥΝ: ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΑ ΤΙΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ – ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΤΟ ΓΙΑΤΡΟ Ή ΤΟ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΣΑΣ.

Δεν θα πρέπει να χρησιμοποιείται από ασθενείς που λαμβάνουν ΜΑΟIs, από ασθενείς με γλαύκωμα κλειστής γωνίας, από παιδιά ηλικίας κάτω των 6 ετών, εάν υπάρχει φλεγμονή του δέρματος και των βλεννογόνων της ρινικής κοιλότητας ή έχετε εφελκίδα, από ασθενείς με οξεία στεφανιαία νόσο ή καρδιακό άσθμα. Πρέπει να δίνεται προσοχή σε περίπτωση υπέρτασης, καρδιακών νόσων, συμπεριλαμβανομένης της σπθάγχης, υπερθυρεοειδισμού, σακχαρώδους διαβήτη και υπερτροφίας του προστάτη. Το Vicks Sinex δεν πρέπει να χρησιμοποιείται για διάστημα μεγαλύτερο των 7 συνεχόμενων ημερών.

* Euromonitor International Ltd: Πωλήσεις 2012 στην κατηγορία για «βήχα, κρύωμα και αλλεργίες».

Άμεση δράση και ανακούφιση από την καούρα και δυσπεψία με το Reduflux™



της σειράς προϊόντων Benegast

Νέας γενιάς αλγινικό προϊόν για αποτελεσματικά γρήγορη και μακρά ανακούφιση από την καούρα και τη δυσπεψία

Η φαρμακευτική εταιρεία Omega Pharma ανακοίνωσε τη διάθεση του OTC προϊόντος **Reduflux™** στην ελληνική αγορά, ένα πιστοποιημένο Ιατροτεχνολογικό προϊόν που παρέχει άμεση δράση και ανακούφιση^{1,2} από την καούρα και τη δυσπεψία, που διαρκεί έως και 4 ώρες.

Το 100% φυσικό ενεργό συστατικό Phycodol™ που περιέχει, αποτελείται από υψηλής ποιότητας αλγινικό εκχύλισμα φαιοφυκών. Ο μηχανισμός δράσης του Phycodol™ αλληλεπιδρά με τα γαστρικά υγρά του στομάχου, σχηματίζοντας έναν ανώτερο προστατευτικό φραγμό, ο οποίος καταστέλλει άμεσα την παλινδρόμηση των οξέων και παράλληλα εμποδίζει τον πόνο και την δυσφορία.

Το προϊόν είναι κατάλληλο για ενήλικες, για παιδιά ηλικίας άνω των 12 ετών, για εγκύους, αλλά και κατά την περίοδο της γαλουχίας.

Το Reduflux™ δεν περιέχει ζάχαρη και έχει δροσερή γεύση μέντας, ενώ διατίθεται από τα φαρμακεία σε μασώμενα δισκία και σε υγρούς πόσιμους φακελίσκους.

Το νέο προϊόν ανήκει στη σειρά προϊόντων Benegast, την εξειδικευμένη σειρά προϊόντων για το γαστρεντερικό σύστημα που καταπολεμά άμεσα και με φυσικό τρόπο τις διαταραχές του πεπτικού συστήματος.

Από την Omega Pharma

1. Randomized, controlled, single-blind, three-way crossover clinical investigation to evaluate the safety and efficacy of Reduflux™ in postprandial heartburn, A&R, Berlin 2013
2. Strugala V et al. A randomized, controlled, crossover trial to investigate times to onset of the perception of soothing and cooling by the over-the-counter heartburn treatments J Int Med Res. 2010; 38: 449-457

Di-Stress της HealthAid

Διπλή δράση για μείωση άγχους & κόπωσης



Το **Di-Stress** είναι ένας ισορροπημένος συνδυασμός σε ταμπλέτες βραδείας αποδέσμευσης, που βοηθά τον οργανισμό όλη την ημέρα να αντιμετωπίσει το καθημερινό στρες που έχει εισβάλει στις ζωές όλων μας. Με συνδυασμό βιταμινών του συμπλέγματος Β, ενισχύει το νευρικό σύστημα, διατηρεί υγιή το μεταβολισμό και ανεβάζει τα επίπεδα της ενέργειας ώστε να αντιμετωπίζεται η κόπωση που νιώθουμε λόγω υπερβολικού άγχους.

Tranquil της HealthAid

Ενάντια στο Άγχος Στρες Αϋπνία



Το **Tranquil** είναι ειδικός φυτικός συνδυασμός με χαλαρωτικές & ηρεμιστικές ιδιότητες για όσους αισθάνονται άγχος και νευρική υπερδιέγερση λόγω των καθημερινών πιέσεων ή της συναισθηματικής φόρτισης και δεν μπορούν να έχουν ήρεμο και συνεχόμενο ύπνο. Η βαλεριάνα είναι γνωστή για τις κατευναστικές της ιδιότητες, ο υπέρικος (St. John's Wort) βοηθάει στην παραγωγή σεροτονίνης για τη διατήρηση της θετικής διάθεσης, η πασιφλόρα, η μανόλια και ο κράταιγος, δρουν συνεργιστικά για την καταπολέμηση του άγχους & της αϋπνίας. Δεν προκαλεί εθισμό ή παρενέργειες που εμποδίζουν τις καθημερινές δραστηριότητες.

Από τη PHARMA CENTER, www.pharmacenter.gr



Ο Ευρωπαϊκός Οργανισμός Φαρμάκων (EMA) αποδέχτηκε την εξέταση της αίτησης χορήγησης Άδειας Κυκλοφορίας για το pembrolizumab (MK-3475), το υπό διερεύνηση anti-PD-1 αντίσωμα της MSD - γνωστής ως Merck στις Ηνωμένες Πολιτείες και τον Καναδά, για τη θεραπεία του

προχωρημένου μελανώματος. Αν εγκριθεί από την Ευρωπαϊκή Επιτροπή (EE), το pembrolizumab θα είναι δυνητικά η πρώτη anti-PD-1 θεραπεία στην αντιμετώπιση του καρκίνου στην Ευρώπη.

Το pembrolizumab (MK-3475) είναι ένας υπό διερεύνηση, υψηλά επιλεκτικός ανοσοθεραπευτικός παράγοντας που αποσκοπεί στην αποκατάσταση της φυσικής ικανότητας του ανοσοποιητικού συστήματος να αναγνωρίζει και να στοχοποιεί τα καρκινικά κύτταρα, μέσω του επιλεκτικού διπλού αποκλεισμού των συνδετών της πρωτεΐνης PD-1 (PD-L1 και PD-L2).

Σήμερα, το pembrolizumab ερευνάται σε περισσότερους από 30 τύπους κακοήθων νεοπλασμάτων. Μέχρι το τέλος του 2014, αναμένεται ότι το πρόγραμμα ανάπτυξης του pembrolizumab θα περιλαμβάνει περισσότερες από 24 κλινικές μελέτες και 6.000 ασθενείς σε περίπου 300 ερευνητικά κέντρα παγκοσμίως.

Η αίτηση για Άδεια Κυκλοφορίας του pembrolizumab εξετάζεται ήδη στην Αμερική κατά προτεραιότητα από τον Αμερικανικό Οργανισμό Τροφίμων και Φαρμάκων (FDA, βάσει του προγράμματος εσπευσμένης έγκρισης του οργανισμού).



Νέο

Reduflux™

ΚΑΟΥΡΑ-ΔΥΣΠΕΨΙΑ



Άμεση δράση



Ανακούφιση που διαρκεί έως 4 ώρες

- ✓ 100% φυσικό ενεργό συστατικό
- ✓ Δεν περιέχει ζάχαρη
- ✓ Δροσερή γεύση μέντας
- ✓ Κατάλληλο κατά την κύηση & τη γαλουχία
- ✓ Πιστοποιημένο Ιατροτεχνολογικό προϊόν

benegast

www.benegast.com/el | www.myeupepsia.gr | My Eupepsia

OMEGA PHARMA

• Τηλ.: 210 8188 900 • info@omega-pharma.gr

GUM® Original White®

ΦΥΣΙΚΑ ΛΕΥΚΑ ΔΟΝΤΙΑ, ΠΙΟ ΥΓΙΗ ΟΥΛΑ

Η νέα σειρά **Original White®** της **GUM®** προσφέρει ένα ολοκληρωμένο σύστημα λεύκανσης που αποτελείται από Οδοντόπαστα, Στοματικό Διάλυμα και Οδοντικό Νήμα. Η μοναδική σύνθεση της σειράς **GUM® Original White®** κλινικά αποδεδειγμένα απομακρύνει τους λεκέδες και εμποδίζει τον σχηματισμό νέων, χωρίς λευκαντικούς παράγοντες και σκληρά λειαντικά.



ΑΠΟΚΑΘΙΣΤΑ ΤΗ ΦΥΣΙΚΗ ΛΕΥΚΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΔΟΝΤΙΩΝ

- Αφαιρεί απαλά τους επιφανειακούς λεκέδες χωρίς να βλάπτει το σμάλτο, χάρη στην υψηλή καθαριστική δράση πυριτίου χαμηλής αποτριβής.
- Ο μοναδικός παράγοντας **StainClear** διαλύει τους λεκέδες και εμποδίζει τον σχηματισμό νέων, χάρη στη δημιουργία προστατευτικού φιλμ.
- Ενισχύει την αφαίρεση των λεκέδων χάρη στον ειδικό μικροαφρισμό (micro-bubble) για μέγιστη επαφή με την επιφάνεια των δοντιών.
- Ενδυναμώνει και προστατεύει το σμάλτο: Φθόριο + Ισομαλιτόλη.
- Αναζωογονεί τα ούλα: Βιταμίνη E & Αλλαντοΐνη.

Από τη **Pharmathen**,
www.pharmathen.com

Η νέα οδοντόκρεμα Colgate® Maximum Cavity Protection

με **Sugar Acid Neutralizer™**, διαθέσιμη και στα φαρμακεία



Η πρώτη και μοναδική οδοντόκρεμα κατά της τερηδόνας, **Colgate® Maximum Cavity Protection** με **Sugar Acid Neutraliser™** πηγαίνει ένα βήμα παρά πέρα από την προστασία του φθορίου, στοχεύοντας και εξουδετερώνοντας τα οξέα που παράγονται από τη διάσπαση των σακκάρων στην πλάκα – τη No 1 αιτία της τερηδόνας, είναι τώρα διαθέσιμη και στα φαρμακεία.

Αποδεδειγμένα, προσφέρει 20% μεγαλύτερη μείωση στην εμφάνιση νέων τερηδόνων συγκριτικά με μία απλή φθοριούχο οδοντόκρεμα¹. Επιπλέον, η **Colgate® Maximum Cavity Protection** με **Sugar Acid Neutralizer** περιέχει το μοναδικό και επιτυχημένο συνδυασμό Τεχνολογίας **Pro-Argin™** και φθορίου, που μπορεί να σταματήσει, ακόμα και να αναστρέψει την αρχόμενη τερηδόνα².

1. Αποτελέσματα από μελέτη 6 μηνών για την αξιολόγηση της βελτίωσης της τερηδόνας αδαμαντίνης με τη μέθοδο **QLF™** (Quantitative Light induced Fluorescence) σε σύγκριση με απλή φθοριούχο οδοντόκρεμα με 1450 ppm φθορίου
2. Αποτελέσματα από κλινική μελέτη 2 ετών σε σύγκριση με απλή φθοριούχο οδοντόκρεμα, και οι δύο με 1450 ppm φθορίου

Tantum Protect

Νέα σειρά Στοματικών Διαλυμάτων

Η εμπειρία του **Tantum** προσφέρει μια νέα πλήρη σειρά Στοματικών Διαλυμάτων καθημερινής χρήσης **Tantum Protect** με ξεχωριστή προστασία φάσματος.

Το **Tantum Protect** προστατεύει το στόμα ώστε να παραμένει υγιές για μεγαλύτερο χρονικό διάστημα και παρέχει φράγμα προστασίας κατά της ουλίτιδας, τερηδόνας και κακοσμίας του στόματος.

Η νέα σειρά στοματικών διαλυμάτων **Tantum Protect** συνδυάζει την προστατευτική δράση του υαλουρονικού οξέος με την αντιμικροβιακή δράση του χλωριούχου κετυλπυρινιδίου, συμβάλει στην αποτροπή εμφάνισης της οδοντικής πλάκας, βελτιώνοντας έως και 2 φορές το αποτέλεσμα του βουρτσίσματος και επεκτείνοντας την προστασία ακόμα και σε περιοχές που η οδοντόβουρτσα δεν μπορεί να φτάσει.

Τα προϊόντα της σειράς:

Tantum Protect Extra Fresh 500ml

Με αντιβακτηριακούς παράγοντες, προστασία κατά της πλάκας για ισχυρά και υγιή ούλα

Tantum Protect Sensitive+ 250ml

Με καταπραϋντικούς παράγοντες, για ανακούφιση για τα ευαίσθητα δόντια και ούλα, χωρίς οινόπνευμα

Tantum Protect Whitening 250ml

Με λευκαντικούς παράγοντες, για πιο λευκά δόντια σε 4 εβδομάδες

Από την **Angelini Pharma Ελλάς**



SUNSTAR



ΙΔΑΝΙΚΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΜΕΣΟΔΟΝΤΙΟΥ ΚΑΘΑΡΙΣΜΟΥ ΓΙΑ ΚΑΘΕ ΑΝΑΓΚΗ



Μεσοδόντιο Διάστημα

NEO GUM® TRAV-LER®

Απομακρύνει έως και **25% περισσότερη πλάκα** χάρη στον επαναστατικό τριγωνικό σχεδιασμό των τριχών

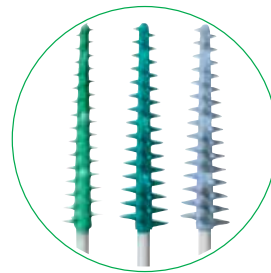
- **Επίστρωση Χλωρεξιδίνης** στις τρίχες για αντιμικροβιακή προστασία
- **Βελτιωμένη ευκολία χρήσης** χάρη στη μοντέρνα εργονομική λαβή
- **Μειωμένος κίνδυνος τραυματισμού** χάρη στο επικαλυμμένο σύρμα και το στρογγυλεμένο τελείωμα της βάσης
- **Μεγάλη αντοχή**

GUM® SOFT-PICKS™

Καινοτόμος, άνετη και μιας-χρήσης λύση για την ασφαλή αφαίρεση της πλάκας

- Εύκαμπτες μαλακές τρίχες σιλικόνης εμποτισμένες με Fluoride
- Κλινικά αποδεδειγμένη μείωση της ουλίπδας και αφαίρεση της μεσοδόντιας πλάκας τόσο αποτελεσματικά όσο το οδοντικό νήμα
- Απαλό μασάζ στα ούλα που προάγει την κυκλοφορία του αίματος και τα υγιή ούλα

Regular Large Extra-Large



Normal Large Extra-Large



0.7 0.9 1.2
Μεσοδόντιο Διάστημα



45°

GUM® BI-DIRECTION

Επαγγελματική λύση μεσοδόντιου καθαρισμού για εύκολη πρόσβαση σε όλες τις περιοχές

- Μοναδικό σύστημα διπλής κατεύθυνσης με δύο γωνίες κλίσης για εύκολη πρόσβαση τόσο στα μπροστινά όσο και στα πίσω δόντια με μία μόνο βούρτσα
- Μακρύτερη λαβή για μεγαλύτερη άνεση
- Σύρμα από κράμα μαγγανίου για αυξημένη ανθεκτικότητα και διάρκεια ζωής



Γαλλία

Η πώληση ΜΗΣΥΦΑ από το ιντερνέτ δεν ελκύει πάντα τους καταναλωτές

Στη Γαλλία η πώληση ΜΗΣΥΦΑ από το ιντερνέτ επιτρέπεται από το 2013 και δεν φαίνεται να έχει μεγάλη επιτυχία μέχρι στιγμής. Μέχρι τον Ιούνιο '14 ανάμεσα σε 22.000 φαρμακεία στη Γαλλία μόνο 129 έχουν στο eshop τους ΜΗΣΥΦΑ, εκ των οποίων το 1/4 δεν λειτουργεί. Η πρόσφατη έρευνα που έγινε από τους φοιτητές του Πανεπιστημίου Pierre et Marie-Curie (UMPC), δείχνει ότι από τα 772 άτομα που ερωτήθηκαν, μόνο το 16% μπήκαν στα eshops φαρμακείων και από αυτούς μόνο το 2% έκανε αγορές σε μη συνταγογραφούμενα φάρμακα.

Γιατί αυτή η έλλειψη ενδιαφέροντος;

Η έρευνα αυτή επέτρεψε να καθορισθούν πολλά φρένα. Πρώτον υπάρχει έλλειψη πληροφόρησης των Γάλλων ότι μπορούν να αγοράσουν και ΜΗΣΥΦΑ από το ιντερνέτ. Από το παραπάνω δείγμα μόνο το 75% γνωρίζουν ότι μπορούν να αγοράσουν μη συνταγογραφούμενα φάρμακα από το ιντερνέτ και οι μισοί πιστεύουν ότι αυτό δεν επιτρέπεται στη Γαλλία ακόμη. Επίσης οι μισοί θεωρούν ότι πρέπει να ενημερώνονται πάνω σε αυτό το θέμα από τον φαρμακοποιό τους (71%) ή από τον γιατρό τους (51%). Άλλα φρένα είναι, ο φόβος μήπως αυτά τα φάρμακα είναι πλαστά, η έλλειψη συμβουλής από τον φαρμακοποιό τους και ο μεγάλος χρόνος παραλαβής μέσω ταχυδρομείου, σε αντίθεση με την αγορά κατευθείαν από το φυσικό φαρμακείο. Σύμφωνα με την εν λόγω μελέτη αυτά τα μειονεκτήματα υπερτερούν των πλεονεκτημάτων της αγοράς από το ιντερνέτ (κέρδος χρόνου, χαμηλές τιμές...). Η ανάλυση των απαντήσεων επέτρεψε παράλληλα να καθορισθεί το προφίλ του καταναλωτή που αγοράζει από το ιντερνέτ. Πρόκειται κυρίως για άνδρα γύρω στα 40 που μένει εκτός κέντρου πόλεων, καλής οικονομικής κατάστασης, που χρησιμοποιεί το ιντερνέτ σχεδόν σε όλες της αγορές του, δεν καταναλώνει πολλά φάρμακα και δεν ενδιαφέρεται πολύ για την υγεία του. Πρόκειται για ένα προφίλ που δεν έχει να κάνει με το σύνηθες προφίλ των καταναλωτών προϊόντων αυτοθεραπείας και φυσικά δεν είναι αντιπροσωπευτικό για την ανάπτυξη των πωλήσεων μέσω ιντερνέτ.

Σε αντιπαράθεση με αυτά τα αποτελέσματα οι φαρμακοποιοί που ρωτήθηκαν θεωρούν «*ότι η ανάπτυξη του ιντερνέτ είναι αναπόφευκτη*» και «*δεν θα υπάρχει επιστροφή στα παλιά*». Οι ειδικοί στην αγορά υγείας θεωρούν ότι η ανάπτυξη των πωλήσεων προϊόντων υγείας μέσω ιντερνέτ θα είναι αργή. Για παράδειγμα στη Γερμανία που η πώληση φαρμάκων επιτρέπεται από το 2002, ο όγκος πωλήσεων σε ΜΗΣΥΦΑ δεν ξεπερνά το 7% στο σύνολο της αγοράς της αυτοθεραπείας στη χώρα αυτή.

Σε γενικές γραμμές οι Γάλλοι φαρμακοποιοί που έχουν ενεργοποιήσει την πώληση αυτών των φαρμάκων από το eshop τους, θεωρούν ότι η πώληση από το ιντερνέτ διέπεται από αυστηρούς κανόνες, αλλά δεν παύει να αποτελεί μια συμπληρωματική πηγή κέρδους εκτός από το φυσικό φαρμακείο, αρκεί να σέβεται τους κανόνες όπως: να υπάρχουν τα στοιχεία και το τηλέφωνο του φυσικού φαρμακείου με φωτογραφία του αδειούχου φαρμακοποιού μέσα στο eshop, το λογότυπο της νόμιμης άδειας λειτουργίας του, η απαραίτητη πληροφόρηση για αυτά τα προϊόντα υγείας και η δυνατότητα άμεσης επικοινωνίας με τον φαρμακοποιό.

Η αγορά της αυτοθεραπείας δεν έχει μεγάλη ανάπτυξη

Συγκρινόμενη με άλλες Ευρωπαϊκές χώρες, η αγορά των ΜΗΣΥΦΑ στη Γαλλία δεν αναπτύσσεται με τους ίδιους ρυθμούς σε σύγκριση με τις γειτονικές της χώρες. Παρόλο που συνεχώς φάρμακα βγαίνουν από τη λίστα δεν υπάρχει μια πολιτική από μέρους του κράτους που ενισχύει αυτή την αγορά, δηλώνει ο AFIPA (Σύνδεσμος Φαρμακευτικών εταιρειών με φάρμακα αυτοθεραπείας). Σύμφωνα με μια συγκριτική έρευνα που έγινε σε 8 χώρες (Γαλλία, Γερμανία, Ισπανία, Βέλγιο, Ιταλία, Ολλανδία, Σουηδία, Μ. Βρετανία), η Γαλλία υστερεί με μερίδιο αγοράς μόνο 15,7% στα προϊόντα ΜΗΣΥΦΑ σε σχέση με τον Ευρωπαϊκό μέσο όρο που είναι 25,7% και επίσης η ετήσια κατά κεφαλή δαπάνη είναι μόνο 32,40 ευρώ, ενώ ο Ευρωπαϊκός μέσος όρος είναι 42,40 ευρώ. Ας σημειωθεί βέβαια ότι τα ΜΗΣΥΦΑ στη Γαλλία είναι τα πλέον φθηνά σε σύγκριση με τις υπόλοιπες χώρες που μελετήθηκαν με μια μέση τιμή ανά κουτί τα 4,5 ευρώ, έναντι 6,2 ευρώ μέση τιμή στις άλλες χώρες. Η ανάπτυξη της αυτοθεραπείας κατά τον πρόεδρο του AFIPA θα γίνει με την ευαισθητοποίηση του κοινού, ώστε να πάρει στα χέρια του την υγεία του αποφεύγοντας την επίσκεψη στο γιατρό για ορισμένες ελαφρές παθήσεις και με την έξοδο από τη λίστα συνταγογραφούμενων φαρμάκων μεγαλύτερου αριθμού δραστικών ουσιών.



Ιταλία

Τα καλλυντικά αυξάνουν

το μερίδιο τους στα Ιταλικά φαρμακεία

Από το 2009 και μετά που άρχισε η κρίση, οι Ιταλίδες εγκαταλείπουν σιγά σιγά τα καταστήματα καλλυντικών και στρέφονται στα φαρμακεία ή τα παραφαρμακεία για να αγοράσουν τα καλλυντικά τους, διότι θεωρούν ότι έτσι κάνουν και οικονομία αλλά και έχουν καλύτερη παρακολούθηση και συμβουλή.

Σύμφωνα με μια πρόσφατη έρευνα της Cosmetics Italia (Ιταλικός Σύνδεσμος Βιομηχανίας Καλλυντικών), η ποσότητα καλλυντικών που πωλούνται από τα φαρμακεία έχει τριπλασιαστεί από το 2007 μέχρι το 2013 με μέσο όρο αύξησης 8,7% κάθε χρόνο. Αυτό συμβαίνει και στα παραφαρμακεία που σήμερα πλέον είναι εξοπλισμένα με τμήματα ομορφιάς. Με την κρίση οι Ιταλίδες μείωσαν τα έξοδά τους για καλλυντικά αγοράζοντας όχι λιγότερα προϊόντα, αλλά φθηνότερα προϊόντα από τα φαρμακεία!

Οι Ιταλοί φαρμακοποιοί για να αντισταθμίσουν την πτώση του τζίρου τους από τη μείωση των πωλήσεων σε φάρμακα, οργανώνονται. Σύμφωνα με την ίδια έρευνα της Cosmetics Italia, το 10% των φαρμακείων έχουν μια αισθητικό και διαθέτουν έναν ιδιαίτερο χώρο για δωρεάν περιποιήσεις (καμπίνα ομορφιάς). Επί πλέον ορισμένοι φαρμακοποιοί λανσάρουν τα δικά τους προϊόντα ομορφιάς από το εργαστήριό τους με τιμές 15% φθηνότερες από τις μάρκες. Επίσης ορισμένες μάρκες καλλυντικών που δίνουν μεγάλα περιθώρια κέρδους, επιτρέπουν στους φαρμακοποιούς να δίνουν εκπτώσεις, προς τους πελάτες τους μέχρι και 20%. Αυτές όλες οι ενέργειες κερδίζουν την πελατεία από τα καταστήματα καλλυντικών στα φαρμακεία.



Ελβετία

Οι φαρμακοποιοί επεκτείνουν τις αρμοδιότητές τους

Οι Ελβετοί Βουλευτές ψήφισαν τον Μάιο του 2014 μια επέκταση των αρμοδιοτήτων του φαρμακοποιού που του επιτρέπει για ορισμένες ενδείξεις σαφώς καθορισμένες από το Υπουργείο Υγείας, να δίνει χωρίς ιατρική συνταγή συνταγογραφούμενα φάρμακα με στόχο να ενισχυθεί ο ρόλος των φαρμακοποιών σε ορισμένες βασικές περιπτώσεις φροντίδας για την υγεία. Επίσης θα μπορούν ν' ανανεώσουν συνταγές χρόνιων παθήσεων χωρίς την παρεμβολή του ιατρού. Αυτό έφερε σε αντιπαράθεση τους Ιατρικούς συλλόγους οι οποίοι ισχυρίζονται ότι «αν δεν υπάρχει συνταγή γιατρού, στην ουσία είναι σαν να μην υπάρχει διάγνωση και οι φαρμακοποιοί δεν έχουν την παιδεία για να κάνουν διάγνωση». Ας σημειωθεί ότι στην Ελβετία οι γιατροί μπορούν και διαθέτουν φάρμακα και ΜΗΣΥΦΑ από το ιατρείο τους.



Κόσμος

Πλαστά φάρμακα, Η διακίνηση τους αυξάνεται

Τα παράνομα sites που πωλούν φάρμακα από το ίντερνέτ όλο και αυξάνονται. Για να καταπολεμήσουν αυτή τη μάστιγα, αρχές και φαρμακευτικές εταιρείες ανά τον κόσμο αποφάσισαν να λάβουν δραστικά μέτρα. Αλλά η ευαισθητοποίηση του κοινού παραμένει πρωταρχικός στόχος.

Τον Μάιο του 2014 η δράση Pangea VII επέτρεψε να αναγνωριστούν 1,3 εκατομμύρια παράνομα φάρμακα και συμπληρώματα διατροφής και να κλείσουν 161 παράνομα sites. Στη δράση αυτή έλαβαν μέρος 111 χώρες, συνελήφθησαν 237 άτομα και κατασχέθηκαν προϊόντα αξίας 36 εκατομμυρίων δολαρίων. Παράλληλα γίνονται δράσεις ευαισθητοποίησης του κοινού. Στην Ευρώπη το 62% των φαρμάκων που αγοράζονται από το ίντερνέτ είναι πλαστά, κυρίως για τη στυτική δυσλειτουργία, το αδυνάτισμα ή προϊόντα doping.

Η υπηρεσία δίωξης εγκλήματος Ηνωμένων Εθνών (UNODC) υπολογίζει ότι από το 1990 η Κίνα είναι η χώρα που προμηθεύει τα 2/3 των πλαστών φαρμάκων που κυκλοφορούν στον κόσμο, εκ των οποίων το 60% καταναλώνεται εντός της χώρας και το 40% εξάγεται, ενώ οι πωλήσεις τους αυξάνονται κατά 15% το χρόνο.

Οι διεθνείς δράσεις στοχεύουν να περιορίσουν αυτή τη διακίνηση. Το Ευρωπαϊκό Συμβούλιο θεσμοθέτησε τον Δεκ' 10 τη σύμβαση "Medicine", ένα νομικό εργαλείο για να τιμωρεί τους παραβάτες με μέχρι και 5 έτη φυλάκιση. Όταν δε το πλαστό φάρμακο είναι και θλαβερό για την υγεία, η ποινή αυξάνεται στα 7 χρόνια φυλάκισης και 750000 ευρώ πρόστιμο. Αυτή η δράση υποστηρίζεται από τις αρχές, τα τελωνεία και τις φαρμακευτικές επιχειρήσεις, διότι υπολογίζεται ότι η διακίνηση πλαστών φαρμάκων είναι πιο προσοδοφόρα ακόμη και από τη διακίνηση ναρκωτικών!

Sildenafil/Sandoz

Sildenafil Citrate



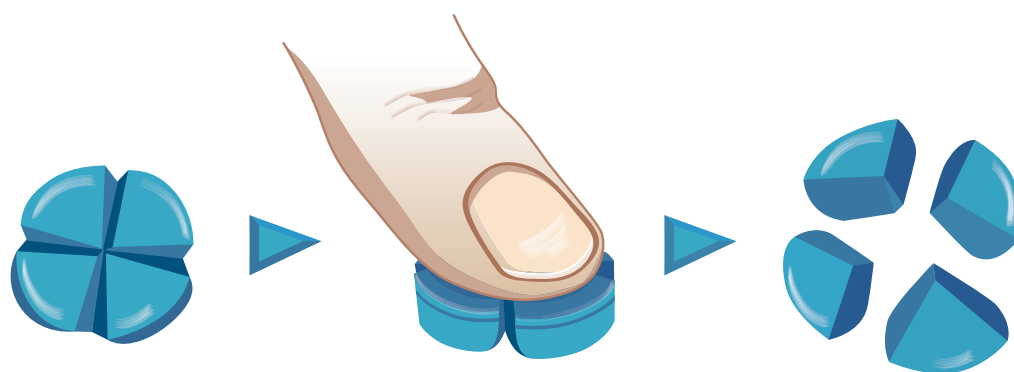
ΔΙΑΙΡΕΙ ΚΑΙ
ΒΑΣΙΛΕΥΕ

SIB 07/2014

Sildenafil/Sandoz

Sildenafil Citrate

ΔΙΣ ΔΙΧΟΤΟΜΟΥΜΕΝΑ¹



Sandoz GmbH, Biochemiestraße 10, 6250 Kundl, Αυστρία
Sandoz Pharmaceuticals d.d., Κηφισίας 18 & Γκύζη, 15125 Μαρούσι, Αθήνα
Τηλ: +30 210 6878342, Fax: +30 210 6857655
Τηλ. Φαρμακοεπαγρύπνησης: +30 210 8045712
www.sandoz.com

 **SANDOZ**
a Novartis company

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

Χορηγείται με ιατρική συνταγή
¹Βλέπε Περίληψη των Χαρακτηριστικών του Προϊόντος

Λ.Τ. Sildenafil/Sandoz 50mg (BTx4): 12,97 €,
Sildenafil/Sandoz 100mg (BTx4): 15,55 €

Πισιότητα Πελάτη

Τα μυστικά μας σχέσης διάρκειας



Πιστότητα!

Μια λέξη που συχνά αποτελούσε ταμπού για τα φαρμακεία. Όμως οι καιροί αλλάζουν, ο ανταγωνισμός μεγαλώνει, οι νέες τεχνολογίες ανοίγουν νέους ορίζοντες ευκολίας πρόσβασης και αποτελεσματικότητας στην επικοινωνία. Επωφεληθείτε από αυτές!

Αρκετοί φαρμακοποιοί αρχίζουν πλέον να προσφέρουν στους πελάτες τους καινούριες υπηρεσίες τις οποίες πρέπει και να επικοινωνήσουν σωστά. Τώρα λοιπόν ήρθε η ώρα να επενδύσετε στην πιστότητα.

Σύμφωνα με τους ειδικούς του Marketing, το να κάνετε έναν ήδη υπάρχοντα πελάτη σας πιστό στην επιχείρησή σας κοστίζει 5 με 10 φορές λιγότερο από το να φέρετε καινούρια πελατεία. Σε αυτούς τους καιρούς όπου ο καταναλωτής δεν παραμένει μόνο σε ένα φαρμακείο αλλά επισκέπτεται πολλά, η πιστότητα πελάτη πρέπει να αποτελέσει μια ουσιαστική στρατηγική και να τεθούν σε εφαρμογή κάποιες δράσεις, απλές και όχι δαπανηρές, αρκεί να είναι καλά στοχευμένες. Από τη στιγμή που οι συντάγες μειώνονται σε όγκο και σε κέρδος, ο φαρμακοποιοός δεν θα πρέπει να επιτρέψει να χαθούν οι πελάτες αυτοί που συνήθως είναι και δυνητικοί πελάτες στην αγορά παραφαρμάκων. Παράλληλα μπορεί να κερδίσει νέα πελατεία είτε από περαστικούς, είτε από άτομα εργαζόμενα που μέχρι τώρα δεν μπορούσαν να ψωνίσουν με τα κλειστά ωράρια. Ας μην ξεχνάμε ότι στο φαρμακείο ενώ έχει μειωθεί ο τζίρος του, δεν έχει μειωθεί δραματικά ο όγκος επίσκεψης πελατών και αυτό πρέπει να το εκμεταλλευτεί. Συνεπώς υπάρχουν ευκαιρίες να κάνει πιστούς περισσότερους πελάτες αλλά και ν' αυξήσει τον όγκο των αγορών τους σε προϊόντα ελαστικής ζήτησης.

Τρεις λέξεις κλειδιά: καλωσόρισμα, ελκυστική διάταξη χώρου και συμβουλή

Για να είναι οι πελάτες πιστοί στο φαρμακείο, οι ειδικοί στο marketing ενθαρρύνουν τους φαρμακοποιοούς να παραμείνουν στις βασικές αρχές της πιστότητας, που είναι η ποιότητα της υποδοχής, οι συμβουλές και η διάταξη των χώρων. Η συμβουλή και οι δράσεις πρόληψης (εμβολιασμός, έλεγχος πίεσης, ενημερώσεις για τον έλεγχο του διαβήτη... κ.ά) είναι απαραίτητες για να αποκτήσουμε πιστή πελατεία. Οι πελάτες έτσι θα είναι ευχαριστημένοι και συχνά θα προτείνουν το φαρμακείο και σε φίλους που θα θέλουν συμπληρωματικό έλεγχο και συχνά δεν γνωρίζουν που ακριβώς να απευθυνθούν.

Η ευκολία στη στάθμευση, το διευρυμένο ωράριο, η προσβασιμότητα, η εξυπηρέτηση, είναι βασικές υπηρεσίες που οι περισσότεροι φαρμακοποιοί αγνοούν ακόμη. Από τη στιγμή που αυτές οι βασικές ενέργειες τεθούν σε εφαρμογή, η πελατειακή πιστότητα γίνεται μέσα από τον καθορισμό στοιχείων διαφοροποίησης που πρέπει να οργανωθούν μετά από μελέτη της τυπολογίας του πελατολογίου. Θα πρέπει να αναλύσουμε τα περιθώρια κέρδους ανά κατηγορία προϊόντων για να καθορίσουμε ποιες είναι οι προτεραιότητές μας και όχι μόνο. Θα πρέπει να συμπεριλάβουμε και την ομάδα του φαρμακείου στις επιλογές μας και να βασιστούμε και στις δικές τους ικανότητες. Παράλληλα η δημιουργία μιας



βάσης δεδομένων του πελατολογίου μας (CRM) είναι εξίσου σημαντική.

Συμμορφωθείτε με τα δεδομένα της αγοράς σας

Εκτός από τα συνταγογραφούμενα φάρμακα, επιλέξτε τις κατηγορίες που πρέπει να επενδύσετε ανάλογα με την πελατεία της περιοχής σας. Από την κοσμετολογία, τα συμπληρώματα διατροφής μέχρι και τα ορθοπεδικά, τομέας υπό μεγάλη ανάπτυξη. Στη δερματοκοσμετολογία για παράδειγμα η ανάλυση του δέρματος εκτιμάται πολύ από τις πελάτισσες, αλλά θα πρέπει να συνοδεύεται και από μία παρακολούθηση που θα μπορούσε να έχει τη μορφή μιας καρτέλας πελάτη στο σύστημα CRM. Έτσι ο φαρμακοποιοός θα δημιουργήσει μια λίστα με τις ιδιαιτερότητες του κάθε πελάτη για να μπορεί να κάνει με ευκολία κάποια συμπληρωματική πρόταση κατά τη διάρκεια κάθε ζήτησης. Στον τομέα της υγείας και ευεξίας, οι ιδιαίτερες προβολές στο πλαίσιο ενός θέματος είναι πρωτοβουλίες που τραβούν το ενδιαφέρον της πελατείας. Πολλοί οι τομείς που μπορείτε να εκμεταλλευτείτε με στόχο να ακούτε και να καταγράφετε τις ανάγκες του καθένα. Ένας πιστός πελάτης είναι ένας πελάτης που αισθάνεται ότι τον ακούν και είναι ξεχωριστός. Κάθε φορά που μπορούμε να τον συμβουλευσουμε, ρωτώντας τον αν ήταν ικανοποιημένος από την προηγούμενη αγορά του, την οποία μπορούμε να δούμε μέσα από το σύστημα CRM ποια ήταν και πότε έγινε, είναι μια ενέργεια που κάνει τη διαφορά.

Εφαρμόστε την κάρτα πιστότητας

Θεωρητικά οι πελάτες αποζητούν πάντα προνόμια, αλλά εφόσον αυτά τους δοθούν, δεν σημαίνει πάντοτε ότι θα είναι και πιο πιστοί.

Ορισμένα φαρμακεία χρησιμοποιούν την κάρτα πιστότητας με μεγάλη επιτυχία στις πωλήσεις τους. Η ιδέα αυτών των καρτών πιστότητας είναι οι πελάτες να παίρνουν πόντους με τις αγορές τους και να κερδίζουν δώρα, να παίρνουν εκπτώσεις ή να συμμετέχουν σε διαγωνισμούς. Μέσα από την κάρτα πιστότητας, εκτιμάται ότι ο μέσος όρος του καλαθιού των αγορών των κατόχων της υπερβαίνει το 40% από εκείνο του μέσου όρου πωλήσεων και ότι η συχνότητα των επισκέψεών τους είναι πιο υψηλή.



Δημιουργήστε μια ανεκτίμητη βάση δεδομένων για το πελατολόγιό σας

Όπως είναι φυσικό η κάρτα πιστότητας δεν κάνει όλη τη δουλειά. Είναι η σωστή διαχείριση μιας βάσης δεδομένων των πελατών σας που συντελεί στη στρατηγική πιστότητας πελατών. Καθώς, αν μια βάση δεδομένων είναι φτιαγμένη με πελάτες που έχουν δεχτεί να είναι εγγεγραμμένοι για να λαμβάνουν μηνύματα προωθητικά και με επιπρόσθετες πληροφορίες για τον καθένα, όπως το φύλο, ο αριθμός παιδιών ή οι προτιμώμενες μάρκες και άλλα χρήσιμα στοιχεία που επιτρέπουν να προσδιορίσουμε τα κα-

ταναλωτικά προφίλ των πελατών, αυτό που θα κερδίσετε θα είναι σαφώς ανώτερο από μια απλή εκπτωτική κάρτα. Αυτή η ενέργεια marketing είναι που θα σας επιτρέψει να αυξήσετε τον ετήσιο αριθμό των επισκεπτών στο φαρμακείο σας και το μέσο καλάθι αγορών των πιστών πελατών σας, δύο δείκτες που θα πρέπει να μας δώσουν τη δυνατότητα να διαπιστώσετε την αποτελεσματικότητα του προγράμματος.

Για να βελτιώσουμε λοιπόν τη γνώση του πελατολογίου μας και να προσωποποιήσουμε τις προσφορές ανάλογα με τα ενδιαφέροντα ιδιαίτερων κατηγοριών πελατών μας πρέπει να κτίσουμε ένα πρόγραμμα CRM που θα μας επιτρέψει να τους στέλνουμε emails ή SMS με προωθητικές μας ενέργειες, υπενθυμίσεις, ευχές για τη γιορτή τους... κλπ.

Δημιουργήστε το δικό σας ηλεκτρονικό φαρμακείο

Για να πετύχουν την πελατειακή πιστότητα ορισμένοι φαρμακοποιοί καταφεύγουν σε ένα πλήρες εξοπλισμένο ηλεκτρονικό φαρμακείο. Δηλαδή δημιουργούν μια ιστοσελίδα που περιλαμβάνει



και ένα χώρο e-shop για παραφάρμακα, μια σελίδα στο Facebook και μια γραμμή στο Twitter ή ένα blog. Αν δεν σκοπεύει κάποιος να εφαρμόσει με το e-shop μια κατάσταση «ανταγωνισμού τιμών», η ηλεκτρονική του επέκταση είναι θέμα εικόνας και εξυπηρέτησης των πελατών που όλο και περισσότερο χρησιμοποιούν τα ηλεκτρονικά μέσα και τα κοινωνικά δίκτυα. Ανοίγοντας για παράδειγμα μια σελίδα στο Facebook έχετε έναν πραγματικό χώρο ανταλλαγής πληροφοριών με τους πελάτες σας. Αυτή η προβολή θα σας επιτρέψει να αποκτήσετε και ένα νέο πελατολόγιο. Το digital ή web marketing έχει μπει πλέον στη ζωή μας και δεν θα πρέπει να το αγνοήσουμε!

Μια υπηρεσία ενεργειών μάρκετινγκ για ευχαριστημένους πελάτες

Σήμερα πλέον όλοι οι φαρμακοποιοί έχουν τη δυνατότητα να δημιουργήσουν πελατειακή πιστότητα. Έτσι το PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ δημιούργησε την υπηρεσία **Υγεία και Ομορφιά**. Πρόκειται για μια πλατφόρμα υπηρεσιών που συγκεντρώνει όλα τα εργαλεία Marketing που έχει ανάγκη ένας επιχειρηματίας-φαρμακοποιός για να αναπτύξει αποτελεσματικές σχέσεις με τους πελάτες του. Μέσα στο σύστημα αυτό θα βρούμε μια κλασική κάρτα πιστότητας μέσα από εφαρμογή στο Smartphone του πελάτη. Γενικά οι φαρμακοποιοί δεν μοιράζουν κάρτες. Απλά εισάγουν στη βάση δεδομένων τους τα προφίλ των πελατών που είναι διατεθειμένοι να επωφεληθούν από τα πλεονεκτήματα του προγράμματος. Εφόσον ο πελάτης δεχθεί να μπει στο πρόγραμμα πιστότητας του φαρμακείου, στέλνει από το κινητό του ένα SMS για να γραφτεί στη βάση δεδομένων. Στη συνέχεια του έρχεται μήνυμα SMS να μπει μέσα στο site **Υγεία και Ομορφιά** και να εισάγει προσωπικά του δεδομένα: όνομα, οικογενειακά στοιχεία, προτιμήσεις σε προϊόντα... κλπ.

Σε τακτά χρονικά διαστήματα ο φαρμακοποιός δίνει εντολή στην υπηρεσία να στείλει μηνύματα SMS στους πελάτες του μέσα από αυτή τη βάση δεδομένων, και να τους ενημερώνει για διάφορες ενέργειες και προβολές. Όταν ο πελάτης έρθει στο φαρμακείο και δώσει στο φαρμακοποιό τον αριθμό του κινητού του ή σκανάρει την κάρτα του, ανοίγει αυτόματα στο πρόγραμμα ένα παράθυρο με όλα τα δεδομένα του πελάτη και τις αγορές του, στοιχεία που επιτρέπουν τον κατάλληλο χειρισμό του πελάτη.

...για άμεση επικοινωνία

με τους πελάτες του φαρμακείου μου

Τι προνόμια απολαμβάνω ως μέλος της υπηρεσίας;

Καταλαβαίνω καλύτερα
τον πελάτη μου
και τις αγοραστικές του συνήθειες

Κατάλληλη
κατηγοριοποίηση πελατών

Στοχευμένες προωθητικές ενέργειες
ανά κατηγορία πελάτη

Προσωποποιημένη και
άμεση επικοινωνία με τον πελάτη μου

Διατήρηση και αύξηση πελατολογίου

Αύξηση επισκεψιμότητας

Αύξηση μέσου όρου πωλήσεων

Αύξηση ανταγωνιστικότητας

Τι κερδίζουν οι πελάτες μου;

Προνομιακές τιμές
σε προϊόντα και δώρα

Προσφορές και διαγωνισμούς

Συμβουλές και υπηρεσίες
υγείας και ομορφιάς

Πρόσβαση σε πλήρεις και
προσωποποιημένες υπηρεσίες

Υπηρεσίες υπενθύμισης και
τήρησης δοσολογίας



Πώς λειτουργεί;

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

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

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

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

Η ΕΜΠΕΙΡΙΑ ΜΑΣ

Από τον Γιώργο Χατζόπουλο με φαρμακείο στην Ν. Πέραμο

Επιτυχημένες Ενέργειες Πιστότητας Πελάτη



Η δική μας εμπειρία στο κτίσιμο της Πιστότητας Πελάτη, ξεκινά με την ένταξη μας στο δίκτυο της Advance Pharmacies και την ενεργοποίηση της έκδοσης Κάρτας Πελάτη. Διατηρούσαμε αρχείο παρα-φαρμάκων και ενημερώναμε την αποθήκη από τα πρώτα χρόνια λειτουργίας του Φαρμακείου οπότε είχαμε στατιστικά. Μόλις όμως το «παντρέψαμε» με την Card' Advantage έγινε ξεκάθαρο σε μας ποιοι είναι οι πελάτες μας και τι ζητάνε. Χρησιμοποιήθηκαν τα αρχεία συναλλαγών, είδαμε το προφίλ των καταναλωτών και κάναμε ένα Business Plan εστιάζο-

ντας στις κερδοφόρες κατηγορίες του Φαρμακείου.

Η Card' Advantage αποτέλεσε το πιο δυνατό εργαλείο για να κερδίσουμε καλύτερη Πιστότητα Πελάτη. Η ικανοποίηση των πελατών αυξήθηκε με τη συλλογή και την εξαργύρωση των πόντων, όπως και με τις εποχικές προσφορές και τα δώρα που επικοινωνούσε για τους καρτούχους η Advance.

Για να δουλέψει βέβαια όλο αυτό, χρειάστηκε να αυξηθεί το προσωπικό και να εκπαιδευτεί, προκειμένου να βελτιώσουμε την εξυπηρέτηση, αφού το παραφάρμακο είναι γνωστό ότι απαιτεί περισσότερο χρόνο, τόσο στην πώληση όσο και στην παραλαβή, τιμολόγηση και την προβολή του, σε σχέση με το φάρμακο. Οργανώσαμε στη συνέχεια Events με βάση την εποχικότητα και την τάση των καταναλωτών σε συγκεκριμένες κατηγορίες ανά περιόδους. Επειδή το αρχείο των χρηστών της κάρτας πελάτη μεγάλωσε στην πορεία, ξεχωρίσαμε κατηγορίες με βάση τις αγορές και το προφίλ με αποτέλεσμα σε συγκεκριμένες ενέργειες (SMS, Direct Mail) να μπορούμε να ενημερώνουμε με μεγαλύτερη επιτυχία τους ενδιαφερόμενους. Στην περίπτωση του Facebook, η ενημέρωση είναι πιο εύκολη και πιο οικονομική, εξυπηρετεί βέβαια συγκεκριμένες κατηγορίες προϊόντων και ενέργειες με πιο μαζικό χαρακτήρα. Σε αντιπαραβολή το SMS μπορεί να γίνει πιο προσωποποιημένο και έχει υπεραξία γιατί αποθηκεύεται ευκολότερα και έχει ο καταναλωτής πιο άμεση πρόσβαση στην επανάληψη της ανάγνωσης του.

Οι ενέργειες αυτές διορθώθηκαν και βελτιώθηκαν στη διάρκεια των τελευταίων πέντε ετών, μας έδωσαν όμως μια σταθερή αύξηση από χρονιά σε χρονιά στις πωλήσεις καλλυντικών και βιταμινών που έφτασε και το 30%. Η επισκεψιμότητα μας αυξήθηκε εντυπωσιακά, αλλά λόγω νέου διευρυμένου μας ωραρίου δεν μπορεί να αποδοθεί όλο το credit στις ενέργειες πιστότητας πελάτη.




Προσελκύοντας τον περαστικό πελάτη

Ένας περαστικός πελάτης μπορεί να γίνει ένας μόνιμος πελάτης με την πρόθεση να του δοθούν τα μέσα που θα τον κρατήσουν και θα τον κάνουν πιστό σε εμάς. Η συνταγή είναι η ίδια όπως και με τον πελάτη που βρίσκεται κοντά μας, αλλά ο τρόπος που την εφαρμόζουμε είναι που κάνει όλη τη διαφορά.

Τα φαρμακεία που θεωρούνται ότι έχουν πολλούς περαστικούς πελάτες, είναι κατά κύριο λόγο τοποθετημένα σε εμπορικά κέντρα μεγάλων πόλεων, σε αεροδρόμια και σε σταθμούς.

Αλλά η περαστική πελατεία δεν μένει μόνο σε αυτήν την τυπολογία. Ο «νομαδισμός», συνέπεια των αλλαγών της καταναλωτικής συμπεριφοράς των πελατών, έχει γίνει μια πραγματικότητα για την πλειοψηφία των φαρμακείων, κυρίως για την αστική και προαστιακή ζώνη. Η φροντίδα του περαστικού πελάτη δεν πρέπει να θεωρείται μια εξαίρεση και πρέπει να δείχνουμε ιδιαίτερη προσοχή. Η κατανόηση των αναγκών του περαστικού πελάτη με στόχο να τον κάνουμε πιστό στο φαρμακείο επηρεάζεται από πολλούς παράγοντες όπως, το ωράριο λειτουργίας, η αρχιτεκτονική του χώρου, το απόθεμα, οι τιμές, το επίπεδο της εξυπηρέτησης, κ.ά.

Ποια φαρμακεία έχουν συμφέρον να κερδίσουν αυτή την πελατεία; Κατά βάση, εκείνα που βρίσκονται σε έναν άξονα συχνής κίνησης, εύκολα στην πρόσβαση, με ένα χώρο στάθμευσης κοντά, σε ένα δρόμο εμπορικό ή στην καρδιά ενός κέντρου προσέλκυσης με σχολεία, με επιχειρήσεις ή γραφεία.



Systane® Ultra
Οφθαλμικές Λιπαντικές Σταγόνες
για την αντιμετώπιση της ξηροφθαλμίας⁶

Ανακουφίζει από τα συμπτώματα
του ερεθισμού επιτυγχάνοντας
άμεση άνεση και παρατεταμένη προστασία¹⁻⁵



Χρησιμοποιείται
και ενώ φοράτε
τους φακούς
επαφής σας⁶

1. Ousler GW, Michaelson C, Christensen MT. An evaluation of tear film breakup time extension and ocular protection index scores among three marketed lubricant eye drops. *Cornea*. 2007;26:949-952. 2. Christensen MT, Cohen S, Rinehart J, et al. Clinical evaluation of an HP-guar gellable lubricant eye drop for the relief of dryness of the eye. *Curr Eye Res*. 2004;28: 55-62. 3. Hartstein I, Khwarg S, Przydryga J. An open-label evaluation of HP-Guar gellable lubricant eye drops for the improvement of dry eye signs and symptoms in a moderate dry eye adult population. *Curr Med Res Opin*. 2005;21:255-260. 4. Maurice DM. The Charles Prentice Award Lecture 1989; The Physiology of Tears. *Optometry & Vision Science*. 1990; 67:391-399. 5. Ketelson HA, Davis J, Meadows DL. Characterization of a novel polymeric artificial tear delivery system. Poster A139 presented at the 2008 annual meeting of the Association for Research in Vision and Ophthalmology. April 27-May 1, 2008, Fort Lauderdale, FL. 6. Systane Ultra 00X

Alcon

ΔΙΑΝΟΜΕΑΣ ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ: ΑΛΚΟΝ ΛΑΜΠΟΡΑΤΟΡΙΣ ΕΛΛΑΣ ΑΕΒΕ
Κηφισίας 18, Μαρούσι, Αθήνα, 151 25, Τηλ: 210 68 78 300

Τι είναι ένας περαστικός πελάτης;

Ένας περαστικός πελάτης είναι ένας πελάτης ο οποίος δεν αποτελεί μέρος της περιφερειακής ζώνης του φαρμακείου και δεν είναι ένας συχνός πελάτης αλλά περιστασιακός, σε ένα φαρμακείο που βρίσκεται κοντά στον εργασιακό του χώρο, στη βόλτα του ή στις δραστηριότητές του, ή λόγω άλλων μεταβλητών (π.χ. οδικά έργα). Επομένως κάθε φορά που περνά αυτό το μονοπάτι, ο περαστικός πελάτης είναι δεκτικός στο να σταματήσει σε αυτό το φαρμακείο εφόσον αυτό μπορεί να καλύψει τις ανάγκες του. Έγκειται πλέον στο φαρμακείο να τον προσελκύσει για να γίνουν οι επισκέψεις του πιο συχνές και όχι σποραδικές.



Καταγράψτε τον περαστικό πελάτη

Ο περαστικός πελάτης δεν θα πρέπει να αποκλείεται από τις ενέργειες πιστότητας του φαρμακείου μας. Ακριβώς το αντίθετο. Η εγγραφή του στην κάρτα πιστότητας, αν τη διαθέτουμε, είναι η πρώτη μας προτεραιότητα. Αλλά και η ενημέρωσή του για τις τρέχουσες προ-

σφορές μας ή τις υπηρεσίες φροντίδας υγείας ή ομορφιάς που προσφέρουμε είναι απαραίτητη. Αν επιθυμούμε να αναλύσουμε ποιοτικά και ποσοτικά το «νομαδικό» του φαρμακείου μας, η συλλογή πληροφοριών για να καθορίσουμε την τυπολογία των περαστικών πελατών μας και κυρίως την εξέλιξη αυτού του φαινομένου στο χρόνο, μπορεί να βοηθήσει στο σωστό προσανατολισμό του καθορισμού των τιμών και των υπηρεσιών του φαρμακείου.

Αυτό μπορεί να γίνει με τη βοήθεια κάποιου λογισμικού διαχείρισης, ικανού να δημιουργήσει λίστες σύμφωνα με προσωπικά κριτήρια όπως για παράδειγμα η διαλογή πελατών σύμφωνα με τον ταχυδρομικό κώδικα κατοικίας τους... κλπ.

Η ποιότητα της πιστότητας

Είτε πρόκειται για πελατεία της εμπέλειάς μας είτε για περιστασιακή, οι τεχνικές πιστότητας είναι οι ίδιες. Και στις δύο περιπτώσεις, θα πρέπει να επένδυμε στις τιμές, στις προσφορές προϊόντων, στις υπηρεσίες, στο καλωσόρισμα, στη συμ-

βουλή, και στην ελκυστικότητα του χώρου. Αλλά σύμφωνα με τη ζώνη που βρίσκόμαστε η στρατηγική διαφοροποιείται. Για παράδειγμα τα φαρμακεία που βρίσκονται σε τουριστικές περιοχές θα πρέπει να δώσουν έμφαση στην τιμή. Οι ξένοι τουρίστες είναι πλήρως ενημερωμένοι, κυρίως μέσω ίντερ-

νετ, για τις καλύτερες τιμές στην αγορά. Επίσης η παρουσία προσωπικού που γνωρίζει ξένες γλώσσες είναι σε αυτήν την περίπτωση πολύ χρήσιμη και αναβαθμίζει την όλη επικοινωνία του φαρμακείου.

Αλλά σημαντική είναι και η προσπάθεια για την ικανοποίηση του πελάτη, να καλύψουμε με τη γνώση μας και τον κατάλληλο τρόπο, τις ανάγκες του μέσω της συμβουλής και της ενσυναίσθησης στο πρόβλημά του. Και εδώ παίζει σημαντικό ρόλο η εκπαίδευση και η ποιότητα εξυπηρέτησης όλης της ομάδας.

Οι καλές τιμές καθώς και η ποικιλία προϊόντων είναι ένα ακόμη στοιχείο για να κερδίσουμε έναν περαστικό πελάτη.

Ο περαστικός πελάτης είναι συχνά βιαστικός

Απέναντι σε έναν περαστικό πελάτη, η επικοινωνία στο φαρμακείο είναι μεγάλης σπουδαιότητας. Συχνά είναι βιαστικός, χρειάζεται λοιπόν ένα οπτικό ερέθισμα πιο δυνατό για να τον κάνει να μπει στο φαρμακείο. Θα πρέπει να χρησιμο-

ποιήσετε όλα τα μέσα επικοινωνίας σας, τα χρώματα και τα ειδικά εφέ στη βιτρίνα σας.

Η συχνότητα και το προφίλ της περαστικής πελατείας θα πρέπει να επηρεάσουν την οργάνωση του φαρμακείου. Στις περιοχές με γραφεία, οι ώρες αιχμής του φαρμακείου είναι συνήθως το πρωί ή στο τέλος της ημέρας. Θα πρέπει λοιπόν να έχουμε περισσότερο προσωπικό στον πάγκο εκείνες τις ώρες, μια ενέργεια που μπορεί να κάνει τη διαφορά γιατί οι περαστικοί πελάτες θα ξαναέρθουν στο φαρμακείο σας επειδή εξυπηρετούνται γρήγορα. Μπορείτε επίσης να βάλετε και ένα γρήγορο ταμείο για τα παραφάρμακα. Συχνά βέβαια οι περαστικοί πελάτες παίρνουν το χρόνο τους για να επωφεληθούν από τις διάφορες υπηρεσίες μας, όπως για παράδειγμα το να συμβουλευτούν την αισθητική μας. Έτσι λοιπόν ένα διευρυμένο ωράριο λειτουργίας είναι απαραίτητο αν για παράδειγμα το φαρμακείο σας είναι τοποθετημένο κοντά σε σταθμό metro, κοντά σε βρεφικό σταθμό ή σχολείο ή κοντά σε ένα ιατρικό ή εμπορικό κέντρο.



Συμπέρασμα

Πρέπει λοιπόν να πιστέψουμε ότι η πιστότητα είναι ένα αναπόσπαστο στοιχείο ανάπτυξης για τα φαρμακεία στη σημερινή εποχή. Το μόνο που μένει είναι να βρούμε την κατάλληλη «δοσολογία» και την κατάλληλη χρήση των μέσων που διαθέτουμε! ■

Πόπη Χαραμή

Το 2014 είναι δύσκολο για το δικό σας φαρμακείο;
Εμείς στο Δίκτυο φαρμακείων **Pharma PLUS**
το κάναμε πιο **εύκολο. Πώς;**

ΔΙΚΤΥΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ

Pharma PLUS
Αναπτύξις στην Υγεία

Best
price

Προμηθευτικό Κέντρο Παραφαρμάκου

Κοινές αγορές
σε εξαιρετικές τιμές



Καινοτόμες Προωθητικές Ενέργειες

Αύξηση επισκέψεων
10,4%

Αύξηση πωλήσεων
παραφαρμάκου **12,2%**

1^ο Διαφημιζόμενο Δίκτυο Φαρμακείων

202.000 Κάτοχοι
Κάρτας προνομίων
+plus card

*1^ο Εξάμηνο του 2014
σε σχέση με το
1^ο Εξάμηνο του 2013

ΤΟ ΠΙΟ ΑΞΙΟΠΙΣΤΟ
ΔΙΚΤΥΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ
ΣΤΗΝ ΕΛΛΑΔΑ

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

ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ ΠΑΡΑΦΑΡΜΑΚΟΥ • ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΩΝ • ΠΛΗΡΗΣ ΜΗΧΑΝΟΡΓΑΝΩΣΗ • ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΝΘΡΩΠΙΝΟΥ ΔΥΝΑΜΙΚΟΥ • ΑΡΧΙΤΕΚΤΟΝΙΚΗ ΠΡΟΤΑΣΗ - ΚΟΙΝΗ ΕΙΚΟΝΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ • ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΧΩΡΟΥ ΚΑΙ ΚΑΤΗΓΟΡΙΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ • ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΠΛΑΝΟ • ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ ΚΑΡΤΑ ΠΕΛΑΤΗ PLUS CARD • ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ MARKETING ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

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

ΑΝΑΠΤΥΣΣΟΝΤΑΣ την κατηγορία προϊόντων αυτοθεραπείας



Ο ΕΦΕΧ είναι ο Σύνδεσμος Εταιρειών Φαρμάκων Ευρείας Χρήσης και στα μέλη του περιλαμβάνονται εταιρείες που εμπορεύονται φάρμακα ΜΗΣΥΦΑ. Ο Γενικός Διευθυντής κ. ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΔΟΚΙΟΣ μας απαντά εκ μέρους του Δ.Σ του Συνδέσμου πάνω στις τελευταίες εξελίξεις αυτής της κατηγορίας που αφορούν τη διάθεση και την προβολή προϊόντων αυτοθεραπείας στην αγορά.

PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ: Ποιοι είναι οι στόχοι του ΕΦΕΧ; ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΔΟΚΙΟΣ: Ο Σύνδεσμος ΕΦΕΧ φιλοδοξεί να συμβάλει στην ανάπτυξη της αυτοφροντίδας / αυτοθεραπείας, ενός κοινωνικού concept που γνωρίζει άνθηση σε πολλά κράτη-μέλη της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Οι Αρχές Υγείας σ' αυτές τις χώρες, οι Ιατρικοί Σύλλογοι, οι Ενώσεις Καταναλωτών και οι Φαρμακευτικές Εταιρείες υποστηρίζουν με το δικό του τρόπο ο κάθε παράγοντας, την ανάγκη του Πολίτη να παίρνει ο ίδιος πρωτοβουλία για την υγεία του. Ένας κύριος παράγοντας έκφρασης της αυτοθεραπείας είναι τα Μη Συνταγογραφούμενα Φάρμακα (ΜΗΣΥΦΑ). Επομένως η ανάπτυξη της αγοράς αυτών των φαρμάκων μαζί με την υπεύθυνη ενημέρωση των πολιτών θα συμβάλει αποφασιστικά στην εμπέδωση και ανάπτυξη της αυτοθεραπείας.

P.M&E: Ποια είναι η σημερινή κατάσταση των ΜΗΣΥΦΑ στην Ελλάδα και τις εξελίξεις διαφαίνονται στο άμεσο μέλλον;

Γ.Δ: Τα ΜΗΣΥΦΑ είναι φάρμακα τα οποία ο ΕΟΦ εγκρίνει ότι μπορούν να χορηγηθούν χωρίς ιατρική συνταγή, μπορούν να διαφημισθούν απ' ευθείας στο ευρύ κοινό από τα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης (ΜΜΕ) και το κόστος τους δεν καλύπτεται από την κοινωνική ασφάλιση. Λόγω ακριβώς αυτών των κριτηρίων στη συντριπτική πλειοψηφία των κρατών μελών της ΕΕ, οι τιμές των ΜΗΣΥΦΑ καθορίζονται ελεύθερα από τον Παραγωγό. Στη χώρα μας επί δεκαετίες οι τιμές των ΜΗΣΥΦΑ ελέγχονται από το κράτος. Δηλαδή, δεν είναι ελεύθερες και αντιμετωπίζονται με τον ίδιο τρόπο όπως τα συνταγογραφούμενα, ενώ το εγκριτικό τους καθεστώς είναι τελείως διαφορετικό. Αυτή είναι η κύρια αιτία που η αγορά των ΜΗΣΥΦΑ είναι υποαναπτυγμένη και δεν ενθαρρύνεται η εισαγωγή νέων προϊόντων τα οποία πολλά από αυτά είναι πρωτότυπα και καινοτόμα. Η κατάσταση όμως αυτή άλλαξε δραματικά με τη ψήφιση από τη Βουλή των Ελλήνων του πρόσφατου πολυνομοσχεδίου και συγκεκριμένα του Νόμου 4254. Με βάση αυτόν τον νόμο θεσμοθετείται από

1 Ιανουαρίου 2017 καθεστώς ελεύθερου προσδιορισμού από τον Παραγωγό της τιμής πώλησης των ΜΗΣΥΦΑ. Μαζί με άλλες διατάξεις του νέου νόμου, διαμορφώνεται ένα εγκριτικό και ρυθμιστικό πλαίσιο των ΜΗΣΥΦΑ εναρμονισμένο με αυτό των περισσότερων χωρών της ΕΕ. Η σημαντική αυτή αλλαγή έφερε καινούργιο άνεμο στην αγορά και το μέλλον προμηνύεται ελπιδοφόρο σε ότι αφορά την εισαγωγή νέων προϊόντων, την ανάπτυξη φιλόδοξων ενημερωτικών προγραμμάτων για το ευρύ κοινό, τις επενδύσεις των φαρμακευτικών εταιρειών, την αύξηση του εργατικού δυναμικού.

P.M&E: Με την έννοια αυτοθεραπεία θεωρείτε ότι στην Ελλάδα ο ασθενής είναι έτοιμος να πάρει την υγεία στα χέρια του;

Γ.Δ: Αρχικά πρέπει να διαφοροποιήσουμε τους όρους «αυτοθεραπεία» και «αυτοφροντίδα». Όταν λέμε «ο ασθενής παίρνει την υγεία στα χέρια του» αυτό είναι πιο κοντά στον όρο «αυτοφροντίδα» η οποία περιλαμβάνει τις ενέργειες που κάνουν οι άνθρωποι από μόνοι τους για τον εαυτό τους για τη διατήρηση της υγείας τους, καθώς και την πρόληψη και αντιμετώπιση κάποιας ασθένειας.

Όπως είναι φυσικό υπάρχουν διάφορα μικροπροβλήματα υγείας τα οποία είναι αναπόφευκτα και πρέπει να αποδεχόμαστε ως συνέπειες της ζωής. Εκεί συμπεριλαμβάνεται και ο όρος της «αυτοθεραπείας» η οποία αποτελεί ένα μέρος της αυτοφροντίδας και συνιστά την υπεύθυνη επιλογή και χρήση των ΜΗΣΥΦΑ, προκειμένου να αντιμετωπισθούν ήπια προβλήματα υγείας ή συμπτώματα, που έχουν διαγνωσθεί εμπειρικά από τον ίδιο τον ασθενή.

Στην Ελλάδα, έστω και χωρίς να γίνεται αντιληπτό από τον ίδιο τον ασθενή, η «αυτοθεραπεία» εφαρμόζεται από τον ίδιο, κυρίως σε περιπτώσεις απλού κρυολογήματος όπου ο ασθενής καταφεύγει από μόνος του στο φαρμακείο προκειμένου να προμηθευτεί το κατάλληλο χάπι ή αντιβιοτικό σιρόπι. Παρότι η υπεύθυνη ενημέρωση του κοινού βρίσκεται ακόμη σε βρεφικό στάδιο πιστεύουμε ότι ο Έλ-

λνας πολίτης διαθέτει αυξημένο κριτήριο και συνεργάζεται εποικοδομητικά με τον Φαρμακοποιό του ο οποίος αναδεικνύεται σε πυλώνα της Πρωτοβάθμιας Φροντίδας Υγείας (ΠΦΥ).

P.M&E: Στην Ελλάδα η προσφυγή του ασθενή σε προϊόντα αυτοθεραπείας είναι σε χαμηλότερα επίπεδα από τις άλλες Ευρωπαϊκές χώρες παρόλο τις πολύ χαμηλές τιμές τους. Ποιοι είναι οι λόγοι;

Γ.Δ: Ο ιατρός για τον Έλληνα ασθενή παραμένει η κύρια πηγή πληροφόρησης θεραπείας. Βασικοί λόγοι όμως για ν' απαντήσω στο ερώτημά σας, είναι η έλλειψη επαρκούς πληροφόρησης και δυστυχώς πρόσφατα έντονης παραπληροφόρησης κυρίως μέσω του internet. Εάν οι Αρχές Υγείας του τόπου μας είχαν κατανοήσει την αξία της αυτοφροντίδας / αυτοθεραπείας και είχαν αποφασίσει να την υποστηρίξουν όπως γίνεται στο Ηνωμένο Βασίλειο, τη Γαλλία ή τη Γερμανία, θα είχαν εφαρμοσθεί επαρκή ενημερωτικά προγράμματα. Από την άλλη μεριά ειδικά τον τελευταίο καιρό, υπό το φάσμα της μετακίνησης των ΜΗΣΥΦΑ εκτός φαρμακείων, ο Έλληνας ασθενής, έχει πέσει επανειλημμένα θύμα παραπληροφόρησης όσον αφορά ακραίες ανεπιθύμητες δράσεις προϊόντων αυτοθεραπείας.

P.M&E: Γιατί η ανάπτυξη των ΜΗΣΥΦΑ αποτελεί ευκαιρία για τον φαρμακοποιό να αναδείξει τον ρόλο του και ν αυξήσει τον τζίρο του;

Γ.Δ: Τα ΜΗΣΥΦΑ βοηθούν τον φαρμακοποιό να αναβαθμίσει τον ρόλο του σε βασικό Σύμβουλο της ΠΦΥ. Τα ΜΗΣΥΦΑ παρά την άμεση ενημέρωση που γίνεται προς το κοινό δε παύουν να είναι φάρμακα για τα οποία ο ασθενής/καταναλωτής χρειάζεται σωστή καθοδήγηση. Έχει αποδειχθεί σε πολλές άλλες χώρες αλλά και στην Ελλάδα, ότι ο πολίτης θεωρεί τον φαρμακοποιό ως τον κύριο σύμβουλο για να αντιμετωπίσει ένα πιθανό πρόβλημα υγείας πριν αποφασίσει να πάει στο ιατρό του. Με τα ΜΗΣΥΦΑ ο φαρμακοποιός δεν αρκείται μόνο στην πώλησή τους, αλλά μετατρέπεται σε ένα σύμβουλο του πολίτη, ερευνώντας ένα υποτυπώδες ιστορικό του και

καθοδηγώντας τον στη σωστή χρήση του φαρμάκου.

Εμπορικά θα ωφεληθεί ο φαρμακοποιός γιατί το κόστος των ΜΗΣΥΦΑ καταβάλλεται άμεσα από τον πολίτη και δεν υπεισέρχεται κανένα ασφαλιστικό ταμείο και η ανάπτυξη της αυτοθεραπείας θα αυξησει και τη ζήτησή τους.

P.M& E: Τα ΜΗΣΥΦΑ πρέπει να βγούνε από τα ράφια των φαρμάκων και να έχουν ελεύθερη πρόσβαση από τον καταναλωτή στο χώρο του φαρμακοπωλείου για να αναπτυχθεί καλύτερα αυτή η κατηγορία;

Γ.Δ: Υπάρχει εμπειρία σε αρκετές χώρες της ΕΕ όπου τα ΜΗΣΥΦΑ ή κάποια από αυτά εκτίθενται μέσα στο χώρο του φαρμακείου με έναν προσβάσιμο για τον πολίτη τρόπο. Στις χώρες αυτές η αυτοθεραπεία είναι σαφώς περισσότερο ανεπτυγμένη από ότι στη χώρα μας και έχει βρεθεί ότι με τον τρόπο αυτό εξοικειώνεται περισσότερο ο ασθενής/καταναλωτής στην πρωτοβουλία του να αποφασίζει για την αντιμετώπιση του προβλήματος υγείας του.

P.M& E: Η τόσο μεγάλη διαφήμιση των προϊόντων αυτών στα ΜΜΕ, δεν παραμερίζει εν μέρη τη συμβουλή του φαρμακοποιού;

Γ.Δ: Αντίθετα, η σωστή και υπεύθυνη διαφήμιση εκ μέρους της φαρμακευτικής εταιρείας μεταδίδει ένα ενημερωτικό μήνυμα προς τον ασθενή/καταναλωτή και παραδίδει τη σκυτάλη στον φαρμακοποιό, προκειμένου να του δώσει την απλουστευμένη πλήρη εικόνα του φαρμάκου για το οποίο ενδιαφέρεται. Η διαφήμιση υποβοηθά τον φαρμακοποιό στην υπεύθυνη ενημέρωση του πολίτη.

P.M& E: Ποια είναι η θέση του Συνδέσμου για την απελευθέρωση των τιμών των ΜΗΣΥΦΑ. Αυτό θα έχει τελικά όφελος στη τσέπη του καταναλωτή;

Γ.Δ: Όπως ειπώθηκε νωρίτερα, εφόσον τα ΜΗΣΥΦΑ είναι προϊόντα που εγκρίνονται από τον ΕΟΦ να χορηγούνται χωρίς ιατρική συνταγή, να διαφημίζονται άμεσα στον ασθενή / καταναλωτή και το κόστος τους δεν καλύπτεται από την κοινωνική

ασφάλιση, η τιμή πώλησης είναι δίκαιη και ορίζεται ελεύθερα από τον Παραγωγό. Τα οφέλη είναι πολλαπλά:

- Νέα προϊόντα θα εισαχθούν διευρύνοντας το φάσμα επιλογής για τον ασθενή.
- Παρά τη πιθανή αύξηση τιμών μετά την απελευθέρωση, πολύ σύντομα οι τιμές θα ισορροπήσουν στην αγορά υπακούοντας στους νόμους της ελεύθερης οικονομίας και του ανταγωνισμού.
- Η διαφοροποίηση των τιμών θα διευκολύνει τον ασθενή / καταναλωτή να επιλέγει φθηνότερο σχήμα θεραπειάς.

Ο τομέας της
αυτοθεραπείας/
αυτοφροντίδας
αναμένεται
να αναπτυχθεί
εντυπωσιακά στα
επόμενα πέντε
χρόνια που θα
ακολουθήσουν
την
απελευθέρωση
των τιμών

P.M& E: Ποια είναι η θέση του ΕΦΕΧ σχετικά με την πώληση των ΜΗΣΥΦΑ και σε άλλα κανάλια διανομής (Παραφαρμακεία, S/m) ακόμη και με την παρουσία φαρμακοποιού;

Γ.Δ: Η πάγια θέση του ΕΦΕΧ είναι ότι τα ΜΗΣΥΦΑ πρέπει να δίνονται πάντα δια

χειρός φαρμακοποιού από τα νομίμως λειτουργούντα φαρμακεία. Έχοντας αυτό ως βασική αρχή, και εφόσον τηρούνται αυστηρά όλες οι σωστές προδιαγραφές συντήρησης και φύλαξης των φαρμάκων, οι θέσεις του ΕΦΕΧ εναρμονίζονται με τις αποφάσεις της Πολιτείας.

P.M& E: Σχετικά με την πώληση των ΜΗΣΥΦΑ από ηλεκτρονικά φαρμακεία, ποιες θα είναι οι εξελίξεις;

Γ.Δ: Αναμένονται ραγδαίες εξελίξεις καθώς υπάρχει μεγάλη ανάπτυξη παγκοσμίως, κάτι που είναι φυσικό αν αναλογιστεί κανείς το οικονομικό όφελος των ασθενών/καταναλωτών λόγω της χαμηλότερης τιμής των προϊόντων που αγοράζουν μέσω των ηλεκτρονικών φαρμακείων. Υπάρχει ήδη το νομικό πλαίσιο στη ΕΕ και αναμένεται σύντομα η εναρμόνιση της χώρας μας με αυτό.

P.M& E: Σαν εκπρόσωπος του συνδέσμου, πείτε μας πώς βλέπουν τα μέλη σας το μέλλον της αυτοθεραπείας στην Ελλάδα, βραχυπρόθεσμα και μακροπρόθεσμα;

Γ.Δ: Όπως ειπώθηκε σε προηγούμενη ερώτησή σας, είναι γεγονός ότι η αγορά των ΜΗΣΥΦΑ «γυρίζει σελίδα». Η μεταβατική περίοδος από τώρα μέχρι το Δεκέμβριο του 2016 θα είναι μια προπαρασκευαστική περίοδο για τη βιομηχανία ενόψει της μεγάλης αλλαγής. Το μέλλον μόνο αισιόδοξο μπορεί να προβλεφθεί εφόσον από 1/1/2017 οι τιμές των ΜΗΣΥΦΑ θα καθορίζονται ελεύθερα από τον Παραγωγό. Ήδη έχει εκδηλωθεί ενδιαφέρον από μεγάλες φαρμακευτικές εταιρείες για στρόφη της στρατηγικής τους προς την αυτοθεραπεία, για εισαγωγή νέων προϊόντων, μερικά από τα οποία έχουν καινοτόμες συσκευασίες, νέες εταιρείες που εξετάζουν τη δυνατότητα παρουσίας τους στη χώρα μας.

Αν λάβουμε υπόψη μας τα ενημερωτικά προγράμματα προς το κοινό που ήδη βρίσκονται στο στάδιο σχεδιασμού, ο τομέας της αυτοθεραπείας/αυτοφροντίδας αναμένεται να αναπτυχθεί εντυπωσιακά στα επόμενα πέντε χρόνια που θα ακολουθήσουν την απελευθέρωση των τιμών. ■

FREZYDERM

Moisturizing Rich Cream

ΕΝΥΔΑΤΙΚΗ ΚΡΕΜΑ
ΤΟΥ ΟΡΙΜΟΥ ΔΕΡΜΑΤΟΣ

ΑΝΑΠΛΑΣΤΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ



Άμεσα πιο ελαστικό δέρμα μετά την εμμηνόπαυση

Με ένα καινοτόμο σύμπλεγμα από 2 τύπους μαλαυρανικών οξέων, ιχθυοκαλλαγόνου, φυτικά έλαια και Μαλακτικούς Εστέρες που ενυδατώνει άμεσα και σε βάθος το δέρμα και θωρακίζει την υγρασία. Ενισχύει και βελτιώνει τη δερματική δομή, αυξάνει την πυκνότητα και την ελαστικότητα της λεπτής, ευθραυστής επιδερμίδας και προλαμβάνει τη δημιουργία ρυτίδων.

ΑΓΑΛΗ, ΕΛΑΣΤΙΚΗ ΚΑΙ ΒΕΛΟΥΔΙΝΗ ΕΠΙΔΕΡΜΙΔΑ ΠΟΥ
ΑΚΤΙΝΟΒΟΛΕΙ ΛΑΜΨΗ ΚΑΙ ΥΓΕΙΑ



www.frezyderm.com



Οι ΝΕΟΙ κάνουν τη διαφορά...



Δυο νέα παιδιά, η Κωνσταντίνα και η Αγγελική Ποσειδώνος, ξεκίνησαν πριν ένα χρόνο το φαρμακείο τους στη Θεσσαλονίκη, με όνειρα και στόχους, με όλες τις σύγχρονες μεθόδους της διαχείρισης και με πνεύμα συνεργασίας και κυρίως διάθεση για προσφορά προς τον πελάτη. Οι νέοι λοιπόν κάνουν τη διαφορά... Είναι αυτοί που κτίζουν το φαρμακείο του αύριο!



Το «Φαρμακείο Ποσειδώνος», το οποίο φέρει την πλήρη επωνυμία «Ποσειδώνος Κωνσταντίνα και ΣΙΑ Ο.Ε.», γιόρτασε στις 17 Ιουνίου 2014 τα πρώτα του γενέθλια!

Στεγασμένο στο ισόγειο (210 τ.μ.) ενός τετραώροφου κτιρίου στη συμβολή των οδών Θεμιστοκλή Σοφούλη και Λογοθέτου και απέναντι από τη στάση «Ελληνικό Κολέγιο», βρίσκεται σε έναν από τους ομορφότερους δρόμους της Θεσσαλονίκης. Το άπλετο πράσινο, το οποίο κοσμεί

την περιοχή, όχι μόνο συμβαδίζει απόλυτα με τους όρους της υγείας και ευεξίας, αλλά ενισχύει και την αίσθηση αυτών. Όροι άρρηκτα συνδεδεμένοι με το Φαρμακείο ως έννοια.

Πέρα από το γεγονός πως η Θ. Σοφούλη είναι ένας πολυσύχναστος δρόμος με εύκολο parking, σε κοντινή απόσταση βρίσκονται το κτίριο Διοίκησης του ΙΚΑ, η Περιφέρεια Θεσσαλονίκης, καθώς και το κτιριακό συγκρότημα στο οποίο παρέχονται οι Ιατροφαρμακευτικές υπηρεσίες της Express Service, παράγοντες που αυξάνουν την επισκεψιμότητα του φαρμακείου.

Η πλειοψηφία των πελατών είναι κάτοικοι ή εργαζόμενοι στην περιοχή, συνθήκη η οποία ενισχύει τη σύναψη δεσμών εμπιστοσύνης και επικοινωνίας μεταξύ των τελευταίων και του προσωπικού.

Μετά από μελέτη της πελατείας και της ζήτησης, αλλά και λόγω της φύσης του, το φαρμακείο λειτουργεί σε διευρυμένο ωράριο από την αρχή του 2014, κίνηση η οποία βοήθησε τόσο στην καλύτερη εξυπηρέτηση του κοινού, όσο και στην ανάπτυξη του πελατολογίου, ιδίως από νέους εργαζόμενους πελάτες που δεν είχαν χρόνο να ψωνίσουν με τα παλιά ωράρια των φαρμακείων.





Μια ελκυστική Αρχιτεκτονική

Η πρώτη εικόνα ενός καταστήματος είναι πάντοτε πάρα πολύ σημαντική, γι' αυτό και τον εξωτερικό χώρο κοσμούν δύο μεγάλα, όμορφα παρτέρια δεξιά κι αριστερά της εισόδου, καθώς κι ένα χτιστό παγκάκι.

Εισερχόμενοι στον κυρίως χώρο, ακριβώς μπροστά μας βρίσκεται η κεντρική γόνδολα, στην οποία είναι τοποθετημένα όλα τα εποχιακά προϊόντα και οι προφορές. Η πτέρυγα στα αριστερά μας εί-

ναι αφιερωμένη στα καλλυντικά προϊόντα, τοποθετημένα ανά κατηγορία, με Φυτικά και Premium Δερμοκαλλυντικά και Μακιγιάζ. Συνεχίζοντας την περιήγηση μας, στον αριστερά και πίσω τομέα, υπάρχει ένας τοίχος επενδυμένος με ράβδους αλουμινίου και ράφια, στα οποία φιλοξενούνται τα συμπληρώματα διατροφής, οι βιταμίνες, τα είδη υγιεινής διατροφής και τα ορθοπεδικά είδη. Στη δεξιά πτέρυγα υπάρχει μία δεύτερη γόνδολα με όλα τα προϊόντα, τα οποία σχετίζονται με το παιδί και τη «νέα μαμά», τη φροντίδα των ποδιών καθώς και τα ανατομικά υποδήματα, ενώ στο πίσω μέρος της γόνδολας βρίσκουμε τα πάντα για την περιποίηση των μαλλιών.



μεγάλη συρταριέρα! Στη θέση της υπάρχουν ελάχιστα συρτάρια για τα ομοιοπαθητικά φάρμακα και ράφια με τα προϊόντα της βρεφικής διατροφής. Τα φάρμακα είναι αποθηκευμένα στο ρομποτικό μηχανισμό Rowa της CSA, ο οποίος εξυπηρετεί μέσω τριών θυρίδων, τοποθετημένων ακριβώς πίσω από τον πάγκο του φαρμακοπωλείου. Το Rowa βρί-

Στο βάθος και δεξιά, ένας πάγκος εξυπηρέτησης του φαρμακοπωλείου με δύο θέσεις εργασίας, είναι αυτός που συμπληρώνει την εικόνα του κεντρικού χώρου. Δεξιά του πάγκου, υπάρχει τομέας αφιερωμένος στη στοματική υγιεινή, ενώ αριστερά είναι τοποθετημένα τα OTC. Αυτό που απουσιάζει πίσω από τον πάγκο του φαρμακοπωλείου, είναι η καθιερωμένη



σκεται σε χώρο ειδικά διαμορφωμένο, πίσω από τον πάγκο και μη ορατό από τους πελάτες, ο οποίος χρησιμοποιείται και ως αποθήκη. Παρόλα αυτά, οι πελάτες έχουν τη δυνατότητα να παρακολουθούν τις κινήσεις του Rowa μέσω ενός monitor, τοποθετημένου στο χώρο του φαρμακοπωλείου. Δίπλα στο χώρο της αποθήκης βρίσκεται το εργαστήριο, πλήρως εξο-



πλισμένο με όλα τα απαραίτητα μηχανήματα για την παρασκευή γαληνικών σκευασμάτων. Το φαρμακείο διαθέτει ξεχωριστό χώρο γραφείου καθώς επίσης και καμπίνα ομορφιάς, στην οποία παρέχονται εντελώς δωρεάν δερμοαναλύσεις και περιποιήσεις προσώπου.



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.

Η Ομάδα, η ψυχή του Φαρμακείου



Ιδιοκτήτριες του φαρμακείου είναι η Κωνσταντίνα και η Αγγελική Ποσειδώνος. Η Κωνσταντίνα είναι η υπεύθυνη φαρμακοποιός και αρμόδια για τις περισσότερες λειτουργίες της επιχείρησης. Η Αγγελική ασχολείται με το κομμάτι του φαρμακευτικού καλλυντικού και του μακιγιάζ. Πέραν των δύο ιδιοκτητών, στο χώρο απασχολείται ακόμα μία φαρμακοποιός, η Ελπίδα Κεσόγλου, η οποία είναι υπεύθυνη για την εξυπηρέτηση του κοινού και την παροχή επιστημονικής συμβουλής σε αυτό. Η Αθανασία Παπαδημητρίου είναι αισθητικός, άρτια καταρτισμένη στον τομέα των καλλυντικών και υπεύθυνη στο αντίστοιχο τμήμα του φαρμακείου. Είναι, επίσης, επιφορτισμένη με τη διαχείριση των παραγγελιών του τμήματος και υπεύθυνη για τη λειτουργία της καμπίνας ομορφιάς. Τέλος, ο Βαγγέλης Δαπόλας είναι αρμόδιος για τις παραλαβές και την αποθήκη του φαρμακείου, ενώ έχει αναλάβει και την οργάνωση του λογιστηρίου, σε συνεργασία με την Αρετή Λεονταρή, η οποία είναι λογίστρια κι εξωτερικός συνεργάτης της επιχείρησης.

«Η πορεία του φαρμακείου αξιολογείται κάθε μήνα κατά τις συναντήσεις εργασίας» μας λέει η Κωνσταντίνα Ποσειδώνος «και εκεί γίνεται η απαραίτητη ενημέρωση του προσωπικού, προκειμένου να διατηρηθεί η ανοδική του πορεία, αλλά και να αυξηθεί η ποιότητα των παροχών προς του πελάτες μας. Η σχέση αυτή είναι αμφίδρομη, καθώς όλες οι νέες ιδέες και προτάσεις του προσωπικού τίθενται, επίσης, προς συζήτηση κι εφόσον κριθεί πως μπορούν να συμβάλουν στην ανάπτυξη του φαρμακείου, δημιουργείται ένα πλάνο για την υλοποίησή τους. Με αυτόν τον τρόπο όλα τα μέλη της ομάδας νιώθουν δημιουργικά. Για τη σωστή λειτουργία του φαρμακείου όμως, δεν είναι αρκετή μόνο η υγιής σχέση κι επικοινωνία μεταξύ των εργαζομένων. Η διαρκής εκπαίδευση είναι απαραίτητη για την πληρέστερη κι εγκυρότερη ενημέρωση των πελατών σχετικά με τα προϊόντα. Γι' αυτό τον λόγο όλοι μας παρακολουθούμε σεμινάρια εντός κι εκτός του χώρου εργασίας, τα οποία αφορούν τόσο σε νέα προϊόντα, τεχνικές πωλήσεων κι επικοινωνίας με τον πελάτη, όσο και σε επιστημονικές φαρμακευτικές εξελίξεις».

Στρατηγική ανάπτυξης με σύγχρονα εργαλεία της διαχείρισης

«Καθώς το φαρμακείο μας διανύει τον δεύτερο χρόνο λειτουργίας, οι ανάγκες του σε ότι αφορά την ποικιλία και την ποσότητα του εμπορεύματος συνεχώς μεταβάλλονται και φυσικά επηρεάζονται από τις ανάγκες που γεννά η κάθε εποχή του χρόνου. Οι συνεργάτες σε επίπεδο εταιρειών επιλέγονται με αυστηρά κριτήρια, έτσι ώστε να είναι εξασφαλισμένη η προμήθεια του φαρμακείου με προϊόντα ποιοτικά, αξιόπιστα αλλά και σε προσφορές συμφέρουσες τόσο για την επιχείρηση, όσο και για τους πελάτες. Στη συνεργασία με τους προμηθευτές αλλά και στην εξυπηρέτηση του κοινού, πολύτιμος βοηθός είναι το λογισμικό της CSA, το οποίο παρέχοντας χρήσιμα στατιστικά στοιχεία, δίνει μία πλήρη εικόνα για τις κινήσεις των προϊόντων (φαρμάκων και παραφαρμακευτικών ειδών) και απόλυτο έλεγχο των αποθεμάτων.

Με τα παραπάνω εργαλεία οι διαδικασίες των παραγγελιών και της απογραφής γίνονται πολύ πιο εύκολα και γρήγορα. Παράλληλα, με την άρτια μηχανοργάνωση την οποία διαθέτει η επιχείρηση, ανά πάσα στιγμή είναι διαθέσιμο στο προσωπικό το ιστορικό και οι προτιμήσεις όλων των πελατών. Κάτι τέτοιο διευκολύνει τόσο την εκτέλεση των συνταγών όσο και την ενδεχόμενη ενημέρωσή τους για κάποιο νέο προϊόν ή για κάποια προσφορά.

Η διαχείριση των εργασιών και η παροχή υπηρεσιών του φαρμακείου γίνεται ακόμη πιο ποιοτική και εύκολη με την παρουσία του ρομποτικού μηχανισμού της CSA. Η λειτουργία του υποστηρίζεται πλήρως και από το λογισμικό της CSA. Πρόκειται για μία μεγάλη και χρήσιμη επένδυση καθώς μειώνει το χρόνο εξυπηρέτησης των πελατών, ενώ ταυτόχρονα αυξάνει τον διαθέσιμο χρόνο για επικοινωνία με αυτούς. Τα φάρμακα βρίσκονται αποθηκευμένα στο εσωτερικό του, σε πρότυπες συνθήκες φύλαξης και με καταχωρημένες ημερομηνίες λήξης, γεγονός που απαλλάσσει από τη διαδικασία της απογραφής και του συνεχούς ελέγχου για ληξιπρόθεσμα φάρμακα και βοηθάει στη σημαντική μείωση της πιθανότητας λάθους κατά τη χορήγηση τους».

Επικοινωνία με τους πελάτες

«Κύριο μέλημα όλης της ομάδας μας είναι η υψηλή ποιότητα επικοινωνίας και ενημέρωσης προς τους πελάτες μας. Ο καθένας μας, εξειδικευμένος σε διαφορετικές κατηγορίες προϊόντων, είναι σε θέση να προτείνει λύσεις και να δώσει εξατομικευμένες συμβουλές υγείας, ομορφιάς και εναλλακτικών θεραπειών στον κάθε πελάτη ανάλογα με τις ανάγκες του. Επίσης ορισμένες φορές και σε συνεργασία με τις εταιρίες, οργανώνουμε εκδηλώσεις ενημέρωσης και προσφορών, οι οποίες διαρκούν λίγες ημέρες και αφορούν συγκεκριμένες ομάδες προϊόντων ανάλογα με την εποχή του χρόνου και τις ανάγκες υγείας που τη χαρακτηρίζουν. Κατά τη διάρκεια αυτών των ημερών οι πελάτες έχουν τη δυνατότητα να ενημερωθούν για τα προϊόντα και να τα αποκτήσουν σε προνομιακές τιμές. Οι προσφορές του φαρμακείου βρίσκονται πάντα τοποθετημένες σε κεντρικό σημείο του φαρμακο-



πωλείου, με ειδική σήμανση για να γίνονται πιο εύκολα διακριτές. Παράλληλα όσοι από τους πελάτες το επιθυμούν γίνονται κάτοχοι της «κάρτας υγείας» του φαρμακείου και απολαμβάνουν επιπλέον προνόμια, όπως έκπτωση με τη μορφή δωροεπιταγών, πρόσβαση στο πρόγραμμα δερμοαναλύσεων, περιποίησης προσώπου και μακιγιάζ, καθώς επίσης και διαδικτυακή ενημέρωση για όλες τις προσφορές και τις εκδηλώσεις».

Ποιότητα σε όλα τα επίπεδα

«Η ποιότητα της επικοινωνίας αποτελεί, ίσως, το δυνατότερο σημείο του φαρμακείου μας, αλλά δεν είναι μόνο αυτή η οποία έχει συμβάλει στην ολοκλήρωση ενός πρώτου επιτυχημένου χρόνου λειτουργίας της επιχείρησής μας. Η ενημέρωση την οποία παρέχουμε στον πελάτη σε επίπεδο επιλογής ενός προϊόντος, σωστής χρήσης του, πιθανών παρενεργειών, αλλά και αναμενόμενων αποτελεσμάτων είναι αναπόσπαστο κομμάτι της επαφής μας με αυτόν. Πέραν όμως από την επικοινωνία σε επιστημονικό επίπεδο, το προσωπικό μας είναι πάντοτε διαθέσιμο να συζητήσει και να αναπτύξει μία πιο προσωπική επαφή, αφού άλλωστε κάθε άνθρωπος που μπαίνει στο χώρο μας, μοιράζεται μαζί μας κομμάτι της προσωπικής του ζωής. Το χαμόγελο μας, η άνεση χώρου, το όμορφο περιβάλλον, η ευρεία γκάμα προϊόντων μας, το ευέλικτο ωράριο και η διάθεση για την καλύτερη δυνατή εξυπηρέτηση, είναι μερικά ακόμα δυνατά σημεία, τα οποία συμπληρώνουν την εικόνα του φαρμακείου μας».

Εξελίξεις και φιλοδοξίες

Δυστυχώς οι εξελίξεις για το φαρμακευτικό επάγγελμα δεν είναι ούτε ευχάριστες ούτε ευνοϊκές για μακροπρόθεσμα σχέδια. Παρόλα αυτά όμως όλοι μας θα πρέπει να αγωνιστούμε και να βρούμε εναλλακτικούς τρόπους να παγιώσουμε τη θέση μας και να κάνουμε αισθητή την παρουσία μας ως επιστήμονες φαρμακοποιοί στην ελληνική κοινωνία. Σε αυτό τον αγώνα έχουμε σύμμαχους τους πελάτες μας οι οποίοι χρόνια τώρα έχουν αποδείξει την πίστη και την εμπιστοσύνη τους στον Έλληνα φαρμακοποιό και στόχος μας πρέπει να είναι η διατήρηση και ενίσχυση αυτής της σχέσης. Ο σύγχρονος φαρμακοποιός οφείλει να παραμείνει επιστημονικός σύμβουλος και «φίλος» του καταναλωτή, ενώ ταυτόχρονα πρέπει να παρακολουθεί τις εξελίξεις, να ενημερώνεται και να προσαρμόζεται σε αυτές. Πληρώντας τα παραπάνω, οι πελάτες μας δεν θα έχουν λόγους να απευθυνθούν σε άλλα κανάλια διανομής, αλλά θα συνεχίσουν να συμβουλευόμαστε εμάς και να αγοράζουν από εμάς, αφού θα ξέρουν ότι είμαστε πάντοτε στη διάθεσή τους να δώσουμε τη σωστή λύση στο πρόβλημά υγείας ή ομορφιάς τους.

Τα πλάνα και οι φιλοδοξίες του φαρμακείου μας θα έλεγα ότι είναι να διατηρήσουμε την ανοδική μας πορεία, να συνεχίσουμε να αυξάνουμε την γκάμα των προϊόντων και υπηρεσιών μας, έτσι ώστε να καλύπτουμε όλο και περισσότερες ανάγκες της αγοράς έτσι όπως εξελίσσεται, να αυξήσουμε την ποιότητα των παροχών μας σε επίπεδο συμβουλής και τέλος να συνεχίσουμε να κερδίζουμε την εμπιστοσύνη του κόσμου, εξυπηρετώντας τους πελάτες μας με μεράκι και καλή διάθεση, επιδιώκοντας να γινόμαστε κάθε μέρα και καλύτεροι. Και αυτό θέλει πολύ δουλειά και γερή δόση αισιοδοξίας! ■

Η ανάπτυξη του Ελληνικού φαρμακείου ΜΕΣΑ ΑΠΟ ΤΟ ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΟ

**Ομοιοπαθητική, Φυτοθεραπεία, Γεμμοθεραπεία,
Κλινική Αρωματοθεραπεία, Άλατα Shuessler, Ανθοϊάματα,
Συμπληρώματα διατροφής, Γαληνικά σκευάσματα, Φυτικά καλλυντικά**



Οι κυριότερες επιπτώσεις από τις αλλαγές που έλαβαν και λαμβάνουν χώρα στην αγορά της υγείας και έχουν επίπτωση στο φαρμακείο σήμερα είναι:

- ✓ Η αύξηση του ανταγωνισμού σε όλα τα επίπεδα.
- ✓ Η διάβρωση των περιθωρίων κέρδους όλων των εμπλεκομένων στην αλυσίδα παραγωγής και διακίνησης των φαρμακευτικών προϊόντων.
- ✓ Η διαφοροποίηση της αγοράς, που πλέον έχει γίνει πολυπλοκότερη σε όλα τα επίπεδα.
- ✓ Οι αλλαγές στην κατανάλωση των προϊόντων υγείας, έχει επηρεάσει σημαντικά τόσο τον ρόλο του φαρμακοποιού, όσο και αυτόν του καταναλωτή των προϊόντων υγείας.

Συγκεκριμένα και μιλώντας για τον καταναλωτή, στον οποίο όλο και περισσότερο αναφερόμαστε όλοι, επιθυμώντας να καλύψουμε τις ανάγκες του, δημιουργούνται κάποια ερωτήματα:

- Πόσο διαφορετικός σε σύγκριση με το παρελθόν είναι ο σημερινός καταναλωτής;
- Τι απαιτήσεις έχει ο σημερινός πελάτης από τον φαρμακοποιό;
- Πώς εξελίσσονται οι σχέσεις πελάτη-φαρμακοποιού;
- Με ποια στρατηγική μπορούμε να κτίσουμε κερδοφόρες σχέσεις αμοιβαίου οφέλους;

Μέσα στα πλαίσια των γενικότερων αλλαγών στην αγορά, το μεγάλο ερώτημα είναι πώς το σημερινό φαρμακείο θα μπορούσε να ανταποκριθεί στις σύγχρονες προκλήσεις. Για να το επιτύχει αυτό, θα πρέπει να αναζητήσει και εντοπίσει τις ευκαιρίες και τις απειλές των σημερινών καιρών και να χαράξει τις στρατηγικές και πολιτικές που θα το φέρουν στο επίκεντρο αυτών των εξελίξεων και όχι στο περιθώριο. Οι φαρμακοποιοί θα χρειαστεί επίσης, μετά τον εντοπισμό των

απειλών και των ευκαιριών, που το εξωτερικό περιβάλλον και η αγορά δημιουργεί, να διαγνώσουν και εντοπίσουν τις αδυναμίες τους, που τους εμποδίζουν να πετύχουν το στόχο τους, αλλά και τα δυνατά σημεία που θα τους βοηθήσουν να τον επιτύχουν.

Ο κυριότερος ανταγωνισμός για το σημερινό φαρμακείο είναι «ο φαρμακοποιός με τις συνήθειες του παρελθόντος». Λέγοντας αυτό, θέλω να τονίσω, ότι το φαρμακείο έχει πλεονεκτήματα, που θα μπορούσαν να το καθιστούν παντοδύναμο έναντι του οποιοδήποτε ανταγωνιστή.

Το πρόβλημα στην ουσία του είναι η μη ενασχόληση του φαρμακοποιού με την επιχείρηση του αλλά και της επιστήμης του, που τον καθιστά ανίκανο να μελετήσει και να εντοπίσει τις αλλαγές που γίνονται στην αγορά και φυσικά να στρέψει τις ενέργειες του και τις δυνάμεις του συντονισμένα στην κατεύθυνση των αλλαγών, που είναι απαραίτητες προκειμένου να αντιμετωπίσει αποτελεσματικά τις νέες καταστάσεις.

Εμείς ως φαρμακοποιοί έχουμε στα χέρια μας ένα στρατηγικό πλεονέκτημα.

Μία συγκεκριμένη και μοναδική ικανότητα. Να ΠΟΙΟΥΜΕ ΦΑΡΜΑΚΟ. Όχι να το πωλούμε μόνο. Είμαστε σε θέση βάσει των σπουδών μας, να φτιάξουμε, να παρασκευάσουμε ένα φάρμακο, να το προτείνουμε στον πελάτη μας, να τον συμβουλευίσουμε, να τον κατευθύνουμε. Δηλαδή να προάγουμε και να διαφυλάττουμε την υγεία του πολίτη, ο οποίος στο πρόσωπο μας, πρέπει να βλέπει τον καταρτισμένο επιστήμονα και όχι τον «επιχειρηματία».

Κλειδί της επιβίωσης η διαφοροποίηση με το εργαστήριο

Η διαφοροποίηση έρχεται μέσα από τη γνώση, και την εξειδίκευση.

Η διαφοροποίηση λοιπόν, δύναται να έρθει πλέον, ΜΟΝΟ από το εργαστήριο του φαρμακείου μας με εστίαση στα ιδιοπαρασκευαζόμενα προϊόντα.

Η εξειδίκευση του εναλλακτικού «πράσινου φαρμακείου» θα διαφοροποιήσει το σημείο πώλησης και θ' αναδείξει το ρόλο του φαρμακοποιού ως συμβούλου υγείας.

Από τον **ΓΙΩΡΓΟ Ι. ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ**,

*Φαρμακοποιό, Γενικό Διευθυντή
Ομίλου Εταιρειών Medicum*



Υποχρέωσή μας λοιπόν, αλλά και ανάγκη που επιτάσσει η εποχή, είναι το εργαστήριο του φαρμακείου μας να είναι στο ύψος των περιστάσεων, εξοπλισμένο και λειτουργικό.

Ο εξοπλισμός που χρησιμοποιείται για την παρασκευή γαληνικών σκευασμάτων θα πρέπει να 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.

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

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

Σήμερα τα πράγματα φαίνεται να αλλάζουν και η αγορά των γαληνικών σκευασμάτων μπορεί να χαρακτηριστεί ως ραγδαία αναπτυσσόμενη, λόγω των σημαντικών αναγκών που αυτά μπορούν να καλύψουν.

Συγκεκριμένα, τα γαληνικά 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

Τα οφέλη του εργαστηρίου για τον ίδιο τον φαρμακοποιού

1. Αξιοποιείται η δύναμη του πάγκου και η εμπιστοσύνη του καταναλωτή.
2. Το φαρμακείο διαφοροποιείται.
3. Μπορεί να προσφέρει εξειδικευμένα προϊόντα.
4. Μπορεί να αναπτυχθεί σε επιχείρηση παραγωγό καλλυντικών - φαρμάκων - OTC.
5. Επενδύει στο μέλλον. Προσανατολίζεται σε άλλες αγορές.

σκευασμάτων (π.χ. μετατροπή δι-σκίων σε πόσιμο εναιώρημα, βελτίωση γεύσης κλπ.).

- Κάλυψης των αναγκών κοινωνικών ομάδων με ιδιαίτερες ανάγκες όπως οι ηλικιωμένοι και τα παιδιά.

Η επιστημονική γνώση απαραίτητη

Μεγάλη σημασία έχει η συνεχής επιμόρφωση και ενημέρωση του φαρμακοποιού στην Ομοιοπαθητική, Φυτοθεραπεία, Γεμμοθεραπεία, Αρωματοθεραπεία, Ανθοϊάματα, Κοσμετολογία, Marketing και στην ανάπτυξη του εργαστηρίου του.

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 προσπάθειά του αυτή.

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

Η παρασκευή γαληνικών σκευασμάτων απαιτεί σημαντική εμπειρία και επιστημονική γνώση!

Ένας φαρμακοποιούς λοιπόν οφείλει να βελτιώνεται διαρκώς, να διασφαλίζει την Ποιότητα και την Ασφάλεια των προϊόντων και των υπηρεσιών που προσφέρει.

Επενδύοντας σε Εναλλακτικές Θεραπείες, Συμπληρωματικές ή Παράλληλες

Με τον ευρύ όρο εναλλακτικές θεραπείες εννοούμε κάθε φυσική θεραπεία.

Οι εναλλακτικές θεραπείες είναι μόνο η Ομοιοπαθητική και ο Βελονισμός. Είναι δύο αυτοτελή θεραπευτικά συστήματα, που το καθένα χρησιμοποιεί τα δικά του θεραπευτικά μέσα. Η μεν Ομοιοπαθητική τα αραιωμένα και δυναμοποιημένα ομοιοπαθητικά φάρμακα, ο δε Βελονισμός τις βελόνες.

Όλες τις άλλες θεραπευτικές τις αποκαλούμε παράλληλες ή συμπληρωματικές. Η Φυτοθεραπεία δεν είναι ούτε εναλλακτική, ούτε συμπληρωματική, είναι αυτή καθαυτή η ιατρική και η Φαρμακευτική. Αντί να θεραπεύουμε με χημικό φάρμακο, δίνουμε φυτικό.

Οι Φαρμακοποιοί στο Πανεπιστήμιο διδάσκονται Γενική Βοτανική, Συστηματική Βοτανική, Φαρμακογνωσία, σε αντίθεση με τους γιατρούς που δεν διδάσκονται. Οι Ιατρικές Σχολές από το 1965 σταμάτησαν να διδάσκουν τα αντίστοιχα μαθήματα και δεν γνωρίζουν φυτοθεραπεία, παρά όσοι από ζήλο μετεκπαιδεύτηκαν. Οι γιατροί γνωρίζουν την ατροπίνη, αλλά δεν γνωρίζουν την Belladonna, γνωρίζουν το Buscopan, αλλά δεν γνωρίζουν τον Yoscymon, παρόλο ότι το 80% των χημικών φαρμάκων προέρχονται από το φυτικό βασίλειο.

Οι «εναλλακτικές θεραπείες» και ότι έχει σχέση με το φυσικό για την υγεία και τη διατροφή μας, αποτελεί μια σύγχρονη τάση.

Το φαρμακείο, έχοντας μια αναμφισβήτητη αξιοπιστία στο φάρμακο και στη διαχείριση της ασθένειας, έχει παράλλη-

86 ομοιοπαθητικά φαρμακευτικά σχήματα για ανθρώπους κάθε ηλικίας



λα κτίσει, ή οφείλει να κτίσει, μια αξιοπιστία στον τομέα της πρόληψης.

Σχεδόν κάθε πελάτης που μπαίνει στο φαρμακείο θέλει να ασχοληθεί με την υγεία του ακόμη και πριν αρρωστήσει. Είναι μια πραγματικότητα που οφείλουμε να επενδύσουμε επάνω της σαν επιστήμονες και πρεσβευτές της πρωτοβάθμιας περίθαλψης.

Οι «εναλλακτικές θεραπείες» εντάσσονται κυρίως στον τομέα της πρόληψης και για να είναι αποδοτικές, απαιτούν συνεχή εκπαίδευση και μια ιδιαίτερη έκθεση μέσα στο χώρο.

Απαιτείται σωστή σηματοδότηση του φαρμακείου, με τα κατάλληλα υλικά επικοινωνίας και τις οργανωμένες προβολές. Η σήμανση στα ράφια είναι μάλιστα πρωταρχικής σημασίας, καθώς και η οργάνωση θεματικών βιτρινών, ιδιαίτερα για τα διαιτητικά και τα συμπληρώματα διατροφής.

Σημαντικής σπουδαιότητας είναι επίσης και η ενημέρωση του πελάτη στα βασικά δραστικά συστατικά.

Η ομοιοπαθητική, η φυτοθεραπεία και η αρωμαθεραπεία, απαιτούν παράλληλα και ειδικές γνώσεις με εξειδικευμένη εκπαίδευση που προσφέρει τις βάσεις όχι μόνο για την παρασκευή τους, αλλά και για την κατάλληλη συμβουλή υγείας.

Ιδιαίτερα η φυτοθεραπεία και η αρωματοθεραπεία, ταιριάζει στα φαρμακεία εκείνα που θέλουν να παρουσιάσουν μια εικόνα προσανατολισμένη στην ολιστική και φυσική θεραπευτική.

Η αρχική προσέγγιση του πελάτη χρειάζεται προσπάθεια και το κατάλληλο υλικό επικοινωνίας. Ένα ειδικό ενημερωτικό έντυπο και μια θεματική βιτρίνα θα ήταν ανεκτίμητα εργαλεία προβολής της κατηγορίας.

Και ας μην ξεχνάμε ότι:

Η σοβαρή ενασχόληση του φαρμακοποιού με αυτή την κατηγορία, ιδιαίτερα η παρασκευή δικών του παρασκευασμάτων στο εργαστήριο, αφήνει αξιολογώματα κέρδη. ■

ΠΡΟΦΙΛ

Ο Γιώργος Ι.ΠΑΠΑΪΩΑΝΝΟΥ, Φαρμακοποιός, και Γενικός Διευθυντής του Ομίλου Εταιρειών Medicum είναι και Πρόεδρος της Ελληνικής Εταιρείας Ομοιοπαθητικών Φαρμακοποιών. Με σκοπό την υποστήριξη του φαρμακοποιού στην ανάπτυξη του εργαστηρίου του, ο Όμιλος Εταιρειών Medicum, συνεργάζεται με 850 ομοιοπαθητικά φαρμακεία όπου διακινεί προϊόντα, Α ύλες, υλικά εξοπλισμού και συσκευασίας. Παράλληλα εκδίδει το τριμηνιαίο Περιοδικό Ομοιοπαθητική Ιατρική και λειτουργεί το Εργαστήριο Ελεuthέρων Σπουδών Medicum College.

Αξίζει στον φαρμακοποιό να μπορεί να προσφέρει λύσεις

Στην υπηρεσία του οργανισμού που χρειάζεται στήριξη

Η εταιρεία BLESSTIA Pharmaceutical, παράγει πρώτες ύλες για την παρασκευή ομοιοπαθητικών φαρμάκων και ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ ομοιοπαθητικών φαρμακευτικών σχημάτων, με πιστοποίηση cGMP.

Ο φαρμακοποιός στον ουσιαστικό του ρόλο

Τα ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ ομοιοπαθητικά φαρμακευτικά σχήματα παρασκευάζονται από τον φαρμακοποιό σε τελικό ομοιοπαθητικό φάρμακο μετά από σύντομη φαρμακοτεχνική εργασία για αυτό και είναι στην αποκλειστική διαχείριση του φαρμακοποιού.

Η κρίση έχει και αυτή τη λύση

Ο φαρμακοποιός διαχειρίζεται τα 86 ΜΗ.ΣΥ.ΦΑ ομοιοπαθητικά φαρμακευτικά σχήματα για να δώσει χωρίς καθυστέρηση βοήθεια στον πελάτη του ο οποίος μπορεί να τα πάρει παράλληλα με οποιαδήποτε άλλη φαρμακευτική αγωγή και χωρίς να αλλάξει τις διατροφικές του συνήθειες.



LEVIATHANPHARM
Σουφλίου 7-9, Αγ. Δημήτριος, 173 43
Τηλ.: 210-7011401, κιν.: 6909080804
www.leviathanpharm.com
leviathanpharm@gmail.com

PRINCIPLE PHARMACEUTICALS
Δημ. Κοκότση 10, Ηράκλειο, 71 409
Τηλ.: 2810-238943, κιν.: 6932703683
www.principle-pharmaceuticals.com
principlepharmaceuticals@gmail.com

ΜΟΝΙΜΕΣ ΦΥΣΙΚΕΣ ΒΑΦΕΣ ΜΑΛΛΙΩΝ

Μια αγορά με δυναμική & προοπτικές



Η κατηγορία των μόνιμων φυσικών βαφών μαλλιών στο Φαρμακείο εγκαινιάστηκε το 2001. Στο διάστημα των δεκατριών ετών που ακολούθησαν, η συγκεκριμένη αγορά διένυσε σημαντική πορεία, έχοντας αποκτήσει σταθερό, πιστό κοινό, ενώ αποτελεί πλέον σημαντικό παράγοντα ανάπτυξης του Φαρμακείου.

Από την **ΚΑΤΕΡΙΝΑ ΝΤΑΛΑΜΑΓΚΑ,**

GROUP BRAND MANAGER / ΚΟΡΡΕΣ

Το Φαρμακείο αποτελεί πρωταρχικό προσορισμό για την αγορά προϊόντων αυτής της κατηγορίας, γεγονός που αποδεικνύεται από το μέγεθός της -αγγίζει τα 10 εκ.€ σε αξία και τα 1,5 εκ. τεμάχια σε όγκο¹, ενώ η δυναμική και οι προοπτικές της είναι εξαιρετικές. Εξάλλου 1 στις 2 γυναίκες βάφει τα μαλλιά της, ενώ 1 στις 3 δηλώνει ότι τα βάφει στο σπίτι², ποσοστό που ακολουθεί ανοδική πορεία.

Τι αποζητά ο καταναλωτής, ποια η ευκαιρία για τον φαρμακοποιό;

Η κάλυψη των λευκών, η διάρκεια, η λάμψη του χρώματος και η υγεία των μαλλιών, καταγράφονται ως τα βασικά ζητούμενα από μία βαφή μαλλιών. Παράλληλα, έχει ανατραπεί πλήρως η αντίληψη πως οι βαφές μαλλιών με φυσικά συστατικά υστερούν σε αποτέλεσμα. Η απουσία αμμωνίας και άλλων δυντι-

κά επιβλαβών συνθετικών συστατικών, όπως ρεζορκίνη, parabens και σιλκόνες, σε συνδυασμό με φιλικές για τα μαλλιά και το τριχωτό της κεφαλής συνθέσεις, βασισμένες σε φυτικά εκχυλίσματα και έλαια, ενισχύουν το ανταγωνιστικό τους πλεονέκτημα. Τη δυναμική της κατηγορίας συμπληρώνει η ισορροπημένη σχέση ποιότητας-τιμής.

Το επιστημονικό προφίλ και ο συμβουλευτικός ρόλος του Φαρμακοποιού συνιστούν επιπλέον σημαντικό παράγοντα διαφοροποίησης της κατηγορίας από την αγορά ευρείας. Υπάρχει ένα ισχυρό προϊοντικό κωδικολόγιο που «ντύνεται» με την τεκμηριωμένη γνώση, αλλά και την αξία της προσωπικής επαφής με τον πελάτη. Η απάντηση σε κάθε ερώτημα που αφορά στις προσωπικές ανάγκες κάθε πελάτη -όπως σχετικά με την κάλυψη λευκών ή την αλλαγή χρωματικού τόνου, την καλύτερη δυνατή φροντίδα των ταλαιπωρημένων μαλλιών ή τη σωστή χρήση της βαφής μαλλιών- αλλά και η καθοδήγησή του για την επιλογή της κατάλληλης απόχρωσης, είναι καίρια ώστε

να επιτευχθεί το σωστό χρωματικό αποτέλεσμα και να εξασφαλιστεί η επαναληπτική αγορά.

Το προσωπικό του Φαρμακείου θα πρέπει να είναι κατάλληλα ενημερωμένο για το προϊόν, τα χαρακτηριστικά και τις δυνατότητες που προσφέρει, λαμβάνοντας υπόψη ότι η επιλογή της κατάλληλης βαφής και απόχρωσης είναι συνισταμένη πολλών παραγόντων, όπως ευαισθησία τριχωτού, φυσική βάση και ποιότητα μαλλιών, ποσοστό λευκών μαλλιών, επιθυμητό τελικό αποτέλεσμα, προηγούμενες εφαρμογές και τεχνικές διεργασίες. Ο Φαρμακοποιός-σύμβουλος θα πρέπει μέσα από μία σειρά ερωτήσεων να διαγνώσει την ανάγκη, αλλά και την επιθυμία του πελάτη, ώστε να προτείνει τη σωστή λύση. Η βασική «προϊοντική» επιχειρηματολογία θα πρέπει να συνοδεύεται από ένα ευρύτερο πληροφοριακό πεδίο, π.χ. ακόμα και η ενημέρωση σχετικά με τις τάσεις στα χρώματα μαλλιών, θα προσθέσει αξία στη σχέση Φαρμακοποιού-πελάτη. Τα εκπαιδευτικά σεμινάρια των εταιρειών-συνεργατών είναι το «μέσο», ώστε να αποκτηθεί η γνώση και ευελιξία που απαιτείται για την πώληση ενός απόλυτα προσωπικού καλλυντικού προϊόντος, όπως η βαφή μαλλιών.

Η υψηλή επένδυση από την πλευρά των εταιρειών στην επικοινωνία με τους καταναλωτές, αλλά και οι εκτενείς προωθητικές ενέργειες, ενισχύουν περαιτέρω τη ζήτηση. Επιπλέον, είθισται η αγορά να είναι επαναληπτική, ενώ υπάρχει σημαντικό περιθώριο συνδυαστικής πώλησης, π.χ. προτείνοντας τον κατάλληλο συνδυασμό προϊόντων περιποίησης, όπως σαμπουάν και μάσκα μαλλιών με ευεργετικά φυσικά συστατικά, ιδανικά για βαμμένα μαλλιά.

Οι επιτυχημένες πρακτικές προώθησης

Η ζήτηση της αγοράς, το ανταγωνιστικό πορτοφόλιο, το επιστημονικό υπόβαθρο, η δύναμη των υφιστάμενων διαπροσωπικών σχέσεων με τον πελάτη, το ενισχυμένο προφίλ του Φαρμακείου ως προσορισμού αγοράς ποιοτικών, αποτελεσματικών, ασφαλών καλλυντικών προϊόντων είναι δεδομένα. Παράλληλα, ωστόσο, η

1. IMS Hellas, φαρμακεία, κατηγορία Βαφές, 2013

2. TGI Ιαν-Δεκ 13

«εικόνα» και οι πρακτικές προώθησης έχουν το δικό τους σημαντικό μερίδιο σε μια επιτυχημένη πώληση.

Ένα ξεχωριστό σημείο εντός του Φαρμακείου, αφιερωμένο στη συγκεκριμένη κατηγορία, δίνει την ευκαιρία στον πελάτη να διαμορφώσει πλήρη εικόνα για την ευρύτητα της γκάμας. Το σημείο προβολής θα πρέπει να είναι ευκρινές, κεντρικό και με κατάλληλη σήμανση. Απαιτείται χρόνος για την επεξεργασία του χρωματολογίου αλλά και χώρος για τη «διάγνωση». Αυτά είναι τα στοιχεία που επιμηκύνουν την παρουσία του πελάτη στο σημείο, ώστε με άνεση να καταλήξει στη σωστή επιλογή αγοράς.

Η βιτρίνα αξιοποιείται για να μεταφέρει το «μήνυμα» και να προσελκύσει το κοινό (το σχετικό προωθητικό υλικό των εταιρειών συμβάλλει προς αυτή την κατεύθυνση). Η εστίαση σε ένα μοναδικό μήνυμα μεγιστοποιεί την αποτελεσματικότητα της επικοινωνίας: έμφαση στην ανώτερη δράση των μόνιμων φυσικών βαφών μαλλιών χωρίς αμμωνία σε όλα τα επίπεδα - κάλυψη, διάρκεια, λάμψη, φροντίδα μαλλιών- αλλά και στο γεγονός ότι με φυσικό τρόπο μπορεί κάποιος να επιτύχει το χρωματικό αποτέλεσμα της επιλογής του, διατηρώντας την υγεία των μαλλιών.

Η κατηγορία των μόνιμων βαφών μαλλιών δεν χαρακτηρίζεται από έντονη εποχικότητα. Παρόλα αυτά, μήνες αιχμής για την προώθησή τους μπορούν να χαρακτηριστούν οι καλοκαιρινοί μήνες, ο Σεπτέμβριος που «υπογραμμίζει» την ανάγκη ανανέωσης ενόψει της νέας σεζόν, αλλά και η εορταστική περίοδος.

Η παρακολούθηση των πωλήσεων, η ενημέρωση σχετικά με τον βαθμό ικανοποίησης των πελατών από την αγορά, η γνώση των εξελίξεων και νέων τάσεων στη συγκεκριμένη κατηγορία -σε επίπεδο τεχνολογίας, τεχνικών και αποχρώσεων- όπως διαμορφώνονται και μέσα από τα προϊοντικά λανσαρίσματα, είναι στοιχεία που ορίζουν τυχόν διορθωτικές κινήσεις, στις οποίες πρέπει να προβεί ο Φαρμακοποιός, ώστε να διατηρήσει και διευρύνει την πελατειακή βάση του και παράλληλα η κατηγορία να διατηρήσει την υποσχόμενη δυναμική της. ■



ΚΟΡΡΕΣ / Νο1 ΣΤΙΣ ΒΑΦΕΣ ΜΑΛΛΙΩΝ ΣΤΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ³

Η ΚΟΡΡΕΣ εγκαινίασε την κατηγορία των μόνιμων φυσικών βαφών χωρίς αμμωνία στο Φαρμακείο το 2001, παραμένοντας έως σήμερα Νο1 μάρκα στην προτίμηση του κοινού. Πιστή στη φιλοσοφία ανάπτυξης προϊόντων με φυσικά συστατικά, η ΚΟΡΡΕΣ αποφεύγει πλήρως τις φόρμουλες που τραυματίζουν τη δομή της τρίχας και εστιάζει σε καινοτομικές επιλογές, με σκοπό μία μόνιμη βαφή που διατηρεί την υγιή υφή και τη λάμψη της τρίχας, χωρίς να την επιβαρύνει. Στοχεύοντας να συνδυάσει μόνιμο, λαμπερό χρώμα που διαρκεί, με την περιποίηση των μαλλιών, το Εργαστήριο Έρευνας & Ανάπτυξης ΚΟΡΡΕΣ επιλέγει φυσικές πρώτες ύλες με ωφέλιμες ιδιότητες για την καλύτερη συμβατότητα του προϊόντος με το δέρμα και τα μαλλιά. Παράλληλα, έμφαση δίνεται στην ασφάλεια και αποτελεσματικότητα, με προτεραιότητα την αποφυγή παραγόντων που προκαλούν ερεθισμούς και αλλεργίες.

Η Argan Oil Advanced Colorant είναι η πιο πρόσφατη προσθήκη στη σειρά μόνιμων φυσικών βαφών ΚΟΡΡΕΣ. Θέτοντας πρωτοποριακά δεδομένα στην κατηγορία των μόνιμων βαφών εν γένει, με την αποκλειστική τεχνολογία Pigment-Lock που κλειδώνει το χρώμα, προσφέρει 100% κάλυψη λευκών, εξαιρετική διάρκεια χρώματος, βαθιά ενυδάτωση και εντατική περιποίηση.

3. Στοιχεία IMS, Κατηγορία Βαφές Μαλλιών, 2001-YTD 5/2014

EST. **KORRES** 1996



ΝΕΑ ΒΑΦΗ ΜΑΛΛΙΩΝ ΧΩΡΙΣ ΑΜΜΩΝΙΑ
**ARGAN OIL
ADVANCED COLORANT**

Η ανατροπή στις βαφές μαλλιών

**Δεν υπάρχουν καλύτερα αποτελέσματα σε κάλυψη
διάρκεια και περιποίηση.**

100% Κάλυψη λευκών/ Μεγάλη διάρκεια/ Βαθιά ενυδάτωση

**ΜΕ ΤΗΝ ΝΕΑ ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΗ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ PIGMENT-LOCK
ΠΟΥ ΚΛΕΙΔΩΝΕΙ ΤΟ ΧΡΩΜΑ.**

**Με φυσικά έλαια και συστατικά για βαθιά ενυδάτωση
και εντατική περιποίηση.**

Χωρίς: Αμμωνία, PPD, Parabens, Σιλικόνες, Mineral Oil, Ρεζορκίνη.



www.korres.com

No1*

στις βαφές μαλλιών στο φαρμακείο

IMS κατηγορία βαφές Μαλλιών 2001-ΥΤD5 2014

ΕΠΙΔΕΣΜΙΚΑ High-Tech Επουλωτικά και Αναπλαστικά



Σήμερα το επιδεσμικό γίνεται συνώνυμο με το επουλωτικό, γιατί εκτός από τα κλασσικά προστατευτικά επιδεσμικά, στο ράφι του φαρμακείου πληθαίνουν και τα νέας τεχνολογίας επιδεσμικά που φροντίζουν και επουλώνουν το δέρμα από τις φουσκάλες και τις πληγές. Αυτή η αγορά είναι αποκλειστική του φαρμακείου και έχει ευκαιρίες να αναπτυχθεί όσο ο καταναλωτής ενημερώνεται.

Η χρήση επιδεσμικών με υδροκολλοειδή ή άλλες συνθέσεις που επουλώνουν και αναπλάθουν το δέρμα αναπτύσσεται τα τελευταία χρόνια. Αυτά τα επιδεσμικά δεν είναι απλά προστατευτικά αλλά αποτελούν μια θεραπευτική προσέγγιση.

Στην κατηγορία των προϊόντων πρώτων βοηθειών θα τοποθετηθούν και αυτά τα προϊόντα για εγκαύματα, φουσκάλες, πληγές κ.ά.

Είναι γεγονός ότι πολλοί καταναλωτές δεν γνωρίζουν ότι υπάρχουν τέτοιου είδους προϊόντα, άρα υπάρχει δυναμικό ανάπτυξης της κατηγορίας, αρκεί οι εταιρείες και οι φαρμακοποιοί να παίξουν σωστά το παιχνίδι της επικοινωνίας και της ενημέρωσης.

Ιδιαίτερα η αγορά της φροντίδας των ποδιών από φουσκάλες και πληγές είναι πολύ ελπιδοφόρα. Η ιδιαίτερη κατηγορία καταναλωτών εδώ είναι οι γυναίκες και οι αθλητές. Η αγορά αυτή είναι ευαίσθητη στις κλιματολογικές συνθήκες και πέφτει κάπως τους καλοκαιρινούς μήνες, όταν τα πόδια ξεγυμνώνονται από τα στενά κλειστά παπούτσια.

Φυσικά στο φαρμακείο δύο είναι οι άξονες επικοινωνίας: το σωστό merchandizing και η συμβουλή του φαρμακοποιού.

MERCHANDIZING

3 σημεία που πρέπει να φροντίσετε για τη σωστή προβολή της κατηγορίας

1. Αφιερώστε μια ραφιέρα ή έστω ένα ή δύο ράφια και σηματοδοτήστε τα: "πρώτες βοήθειες".
2. Φροντίστε αυτά τα ράφια να είναι ορατά από τον καταναλωτή. Μην βάζετε τα θεραπευτικά αυτά επιδεσμικά στις συρταριές.
3. Βάλτε μία σήμανση με δείκτες ραφιών που να τα κατηγοριοποιούν ανά ανάγκη: για φουσκάλες, για πληγές, εγκαύματα... κλπ.

ΟΙ ΜΑΡΚΕΣ ΚΑΙ ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΟΥΣ

Από την εταιρεία **J&J Hellas** προτείνεται η σειρά **COMPEED®** με ειδικά επιθέματα για φουσκάλες. Τα υδροκολλοειδή επιθέματα Compeed® απορροφούν την υγρασία και τα νεκρά σωματίδια. Το αδιάβροχο ημι-διαπερατό φιλμ τους, εμποδίζει το νερό και τα βακτήρια να εισέλθουν στην πληγή, ενώ ταυτόχρονα επιτρέπει στο δέρμα να αναπνέει και να αφήνει την περίσσεια υγρασία να εξατμίζεται. Η δράση των Compeed έχει άμεσα και ορατά πλεονεκτήματα καθώς ανακουφίζουν άμεσα από



τον πόνο, σε μό-

λις 10 δευτερόλεπτα, παραμένουν σταθερά στη θέση τους για πάνω από 24 ώρες έως και 3 μέρες, δρουν ως δεύτερο δέρμα και επιτρέπουν να συνεχίσουμε την ημέρα μας κανονικά. Διατίθενται σε διάφορα μεγέθη και σχήματα για να αντιμετωπίσουμε τις φουσκάλες σε κάθε σημείο εμφάνισής τους στο πέλμα.



Η **Health Plus SA** μας παρουσιάζει το **CHITODERM® PLUS** που είναι ιδανικό για τη φροντίδα και επούλωση επιμολυσμένων χρόνιων ελκών, καθώς επεμβαίνει ενεργητικά στο



μικροπεριβάλλον τους με την έντονη αντιβακτηριδιακή, αντιφλεγμονώδη και αιμοστατική του δράση. Παράλληλα προάγει την ιστολογική σύνθεση του δέρματος. Η αποτελεσματικότητα του CHITODERM® PLUS, οφείλεται στην παρουσία μιας μεμβράνης εμποτισμένης με χιτοζάνη (55g/m²) που είναι προσαρμοσμένη στην επιφάνεια επαφής του επιθέματος. Η πολύ μεγάλη δυνατότητα απορρόφησης (περίπου 3.600gr/m²) του εκκρίματος της πληγής από το επίθεμα, μας εξασφαλίζει τις ιδανικές συνθήκες επούλωσης.

Το **Active Foam** από την ίδια εταιρεία, ένα υπέρ απορροφητικό επίθεμα από αφρό πολυουρεθάνης, μας παρέχει μέγιστη απορροφητικότητα εκκρίσεων, εγκλωβίζοντας στο εσωτερικό του τα μικρόβια και τα κυτταρικά συστατικά του τραύματος. Παράλληλα εξασφαλίζει ιδανικές συνθήκες υγρασίας για τη γρήγορη επούλωση της πληγής, παρέχοντας προστασία από τα μικρόβια. Το εξωτερικό υλικό είναι διαπερατό

από υδατμούς.

Η εταιρεία **BDF** μας παρουσιάζει τα **Hansaplast SOS** επιθέματα για φουσκάλες. Τα Hansaplast



SOS ανακουφίζουν άμεσα, συμβάλλοντας στη γρήγορη επούλωση των φουσκάλων χάρη

στο υδροκολλοειδές υλικό τους και είναι απόλυτα διακριτικά καθώς είναι τελείως διάφανα. Η αποτελεσματικότητά τους είναι μάλιστα εγγυημένη! Σε έρευνα του προϊόντος σε χρήση από 8.244 βοηθούς φαρμακείου προέκυψε ότι το 99% θα πρότεινε αυτό το προϊόν σε πελάτη. Επιπλέον, τα Hansaplast SOS Επιθέματα για Φουσκάλες κολλούν ακόμα καλύτερα



στα πόδια παραμένοντας σταθερά για μέρες, επούλώνοντας τις φουσκάλες και προστατεύοντας παράλληλα με ασφάλεια ενάντια στη βρωμιά και τα βακτήρια.

Παράλληλα το

Hansaplast αόρατη προστασία είναι πολύ λεπτό επιδερμικό, αδιάβροχο και ελαστικό, 100% διαφανές που εφαρμόζει σαν δεύτερο δέρμα πάνω στη πληγή. Χάρη στην υδροκολλοειδή του τεχνολογία δημιουργεί ιδανικές συνθήκες επούλωσης τραύματος αφήνοντας παράλληλα το δέρμα να αναπνέει.



Τα **DermaPlast®** και **Hydrosorb® comfort** από την εταιρεία **HARTMANN** προσφέρουν δροσιστική δράση και μείωση της αίσθησης κνησμού και καύσου σε εγκαύματα (έως δεύτερου βαθμού), ενώ διασφαλίζουν υγρό περιβάλλον γύρω από το τραύμα. Το **Hydrosorb® comfort** είναι ένα επίθεμα συμπαγούς υδροκυτταρικού τζέλ με περιεκτικότητα 60 % ισοτονικού διαλύματος, με





ACTIVE FOAM

Το **ACTIVE FOAM** της **MASTER-AID** είναι μια σύγχρονη κατηγορία αφρώδους επιθέματος για χρόνια έλκη.

Τα αφρώδη επιθέματα καταλαμβάνουν το μεγαλύτερο μερίδιο στην παγκόσμια αγορά γαζών υγρής επούλωσης.

Το **ACTIVE FOAM** της **MASTER-AID** από αφρώδες υλικό μειώνει σημαντικά το κόστος θεραπείας στα χρόνια τραύματα, μειώνοντας τον χρόνο επούλωσης τους. Οι εκκρίσεις του τραύματος απορροφώνται γρήγορα και άμεσα στον υδρόφιλο πυρήνα, ενώ η μικροπορώδης επιφάνεια του επιθέματος αποτρέπει την προσκόλληση στο τραύμα.

Το πάχους 4,5mm επίθεμα, εξασφαλίζει απορρόφηση εκκρίματος 9g/10cm² το 24ωρο, όταν ο μέσος όρος των χρόνιων τραυμάτων εκκρίνει 5g/10cm² το 24ωρο. Παράλληλα, το **ACTIVE FOAM** της **MASTER-AID** εξασφαλίζει το ιδανικό υγρό περιβάλλον για την γρήγορη και αποτελεσματική ανάπλαση της πληγής, ενώ η εξωτερική του πλευρά επιτρέπει στο δέρμα να αναπνέει. Δεν επιτρέπει στα μικρόβια και τα βακτήρια να εισχωρήσουν στην πληγή.

Το **ACTIVE FOAM** της **MASTER-AID** είναι κατάλληλο για:

- ΕΛΚΗ ΚΑΤΑΚΛΙΣΗΣ
- ΔΙΑΒΗΤΙΚΑ ΕΛΚΗ ΠΟΔΙΟΥ
- ΕΓΚΛΑΜΑΤΑ 1ου ΚΑΙ 2ου ΒΑΘΜΟΥ
- ΦΛΕΒΙΚΑ ΚΑΙ ΑΡΘΗΡΙΑΚΑ ΕΛΚΗ



Metro advertising

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



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

ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ ΚΥΠΡΟΥ IAMA PHARMACEUTICALS Ltd, ΤΗΛ. 2520.9500

κολλητική αεροδιαπερατή μεμβράνη κάλυψης (δεν χρειάζεται επιπλέον επίθεμα στερέωσης). Παρέχει στην πληγή υγρασία για αρκετές ημέρες, παράλληλα απορροφά εκτεταμένες εκκρίσεις οι οποίες μετά συγκρατούνται στη δομή του ζελέ. Αυτή η ανταλλαγή εξασφαλίζει το καλύτερο επίπεδο υγρασίας για τη θεραπεία της πληγής, προωθώντας έτσι την παραγωγή ιστού κοκκοποίησης και την επιθηλιοποίηση. Η εξωτερική του επιφάνεια είναι αδιαπέραστη από νερό και βακτήρια για προστασία από δευτερεύουσες μολύνσεις.

Είναι κατάλληλο στη φάση της επιθηλιοποίησης για να προστατεύει και να διατηρεί την υγρασία στον κοκκιώδη ιστό και στο νέο επιθήλιο. Χάρη στο διάφανο υλικό του διευκολύνει την παρακολούθηση του τραύματος.

Ta Derma Blast αποτελούν αυτοκόλλητα υδροκολλοειδή επιθέματα για υγρό περιβάλλον γύρω από το τραύμα. Οι εκκρίσεις του τραύματος και τα μικρόβια απορροφώνται χωρίς το επίθεμα να προσκολλάται στο τραύμα. Αδιάβροχα, αεροδιαπερατά και φιλικά προς το δέρμα. Αφαιρούνται χωρίς ερεθισμούς. Είναι κατάλληλα για την υγρή περιποίηση τραυμάτων. Ενδείκνυνται για αμυχές, μικρά κοψίματα, επίσης για έρπη στα χείλη ή στη μύτη, για προφύλαξη και περιποίηση φουσκάλων καθώς και κάλων.

Θεραπεία τραυμάτων με βάση το μέλι (ιατρικού τύπου) υπόσχεται η **Theraskin** με τα προϊόντα **L-Mesitran®**. Αποτελούν ένα μοναδικό εργαλείο για την αντιμετώπιση κάθε τραύματος ανεξάρτητα από την αιτία που το δημιουργεί. Π.χ. έλκη πίεσης, διαβητικά, φλεβικά και αρτηριακά έλκη,



εγκαύματα ολικού ή μερικού πάχους δέρματος, μετεχειρητικά τραύματα, μολύνσεις, μικροτοειδή τραύματα.

Τέλος εδώ να αναφέρουμε παρόλο που δεν ανήκουν στα επιδεσμικά και τη σειρά **Carnation Footcare** από τη **VICAN** με 4 προϊόντα

που λύνουν οριστικά κάθε πρόβλημα που αντιμετωπίζουν οι γυναίκες με τα παπούτσια τους. Τα **Gel Cushions** «κολλά-

νε» επάνω στο παπούτσι κι έτσι συγκρατούν τα πόδια, ενώ ταυτόχρονα απορροφούν τους κραδασμούς που προκαλούνται από το περπάτημα. Τα **Heel Shields** από ειδικό απαλό και διάφανο gel ταιριάζουν σε γόβες

κάθε στιλ κλειστού παπουτσιού. Μπορούν επίσης να εφαρμοστούν σε mules ώστε να αποτρέψουν την τριβή στο επάνω μέρος του ποδιού.

Τα **Strap Strips** είναι σχεδιασμένα να μειώνουν την τριβή και την πίεση που ασκούνται στο πόδι από τα λουράκια των παπουτσιών. Τα **Gel Spots** από ειδικό απαλό και διάφανο gel είναι σχεδιασμένα να προσφέρουν διακριτική άνεση και ανακούφιση σε όποιο σημείο του ποδιού υπάρχει τριβή από το παπούτσι. ■



Πόπη Χαραμή



CHITODERM® PLUS

Το CHITODERM® PLUS της MASTER-AID είναι ένα εξελεγμένο, πρωτοποριακό θεραπευτικό επίθεμα για χρόνια έλκη.

Το CHITODERM® PLUS είναι ιδανικό για τη φροντίδα και επούλωση επιμολυσμένων χρόνιων ελκών, καθώς επεμβαίνει ενεργητικά στο μικροπεριβάλλον τους με την έντονη αντιβακτηριδιακή, αντιφλεγμονώδη και αιμοστατική του δράση.

Παράλληλα προάγει την ιστολογική σύνθεση του δέρματος.

Η αποτελεσματικότητα του CHITODERM® PLUS οφείλεται στην παρουσία μιας μεμβράνης εμποτισμένης με χιτοζάνη (55gr/m²) που είναι προσαρμοσμένη στην επιφάνεια επαφής του επιθέματος. Η πολύ μεγάλη δυνατότητα απορρόφησης (περίπου 3.600gr/m²) του εκκρίματος της πληγής από το επίθεμα μας εξασφαλίζει τις ιδανικές συνθήκες επούλωσης.

Το CHITODERM® PLUS της MASTER-AID είναι κατάλληλο για:

- ΕΛΚΗ ΚΑΤΑΚΛΙΣΗΣ
- ΕΓΚΑΥΜΑΤΑ 1ου ΚΑΙ 2ου ΒΑΘΜΟΥ
- ΔΙΑΒΗΤΙΚΑ ΕΛΚΗ ΠΟΔΙΟΥ
- ΔΕΡΜΑΤΙΚΟ ΜΟΣΧΕΥΜΑ ΔΟΤΗ
- ΦΛΕΒΙΚΑ ΚΑΙ ΑΡΘΗΡΙΑΚΑ ΕΛΚΗ



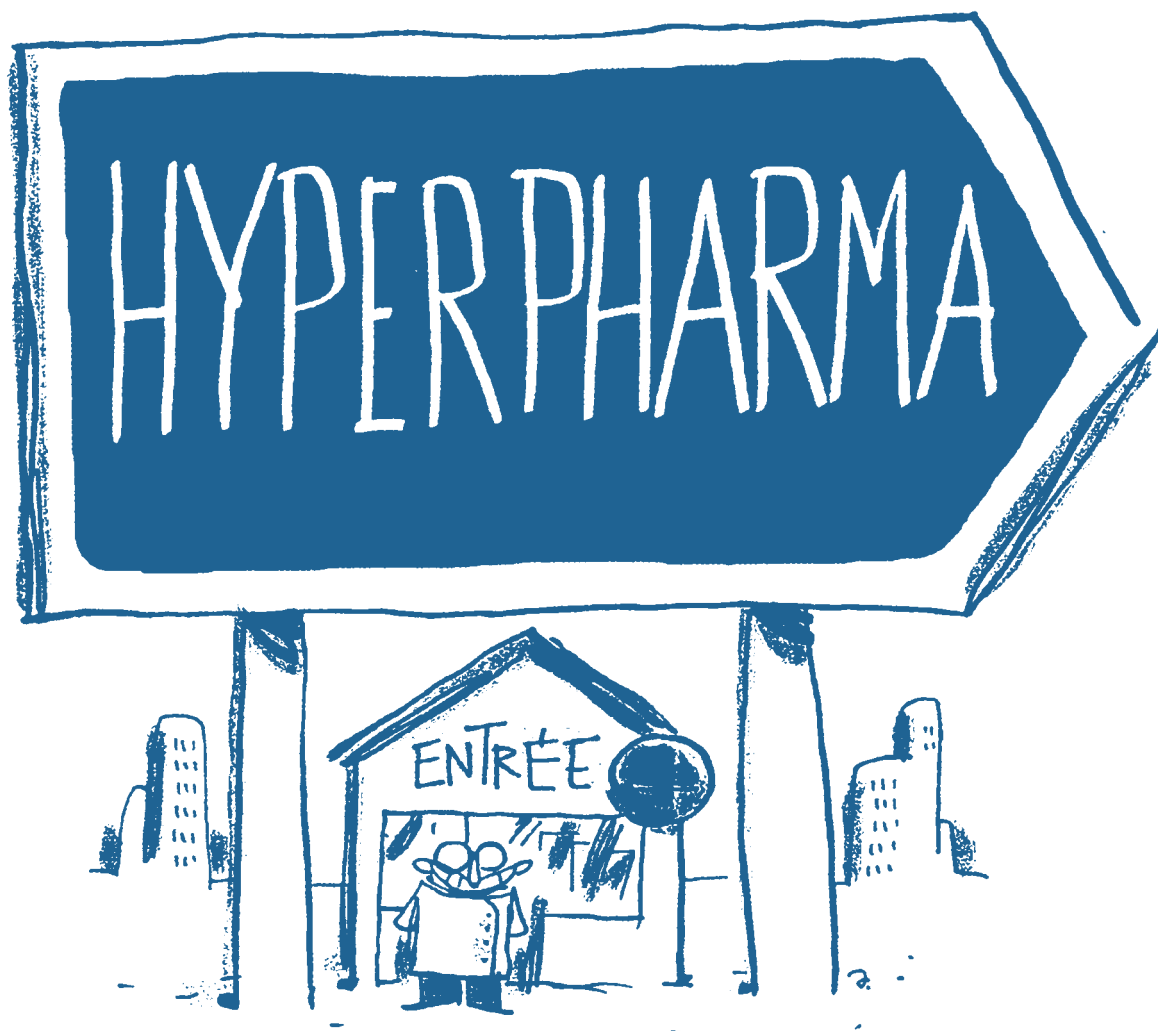
Health Plus s.a.
PHARMACEUTICALS - COSMETICS
Υγεία και Ομορφιά πάνε μαζί



ΑΘΗΝΑ: Λ. ΒΟΥΛΙΑΓΜΕΝΗΣ 2 & ΘΑΣΟΥ 3, ΓΛΥΦΑΔΑ 166 75, ΤΗΛ. 801.700.77.01 (αστική χρέωση) - FAX. 210.9600.954

ΘΕΣ/ΚΗ: ΓΙΑΝΝΙΤΣΩΝ 31, ΒΑΛΚΑΝΙΚΟ ΚΕΝΤΡΟ, ΚΤΙΡΙΟ ΑΛΕΞΑΝΔΡΟΣ - ΤΗΛ / FAX: 2310.540575
ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ ΚΥΠΡΟΥ IAMA PHARMACEUTICALS Ltd, ΤΗΛ. 2520.9500

Πώς οι ΕΥΡΩΠΑΙΟΙ ΣΥΝΑΔΕΛΦΟΙ μας συνυπάρχουν με τις αλυσίδες ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ;



Αήπτητες οι αλυσίδες Φαρμακείων;
Οι Ευρωπαίοι ανεξάρτητοι φαρμακοποιοί που βρίσκονται σε μετωπικό ανταγωνισμό με τα φαρμακεία που ανήκουν στις αλυσίδες δεν συμφωνούν με αυτό το αξίωμα. Παρόλο που ανησυχούν πολύ για το μέλλον τους, εξακολουθούν να διατηρούν το ηθικό τους. Ας δούμε στη παρούσα ανάλυση με τι μέσα και ενέργειες τις αντιμετωπίζουν...

Υπάρχουν περίπου 150.000 φαρμακεία στην Ευρώπη για να εξυπηρετήσουν 400 εκατομμύρια ανθρώπους εκ των οποίων τα 15.000 περίπου ανήκουν σε αλυσίδες. Συνεπώς, συνολικά στην Ευρώπη, το μερίδιο των φαρμακείων που ανήκουν σε αλυσίδες είναι περίπου 10%. Μόνο η Γαλλία, η Ισπανία, η Ελλάδα, η Πορτογαλία, η Φινλανδία, η Σουηδία, η Δανία, η Κύπρος, η Σλοβενία και το Λουξεμβούργο δεν έχουν καμία αλυσίδα φαρμακείων. Επίσης στις μισές Ευρωπαϊκές χώρες υπάρχουν κριτήρια και περιορισμοί ίδρυσης φαρμακείων και απαγορεύεται το ιδιοκτησιακό κεφάλαιο εκτός των φαρμακοποιών. Όπως δείχνει η εμπειρία μέχρι τώρα, η ανάπτυξη των αλυσίδων δεν σημαίνει την πλήρη εξαφάνιση των ιδιωτικών ανεξάρτητων φαρμακείων και ιδιαίτερα αυτών που είναι δυναμικά και επενδύουν στην εξέλιξη και σε καινοτομίες. Επίσης ευρωπαίοι συνάδελφοι, επισημαίνουν ότι η ανάπτυξη των αλυσίδων δεν αποδυναμώνει τα ανεξάρτητα φαρμακεία, ίσα- ίσα δηλώνουν ότι γίνονται εξ' ανάγκης ακόμα πιο δυναμικά!

ΓΕΡΜΑΝΙΑ: Θα ήθελε κανείς να ανήκει σε αλυσίδα;

Πάνω από εκατό φαρμακεία έχουν ήδη μπει στο δίκτυο Doc Morris στη Γερμανία. Η Celesio, η οποία αγόρασε τη Doc Morris το 2007, έχει στην κατοχή της ηλεκτρονικά φαρμακεία στην Ολλανδία που πουλάνε φάρμακα και στη Γερμανία. Ανεξάρτητα φαρμακεία βρίσκονται σε κίνδυνο να κλείσουν όταν δίπλα τους ανοίγει ένα φαρμακείο της αλυσίδας Doc Morris; Όχι φυσικά! Ένα φαρμακείο που ανήκει σε αλυσίδα είναι απλά ένα άλλο ανταγωνιστικό φαρμακείο. Ανεξάρτητοι φαρμακοποιοί διεξήγαγαν έρευνες των περαστικών και καταναλωτών για φαρμακείο της αλυσίδας που γειτόνευε με φαρμακεία ιδιωτών. Η έρευνα έδειξε ότι η μεσοπρόθεσμη έως μακροπρόθεσμη στρατηγική της μεγάλης έκπτωσης στο φαρμακείο είναι καταδικασμένη σε αποτυχία και πως το χειρότερο λάθος που μπορούμε να κάνουμε είναι να φοβόμαστε την αλυσίδα φαρμακείων. Θα πρέπει να θεωρηθεί ως ένας απλός ανταγωνιστής όπως όλα τα υπόλοιπα φαρμακεία γύρω μας. Αυτά τα φαρμακεία δεν είναι διαφορετικά από τα άλλα φαρμακεία που βρίσκονται σε σωστή τοποθεσία και εφαρμόζουν σωστές υπηρεσίες. Γιατί ό, τι κάνει τη διαφορά, είναι τελικά η θέση του φαρμακείου σε μια περιοχή και η δυναμική της επικοινωνίας του με τον πελάτη. Συνεπώς σύμφωνα με μαρτυρίες ανεξάρτητων γερμανών φαρμακοποιών οι εμπορικές δελεαστικές κινήσεις πρέπει να εφαρμόζονται με μέτρο και ο πόλεμος των τιμών δεν είναι αυτό που έχει ενδιαφέρον τελικά. Θα πρέπει ο κάθε φαρμακοποιός, είτε είναι ανεξάρτητος, είτε ανήκει σε αλυσίδα, να αποδείξει την ποιότητά των υπηρεσιών του, με την εκπαίδευση των υπαλλήλων του, την ποιότητα εξυπηρέτησης και συμβουλής. Οι πελάτες αυτό εκτιμούν τελικά! Οι ανεξάντλητες εκπτώσεις τιμών δεν οδηγούν πουθενά.

Από τη **ΜΑΤΑ ΧΑΡΟΚΟΠΟΥ**,

*Φαρμακοποιό, Σύμβουλο
Οικονομικών Υγείας,
Pharmerit International*

ΑΓΓΛΙΑ, εκεί όπου η αλυσίδα φαρμακείων είναι βασίλισσα

Το Ηνωμένο Βασίλειο ήταν πάντα η χώρα των αλυσίδων και των drugstores. Και η τάση ανάπτυξης τους συνεχίζεται. Αυτό μαρτυρεί και η συγχώνευση της Alliance Unichem και της αλυσίδας Boots, προ λίγων ετών. Σύμφωνα με μια έρευνα, ένας στους πέντε ανεξάρτητους φαρμακοποιούς θέλει να πουλήσει το φαρμακείο του σε αλυσίδα.

Κατά κύριο λόγο οι 2 μεγάλες αυτές αλυσίδες έχουν μοιράσει τη πίτα. Η Boots κυριαρχεί στα κέντρα των μεγάλων πόλεων και στα εμπορικά κέντρα, ενώ η Lloyds αναπτύσσεται σε συνοικιακά φαρμακεία και σε οικιστικές περιοχές στην περιφέρεια των πόλεων.

Τα ανεξάρτητα φαρμακεία αποτελούν το 70% του συνόλου των φαρμακείων στο Ηνωμένο Βασίλειο εκ των οποίων τα περισσότερα έχουν ιδρύσει mini-δίκτυα των 2-5 φαρμακείων.

Άγγλος φαρμακοποιός που έχει τρία φαρμακεία σε μεσαίου μεγέθους πόλεις που βρίσκονται περίπου πενήντα χιλιόμετρα από το Λονδίνο, δηλώνει ότι οι ιδιώτες φαρμακοποιοί εξακολουθούν να έχουν ένα σημαντικό χαρτί στο μανίκι τους: για τον πελάτη μετράει πάντα το ότι οι ίδιοι άνθρωποι είναι πίσω από τον πάγκο κάθε φορά που εξυπηρετούνται, ενώ οι αλυσίδες σήμερα αγωνίζονται για την πρόσληψη φαρμακοποιών-managers. Ανατρέχουν λοιπόν στη λύση προσωρινών εποχιακών φαρμακοποιών, που δουλεύουν μέχρι και για λίγες ημέρες. Είναι η περίπτωση των Boots. Οι περισσότεροι Βρετανοί δηλώνουν ότι «πάω στα Boots» και όχι «πάω στο φαρμακείο μου». Πρόσφατες έρευνες στη Βρετανία δείχνουν ότι το ήμισυ του πληθυσμού προτιμάει το μικρό κατάστημα και την ανθρώπινη σχέση με τον ιδιοκτήτη, παρά την απρόσωπη σχέση με τις αλυσίδες και αυτή η τάση ισχύει για όλο το εμπόριο.

Μειονέκτημα όμως είναι ότι πολλοί άνθρωποι πιστεύουν ότι οι ιδιώτες φαρμακοποιοί δεν έχουν όλα τα φάρμακα σε απόθεμα και ο φόβος τους ότι θα πρέπει να επιστρέψουν δύο φορές για μια συνταγή, τους οδηγεί για σιγουριά στο μεγάλο κατάστημα. Επιπλέον, με τις αλυσίδες φαρμακείων σίγουρα ο πόλεμος των τιμών δεν μπορεί να κερδηθεί.

Διαφοροποίηση με τις υπηρεσίες

Ο ιδιώτης φαρμακοποιός προσπαθεί να διαφοροποιηθεί μέσα από τις υπηρεσίες που προσφέρει στον πελάτη. Και δεν μιλάμε για υπηρεσίες που αποζημιώνονται από τα ταμεία, αλλά για υπηρεσίες που στις αλυσίδες δεν προσφέρονται και ο πελάτης τις πληρώνει από τη τσέπη του. Για παράδειγμα, στην Αγγλία έχουν τον εμβολιασμό κατά της γρίπης στο φαρμακείο στη τιμή των 22,50€ συμπεριλαμβανομένου του εμβολίου. Ο ιατρός γράφει το εμβόλιο και μόνο λίγα ειδικευμένα φαρμακεία έχουν λάβει εξουσιοδότηση να εκτελέσουν τη συνταγή και να χορηγήσουν το εμβόλιο. Πέρα της διανομής, οι άγγλοι φαρμακοποιοί μπορούν να προσφέρουν υπηρεσίες φαρμακευτικής φροντίδας, παρακολούθηση και συμβουλή σε ναρκομανείς και υπέρβαρους, φροντίδα στο σπίτι, συμπληρωματική πρόταση φαρμάκων, πρώτες βοήθειες, ελέγχους (διαβήτη, χοληστερίνης, χλαμύδια...) και άλλες υπηρεσίες που ανήκουν στη γενική κατηγορία της φαρμακευτικής φροντίδας που έχουν περάσει εξ' ολοκλήρου στα χέρια των φαρμακοποιών στην Αγγλία, κι αυτό πλέον αποτελεί μεγάλο μέρος του εισοδήματός τους διότι πληρώνονται γι' αυτές.

Σφαγή στη ΝΟΡΒΗΓΙΑ

Ήταν το 2001 που το φαρμακείο στη Νορβηγία πέρασε από ένα καθεστώς υπερ-προστατευμένο σε ένα καθεστώς υπερ-ελεύθερο! Έτσι 6 στα 7 φαρμακεία, περίπου το 85%, μπήκαν στο δίκτυο των αλυσίδων Celesio, Phoenix και Alliance. Μέσα σ' αυτό το διάστημα οι ανεξάρτητοι φαρμακοποιοί έμαθαν να επιβιώνουν μέσα στο περιβάλλον των αλυσίδων και να διαπιστώσουν ότι υπάρχει και θέση και μέλλον γι' αυτούς!

Η ιδιαίτερη κλασική διακόσμηση του χώρου, οι εγκάρδιες προσωπικές σχέσεις με τους πελάτες, τα προϊόντα εργαστηρίου, τα ειδικά προϊόντα φυτοθεραπείας και η ανθρώπινη προσέγγιση του πελάτη με εν-συναίσθηση στο πρόβλημα του, επιτρέπουν την ύπαρξη αυτών των λίγων ανεξάρτητων φαρμακείων στη Νορβηγία.



Είναι οι αλυσίδες φαρμακείων καλύτερες στη συμβουλή από τους ανεξάρτητους/ιδιώτες φαρμακοποιούς;

Σύμφωνα με μια έρευνα σε 101 Βρετανικά φαρμακεία, που έγινε από το Περιοδικό Which τα ανεξάρτητα φαρμακεία έχουν παρέχει «ακατάλληλη» συμβουλή στο 48% των περιπτώσεων, έναντι 26% των φαρμακείων αλυσίδων.

Το τεστ με εικονικούς πελάτες έγινε σε 3 σεχνάρια:

- 1) μια γυναίκα που ζητά επείγουσα αντισύλληψη: οι οδηγίες θα πρέπει να λαμβάνονται στο χώρο της εμπιστευτικότητας και να ενημερωθεί για τα σεξουαλικά μεταδιδόμενα νοσήματα και την αντισύλληψη.
- 2) Ασθενής με ημικρανία: οι ερωτήσεις, σύμφωνα με τον Οργανισμό Φαρμάκων, ήταν συχνά απούσες (εξυπηρέτηση από βοηθούς αντί για φαρμακοποιούς).
- 3) Τουρίστας από τη Μαλαισία με διάρροια που έπρεπε να σταλεί στο γιατρό.

Βετεράνοι στο ΒΕΛΓΙΟ

Στο Βέλγιο ισχύει το καθεστώς της ελεύθερης ιδιοκτησίας και η πολυιδιοκτησία φαρμακείων πλέον επιτρέπεται. Οι βασικές αλυσίδες συνεργάζονται μεταξύ τους (Multipharma, Familia... EPC) ή με χονδρεμπόρους όπως Lloydspharma (ομάδα Celesio). Υπάρχουν επίσης και μικρότερα δίκτυα μέχρι και 15 φαρμακείων. Οι αλυσίδες είχαν μέχρι πριν λίγα χρόνια μικρό αντίκτυπο από την άποψη των πωλήσεων, αλλά έχουν αγοράσει πρόσφατα πολλά φαρμακεία με υψηλό δυναμικό και έκλεισαν φαρμακεία με μικρό ή μέτριο τζίρο.

Γνωρίζουμε ότι οι αλυσίδες προσελκύουν πολλούς πελάτες μέσω της κοινής και μεγάλης αγοραστικής τους δύναμης και την επιθετική εμπορική πολιτική τους.

Ο πόλεμος των εκπτώσεων γίνεται επίσης και στις ιδιωτικές κλινικές και στα γηροκομεία από τις αλυσίδες που είναι μαζί και χονδρέμποροι. Συχνά οι εκπώσεις υπερβαίνουν το περιθώριο κέρδους του φαρμακοποιού. Για την αντιμετώπιση αυτών των δικτύων, πολλά φαρμακεία στηρίζονται σε μία ισχυρή εξειδίκευση σε εναλλακτικές προσεγγίσεις όπως η φυτοθεραπεία και η αρωματοθεραπεία. Επίσης σε τοπικό επίπεδο, από το 2004, δημιουργούνται οργανωμένες ομάδες ανεξάρτητων φαρμακείων για μαζικές παραγγελίες. Αλλά και τα δίκτυα ανεξάρτητων φαρμακείων αναπτύσσονται. Η επιτυχία στην αντιμετώπιση των αλυσίδων έγκειται λοιπόν σε τέτοιου είδους ενέργειες.



Ελκυστική ΙΤΑΛΙΚΗ γωνία

Η Ιταλία επηρεάζεται ελάχιστα από το φαινόμενο των αλυσίδων, εκτός από την εξαγορά των δημοτικών φαρμακείων του Μιλάνου από τη Celesio. Η αγορά όμως δέχεται ιδιαίτερη αναστάτωση, από το 2006, όταν ξεφύτρωσαν τα corners παραφαρμακείων στα supermarkets, καθώς ονομάστηκαν «βασιλιάδες της έκπτωσης στα μη συνταγογραφούμενα». Εκεί οι Ιταλοί μπορούν μαζί με τα καθημερινά τους ψώνια να αγοράσουν παραφάρμακα και ΜΗΣΥΦΑ έως και 30% φθηνότερα από ότι στα φαρμακεία. Η έντονη διαφημιστική καμπάνια των αλυσίδων S/M πάνω στις τιμές δεν εξαιρεί αυτά τα προϊόντα και τα ιταλικά φαρμακεία που βρίσκονται κοντά σε τέτοια καταστήματα πλήττονται αναμφισβήτητα. Ευτυχώς που ορισμένα φαρμακεία αναζητήσαν τη διαφοροποίηση με μάρκες όχι πολύ γνωστές αλλά πολύ ποιτικές που δεν τις έχουν τα S/M και με προϊόντα δια χειρός φαρμακοποιού. Ο προσανατολισμός τους στην πιστότητα πελάτη μέσα από τον επαγγελματισμό, την επιστημοσύνη και την υψηλή ποιότητα προϊόντων και υπηρεσιών, τους διαφοροποίησε από την καθαρά εμπορική προσέγγιση των S/M.

Δεν λείπουν οι ιδέες στην ΕΛΒΕΤΙΑ

Αλυσίδες όπως η Sunstore εφαρμόζουν εδώ και αρκετό καιρό εκπώσεις της τάξης του 10% στα OTC και στα συνταγογραφούμενα φάρμακα ή απαλλάσσουν τον πελάτη από έναν ειδικό φόρο εκτέλεσης συνταγής.

Φυσικά πολλά ανεξάρτητα φαρμακεία δεν μπαίνουν σε αυτή τη λογική του πολέμου των τιμών και εκπτώσεων γιατί θεωρούν ότι αυτό δεν θα έχει τέλος. Εξάλλου οι πελάτες έχουν διαφορετικά κριτήρια επιλογής ενός φαρμακείου. Άλλος ενδιαφέρεται μόνο για τις χαμηλές τιμές και άλλος ενδιαφέρεται για την ποιότητα των υπηρεσιών, την ανθρώπινη προσέγγιση και την ιδιαίτερη φροντίδα.



Ποικίλα τα μοντέλα σε διάφορες χώρες της Ευρώπης.

Ποιο μοντέλο θα άντεχε στην Ελλάδα; Ποια η τακτική των σημερινών φαρμακείων στη χώρα μας; Μήπως πρέπει να ληφθούν μέτρα κι αποφάσεις πριν αρχίσουν να ξεφυτρώνουν οι αλυσίδες γύρω μας; Σίγουρα πάντως οι ανεξάρτητοι/ιδιώτες φαρμακοποιοί πρέπει να διαφοροποιηθούν και να μη θεωρούνται τόσο «ανεξάρτητοι», αν θέλουν να επιβιώσουν σε μία χώρα όπου η πίτα κέρδους όλο και στενεύει. ■

Εμβολιασμός και ΦΑΡΜΑΚΕΙΟ

Μια πολύ σημαντική ενέργεια Πρόληψης

Από τον **ΑΛΕΞΑΝΔΡΟ ΤΣΙΤΟΜΕΝΑ**,

Φαρμακοποιό



Η ανάγκη για αλλαγή έχει διαφανεί από το παρελθόν και η εποχή της προσαρμογής σ' αυτήν είναι αδιαμφισβήτητη αυτή που διανύουμε...

Μια πτυχή της αναμόρφωσης αυτής είναι η προαγωγή της πρόληψης για την υγεία των πολιτών. Και στην πρόληψη, ο φαρμακοποιός έχει ένα τεράστιο ποσοστό συμμετοχής που του αναλογεί, πολύ μεγαλύτερο από όσο θα μπορούσε να φανταστεί!

Ο εμβολιασμός στην πρώτη γραμμή της πρόληψης

Ο εμβολιασμός είναι μια έννοια συνυφασμένη με αυτή της πρόληψης, ενώ παράλληλα η ευαισθητοποίηση του κοινού στον εμβολιασμό, αποτελεί μια σημαντική υπηρεσία φαρμακευτικής φροντίδας. Οι χώρες με τα πιο αναπτυγμένα συστήματα υγείας στον κόσμο, σιγά-σιγά συνεινούν στην αναβάθμιση του φαρμακείου και τη μετατροπή του από ένα φαρμακοπωλείο σε ζωτικό κρίκο της Πρωτοβάθμιας Περίθαλψης, με βασικό όχημα τη φαρμακευτική φροντίδα. Και πώς να μην είναι ένας ζωτικός κρίκος, όταν για παράδειγμα στις ΗΠΑ, οι επισκέψεις που δέχονται τα φαρμακεία όλης της χώ-

Τον τελευταίο καιρό, εν μέσω της καταιγίδας των συνεχών αλλαγών και των πληγμάτων που δέχεται το ελληνικό φαρμακείο, η ανάγκη για διαφοροποίηση από το παλιό μοντέλο λειτουργίας του γίνεται όλο και περισσότερο πρόδηλη.

Οι διέξοδοι του είναι -ευτυχώς- αρκετές, ωστόσο ο συνδυασμός εμπορικής αντίληψης και επιστημονικότητας είναι αυτός που έχει τις μεγαλύτερες πιθανότητες να αναπτυχθεί σε αυτούς τους καιρούς, αλλά έχει και εξίσου καλές πιθανότητες να φέρει καρπούς και να αναδείξει το επάγγελμα.

ρας σε μία εβδομάδα, ισούνται με το μεγαλύτερο μέρος του πληθυσμού της (250 εκατομμύρια);

Η βιωσιμότητα των συστημάτων υγείας στηρίζεται στην αποσυμφόρηση των νοσοκομείων και την αναβάθμιση της Πρωτοβάθμιας Περίθαλψης, καθώς και τη διευκόλυνση της πρόσβασης του ασθενή στον επαγγελματία υγείας. Σύμφωνα δε με μετρήσεις σε διάφορα κράτη, ο πιο προσβάσιμος και έμπιστος επαγγελματίας υγείας είναι ο φαρμακοποιός. Επίσης είναι γνωστό ότι ένα από τα λίγα στάδια της πρόληψης τα οποία δεν ρυθμίζονται από τις διάφορες υπηρεσίες του κράτους και στο οποίο μπορούν να εμπλακούν ενεργά οι φαρμακοποιοί, είναι ο εμβολιασμός, και δη ο εμβολιασμός των ενηλίκων.

Τον τελευταίο καιρό στη Γαλλία έχει λάβει μεγάλη δημοσιότητα η μείωση της εμβολιαστικής κάλυψης του πληθυσμού και οι επικίνδυνες συνέπειες που μπορεί αυτή να έχει. Και αυτό γιατί αυξάνεται ο κίνδυνος για εμφάνιση νόσων οι οποίες έχουν πρακτικά εξαλειφθεί, αλλά και γιατί αυξάνεται το κόστος του συστήματος υγείας, το οποίο καλείται να περιβάλει ασθενείς με νόσους οι οποίες θα μπορούσαν να έχουν προληφθεί μέσω του εμβολιασμού.

Σε αντιπαράθεση με τη Γαλλία, στην Ελλάδα τα τελευταία χρόνια έχουν επανεμφανισθεί νόσοι ξεχασμένες, όπως η λοίμωξη από κοκίτη, η φυματίωση, η πολιομυελίτιδα...

Στη Γαλλία επίσης έχουν γίνει πολλές δημοσιεύσεις και δηλώσεις υπέρ της μεγαλύτερης συμμετοχής των φαρμακοποιών στη διαδικασία του εμβολιασμού. Ο φαρμακοποιός μπορεί να εμπλακεί στην παρακολούθηση και τον έλεγχο των εμβολιασμών, όπως συνιστάται από την Ακαδημία της Φαρμακευτικής της Γαλλίας. Ωστόσο το Γαλλικό κράτος ετοιμάζεται να πάρει το ρόλο του φαρμακοποιού ένα βήμα παραπέρα, εξετάζοντας σοβαρά το ενδεχόμενο ο φαρμακοποιός να μπορεί ακόμη να «συνταγογραφήσει» εμβόλια και να κάνει ο ίδιος εμβολιασμούς. Γι' αυτό το λόγο και δρομολογείται μια αναβάθμιση του προγράμματος σπουδών των Φαρμακευτικών σχολών της χώρας, ώστε να υπάρχει μια ενδεδειγμένη εκπαίδευση των φοιτητών στην ανοσοποίηση και τον εμβολιασμό. Η υπουργός Υγείας Marisol Touraine έχει φέρει το θέμα στη βουλή, ξεκινώντας ένα διάλογο με διάφορους φορείς που αντιτίθενται σε αυτό το ενδεχόμενο. Ωστόσο, η κίνηση αυτή και μόνο, υποδηλώνει τη σημασία της μεγαλύτερης

δυνατής εμβολιαστικής κάλυψης για ένα σύστημα υγείας όπως της Γαλλίας αλλά και το σημαντικό ρόλο που παίζει ο φαρμακοποιός σε αυτό.

Στην Ελλάδα, ενώ η εμβολιαστική κάλυψη των βρεφών και των παιδιών κυμαίνεται στον μέσο όρο της Ε.Ε. και είναι σχετικά υψηλή, λόγω όμως της σημαντικής υστέρησης στον τομέα της Δημόσιας Υγείας και της Πρόληψης, έχουμε ένα από τα χαμηλότερα ποσοστά εμβολιαστικής κάλυψης ενηλίκων μεταξύ των χωρών του ΟΟΣΑ και ένα από τα υψηλότερα ποσοστά έκθεσης σε κρίσιμους παράγοντες κινδύνου, όπως είναι το κάπνισμα, η παχυσαρκία, η έλλειψη φυσικής άσκησης (μελέτη ΟΟΣΑ, Ι. Τούντας, 2009). Και ενώ η Εθνική Επιτροπή Εμβολιασμών και το Υπουργείο Υγείας έχουν καταρτίσει ένα πρόγραμμα εμβολιασμού ενηλίκων, αυτό δεν τηρείται μαζικά και εξαρτάται σε μεγάλο βαθμό από την ευαισθητοποίηση του εκάστοτε ασθενή...

Ο ρόλος του φαρμακοποιού στον εμβολιασμό

Αν και σε πολλές χώρες της Ευρώπης μεταξύ και της Ελλάδας, με εξαίρεση την Πορτογαλία και Ελβετία, οι φαρμακοποιοί δεν έχουν το δικαίωμα να εμβολιάσουν, εκτός αν έχουν ειδική πιστοποίηση ή παρουσία νοσηλευτών, έχουν όμως τον πιο σημαντικό ρόλο -δεδομένης της σχέσης τους με τους πελάτες τους και της μεγάλης επισκεψιμότητας του Ελληνικού φαρμακείου- στην ευαισθητοποίηση του κοινού για τον εμβολιασμό και τα οφέλη του, με διάφορους τρόπους:

- Με την καταγραφή του ιστορικού και την παρακολούθηση του κάθε ασθενή-πελάτη. Εδώ θα μπορούσε να εφαρμοστεί αφ' ενός από μέρους του ασθενή η τήρηση ενός καρτέ εμβολιασμού του, αφ' έτερου από την πλευρά του φαρμακείου η καταγραφή των εμβολιασμών στο σύστημα CRM του φαρμακείου, για υπενθύμιση όποτε υπάρχει ανάγκη επανάληψης του εμβολιασμού.
- Τη γνώση και διαχείριση των φαρμάκων κάθε ασθενή,
- Τις καμπάνιες επιμόρφωσης και ευαισθητοποίησης του κοινού στα φαρμακεία κ.ά.

Μπορεί η απόφαση αν κάποιος θα εμβολιαστεί ή όχι να είναι τελική επιλογή του ασθενή, όμως σαν ένας από τους πιο προσιτούς επαγγελματίες υγείας, ο φαρμακοποιός μπορεί να συμβάλει στην παροχή σχετικών πληροφοριών στους ασθενείς για να κάνουν συνειδητές επιλογές όταν πρόκειται για εμβολιασμούς, όσον αφορά τα οφέλη καθώς και τους κινδύνους. Εξ' άλλου σπάνια οι ενήλικοι γνωρίζουν τα απαραίτητα γι' αυτούς εμβόλια και την κατάσταση της εμβολιαστικής τους κάλυψης. Οι φαρμακοποιοί λοιπόν είναι σε θέση να εντοπίσουν τους ασθενείς που βρίσκονται στις ομάδες κινδύνου για ορισμένες ασθένειες που προλαμβάνονται με εμβολιασμό. Μπορούν επίσης να κατευνάσουν τους φόβους πολλών ασθενών, παρέχοντάς τους τα δεδομένα καθώς και τους σημαντικούς κινδύνους που σχετίζονται με το μη εμβολιασμό.

Στην Ελλάδα κυκλοφορούν τα εξής εμβόλια για ενήλικες:

- Td (Τετάνου)
- Ιλαράς, Παρωτίτιδας, Ερυθράς (MMR)
- Έρπη Ζωστήρα
- Ανεμοβλογιάς
- Ηπατίτιδας Α
- Ηπατίτιδας Β
- HPV
- Μηνιγγιτιδοκόκκου
- Γρίπης
- Πνευμονιόκοκκου (13-δύναμο συζευγμένο)

Έχοντας λοιπόν υπόψη τη μελέτη του ΟΟΣΑ που αναφέρθηκε πριν, η υψηλή έκθεση του ελληνικού πληθυσμού σε παράγοντες κινδύνου (κάπνισμα, παχυσαρκία), σε συνδυασμό με την ολοένα αυξανόμενη αντοχή λοιμωδών παραγόντων στα αντιβιοτικά (για παράδειγμα στελέχη του Πνευμονιόκοκκου εμφανίζουν πολύ υψηλή αντοχή τόσο στην πενικιλίνη, όσο και στην ερυθρομυκίνη), καθιστούν όλο και πιο έντονο το πρόβλημα των λοιμώξεων της κοινότητας. Επίσης, είναι πολύ σημαντικό να αναφερθεί ότι στις Η.Π.Α., οι θάνατοι από νο-

σήματα που θα μπορούσαν να προληφθούν με εμβολιασμό, είναι περισσότεροι από αυτούς από καρκίνο του μαστού, από AIDS, ακόμα και από τροχαία ατυχήματα(!), ενώ χαρακτηριστικό είναι ότι η λοίμωξη από πνευμονιόκοκκο είναι η no.1 προλαμβανόμενη με εμβολιασμό αιτία θανάτων παγκοσμίως.



Συνήθεις Παράγοντες Κινδύνου που απαιτούν εμβολιασμό

- Η ηλικία > 60 ετών (εμβόλιο Γρίπης, Πνευμονιόκοκκου)
- Η μετανάστευση ή το ταξίδι στο εξωτερικό (εμβόλιο Ηπατίτιδας Β, Α)
- Οι παθήσεις του ανοσοποιητικού (εμβόλιο Γρίπης, Πνευμονιόκοκκου, Μηνιγγιτιδοκόκκου)
- Οι συχνές μεταγίσεις ή η χρήση ναρκωτικών (εμβόλιο Ηπατίτιδας Β, Α)
- Η συμφορητική καρδιακή ανεπάρκεια (εμβόλιο Πνευμονιόκοκκου)
- Η ζωή σε κοιτώνες ή στρατόπεδα (εμβόλιο Μηνιγγιτιδοκόκκου)
- Η ΧΑΠ (εμβόλιο Γρίπης, Πνευμονιόκοκκου)
- Η παχυσαρκία (εμβόλιο Πνευμονιόκοκκου)
- Ο διαβήτης (εμβόλιο Πνευμονιόκοκκου)

Ο φαρμακοποιός, μέσω της φαρμακευτικής φροντίδας και των ποιοτικών υπηρεσιών που προσφέρει, μπορεί να γνωρίζει εάν ο πελάτης-ασθενής έχει έναν ή περισσότερους παράγοντες κινδύνου οι οποίοι επιτάσσουν τον εμβολιασμό του για την πρόληψη μιας λοίμωξης όπως η πνευμονιοκοκκική νόσος, η οποία θα επιδεινώσει την υγεία του.

Η ευαισθητοποίηση του κοινού στον εμβολιασμό

Καθώς λοιπόν τα συστήματα υγείας παγκοσμίως επενδύουν στην πρόληψη και

την πρωτοβάθμια περίθαλψη, καθώς η φαρμακευτική βιομηχανία επενδύει τεράστια ποσά στην έρευνα και ανάπτυξη εμβολίων, τόσο για νέες ασθένειες όσο και καινούργιας τεχνολογίας εμβόλια που χρειάζονται λιγότερες δόσεις, τα εμβόλια θα παραμένουν στο κέντρο της επικαιρότητας και της καινοτομίας. Η σχέση κόστους-οφέλους (cost-effectiveness) των εμβολίων, σε συνάρτηση με τα άμεσα και έμμεσα οφέλη που προσφέρουν από την ανοσοποίηση στο γενικό πληθυσμό, παραμένει πολύ χαμηλή, κάνοντάς τα την πιο συμφέρουσα και ταυτόχρονα αποτελεσματική λύση για ένα σύστημα υγείας. Ας μην ξεχνάμε τις δισεκατομμύρια δόσεις εμβολίων που έχουν γίνει στα παιδιά όλου του κόσμου και τις ζωές που έχουν σωθεί από τις άλλοτε θανατηφόρες και τώρα εξαλειμμένες ασθένειες... Η αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα των εμβολίων, τόσο σε παγκόσμιο όσο και σε ελληνικό επίπεδο, είχε ως αποτέλεσμα το 2012 την επικαιροποίηση του Εθνικού Προγράμματος Εμβολιασμού Παιδιών και Ενηλίκων με την εισαγωγή νέων εμβολίων, ενώ με τη σύσταση της νέας Εθνικής Επιτροπής Εμβολιασμών δεν αποκλείεται να έχουμε περαιτέρω τροποποιήσεις εντός του 2014.

Ακόμα, δεδομένου του οφέλους του εμβολιασμού για το σύστημα υγείας της χώρας, έχει αποφασιστεί η δωρεάν διάθεση τους στο κοινό, με 0% συμμετοχή του ασφαλισμένου σε όλα τα ταμεία. Γεγονός ενδεικτικό της προσπάθειας των αρχών για σωστό εμβολιασμό του πληθυσμού, ιδιαίτερα των ενηλίκων, όπου η Ελλάδα έχει πολύ μικρή εμβολιαστική κάλυψη.

Το ελληνικό φαρμακείο, παρ' όλες τις δυσμενείς αλλαγές που έχει υποστεί, μπορεί να συμβάλει τα μέγιστα στην προσπάθεια ευαισθητοποίησης για τον εμβολιασμό των ενηλίκων, όχι μόνο για να αναπτυχθεί οικονομικά -σίγουρα η αύξηση των εμβολιασμών και η παροχή όλων των ποιοτικών φαρμακευτικών υπηρεσιών που αναφέρθηκαν πριν, θα συνεισφέρει στη διεύρυνση του πελατολογίου του φαρμακείου και κατά συνέπεια στην αύξηση του τζίρου-, αλλά και για να ενδυναμώσει το κοινωνικό έργο που επιτελεί εδώ και δεκαετίες. ■

Προχωρήστε μπροστά και βοηθήστε τους ασθενείς σας να θωρακιστούν έναντι της Διεισδυτικής Πνευμονιοκοκκικής Νόσου (ΔΠΝ)

Το Prevenar 13[®] είναι το πρώτο και μοναδικό συζευγμένο πνευμονιοκοκκικό εμβόλιο (PCV) που έχει εγκριθεί για ενήλικες 18 ετών και άνω.^{1,2}

- Με αποδεδειγμένη απόκριση λειτουργικών αντισωμάτων και για τους 13 ορότυπους, ανεξαρτήτως ηλικίας και προηγούμενης κατάστασης εμβολιασμού έναντι του πνευμονιοκόκκου^{1,3,4}
- Τεκμηριωμένο προφίλ ασφάλειας βάσει κλινικών μελετών σε ενήλικες^{1,3,4}
- Χορηγείται σε 1 δόση ενδομυϊκά¹

- Η ΔΠΝ συνδέεται με υψηλά ποσοστά νοσηρότητας και θνησιμότητας⁵
- Οι ενήλικες με προχωρημένη ηλικία καθώς και αυτοί με συνοσηρότητα όπως χρόνια καρδιακή νόσο, χρόνια πνευμονική νόσο και σακχαρώδη διαβήτη βρίσκονται σε αυξημένο κίνδυνο να νοσήσουν από ΔΠΝ^{6,7}
- Περιστατικά ΔΠΝ αναφέρονται καθόλη την διάρκεια του χρόνου⁵

Θωρακίστε τους ενήλικες ασθενείς σας που διατρέχουν κίνδυνο εμφάνισης ΔΠΝ εμβολιάζοντάς τους με Prevenar 13[®]

Το Prevenar 13[®] ενδείκνυται για την ενεργητική ανοσοποίηση με στόχο την πρόληψη της διεισδυτικής νόσου που προκαλείται από το *Streptococcus pneumoniae* σε ενήλικες ηλικίας ≥18 ετών και στους ηλικιωμένους.¹

Το Prevenar 13[®] ενδείκνυται για την ενεργητική ανοσοποίηση με στόχο την πρόληψη της διεισδυτικής νόσου, της πνευμονίας και της οξείας μέσης ωτίτιδας που προκαλείται από το *Streptococcus pneumoniae* σε βρέφη, παιδιά και εφήβους ηλικίας 6 εβδομάδων έως 17 ετών.¹

- Το Prevenar 13[®] δεν προσφέρει 100% προστασία έναντι των ορότυπων που περιλαμβάνει ούτε προστατεύει έναντι ορότυπων που δεν περιλαμβάνονται σε αυτό.
- Η έγκριση του Prevenar 13[®] βασίστηκε σε αποκρίσεις λειτουργικών αντισωμάτων. Το Prevenar 13[®] δεν αποδείχθηκε ότι μειώνει τη νοσηρότητα ή τη θνησιμότητα από διεισδυτική ή μη διεισδυτική πνευμονιοκοκκική νόσο σε ενήλικες.
- Η υπερευαισθησία (π.χ. αναφυλαξία) σε οποιοδήποτε συστατικό του Prevenar 13[®] ή σε οποιοδήποτε εμβόλιο που περιέχει διφθεριτοδική ανατοξίνη αποτελεί αντένδειξη ως προς τη χρήση του Prevenar 13[®].
- Οι πιο συχνά αναφερόμενες τοπικές και συστηματικές ανεπιθύμητες ενέργειες (≥20%) κατά τις κλινικές δοκιμές του Prevenar 13[®] ήταν: ερύθημα, οίδημα, ευαισθησία, σκληρυνση και πόνος στη θέση της ένεσης, περιορισμός της κινητικότητας του βραχίονα, μειωμένη όρεξη, κεφαλαλγία, διάρροια, ρίγη, αίσθημα κόπωσης, εξάνθημα και αρθραλγίες ή μυαλγίες.
- Σε ενήλικες 18-49 ετών που δεν είχαν εμβολιαστεί με για πνευμονιοκόκκο τα ποσοστά των κατ'επίκληση δηλωθέντων τοπικών και συστηματικών αντιδράσεων ήταν γενικά υψηλότερα συγκρινόμενα με αυτά ατόμων μεγαλύτερης ηλικίας (50-59 και 60-64 ετών).
- Στους ενήλικες δεν έχει προσδιοριστεί ένα όριο αντισωμάτων που συνδέεται με την προστασία από διεισδυτικές ή μη διεισδυτικές πνευμονιοκοκκικές νόσους. Η κλινική σημασία της διαφοράς στους τίτλους λειτουργικών αντισωμάτων μεταξύ των ορότυπων και μεταξύ του Prevenar 13[®] και του συζευγμένου πολυσακχαριδικού πνευμονιοκοκκικού εμβολίου είναι άγνωστη.
- Δεν υπάρχουν διαθέσιμα δεδομένα για την ανοσογονικότητα και την ασφάλεια για ενήλικες ηλικίας 18 έως 69 ετών οι οποίοι είχαν εμβολιαστεί στο παρελθόν με συζευγμένο πολυσακχαριδικό πνευμονιοκοκκικό εμβόλιο.
- Υπάρχουν διαθέσιμα δεδομένα ασφάλειας και ανοσογονικότητας για περιορισμένο αριθμό ατόμων με δρεπανοκυτταρική νόσο ή λοίμωξη από HIV. Δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία ασφάλειας και ανοσογονικότητας για το Prevenar 13 σε άτομα άλλων ειδικών ανοσοκατεσταλμένων ομάδων (π.χ. με κακοήθειες, με μεταμόσχευση αρχέγονων αιμοποιητικών κυττάρων, με νεφρωσικό σύνδρομο) και ο εμβολιασμός θα πρέπει να αξιολογείται ανά ασθενή.
- Ανοσοανεπαρκείς ασθενείς ή ασθενείς με διαταραγμένη ανοσολογική απόκριση λόγω της χρήσης ανοσοκατασταλτικής θεραπείας ενδέχεται να έχουν μειωμένη αντισωματική απάντηση.
- Οι μελέτες δεν είχαν την απαραίτητη ισχύ για την ανάδειξη διαφορών στις ανοσολογικές απαντήσεις μεταξύ υγιών ενηλίκων και αυτών με συγκεκριμένες χρόνιες συνοσηρότητες σε σταθερή κατάσταση.
- Περιορισμένα δεδομένα ασφάλειας και ανοσογονικότητας για το PREVENAR 13[®] είναι διαθέσιμα για ανοσοεπαρκείς ενήλικες ηλικίας 18-49 ετών με συνοσηρότητες.

References: 1. Pfizer Inc. Prevenar 13 Summary of Product Characteristics, February 2014. 2. GlaxoSmithKline Inc. Synflorix Summary of Product Characteristics, November 2013. 3. Jackson LA, Gurtman A, Rice K, et al. Immunogenicity and safety of a 13-valent pneumococcal conjugate vaccine in adults 70 years of age and older previously vaccinated with 23-valent pneumococcal polysaccharide vaccine. *Vaccine*. 2013;31(35):3585-3593. 4. Jackson LA, Gurtman A, van Cleeff M, et al. Immunogenicity and safety of a 13-valent pneumococcal conjugate vaccine compared to a 23 valent pneumococcal polysaccharide vaccine in pneumococcal vaccine-naïve adults. *Vaccine*. 2013;31(35):3577-3584. 5. <http://www.ecdc.europa.eu/en/publications/publications/invasive-pneumococcal-disease-surveillance-2010.pdf>. Τελευταία πρόσβαση 22 Μαΐου 2014. 6. Centers for Disease Control and Prevention. 2013. Active Bacterial Core Surveillance (ABCS) Report: Emerging Infections Program Network, *Streptococcus pneumoniae*, 2012. <http://www.cdc.gov/abcs/reports-findings/survreports/spneu12.pdf>. 7. Kyaw MH, Rose CE Jr, Fry AM, et al. for the Active Bacterial Core Surveillance Program of the Emerging Infections Program Network. The influence of chronic illnesses on the incidence of invasive pneumococcal disease in adults. *J Infect Dis*. 2005;192(3):377-386.

Για συνταγογραφικές πληροφορίες συμβουλευτείτε τη συνοπτική Περίληψη Χαρακτηριστικών του Προϊόντος που δημοσιεύεται σε επόμενη σελίδα του παρόντος.

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



PFIZER HELLAS A.E.
Λεωφ. Μεσογείων 243
15451 Ν. Ψυχικό
Τηλ.: 210 67 85 800

Pfizer Hellas Cyprus Branch,
Διγενή Ακρίτα 57
1070 Λευκωσία.
Τηλ.: 22817690

Prevenar 13[®]
Συζευγμένο Πολυσακχαριδικό Πνευμονιοκοκκικό Εμβόλιο (13-δόση, προσηρμογμένο)

Εποχική γρίπη και αντιγριπικός εμβολιασμός



Από τον **ΓΡΗΓΟΡΗ ΔΑΣΚΟ**,

Πνευμονολόγο, Ιατρικό Διεθνή της Glaxosmithkline

Η γρίπη είναι οξεία νόσος του αναπνευστικού συστήματος. Προκαλείται από τους ιούς της γρίπης Α και Β, οι οποίοι προσβάλλουν το ανώτερο ή/και το κατώτερο τμήμα του αναπνευστικού συστήματος. Η γρίπη εμφανίζεται με εποχικές εξάρσεις. Στη χώρα μας η περίοδος της γρίπης αφορά τους μήνες από Οκτώβριο έως Απρίλιο, με έξαρση της δραστηριότητας μεταξύ Δεκεμβρίου και Φεβρουαρίου.¹ Τα τελευταία χρόνια, μετά την περίοδο της πανδημίας, το πανδημικό στέλεχος (H1N1) έχει πλέον αποκτήσει εποχικά χαρακτηριστικά, και η περίοδος κορύφωσης είναι οι μήνες Φεβρουάριος και Μάρτιος.

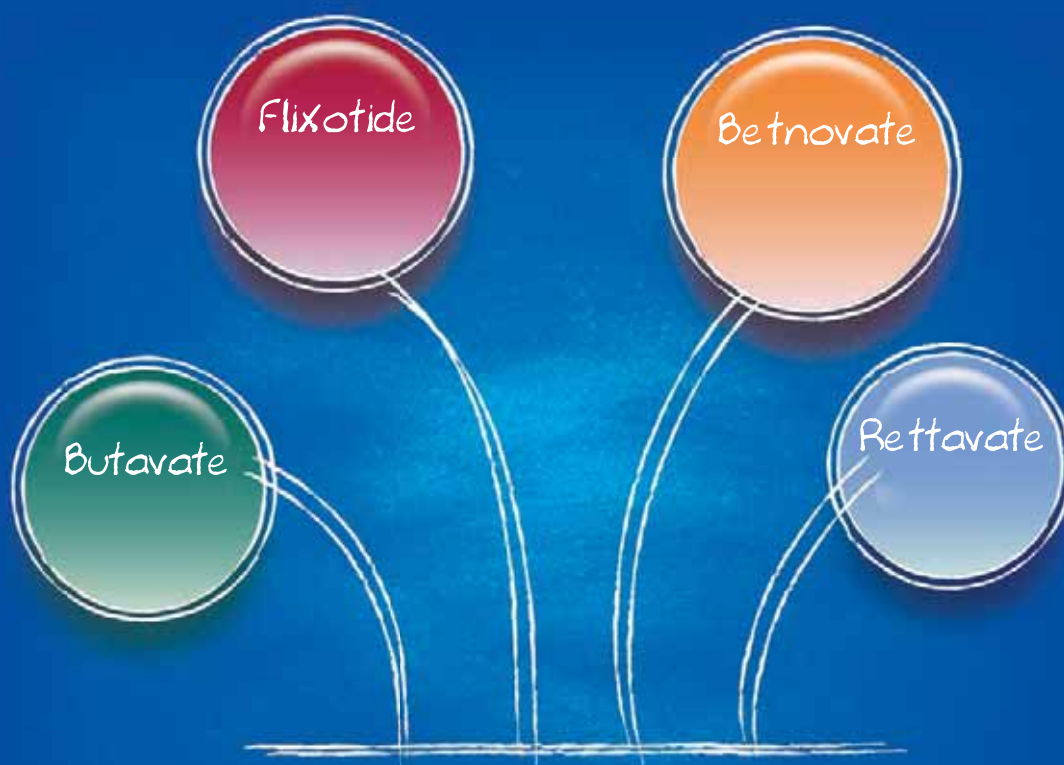
Ο ιός της γρίπης εισβάλλει στον οργανισμό μας μέσω εισπνοής σταγονιδίων που εκπέμπονται με την ομιλία, το βήχα ή το φτέρνισμα των νοσούντων. Η αερογόνος μετάδοση διευκολύνεται ιδιαίτερα από το συγχρωτισμό ατόμων σε κλειστούς χώρους καθώς και τις χαμηλές θερμοκρασίες. Ο χρόνος επώασης της γρίπης είναι 1-3 ημέρες και ο πάσχων μεταδίδει τη νόσο 1 ημέρα πριν και 3-7 ημέρες μετά την εμφάνιση των συμπτωμάτων.^{2,4} Τα βασικά συμπτώματα της γρίπης –που είναι πιο βαριά από του κοινού κρυολογήματος– ξεκινούν απότομα και περιλαμβάνουν: υψηλό πυρετό που συνοδεύεται από ρίγος και διαρκεί 3-4 μέρες, πονοκέφαλο, βήχα, πονόλαιμο, ρινική καταρροή, εξάντληση και κακουχία, πόνο στις αρθρώσεις και στην πλάτη, ζάλη και ίλιγγο και σπάνια ναυτία και εμέτους.^{2,3,4}

Ο εμβολιασμός, τα ατομικά μέτρα υγιεινής, η αποφυγή συγχρωτισμού σε κλειστούς χώρους όπου συνυπάρχουν άτομα με συμπτώματα αναπνευστικής λοίμωξης και η έγκαιρη χορήγηση αντι-ϊικής αγωγής, συνεχίζουν να αποτελούν τα βασικότερα μέτρα πρόληψης. Οι επικρατούσες καιρικές συνθήκες κάθε χρονιάς, αλλά και τα χαρακτηριστικά μεταδοτικότητας και επιθετικότητας του ιού, διαδραματίζουν σημαντικό ρόλο στην περαιτέρω εξάπλωση των στελεχών της γρίπης που κυκλοφορούν.¹

Στα πλαίσια αυτά είναι ιδιαίτερα σημαντικός ο έγκαιρος εμβολιασμός των ομάδων υψηλού κινδύνου, όπως άτομα μεγαλύτερης ηλικίας (άνω των 60), ή με παρουσία επιβαρυντικών παραγόντων ή άλλων χρόνιων νοσημάτων. Επίσης ιδιαίτερα σημαντικός είναι ο εμβολιασμός των εργαζόμενων σε χώρους παροχής υπηρεσιών υγείας (ιατρονοσηλευτικό προσωπικό και λοιποί εργαζόμενοι).

Ο εμβολιασμός είναι ο αποτελεσματικότερος τρόπος πρόληψης με το αντιγριπικό εμβόλιο, το οποίο, όταν εφαρμοσθεί σωστά και έγκαιρα, καλύπτει σε ποσοστό 80% περίπου και προφυλάσσει από τη μετάδοση του ιού της γρίπης. Επειδή ο ιός της γρίπης μεταλλάσσεται, κάθε χρόνο η σύνθεση του αντιγριπικού εμβολίου περιέχει τα εγκεκριμένα στελέχη του ιού, σύμφωνα με τη γνωμάτευση του Ελληνικού Οργανισμού Φαρμάκων (ΕΟΦ), ο οποίος λαμβάνει υπόψη τις Συστάσεις του Παγκόσμιου Οργανισμού Υγείας (ΠΟΥ) και του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων. Η διεθνής βιβλιογραφία δείχνει ότι η αποτελεσματικότητα του αντιγριπικού εμβολιασμού είναι υψηλή σε όλες τις ηλικιακές ομάδες όσον αφορά την πρόληψη της γρίπης, την ανάγκη εισαγωγής σε νοσοκομείο, τη θνητότητα, τη μείωση του κόστους νοσηλείας και των απουσιών λόγω ασθένειας του προσωπικού.⁵

1. Κέντρο Ελέγχου και Πρόληψης Νοσημάτων, ΜΕΤΡΑ ΠΡΟΛΗΨΗΣ ΜΕΤΑΔΟΣΗΣ ΤΗΣ ΕΠΟΧΙΚΗΣ ΓΡΙΠΗΣ – Οκτ. 2011
2. Dolin R. *Harrison's Principles of Internal Medicine*. 2012:1493-1499.
3. Hayden FG. *Goldman's Cecil Medicine*. 2012:2095-2100.
4. Atkinson W, et al. *Epidemiology and Prevention of Vaccine-Preventable Diseases*. 2011:151-172
5. MoH, Αντιγριπικός εμβολιασμός για την εποχική γρίπη 2013-2014. Accessible at: http://www.keelpno.gr/Portals/0202013-2014/Grippi_2013-14-YY.pdf



Δώστε στους ασθενείς σας την
ΙΣΧΥ που χρειάζονται

Παρατεταμένη και έντονη θεραπεία με σκευάσματα κορτικοστεροειδών και ιδιαίτερα αυτών με πολύ ισχυρή δράση, μπορεί να προκαλέσει τοπικές ατροφικές μεταβολές στο δέρμα όπως λέπτυνση, γραμμοειδείς ραβδώσεις, υπερτρίχωση και μεταβολή στη χρώση του δέρματος.
Να μην γίνεται χρήση τοπικών κορτικοστεροειδών πέραν των τριών εβδομάδων, χωρίς επανεξέταση από δερματολόγο.



Λ. Κηφισίας 266, 152 32 Αθήνα, Τηλ.: 210 6882100
Αδριανουπόλεως 3, 551 33 Καλαμαριά Θεσ/νίκη, Τηλ.: 2310 422788

Για περισσότερες πληροφορίες ή / και αναφορά ανεπιθύμητων ενεργειών απευθυνθείτε στην εταιρεία GlaxoSmithkline, στο τηλέφωνο 210 6882100.

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

ΔΙΑΤΑΡΑΧΕΣ ΤΟΥ ΎΠΝΟΥ

Υπάρχουν και
λύσεις πιο φυσικές



Σύμφωνα με τον ΠΟΥ «η αϋπνία είναι μια μείωση υποκειμενική των ωρών του ύπνου που συνοδεύεται από ύπαρξη κούρασης, υπνηλίας, ευερεθιστότητας, ιλίγγους, ανικανότητα συγκέντρωσης και μείωση των δραστηριοτήτων του ατόμου». Εκτός από τα υπναγωγά συνταγογραφούμενα φάρμακα, στο χέρι του φαρμακοποιού υπάρχουν πολλές φυσικές και εναλλακτικές προσεγγίσεις.

Από τη **ΣΟΦΙΑ ΤΣΑΛΟΥΧΙΔΟΥ**,

Φαρμακοποιό, Ερευνήτρια LUDES University Lugano Switzerland & Academy of Nutritional Medicine London.

Οι περιστασιακές ήπιες αϋπνίες ή διαταραχές του ύπνου είναι καταστάσεις που ο φαρμακοποιός συχνά καλείται να δώσει απάντηση και θα λέγαμε ότι η στόχευσή της συνδέεται αναπόφευκτα με την εκδήλωση ή μη της χρονιότητας τους.

Μία συχνή περίπτωση στο φαρμακείο

Κυρία περίπου 50 χρονών ζητά ένα κουτί υπνωτικών.

Ο φαρμακοποιός παρατηρεί ότι αυτή η πελάτισσα αγοράζει τακτικά το συγκεκριμένο φάρμακο.

Ποια θα μπορούσε να είναι η παρέμβαση σας;

- ✓ Υπενθυμίστε στον πελάτη ότι το φάρμακο προορίζεται για περιστασιακή χρήση και δεν είναι μια μακροπρόθεσμη λύση.
- ✓ Πρότρεψε τον να σας περιγράψει τις διαταραχές του ύπνου του, σε ποιες περιστάσεις συμβαίνουν, και πώς εκδηλώνονται.
- ✓ Η ύπαρξη και άλλων λύσεων όπως η αναθεώρηση του τρόπου ζωής, η προσαρμογή στην καινούργια κατάσταση, οι εναλλακτικές θεραπευτικές προσεγγίσεις, θα μπορούσαν να αποτελέσουν μέρος του παζλ των παρεμβάσεων.

Μορφές διαταραχών ύπνου

Η ένταση και η διάρκεια της αϋπνίας, είναι αυτή που περιγράφει το είδος της. Με αυτά τα δεδομένα υπάρχουν διάφορα είδη διαταραχών ύπνου:

Η **παροδική αϋπνία** είναι μια παροδική διαταραχή που αφορά υγιή κατά τα άλλα άτομα και μπορεί να οφείλεται σε σωματικό ή ψυχικό πόνο ή εξ αιτίας περιβαλλοντικών συνθηκών (θόρυβος, αυξημένη θερμοκρασία) και αλλαγή γεωγραφικών μεσημβρινών (Jet lag).

Η **βραχυπρόθεσμη αϋπνία**, έχει μεγαλύτερη διάρκεια, περίπου 2-3 εβδομάδες και συνήθως συνοδεύεται από στρες και σταματάει όταν το άτομο αντιμετωπίσει την αιτία του προβλήματος.

Η **χρόνια αϋπνία** είναι αρκετά πιο περίπλοκη μορφή και ενδέχεται να έχει πολύ δυσάρεστες συνέπειες στην ισορροπία του ανοσοποιητικού συστήματος του οργανισμού.

Η **υπερυνία**, που μάλλον ορίζεται αυθαίρετα σαν αύξηση κατά 20-30% της κανονικής διάρκειας ύπνου, μπορεί να κρύβει σοβαρή κόπωση, ψυχολογική καταστολή ή νευρολογική πάθηση.

Η **ναρκοληψία** που είναι μια μορφή διαταραχής άγνωστης αιτιολογίας, χαρακτηρίζεται από σύντομα επεισόδια ανεξέλεγκτης υπνηλίας που μπορούν να συμβούν και κατά τη διάρκεια των δραστηριοτήτων του ατόμου.

Φυσιολογία του ύπνου

Δεν είμαστε όλοι ίδιοι!

Κάθε άτομο έχει μια διαφορετική ανάγκη ωρών ύπνου που μπορούν να κυμανθούν από 3 - 12 ώρες. Κατά μέσο όρο, στον ενήλικα, ο αναγκαίος χρόνος ύπνου είναι 8 ώρες. Οι ανάγκες ωρών ύπνου αλλάζουν με την ηλικία. Σε ηλικιωμένους ασθενείς, ο ύπνος κατανέμεται με διαφορετικό τρόπο μέσα στην ημέρα.

Φάσεις ύπνου

Ένας κύκλος ύπνου διαρκεί περίπου 90 λεπτά. Σε 8 ώρες ύπνου ισοδυναμούν 5 διαδοχικοί κύκλοι ύπνου. Κάθε κύκλος χωρίζεται από μια σύντομη φάση διέγερσης που συνήθως περνά απαρατήρητη. Μερικά άτομα την αντιλαμβάνονται και την θυμούνται σαν σταδιακές αφυπνίσεις.

Ο φυσιολογικός ύπνος εμφανίζει κάποια ιδιαίτερα χαρακτηριστικά τα οποία τον διακρίνουν από άλλες καταστάσεις σχετικής αδράνειας.

Ο ύπνος διακρίνεται σε δύο ποιοτικές διαφορετικές καταστάσεις: τον *ύπνο χωρίς ταχείες κινήσεις των οφθαλμών* (non-rapid eye movement sleep, NREM sleep) και τον *ύπνο με ταχείες κινήσεις των οφθαλμών* (rapid eye movement sleep, REM sleep), ύπνο στη διάρκεια του οποίου ονειρευόμαστε.

Τόσο ο NREM ύπνος όσο και ο REM ύπνος είναι ενεργές διαδικασίες. Για να επέλθει ο ύπνος, πρέπει να ελαττωθεί η δραστηριότητα στο τμήμα του εγκεφάλου που ελέγχει την εγρήγορση. Τόσο η εγρήγορση όσο και ο ύπνος επιτυγχάνονται με την απελευθέρωση ή ανάσχεση ορισμένων ουσιών του εγκεφάλου, των επονομαζόμενων νευροδιαβιβαστών στην προκειμένη περίπτωση της νοραδρεναλίνης, της νορεπινεφρίνης, της ντοπαμίνης, της σεροτονίνης και της ακετυλοχολίνης.

Κοιμάται άσχημα επειδή ξυπνά συχνά.

Οι διαταραχές του ύπνου σε ένα άτομο μπορούν να εκδηλωθούν ως δυσκολία να κοιμηθεί ή συχνές νυκτερινές αφυπνίσεις, ή πρώτες πρωινές ανεγέρσεις που ακολουθούν έναν κακής ποιότητας ύπνο. Αϋπνία ορίζεται ως μια διαταραχή της φάσης διέγερσης. Οι περισσότερες συνεχόμενες αϋπνίες οφείλονται σε υπερβολική ενεργοποίηση των κέντρων αφύπνισης. Μπορεί να οφείλεται σε φωτόρύπανση, πολύ υψηλή θερμοκρασία ή ένα θορυβώδες περιβάλλον. Στην περίπτωση του στρες ή άγχους, το άτομο αναμασά λέξεις, ιδέες ή εικόνες. Αυτές οι ειδικές περιπτώσεις μπορεί να εξελιχθούν σε χρόνια διαταραχή, εάν οι αποδιοργανωτικοί παράγοντες εξακολουθούν να υφίστανται.

Οι διαταραχές του ύπνου εμφανίζονται επίσης όταν το βιολογικό ρολόι διαταράσσεται από νυκτερινές ώρες εργασίας ή τη γεωγραφική ζώνη ώρας.

Αποκαλυπτικά συμπτώματα.

Οι διαταραχές του ύπνου προκαλούν συμπτώματα κατά την ημέρα, περισσότερο ή λιγότερο ενοχλητικά, που μπορούν να

επηρεάσουν την κοινωνική και επαγγελματική ζωή. Κόπωση, ευερεθιστότητα, έλλειψη εγρήγορσης, είναι τα πιο κοινά συμπτώματα που θα πρέπει να αξιολογούνται.

Ο φαρμακοποιός συχνά καλείται να συμβουλευθεί σε διαφορετικές καταστάσεις που μπορούν να προκαλέσουν διαταραχές ύπνου. Ο ασθενής πολλές φορές ψάχνει μέσα από μια αυθόρμητη συζή-

Οι συμβουλές «κλειδιά»

Πριν προτείνετε οποιαδήποτε αγωγή, απαιτούνται ορισμένες απαραίτητες συμβουλές καλών προϋποθέσεων ύπνου προς τον ασθενή, που σχετίζονται με κοινά αποδεκτούς παράγοντες.

- Ακολουθήστε ένα καθορισμένο ωράριο για το ύπνο και το ξύπνημα.
- Φροντίστε το περιβάλλον (δωμάτιο) που θα πρέπει να είναι ευνοϊκό για τη χαλάρωση και τον ύπνο. Η θερμοκρασία θα πρέπει να μην είναι πάνω από 20°C. Μειώστε τους θόρυβους όσο γίνεται. Το κρεβάτι να είναι άνετο.
- Το αλκοόλ ή τα βαριά γεύματα θα πρέπει να αποφεύγονται το βράδυ.
- Να χαλαρώνετε πριν κοιμηθείτε. Διαβάστε ένα βιβλίο, ή ακούστε μουσική, αποφεύγοντας να βλέπετε τηλεόραση, ή να δουλεύετε στο κρεβάτι.
- Ένα ζεστό μπάνιο 1-2 ώρες πριν ξαπλώσετε χαλαρώνει.
- Να επιλέγετε το κατάλληλο χρόνο για να ξαπλώσετε και αυτόν τον αισθανόμαστε από τα χασμουρητά ή τα βαριά βλέφαρα.
- Επίσης συνιστώνται αθλητικές δραστηριότητες που αυξάνουν τις ενδορφίνες και οδηγούν στην ευεξία, όχι όμως μετά τις 6 μ.μ.
- Μην μένετε στο κρεβάτι αν δεν κοιμάστε μέσα σε μισή ώρα. Είναι καλύτερα να καθίσετε κάπου ήρεμα και να πιείτε ένα χαλαρωτικό αφέψημα (τιλιο, χαμομήλι...)
- Μην πίνετε καφέδες ή τσάι μετά τις 4 μ.μ.

τηση να βοηθηθεί τόσο ψυχολογικά, όσο και στην επιλογή ενός κατάλληλου προϊόντος ή την ανανέωση ενός φάρμακου.

Καθοριστικές γραμμές της συμβουλής Η συνειδητοποίηση του ασθενή

Είναι απαραίτητη η κατανόηση της αιτίας των διαταραχών του ύπνου.

Καταστάσεις υπερβολικής κόπωσης, ή άλλα συμπτώματα μπορούν να σχετίζονται, με την κατάθλιψη, το σύνδρομο ανήσυχων ποδιών ή το σύνδρομο άπνοιας κατά τον ύπνο και πρέπει να εκτιμηθούν ώστε να παραπέμψουμε τον ασθενή στον ειδικό ιατρό, όπως στη χρόνια αϋπνία που επιβάλλεται ιατρική περίθαλψη, με διεπιστημονική παρέμβαση.

Αντιμέτωποι σε μια αναφορά διαταραχών ύπνου από τον πελάτη, είναι σημαντικό να διερευνήσουμε τον τρόπο ζωής του, τα χαρακτηριστικά της εμφάνισης αυτής της διαταραχής και τις συνέπειες στην καθημερινή ζωή του. Αυτή η επισκόπηση θα πρέπει να βοηθήσει στον προσδιορισμό της αιτιολογίας.

Καλύτερη κατανόηση του ύπνου.

Η συζήτηση θα πρέπει να καθησυχάσει τον ασθενή και να αναθεωρήσει τις γνώσεις λειτουργίας του οργανισμού του. Η καλύτερη κατανόηση του κύκλου ύπνου-εγρήγορσης μπορεί να είναι επαρκής για να βελτιώσει την αντίληψη του για τη διαταραχή του ύπνου, να δεχθεί αυτή σαν παροδική διαταραχή με την απόλυτη δυνατή ηρεμία. Οι ηλικιωμένοι ιδίως, είναι σημαντικό να καταλάβουν ότι το θέμα του ύπνου έχει φυσιολογική εξέλιξη και ότι ο χρόνος ύπνου τους τείνει να μειώνεται κατά τη διάρκεια της νύχτας.



ChillPills

Χαλαρώστε και διασκεδάστε
ξανά τη ζωή σας

- Απαλλαγείτε από το στρες
- Απόλυτα υγιές, φυσικό προϊόν



Το ChillPills της New Roots Herbal είναι μία φόρμουλα από φυτικά βότανα και βιταμίνες που ανανεώνει τη διάθεση και σας ανακουφίζει από το στρες. Μειώνει την νευρική ευερεθιστότητα, βελτιώνει την συγκέντρωση και προκαλεί χαλάρωση, ώστε να μπορείτε να ηρεμησετε.

Προτεινόμενη χρήση

Μία κάψουλα 1 έως 3 φορές την ημέρα

Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ
25531/11-03-2014

Κάθε φυτική κάψουλα περιέχει:

Ιερό βασιλικό 10% ουρσολικό οξύ	50 mg
Φελλόδενδρο, 0.1% υπερμεπερίνη (35:1)	15 mg
Βασιλικός πολτός 6% 10-υδροξυ-δεκενοϊκό οξύ	25 mg
Εκχύλισμα ρίζας Astragalus 3% astragalosides	25 mg
L-Θεανίνη	100 mg
Εκχύλισμα ρίζας Rhodiola, 5.0% rosavins (55:1)	50 mg
Εκχύλισμα ροιανθέμου 4% φλαβονοειδή	50 mg
Εκχύλισμα βρώμης Avena sativa (10:1)	50 mg
Εκχύλισμα φλοιού Μανόλιας 80% magnolol + honokiol (50:1)	7.5 mg
Εκχύλισμα ρίζας Ashwagandha 2.5% withanolides	75 mg
Κινέζικος καρπός Φοίνικα	12.5 mg
Βιταμίνη B1 (υδροχλωρική θειαμίνη)	25 mg
Βιταμίνη B2 (ριζοφλαβίνη)	25 mg
Βιταμίνη B2 (5' - φωσφορική ριζοφλαβίνη)	2.5 mg
Βιταμίνη B3 (Εξανικοτινική Ινσοϊτόλη)	7.5 mg
Βιταμίνη B3 (Νιασιναιμίδη)	17.5 mg
Βιταμίνη B5 (D-παντοθενικό οξύ) (ασβέστιο)	25 mg
Βιταμίνη B6 (υδροχλωρική πυριδοξίνη)	25 mg
Βιταμίνη B6 (5' - φωσφορική πυριδοξίνη)	2.5 mg
Βιοτίνη	37.5 mg
Φυλλικό οξύ	0.5 mg
Βιταμίνη B12 (μεθυλοκοβαλαμίνη)	75 mg
Χολίνη Διτρυγική	25 mg
Ινσοϊτόλη	25 mg
PABA (παρα-Αμινοβενζοϊκό οξύ)	25 mg

Τα συμπληρώματα διατροφής δεν είναι υποκατάστατα μιας ισορροπημένης διαίτας.
Πωλούνται αποκλειστικά σε επιλεγμένα φαρμακεία.

Παρασκευάζεται στον Καναδά από την:
New Roots Herbal inc., 3405 F.-X Tessier, Vaudreuil-Dorion (QC) J7V 5V5.

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

www.newrootsherb.com - www.adelco.gr

Προτεινόμενα φάρμακα

H1 αντιισταμινικά.

Doxylamine: Ανήκει στα κατασταλτικά αντιισταμινικά της κατηγορίας των αιθανολαμίνων, κατάλληλα για την περιστασιακή αϋπνία. Η μέγιστη συγκέντρωση (Cmax) στο αίμα επιτυγχάνεται κατά μέσο όρο δύο ώρες μετά τη χορήγηση δισκίου επικαλυμμένου με λεπτό υμένιο και μετά από μια ώρα στην αναβράζουσα ταμπλέτα. Ο χρόνος ημίσειας ζωής των 10 ωρών.

Προμεθαζίνη και αλιμεμαζίνη και άλλα κατασταλτικά αντιισταμινικά, έχουν μειονεκτήματα, που αναφέρονται στις περιπτώσεις της υπερτροφίας του προστάτη, κατακράτηση ούρων, στις περιπτώσεις γλαυκώματος. Επιπλέον παρουσιάζεται φάρμακο - επαγόμενη φωτοευαισθησία.

Οι βενζοδιαζεπίνες κατατάσσονται ανάλογα με το χρόνο ημίσειας ζωής τους, σε βραχείας μεσαίας ή παρατεταμένης δράσης. Προκαλούν εθισμό ιδιαίτερα στα ηλικιωμένα άτομα.

Άλλες θεραπείες.

Διάφορες άλλες θεραπευτικές προσεγγίσεις έχουν λάβει άδεια κυκλοφορίας για τις διαταραχές του ύπνου, όπως Carcium bromolactobionate (Calcibronat). Ενδείκνυται για ενήλικες και παιδιά άνω των 30 kg, αυτό το φάρμακο αντενδείκνυται σε περιπτώσεις ακμής, υποσιτισμός, ή νεφρική νόσο. Η ημιπερίοδος ζωής στο πλάσμα των 12 ημερών και έχει ως αποτέλεσμα ένα κίνδυνο συσσώρευσης στο σώμα.

Γενικά τα υπνωτικά φάρμακα θα πρέπει να χρησιμοποιούνται για μια μικρή περίοδο (το πολύ 4 εβδομάδες) και η λήψη τους να αξιολογείται τακτικά από τον ιατρό, διότι μπορεί να προκαλέσουν παράδοση συμπεριφορά (εξάρτηση, διαταραχές όρασης), η δράση reboud κατά τη διακοπή της θεραπείας.

Φυτοθεραπεία

Η φυτοθεραπεία είναι μια εναλλακτική προσέγγιση που δεν προκαλεί εθισμό και υπνηλία κατά τη διάρκεια της ημέρας.

Οι πλέον γνωστές δρόγες αναλύονται παρακάτω.

Crataegus monogyna: έχει κατασταλτική επίδραση στο κεντρικό νευρικό σύστημα. Προσοχή στο θετικό ινότροπο αποτέλεσμα της δρόγης (αυξημένη καρδιακή συσταλτικότητα).

Passiflora incarnata: έχει ηρεμιστική δράση στο καρδιαγγειακό και νευρικό σύστημα που συνδέεται με τη μαλτόλη και την passiflorine.

Valeriana officinalis: η δρόγη είναι πλούσια στα ιριδοειδή, valépotriates και valéranone. Πρω-



θεί τον ύπνο και την ποιότητα του ύπνου.

Ballota nigra: Οι ανθίζουσες κορυφές του είναι πλούσιες σε marrubine, ευεργετικό σε περίπτωση νευρικής αϋπνίας, άγχους και ευερεθιστότητας.

Tilia cordata: είναι γνωστή για την κατασταλτική δράση της που σχετίζεται με την παρουσία της φαρνεσόλης.

Escholtzia californica: εναέρια τμήματα περιέχουν escholzine. Προτείνεται σε περιπτώσεις αϋπνίας που οφείλεται σε νευρική υπερκόπωση.

Hypericum perforatum: χρησιμοποιείται στα καταθλιπτικά συμπτώματα που σχετίζονται με διαταραχές του ύπνου. Η χρήση του απαιτεί προφυλάξεις λόγω της επαγόμενης φωτοευαισθησίας. Προσοχή στη σύγχρονη χρήση θεοφυλλίνης, αντισυλληπτικών, αντικαταθλιπτικών και τριπτάνες.

Επίσης το Citrus aurantium, το μελισσόχορτο (*Melissa officinalis*) ή ο λυκίσκος (*Humulus lupulus*), βρίσκουν εφαρμογή στις διαταραχές ύπνου.

Διαιτητικά συμπληρώματα διατροφής (εκτός από βότανα)

Εκτός από τα συμπληρώματα διατροφής με συνδυασμό ψευδαργύρου και βιταμίνης Β6 που ενδείκνυνται για το stress και τη νευρική κατάσταση, όλα τα συμπληρώματα διατροφής που συντελούν στην απελευθέρωση της **μελατονίνης** είναι ευεργετικά. Αυτή η φυσική ορμόνη που παράγεται από την υπόφυση εμπλέκεται στη ρύθμιση του καρδιακού ρυθμού.

Ο καρδιακός ρυθμός δεν είναι παρά μία βιολογική διαδικασία που παρουσιάζει ενδογενή περιοδική μεταβολή στη διάρκεια ενός 24ώρου και επηρεάζεται από εξωτερικούς περιβαλλοντικούς παράγοντες.

Η έκκριση της μελατονίνης είναι υψηλότερη κατά τη διάρκεια της νύχτας. Για το λόγο αυτό η ασυλλόγιστη έκθεση στο φάσμα του μπλε φωτός μπορεί να αλλοιώσει την έκκρισή της.

(όπως λάμπες οικονομίας, κινητά τηλέφωνα, υπολογιστές κλπ.).

Η μελατονίνη, ενδείκνυται για βραχείας διάρκειας αγωγή παροδικής αϋπνίας που χαρακτηρίζεται από κακή ποιότητα

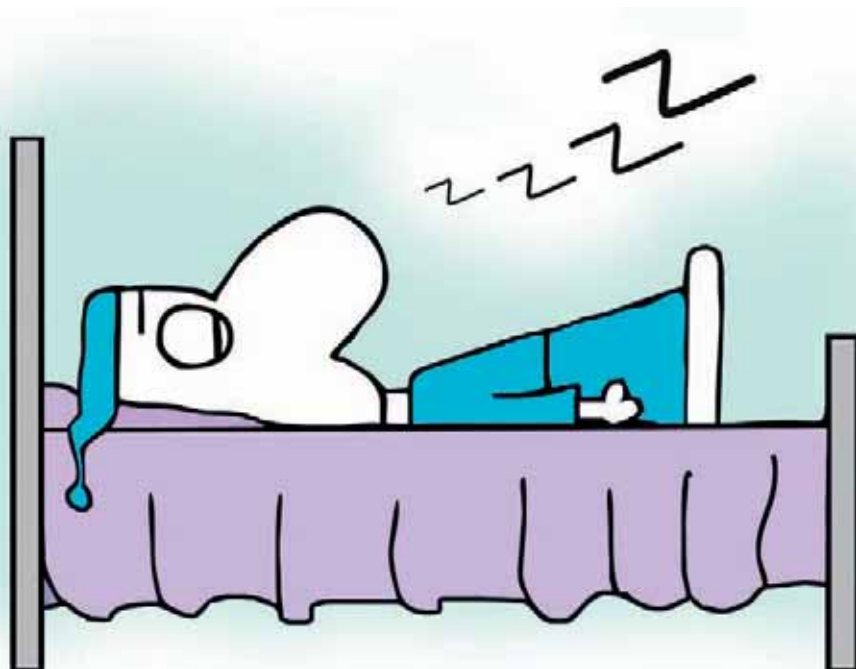
ύπνου, σε άτομα πάνω από 50 ετών και λαμβάνεται 1-2 ώρες πριν την κατάκλιση. Η μελατονίνη μειώνει το χρόνο που απαιτείται για να αποκοιμηθεί ο πάσχων. Η δόση 1 mg για χορήγηση πριν τον ύπνο κρίνεται αποτελεσματική.

Ομοιοπαθητική

Για να ξεπεραστούν τα προβλήματα που συνδέονται με το jet lag, (διαταραχές του ύπνου που συνδέονται με τον καρδιακό ρυθμό) είναι σκόπιμο να ληφθούν *Cocculus indicus* 9 CH.

Σε περίπτωση έμμονης ιδέας και σκέψεων προτείνεται *Coffea* 9 CH.

Εάν η αϋπνία είναι πρόσφατη, απαιτείται να προσδιοριστεί η αιτία για την επιλογή του κατάλληλου ομοιοπαθητικού: *Aconitum napellus* 15 CH σε περίπτωση νυκτερινών αφυπνίσεων με έντονο άγχος και τρόμο ή *Nux vomica* 15 CH σε περίπτωση νυκτερινών αφυπνίσεων λόγω επαγγελματικών προβλημάτων, *Gelsemium* 9 CH σε περίπτωση φόβου ότι δεν θα κοιμηθεί, *Actaea racemosa* σε γυναικείες ορμονικές διαταραχές που οδηγούν στην αϋπνία κλπ.



Επίσης τα ομοιοπαθητικά φαρμακευτικά σχήματα βρίσκουν αξιόλογη εφαρμογή στη διαχείριση των διαταραχών της αϋπνίας από τον φαρμακοποιό.

Αρωματοθεραπεία

Αρωματοθεραπεία προσφέρει τη δυνατότητα των τοπικών εφαρμογών, με τη μορφή του μασάζ για την προώθηση της χαλάρωσης που διευκολύνει τον ύπνο (αιθέρια έλαια λεβάντας, χαμομηλιού, τριανταφυλλιάς και αμύγδαλου).

Συμπεράσματα

Από τη σωστή αξιολόγηση της κατάστασης του ασθενή με διαταραχές ύπνου, εξαρτάται και η ορθή θεραπευτική προσέγγιση.

Στατιστικές δείχνουν ότι πραγματικές καταστάσεις διαταραχών αϋπνίας αφορούν μόνο το 10-20% των περιπτώσεων και στις περισσότερες από τις μισές περιπτώσεις, τα υπνωτικά χάπια δεν ενδείκνυται.

Στο φαρμακοποιό ανήκει ο ρόλος της σωστής ενημέρωσης και ορθής θεραπευτικής προσέγγισης στον πάσχοντα. ■

“Μου αρέσει να προσφέρω
και ένας πόνος δεν μπορεί
να με εμποδίσει.”

©Bristol

11505-FEB/2014/VOL-EG/AD/18

2 πλή
ΔΡΑΣΗ



- Σταματά τον πόνο
- Καταπολεμά τη φλεγμονή

Ένας μικρός πόνος δε χρειάζεται να σας περιορίζει. Απαλλαγείτε από τον πόνο και συνεχίστε τη μέρα σας με Voltaren® Emulgel®. Απορροφάται γρήγορα και δρα ακριβώς εκεί που πονάτε.

Voltaren®
Emulgel™

Η ΧΑΡΑ ΤΗΣ ΚΙΝΗΣΗΣ

 **NOVARTIS**

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

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

Τα παράσιτα στα ΠΑΙΔΙΑ



Άλλες περιπτώσεις είναι πολύ συχνές και άλλες όχι τόσο, ωστόσο τα παράσιτα στα παιδιά απασχολούν ιδιαίτερα τους γονείς που φθάνουν στο φαρμακείο μας για συμβουλή.

Ας δούμε μερικές περιπτώσεις.

Από την **ΟΛΙΝΑ ΗΛΙΑΔΟΥ**,

Φαρμακοποιό, Μεταπτυχιακή φοιτήτρια Κλινικής Φαρμακολογίας και Θεραπευτικής, Ιατρικής Σχολής Δημοκρίτειου Πανεπιστημίου Θράκης.

1η περίπτωση Οι Ψείρες

Μια μητέρα ενός τετράχρονου κοριτσιού μας λέει:

«Αυτή η θεραπεία δεν κάνει τίποτα!

Μου δώσατε ένα ασφυξιογόνο αντιψευριτικό προϊόν στο οποίο διάβασα πως έπρεπε να εφαρμόσω τα 75 ml ανά φορά, αλλά επειδή φοβάμαι πως είναι τοξικό έβαλα μόνο τη μισή δόση για το μικρό κοριτσάκι μου.»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Μείνετε ήσυχη το προϊόν δεν είναι τοξικό και η δόση δεν εξαρτάται από την ηλικία. Αντιθέτως πρέπει το προϊόν που σας έδωσα να εφαρμόζεται με βάση τις οδηγίες, και στην κατάλληλη ποσότητα, διαβρέχοντας όλα τα μαλλιά για να είναι αποτελεσματικό.»

Οι ψείρες είναι αιμοβόρα αρθρόποδα που ζουν στο τριχωτό της κεφαλής κυρίως παιδιών σχολικής ηλικίας με μια συχνότητα 6-8%. Η μετάδοσή τους μπορεί να είναι τόσο άμεση όσο και έμμεση από κοινή χρήση αντικειμένων. Δεν μπο-

ρούν να ζήσουν εκτός του τριχωτού της κεφαλής για περισσότερο από 36 ώρες, γεννούν 5-10 αυγά την ημέρα σε διάστημα 3-4 εβδομάδων κι έτσι προκύπτουν οι γνωστές κόνιδες, οι οποίες με τη σειρά τους «ενηλικιώνονται» μετά από 3 εβδομάδες. Η διάγνωση γίνεται συνήθως μέσω του κνησμού που προκαλείται αρχικά στα αυτιά και στο λαιμό, είτε λόγω των τσιμπημάτων από αυτές, είτε λόγω των ερεθιστικών υγρών που εκκρίνουν.

ΘΕΡΑΠΕΙΑ

Γενικά, ενδείκνυται η επανάληψη της θεραπείας σε 7 και 14 ημέρες ανάλογα με το χρησιμοποιούμενο προϊόν.

Εντομοκτόνα

Εμφανίζουν συγκεκριμένη τοξικότητα, για αυτό η χρήση τους πρέπει να γίνεται υπό συνεχή παρακολούθηση και με πλήρη συμμόρφωση στους κανόνες υγιεινής, ώστε η χρήση τους να είναι απαραίτητη το λιγότερο δυνατό.

Μαλαθείο

Είναι οργανοφωσφορικό εντομοκτόνο με μακροπρόθεσμα αποτελέσματα, εύφλεκτο, (να μη χρησιμοποιείται σε σουσάρι). Πριν την ηλικία των 2 ετών η χρήση του γίνεται αποκλειστικά με παράλληλη ιατρική παρακολούθηση και όχι σε μορφή σπρέι, ενώ η διάρκεια εφαρμογής του είναι μεγάλη (8-12 ώρες). Οι ανεπιθύμητες ενέργειες είναι ερύθημα, κνησμός, ναυτία, εμετοί και κεφαλαλγία, ενώ οι συστηματικές εμφανίζονται στο γαστρεντερικό, το αναπνευστικό, το νευρικό και το καρδιαγγειακό σύστημα.

Πυρεθρίνες

Έχουν μακροπρόθεσμα αποτέλεσμα και η διάρκεια εφαρμογής είναι κοντά στα 10 λεπτά. Ερεθίζουν το αναπνευστικό, ενώ έχουν σημειωθεί και ανεπιθύμητες ενέργειες τοπικά, όπως ερύθημα, οίδημα, ερεθισμός των οφθαλμών κ.ά. Το **έλαιο του δένδρου neem** από την Ινδία.

Τα ασφυξιογόνα

Σκοτώνουν τις ψείρες με μηχανική δράση προκαλώντας ασφυξία. Χρησιμοποιούνται σε στεγνά μαλλιά και σε επαρκή ποσότητα για πλήρη διαβροχή τους. Όλα έχουν το πλεονέκτημα της μη εμφάνισης ανθεκτικότητας.

Αναφέρουμε τα εξής:

Τη **διμεθικόνη**, που προέρχεται από τη σιλικόνη χωρίς μακρά διάρκεια δράσης και χωρίς δυσάρεστη οσμή που μπορεί να χρησιμοποιηθεί σε παιδιά κάτω των 2 ετών, αλλά είναι εύφλεκτη.

Τους **εστέρες των τριγλυκεριδίων** (οξυφθειρίνη και κυκλοφθειρίνη) με αποτελεσματικότητα συγκρίσιμη με αυτήν της διμεθικόνης αλλά καλύτερη ανεκτικότητα και με απαιτούμενη ποσότητα εφαρμογής τα 75ml τουλάχιστον.

Τα **Έλαια φυτικά και μεταλλικά** που εμφανίζουν μηδενική ανεκτικότητα στις ψείρες και δεν είναι εύφλεκτα. Απαιτείται παραμονή στα μαλλιά τουλάχιστον για 15 λεπτά.

Άλλες θεραπείες

Τα αιθέρια έλαια, όπως αυτό από το τεϊόδεντρο ή αυτό της λεβάντας, του ευκαλύπτου, του ylang ylang. Απαιτείται επανάληψη της αγωγής μετά από 7 και 14 ημέρες. Να σημειωθεί πως είναι εύφλεκτα.

Χρήση ειδικών χτενών κ.ά.

Μετά τη θεραπεία απαραίτητη είναι η αποκόλληση της κόνιδας με ειδικά προϊόντα ή ξυδόνερο, και επιμελής χτένισμα με τη βοήθεια μιας ειδικής χτένας με λεπτά και πυκνά δόντια.

Φαρμακομορφές

Τα παραπάνω προϊόντα κυκλοφορούν υπό μορφή σπρέι, λοσιόν, κρέμας, σαμπουάν, βάλασμου και εφαρμόζονται όλες σε όλο το κεφάλι για διαφορετικά χρονικά διαστήματα και με διαφορετική συχνότητα. Η πιο αποτελεσματική φαρμακομορφή, παρόλα αυτά, φαίνεται να είναι η λοσιόν που είναι και η πιο ευκολόχρηστη σύμφωνα με τους γονείς.

ΠΡΟΛΗΨΗ

Απωθητικά σπρέι που δρουν για 6-12 ώρες και περιλαμβάνουν συνήθως παράγοντες όπως DEET, IR3535, κιτροδιόλη ή αιθέρια έλαια.

Άλλα μέτρα που μπορεί να πάρει κανείς είναι να μην χτενίζονται τα παιδιά με την ίδια βούρτσα, να έχουν μαζεμένα μαλλιά ή κοντά, και εάν υπάρξει μόλυνση να ειδοποιούν το σχολείο ώστε να μειωθεί ο κίνδυνος εξάπλωσης της επιδημίας.

2η περίπτωση

Τα Τσιμπούρια

Ένας πατέρας ενός εννιάχρονου αγοριού

«Κάναμε ένα περίπατο εχθές στο δασάκι και στο γιό μου κόλλησε ένα τσιμπούρι. Μπορείτε να του το βγάλετε;»

Η απάντηση σας μπορεί να είναι:

«Θα του το βγάλω με μια ειδική τσιμπίδα και θα απολυμάνουμε την περιοχή. Χρειάζεται όμως παρακολούθηση από τον γιατρό γιατί τα τσιμπούρια αν παραμείνουν στο δέρμα πάνω από 24 ώρες μπορεί να μεταδώσουν ασθένειες.»



Τα τσιμπούρια είναι αιμοβόρα αρθρόποδα που ανήκουν στα ακάρεα και έχουν μέγιστη δραστηριότητα μεταξύ Μαρτίου και Οκτωβρίου. Αγαπούν ιδιαίτερα τη ζέστη και την υγρασία και μπορούν να αποτελέσουν φορείς πολλών ασθενειών στον άνθρωπο. Τρέφονται με φυτικούς χυμούς και αίμα. Το δάγκωμά τους μπορεί να προκαλέσει τοπικές αντιδράσεις όπως πόνος, οίδημα, φλεγμονή κ.ά. Η πιθανότητα της μετάδοσης μιας νόσου αυξάνει όσο παραμένει το τσιμπούρι πάνω μας, οπότε είναι απαραίτητο να απομακρυνθεί όσο το δυνατό γρηγορότερα. Συνήθως σχετίζεται με ασθένεια του Lyme ή μηνιγγοεγκεφαλίτιδα.

Στην πρώτη περίπτωση, η θεραπεία συνιστάται σε παρακολούθηση για 30 ημέρες έως να ανιχνευθεί ένα ερύθημα που να εξαπλώνεται. Στα παιδιά χορηγούμε

αμοξικιλίνη για 14-21 ημέρες, ενώ σε παιδιά άνω των 8 ετών και ενήλικες χορηγείται δοξυκυκλίνη για την ίδια χρονική διάρκεια.

Για τη μηνιγγοεγκεφαλίτιδα δεν υπάρχει συγκεκριμένη θεραπεία, απλά πρέπει να έχει προνοήσει κανείς με εμβολιασμό.

ΠΡΟΦΥΛΑΞΗ

Για να αποφύγει κανείς τα τσιμπούρια, πρέπει να αποφύγει τις περιοχές που ευδοκίμει η ανάπτυξη και η επιβίωσή τους γενικά, αλλά και σχετικές δραστηριότητες, όπως γυμναστική και τρέξιμο στο δάσος κ.ά.

Επιπλέον, θα πρέπει και ο ρουχισμός να είναι αντιστοιχός και αρκετά καλυπτικός εάν δεν μπορούν να αποφευχθούν τα παραπάνω.

Εσείς πώς θέλετε να απαλλαγείτε από **ΨΕΙΡΕΣ & ΚΟΝΙΔΕΣ;**



Γρήγορα!



Plus Gel
spray
17€

Hedrin
PLUS

- Ιδανικό σε κοντά μαλλιά
- Σε συχνές επαναμολύνσεις



Εύκολα!



Treat & Go
Mousse
14€

Hedrin
**TREAT
& GO**

- Αφρός για μακριά μαλλιά
- Για τα παιδιά που δεν θέλουν να καταλάβουν ότι τους βάζουν αντιψηθαιρικό



Οικονομικά!



Lotion
10€

Hedrin
SOLUTION

- Ιδανικό για πυκνά ή σγουρά μαλλιά
- Ξεβγάζεται εύκολα



Τώρα και προληπτικά!



Protect
& Go
9€

Νέο Hedrin
**PROTECT
& GO**

- **ΑΛΗΘΙΝΗ ΠΡΟΛΗΨΗ** με κλινικά αποδεδειγμένη δράση!

**Κλινικά τεκμηριωμένη αποτελεσματικότητα!
Άοσμα, χωρίς χημικά, απόλυτα ασφαλή!**

Η φυσική λύση στο **άσθμα**,
τις **αλλεργίες**, τη **μούχλα** και
τη **μόλυνση του αέρα**



Airfree

**Έχει ήδη κερδίσει αμέτρητες
οικογένειες σε περισσότερες
από 45 χώρες**

Περνάμε περίπου το 90% του χρόνου μας σε εσωτερικούς χώρους όπου η μόλυνση του αέρα μπορεί να φτάσει έως και 100 φορές το επίπεδο στους δρόμους.

Ο αέρας στα σπίτια μας είναι γεμάτος με βλαβερούς για την υγεία μικροοργανισμούς όπως μούχλα, ακάρεα σκόνης, ιοί και βακτήρια που ευθύνονται για μια σειρά από αρρώστιες και αλλεργίες του αναπνευστικού.

Δοκιμασμένο και εγκεκριμένο απ' τα καλύτερα ινστιτούτα παγκοσμίως, το **Airfree** εξουδετερώνει τους αιωρούμενους μικροοργανισμούς με αποκλειστική τεχνολογία, χωρίς να βλάπτει το περιβάλλον και χωρίς καθόλου θόρυβο.

Επίσης είναι πολύ οικονομικό και εύρηστο αφού δεν χρειάζεται συντήρηση και αλλαγή φίλτρων και καταναλώνει λιγότερη ενέργεια από μια λάμπα 60 watt.

Τα **Airfree** κατατάσσονται ανάμεσα στους καλύτερους καθαριστές αέρα στην Αμερική και πωλούνται στα φαρμακεία όπως και στη Πορτογαλία και σε άλλες χώρες. Μπορεί να χρησιμοποιηθεί οπουδήποτε. Απλά τοποθετήστε το και αφήστε το να κάνει τη δουλειά του.

Είναι καλό για σας και την οικογένειά σας.

Απωθητικά

Υπάρχουν απωθητικά εξωτερικής δερματικής χρήσης με DEET, IR3535, ικαριδίνη ή κίτροδιόλη υπό μορφή λωσιόν, τζελ ή roll-on, που είναι όμως τοξικά εάν χορηγηθούν συστηματικά. Η προστασία που προσφέρουν διαρκεί 4-8 ώρες, ενώ εδώ πρέπει να σημειωθεί πως αντιδρούν με τις αντιπλιακές κρέμες οι οποίες μειώνουν την αποτελεσματικότητά τους. Πρέπει να αποφεύγονται σε περιπτώσεις άσθματος και γενικά παθήσεων του αναπνευστικού. Πρέπει οι γονείς να τα εφαρμόζουν στα μικρά παιδιά με προσοχή και μάλιστα πριν τον ύπνο θα πρέπει να ξεπλένονται.

Επίσης, υπάρχουν απωθητικά που εφαρμόζονται στα ρούχα ατόμων άνω των 2 ετών και η διάρκεια δράσης τους είναι 1 μήνας ή 5 πλυσίματα.

Εάν σας δαγκώσει τσιμπούρι, μη χρησιμοποιήσετε οινόπνευμα ή αιθέρα για να απολυμάνετε την περιοχή γιατί έτσι αυξάνονται οι πιθανότητες επιμόλυνσης.

3η Περίπτωση

Τα Σκουλήκια

Η μητέρα του Παύλου, 5 ετών

«Δεν είχαμε ποτέ ζώα στο σπίτι! Μια μέρα βρήκα το γιο μου πολύ νευρικό, να ξύνεται στα μπούτια και τους γλουτούς του.»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Είδατε τα κόπρανα του γιου σας;

Είναι πολύ πιθανό να έχει σκουλήκια. Υπάρχει μάλιστα ένα είδος τους που παρασιτεί στο γαστρεντερικό σύστημα και είναι πολύ κοσμοπολίτικο ως παράσιτο και αρκετά μολυσματικό. Η μόλυνση συνήθως γίνεται μέσω των αβγών του και την πέψη τους, μέσω βρόμικων χειρών μετά την επιστροφή από το σχολείο.»

Οι οξύουροι: Χαρακτηριστικός είναι ο πρωκτικός κνησμός τις νυχτερινές ώρες που οφείλεται στα εκκρινόμενα υγρά των θηλυκών σκουληκιών και συνοδεύεται από πιθανό έκζεμα, γαστρεντερικά προβλήματα ή νευρολογικά προβλήματα. Η πιο συνηθισμένη θεραπεία είναι η φλουμπενδαζόλη ή το πυραντέλιο που εμφανίζουν το πλεονέκτημα της δράσης μετά από εφάπαξ δόση. Υπάρχει και το πυρβίνιο το οποίο όμως χορηγείται σε παιδιά άνω των 6 ετών, χρωματίζει τα κόπρανα κόκκινα και μπορεί να προκαλέσει και γαστρεντερικά προβλήματα χωρίς περαιτέρω συνέπειες. Άλλες ουσίες είναι η πιπεραζίνη που όμως απαιτεί επταήμερη χορήγηση και η αμπενδαζόλη που απαιτεί ιατρική συνταγή.

Ο κίνδυνος επαναμόλυνσης μπορεί να αποφευχθεί ακολουθώντας απλούς κανόνες υγιεινής, όπως παραδείγματος χάρι

Ψείρες; Τους μένουν μόνο 15 λεπτά ζωής!

fleriana
all natural

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΗ ΑΝΤΙΦΘΕΙΡΙΚΗ ΣΕΙΡΑ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗΣ ΚΑΙ ΠΡΟΛΗΨΗΣ

98%

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟ
ΜΕ ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ
ΕΦΑΡΜΟΓΗ

fleriana
all natural

ΦΥΣΙΚΟ
ΣΑΜΠΟΥΑΝ
ΓΙΑ ΤΗΝ
ΑΠΟΜΑΚΡΥΝΣΗ
ΤΗΣ ΨΕΙΡΑΣ &
ΤΗΣ ΚΟΝΙΔΑΣ

98%
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟ
ΜΕ ΤΗΝ ΠΡΩΤΗ
ΕΦΑΡΜΟΓΗ

ΙΔΑΝΙΚΟ ΓΙΑ ΟΛΗ
ΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ



μαλακό ενυδακτικό
σπαστό για την επιδερμίδα
100ml e

ΣΑΜΠΟΥΑΝ
ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ



fleriana
LICE PROTECTOR
ΦΥΣΙΚΟ
SPRAY
ΓΙΑ ΤΗΝ ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ
ΑΠΟ ΤΙΣ ΨΕΙΡΕΣ

ΙΔΑΝΙΚΟ ΓΙΑ ΟΛΗ
ΤΗΝ ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ

SPRAY
ΠΡΟΛΗΨΗ

ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΗ

Φυσικό σαμπουάν Fleriana

Περιέχει εκχύλισμα καρύδας και φυσικά ενεργά συστατικά. Αποτελεί ιατροτεχνολογικό προϊόν με πιστοποίηση CE και κλινικά αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα. Η φυσική σύνθεσή του δρα άμεσα και εξουδετερώνει 98% την ψείρα και την κόνιδα, με την πρώτη εφαρμογή, μέσα σε 15 λεπτά! Πλούσιο σε φυσικά συστατικά, φροντίζει τα μαλλιά αφήνοντας μία δροσερή αίσθηση καθαριότητας.

ΠΡΟΛΗΨΗ

Προληπτική λοσιόν Fleriana Lice Protector

Κρατάει μακριά τις ψείρες παρέχοντας πλήρη προστασία και πρόληψη. Το μοναδικό με έγκριση από το Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης & Τροφίμων.

- Χωρίς επικίνδυνα χημικά
- Αποτελεσματικά και ευχάριστα στη χρήση
- Υποαλλεργικά
- Κατάλληλα για παιδιά

Power
HEALTH

ΕΛΛΗΝΙΚΗ
ΕΤΑΙΡΕΙΑ
ΦΥΣΙΚΩΝ
ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ
ΥΓΕΙΑΣ

από το φαρμακείο της φύσης...

στο φαρμακείο της γειτονιάς!

30
ΧΡΟΝΙΑ

www.powerhealth.gr



να κόβουμε τα νύχια των παιδιών, να τους μάθουμε να πλένουν τα χέρια τους συστηματικά, στην αρχή της θεραπείας να αλλάζουν πιτζάμες και εσώρουχα καθημερινά, να πλένουμε τα πάντα στους 60°C, να καθαρίζουμε τα χαλιά και τις μοκέτες, όπως και τα παιχνίδια τους.

Άλλη μια υποκατηγορία είναι **τα ακαρέα** που ζουν 2 μήνες και η μόλυνση από αυτά είναι ασυμπτωματική. Πραγματοποιείται μέσω της πέψης νερού, φρούτων ή λαχανικών μολυσμένων από ανθρωπίνες εκκρίσεις. Η διάγνωση μπορεί να γίνει από μια παρατηρούμενη υπερεωσινοφιλία, ενώ η θεραπεία συνιστάται από κανόνες υγιεινής και χρήση ανθελμινθικών φαρμάκων.

Ακόμη, υπάρχουν οι **κετσοειδείς σκώληκες** (ταινία) που επίσης χαρακτηρίζονται από ασυμπτωματική μόλυνση, με τα παιδιά να παραπονούνται για κοιλιακούς πόνους, να είναι ευερέθιστα, να έχουν ναυτίες και διαταραχές στην όρεξη. Η διάγνωση γίνεται με εξέταση των κοπράνων τους, ενώ θεραπεία αποτελεί η νικλοσαμίδη και η αλμπενδαζόλη σε δοσολογία και συχνότητα χορήγησης που διαφέρουν ανάλογα με την ηλικία και το βάρος του παιδιού. Προληπτικά, θα πρέπει να μαγειρεύονται σχολαστικά το χοιρινό κρέας και το μοσχάρι και να μην καταναλώνονται μισοψημένα, ενώ καλό είναι να καταψύχουμε το κρέας για μια εβδομάδα πριν το μαγειρέψουμε.

4η Περίπτωση

Η ψώρα

Μια μητέρα ενός κοριτσιού 30 μηνών

«Έχουμε κάνει όλοι στο σπίτι μια θεραπεία για τη ψώρα για 3 μέρες σύμφωνα με τις οδηγίες του γιατρού. Αλλά στη μικρή μου κόρη η φαγούρα επιμένει και έχει μικρά σπυράκια στη πλάτη. Πρέπει να επαναλάβω τη θεραπεία;»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Η φαγούρα μπορεί να επιμένει ακόμη και μια εβδομάδα μετά τη θεραπεία. Αφήστε να περάσει αυτό το διάστημα πριν ξαναεπισκεφτείτε τον γιατρό. Περιμένοντας βέβαια, συνεχίστε την αντιισταμινική θεραπεία κατά της φαγούρας.»

Η ψώρα είναι μεταδοτική δερματοπάθεια παρασιτικής προέλευσης που μεταδίδεται είτε άμεσα, είτε με έμμεση επαφή ατόμων. Στα συμπτώματα της μόλυνσης από ψώρα συγκαταλέγεται η πολλή έντονη φαγούρα, που προκαλεί και διαταραχές στον ύπνο, κάνοντας έτσι τα παιδιά ευερέθιστα και εξανθημένα. Παρουσιάζονται ωστόσο χαρακτηριστικές βλάβες δερματικές, επίμονες, τόσο σε ενήλικες όσο και σε παιδιά, που όμως δεν είναι μόνιμες. Συνήθως πλήττονται οι πατούσες και οι παλάμες αλλά όχι τα δάχτυλα. Μπορεί όμως οι βλάβες να εξαπλωθούν στον κορμό, στο κεφάλι και στο πρόσωπο, με χαρακτηριστική την εμφάνιση οζιδίων.

Η θεραπεία αναφοράς είναι το βενζοϊκό βενζύλιο, και άμα τη εμφάνισή της ψώρας πρέπει να εφαρμόζεται τόσο στο παιδί όσο και στον περίγυρό του. Η θεραπεία αυτή έχει όμως αρκετές παρενέργειες όπως η εμφάνιση εκζέματος. Οι παρενέργειες αυτές μπορούν να εξαλειφθούν με τη χρήση κάποιου κορτικοστεροειδούς. Στα βρέφη εφαρμόζονται και κάποια διαλύματα των παραπάνω ουσιών για να μειωθεί τόσο ο κίνδυνος όσο και η έκταση των παρενεργειών. Ακόμη, χορηγείται πυρεθρίνη που είναι περισσότερο ανεκτή, υπό μορφή σπρέι, αλλά όχι σε ασθματικά παιδιά.

Πέρα από την τοπική θεραπεία υπάρχει και η συστηματική, με χορήγηση ιβε-

μεκτίνης ή και κάποιου αντιβιοτικού συμπληρωματικά ή ακόμη και κάποιου αντιισταμινικού σε παιδιά όμως άνω των 15 κιλών και σε ενήλικες.

Στην πράξη, μπορούμε να βελτιώσουμε τα αποτελέσματα όλων των παραπάνω, κάνοντας ένα καλό μπάνιο τα παιδιά πριν την εφαρμογή, με κόψιμο των νυχιών τους, με σωστή και προσεκτική εφαρμογή των τοπικών προϊόντων, αποφεύγοντας την επαφή με το πρόσωπο. Η φαγούρα μπορεί να επιμένει ακόμη και 15 ημέρες μετά την έναρξη της θεραπείας το πολύ. Εάν συνεχίσει, επιβάλλεται η επικοινωνία με τον γιατρό εκ νέου. Και εδώ ισχύει η τήρηση των κανόνων καλής υγιεινής που αναφέραμε και σε προηγούμενες περιπτώσεις, ενώ να συμπληρώσουμε πως πρέπει να κρατάμε το παιδί στο σπίτι, δηλαδή εκτός σχολείου για τουλάχιστον 3 ημέρες. ■



ΠΡΟΗΓΜΕΝΗ
ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑ

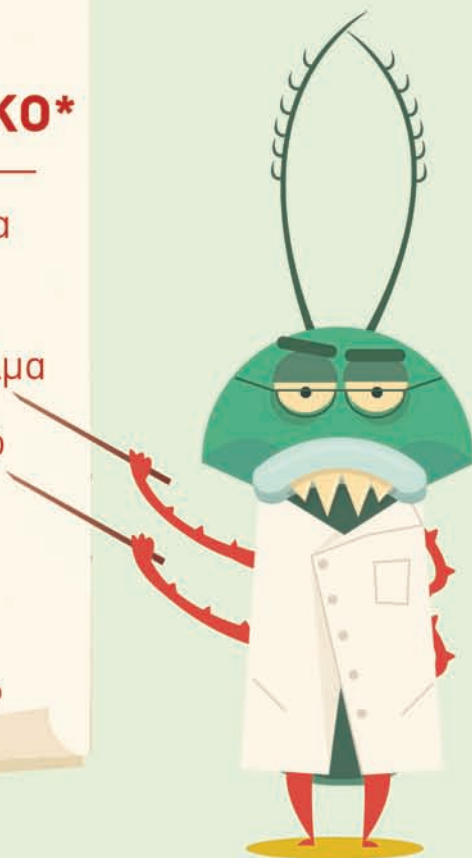
Elimax

Το πρώτο προϊόν που εξοντώνει ψείρες και κόνιδες
και τις κρατάει μακριά από τα μαλλιά

100%
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟ*

- ✓ Χωρίς εντομοκτόνα
- ✓ Χωρίς σιλκόνες - εύκολο στο ξέβγαλμα
- ✓ Φιλικό στο τριχωτό της κεφαλής
- ✓ Περιέχει ειδικό χτενάκι 

*εργαστηριακός έλεγχος in vitro



NEO
ΠΡΟΪΟΝ



CE 0120

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	Χ.Τ.	Φ.Π.Α.	Π.Λ.Τ.
ELIMAX ANTILICE SHAMPOO , 100ML	10,84 €	23%	18 €
PREPACKED STAND ELIMAX, 12 TMX	130,08 €	23%	



www.gerolymatos-otc.gr
www.gerolymatos-int.com
www.elimax.com

Αποκλειστικός διανομέας:



Γερολυμάτος International A.B.E.E.
Ασκληπιού 13, 14568 Κρυονέρι Αττικής
Για παραγγελίες- πληροφορίες: 210 3500850

ΔΙΠΛΗ ΔΡΑΣΗ:

Εξοντώνει τις ψείρες & κόνιδες
& κρατάει τις ψείρες μακριά
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΣΕ 15 ΛΕΠΤΑ



ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

1. ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ FLUJMUCIL, Κοκκία για πόσιμο εναιώρημα 600 mg / φακελάσκο.

2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ Κάθε φακελάσκος περιέχει 600 mg Acetylcysteine.

3. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΜΟΡΦΗ Κοκκία για πόσιμο εναιώρημα.

4. ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

4.1 Θεραπευτικές ενδείξεις Για τη ρευστοποίηση των βλεννωδών εκκρίσεων της αναπνευστικής οδού σε περιπτώσεις οξείων και χρόνιων βροχοπνευμονικών παθήσεων (βρογχίτιδα, εμφύσημα, τραχειοβρογχίτιδα, χρόνια ασθματική βρογχίτιδα). Εάν απαιτείται, κατά τη διάρκεια οξείων εξάρσεων των βρογχίτιδων να χορηγείται ταυτόχρονα κατάλληλο αντιβιοτικό.

4.2 Δοσολογία και τρόπος χορήγησης Δοσολογία: Ενήλικες και παιδιά άνω των 6 ετών: 600 mg μία φορά την ημέρα. Το φάρμακο είναι προτιμότερο να λαμβάνεται πριν από τα γεύματα. Η δοσολογία μπορεί να αυξηθεί από τον θεράποντα ιατρό με βάση την εκτίμηση των αποτελεσμάτων της θεραπείας. Διάρκεια της θεραπείας: Η διάρκεια της θεραπείας δεν θα πρέπει να υπερβαίνει τις 8-10 ημέρες χωρίς ιατρική συμβουλή. Τρόπος χορήγησης: Διαλύστε το περιεχόμενο ενός φακελάσκου σε ένα ποτήρι με λίγο νερό και ανακατέψτε με ένα κουταλάκι όσο χρειάζεταιται.

4.3 Αντενδείξεις Υπερευαίσθησία στο φάρμακο. Ενεργό έλκος στομάχου ή δωδεκαδακτύλου.

4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση Κατά τη χρήση του φαρμάκου μπορεί να προκληθεί αύξηση του όγκου των ρευστοποιούμενων βρογχικών εκκρίσεων. Εάν οι εκκρίσεις αυτές δεν απομακρυνθούν με βήχα μπορεί να χρειασθεί ειδική υποστήριξη για να παραμείνει ανοικτή ή αναπνευστική οδός. Πρέπει να χορηγείται με προσοχή σε ασθενείς με άσθμα για τον κίνδυνο εμφάνισης βρογχόσπασμου. Εάν εμφανισθεί βρογχόσπασμος, να διακόπτεται αμέσως η χρήση του. Στους ασθενείς με ηπατική και νεφρική ανεπάρκεια φρόνιμο είναι η Acetylcysteine να αποφευχθεί.

Εάν εμφανισθεί εγκεφαλοπάθεια που οφείλεται σε ηπατική ανεπάρκεια σε ασθενή που λαμβάνει χρονίως Acetylcysteine, η θεραπεία πρέπει να διακόπτεται για να αποφευχθεί η περαιτέρω χορήγηση αζωτούχων ουσιών. Δεν υπάρχουν δεδομένα που να δείχνουν ότι η Acetylcysteine επηρεάζει αρνητικά την ηπατική ανεπάρκεια, όμως αυτό παραμένει μία θεωρητική δυνατότητα. Το προϊόν περιέχει σορβιτόλη. Οι ασθενείς με σπάνια κληρονομικά προβλήματα δυσανεξίας στη φρουκτόζη δεν πρέπει να πάρουν αυτό το φάρμακο. Η σορβιτόλη μπορεί να έχει ήπια υπακτική δράση και η θερμιδική της αξία ανέρχεται στις 2,6 kcal/gr. Κάθε φακελάσκος περιέχει 1,99 gr σορβιτόλης. Το προϊόν περιέχει ασπαρτάμη. Η ασπαρτάμη είναι πηγή φαινυλαλανίνης. Μπορεί να είναι βλαβερή για ανθρώπους με φαινοκετονουρία.

4.5 Αλληλεπιδράσεις με άλλα φαρμακευτικά προϊόντα και άλλες μορφές αλληλεπίδρασης Η Acetylcysteine δεν πρέπει να χορηγείται ταυτόχρονα με αντιβιοτικά ή με φάρμακα που έχουν ατροπινική δράση. Μπορεί να μειώσει την δράση των αντιμικροβιακών, όπως πενικιλίνης, τετρακυκλίνης ή ερυθρομυκίνης.

4.6 Γονιμότητα, κύηση και γαλουχία

Εγκυμοσύνη: Από τα πειράματα που έχουν γίνει σε ζώα δεν φαίνεται ότι το φάρμακο επηρεάζει την ανάπτυξη του εμβρύου. Στον άνθρωπο όμως οι μελέτες είναι περιορισμένες και δεν έχουν εξαχθεί ασφαλή συμπεράσματα. Το φάρμακο μπορεί να χρησιμοποιηθεί στην εγκυμοσύνη μόνο εάν υπάρχει ιδιαίτερος λόγος. Γαλουχία: Δεν είναι γνωστό εάν η Acetylcysteine απεκκρίνεται στο γάλα των μητέρων που γαλουχούν. Επειδή πολλά φάρμακα απεκκρίνονται στο γάλα, η Acetylcysteine πρέπει να χορηγείται με προσοχή στις μητέρες που γαλουχούν.

4.7 Επιδράσεις στην ικανότητα οδήγησης και χειρισμού μηχανών Δεν έχουν προκύψει ενδείξεις ότι η Acetylcysteine επιδρά στην ικανότητα οδήγησης ή χειρισμού μηχανών. Όπως με όλα τα φάρμακα, οι ασθενείς δεν θα πρέπει να αναλαμβάνουν εργασίες που απαιτούν ιδιαίτερη προσοχή, εάν δεν γνωρίζουν την αντοχή τους στη θεραπευτική αγωγή που λαμβάνουν.

4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες Σπανιότατα έχουν αναφερθεί αντιδράσεις υπερευαίσθησίας. Μπορεί να εμφανισθούν συμπτώματα από το γαστρεντερικό (στοματίτιδα, ναυτία, εμετός, ενεργοποίηση γαστροδωδεκαδακτυλικού έλκους), πυρετός, ρινορροια, νωθρότης, ζάλη, κεφαλαλγία, ίλιγγος, εξανθήματα, ρίγη. Κλινικά εμφανής βρογχόσπασμος εμφανίζεται σπάνια και απρόβλεπτα σε ασθενείς με ασθματική βρογχίτιδα. Έχουν αναφερθεί σπάνια περιπτώσεις επίκτητης ευαισθητοποίησης στην Acetylcysteine.

4.9 Υπερδοσολογία Κατά την λήψη μεγάλων δόσεων Acetylcysteine από το στόμα προκαλείται ναυτία, έμετος και γενικά συμπτώματα από το γαστρεντερικό. Σπανίως αναφέρεται η εμφάνιση εξανθήματος με ή χωρίς πυρετό. Η αντιμετώπιση είναι συμπτωματική.

5. ΦΑΡΜΑΚΟΛΟΓΙΚΕΣ ΙΔΙΟΤΗΤΕΣ

5.1 Φαρμακοδυναμικές ιδιότητες

Κωδικός ATC: R05CB01 Το δραστικό συστατικό του φαρμάκου είναι η Acetylcysteine, που παράγεται με ακετυλίωση της κυστεΐνης, ενός φυσικού αμινοξέος.

Η ACETYLCYSTEINE χρησιμοποιείται σαν βλεννολυτικός παράγων τόσο στην πύωδη όσο και στην μη πύωδη βλέννα. Μειώνει το ιξώδες της βλέννας χωρίς να αλλοιώνει τον βλεννογόνο. Το ιξώδες του πνευμονικού εκκρίματος εξαρτάται από τη συγκέντρωση των βλεννοπρωτεϊνών και σε μικρότερη έκταση από το DNA. Η βλεννολυτική δράση της Acetylcysteine οφείλεται στη σουλφιδρυλική ομάδα (-SH), η οποία βοηθάει στη διάσπαση των δισουλφιδικών δεσμών της βλέννας, μειώνοντας το ιξώδες της. Η βλεννολυτική δράση της Acetylcysteine δεν αλλάζει με την παρουσία DNA και αυξάνει με την αύξηση του pH, σημαντική δε είναι σε pH 7 έως 9. Η Acetylcysteine in vivo υπόκειται σε αποακετυλίωση δίνοντας κυστεΐνη, ή οξειδωση δίνοντας διακετυλοκυστεΐνη. Η Acetylcysteine χορηγούμενη μαζί με αντιβιοτικά συμβάλλει στην μείωση των υποτροπών που οφείλονται στη στάση των βρογχικών εκκρίσεων και στην ανεπάρκεια των αεροφόρων οδών. Με την Acetylcysteine ευνοείται επίσης η απόχρεμψη, διότι αυξάνεται η δραστηριότητα του κροσσώτου επιθηλίου και ελαττώνεται ο βήχας. Η Acetylcysteine βοηθάει στην αποβολή των παχύρρεστων εκκρίσεων, ιδιαίτερα των βροχοπνευμονικών και έτσι μειώνει τον κίνδυνο επιπλοκών από την κατακράτηση της βλέννας. Η βλεννολυτική δράση του είναι παρόμοια στην πύωδη και στη μη πύωδη βλέννα.

5.2 Φαρμακοκινητικές ιδιότητες

Η Acetylcysteine απορροφάται ταχέως από το γαστρεντερικό σύστημα και υφίσταται εκτεταμένο μεταβολισμό. Η από του στόματος βιοδιαθεσιμότητα είναι βραδεία.

Η Acetylcysteine απορροφάται ταχέως από το γαστρεντερικό σύστημα και μέγιστες συγκεντρώσεις στο πλάσμα, σε ένα αριθμό μελετών, εμφανίσθηκαν μετά από 0,5 έως 1 ώρα από την από του στόματος χορήγηση, με δόσεις 200 mg έως 600 mg. Μερικές μελέτες δείχνουν ότι οι φαρμακοκινητικές ιδιότητες, εξαρτώνται από την δόση. Ο χρόνος που χρειάζεται για να παρουσιασθούν μέγιστες συγκεντρώσεις καθώς επίσης και η βιοδιαθεσιμότητα αυξάνονται, όταν αυξάνονται οι δόσεις. Η Acetylcysteine μπορεί να εμφανίζεται στο πλάσμα ή με τη μορφή της μητρικής ουσίας ή τη μορφή διαφόρων οξειδωμένων μεταβολιτών, όπως N-Acetylcysteine, N-N-Diacetylcysteine και Cysteine, είτε ελεύθερη, είτε συνδεδεμένη με τις πρωτεΐνες του πλάσματος με ασταθείς δισουλφιδικούς δεσμούς είτε σαν κλάσμα ενσωματωμένο με τις αλύσεις των πρωτεϊνικών πεπτιδίων. Σε μία μελέτη, μετά από 4 ώρες από την χορήγηση, περίπου το 50% ήταν συνδεδεμένο με τις πρωτεΐνες. Η από του στόματος βιοδιαθεσιμότητα είναι χαμηλή και οι μέσες τιμές κυμάνθηκαν από 4 μέχρι 10% εξαρτώμενες από το αν μετρήθηκε η ολική Acetylcysteine ή μόνο οι αναθεσίες μορφές αυτής. Έχει προταθεί ότι η χαμηλή από στόματος βιοδιαθεσιμότητα μπορεί να οφείλεται στον μεταβολισμό στα τοιχώματα του εντέρου και στον μεταβολισμό πρώτης διόδου στο ήπαρ. Η νεφρική κάθαρση μπορεί να συμμετέχει περίπου στο 30% της ολικής σωματικής κάθαρσης. Μετά από ενδοφλέβια χορήγηση ο μέσος τελικός χρόνος ημίσειας ζωής έχει υπολογισθεί ότι είναι 1,95 και 5,58 ώρες για την αναθεσία και την ολική Acetylcysteine, αντιστοίχως. Η τελική ημίσεια ζωή ολικής Acetylcysteine ήταν 6,25 ώρες μετά την από του στόματος χορήγηση.

5.3 Προκλινικά δεδομένα για την ασφάλεια Τα προκλινικά στοιχεία του φαρμάκου αξιολογήθηκαν κατά την αρχική έγκριση του προϊόντος.

6. ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ

6.1 Κατάλογος εκδόχων Aspartame, Beta-Carotene 1% CWS/M, Orange Flavour, Sorbitol.

6.2 Ασυμβατότητες Να μην αναμειγνύεται με άλλα φάρμακα.

6.3 Διάρκεια ζωής 36 μήνες.

6.4 Ιδιαίτερες προφυλάξεις κατά την φύλαξη του προϊόντος

Φυλάσσεται σε θερμοκρασία μικρότερη των 25°C.

6.5 Φύση και συστατικά του περιέκτη Κουτί που περιέχει 20 φακελάσκους.

Οι φακελάσκοι αποτελούνται από Paper/Aluminum/Polyethylene.

6.6 Ιδιαίτερες προφυλάξεις απόρριψης Καμία ειδική υποχρέωση.

7. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ

CHIESI HELLAS A.E.B.E., Κ. Καραμανλή 89, 151 25 Μαρούσι, Αθήνα, Τηλέφωνο: 210.617.97.63, Fax: 210.617.97.86

8. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ 26564/25-4-2013

9. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΠΡΩΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ / ΑΝΑΝΕΩΣΗΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ 21/08/2007

10. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ Οκτώβριος 2012

φτου και βγαίνω



FLUIMUCIL[®]
N-Acetylcysteine

Ο Διαβητικός ασθενής στο φαρμακείο



Οι διαβητικοί δεν είναι ασθενείς. Είναι ιδιαίτερα ευαίσθητοι ψυχολογικά για την κατάστασή τους, αλλά δεν θα πρέπει να ξεχνούν ότι σήμερα η επιστήμη διαθέτει ένα σύνολο μέσων θεραπείας και ελέγχου που βελτιώνουν την ποιότητα ζωής τους στην καθημερινότητα. Νέες θεραπείες και νέα συστήματα ελέγχου κάνουν την είσοδό τους στην αγορά για να βοηθήσουν τον δια-

βητικό τύπου 1 ή τύπου 2 να ζήσει φυσιολογικά. Ξεκινώντας από την αρχή ότι, ο καθένας πρέπει να μάθει το σώμα του και τις ιδιαιτερότητές του, για να μπορέσει να το διαχειριστεί σωστά η ενημέρωση και η εκπαίδευση αποτελεί ουσιαστικό πυλώνα στην επιτυχημένη διαχείριση του διαβήτη. Έτσι η βοήθεια του φαρμακοποιού εδώ είναι ανεκτίμητη πέρα των οδηγιών του θεράποντα ιατρού.

Ο ΕΙΔΙΚΟΣ ΜΑΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΕΙ

Από τον **Παναγιώτης Χαλβατσιώτη**, *Επίκουρο Καθηγητή Παθολογίας με εξειδίκευση στο σακχαρώδη διαβήτη Πανεπιστημιακό Γενικό Νοσοκομείο «Αττικόν»*

Η «τέχνη» της ρύθμισης της γλυκόζης στο αίμα

Η είσοδος στην αγορά νέων θεραπευτικών προσεγγίσεων στην από του στόματος θεραπεία, ενισχύει τη φαρμακευτική φαρέτρα και επιτρέπει νέους συνδυασμούς. Ας θυμίσουμε ότι ο διαβήτης διαγιγνώσκεται με νηστικά επίπεδα γλυκόζης μεγαλύτερα του (τουλάχιστον για 8 ώρες νηστεία) 140mg/dl ή των 200 mg/dl σε τυχαία μέτρηση οποιαδήποτε ώρα της ημέρας. Σε τιμές νηστείας 126-140 και τυχαίες 140-200 mg/dl συνιστάται η διενέργεια καμπύλης γλυκόζης, η οποία είναι σωστό να εκτελείται και σε χαμηλότερες τιμές εφόσον συνυπάρχουν καταστάσεις όπως η παχυσαρκία, το επιβεβαρωμένο κληρονομικό ιστορικό, η παρουσία πολυκυστικών ωοθηκών, προϋπάρχων διαβήτη κύησης ή μεταβολικό σύνδρομο. Τα βασικά "όπλα" αντιμετώπισης του διαβήτη είναι όπως γνωρίζουμε, η κατάλληλη διατροφή, η άσκηση και η φαρμακοθεραπεία. Ας κρατήσουμε στο μυαλό μας ότι ο διαβήτης είναι μια παθολογική διαταραχή που εξελίσσεται και μπορεί σταδιακά να καταλήξει σε παντελή καταστροφή των ινσουλινοπαραγωγικών β' κυττάρων με αποτέλεσμα την ανάγκη της εξωγενούς ενέσιμης χορήγησης ινσουλίνης.

Η γλυκοζυλιωμένη αιμοσφαιρίνη αποτελεί ένα δείκτη της ποιότητας του γλυκαιμικού ελέγχου και συνιστάται να μετράται κάθε 3 μήνες για την εκτίμηση του θεραπευτικού αποτελέσματος. Οι φυσιολογικές τιμές καθορίζονται κάτω από 6,5%, αλλά εξατομικεύονται ανάλογα με τις ιδιαιτερότητες κάθε διαβητικού. Ειδικότερα οι θεραπευτικοί στόχοι και η επιλογή φαρμακευτικής αγωγής θα πρέπει να προσαρμόζονται ανάλογα με την ηλικία, τη χρονιότητα της πάθησης, του κινδύνου της υπογλυκαιμίας και των συνοδών προβλημάτων υγείας του ασθενή. Τα αποτελέσματα των πλέον πρόσφατων μελετών μας θυμίζουν ότι το καλύτερο είναι ο εχθρός του καλού, αλλά μπορεί η προσπάθεια για έναν τέλει έλεγχο της γλυκαιμίας να εγκυμονεί κινδύνους ιδιαίτερα στο καρδιαγγειακό. Αυτό αφορά κυρίως ασθενείς που κάνουν συχνά υπογλυκαιμίες, οι οποίες συμβαίνουν κυρίως κατά τον ύπνο και δεν γίνονται αντιληπτές, καθώς και σε ασθενείς με μεγάλες ημερήσιες διακυμάνσεις των επιπέδων σακχάρου. Αυτές οι μελέτες έθεσαν υπό εξέταση νέους στόχους του μεταβολικού ελέγχου σε ορισμένες κατηγορίες διαβητικών σε εξατομικευμένο επίπεδο. Έτσι για παράδειγμα θα ήταν λιγότερο επιθυμητό να αποζητάμε μια γλυκοζυλιωμένη αιμοσφαιρίνη στο 6,5% ή στο 6% σε έναν ασθενή με διαβήτη που εξελίσσεται εδώ και 15 χρόνια και παρουσιάζει και άλλα συνοδά προβλήματα.

Η αυτομέτρηση της γλυκόζης αίματος (στα δάκτυλα) από τον διαβητικό εξασφαλίζει την επιτυχημένη αντιμετώπιση του διαβητικού συνδρόμου, αλλά συνιστάται να γίνεται επίσης και ένας έλεγχος της γλυκόζης στο αίμα, σε εξωτερικό εργαστήριο, τουλάχιστον 1 έως 2 φορές το χρόνο.

Φαρμακευτικές επιλογές

Η σωστή διατροφή και άσκηση παραμένει η θεμελιώδης αντιμετώπιση, αλλά όταν η ρύθμιση δεν είναι επαρκής, τότε θα πρέπει να προστεθεί και η φαρμακευτική αγωγή.

Η δραστική ουσία που συνιστάται ως η πρώτη επιλογή είναι η μετφορμίνη και η δοσολογία της κυμαίνεται ανάλογα με την ανοχή του φαρμάκου από 1000- 2000mg την ημέρα σε 2 δόσεις. Ανεπιθύμητες ενέργειες εμφανίζονται στο 15% των ασθενών και περιορίζονται σε διαταραχές από το γαστρεντερικό. Εκτός από τη μη πρόσληψη βάρους και υπογλυκαιμίας, το φάρμακο έχει το πλεονέκτημα να είναι ευρέως γνωστό με

εμπειρία 50 ετών με παράλληλες ευεργετικές επιδράσεις στην πρόληψη κακοηθειών. Απαραίτητη η προσοχή αποφυγής χορήγησής του σε περιπτώσεις με συνυπάρχουσα χρόνια νεφρική ανεπάρκεια (μετρούμενη με κάθαρση της κρεατινίνης) ή σε απεικονιστικές εξετάσεις με χορήγηση σκιαγραφικών.

Όταν η γλυκοζυλιωμένη αιμοσφαιρίνη περνά το 6,5% μια διπλή φαρμακευτική αγωγή είναι απαραίτητη, συνδυάζοντας την μετφορμίνη με μια άλλη κλάση αντιδιαβητικού. Τα συνήθη φάρμακα είναι οι ανταγωνιστές της α-γλυκοσιδάσης, οι ινσουλινοεκκριτικοί παράγοντες (σουλφονουλιδες, μεπιγλινίδες), οι γλιταζόνες, η βασική ινσουλίνη και τα πιο νεώτερα όπως οι αναστολείς της διπεπτυλπεπτιδάσης -4 (γλιπτινές) και οι αγωνιστές των GLP-1 υποδοχέων. Να επισημάνουμε ότι οι ανταγωνιστές της α-γλυκοσιδάσης στο έντερο έχουν μια μέτρια αποτελεσματικότητα στη μείωση της γλυκοζυλιωμένης αιμοσφαιρίνης (μόνο κατά 0,5%), ενώ τα άλλα υπογλυκαιμικά φάρμακα τη μειώνουν περίπου κατά 1%. Φυσικά εδώ είναι απαραίτητη η καλή συμμόρφωση του ασθενή στη θεραπεία η οποία δυσχεραίνεται συχνά από τις ανεπιθύμητες ενέργειες των σκευασμάτων, όπως για παράδειγμα η υπογλυκαιμία.

Τα πιο νέα φάρμακα, οι γλιπτινές (διακία) και οι αγωνιστές των GLP-1 υποδοχέων (ενέσιμοι), κρίνονται ως αρκετά αποτελεσματικά και δεν προκαλούν υπογλυκαιμίες. Είναι καλά ανεκτά, με την εξαίρεση ότι οι GLP-1 αγωνιστές παρουσιάζουν μια παροδική τάση για έμετο στην αρχή της θεραπείας, ενώ έχει δείχθει ότι προκαλούν παράλληλα μια απώλεια σωματικού βάρους, που είναι επιθυμητή από τους διαβητικούς, λόγω του ότι επιφέρουν μια μείωση στην όρεξη. Εν τούτοις η χρήση τους παραμένει ακόμα περιορισμένη ίσως γιατί είναι ενέσιμοι παράγοντες και αποτελούν μια υψηλού κόστους θεραπεία. Οι ινσουλινοεκκριτικοί παράγοντες ενοχοποιούνται για την πρόκληση υπογλυκαιμικών επεισοδίων και την αύξηση σωματικού βάρους, ενώ οι γλιταζόνες επιτυγχάνουν την αντιδιαβητική τους δράση αυξάνοντας το σωματικό βάρος κυρίως λόγω της κατακράτησης υγρών οπότε αντενδείκνυνται σε περιπτώσεις με συνυπάρχουσα καρδιακή ανεπάρκεια, ενώ έχουν ενοχοποιηθεί για ανάπτυξη οστεοπόρωσης και για κακοήθειες της ουροδόχου κύστεως. Η μη επαρκής αντιμετώπιση μέσω μιας διπλής θεραπείας οδηγεί στην αναγκαιότητα εφαρμογής μιας τριπλής θεραπείας με τον συνδυασμό των προαναφερθέντων αντιδιαβητικών παραγόντων.

Τέλος η επιλογή της ινσουλinoθεραπείας δεν θα πρέπει να καθυστερήσει όταν οι άλλες θεραπείες έχουν φθάσει στα όρια της θετικής τους ανταπόκρισης.

Συμπερασματικά η ενημέρωση και η πρωτοβάθμια φροντίδα υγείας αποτελούν τους πυλώνες της σωστής προσέγγισης και της επιτυχημένης αντιμετώπισης του διαβητικού συνδρόμου. Ο φαρμακοποιός, ο επιστήμονας υγείας που αποτελεί το σημαντικότερο σύμβουλο και συμπαραστάτη του διαβητικού, τον εκπαιδεύει, τον βοηθά να ελέγξει το επίπεδο ρύθμισης του, τον ενημερώνει για τις νέες θεραπείες και σε συνεργασία με τον θεράποντα ιατρό του καταφέρνουν να επιτύχουν τα καλύτερα αποτελέσματα στην επίτευξη της ευγλυκαιμίας. Αυτό θα έχει σαν αποτέλεσμα εκτός από την αύξηση του προσδόκιμου επιβίωσης του διαβητικού, να του προσφέρει και κάτι πιο σημαντικό, την ποιότητα ζωής που του αρμόζει, ενώ παράλληλα θα προφυλάξουν το κοινωνικό σύνολο από υψηλά κρυφά άμεσα και έμμεσα φαρμακευτικά ή νοσηλευτικά κόστη.

Τα συστήματα έλεγχου σακχάρου αίματος

Υψηλή τεχνολογία, σχεδιασμός και επιδόσεις

Τα τελευταία χρόνια οι καινοτομίες δεν σταματούν για τα συστήματα αυτομέτρησης. Για μέγιστες επιδόσεις, απλή χρήση και φροντισμένο design, τα σύγχρονα συστήματα έλεγχου σακχάρου αίματος, σχεδιάζονται για να ανταποκριθούν στις απαιτήσεις των σύγχρονων ασθενών.

Όπως γνωρίζουμε ο σκοπός της αυτομέτρησης είναι η σωστή γλυκαιμική ρύθμιση. Τα συστήματα αυτά βοηθούν τον ασθενή να προσαρμόσει το θεραπευτικό του σχήμα με τον καλύτερο τρόπο.

Ένα πλήθος καινοτομιών χαρακτηρίζουν τους μετρητές για την αυτομέτρηση της γλυκόζης στα τριχοειδή του αίματος. Με συνεχή εξέλιξη στην απλότητα και στην άνεση χρήσης τους και με ένα όμορφο σχεδιασμό της συσκευής, έχουν σαν στόχο να διευκολύνουν τη συμμόρφωση στην αυτομέτρηση, βασικό στοιχείο της διαχείρισης του διαβήτη.

Οι δύο πρώτοι βασικοί στόχοι φυσικά είναι η απλότητα χρήσης και η αξιόπιστη μέτρηση. Έτσι δημιουργήθηκαν οι μετρητές χωρίς κωδικοποίηση που επιτρέπουν την αποφυγή της διαδικασίας της βαθμονόμησης. Άλλοι πάλι τίθενται σε λειτουργία μόλις βάλουμε τη δραστική ταινία, ενώ άλλοι δίνουν ιδιαίτερη έμφαση στο μικρό και διακριτικό τους μέγεθος και στην πρακτική μεταφορά. Επίσης οι μεγάλοι αριθμοί και ο σωστός φωτισμός της οθόνης κατά την ανάγνωση του αποτελέσματος, αποτελούν ιδιαιτερότητες που εκτιμώνται ιδιαίτερα από τους ηλικιωμένους ασθενείς.

Συγκεκριμένα η άνεση μεταφράζεται σε ένα γρήγορο αποτέλεσμα (5 δευτερόλεπτα κατά μέσο όρο) και σε μια ελάχιστη ποσότητα αίματος.

Οι σύγχρονοι μετρητές ενσωματώνουν νέες λειτουργίες όπως η αναζήτηση της τάσης για υπό ή υπεργλυκαιμία ή της λειτουργίας "φυσικής δραστηριότητας". Επί πλέον δίνουν έμφαση στην κομψότητα, με ένα ιδιαίτερο φροντισμένο design σε σχήμα κινητού τηλεφώνου ή σε σχήμα συσκευής USB.

Τεχνολογία και social media στους διαβητικούς

Με την εξέλιξη της τεχνολογίας στις μέρες μας και των κοινωνικών δικτύων, οι ασθενείς χρησιμοποιούν εφαρμογές (applications – apps) υγείας για να παρακολουθούν την κατάστασή τους, να γυμνάζονται ή και να ενημερώνονται.

Ως αποτελέσματα προέκυψε ο όρος mhealth (mobile health), ο οποίος περιγράφεται ως η χρήση πληροφοριών και επικοινωνιών μέσω των smart phones για τη βελτίωση της υγείας. Σκοπός αυτών των εφαρμογών της «κινητής υγείας», είναι να προωθήσει τον υγιεινό τρόπο ζωής και την πρόληψη, να υποστηρίξει τις υπηρεσίες περίθαλψης, αλλά και να παρέχει αξιόπιστες πληροφορίες για την υγεία στα πλαίσια της ενημέρωσης και της εκπαίδευσης.

Βέβαια όλα αυτά μπορεί να ακούγονται ωραία, ωστόσο το mHealth είναι ένας πολύ νέος τομέας, με την επιστημονική κοινότητα να βρίσκεται ακόμη στο σημείο της μελέτης σχετικά με την αποτελεσματικότητα και την οικονομική αποδοτικότητα της. Συνεπώς, πολλές εφαρμογές μπορεί να είναι ανακριβείς και εν τέλει επικίνδυνες, είτε σε επίπεδο έγκυρης πληροφόρησης είτε σε τεχνικά θέματα.

Στην περίπτωση του διαβήτη πάντως, η τεχνολογία μέσω των εφαρμογών επιχειρεί να διευκολύνει τη ζωή του ασθενή. Ένας διαβητικός χρειάζεται να ελέγχει τα επίπεδα γλυκόζης στο αίμα του αρκετές φορές την ημέρα, ενώ ακόμη πρέπει να προσέχει τη διατροφή του και να γυμνάζεται.

Ορισμένες εφαρμογές προσφέρουν στους χρήστες μια συσκευή που μπορεί να συνδεθεί στο κινητό τηλέφωνό τους, η οποία μέσω ειδικής ταινίας όπου πάνω της αφήνεται μια σταγόνα από αίμα, μπορεί να μετρήσει τα επίπεδα της γλυκόζης και να στείλει τα αποτελέσματα στο γιατρό. Μπορούν επιπλέον να παρατηρήσουν το ιστορικό των μετρήσεών τους ή και να ενημερωθούν για τις θερμίδες που περιέχουν ορισμένα τρόφιμα.

Όσον αφορά τη χρήση μέσων κοινωνικής δικτύωσης, στους διαβητικούς αρέσει πολύ το "chatting" περισσότερο από κάθε άλλο χρόνιο ασθενή, διότι θέλουν να μοιράζονται με άλλους ομοιοπαθείς τα καθημερινά προβλήματα που αντιμετωπίζουν στον έλεγχο της πάθησής τους. Αλλά τελικά όλη αυτή η πληροφόρηση μεταξύ τους έχει όφελος ή επιφυλάσσει κινδύνους;

Αναμφισβήτητο το να μοιράζεσαι εμπειρίες έχει όφελος αλλά δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι κάθε ασθενής είναι ξεχωριστός και κάτι που κάνει καλό σε κάποιον δεν σημαίνει απαραίτητα ότι είναι καλό για όλους!

Εξ' ίσου σημαντικός στόχος είναι και η ακρίβεια και η αξιοπιστία των συστημάτων αυτών. Συγκεκριμένα ο φαρμακοποιός θα πρέπει να δίνει βάση στο κατά πόσο οι κατασκευαστές των συστημάτων αυτών τεκμηριώνουν τη συμμόρφωση των προϊόντων τους σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα ISO 15197:2013.

Παράλληλα οι κατασκευαστές προχωρούν και πέρα από την απλή μέτρηση της γλυκαιμίας στα τριχοειδή και δίνουν στον ασθενή τη δυνατότητα να καταγράψει και να κατανοήσει καλύτερα τις μετρήσεις του, με στόχο να τις χρησιμοποιήσει για την αξιολόγηση της θεραπείας του. Οι περισσότερες εταιρείες χρησιμοποιούν ένα λογισμικό παρακολούθησης των μετρήσεων και αναπτύσσουν

ένα σύστημα πληροφόρησης του ασθενή. Οι μετρήσεις μεταφέρονται με ένα USB στον υπολογιστή ή ακόμη και στο smart phone ή το ipad του χρήστη, έτσι ώστε να μπορεί να τις στείλει στον ιατρό του. Εδώ θα πρέπει φυσικά να κατεβάσει μια ειδική εφαρμογή.

Ίσως οι συσκευές του αύριο να μην απαιτούν τρύπημα στον χρήστη, διότι παρ' όλες τις προσπάθειες για μείωση της απαιτούμενης ποσότητας αίματος, αυτό το στάδιο παραμένει το πλέον δυσάρεστο για τον διαβητικό. Μια λύση θα ήταν να μετρούν διαδερμικά την ποσότητα της γλυκόζης στο αίμα και πάνω σε αυτό δουλεύουν πολλοί ερευνητές με στόχο να καταστήσουν τη μέτρηση της γλυκαιμίας πιο υποφερτή από τον χρήστη.

komboglyze™

(saxagliptin και metformin HCl)

onglyza®

(saxagliptin)



014/00127/1/0214

ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ Onglyza 5 mg

Κάθε δισκίο περιέχει 5 mg σαξαγλιπίνης (ως υδροχλωρικής). Έκδοχα με γνωστή δράση: Κάθε δισκίο περιέχει 99 mg μονοϋδρικής λακτόζης.

ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ Komboglyze 2,5 mg/850 mg

Κάθε δισκίο περιέχει 2,5 mg σαξαγλιπίνης (ως υδροχλωρικής) και 850 mg υδροχλωρικής μετφορμίνης.

ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ Komboglyze 2,5 mg/1.000 mg

Κάθε δισκίο περιέχει 2,5 mg σαξαγλιπίνης (ως υδροχλωρικής) και 1.000 mg υδροχλωρικής μετφορμίνης.

Το ποσοστό επιχορήγησης από τους οργανισμούς κοινωνικών ασφαλίσεων είναι 90%.

Φαρμακευτικό προϊόν για το οποίο απαιτείται ιατρική συνταγή.

Για περισσότερες πληροφορίες απευθυνθείτε στο ιατρικό τμήμα της εταιρείας AstraZeneca.

AstraZeneca 

AstraZeneca A.E.
Θεσοκοπούλου 4 & Αστροναυτών, 151 25 Μαρούσι,
Τηλ.: 210 6871500, Fax: 210 6859195, www.astrazeneca.gr

Από ένα εύχρηστο σύστημα μέτρησης γλυκόζης... σε ένα σύστημα διαχείρισης της θεραπείας με ινσουλίνη



Ακριβής¹ μέτρηση γλυκόζης στο αίμα

Πληροί τις απαιτήσεις του νέου ISO 15197/2013



Ενδείξεις γλυκαιμικής απορρύθμισης²



Οθόνη υψηλής ευκρίνειας με ευανάγνωστους χαρακτήρες

Λειτουργεί με:

Ταινίες γλυκόζης
FreeStyle Precision*

Ταινίες κετόνης
FreeStyle Precision β-ketone*



* Οι ταινίες FreeStyle Precision γλυκόζης και κετόνης κυκλοφορούν ήδη στην αγορά

Ζητήστε την προσφορά μας στις φαρμακαποθήκες ή στο **800 11 222688**



FreeStyle

Precision Neo

Σύστημα παρακολούθησης γλυκόζης και κετόνης αίματος

1 Ακριβής ορίζεται ως: πληροί τις απαιτήσεις αρθρίτιδας του ISO 15197:2013 (95% των αποτελεσμάτων πρέπει να είναι εντός ± 15 mg/dL σε σχέση με τις τιμές αναφοράς για επίπεδα γλυκόζης <100 mg/dL και εντός $\pm 15\%$ για επίπεδα γλυκόζης ≥ 100 mg/dL).

2 Χρωματιστά βέλη ανάβουν στην πρόσοψη του μετρητή όταν ένα αποτέλεσμα γλυκόζης είναι εκτός του προεπιλεγμένου εύρους τιμών σάκχου. Το προεπιλεγμένο εύρος σάκχου είναι 70-240mg/dL και μπορεί να τροποποιηθεί ώστε να αντιστοιχίσει στις ανάγκες του εκάστοτε ασθενούς. Τα βέλη θα αναβοσβήνουν αν το σύστημα ανιχνεύσει μια τόσο γλυκόζη αίματος, η οποία ορίζεται είτε ως δύο χαμηλά αποτελέσματα γλυκόζης σε διαφορετικές ημέρες, εντός 5 διαδοχικών ημερών που καταγράφηκαν μέσα στο ίδιο 3ωρο του 24ώρου είτε ως τρία υψηλά αποτελέσματα γλυκόζης σε διαφορετικές ημέρες, εντός 5 διαδοχικών ημερών που καταγράφηκαν μέσα στο ίδιο 3ωρο του 24ώρου.

Το FreeStyle και συναφείς επωνυμίες είναι εμπορικά σήματα της Abbott Diabetes Care, Inc σε διάφορες δικαιοδοσίες. © 2013 Abbott ADC

 **Abbott**
Diabetes Care

Διαβητικό πόδι

5 κανόνες για να αποφευχθεί το χειρότερο

Ζώνη υψηλού κινδύνου, το πόδι του διαβητικού αποτελεί εστία πολλαπλών επιπλοκών. Αυτές απορρέουν καθαρά από την πάθηση και κάθε χρόνο είναι μεγάλος ο αριθμός διαβητικών που υπόκεινται σε ακρωτηριασμό δακτύλων ή ακόμη και ολόκληρης της γάμπας. Πρόκειται για μια κατάσταση επώδυνη που ο καθένας μπορεί να αποφύγει τηρώντας στην καθημερινότητα ορισμένους απλούς κανόνες. Δύο κύρια προβλήματα επηρεάζουν τα κάτω άκρα: η **αρτηρίτιδα** που προσβάλλει τις αρτηρίες και συνεπάγεται μια κακής αιματικής κυκλοφορία κυρίως στο επίπεδο του δέρματος. Έτσι ο δερμικός ιστός κακώς αιματούμενος γίνεται εύθραυστος, αφυδατώνεται ξηραίνεται και γενικά ατροφεί. Δεν επούλωνονται εύκολα οι πληγές και μπορεί μάλιστα να νεκρωθεί εν μέρη. Ένας κίνδυνος που θα επιδεινώσει την κατάσταση του ποδιού και την πιθανότητα επιμόλυνσης του, που ευνοείται παράλληλα και από την κατάσταση ανοσοκαταστολής στην οποία βρίσκονται πολλά διαβητικά άτομα.

Η **νευροπάθεια** επίσης, είναι η πλέον συχνή επιπλοκή των διαβητικών λόγω των ως άνω αλλοιώσεων στα πόδια. Κυρίως προσβάλλει τα νεύρα, προκαλώντας μια βαθιά απώλεια των αισθήσεων πόνου, αφής και ζέστης. Πρόκειται για μια επιπλοκή, ικανή να αποκρύψει κάθε πιθανό τραυματισμό από πίεση ή τριβή.

Αυτές οι καταστάσεις μπορεί να αποβούν δραματικές για τους ασθενείς για αυτό και απαιτείται να τηρούνται μερικοί απλοί κανόνες υγιεινής, φροντίδας και συμπεριφοράς που περιγράφονται παρακάτω.



1. Εξέταση

Η σημαντική λέξη για τον διαβητικό ασθενή είναι η εξέταση. Πρέπει κάθε μέρα να εξετάζει επιμελώς τα πόδια του με τη βοήθεια κάποιου καθρέπτη ή κάποιου δικού του ανθρώπου. Ο στόχος είναι να δει αν υπάρχει κάποια μικροαμυχή ή πληγή που μπορεί να επιμολυνθεί λόγω δύσκολης επούλωσης. Η εξέταση πρέπει να γίνεται και στα παπούτσια και στις κάλτσες. Πριν τα φορέσει πρέπει να εξετάσει αν υπάρχουν σημεία τριβής, σκουπιδάκια ή πετραδάκια που μπορεί να πληγώσουν το πόδι και να δημιουργήσουν φουσκάλες. Πάντα να φορά μαλακές βαμβακερές κάλτσες με τα παπούτσια και να τις αλλάζει καθημερινά.

2. Καθαρισμός

Μετά τον καθημερινό έλεγχο απαιτείται επιμελής καθαρισμός των ποδιών με ένα ποδόλουτρο 15 λεπτών στους 40°C, εμπλουτισμένο με όξινα άλατα κατά προτίμηση (με γαλακτικό ή κιτρικό οξύ). Στη συνέχεια στεγνώνουμε τα πόδια, σκουπίζοντας ελαφρά με μια μαλακή πετσέτα χωρίς τρίψιμο. Σε περίπτωση ύπαρξης πληγής δεν θα πρέπει να κάνουμε ποδόλουτρο αλλά απλά να καθαρίσουμε την πληγή γύρω γύρω με ένα μη ερεθιστικό αντισηπτικό και να εφαρμόσουμε ένα επούλωτικό επίθεμα ή τοπικό προϊόν. Η φροντίδα των ποδιών φυσικά πρέπει να συνοδεύεται και από τη φροντίδα των νυχιών που θα πρέπει να κόβονται επιμελώς και να λιμάρονται οι άκρες τους για να μην πληγώνουν το παρακείμενο δέρμα.

3. Φροντίδα

Το 90% των διαβητικών υποφέρουν από ξηρότητα στα πόδια. Πρέπει να χρησιμοποιείται μια ενυδατική και μαλακτική κρέμα για απαλότητα στο δέρμα. Αυτή η κίνηση προστατεύει από υπερκεράτωση της επιδερμίδας και δημιουργία σκληρύνσεων, που θα πρέπει να απομακρύνονται με μαλακές ελαφρόπετρες πολύ προσεκτικά για να μην τραυματίσουν. Οι διαβητικοί που δεν παρουσιάζουν ξηρότητα στα πόδια έχουν την τάση της έντονης εφίδρωσης που συχνά ευνοεί την ανάπτυξη βακτηρίων και μυκήτων. Σε αυτές τις περιπτώσεις θα πρέπει να χρησιμοποιούνται προϊόντα καθαρισμού αντιμικροβιακά ή αντιμυκητιασικά και να βάζουμε στα παπούτσια πάτους απορροφητικούς από ύφασμα ή να πουδράρουμε τα παπούτσια με αντιμικροβιακές και αντιμυκητιασικές πούδρες.



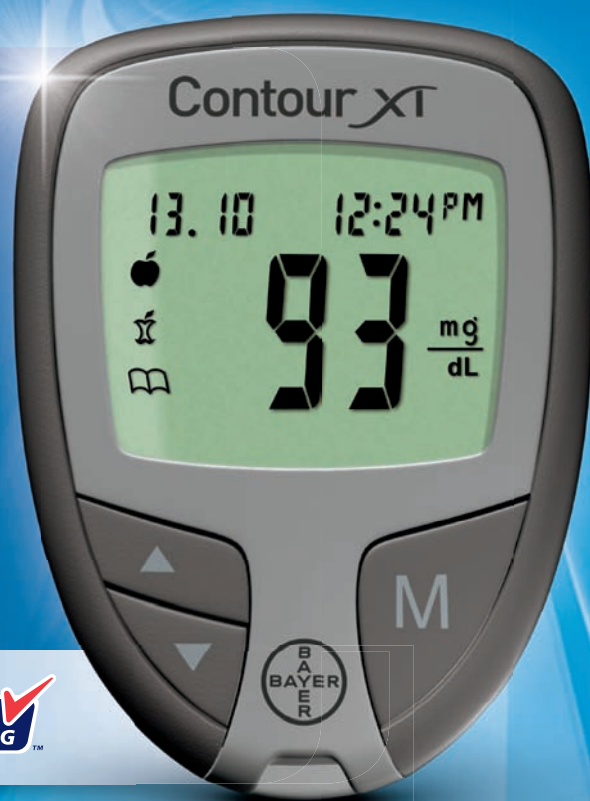
υψηλό επίπεδο Ακρίβειας



Ο μετρητής γλυκόζης αίματος **CONTOUR™ XT** προσφέρει ευκολία χρήσης και υψηλό επίπεδο ακρίβειας και αξιοπιστίας, που υπερβαίνει τα κριτήρια ISO 15197:2013¹⁻³.

- **Τεχνολογία ακρίβειας MULTIPULSE** που μέσω 7 παλμών ελαχιστοποιεί τα σφάλματα στα διάφορα στάδια της διαδικασίας μέτρησης.
- **Second-Chance sampling™** που επιτρέπει την επανατοποθέτηση αίματος στην ίδια ταινία μέτρησης σε περίπτωση που το πρώτο δείγμα δεν ήταν αρκετό.
- **Τεχνολογία No Coding™** που εξαλείφει τα σφάλματα λόγω λάθους κωδικοποίησης από τον χρήστη.
- **Γρήγορος χρόνος μέτρησης:** αντίστροφη μέτρηση 5sec.
- **Μικρό δείγμα αίματος:** 0,6μL.

Για διαβητικούς με βασικές ανάγκες μέτρησης



Ο μετρητής **CONTOUR™ XT** χρησιμοποιεί μόνο τις ταινίες μέτρησης **CONTOUR™ NEXT**

Αναφορές: 1. Bernstein R, Parkes JL, Goldy A, et al. A new strip technology platform for self-monitoring of blood glucose. J Diabetes Sci Technol. 2013;7(5):1386-1399. 2. International Organization for Standardization. In vitro diagnostic test systems-requirements for blood glucose monitoring systems for self-testing in managing diabetes mellitus. Geneva, Switzerland. 2013. 3. Οδηγός Χρήστη Contour™ XT.
© 2014 Bayer HealthCare. Με την επιφύλαξη παντός δικαιώματος.

Για περισσότερες πληροφορίες καλέστε στο
801 11 40 200 (Δευ-Παρ, 8πμ-4μμ)



**Contour
next**
Ταινίες Μέτρησης Γλυκόζης Αίματος



**Contour
XT**
Σύστημα Παρακολούθησης
Γλυκόζης Αίματος

4. Κίνηση

Η φυσική άσκηση επιβάλλεται στους διαβητικούς. Το περπάτημα συνιστάται ιδιαίτερα γιατί δραστηριοποιεί την αιματική κυκλοφορία και τη δερματική φυσιολογία. Χωρίς κίνηση τα κύτταρα και οι νευρικές τους συνδέσεις πεθαίνουν. Για να αποφύγουμε τέτοια φαινόμενα στάσης του αίματος και ατονίας των νεαρών θα πρέπει να περπατάμε.

5. Αποφυγή

Να αποφεύγεται η χρήση κερατολυτικών κρεμών για κάλους και υπερκερατώσεις καθώς και η έντονη ζέστη πάνω από 50°C (σάουνα...).



ΣΧΕΣΗ ΣΑΚΧΑΡΩΔΗ ΔΙΑΒΗΤΗ ΚΑΙ ΣΤΟΜΑΤΙΚΗΣ ΥΓΕΙΑΣ

3 Βασικές πληροφορίες

Συνεχώς αυξανόμενα επιστημονικά δεδομένα δείχνουν ότι υπάρχει αλληλεπίδραση μεταξύ της στοματικής υγείας και του σακχαρώδη διαβήτη.

1. Ο Σακχαρώδης Διαβήτης επιδρά στη Στοματική Κοιλότητα

Τα άτομα με σακχαρώδη διαβήτη έχουν τάση για εμφάνιση στοματικών επιπλοκών, όπως:

- ουλίτιδα και περιοδοντίτιδα
- ξηροστομία (προβλήματα με τη ροή του σάλιου)
- τερηδόνα
- λοιμώξεις από μύκητες π.χ. καντιντίαση
- υπερτροφία παρωτίδας
- αίσθημα καύσου στο στόμα
- προβλήματα στην επούλωση των πληγών

2. Ο Σακχαρώδης Διαβήτης μπορεί να αυξήσει τον κίνδυνο για την εμφάνιση προβλημάτων των ούλων

Άτομα με σακχαρώδη διαβήτη έχουν 2-3 φορές μεγαλύτερο κίνδυνο να εμφανίσουν προβλήματα των ούλων, όταν τα επίπεδα γλυκόζης στο αίμα δεν ρυθμίζονται επαρκώς. Επίσης, η βαρύτητα και η ταχύτητα εξέλιξης της περιοδοντικής καταστροφής στα άτομα με σακχαρώδη διαβήτη είναι αυξημένη.

3. Η Περιοδοντική Νόσος επηρεάζει τη ρύθμιση του Σακχαρώδη Διαβήτη

Η περιοδοντίτιδα δυσκολεύει τον γλυκαιμικό έλεγχο σε άτομα με σακχαρώδη διαβήτη και αυξάνει τον κίνδυνο για επιπλοκές του διαβήτη και συναφή νοσηρότητα. Παράλληλα, η περιοδοντική θεραπεία μπορεί να έχει ευεργετικά αποτελέσματα στη ρύθμιση του σακχάρου.

Συμβουλές για καλή στοματική υγεία σε άτομα με Σακχαρώδη Διαβήτη

- ✓ Βούρτσισμα των δοντιών 2 φορές την ημέρα με οδοντόκρεμα με φθόριο και αντιμικροβιακό παράγοντα
- ✓ Μεσοδόντιος καθαρισμός και χρήση του κατάλληλου στοματικού διαλύματος
- ✓ Τακτικές επισκέψεις στον οδοντίατρο
- ✓ Επαρκής γλυκαιμικός έλεγχος
- ✓ Συνεργασία διαβητολόγου, οδοντίατρου και φαρμακοποιού για την βέλτιστη

Θεραπευτική επιμόρφωση, «κλειδί» της συμμόρφωσης του διαβητικού ασθενή

Ο φαρμακοποιός με τη συχνή επαφή που έχει με τον ασθενή που πάσχει από μια χρόνια πάθηση όπως ο διαβήτης, έχει ένα ρόλο «κλειδί» στην ενημέρωση του πάνω στην πάθηση, τις ιδιαιτερότητες της θεραπείας, τη σωστή διατροφή και τον στόχο του τακτικού αυτοελέγχου. Όλη αυτή η ενημέρωση καθιστά τον ασθενή πιο αυτόνομο στη διαχείριση της πάθησής του, ακολουθώντας μια αγωγή που θα βελτιώσει την ποιότητα ζωής του. Ο ασθενής ιδιοποιείται τη γνώση της πάθησής του και της θεραπείας του!

Όλη αυτή η διαδικασία της θεραπευτικής επιμόρφωσης αποτελεί μέρος των υπηρεσιών υγείας που οφείλει ένας σύγχρονος φαρμακοποιός να παρέχει στους ασθενείς πελάτες του μαζί με την εκτέλεση της συνταγής.

Σήμερα αυτός ο ρόλος γίνεται όλο και περισσότερο απαραίτητος για κτίσιμο πιστού πελατολόγιου και ίσως οι πιο προοδευτικοί σκεφτούν να αρχίσουν να τον αναδεικνύουν, συνεργαζόμενοι παράλληλα και με άλλους επαγγελματίες υγείας, (ειδικούς διαβητολόγους, ενδοκρινολόγους, διατροφολόγους...).

Ο διαβήτης είναι μια εξελισσόμενη νόσος που θα πρέπει να παρακολουθείται μια ζωή αλλά μια υγιεινή ζωή και μια επιλεγμένη διατροφή μπορούν να προλάβουν τις επιπλοκές.

Να λοιπόν τα κυριότερα μηνύματα που μπορείτε να περάσετε στους διαβητικούς ασθενείς σας.

Colgate®

ΣΑΣ ΠΑΡΟΥΣΙΑΖΟΥΜΕ ΤΟ ΝΕΟ ΠΡΟΤΥΠΟ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ ΓΙΑ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΑΠΟ ΤΗΝ ΤΕΡΗΔΟΝΑ

ΜΕ ΑΠΟΔΕΙΞΕΙΣ ΑΠΟ 14.000 ΑΤΟΜΑ
ΚΑΙ 8 ΧΡΟΝΙΑ ΚΛΙΝΙΚΩΝ ΕΡΕΥΝΩΝ



Sugar Acid
Neutralizer™



Φθόριο



Φθόριο

- Καταπολεμά τα Οξέα από τα Σάκχαρα στην Πλάκα – τη No 1 Αιτία της Τερηδόνας^{1,2}
- 4Χ Μεγαλύτερη Επαναλάτωση*
- Σχεδόν 2Χ Αναστροφή των Αρχόμενων Τερηδόνων^{†4}
- 20% Μεγαλύτερη Μείωση της Τερηδόνας σε 2 χρόνια^{‡5}



* Αποτελέσματα από μελέτη επαναλάτωσης σε σύγκριση με απλή φθοριούχο οδοντόκρεμα, και οι δύο με 1450 ppm φθορίου.

† Αποτελέσματα από μελέτη 6 μηνών για την αξιολόγηση της βελτίωσης της τερηδόνας αδαμαντίνης με τη μέθοδο QLF™ (Quantitative Light-induced Fluorescence) σε σύγκριση με απλή φθοριούχο οδοντόκρεμα, και οι δύο με 1450 ppm φθορίου.

‡ Αποτελέσματα από κλινική μελέτη 2 ετών σε σύγκριση με απλή φθοριούχο οδοντόκρεμα, και οι δύο με 1450 ppm φθορίου.

Το QLF είναι εμπορικό σήμα ιδιοκτησίας της Inspektor Research Systems BV.

Επιστημονικές αναφορές: 1. Wolff M, Corby P, Klaczany G, et al. J Clin Dent. 2013;24(Spec Iss A):A45-A54. 2. Data on file. Colgate-Palmolive Company. 3. Cantore R, Petrou I, Lavender S, et al. J Clin Dent. 2013;24(Spec Iss A):A32-A44. 4. Yin W, Hu DY, Fan X, et al. J Clin Dent. 2013;24(Spec Iss A):A15-A22. 5. Data on file. Colgate-Palmolive Company.

Η Επικοινωνία σας με τον διαβητικό ασθενή

Είμαι διαβητικός, τρώω μια ισορροπημένη διατροφή, κάνω σπορ και ταξιδεύω.

Ο Διαβήτης είναι μια εξελικτική χρόνια ασθένεια που απαιτεί προσοχή μια ζωή. Αλλά η υγιεινή ζωή και η επιμελής φροντίδα της διατροφής μπορούν να αποτρέψουν τις επιπλοκές

Παρακάτω παραθέτουμε τα σημαντικά μηνύματα που πρέπει να περάσετε στους ασθενείς σας .

Μια στρατηγική διατροφής ευέλικτη

Ο διαβητικός έχει τις ίδιες ενεργειακές ανάγκες με ένα μη διαβητικό και σε περίπτωση αυξημένου βάρους πρέπει να περιορίσει τις προσλαμβανόμενες θερμίδες, ελατώνοντας κυρίως τις λιπαρές τροφές με κεκορεσμένα λίπη. Μια απώλεια κατά 5% του σωματικού βάρους είναι γενικά αρκετή για να βελτιωθούν τα επίπεδα σακχάρου στο αίμα.

Οι διατροφικές συστάσεις αφορούν όχι μόνο τη θρεπτική σύσταση των γευμάτων αλλά και τη δομή και τη συχνότητά τους. Ο διαβητικός μπορεί να τρώει από όλα αλλά όχι ακανόνιστα και κυρίως χωρίς να παραλείπει γεύματα. Η κατανόηση των θρεπτικών ουσιών στην αρχή ή στο τέλος ενός γεύματος έχει επίσης τη σημασία της.

Οι υδατάνθρακες πρέπει να κατανέμονται σωστά μέσα στη μέρα για να ρυθμίζουν τη μεταγευματική υπεργλυκαιμία και τα σάκχαρα ταχείας αφομοίωσης να αποφεύγονται (γλυκά, ζαχαρώδη, αναψυκτικά...) γιατί αυξάνουν άμεσα τη γλυκόζη στο αίμα.

Οι φυτικές ίνες και οι πρωτεΐνες κατεβάζουν τη υπεργλυκαιμική δύναμη των τροφών και ένα γεύμα είναι λιγότερο «επικίνδυνο» εάν περιέχει από όλους τους συνδυασμούς σε θρεπτικά συστατικά. Η κατανάλωση ενός φρούτου σε κάθε γεύμα ή σαν κολατσιό είναι ωφέλιμη διότι τα φρούτα είναι πλούσια σε φυτικές ίνες και φρουκτόζη, επιλέγοντας κατά προτίμηση τα μήλα και τ' αχλάδια.

Από ποτά, ένα ποτήρι κρασί ανά γεύμα (με εξαίρεση τα ηδύποτα και τη μπίρα) δεν βλάπτει αρκεί να πίνεται μαζί με τη τροφή και ποτέ με άδειο στομάχι. Το ίδιο ισχύει και για τα ανθρακούχα ποτά (σόδες.. κλπ.).

Τα σπορ σαν θεραπεία

Η συμβολή ορισμένων σπορ έχει αποδειχθεί ευεργετική για τους διαβητικούς: αύξηση της μυϊκής μάζας, μείωση της αντίστασης στην ινσουλίνη και του καρδιαγγειακού κινδύνου, βελτίωση της εξισορρόπησης της γλυκόζης στο αίμα.

Στους υπέρβαρους διαβητικούς, μια τακτική φυσική άσκηση προσφέρει διπλό όφελος, διότι όχι μόνο χάνουν βάρος αλλά μειώνουν και τα λιπίδια στο αίμα. Ένα επί πλέον όφελος της άσκησης είναι η βελτίωση της δράσης της ινσουλίνης (παγκρεατικής ή φαρμακευτικής), διότι συμβαίνει μια καλύτερη διείσδυση της γλυκόζης στους μύες. Όσο μεγαλύτερη είναι η γλυκαιμία τόσο η φυσική άσκηση την κατεβάζει.

Η υπογλυκαιμία αποτελεί ένας από τους σημαντικότερους φόβους του ασκούμενου διαβητικού και θα πρέπει να μάθει να διατρέφεται (να φάει κάτι πριν την άσκηση) και να ρυθμίζει τις δόσεις της ινσουλίνης ανάλογα με την άσκηση που κάνει. Πάντα όμως να έχει μαζί του 1-2 κύβους ζάχαρης. Επίσης να τρώει κάτι ελαφρύ το βράδυ για να αποφεύγονται οι υπογλυκαιμίες κατά τον ύπνο.

Εάν ο διαβήτης είναι καλά ρυθμισμένος, κανένα σπορ δεν απαγορεύεται, αρκεί να γίνεται έλεγχος με την αυτομέτρηση και να χρησιμοποιούνται άνετα παπούτσια. Τα συνήθη και τα πλέον κατάλληλα σπορ είναι το γρήγορο περπάτημα, το ποδήλατο, το σκι, και το κολύμπι.

Αυτή η άσκηση πρέπει να γίνεται τουλάχιστον 3-4 φορές την εβδομάδα για 20-40 λεπτά.

Ταξιδεύοντας με τον διαβήτη του

Εφ' όσον ο διαβήτης τύπου I ή τύπου II είναι σωστά ρυθμισμένος δεν υπάρχει κανένας λόγος να αποφεύγει τα ταξίδια ο διαβητικός, ακόμη και τα πιο μακρινά. Αλλά χρειάζεται η κατάλληλη προετοιμασία. Αρχικά να ετοιμάσει το υλικό που θα πρέπει να πάρει μαζί του: αγωγή ινσουλίνης και σύστημα αυτομέτρησης σε διπλάσιες από τις απαιτούμενες ποσότητες και να τα βάλει σε 2 ξεχωριστούς ταξιδιωτικούς σάκους και αν είναι δυνατόν σε χειραποσκευή. Αυτό δεν απαγορεύεται από τα συστήματα ασφαλείας των αεροδρομίων. Επίσης θα πρέπει να προσαρμόσει τα ωράρια της ινσουλινοθεραπείας με τα πιθανά μεταβαλλόμενα ωράρια της χώρας προορισμού και να προσαρμόσει τις λήψεις με την τοπική ώρα προορισμού. Σε περίπτωση του διαβήτη τύπου II, να ακολουθήσει το συνθησιμένο διάστημα μεταξύ 2 λήψεων φαρμάκου. Είναι προτιμότερο να αποφύγει μια δόση παρά να πάρει μια δόση πολύ κοντά στην άλλη. ■

Πόπη Χαραμή



Πόσο σίγουροι είστε για τη μέτρηση του σακχάρου των ασθενών σας;

Τώρα μπορείτε να είστε πολύ!

Ο μετρητής σακχάρου αίματος On Call Vivid προσφέρει:

100% ακρίβεια ✓

Ευκολία στη χρήση, χωρίς κωδικοποίηση ✓

Αυτόματη διόρθωση του αιματοκρίτη ✓

Προειδοποίηση για εμφάνιση κετονών ✓

Προηγμένες λειτουργίες για διαχείριση της νόσου ✓



On-Call® Vivid

Η αξιόπιστη λύση για την υγεία σας.

WinMedica
Serving Health for Life

Παπαδιαμαντοπούλου 41 | Νέσος | 115 28 | Αθήνα
Τηλ. 210 7488821 | Fax 210 7488827 www.winmedica.gr

Περιπτώσεις στον ΠΑΓΚΟ που μας προκαλούν συχνά αμηχανία

Τα χρέη των ασθενών,
τα δανεικά φάρμακα,
οι ελλείψεις φαρμάκων
η απαίτηση εκπτώσεων...



Όλοι λίγο πολύ έχουμε βρεθεί σε δυσκολία αντιμετωπίζοντας ορισμένα θέματα πελατών στον πάγκο.

Στο παρόν άρθρο περιγράφονται οι πιο συχνές περιπτώσεις και πως να τις διαχειριστούμε με τον καλύτερο τρόπο.

Πώς διαχειριζόμαστε τα χρέη των ασθενών;

Ένας έντιμος και συνεπής πελάτης δεν αφήνει εκκρεμότητες, εξάλλου η εικόνα που έχει ο φαρμακοποιός γι' αυτόν είναι σημαντική. Δυστυχώς όμως υπάρχει και μία μερίδα του πελατολογίου μας που κοινώς αποκαλούμε «τζαμπατζήδες». Η τακτοποίηση των χρεών αυτών των πελατών, που είναι ομολογουμένως επιζήμιοι για εμάς, δεν είναι ούτε ευχάριστη, ούτε εύκολη υπόθεση. Επιδιώκουμε μία τηλεφωνική επικοινωνία και αν μας απαντήσουν ζητάμε ευγενικά να τακτοποιήσουν άμεσα το υπόλοιπό τους. Ορίζουμε από κοινού συγκεκριμένη ημέρα και ώρα που θα περάσουν από το φαρμακείο για να μας εξοφλήσουν για να ενισχύσουμε τη δέσμευσή τους στην οικονομική υποχρέωση που έχουν απέναντί μας. Ακόμη και στην περίπτωση που μας εξοφλήσουν, αποφεύγουμε να τους αφήσουμε το περιθώριο να δημιουργήσουν νέα χρέη. Οι πελάτες αυτοί προκαλούν ζημιά στο φαρμακείο μας και είτε θα προσαρμοστούν σε μία συνεπή συμπεριφορά εξόφλησης, είτε θα απορριφθούν για την ασφάλεια την επιχείρησής μας.

Πώς διαχειριζόμαστε τα «δαμνικά» φάρμακα που απαιτούν οι ασθενείς;

Ο πιο ορθός και ασφαλής τρόπος για να μη δημιουργούνται χρέη και ζημίες στην επιχείρησή μας είναι να προτείνουμε στον ασθενή να αγοράσει το φάρμακο στη λιανική του τιμή και όταν μας φέρει τη συνταγή από το γιατρό του και την ταινία γνησιότητας του φαρμάκου, να κρατήσουμε τη συμμετοχή που αναλογεί στον ασθενή και να επιστρέψουμε τα υπόλοιπα χρήματα.

Πώς αποτρέπουμε έναν ασθενή να αγοράσει ένα φάρμακο που τον βλάπτει και προτείνουμε ένα συμπλήρωμα διατροφής ή άλλο προϊόν που θα τον ωφελήσει χωρίς παρενέργειες;

Ένας ασθενής επισκέπτεται τακτικά το φαρμακείο μας και μας ζητάει ένα αποσυμφορητικό για τη μύτη το οποίο σε μακροχρόνια χρήση δημιουργεί φαρμακευτική ρινίτιδα. Εφόσον αντιλαμβανόμαστε ότι ο ασθενής επιδεινώνει και διαιωνίζει μία νόσο αντί να τη θεραπεύσει, προτείνουμε ένα αποσυμφορητικό σπρέι με φυτικές δρόγες, μία ρινική αλοιφή που κάνει ανάπλαση του ρινικού επιθηλίου και ένα σκεύασμα για ρινικές πλύσεις. Προσπαθούμε να επιχειρηματολογήσουμε επιστημονικά, καταρρίπτοντας τις ενστάσεις του ασθενή, ωστόσο δεν επιμένουμε εάν αντιλαμβανόμαστε ότι ο ασθενής δεν είναι έτοιμος για μία διαφορετική αγωγή.

Από την **ΠΕΝΝΥ ΛΑΖΟΓΕΩΡΓΟΥ,**

Φαρμακοποιό,
με Μεταπτυχιακή Ειδίκευση
στη Διοίκηση Μονάδων Υγείας

Πώς προτείνουμε συμπληρωματικά ένα μη συνταγογραφούμενο προϊόν που δεν ζήτησε ο ασθενής αλλά θα τον βοηθήσει αποτελεσματικά στη θεραπεία;

Ένας ασθενής ζητάει να του χορηγήσουμε μία αλοιφή για τον επιχειλίο έρπη (Fenivir ή Zovirax). Μπορούμε να προτείνουμε συμπληρωματικά ένα ΜΗΣΥΦΑ με σύμπλεγμα βιταμινών Β (Neurobion ή Sorpalamin-3B) που ενισχύει αποτελεσματικά τη θεραπεία και οδηγεί σε ταχεία ανάρρωση.

Πώς διαχειριζόμαστε τις διαμαρτυρίες των ασθενών ότι τα φάρμακα στην Ελλάδα είναι πολύ ακριβά;

Εξηγούμε στον πελάτη μας ότι το φάρμακο είναι ένα βιομηχανικό προϊόν και συγκριτικά με άλλες χώρες της Ευρώπης οι τιμές των φαρμάκων στην Ελλάδα είναι έως και 3 φορές χαμηλότερες. Συμμεριζόμαστε την άποψή του ότι συγκριτικά με το εισόδημά του το ποσό που διαθέτει για φαρμακευτική περίθαλψη είναι μεγάλο, ωστόσο επισημαίνουμε ότι για τα φάρμακα ισχύει κρατική διατίμηση, δηλαδή οι τιμές των φαρμάκων ορίζονται από το κράτος και οι φαρμακοποιοί δεν έχουν δικαίωμα ούτε να αυξήσουν, αλλά ούτε να μειώσουν τις τιμές.

Πώς διαχειριζόμαστε τις συχνές αλλαγές στη συμμετοχή των ασθενών που ακολουθούν την ίδια φαρμακευτική αγωγή και ισχυρίζονται ότι τους χρεώσαμε ακριβά;

Εάν οι ασθενείς μας είναι δύσπιστοι για τις χρεώσεις μας όσον αφορά τις συμμετοχές τους, μπορούμε μαζί με την απόδειξη να επισυνάψουμε και αντίγραφο του εντύπου της ΗΔΙΚΑ όπου φαίνεται αναλυτικά η τιμολόγηση των φαρμάκων. Αν ο ασθενής είναι και πάλι δύσπιστος, του δίνουμε το τηλέφωνο επικοινωνίας της ΗΔΙΚΑ και τον προτρέπουμε να ελέγξει την ορθότητα των χρεώσεών μας περεταίρω, απευθύνοντας τις αμφιβολίες του σε αυτούς που ορίζουν τις συμμετοχές των ασθενών στο κόστος των φαρμάκων.

Πώς διαχειριζόμαστε έναν ασθενή που ισχυρίζεται ότι στο γειτονικό φαρμακείο αγόρασε ένα φάρμακο σε χαμηλότερη τιμή;

Δηλώνουμε ευγενικά ότι οι τιμές των φαρμάκων είναι ίδιες σε όλα τα φαρμακεία, εάν ωστόσο σε κάποιο άλλο φαρμακείο το προμηθεύεται σε χαμηλότερη τιμή μπορούμε να ακυρώσουμε την απόδειξη λιανικής πώλησης και να μην προχωρήσουμε στην πώληση.

Πώς διαχειριζόμαστε έναν ασθενή που ισχυρίζεται ότι στο γειτονικό φαρμακείο αγόρασε ένα παραφάρμακο καλλυντικό ή συμπλήρωμα διατροφής - σε χαμηλότερη τιμή;

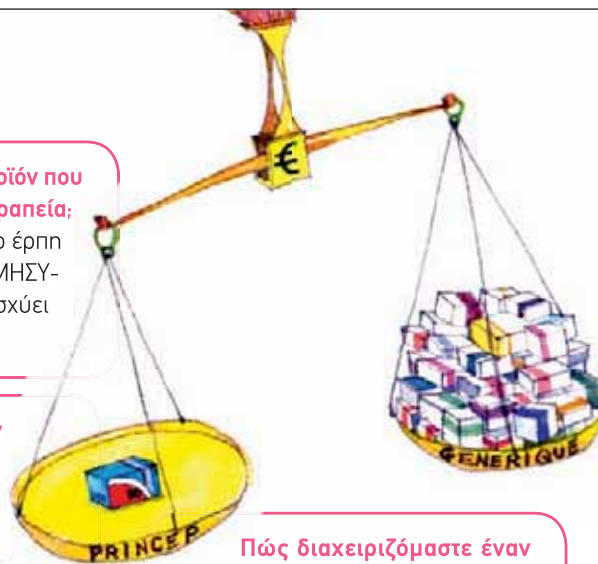
Εξηγούμε ότι οι λιανικές τιμές εξαρτώνται από τις χοντρικές τιμές στις οποίες έχουμε προμηθευτεί τα προϊόντα. Δυστυχώς για εμάς τα συγκεκριμένα προϊόντα τα έχουμε προμηθευτεί χωρίς έκπτωση, σε αντίθεση με το συνάδελφο που τα διαθέτει σε χαμηλότερες τιμές. Ωστόσο, έχουμε να του προτείνουμε ένα αντίστοιχο προϊόν κάποιας άλλης εταιρείας το οποίο μπορούμε να του διαθέσουμε με έκπτωση. Αν ο ασθενής επιμένει, κοινώς παζαρεύει το προϊόν που ζήτησε σε χαμηλότερη τιμή, επαναλαμβάνουμε ευγενικά ότι αυτή είναι η τιμή πώλησης του προϊόντος στο φαρμακείο μας, αλλά εάν άλλαξε γνώμη και δεν επιθυμεί να το αγοράσει πλέον μπορούμε να ακυρώσουμε την πώληση.

Πώς διαχειριζόμαστε έναν ασθενή που ισχυρίζεται ότι σε ένα e-shop αγόρασε ένα παραφάρμακο καλλυντικό ή συμπλήρωμα διατροφής - σε χαμηλότερη τιμή;

Προτείνουμε ένα αντίστοιχο προϊόν το οποίο μπορούμε να διαθέσουμε στον ασθενή σε χαμηλότερη τιμή. Επιχειρηματολογούμε για τα πλεονεκτήματά του προϊόντος και εάν έχουμε προσφέρουμε ένα δείγμα στον πελάτη για να δοκιμάσει το προϊόν. Αν ο ασθενής επιμένει να αγοράσει το προϊόν στην χαμηλότερη τιμή που το βρήκε αλλού, επαναλαμβάνουμε ευγενικά την τιμή πώλησης του προϊόντος στο φαρμακείο μας και διακόπτουμε τη συνομιλία.

Πώς προτείνουμε ένα παραφάρμακο όταν ο ασθενής ζητάει ένα ΜΗΣΥΦΑ;

Ένας ασθενής ζητάει ένα ΜΗΣΥΦΑ για την ξηροφθαλμία (Tears Naturele). Μπορούμε να προτείνουμε ένα σκεύασμα με υαλουρονικό νάτριο που έχει ένδειξη για την ξηροφθαλμία και θα ωφελήσει περισσότερο τον ασθενή! Συνήθως τα σκευάσματα αυτά είναι πιο ακριβά από το φάρμακο που ζήτησε ο ασθενής, γεγονός όμως που αντισταθμίζεται από τη μικρότερη ποσότητα που απαιτείται για τη θεραπεία. Δεν επιμένουμε όταν ο ασθενής δεν είναι ιδιαίτερα δεκτικός στην πρότασή μας. Αν έχουμε δείγμα από το προϊόν που προτείνουμε το δίνουμε στον ασθενή για να το δοκιμάσει και με τον τρόπο αυτό προετοιμάζουμε ενδεχόμενη μελλοντική πώληση.





Sébiuim Global

Φροντίδα νέας γενιάς για την ακμή.

Το νέο Sébiuim Global, με εξαιρετικές δερματολογικές ιδιότητες, είναι η πρώτη και μοναδική εντατική φροντίδα προσώπου που προσφέρει ολοκληρωμένη αντιμετώπιση της ακμής, επαναφέροντας με βιολογικό τρόπο το σμήγμα και τα λιπίδια στο επίπεδο του υγιούς δέρματος.



Γιατί Global?

Μια ολοκληρωμένη θεραπεία για όλες τις ενδείξεις ακμής

Η τεχνολογία νέας γενιάς Global έχει αντιβακτηριακές και καταπραϋντικές ιδιότητες που χάρη στον συνδυασμό **Bukuchiol** και της καινοτομίας **Fluidactiv** μειώνει σημαντικά τις ατέλειες ενώ παράλληλα προλαμβάνει την επαναδημιουργία μαύρων σιγμάτων.

Δράση σε ολοκληρωμένο βιολογικό επίπεδο

Το Sébiuim Global είναι η **περιποίηση του δέρματος** που έχει ως στόχο την βιολογική αιτία που δημιουργεί τα σπυράκια: όπως αλλαγές στο λιπιδικό πλαίσιο. **Για 1η φορά**, χάρη στο μοναδικό κατοχυρωμένο συνδυασμό του, ένα προϊόν βιολογικά αναδημιουργεί το σμήγμα στα φυσιολογικά επίπεδα του υγιούς δέρματος. Μιμείται τις επιδράσεις της βιταμίνης E που λείπει σε αυτούς τους ασθενείς, οι οποίες είναι απαραίτητες για την προστασία των λιπιδίων, και επιτρέπει στη φυσιολογική διαδικασία δημιουργίας της ακμής να σταματήσει. Ο φαύλος κύκλος έχει σπάσει: όχι πια σπυράκια και μαύρα στίγματα!

"Μαθαίνοντας το δέρμα να ζει σύμφωνα με τη φυσική του βιολογία"

Όταν το δέρμα υποφέρει από τις κηλίδες (μαύρα στίγματα, σπυράκια, λάμψη, κλπ.), λόγω της ανισορροπίας των ορμονών, στρες, ή μη ισορροπημένης διατροφής... η BIODERMA όχι μόνο το θεραπεύει αλλά σχεδιάζει μόρια και δερματολογικά διεργασίες που αναπαράγουν και ενισχύσουν τους φυσικούς μηχανισμούς του δέρματος.

Αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα

Εγγυημένα αποτελέσματα:

Μετά την εφαρμογή του Sébiuim Global για δύο φορές ημερησίως για 57 ημέρες, το **78%** των ασθενών έδειξαν σημαντική μείωση στις φλεγμονώδεις βλάβες της ακμής:

Εγγυημένα αποτελέσματα:

75% έχουν πραγματικά ήπιο και καθαρό δέρμα.

Πώς προτείνουμε ένα ΜΗΣΥΦΑ όταν ο ασθενής ζητάει ένα συνταγογραφούμενο φάρμακο;

Ένας ασθενής ζητάει Dexamethasone για τη μπουκωμένη μύτη. Προτείνουμε ένα αποσυμφορητικό ΜΗΣΥΦΑ (Ronal, Otrivin) σε συνδυασμό με μία αναπλαστική ρινική αλοιφή (Rinoranteina). Δίνουμε σαφείς οδηγίες για την ολιγοήμερη χρήση των αποσυμφορητικών προϊόντων και τις παρενέργειες που έχει η παρατεταμένη χρήση τους. Σε κάθε περίπτωση δίνουμε στον ασθενή μας σαφές μήνυμα ότι είναι ελεύθερος να επιλέξει ό,τι αυτός θέλει παρά τις συστάσεις μας και είναι υπεύθυνος για την όποια επιλογή. Παράλληλα με τη στάση μας δηλώνουμε με αυτοπεποίθηση την ορθότητα της συμβουλής μας και την καταλληλότητα του σκευάσματος ή των σκευασμάτων που προτείνουμε για τη θεραπεία του ασθενή.

Πώς διαχειριζόμαστε έναν ασθενή ο οποίος ζητάει Lonarid χωρίς συνταγή;

Ενημερώνουμε τον ασθενή με σοβαρό ύφος ότι για να του χορηγήσουμε αυτό το φάρμακο απαιτείται ειδική συνταγή γιατρού. Διευκρινίζουμε το λόγο που ο ασθενής επιθυμεί αυτό το φάρμακο και προτείνουμε εναλλακτικά σκευάσματα εξίσου αποτελεσματικά που δεν απαιτούν ιατρική συνταγή. Στην περίπτωση που ο ασθενής επιμένει και ισχυρίζεται ότι «σε άλλα φαρμακεία μου το δίνουν χωρίς συνταγή» επαναλαμβάνουμε ευγενικά ότι εμείς δεν μπορούμε να το χορηγήσουμε και διακόπτουμε το διάλογο.

Πώς διαχειριζόμαστε έναν ασθενή ο οποίος δεν θέλει να πάρει το γενόσημο φάρμακο που του συνταγογράφησε ο γιατρός του;

Ενημερώνουμε τον ασθενή ότι δεν έχουμε περιθώριο να χορηγήσουμε το πρωτότυπο φάρμακο και αν εξακολουθεί να θέλει αυτό το σκεύασμα και μόνο, είτε θα πρέπει να απευθυνθεί στο γιατρό του για να συνταγογραφήσει το πρωτότυπο φάρμακο που επιθυμεί, είτε να πληρώσει το φάρμακο στη λιανική του τιμή.

Πώς διαχειριζόμαστε έναν ασθενή ο οποίος ζητάει μία κινολόνη χωρίς αιτιολογημένη συνταγή;

Ενημερώνουμε τον ασθενή ότι το συγκεκριμένο αντιβιοτικό χορηγείται από το φαρμακείο μόνο με αιτιολογημένη συνταγή από το γιατρό. Εξηγούμε στον ασθενή ότι τα συμπτώματα που μας αναφέρει είναι κοινά τόσο στη βακτηριακή όσο και στην ιογενή λοίμωξη, στην οποία η λήψη των αντιβιοτικών όχι μόνο δεν θα έχει όφελος, αλλά μπορεί να παρουσιάσει και παρενέργειες. Επισημαίνουμε πάντα ότι η κατάχρηση των αντιβιοτικών δεν αποτελεί κοινωνικά υπεύθυνη συμπεριφορά απέναντι στις μελλοντικές γενεές, καθώς οδηγεί στην ανάπτυξη πολυ-ανθεκτικών μικροβίων, απέναντι στα οποία δεν θα υπάρχει καμία διαθέσιμη προστασία. Προτείνουμε στον ασθενή κατά περίπτωση κάποια σκευάσματα για την αντιμετώπιση των συμπτωμάτων και τον προτρέπουμε να επισκεφτεί το γιατρό του εάν τις επόμενες μέρες δεν έχει κάποια βελτίωση στην κατάσταση της υγείας του. Αν ο ασθενής επιμένει να του χορηγήσουμε το αντιβιοτικό και ισχυρίζεται ότι «σε άλλα φαρμακεία μου το δίνουν χωρίς συνταγή» επαναλαμβάνουμε ότι εμείς δεν μπορούμε να το χορηγήσουμε και διακόπτουμε το διάλογο.



Πώς διαχειριζόμαστε τους ασθενείς που δηλώνουν τη δυσανεμία τους επειδή ακολουθούμε το συμβατικό ωράριο και όχι το διευρυνμένο;

Ενημερώνουμε για το ωράριο του φαρμακείου μας, ενδεχομένως και αναρτώντας το στην πρόσοψη του φαρμακείου. Ενημερώνουμε τους ασθενείς μας ότι με τις τελευταίες διατάξεις το ωράριο του φαρμακείου είναι απελευθερωμένο και ορίζεται από τον εκάστοτε φαρμακοποιό και εμείς προς το παρόν ακολουθούμε αυτό το ωράριο.

Πώς διαχειριζόμαστε τις συχνές ελλείψεις των φαρμάκων;

Όταν υποψιαζόμαστε ότι θα δυσκολευτούμε να προμηθευτούμε ένα φάρμακο προκειμένου να το διαθέσουμε στον ασθενή μας, οφείλουμε να ενημερώσουμε τον ασθενή για την ενδεχόμενη καθυστέρηση και να προτείνουμε την εναλλακτική επιλογή να το αναζητήσει και σε άλλα φαρμακεία. Οι ασθενείς συνήθως είναι ενήμεροι για τις ελλείψεις κάποιων σκευασμάτων και μας εμπιστεύονται τις συνταγές τους για την εκτέλεσή τους. Στην περίπτωση που έχουμε να αντιμετωπίσουμε ένα δύστροπο πελάτη είμαστε τυπικοί και δηλώνουμε την έλλειψη διαθεσιμότητας του σκευάσματος χωρίς να απολογούμαστε. ■

Information	Status
ΚΛΕΙΔΙΑ	DELAYED
ΟΝΟΜΑ ΠΡΩΤΑΓΩΝΙΣΤΗ	DELAYED
ΡΙΝ ΚΑΡΤΑΣ	DELAYED
ΩΡΑ ΜΕETING	CANCELLED
ΜΕΡΟΣ ΣΥΝΑΝΤΗΣΗΣ	DELAYED
ΚΙΝΗΤΟ ΤΗΛΕΦΩΝΟ	CANCELLED
ΤΙΤΛΟΣ ΤΑΙΝΙΑΣ	DELAYED
PASSWORD ΥΠΟΛΟΓΙΣΤΗ	DELAYED
ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΠΑΡΑΛΙΑΣ	DELAYED
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΠΕΛΑΤΗ	CANCELLED
ΣΥΝΑΝΤΗΣΗ ΓΟΝΕΩΝ	DELAYED
PANTEBOY ΩΡΑ	DELAYED
ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΓΕΝΕΘΛΙΩΝ	DELAYED

Για να μην δουλεύει η μνήμη σας με καθυστέρηση...



NeuroAge Το νέο εξειδικευμένο συμπλήρωμα διατροφής που βοηθά καθημερινά:

- στη διατήρηση της λειτουργίας του εγκεφάλου
- στην ενίσχυση της μνήμης

Εκτεταμένες επιστημονικές έρευνες δείχνουν ότι το NeuroAge περιέχει έναν αποτελεσματικό συνδυασμό βασικών συστατικών που βοηθούν στην υποστήριξη ενός ώριμου εγκεφάλου. Τα κύρια πλεονεκτήματα περιλαμβάνουν ενίσχυση:

- της νοητικής εγρήγορης
- της γνωστικής λειτουργίας
- της διανοητικής απόδοσης, όπως η συγκέντρωση, η μάθηση, η μνήμη και η λογική.



Εγκεκριμένα Συστατικά

- **Σίδηρος:**
 - ▶ συμβάλλει στην φυσιολογική γνωστική λειτουργία
 - **Παντοθενικό Οξύ:**
 - ▶ συμβάλλει στην φυσιολογική διανοητική απόδοση
- EFSA COMMISSION REGULATION (EU) N° 432/2012

Κλινικά Ελεγμένα Συστατικά

- Ουριδίνη ● Κυτιδίνη ● (L)-Γλουταμίνη
- ▶ 3 συστατικά (Ουριδίνη + Κυτιδίνη + (L)-Γλουταμίνη) δοκιμάστηκαν εκτενώς σε 31 μελέτες όπου συμμετείχαν 2200+ εθελοντές.
- ▶ 6 διπλά τυφλές κλινικές μελέτες, ελεγχόμενες ως προς placebo, στις οποίες συμμετείχαν 500+ εθελοντές.

Συμπλήρωμα Διατροφής με σίδηρο και παντοθενικό οξύ. Λαμβάνεται 2 κάψουλες καθημερινά με το πρωινό γεύμα. Μην υπερβαίνετε τη συνιστώμενη ημερήσια δόση. Τα συμπληρώματα διατροφής δεν υποκαθιστούν την ισορροπημένη διατροφή και τον υγιεινό τρόπο ζωής. Φυλάσσεται μακριά από τα παιδιά.

Διατίθεται αποκλειστικά στα Φαρμακεία

NeuroAge™

Κρατά τη μνήμη σε εγρήγορη.

Αποκλειστικός Διοργανιστής για την Ελλάδα:
 ELPEN Α.Ε. Φαρμακευτική Βιομηχανία
 Γραφεία Εμπορικού Τμήματος Φαρμακείων:
 Λεωφ. Μαραθώνος 95, 190 09 Πικέρμι Αττικής, Τηλ.: 210 60 39 326,
 Εθνικής Αντιστάσεως 114, 551 34 Θεσσαλονίκη, Τηλ.: 2310 459 920-1
www.elpen.gr, farmakeia@elpen.gr



Φρονίδα για τον άνθρωπο

Η Τέχνη ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΥ της Βιτρίνας σας



Ένα Φαρμακείο χαρακτηρίζεται με μια πρώτη ματιά από δύο στοιχεία: την πρόσοψη και τη βιτρίνα του. Αυτά τα δύο στοιχεία είναι που αποτελούν στην ουσία την «επαγγελματική κάρτα» του και έχουν δύο σημαντικές λειτουργίες: να πληροφορήσουν και να προσελκύσουν τον πελάτη. Είναι η όλη εικόνα του φαρμακείου που σηματοδοτείται.

Ένας πελάτης περπατάει με ρυθμό κατά μέσο όρο ένα μέτρο το δευτερόλεπτο. Βλέποντας βιτρίνες 2 και 3 μέτρων μήκος, ο υπολογισμός γίνεται άμεσα: η βιτρίνα δεν έχει παρά μερικά δευτερόλεπτα για να «προσκαλέσει». Κατά την πλειοψηφία τους όμως οι βιτρίνες που βλέπουμε, είτε φαρμακείων είτε άλλων καταστημάτων, είναι υπερφορτωμένες, όχι τόσο ξεκάθαρες στα μηνύματα, και όχι τόσο ελκυστικές. Γνωρίζουμε ότι το δίκτυο φαρμακείων έχει πολύ συγκεκριμένες προδιαγραφές σε ότι αφορά την επικοινωνία, με μια νομοθεσία πολύ περιοριστική σχετικά με τη διαφήμιση. Με βάση αυτό, η βιτρίνα αποτελεί ένα καθοριστικό στοιχείο επικοινωνίας για τα φαρμακεία, και συνεπώς θα πρέπει να προκαλεί άμεσα το ενδιαφέρον του πελάτη με τρόπο αποτελεσματικό. Ποιο λάθος πρέπει να αποφύγετε; Να τοποθετήσετε πολλές πανκάρτες με μηνύματα που τελικά συγχέουν την επικοινωνία με τον πελάτη. Λύσεις υπάρχουν για κάθε ανάγκη σας, όπως η τοποθέτηση οθόνης στη βιτρίνα επιτυγχάνοντας την προβολή πολλαπλών μηνυμάτων σε περιορισμένο χώρο.

Πώς λοιπόν να ξεχωρίσετε και να προσελκύσετε τους περαστικούς να δουν τη βιτρίνα σας;

Σχεδιάστε το ντεκόρ

Κατά αρχάς θα πρέπει να λάβετε υπόψη σας ότι η βιτρίνα είναι ένα αδιάσπαστο στοιχείο του γενικού πλάνου επικοινωνίας του φαρμακείου σας. Με άλλα λόγια, το ντεκόρ της βιτρίνας πρέπει να σχεδιάζεται στο πλαίσιο μιας περιοδικής θεματικής προβολής, που συνάδει και συνεργεί με την όλη εποχιακή επικοινωνία του φαρμακείου: προβολές, προωθητικά υλικά (αφίσες, σταντ πάγκου, φυλλάδια...). Συνεπώς θα πρέπει να προγραμ-

ματίζεται ένα πλάνο επικοινωνίας που να περιλαμβάνει όλες τις εποχιακές προβολές όπως: η αντιηλιακή προστασία, ο έλεγχος του βάρους, οι ψείρες, το κρυολόγημα και τόσες άλλες ανάγκες υγείας και ομορφιάς που κυριαρχούν κάθε εποχή του χρόνου. Αλλά το όλο ντεκόρ πρέπει να αναδεικνύει κυρίως τα στοιχεία εκείνα του φαρμακείου σας που θα σας κάνουν να ξεχωρίσετε!

Αυτή η στρατηγική της βιτρίνας προϋποθέτει και τον ανάλογο σχεδιασμό και προετοιμασία τουλάχιστον ένα μήνο πριν (ή καλύτερα χρόνο), με στόχο το πως θα κάνουμε ελκυστικό το φαρμακείο μας. Κάθε μήνα θα πρέπει να καθορίζουμε την κύρια προβολή μας με το ανάλογο μήνυμα και κάθε μήνυμα πρέπει να περιέχει μια θεματική ενότητα στο όλο ντεκόρ, μέσα στο χώρο και έξω στη βιτρίνα. Θα πρέπει ιδανικά η θεματική αυτή ενότητα να περιλαμβάνει περισσότερα πεδία προτάσεων για μια ολοκληρωμένη φροντίδα υγείας ή ομορφιάς. Για παράδειγμα η θεματική ενότητα «πάμε διακοπές», θα πρέπει να περιλαμβάνει όλη τη φαρμακευτική κάλυψη με καταπραυντικά, φάρμακα κατά της ναυτίας, αλλά επίσης τα δερμοκαλλυντικά και τα αντιηλιακά, τα συμπληρώματα διατροφής, την υγιεινή και τη φροντίδα με το κατάλληλο επιδεσμικό υλικό...

7 ΒΑΣΙΚΑ ΣΤΑΔΙΑ ΓΙΑ ΜΙΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΗ ΒΙΤΡΙΝΑ

1. Εντάξτε το σχεδιασμό της βιτρίνας στο χρονικό πλάνο επικοινωνίας του φαρμακείου
2. Προγραμματίστε τα απαιτούμενα υλικά και μηνύματα της βιτρίνας
3. Παρουσιάστε προϊόντα και μηνύματα που καλύπτουν ολοκληρωμένα ένα θέμα υγείας ή ομορφιάς
4. Επαναλάβετε το μήνυμα και σε άλλα σημεία του φαρμακείου, κυρίως στις γόνδολες προβολής, στον πάγκο και στις οθόνες, αν διαθέτετε
5. Δημιουργήστε ένα ελκυστικό περιβάλλον στη βιτρίνα με επιμελημένα υλικά, και τιμές στα προϊόντα
6. Αλλάζετε τη βιτρίνα σας κάθε μήνα
7. Εναλλάσσετε εμπορικές με συμβουλευτικές βιτρίνες σε άλλες περιόδους ή σε άλλους χώρους βιτρινών, ώστε να μη δίνετε την εντύπωση ότι κάνετε όλο εμπορικές προσφορές

Σε αυτήν την ατζέντα στρατηγικού σχεδιασμού των προβολών, η βιτρίνα παίζει πρωταγωνιστικό ρόλο. Είναι αυτή που ανακοινώνει το χρώμα, το μήνυμα και γενικά τη θεματική του μήνα. Αλλά το μήνυμα θα πρέπει να επαναλαμβάνεται και στο εσωτερικό του φαρμακείου, στον πάγκο εξυπηρέτησης, αλλά και από την ομάδα των συνεργατών μας με την κατάλληλη επικοινωνία προς τον πελάτη.

Ξεχωρίστε από τον ανταγωνισμό

Ποιο το γενικό ενδιαφέρον αυτής της ιδέας; Η δυνατότητα διαπραγμάτευσης των προσφορών και των προωθητικών ενεργειών και υλικών με τις εταιρείες προμηθευτές σας, καθώς και η δυνατότητα να είστε πιο δημιουργικοί και να έχετε το χρόνο να σχεδιάσετε τα υποστηρικτικά μέσα. Έχετε πολλά να κερδίσετε εντάσσοντας όλη την ομάδα σε αυτήν την πολιτική. Γιατί να μην προτείνετε ένα διαγωνισμό στους συνεργάτες σας για το ποιος θα σχεδιάσει την καλύτερη βιτρίνα; Τα θέματα για τη βιτρίνα θα πρέπει να διαλέγονται προσεκτικά. Εκτός από τα «κλασικά» θέματα, των εποχών (ήλιος, κρουαζιέρα, ψείρες...) που σχεδόν όλα τα φαρμακεία προβάλλουν την ίδια χρονική περίοδο, θα πρέπει να βρούμε και άλλα θέματα για να ξεχωρίσουμε από τον ανταγωνισμό, προσαρμοσμένα στην περιοχή μας (είδος πελατείας, ανταγωνισμός, καταστήματα με ομοειδή προϊόντα...). Επίσης οι εταιρείες έχουν και αυτές σχέδια γενικής επικοινωνίας, συνεπώς θα ήταν ενδιαφέρον να τοποθετήσουμε στη βιτρίνα, μας μια σειρά νέων προϊόντων που υποστηρίζονται και από την τηλεόραση. Φυσικά αν διαθέτετε οθόνη στη βιτρίνα σας, η προβολή των διαφημιστικών μηνυμάτων υπενθυμίζει ανάγκες στους πελάτες σας και αυξάνει τις αυθόρμητες πωλήσεις.

Τέλος, δεν θα πρέπει να διστάζετε να είστε δημιουργικοί και να επωφελείστε από άλλα γεγονότα εθνικά ή τοπικά, για να δημιουργήσετε ευκαιρίες επικοινωνίας με τη βιτρίνα σας (πχ. Παγκόσμια ημέρα κατά του τσιγάρου, ή κατά του διαβήτη, η γιορτή της μπέρας ή της ημέρας των ερωτευμένων, καθώς επίσης και

αθλητικά γεγονότα που μας δίνουν την ευκαιρία να επικοινωνήσουμε διαιτητικά προϊόντα, ή ακόμη και ορθοπεδικά). Τα δίκτυα φαρμακείων επίσης οργανώνουν καμπάνιες επικοινωνίας και αν ανήκετε σε κάποιο από αυτά, καλό είναι να τις ακολουθείτε πιστά γιατί προβάλλουν την εικόνα του δικτύου σας.

Πολλαπλασιάστε τα ερεθίσματα

Οι συμβουλευτικές βιτρίνες σε ένα θέμα υγείας πρέπει να εναλλάσσονται με βιτρίνες πιο εμπορικές όπου επικοινωνείτε μερικές προσφορές. Επίσης αν διαθέτετε χώρο ή πάνω από μια βιτρίνα, είναι ακόμη προτιμότερο για να ισορροπήσετε τα μηνύματα να διατηρήσετε το 50 % της βιτρίνας με μια θεματική ενότητα που επιλέγεται από το φαρμακείο και το άλλο

μισό με μια βιτρίνα μιας μάρκας ή με μια εποχιακή παθολογία που είναι απαραίτητη. Αυτό θα σας επιτρέψει να πολλαπλασιάσετε τα ερεθίσματα που προτείνονται στους πελάτες σας, με την προϋπόθεση ότι δεν χάνετε το βλέμμα του πελάτη μέσα στο χώρο.

Ο ρυθμός αλλαγής της βιτρίνας είναι περίπου ένας μήνας. Πρέπει να παραμείνει αρκετά για να αγγίξει το μεγαλύτερο μέρος της καθημερινής πελατείας σας που περιοδικά σας επισκέπτεται, αλλά και να αλλάζει αρκετά συχνά, για να συνεχίσει να προκαλεί το ενδιαφέρον. Μπορούμε ωστόσο να προσαρμόσουμε τη διάρκεια της βιτρίνας ανάλογα με τη ροή των πελατών, με την ελκυστικότητα του μηνύματος ή του προϊόντος, τον εποχιακό του χαρακτήρα, καθώς και με τη ροή των στοκ.



Οθόνες διαφημιστικών μηνυμάτων στο Φαρμακείο

Όλο και περισσότερα φαρμακεία τοποθετούν οθόνες στη βιτρίνα τους. Στις οθόνες παρέχεται η δυνατότητα στο φαρμακοποιό να προβάλει σε μικρό χώρο πλήθος μηνυμάτων και πληροφοριών για να προσελκύσει τον πελάτη. Επιπλέον, αναβαθμίζεται η τεχνολογική εικόνα του φαρμακείου και γίνεται πιο προσιτό στα νεότερα ηλικιακά στρώματα.

Οι οθόνες στη βιτρίνα του φαρμακείου όχι μόνο απελευθερώνουν χώρο που δεσμεύεται για την ανάρτηση των «άσχημων» καρτελών εφημεριών, αλλά αναβαθμίζουν και τις παρεχόμενες υπηρεσίες στον πολίτη, ο οποίος ευδιάκριτα ενημερώνεται για τα εφημερεύοντα φαρμακεία.

Είναι πολύ σημαντικό το περιεχόμενο στην οθόνη να εξατομικεύεται σύμφωνα με τις εποχικές ανάγκες του φαρμακείου, ως επέκταση της επικοινωνίας για όλες τις προωθητικές ενέργειες του. Επίκαιρο περιεχόμενο ειδήσεων, μετεωρολογικών προβλέψεων ή και επερχόμενων εορτών, καθλώνει το ενδιαφέρον του περαστικού και ταυτόχρονα αποτυπώνει και εμπορικά μηνύματα του Φαρμακείου.



8 ΧΡΟΝΙΑ

ΔΙΠΛΑ ΣΤΟΝ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ



ITeQ

EΙΚΟΝΑ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ - ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ



**ΟΙ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟΙ ΕΙΠΑΝ
ΓΙΑ ΤΙΣ ΘΘΝΕΣ ΜΑΣ:**

«Με την οθόνη για τις εφημερίες μου έφυγε ένα καθημερινό άγχος! Χωρίς κόπο και με αναβαθμισμένη υπηρεσία για τον πελάτη.»

«Τοποθετώντας οθόνες στο Φαρμακείο, έχω πλέον ένα σύγχρονο τρόπο να προβάλλω τα μηνύματα που με ενδιαφέρουν. Τέρμα τα κολλημένα χαρτάκια δεξιά και αριστερά!»

«Με τις οθόνες, διαθέτω πλέον ένα μέσο για να επικοινωνώ τις προσφορές και τα events του φαρμακείου.»

Οθόνη Εφημεριών & Διαφημιστικών για το Φαρμακείο

Δημιουργήστε το δικό σας κανάλι Ψηφιακής Επικοινωνίας

Στην εποχή που το σύγχρονο Φαρμακείο οφείλει να προσγγιστεί νέες αγορές (παραφάρμακα, κολλυνικά κ.λπ.), η επικοινωνία και η εκπαίδευση του πελάτη αποτελούν σημαντικούς παράγοντες για επιτυχή αποτελέσματα. Με την PharmaTeQ TV δίνεται η δυνατότητα στον Φαρμακοπόιο να αξιοποιεί με τον πλέον αποτελεσματικότερο τρόπο την παραμονή του πελάτη στο Φαρμακείο, κρίνοντας τις περισσότερες φορές εκ των πραγμάτων ανεκμετάλλευτο.

Με την PharmaTeQ TV η εταιρεία παρέχει στο συνεργαζόμενο Φαρμακείο την δυνατότητα εξειδίκευσης του προβλλόμενου περιεχομένου με:

- Διαφημιστικά μηνύματα για προϊόντα που διατίθενται προς πώληση από το Φαρμακείο με στόχο την ενίσχυση των αυθόρμητων αγορών στο σημείο της πώλησης, την συνεχή ενημέρωση του πελάτη για νέα προϊόντα και υπηρεσίες και την συνεπαικώλυτη ενίσχυση των συνολικών πωλήσεων του Φαρμακείου.
- Εξατομικευμένα μηνύματα που παράγει εξειδικευμένο προσωπικό της εταιρείας σύμφωνα με τις οδηγίες του Φαρμακοποίου. Το περιεχόμενο των μηνυμάτων αφορά σε προσφορές του Φαρμακείου ή ο,δήποτε επιθυμεί ο Φαρμακοποιοός για επικοινωνηθεί και μεταβλλείται κάθε μήνα, χωρίς κανένα κόπο από τον Φαρμακοποιοό.
- Κυλιόμενα μηνύματα με ειδήσεις, πρόβλεψη καιρού και εορτολόγιο ανανεώνουν καθημερινά το ενδιαφέρον του πελάτη.
- Επιπλέον, τις μη εργάσιμες ημέρες και ώρες σε οθόνη που τοποθετείται στη βιτρίνα του Φαρμακείου προβάλλονται οι ενημερωμένες εφημερίες Φαρμακείων της περιοχής με χιλιομετρική απόσταση και χάρτη.

Τα οφέλη της ψηφιακής επικοινωνίας για το Φαρμακείο είναι τα ακόλουθα:

- Προβολή διαφημιστικών μηνυμάτων προς στοχευμένο κοινό και συνεπαικώλυτη αύξηση των πωλήσεων του Φαρμακείου.
- Προβολή προσφορών του Φαρμακείου που επιτρέπει την ταχεία κίνηση «εξαορσμένων» κωδικών.
- Προβολή ενημερωτικών μηνυμάτων για την ενίσχυση της επικοινωνίας με τον πελάτη.
- Προβολή εφημεριών για την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη.
- Προβολή μηνυμάτων γενικού επαικού ενδιαφέροντος για την υπενθύμιση αναγκών αλλά και ενημερωτικών μηνυμάτων για την κυκλοφορία νέων προϊόντων.
- Η Ψηφιακή Ίδρυση, ομιλός στην άνοδο των πωλήσεων.

Στο πρόγραμμα του έντιμου ανταγωνισμού, τα Φαρμακεία που θα αναδειχθούν πρώτα την ανάγκη διαφοροποίησης και ενσωμάτωσης νέων τεχνολογιών, στα πλαίσια της ανάπτυξης νέων υπηρεσιών και μεθόδων επικοινωνίας με τους πελάτες, θα διαμορφώσουν συγκριτικό πλεονέκτημα και θα τους δοθεί η δυνατότητα να προσαρμοσθούν στους νέους κανόνες του «επιχειρείν» όπως αυτοί ορίζονται, όχι μόνο θεσμικά, αλλά και από τον ίδιο τον καταναλωτή.



**Με ανανεωμένη εμφάνιση
& νέο περιεχόμενο για
αποτελεσματικότερη
προώθηση!**

Προβολή του Φαρμακείου στο Internet & στα Smartphones (iphone, android)



Η ITeQ Α.Ε. συνεισφέροντας στην προσφορά καινοτόμων και εξειδικευμένων υπηρεσιών για την αναβάθμιση και ανάπτυξη της επικοινωνίας στο χώρο των Φαρμακείων, προκάλησε στην ανάπτυξη του πρώτου web site www.ifarmakeia.gr για την προβολή του Φαρμακείου και των προσφορών του στο διαδίκτυο και σε όλα τα έξυπνα κινητά (iphone, android). Επιπλέον, στην ιστοσελίδα προβάλλονται ενημερωμένες εφημερίες από 45 πώλειες με πλήρη στοιχεία επικοινωνίας, χάρτη και οδηγίες πλοήγησης.

ΚΑΛΕΣΤΕ ΜΑΣ ΓΙΑ ΠΕΡΙΣΣΟΤΕΡΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ!



Σεβαστείτε τους κανόνες

Πρακτικά λοιπόν, υπάρχουν κάποιοι κανόνες που οφείλουμε να σεβαστούμε σε ότι αφορά την κατασκευή της βιτρίνας:

- ✓ **Ένα μήνυμα τη φορά**, διότι ο χρόνος που ο πελάτης περνάει μπροστά από μια βιτρίνα δεν του επιτρέπει να συλλάβει πολλά μηνύματα: «τα πολλά μηνύματα σκοτώνουν το μήνυμα!». Φυσικά αν έχετε μια μεγάλη σε μήκος βιτρίνα, υπολογίστε ένα μήνυμα κάθε 1,5 μέτρο.
- ✓ **Δημιουργήστε το Mass Effect**. Αντί να βάζουμε ένα προϊόν για να αναδείξουμε ένα θέμα, επενδύστε στην αφθονία, στην ποικιλία, αλλά χωρίς να υπερφορτώνετε. Δώστε προτεραιότητα στο μήνυμα, στην πληροφορία που θέλετε να προβάλετε, που θα είναι εμπορική ή συμβουλευτική.
- ✓ **Η απεικόνιση των τιμών**. Ένα προϊόν χωρίς τιμή δεν διεγείρει την αγορά. Κάθε προϊόν στη βιτρίνα πρέπει να συνοδεύεται και από την τιμή του, η οποία θα πρέπει να αναγράφεται με τρόπο ορατό και ευανάγνωστο. Δείτε τι κάνουν τα άλλα καταστήματα...!
- ✓ **Χρησιμοποιείτε απλές λέξεις**, μικρά σλόγκαν. Πάντα με στόχο να σταματήσουμε τον περαστικό, προτιμάμε λέξεις απλές και κατανοητές. Για παράδειγμα η λέξη «μαλλιά» είναι πιο κατανοητή από τον τεχνικό όρο «τριχωτό της κεφαλής»
- ✓ **Δημιουργήστε μια ελκυστική βιτρίνα**. Ο πελάτης θα σταματήσει πιο εύκολα μπροστά σε μία όμορφη βιτρίνα, που είναι καλά διακοσμημένη και έντονα φωτισμένη. Οι εταιρείες διαθέτουν Kits προβολών βιτρίνας, αλλά αν δεν τα προτιμάτε, αφήστε ελεύθερη τη φαντασία σας και αυτή της ομάδας σας. Με λίγα μέσα και με μερικά τεχνάσματα, μπορείτε να κατασκευάσετε βιτρίνες ελκυστικές και μοναδικές που θα σας κάνουν να ξεχωρίσετε.
- ✓ **Φροντίστε τη διαφάνεια στον εσωτερικό σας χώρο**. Οι βιτρίνες δεν πρέπει να καλύπτουν την εσωτερική δραστηριότητα του φαρμακείου. Θα πρέπει να δίνουμε την αίσθηση από τον εξωτερικό μας χώρο για την ατμόσφαιρα υγείας και ασφάλειας που αποπνέει αυτό το κατάστημα.

Σίγουρα η προστιθέμενη αξία είναι δύσκολο να υπολογιστεί, ωστόσο, δεν πρέπει να ξεχνάμε ότι η βιτρίνα είναι η εικόνα του φαρμακείου μας. Ανάμεσα σε μια βιτρίνα γεμάτη με προωθητικά υλικά των εταιρειών, «ταλαιπωρημένη» από τον ήλιο καθώς βρίσκεται εκεί, εδώ και τρεις μήνες και σε μια βιτρίνα που είναι διακοσμημένη όμορφα από εσάς, δυναμική, τονίζοντας ότι εδώ θα βρούμε τη συμβουλή που ζητάμε στο εσωτερικό του φαρμακείου, εσείς ποια από τις δύο πιστεύετε θα είναι πιο ελκυστική για την εικόνα του φαρμακείου σας; Και ας μην ξεχνάμε, στην περίπτωση μιας βιτρίνας με προϊόντα, να προβλέψουμε να έχουμε αρκετό στοκ προϊόντων, τόσο για να «πυλώσουμε» τη βιτρίνα μας αλλά και για να μπορέσουμε να τα πουλήσουμε. Σκεφτείτε να προβάλετε στη βιτρίνα ένα προϊόν, πόσο ενοχλητικό είναι για ένα πελάτη (αλλά και αρνητικό για την επιχείρηση) να το ζητήσει αλλά το προϊόν να μην είναι πλέον διαθέσιμο. ■

Πόπη Χαραμή



Τι να κάνετε;

- ☞ Δημιουργήστε βιτρίνες που εμπνέουν, διακοσμήστε τις όμορφα για να τραβήξετε την προσοχή, δημιουργήστε όγκο προϊόντων σε περίπτωση μιας βιτρίνας «προϊόντων».
- ☞ Παραμείνετε κύριος της επικοινωνίας του φαρμακείου σας χωρίς ν' αφήνετε τις εταιρείες να κάνουν ότι θέλουν.
- ☞ Δώστε τον προσωπικό σας χαρακτήρα σε ορισμένες βιτρίνες σύμφωνα με δικά σας θέματα και μηνύματα.
- ☞ Κάντε ξεκάθαρη την επικοινωνία (ένα μήνυμα τη φορά σε κάθε βιτρίνα).

Τι να αποφεύγετε;

- ☞ Τις «φτωχές» βιτρίνες που δεν έχουν δυναμική του μηνύματος.
- ☞ Να μην επεξεργάζεστε επαρκώς τα θέματα και τη διακόσμηση της βιτρίνας σας ή να μη διαθέτετε τα προϊόντα που προβάλετε.
- ☞ Να έχετε τις ίδιες βιτρίνες των εταιρειών με αυτές των άλλων φαρμακείων στην περιοχή σας, που δεν σας διαφοροποιούν.
- ☞ Να προβάλετε σε ένα μικρό χώρο βιτρίνας, πολλά μηνύματα με πολλά προωθητικά υλικά.



ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟΤΗΤΑ ΥΨΗΛΗΣ ΑΙΣΘΗΤΙΚΗΣ

 TSOUMANIS
PHARMACY DESIGN

Έντεκα λύσεις

για να αντιμετωπίσετε
την κρίση στο επάγγελμα



Το 2014 φαίνεται να είναι το πιο δύσκολο, ακόμη και από τα προηγούμενα χρόνια του μνημονίου. Νέες ρυθμίσεις, νέοι κίνδυνοι παραμονεύουν στο επάγγελμα...

Στο παρόν άρθρο θα παραθέσουμε προτάσεις-λύσεις για να βγείτε από το αδιέξοδο και να δείτε το μέλλον του επαγγέλματος με άλλα μάτια. Λύσεις που εφαρμόστηκαν από άλλους συναδέλφους και κρίθηκαν επιτυχημένες.

Η αγορά βρίσκεται σε διαδικασία αναδιάρθρωσης και μέσα από αυτά τα χαρακτηριστικά θα διαμορφωθεί η νέα τάξη πραγμάτων.

Η κερδοφορία του φαρμακείου έχει περιοριστεί αισθητά και απαιτείται πλέον διαφορετικός τρόπος διαχείρισης, προκειμένου να διατηρηθεί όχι μόνο η βιωσιμότητά του, αλλά και η ανταγωνιστικότητά του απέναντι στα άλλα κανάλια διανομής που ετοιμάζονται να «υποδεχθούν» όλο και περισσότερες κατηγορίες προϊόντων του φαρμακείου.

Από την άλλη ο καταναλωτής έχοντας περιορίσει τις αγορές του, αναζητά την καλύτερη τιμή και τις καλύτερες υπηρεσίες. Οι φαρμακοποιοί αναζητούν λύσεις αντιστάθμισης των απωλειών τους, ώστε να προσαρμοστούν στο νέο οικονομικό περιβάλλον και στα νέα δεδομένα της αγοράς. Στα δύσκολα όμως είναι που επιβάλλεται να παίρνουμε τις δραστικές αποφάσεις για αλλαγή!

Αυτοί που θα επικρατήσουν θα γεννηθούν από το κανάλι του φαρμακείου. Είναι αυτοί που θα προσαρμοστούν γρήγορα!

Αρχίστε με τον εξορθολογισμό των λειτουργικών σας εξόδων

1ο Βήμα είναι να καταγράψτε τις λειτουργικές σας δαπάνες αναλυτικά.

- μίσθωμα ακινήτου
- μισθοδοσία
- διάφορα έξοδα
- πάγια (ΔΕΚΟ, λογιστής, κλπ.)
- παροχές υπέρ τρίτων

Στη συλλογή των στοιχείων μπορεί να σας βοηθήσει ο λογιστής σας. Εάν το ακίνητο που στεγάζεται το φαρμακείο σας είναι ιδιόκτητο, θα πρέπει να προσθέσετε στα έξοδα το μίσθωμα που θα πληρώνατε εάν δεν ήταν. Ομοίως εάν απασχολούνται συγγενικά πρόσωπα στο φαρμακείο, τα οποία δεν αμειβονται, θα πρέπει να τα υπολογίσετε ως αμειβόμενα.

2ο Βήμα είναι, επίσης, τα συνολικά λειτουργικά σας έξοδα να περιοριστούν κοντά στο 10% του τζίρου του φαρμακείου.

Είναι είναι υψηλότερα, περιορίστε τα.

• Ζητήστε μείωση ενοικίου

Όλα τα ενοίκια έχουν πέσει τα τελευταία 3-4 χρόνια. Παραδόξως όμως βλέπουμε τους περισσότερους ιδιοκτήτες καταστημάτων, ιδιαίτερα φαρμακείων, ν' αρνούνται πεισματικά μια αναπροσαρμογή του ενοικίου. Εναλλακτικά υπάρχουν

πολλά ξενοίκιαστα μαγαζιά ακόμη και σε κεντρικότερα σημεία.

Πριν τη διαπραγμάτευση λοιπόν κάντε μια έρευνα για το πόσο νοικιάζονται σήμερα τα μαγαζιά της περιοχής σας. Έτσι αν ο ιδιοκτήτης σας αρνηθεί μείωση ενοικίου τουλάχιστον κατά 10%, αναζητήστε λύσεις μετακόμισης σε άλλα κοντινά μαγαζιά, με πιο χαμηλό ενοίκιο, πιο συμβατό με την πραγματικότητα. Υπολογίστε τα έξοδα μεταφοράς του φαρμακείου σας και εξετάστε αν σε 3 χρόνια θα κάνετε απόσβεση.

- **Αντικαταστήστε το φωτισμό σας με λαμπτήρες led**
- **Μειώστε το μισθολογικό κόστος**

Ειδικότερα για τους μισθούς είναι καλύτερο να απολύστε έναν υπάλληλο ή να προτείνετε σε κάποιον μερική εργασία, παρά να μειώσετε οριζόντια τους μισθούς. Ένας καλός υπάλληλος πρέπει να είναι κινητοποιημένος για να εξυπηρετεί σωστά τους πελάτες και να προσπαθεί ν' αυξήσει το μέσο καλάθι των αγορών τους. Η κινητοποίηση όμως δεν στηρίζεται μόνο στο μισθό, αλλά και στη συνεχή εκπαίδευση με στόχο τη βελτίωση της ποιότητας των υπηρεσιών και των συμβουλών που παρέχει στον πάγκο.

Μάθετε στους υπαλλήλους σας τις νέες υποχρεώσεις τους, επισημαίνοντας τις απαιτήσεις που έχει πλέον ο πελάτης αλλά και η επιχείρηση από αυτούς.

Βελτιώστε τη ρευστότητά σας

Θα πρέπει να παρακολουθείτε συνεχώς την πορεία ρευστότητας του φαρμακείου σας. Για τον λόγο αυτό πρέπει να έχετε ένα μηνιαίο πίνακα εσόδων - εξόδων, όπου θα καταγράφετε:

Τις εισροές, δηλαδή τις αποζημιώσεις των ασφαλιστικών ταμείων προς το φαρμακείο σας, αλλά και τα χρήματα που μπαίνουν ελεύθερα στο ταμείο σας (μετρητά),

Τις εκροές, δηλαδή τις μηνιαίες υποχρεώσεις προς τους προμηθευτές σας αλλά και προς την εφορία και τα υπόλοιπα λειτουργικά έξοδα (μισθοί, ενοίκιο, κλπ).

Μόνο τότε θα κρίνεται πόσα χρήματα μπορείτε να σκώσετε για τις προσωπικές σας ανάγκες από το ταμείο της επιχείρησης.

Στη περίπτωση που το φαρμακείο σας εμφανίζει προβλήματα ρευστότητας:

- Προσπαθήστε να διακανονίσετε το χρέος σας με τη φαρμακαποθήκη σας. Εναλλακτικά μπορείτε να βρείτε άλλη φαρμακαποθήκη που θα σας προσφέρει μεγαλύτερη πίστωση. Τέλος μπορείτε να αυξήσετε τις παραγγελίες φαρμάκων, απευθείας από τις εταιρείες, σε περιπτώσεις που η πίστωση που σας δίνουν ξεπερνά τις 60 ημέρες.
- Επαναδιαπραγματευθείτε τα δάνεια σας, ιδιαίτερα τα πρόσφατα (4-5 ετών), παρουσιάζοντας μια θετική κατάσταση των εσόδων σας. Μπορείτε να δείτε παράλληλα και αν σας συμφέρει η μεταφορά δανείου σε άλλη τράπεζα, μελετώντας προσεκτικά πόσο θα σας κοστίσει αυτή η μεταφορά. Σε γενικές γραμμές να έχετε υπόψιν ότι όλες οι τράπεζες θέλουν να εμφανίζουν ότι έχουν περιοριστεί τα επισφαλή δάνεια και ότι εξυπηρετούνται σε σταθερή βάση. Οπότε θα συζητήσουν την ενδεχόμενη επιμήκυνση του δανείου σας.
- Προσαρμόστε τα χρήματα που παίρνετε από το φαρμακείο για τις προσωπικές σας ανάγκες, στα μέτρα που δύναται το φαρμακείο σας.
- Ρυθμίστε τυχόν χρέη προς την εφορία, ΙΚΑ, κλπ.

Το απασχολούμενο προσωπικό θα πρέπει να αισθάνεται ότι συμμετέχει ενεργά στην πορεία της επιχείρησης.

Δώστε τους πληροφόρηση για την πραγματική οικονομική κατάσταση της επιχείρησης, χωρίς να δραματοποιείτε την κατάσταση. Να ξέρετε ότι συνήθως ο υπάλληλος όταν βλέπει τα χρήματα που μπαίνουν στο ταμείο, τα θεωρεί κέρδη του αφεντικού, συγκρίνοντας τα πάντα με τις δικές του αποδοχές.

Και αυτή η λανθασμένη εντύπωση ασφαλώς δεν τον κινητοποιεί!

Συνεπώς θα πρέπει να ενημερώνετε τους υπαλλήλους σας για την τρέχουσα κατάσταση των οικονομικών του φαρμακείου, αλλά και να τους βάλετε να σας προτείνουν εκείνοι, τι πρέπει να κάνετε σαν ομάδα για να βελτιώσετε την κατάσταση. Μόνο έτσι θα τους κάνετε συνυπεύθυνους!

Αυξήστε την παραγωγικότητα της ομάδας

Η αύξηση της παραγωγικότητας των συνεργατών περνάει από τον εξορθολογισμό του χρόνου που περνάει στο back office για άλλες εργασίες. Σας καλούμε λοιπόν να είστε πολύ προσεκτικοί στο κόστος της εργασίας που αφιερώνουν για δουλειές όπως, η παραλαβή και ο έλεγχος των παραγγελιών και η τακτοποίηση τους στα ράφια, καθώς και η επεξεργασία των συνταγών ή για εργασίες στο εργαστήριο που δεν μπορείτε συνεχώς να ελέγχετε.

Πρέπει να ξεκαθαρίσετε ποιος κάνει τι και πότε, αλλά και με τι κόστος. Αυτό είναι απαραίτητο, ιδιαίτερα σε μικρά φαρμακεία όπου ο υπάλληλος κάνει απ' όλα. Αναμφισβήτητοι οι γραφειοκρατικές εργασίες είναι πολλές και χρονοβόρες και αποσπούν παραγωγικές ώρες από όλα τα άτομα.

Μπορούμε να βρούμε τρόπους καλύτερης οργάνωσης των ως άνω εργασιών, ώστε να υπάρχει όσο το δυνατόν περισσότερος ελεύθερος χρόνος για την εξυπηρέτηση των πελατών στον πάγκο. Φυσικά και μπορούμε, αρχίζοντας από το να ζητήσουμε από τους υπαλλήλους μας να κάθονται λίγα λεπτά παραπάνω από την ώρα κλεισίματος του φαρμακείου, ή να έρχονται λίγα λεπτά νωρίτερα το πρωί ή το απόγευμα για να ασχολούνται με όλες τις άλλες εργασίες. Έτσι κατά το άνοιγμα να είναι μπροστά στον πάγκο για την εξυπηρέτηση των πελατών. Όλοι πρέπει να κατανοήσουμε ότι σήμερα για να είναι βιώσιμη η επιχείρηση πρέπει να εργαζόμαστε λίγο παραπάνω!

Επίσης, πολύ σημαντικός παράγοντας για τον περιορισμό του χρόνου εκτέλεσης των άνω εργασιών, είναι η αξιοποίηση της τεχνολογίας.

Για να αυξήσουμε την παραγωγικότητα των απασχολουμένων, θα πρέπει καταρχήν να την καταγράψουμε και να βρούμε μοχλούς για την αύξησή της.

Οι ειδικοί επισημαίνουν ότι οι νόρμες της ποιότητας του management, αυξάνουν αναμφισβήτητα την παραγωγικότητα των υπαλλήλων κατά 20% περίπου σε διάστημα έξι μηνών. Τίποτε λοιπόν δεν είναι τυχαίο!



DOCTOR'S
FORMULAS

ΦΟΡΜΟΥΛΕΣ ΥΓΕΙΑΣ

Αδυνατίστε... "διπλά" με τη φόρμουλα DOUBLE SLIM

ένα δισκίο
πριν το γεύμα



Η φόρμουλα **Double Slim** χάρη στην πρωτοποριακή της σύνθεση, αντιμετωπίζει αποτελεσματικά σε **δύο στάδια** το πρόβλημα της παχυσαρκίας.

Στο **πρώτο στάδιο**, πριν το φαγητό, αντιμετωπίζεται η διαχείριση των στοιχείων της τροφής, προάγοντας τον κορεσμό, ώστε να μειωθεί σιγά-σιγά η ανάγκη για μεγάλες ποσότητες τροφής.



Στο **δεύτερο στάδιο**, μετά το φαγητό, ενισχύεται με φυσικό τρόπο ο μεταβολισμός, ενεργοποιείται η λιπόλυση, αντιμετωπίζεται η αντίσταση στην ινσουλίνη και προάγεται η καλύτερη πέψη των τροφών.



ένα δισκίο
μετά το γεύμα

Η φόρμουλα **Double Slim** με **ένα δισκίο πριν** και **ένα δισκίο μετά** το γεύμα, στα πλαίσια μιας ισορροπημένης και χωρίς ακρότητες διατροφή, αποτελεί την πολυκεντρική απάντηση στο πρόβλημα της παχυσαρκίας από την **Doctor's Formulas**.

www.doctorsformulas.com





ΜΗΣΥΦΑ, κρατήστε το πόδι στο γκάζι

Δώστε έμφραση στα ΜΗΣΥΦΑ ακόμη και αν επιτραπεί η πώλησή τους στα καταστήματα ευρείας.

Ας σημειωθεί εδώ ότι ακόμη και σε χώρες που εφαρμόζεται το μέτρο εδώ και αρκετά χρόνια, το μερίδιο αγοράς αυτής της κατηγορίας σε κανάλια εκτός φαρμακείου δεν ξεπερνά το 18%. Εξάλλου αναμένεται μια σημαντική αύξηση της ζήτησης των ΜΗΣΥΦΑ, τα επόμενα 2-3 χρόνια, όσο ο καταναλωτής θέλει να παίρνει στα χέρια του την υγεία του, παρακάμπτοντας συχνά τον γιατρό και απευθυνόμενος στο φαρμακοποιό του. Οι επιτυχημένες σας συμβουλές σε κάθε πρόβλημα αυτοθεραπείας και αυτοφροντίδας, η σωστή πολιτική τιμών και προβολών, θα σας διαφοροποιήσει από τα άλλα κανάλια διανομής. Μην ξεχνάτε ότι όταν εκτελείτε μια συνταγή για χρόνιες παθήσεις, πάντα υπάρχει ένα προϊόν ΜΗΣΥΦΑ ή παραφάρμακο που θα βοηθήσει τον ασθενή σας στην καλύτερη διαχείριση της πάθησής του.

Προσοχή εδώ στη διαπραγμάτευση με τις εταιρείες και στη διαχείριση των αποθεμάτων, όπως φυσικά ισχύει και με τα παραφάρμακα.

Μην κάνετε το λάθος, επειδή θα περιοριστεί το κέρδος σας, να «ωθήσετε» τους πελάτες σας στα άλλα κανάλια διανομής. Χρειάζεστε την υψηλή επισκεψιμότητα για να μπορέσετε να προωθήσετε τα υπόλοιπα είδη σας.

Κάντε έξυπνες αγορές

Ο στόχος εδώ είναι να επικεντρωθείτε σε προϊόντα ταχείας ανακύκλωσης, εφαρμόζοντας το νόμο του Pareto 20/80. Δηλαδή τα top ταχυκίνητα προϊόντα που είναι το 20% των κωδικών σας, να κατέχουν σε όγκο το 80% των αγορών σας. Η επιλογή των ταχυκίνητων προϊόντων είναι μια πολύ σημαντική εργασία στην εμπορική διαχείριση ενός φαρμακείου. Πρέπει μέσα από τα στοιχεία της μηχανοργάνωσης σας να αναγνωρίζετε τα προϊόντα leaders σε κάθε κατηγορία, να επενδύετε σε μάρκες leaders, χωρίς να αμελείτε όμως και ορισμένα προϊόντα που μπορείτε εσείς να αναδείξετε με τη συμβουλή σας. Αυτή είναι η δική σας δύναμη! Συνεπώς πρέπει να περιορίσετε μόνο στο 20% των αγορών σας τα υπόλοιπα προϊόντα και ίσως χρειαστεί για ορισμένα να τα "εξαφανίστε". Δηλαδή να σταματήσετε τελείως τις αγορές τους, και να φροντίσετε να βγάλετε σε προσφορά το στοκ που απέμεινε, αν δεν κατορθώσετε να το επιστρέψετε πίσω στον προμηθευτή.

Η επιλογή πλέον των μαρκών πρέπει να γίνεται με το μικροσκόπιο και ο περιορισμός του στοκ θα σας φέρει μια καλή ρευστότητα, αντί να τα έχετε να «κοιμούνται» στα ράφια σας. Ο χώρος σας έχει κόστος, η διάθεση του χρήματος σας έχει κόστος!

Προσοχή όμως! Τις μάρκες leaders που διεισδύουν στο S/M, δεν θα τις αποβάλλετε από την προσφορά σας. Αντίθετα θα προσπαθήσετε με επιμονή και σιγά σιγά να προτείνετε στους πελάτες σας άλλες παρόμοιες μάρκες που δεν ακολουθούν αυτή την πολιτική διανομής ή δεν είναι τόσο γνωστές και φυσικά σας αποφέρουν καλύτερα περιθώρια κέρδους. Έτσι μετά από ένα χρονικό διάστημα θα κτίσετε πιστό πελατολόγιο στις μάρκες αυτές που εσείς επιλέξατε και δεν θα σας επηρεάζει τόσο η διέγερση διανομής ορισμένων κατηγοριών προϊόντων στο S/M.

Πρέπει να κατανοήσετε τη δύναμη σας, την εμπιστοσύνη που σας έχουν οι πελάτες σας και να αναδείξετε στο έπακρο την επιστημοσύνη σας. Αυτά όλα όμως δεν είναι απλά! Θέλουν δουλειά, επενδύοντας πολύ στην εκπαίδευση σας αλλά και των συνεργατών σας που εξυπηρετούν στον πάγκο.

Η διαχείριση των αγορών, είναι ο σημαντικότερος παράγοντας που επηρεάζει τη μικτή σας κερδοφορία. Καθοριστικό στοιχείο για την επιτυχία, είναι η σωστή και συνεχής καταγραφή των αγορών και των πωλήσεων σας στο λογισμικό σας πρόγραμμα. Χωρίς δεδομένα αριθμών δεν μπορείτε να διαπραγματευτείτε αποδοτικά με τους προμηθευτές, ούτε να βελτιώσετε την κερδοφορία σας.

Η κερδοφορία σας σήμερα πλέον κρύβεται στις λεπτομέρειες. Αν δεν τα καταφέρνετε μόνοι σας ανατρέξτε σε ειδικούς εξωτερικούς συμβούλους για να βάλετε τα πράγματα σε μια σωστή ροή.

HEMOPROPIN αλοιφή για τις αιμορροΐδες 20g

Επιταχύνει την επούλωση
& ανακουφίζει άμεσα
από τον πόνο των αιμορροΐδων

Με Βάμμα & Κερί Πρόπολης
& Εκχυλίσματα Χαμομηλιού

- Δημιουργεί προστατευτικό φιλμ στο βλεννογόνο
- Μειώνει την φλεγμονή των θρόμβων
- Ανακουφίζει άμεσα από κνησμό, φαγούρα, αίσθημα καύσου, πόνο
- Επιταχύνει την επούλωση

ΧΩΡΙΣ
ΚΟΡΤΙΖΟΝΗ

...και καθίστε
άνετα!



 **VetAg Ε.Π.Ε.**

ΜΕ ΤΗΝ ΕΓΚΡΙΣΗ ΤΟΥ 

Μακεδονιάς 4, Αφίδνες, Αττική - Τ: +30 2295026285 F: +30 2295026287
www.vetag.gr / info@vetag.gr

7 Διαπραγματευτείτε με τις εταιρείες τις πιστώσεις και τα μέσα που σας παρέχουν, για να ενισχύσετε το sell out

Στη διαπραγμάτευση των αγορών σας με τους προμηθευτές, πέραν των εκπτώσεων και των πιστώσεων που μπορούν να σας διαθέσουν, συζητήστε και τους όρους πιθανής επιστροφής προϊόντων.

Σημαντικό είναι να βρείτε μια ιδανική ισορροπία μεταξύ χρόνου πληρωμής της παραγγελίας και πώλησης τουλάχιστον του 80% των αποθεμάτων, πριν τα αποπληρώσετε. Αυτό είναι πολύ δύσκολο, διότι οι εταιρείες είναι πολύ «σφιχτές» στην πίστωση. Μόνο για εποχιακά προϊόντα είναι πιο διαλλακτικές. Συνεπώς και εσείς πρέπει να γίνετε πιο «σφιχτοί» στις αγορές σας.

Όσο δε για τα bonus τέλος του χρόνου, οι προμηθευτές τα μετρούν σε sell in προς εσάς. Εσείς όμως πρέπει να μετράτε το sell out των προϊόντων μέσα από το πρόγραμμα διαχείρισης σας. Δεν επιτρέπεται σήμερα για κανένα φαρμακείο που θέλει να επιβιώσει να μη χειρίζεται στο έπακρο τις δυνατότητες του προγράμματος εμπορικής διαχείρισης!

Επίσης ένα άλλο σημείο της διαπραγμάτευσής σας με τις εταιρείες είναι να συμφωνήσετε για τις ενέργειες που θα γίνουν ΑΜΟΙΒΑΙΑ, για να αυξηθεί το sell out των προϊόντων τους, γιατί πλέον έχει γίνει πολύ δύσκολη η έξοδος των προϊόντων σε περίοδο κρίσης, με τη μείωση της αγοραστικής δύναμης του καταναλωτή.

Από τη δική τους μεριά πρέπει να βοηθήσουν με δείγματα, έντυπα, προωθητικά υλικά (σαντ, καρτολίνες), βιτρίνες, προωθητικές ενέργειες στο φαρμακείο με εξειδικευμένες promoters, διαφήμιση στα ΜΜΕ... κλπ.

Αλλά μη ξεχνάτε και τη δική σας υποχρέωση, εφόσον έχετε μια συνεργασία. Μην τα περιμένετε όλα από τις εταιρίες πλέον. Πρέπει και εσείς να σκώσετε τα μανίκια!

- Να δώσετε μια σωστή θέση στο ράφι στην κάθε εταιρεία ανάλογα με τις πωλήσεις της αλλά και την εποχικότητα των ειδών.
- Μη διατάζετε να μετακινήσετε μια μάρκα σε χειρότερο σημείο αν δεν πουλάει όσο παλιά.
- Να δίνετε τα δείγματα και τα έντυπα που σας παρέχει η εταιρεία στους κατάλληλους πελάτες σας.
- Να εκμεταλλεύεστε στο έπακρο τα προωθητικά υλικά των εταιριών
- Να φροντίζετε να δίνονται τα δώρα που σας παρέχουν οι εταιρείες στους πελάτες σας που αγοράζουν.
- Να δώσετε έμφαση στην ενημέρωση και στη συμβουλή προς τον πελάτη σας σε προϊόντα που θέλετε να προωθήσετε.
- Να κάνετε εκπτώσεις και προσφορές στους πελάτες σας, δίνοντας ένα μέρος της έκπτωσης που πετύχατε σ' αυτούς.
- Να επικοινωνείτε δυναμικά τις προωθητικές σας ενέργειες.
- Να βοηθάτε στο έργο τους τα άτομα που σας στέλνουν οι εταιρείες για προβολές.

Θεσμικές αλλαγές, μείωση των δαπανών, υπερ-πληροφόρηση.

Αυτοί είναι κάποιοι από τους παράγοντες που προσδιορίζουν τις επίκαιρες ανάγκες στις οποίες οι επιχειρήσεις καλούνται να απαντήσουν, ασχέτως μέσου! Το μέσο οφείλει να λειτουργεί ως ένα εργαλείο στα χέρια των ανθρώπων μιας επιχείρησης προς όφελος του "πελάτη" τους.

Κάθε άνθρωπος μίας επιχείρησης που έρχεται σε επαφή με τους πελάτες του, καταλαβαίνει και βιώνει την κατάσταση της καθημερινότητάς τους και έχει άμεσο ενδιαφέρον για εφόδια, εργαλεία και γνώση που μπορεί να τους απευθύνει, επιδιώκοντας να τους ενημερώσει και ταυτόχρονα να τους εξυπηρετήσει. Αυτό είναι ιδιαίτερος αναγκαίος στην υγεία.

Εξελιγμένα φαρμακεία του χώρου δείχνουν πλέον ιδιαίτερο ενδιαφέρον για στοχευμένη επιμόρφωση προς αυτήν την κατεύθυνση. Δεν πρέπει όμως να αγνοούν πως οφείλουν να εξηγήσουν πρωτίστως στους ίδιους τους ανθρώπους τους, τα πλεονεκτήματα και οφέλη κάθε τέτοιας εξέλιξης, τόσο για τους ίδιους όσο και για τις σχέσεις με τους "πελάτες" τους.

Οι άνθρωποι και όχι η τεχνολογία είναι τα κλειδιά κάθε σχέσης!



Αναπτύξτε νέες κατηγορίες και νέα projects

Για να μην «τελματώνουν» οι σύγχρονοι και δραστήριοι επιχειρηματίες έχουν υποχρέωση να ανακαλύπτουν τις τάσεις της αγοράς και να επενδύουν σε νέα projects, ανάλογα φυσικά με το οικονομικό περιβάλλον και το είδος της πελατείας τους. Ένας έξυπνος επιχειρηματίας θα ξεπεράσει καλύτερα την κρίση, αν ανακαλύψει τις ευκαιρίες επενδύσεων στην επιχείρησή του και αν καινοτομεί, σχεδιάζοντας όμως ένα ρεαλιστικό πλάνο ενεργειών.

Ξεχάστε τον παλιό τρόπο δουλειάς σας! Πρέπει να επενδύετε σε περίοδο κρίσης σε καινοτομίες και νέες τεχνολογίες. Και φυσικά πρέπει όλοι να δουλέψετε παραπάνω. Σήμερα οι εξελίξεις δεν επιτρέπουν να μείνετε αδρανείς και να περιμένετε τι θα γίνει. Πρέπει να αναλάβετε δράση για να προλάβετε τις εξελίξεις, για να μη σας βρουν προ απροόπτου και απροετοίμαστους.

Μερικές ιδέες έξυπνων επενδύσεων:

1. Όσον αφορά νέες κατηγορίες προϊόντων

- Προϊόντα εργαστηρίου σας
- Προϊόντα εναλλακτικά (φυτοθεραπεία, ομοιοπαθητικά, αρωμαθεραπεία...)
- Κτηνιατρικά προϊόντα
- Ορθοπεδικά προϊόντα
- Διατροφικά προϊόντα πρόληψης και ευ ζην (Συμπληρώματα διατροφής)
- Βιολογικά προϊόντα φροντίδας και βιοτρόφιμα

2. Όσον αφορά νέα projects

- Δημιουργία ενημερωτικού web site με πληροφορίες και συμβουλές για διάφορες παθήσεις. Είναι η βιτρίνα του φαρμακείου σας στη σημερινή εποχή!
- Εφαρμογές για ενημέρωση των πελατών σας σε iPad και σε smartphone που επιτρέπουν να προσφέρετε νέες υπηρεσίες στους πελάτες σας που σας διαφοροποιούν
- Αν έχετε μεγάλη ροή πελατείας καθημερινά, η εγκατάσταση ενός robot στο back office θα σας αποδεσμεύσει χώρο και χρόνο για την καλύτερη εξυπηρέτηση του πελάτη.
- Δημιουργία ενός e-shop, αν πιστεύετε ότι μπορείτε να επενδύσετε σε χρόνο για την επικοινωνία και την εξυπηρέτηση των πελατών σας και φυσικά αν μπορείτε να έχετε ανταγωνιστικές τιμές. Εδώ θεωρούμε δεδομένο ότι η συμβουλή υγείας δεν μπορεί να δοθεί από μια μηχανή. Για παράδειγμα δεν γίνεται να ανακαλύψτε τις ανάγκες του δέρματος μιας πελάτισσας που απαιτεί μια σειρά ερωταπαντήσεων ούτε να πουλάτε προϊόντα χωρίς να συνοδεύονται από μία συμβουλή προς τον πελάτη. Φυσικά οι αγορές μέσω e-shop που αφορούν την υγεία είναι περιορισμένες ακόμη, όχι μόνο στην Ευρώπη αλλά και στις ΗΠΑ όπου δεν ξεπερνούν το 10% των πωλήσεων. Εξάλλου καμία ηλεκτρονική λύση δεν μπορεί να αντικαταστήσει την ανθρώπινη επαφή. Ούτε το τηλέφωνο, ούτε η Webcam, ούτε ένα email. Δεν θα δείτε πουθενά κανέναν επαγγελματία υγείας να δεχθεί να αναλάβει την ευθύνη της συμβουλής από αυτά τα μέσα και να θέσει σε κίνδυνο την εικόνα και την αξιοπιστία του. Εκείνο όμως που είναι επικίνδυνο είναι ότι αυτά τα μέσα επαφής και πώλησης καννιβализουν το φυσικό φαρμακείο. Ο πελάτης ενημερώνεται στο φυσικό κατάστημα και στη συνέχεια βάζει την παραγγελία του στο internet.



Επενδύοντας στον παράγοντα άνθρωπο

*«Φοβάμαι την ημέρα που η τεχνολογία θα υπερκαλύψει την ανθρωπότητα.
Στον κόσμο τότε θα έχει επικρατήσει μόνο μια γενιά, των ηλιθίων»,
Αλβέρτος Αϊνστάιν.*

Η εστίαση της στρατηγικής μιας επιχείρησης φαρμακείου, πρωτίστως στους ανθρώπους της και κατ' επέκταση στους πελάτες και τα προϊόντα της, είναι πολύ σημαντική. Και αυτό διότι μπορείς να έχεις ευχαριστημένους πελάτες, μόνο εάν το προσωπικό που έρχεται σε επικοινωνία μαζί τους, τους ενημερώνει, τους εκπαιδεύει, τους εξυπηρετεί κλπ. Και αυτό πρέπει να είναι το ίδιο ευχαριστημένο με την επιχείρηση.

Το σύγχρονο μάρκετινγκ οφείλει να επικεντρώνεται στις σχέσεις και όχι μόνο στα μέσα. Τα μέσα έχουν να κάνουν με τη διευκόλυνση του πελάτη, την καλύτερη εξυπηρέτησή του, την άμεση ενημέρωσή του, την αποτελεσματικότερη εκπαίδευσή του, την ενδυνάμωσή της δικτύωσής του κλπ.

Οι άνθρωποι όμως είναι τα «κλειδιά» κάθε σχέσης!

Πολλές και μέχρι σήμερα απρόσωπες εταιρίες επαναφέρουν στις επαγγελματικές τους σχέσεις την **προσωπική εξυπηρέτηση** (τράπεζες, τηλεπικοινωνίες, ασφαλιστικές...) και όχι σε μια απρόσωπη ηλεκτρονική συναλλαγή.

Αναμφισβήτητη η χρήση της τεχνολογίας μπορεί να εξοικονομήσει πόρους, όπως μπορεί και να επιταχύνει τη ροή της πληροφορίας, να αναβαθμίσει την εξυπηρέτηση του πελάτη, να ενδυναμώσει τη σχέση μας με την αγορά, να συμβάλει στην αύξηση των πωλήσεων.

Δεν μπορεί όμως να αντικαταστήσει τον άνθρωπο!

Ο φαρμακευτικός χώρος την τελευταία τριετία διανύει ένα μεταβατικό στάδιο ανάπτυξης μεθόδων με τις οποίες επιδιώκει να ενταχθεί πιο αποτελεσματικά στο σύγχρονο οικοσύστημα της υγείας, που αποτελείται από ενεργητικούς ασθενείς και καλύτερα ενημερωμένους ιατρούς και φαρμακοποιούς.

Το φαινόμενο είναι υπαρκτό και η αιτία του, ο μανιώδης ρυθμός εξέλιξης στον οποίο σαφώς συμβάλει και η τεχνολογία. Από την άλλη, είναι η ίδια η εξέλιξη που φέρνει και τις λύσεις. Αυτό που ουσιαστικά συμβαίνει είναι, πως επαναπροσδιορίζονται κάποιοι ρόλοι, χάνονται κάποιοι άλλοι και παράλληλα δημιουργούνται καινούργιοι.

Για να αντιμετωπίσουμε το φαινόμενο λοιπόν, ή θα πρέπει να μειώσουμε τον ρυθμό της εξέλιξης, που φοβάμαι πως είναι πέρα των δυνάμεων μας, ή να επιταχύνουμε το βαθμό κατανόησης και προσαρμογής του ανθρώπου στα νέα δεδομένα και την εκπαίδευσή του στα νέα μέσα.

Πρέπει να δώσουμε στους ανθρώπους μας τα εφόδια να βοηθήσουν και τους "πελάτες" τους: εμπιστοσύνη στο φάρμακο, συμμόρφωση στη θεραπευτική αγωγή, μέτρηση της αποτελεσματικότητας της θεραπείας, εκπαίδευση του ασθενή, πρόληψη.

Φαντάζομαι κανείς δεν αμφιβάλει το πόσο αποτελεσματικά μπορεί να συμβάλει η τεχνολογία σε όλα τα παραπάνω σημαντικά θέματα υγείας. Όπως κανείς δεν αμφιβάλει για τα προβλήματα που αντιμετωπίζει σήμερα ένας επαγγελματίας υγείας, την έλλειψη χρόνου από πλευράς του για ενημέρωση και εκπαίδευση, αλλά κυρίως τη δική του προσαρμογή να κατανοήσει με τη σειρά του τα νέα δεδομένα.

Κάντε ένα εμπειριστατωμένο επιχειρηματικό πλάνο

Η ανάλυση της επιχείρησης κάθε χρόνο είναι βασική για κάθε επιχειρηματία. Μην προχωράτε στα τυφλά και ότι προκύψει. Μην θεωρείτε ότι επειδή συμβαίνουν ραγδαίες αλλαγές, ότι εσείς δεν πρέπει να βαδίζετε με ένα πλάνο που μπορεί όμως να προσαρμόζετε ανάλογα με τα προκύπτοντα δεδομένα.

Καταγράψτε λοιπόν τα δεδομένα σας μέσα από 4 βασικές ερωτήσεις:

1. Ποια ήταν τα αποτελέσματα μου τον προηγούμενο χρόνο, ποιοτικά και ποσοτικά;

Καταγράψτε την αγορά σας, τον ανταγωνισμό σας, το προφίλ της πελατείας σας, το καλάθι αγορών της πελατείας σας, τις προβολές και τις προσφορές που κάνατε, τους τζίρους σας ανά κατηγορία...

2. Ποια τα δυνατά και τα αδύνατα σημεία του φαρμακείου μου;

Αυτή η ανάλυση πρέπει να γίνει σε κάθε μεγάλη κατηγορία προϊόντων (συνταγογραφούμενα, μη συνταγογραφούμενα, καλλυντικά, παραφάρμακα... κλπ.) αλλά και σε πεδία όπως η ποιότητα και η οργάνωση εργασίας, το επίπεδο του προσωπικού, η θέση του φαρμακείου, η ποιότητα των υπηρεσιών προς τους πελάτες, η άνεση του χώρου... κ.ά.).

3. Ποιοι οι στρατηγικοί μου στόχοι για την επόμενη χρονιά ή το επόμενο εξάμηνο;

4. Πώς, με τι μέσα και ενέργειες μπορώ να τους πετύχω;

(οργάνωση, πολιτική αγορών και τιμών, προβολές, διαμόρφωση των προϊόντων στο χώρο).

Κάνετε ένα πλάνο ενεργειών γενικό της χρονιάς και αναπροσαρμογές με διορθωτικές ενέργειες κάθε τρίμηνο.



Συνεργαστείτε

Η αγορά ήδη βρίσκεται σε διαδικασία ταχείας αναδιάρθρωσης. Η ψήφιση του πολυνομοσχεδίου έχει επιταχύνει τις εξελίξεις, οι οποίες θα δημιουργήσουν ένα άκρως ανταγωνιστικό περιβάλλον μεταξύ των φαρμακείων, αλλά και με τα άλλα κανάλια διανομής.

Πλέον όλοι είναι στο κυνήγι της κυριαρχίας της λιανικής. Οι νικητές της διαδρομής αυτής, δηλαδή εκείνοι που θα πρωταγωνιστούν σε τοπικό επίπεδο, θα συγκροτήσουν το νέο Πανελλαδικό δίκτυο φαρμακείων.

Για να ενισχύσει ο φαρμακοποιός τη «θέση» του στην τοπική αγορά, αλλά και για να μπορέσει να ανταγωνιστεί τα νέα κανάλια διανομής που θα δημιουργηθούν, θα χρειαστεί να επενδύσει σε: κτίρια (μεγαλύτερα φαρμακεία, μοντέρνα επίπλωση, κλπ.) τεχνολογία - υποδομές (CRM, λογισμικά διαχείρισης, ρομπότ, κλπ.)

εξειδικευμένους συμβούλους επιχειρηματικής κατεύθυνσης κατάρτιση του απασχολούμενου προσωπικού προβολή - επικοινωνία, κλπ.

Αντιλαμβάνεστε όλοι, ότι για την υλοποίηση του project θα χρειαστούν κεφάλαια και χρόνος. Μπορείτε να τα καταφέρετε μόνος σας; Κάποιοι λιγιστοί ίσως μπορούν, οι περισσότεροι όμως όχι.

Η λύση είναι η συνεργασία!

Πόπη Χαραμή

Πως να ΔΙΟΙΚΟΥΜΕ

με χιούμορ και

αισιοδοξία



Στην εργασία όπως και στην προσωπική μας ζωή, η καλή διάθεση και η αισιοδοξία και πολύ περισσότερο το χιούμορ, τονώνουν το ηθικό ιδιαίτερα στους δύσκολους καιρούς που περνάμε όλοι.

Τονώνουν τη διάθεση για προσπάθεια να ξεπεράσουμε τα προβλήματα και να πάμε μπροστά...

Από τον **ΑΝΔΡΕΑ ΚΑΛΛΙΒΩΚΑ**,
Φαρμακοποιό

«**Ο** αισιόδοξος διακηρύσσει πως ζούμε με τις καλύτερες δυνατότητες που υπάρχουν στον κόσμο και ο απαισιόδοξος φοβάται μήπως αυτό είναι αλήθεια!»

Οι περισσότεροι από εμάς βλέπουμε τον κόσμο ευνοϊκότερο απ' ό,τι είναι στην πραγματικότητα, θεωρούμε τους εαυτούς μας ικανότερους απ' όσο όντως είμαστε, ενώ έχουμε επίσης την τάση να πιστεύουμε πως μπορούμε να προβλέψουμε το μέλλον.

Είτε το αντιλαμβανόμαστε είτε όχι, οι περισσότεροι είμαστε εκ φύσεως αισιόδοξοι. «Μπορώ να τα καταφέρω γιατί ο κόσμος μου ανήκει» ισχυρίζονται διαρκώς οι αισιόδοξοι άνθρωποι και πράγματι συχνά τα καταφέρνουν. Η αισιοδοξία και η

καλή διάθεση είναι εν μέρει η κινητήρια δύναμη της προόδου. Αλλά τα προβλήματα είναι αναπόφευκτα όταν η αισιοδοξία μεταλλάσσεται σε υπερεκτίμηση των δυνατοτήτων μας και σε τυφλή πίστη σε αυτές: μεμονωμένα άτομα, ηγέτες πάσης φύσεως, ακόμη και ολόκληρες κοινωνίες ωθούνται στα άκρα και αγγίζουν τα όρια της ψευδαίσθησης και της αυταπάτης, η διάψευση των οποίων καταλήγει να είναι πάντοτε οδυνηρή. Τα προβλήματα αρχίζουν όταν ο αισιόδοξος άνθρωπος χάνει τον έλεγχο και η υπεραισιοδοξία του μετατρέπεται σε τυφλή εμπιστοσύνη όχι μόνο στις δυνάμεις του αλλά και στη μοίρα γενικότερα, για να καταλήξει στη συνέχεια σε υπερεκτίμηση των δυνατοτήτων του και τελικά σε απώλεια του ελέγχου.

Διοικείτε με καλή διάθεση και αισιοδοξία

Όπως υπάρχουν τροφές που προσφέρουν καλή διάθεση, όπως υπάρχουν αφρόλουτρα που «ανεβάζουν» τη διάθεση, έτσι και σήμερα υπάρχει το management που ανεβάζει τη διάθεση!

Σήμερα, τις μέρες της κρίσης, των βίαιων αλλαγών και μεταρρυθμίσεων, γίνεται πιο αναγκαίο από ποτέ η διοίκηση μίας επιχείρησης να εμποτιστεί από την αύρα της αισιοδοξίας. Σήμερα όπου η ανασφάλεια για την απλή επιβίωση κρέμεται ως Δαμόκλειος σπάθη πάνω από κάθε εργαζόμενο, συνεργάτη ή γένη μιας επιχείρησης, η καθημερινότητα πρέπει να έχει μηνύματα χαμόγελου και αισιοδοξίας.

Προσπαθήστε το λοιπόν και στο φαρμακείο σας. Μη διστάζετε η καθημερινή σας καλημέρα να είναι προσωπική για τον κάθε συνεργάτη σας. Είναι ανθρώπινο να ρωτάμε «*όλα καλά;*» τις δύσκολες στιγμές ή σε μικρά λάθη απλά να χαμογελάμε δείχνοντας την αστοχία του «*Ελα καλό μου πώς και δεν το είδες αυτό?*».

Η φράση «*όλα θα πάνε καλά*» δίνει άλλο αέρα στις ανθρώπινες σχέσεις.

Μην ξεκινάτε ποτέ σε μια δύσκολη στιγμή «*και τώρα τι θα κάνουμε;*». Πείτε απλά «*οκ ελάτε να βρούμε λύση όλοι μαζί!*». Να θυμάστε πάντα την ρήση του Αριστοτέλη «*Μην παρακάμπτεις τα τείχη, μάθε να τα γκρεμίζεις. Έτσι κάποια στιγμή όταν θα ορθωθούν γιγάντια δεν θα μπορούν να σε σταματήσουν*».

Κακά τα ψέματα το καλό περιβάλλον εργασίας και η καλή διάθεση εξαρτώνται από τον manager. Σε αντίθετη περίπτωση οι εργαζόμενοι χάνουν τη διάθεση για εργασία παρόλο που μπορεί ν' αμείβονται σωστά, γιατί οι άνθρωποι βάζουν προτεραιότητα κυρίως τις ψυχολογικές τους ανάγκες παρά τις οικονομικές.

Όσο δείχνουμε εμπιστοσύνη στους συνεργάτες μας και εκτιμούμε τις δυνατότητές τους, τόσο αυτοί δίνουν τον καλύτερό τους εαυτό ακόμη και σε μια εργασία ρουτίνας.

Παράλληλα η αισιοδοξία από μόνη της μπορεί να δώσει ξεκάθαρες ματιές και λύσεις σε καθημερινά προβλήματα. Κάνει τους ανθρώπους να σκέφτονται πιο

ήρεμα, σκορπά χαμόγελο στον εργασιακό χώρο. Ένα χαμόγελο που και οι πελάτες μας το έχουν ανάγκη. Η αισιοδοξία είναι απλά το φως μιας υπέροχης μέρας. Όχι όμως τόσο δυνατό που να μη μπορείτε να δείτε την καθημερινή μέρα!

Βάλτε λίγο χιούμορ στη ζωή της επιχείρησής σας

Ένα βασικό συστατικό της καλής διάθεσης είναι το χιούμορ. Ας μην ξεχνάμε, είμαστε ο λαός που γέννησε την κωμωδία, τη σάτιρα. Είμαστε Αριστοφανικοί στα πιο κατάβαρα της ψυχής μας. Γελάγαμε με τα λάθη μας τα παθήματα μας. Σήμερα όμως σοβαρέψαμε. Για την ακρίβεια γίναμε σοβαροφανείς.

Οι φαρμακοποιοί βέβαια είναι σε γενικές γραμμές σοβαροί γιατί έχουν να κάνουν με θέματα υγείας των πελατών τους. Δύσκολο σε τέτοιες συνθήκες να είσαι πάντα χαμογελαστός και ακόμη πιο δύσκολο να κάνεις χιούμορ.

Αλλά αυτό δεν σημαίνει ότι πρέπει να μη χαμογελάμε, να μην αντιμετωπίζουμε τους πελάτες μας με καλή διάθεση και αισιοδοξία και γιατί όχι και με μια δόση χιούμορ μερικές φορές.

Δυστυχώς θεωρούμε ότι δεν έχουμε κύρος εάν κάνουμε χιούμορ με τους πελάτες μας, ή ότι οι συνεργάτες μας δεν θα μας πάρουν στα σοβαρά. Και όμως το να καλλιεργήσουμε ανθρώπινες σχέσεις με τους πελάτες και τους συνεργάτες μας χρειάζεται το χιούμορ και η καλή διάθεση. Χρειάζεται το χαμόγελο, το πνεύμα αισιοδοξίας, μαζί με την ενσυναίσθηση, βάζοντας το φαρμακείο μας στη ζωή της πόλης, της συνοικίας και της κοινότητας που ζούμε.

Από την ετοιμολογία στην ανάλυση της αξίας του χιούμορ

Ας θυμηθούμε λοιπόν, βασικά τι είναι η λέξη η ίδια και θα δούμε πως ξεκινά πάλι από μία μικρή χώρα που την έλεγαν Ελλάδα. Η πρώτη αναγωγή της προέλευσης του αγγλικού όρου *humor* γίνεται στην «περί των χυμών του σώματος» θεωρία του Ιπποκράτη. Βάσει αυτής της ιατρικής θεωρίας, υφίστανται τέσσερις κράσεις, που κάθε μία έχει σχέση με την επικράτηση ενός από τους τέσσερις



χυμούς του ανθρώπινου σώματος (χολή, φλέγμα, μέλαινα χολή, αίμα). Όταν υπάρχει αρμονική μίξη των χυμών του σώματος, ο άνθρωπος είναι υγιής και με καλή διάθεση.

Από την Ιπποκράτειο ιατρική ο όρος χυμός, πιθανώς με τη μορφή που είχε στην ευβοϊκή διάλεκτο (*χυμός*) ή με πρώτο συνθετικό το ελληνικό *χυμ-* = *hum-* και τη λατινική κατάληξη *-or*, πέρασε στη λατινική γλώσσα ως (*h)umor* και σήμαινε εκτός από το υγρό, την υγρασία, το χυμό, και τη διάθεση.

Πώς λοιπόν όταν όλα ξεκινούν από εδώ, σήμερα θεωρούμε ότι το χιούμορ δεν έχει θέση στην καθημερινότητα μας αλλά μόνο στην παρέα μας;

Αν δεν μπορούμε να δούμε τα πράγματα από την αστεία τους πλευρά δεν θα καταλάβουμε ποτέ την σοβαρή τους πλευρά. Ας δούμε λοιπόν την καθημερινότητα μας με χιουμοριστική διάθεση.

Το **χιούμορ** είναι μια τέχνη, που ενώνει τη λογική, το συναίσθημα και τη σοφία με έναν μοναδικό τρόπο, με σκοπό να σατιρίσει, να σαρκάσει, και να ελαφρύνει μια κατάσταση.

Το χιούμορ είναι μια συναισθηματική ικανότητα και ένα παιχνίδι του μυαλού, που μας επιτρέπει να δούμε τα πράγματα από μια άλλη οπτική γωνία, δίνοντας μας τη δυνατότητα να αντιμετωπίσουμε πολλές καταστάσεις με έναν εντελώς διαφορετικό τρόπο.

Σκοπός του χιούμορ είναι να μας κάνει να γελάσουμε, άρα να γλυκάνει την καρδιά μας και να την κάνει να δει τα πράγματα με μια άλλη λογική, πιο παιχνιδιάρικη και σίγουρα πιο έξυπνη. Εξάλλου, η καρδιά μας είναι αυτή που συνήθως μπορεί να μας κάνει να δούμε τα πράγματα σε βάθος και να γεφυρώσει αντιθέσεις, να εξομαλύνει καταστάσεις, ακόμα και καυγάδες και δύσκολες συνθήκες. Το χιούμορ είναι μια δημιουργική ικανότητα που κινητοποιεί τη φαντασία και μπορεί να μεταμορφώσει με ιδιαίτερο τρόπο τον θυμό και τον φόβο σε γέλιο, τον εγωισμό σε ελπίδα, το πείσμα σε αστεία θεώρηση της ζωής.

Το χιούμορ έχει άμεση σχέση με την αυτοπεποίθηση γιατί δημιουργεί τη δυνατότητα να εκφράσουμε πράγματα με έναν έξυπνο τρόπο, που υπό άλλες συνθήκες θα μπορούσαν να θεωρηθούν προσβλητικά ή και εχθρικά.

Εξάλλου, η έκφραση μεταξύ σοβαρού και αστείου δηλώνει ακριβώς αυτό: ότι μπορούμε να μιλήσουμε για μερικά πράγματα πιο άνετα, γιατί δεν έχει σημασία μόνο το τι λέμε, αλλά και το πώς το λέμε.

Το χιούμορ εξωραίζει και εξομαλύνει πολλά πράγματα. Ένα ευρηματικό αστείο ή ένα ανέκδοτο μας δίνει τη δυνατότητα να πούμε πολλά πράγματα χωρίς σκληρότητα, και επιτρέπει στις σχέσεις μας να προχωρούν χωρίς να τραυματίζονται από προσβολές και προβλήματα που υπό άλλες συνθήκες θα έμπαιναν στη μέση και θα λειτουργούσαν σε βάρος της επικοινωνίας μας με τους άλλους.

Δείτε λοιπόν την αξία του χιούμορ. Βάλτε το στην καθημερινότητά σας. Στους ανθρώπους σας, στους πελάτες σας. Αλλάξτε την οπτική γωνία των πραγμάτων.

«Είναι μαγεία να μπορείς να σβήσεις ένα δάκρυ από την άκρη των ματιών με ένα χαμόγελο στην άκρη των χειλιών»

Να θυμάστε,

Όταν ένας άνθρωπος θέλει να κάνει χιούμορ, πρέπει αυτοί που είναι γύρω του να είναι εξίσου ευφυείς μ' αυτόν, αλλιώς δεν πρόκειται να τον καταλάβουν

James Stephens, 1882-1950, Ιρλανδός συγγραφέας ■

4 καλοί λόγοι για να διοικούμε με χιούμορ

1. Για να ανταποκριθούμε στις ανάγκες των συνεργατών μας.

Το χιούμορ αν γίνεται με καλή διάθεση είναι πάντα καλοδεχόμενο ακόμη και στο περιβάλλον εργασίας. Εξάλλου το μεγαλύτερο ποσοστό των ανθρώπων είναι ανοικτοί σε αστεϊσμούς. Ιδιαίτερα στο φαρμακείο που οι εργαζόμενοι δεν έχουν μεγάλες προοπτικές εξέλιξης, το ευχάριστο περιβάλλον εργασίας είναι απαραίτητο για να καλλιεργήσουμε διάθεση για εργασία. Προσοχή! Θα πρέπει να τεστάρουμε σε ποιο βαθμό οι συνεργάτες μας είναι δεκτικοί στο χιούμορ και στους αστεϊσμούς μας.

2. Για να κάνουμε το φαρμακείο μας πιο ανθρώπινο

Αν ανατρέξουμε στις πηγές κινητοποίησης των εργαζομένων, το χιούμορ επιτρέπει τη σύσφιξη των ανθρώπινων σχέσεων και την προσήλωση του εργαζόμενου στο στόχο του. Ιδιαίτερα κατά τη διάρκεια των συναντήσεων εργασίας, το χιούμορ επιτρέπει στους συνεργάτες μας να είναι πιο χαλαροί και να εκφράζονται άνετα και πιο δημιουργικά. Παράλληλα το καλό κλίμα φαίνεται και κατά την εξυπηρέτηση στον πάγκο.

Προσοχή! Μην αστειεύετε και κάνετε χιούμορ πάντα με τους ίδιους συνεργάτες.

Φροντίστε το χιούμορ σας να μην είναι δηκτικό προς τον άλλον.

3. Για να αποδραματοποιήσουμε ορισμένες καταστάσεις

Σε περίπτωση κάποιου μικρού λάθους του υπαλλήλου μας, το να έχουμε ένα τόνο χιουμοριστικό στην προσέγγισή μας μπορεί να αποβεί θετικό για την κατανόηση και τη συμμόρφωση του.

Προσοχή! Ο τόνος μας απέναντι του να μην είναι ειρωνικός, ιδιαίτερα όταν ο άλλος είναι πολύ ευαίσθητος. Να δεχόμαστε επίσης αστεϊσμούς και από τους άλλους

4. Για να βελτιώσουμε τις υπηρεσίες προς τους πελάτες

Το χαμόγελο, η καλή διάθεση και γιατί όχι και το χιούμορ βελτιώνουν τις σχέσεις μας με τους πελάτες. Οι ευτυχιμένοι συνεργάτες εξυπηρετούν καλύτερα τους πελάτες. Και ιδιαίτερα όταν εμείς και οι συνεργάτες μας ξέρουμε να χαλαρώνουμε τους πελάτες με μια δόση χιούμορ, ακόμη και σε περιπτώσεις δυσαρεστημένων και εκνευρισμένων πελατών. Το χιούμορ κατεβάζει τους τόνους σχεδόν πάντα.

Η καλή διάθεση εκτός από την αύξηση της παραγωγικότητας στην επιχείρησή μας επιφέρει μια ισορροπία μεταξύ επαγγελματισμού, προσωπικής ευεξίας και αυτοπραγμάτωσης.

ΟΡΓΑΝΩΣΗ

εργασίας της ομάδας σε διευρυμένα ωράρια



Κάποτε, για να ανοίξεις ένα φαρμακείο, η μόνη σημαντική απόφαση που έπρεπε να πάρεις ήταν η επιλογή του σημείου που θα το ανοίξεις. Όλα τα υπόλοιπα, συμπεριλαμβανομένου και του ωραρίου, ήταν -ουσιαστικά- προκαθορισμένα. Οι εποχές άλλαξαν, τα φαρμακεία έγιναν πολλά, ο ανταγωνισμός με άλλα κανάλια διανομής εντάθηκε και το θέμα του ωραρίου απασχόλησε μέχρι και υπουργικές αποφάσεις. Πλέον, το ωράριο είναι ελεύθερο και το κάθε φαρμακείο μπορεί να επιλέξει αυτό που του ταιριάζει με στόχο να εξυπηρετεί καλύτερα την πελατεία του.

Από τον **ΣΤΕΛΙΟ ΜΟΥΣΑΜΑ**,
Γενικό Διευθυντή Δικτύου
Φαρμακείων *Pharma PLUS*
του Ομίλου *Lanipharm*

8⁺¹ ΣΥΜΒΟΥΛΕΣ

Καλώς ή κακώς, το να είναι ένα φαρμακείο περισσότερες ώρες ανοιχτό έχει γίνει αναγκαίο.

Σε μια σύγχρονη επιχείρηση δεν εξετάζουμε πλέον τι μας βολεύει, αλλά τι βολεύει τους πελάτες μας.

Τα ερωτήματα βεβαίως, είναι πολλά. Πόσες περισσότερες ώρες πρέπει να ανοίξω το φαρμακείο μου; Ποιες είναι οι κατάλληλες ώρες; Πώς πρέπει να οργανώσω την ομάδα μου για να αντεπεξέλθει στις αυξημένες ώρες λειτουργίας; Η τελική απόφαση, να διευρύνει ένα φαρμακείο το ωράριό του, εξαρτάται από πολλούς παράγοντες και πρέπει να παρθεί με προσοχή και μελέτη.

1 Καθορισμός ωραρίου

Το ερώτημα που αυτόματα προκύπτει είναι: Υπάρχει «ιδανικό» ωράριο που να έχει εφαρμογή σε όλα τα φαρμακεία; Η απάντηση είναι όχι. Το ωράριο εξαρτάται από τις συνθήκες και τα δεδομένα του κάθε φαρμακείου. Η περίπτωση ενός φαρμακείου σε ένα τουριστικό μέρος είναι διαφορετική από ένα συνοικιακό φαρμακείο. Το φαρμακείο σε εμπορικό κέντρο/δρόμο είναι διαφορετικό από το φαρμακείο κοντά σε κέντρο συνταγογράφησης ή από ένα άλλο δίπλα σε super market ή εμπορικό κέντρο.

Σε κάθε περίπτωση, οι βασικοί παράγοντες που πρέπει να ληφθούν υπόψη είναι τόσο η καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών του φαρμακείου, όσο και η δυνατότητα προσέλκυσης νέων πελατών.

Γενικά ακολουθήστε τον εξής κανόνα:

Επιλέξτε ωράριο λειτουργίας που εύκολα θυμάται ο πελάτης σας, χωρίς διαφοροποιήσεις ανά ημέρα.

(π.χ. 8 πρωί με 8 βράδυ, Δευτέρα έως Σάββατο)

2 Καθορισμός υπηρεσιών του φαρμακείου

Σημαντικός παράγοντας για τον προσδιορισμό των ατόμων που θα χρειαστείτε σε ένα φαρμακείο με διευρυμένο ωράριο, είναι οι υπηρεσίες που θέλετε να προσφέρετε στους πελάτες σας. Ένα εξειδικευμένο τμήμα καλλυντικών χρειάζεται άνθρωπο κάθε στιγμή.

Οι συμβουλές διατροφής με ανεπτυγμένο τμήμα συμπληρωμάτων διατροφής, θέλει επίσης τον εξειδικευμένο άνθρωπό του.

Επιπλέον, προσωποποιημένες συμβουλές πάνω στα φάρμακα μιας συνταγής, ή/και τα ΜΥΣΥ-ΦΑ, απαιτούν χρόνο από τους υπαλλήλους του πάγκου. Οι συμπληρωματικές πωλήσεις χρειάζονται επίσης χρόνο για μια καλή επικοινωνία με τον πελάτη. Εάν το φαρμακείο διαθέτει σύστημα συλλογής πόντων μέσω μιας κάρτας, πρέπει να ληφθεί υπόψη ο χρόνος που πρέπει να διαθέσουν οι υπάλληλοι για τη σωστή προώθηση και λειτουργία αυτής της υπηρεσίας.

ΜΑΡΤΥΡΙΑ

Φαρμακείο Άννας Βυζά στο Κολωνάκι, Αθήνα

Το φαρμακείο μου επέλεξε διευρυμένο και συνεχές ωράριο (Δευτέρα-Τετάρτη-Σάββατο 8.30 π.μ. - 5.00 μ.μ. και τις υπόλοιπες ημέρες 8.30 π.μ. - 8.00 μ.μ.) ύστερα από την έντονη προτροπή του δικτύου μου. Ο βασικός στόχος ήταν η ανάγκη εξυπηρέτησης των πελατών μας ιδιαίτερα το Σάββατο, καθώς είμαστε σε σημείο που η αγορά είναι ανοικτή και ιδιαίτερα ζωντανή.

Το φαρμακείο ήταν ήδη στελεχωμένο με αρκετά άτομα, και με την παρουσία τριών φαρμακοποιών. Επομένως, παρόλο που αυξήσαμε τις εβδομαδιαίες ώρες λειτουργίας του φαρμακείου κατά 22,5, δεν προχωρήσαμε σε νέα πρόσληψη. Αυτό που κάναμε σε συνεργασία με τον σύμβουλο του δικτύου Pharma PLUS, ήταν να μειώσουμε εργασίες που ήταν χρονοβόρες χρησιμοποιώντας περισσότερο τη μηχανογράφσή μας. Παράλληλα, ξεκαθαρίσαμε ποιος κάνει τις επικουρικές εργασίες, όπως παραγγελίες, παραλαβές, τακτοποιήσεις προϊόντων κλπ.

Επίσης, ανακατανοίσαμε ρόλους και στόχους σε όλο το προσωπικό και τους φαρμακοποιούς και δώσαμε έμφαση στις πρωινές και απογευματινές ώρες αιχμής, έχοντας λιγότερα άτομα τις μεσημεριανές ώρες. Για την εργασία το Σάββατο, δίδεται ρεπό μία άλλη ημέρα της εβδομάδας.

Κάθε άτομο έχει πλέον ξεκάθαρο ρόλο στο φαρμακείο, συγκεκριμένους στόχους και αυτό μας έχει βοηθήσει να προχωρήσουμε σε ανάπτυξη μέσα στη δύσκολη περίοδο της κρίσης.



3 Υπολογισμός ωρών αιχμής

Παρατηρείστε το φαρμακείο σας σαν πελάτης για κάποιες ημέρες και ανακαλύψτε τις πραγματικές ώρες στις οποίες δημιουργείτε συνωστισμό αλλά και αν οι συνεργάτες αφιερώνουν το κατάλληλο χρόνο για την εξυπηρέτηση των πελατών. Εάν κάτι τέτοιο είναι δύσκολο να το κάνετε εσείς, βάλτε ένα άλλο άτομο του χώρου που εμπιστεύεστε την κρίση του να το κάνει για εσάς.

Το να βρείτε τις πραγματικές ώρες που οι ανάγκες σας σε άτομα είναι μεγαλύτερες θα σας βοηθήσει να αποφύγετε την περίπτωση να έχετε πιεσμένους υπαλλήλους και δυσαρεστημένους πελάτες.

Για παράδειγμα, εάν είστε κοντά σε κέντρο συνταγογράφησης με ώρες αιχμής τις πρωινές, τότε εκείνες τις ώρες πρέπει να έχετε τον μεγαλύτερο αριθμό υπαλλήλων στο φαρμακείο.

Εάν έχετε ένα φαρμακείο σε εμπορικό δρόμο με κίνηση μετά τις 11, τότε το πρωί από τις 8-10, 1-2 υπάλληλοι μπορεί να είναι αρκετοί.

AERIUS®
desloratadine



1 Αλλεργική
Ρινίτιδα

ενήλικες και παιδιά
από 1 έτους

2 Κνίδωση

ενήλικες και παιδιά
από 1 έτους



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



Καμία αλληλεπίδραση
με φάρμακα, τροφές ή αλκοόλ³



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



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



MSD Α.Φ.Β.Ε.Ε.
ΑΘΗΝΑ: Αγ. Δημητρίου 63, 174 56 Άλιμος,
Τηλ.: 210 989 7300, www.msd.gr

Πριν από τη συνταγογράφηση
συμβουλευτείτε την Περίληψη
Χαρακτηριστικών του Προϊόντος

Τμήμα Εξυπηρέτησης Πελατών MSD:

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

AERIUS® δισκία

1. ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: Aerius® 5mg επικαλυμμένα με λεπτό υμένιο δισκία. 2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ: Κάθε δισκίο περιέχει 5mg δεσλοραταδίνης. Εκδοχο(α) με γνωστές δράσεις: Αυτό το φάρμακο περιέχει λακτόζη. Για τον πλήρη κατάλογο των εκδόχων, βλ. παράγραφο 6.1. 4. ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ: 4.3 Αντενδείξεις: Υπερευαίσθησια στη δραστική ουσία, σε κάποιο από τα έκδοχα που αναφέρονται στην παράγραφο 6.1 ή στη λοραταδίνη. 4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση: Στην περίπτωση σοβαρής νεφρικής ανεπάρκειας, το Aerius® θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή (βλ. παράγραφο 5.2). Ασθενείς με σπάνια κληρονομικά προβλήματα δυσανεξίας στη γαλακτόζη, ανεπάρκειας Lapp λακτάσης ή δυσασπορρόφησης γλυκόζης-γαλακτόζης δεν θα πρέπει να λαμβάνουν αυτό το φάρμακο. 4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες: Περιήψη του προφίλ ασφαλείας: Σε κλινικές δοκιμές σε ένα εύρος ενδείξεων, συμπεριλαμβανομένων της αλλεργικής ρινίτιδας και της χρόνιας ιδιοπαθούς κνίδωσης, στη συνιστώμενη δόση των 5mg ημερησίως, ανεπιθύμητες ενέργειες με το Aerius αναφέρθηκαν σε 3% περισσότερους ασθενείς από εκείνους που έλαβαν αγωγή με εικονικό φάρμακο. Οι πιο συχνές από τις ανεπιθύμητες αντιδράσεις που αναφέρθηκαν επιπλέον του εικονικού φαρμάκου ήταν κόπωση (1,2%), ζηροστομία (0,8%) και κεφαλαλγία (0,6%). Σε μία κλινική δοκιμή με 578 εφήβους ασθενείς, ηλικίας 12 έως 17 ετών, η πιο συχνή ανεπιθύμητη ενέργεια ήταν η κεφαλαλγία. Αυτή εμφανίστηκε στο 5,9% των ασθενών που έλαβαν θεραπεία με δεσλοραταδίνη και στο 6,9% των ασθενών που έλαβαν εικονικό φάρμακο. Κατάλογος ανεπιθύμητων αντιδράσεων σε μορφή πίνακα: Άλλες ανεπιθύμητες ενέργειες που έχουν αναφερθεί πολύ σπάνια κατά την περίοδο μετά την κυκλοφορία παρατίθενται στον ακόλουθο πίνακα. Οι συχνότητες εμφάνισης ορίζονται ως πολύ συχνές (≥1/10), συχνές (≥1/100 έως <1/10), όχι συχνές (≥1/1.000 έως <1/100), σπάνιες (≥1/10.000 έως <1/1.000) και πολύ σπάνιες (<1/10.000).

Κατηγορία/Οργανικό Σύστημα	Συχνότητα εμφάνισης	Ανεπιθύμητες αντιδράσεις εμφανιζόμενες με το Aerius®
Ψυχιατρικές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Ψευδαισθήσεις
Διαταραχές του νευρικού συστήματος	Πολύ σπάνιες	Ζάλη, υπνηλία, αϋνία, ψυχοκινητική υπερκινητικότητα, επιληπτικές κρίσεις
Καρδιακές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Ταχυκαρδία, αίσθημα παλμών
Διαταραχές του γαστρεντερικού συστήματος	Πολύ σπάνιες	Κοιλιακό άλγος, ναυτία, έμετος, δυσπεψία, διάρροια
Διαταραχές του ήπατος και των χοληφόρων	Πολύ σπάνιες	Αυξήσεις των ηπατικών ενζύμων, αυξημένη χοληρυθρίνη, ηπατίτιδα
Διαταραχές του μυοσκελετικού συστήματος και του συνδετικού ιστού	Πολύ σπάνιες	Μυαλγία
Γενικές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Αντιδράσεις υπερευαίσθησίας (όπως αναφυλαξία, αγγειοοίδημα, δύσπνοια, κνησμός, εξάνθημα και κνίδωση)

Αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών: Η αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών μετά από τη χορήγηση άδειας κυκλοφορίας του φαρμακευτικού προϊόντος είναι σημαντική. Επιτρέπεται η συνεχή παρακολούθηση της σχέσης οφέλους-κινδύνου του φαρμακευτικού προϊόντος. Ζητείται από τους επαγγελματίες του τομέα της υγειονομικής περίθαλψης να αναφέρουν οποιοδήποτε πιθανολογούμενο ανεπιθύμητο ενεργείες στον Εθνικό Οργανισμό Φαρμάκων, Μεσογείων 284, GR-15562 Χολαργός, Αθήνα, Τηλ: + 30 21 32040380/337, Φαξ: + 30 21 06549585, Ιστοτόπος: <http://www.eof.gr>. 7. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: Merck Sharp & Dohme Ltd, Hertford Road, Hoddesdon, Hertfordshire EN11 9BU, Ηνωμένο Βασίλειο. 8. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: EU/1/00/160/001-013, EU/1/00/160/0013. Λεπτομερή πληροφοριακά στοιχεία για το παρόν φαρμακευτικό προϊόν είναι διαθέσιμα στον δικτυακό τόπο του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων <http://www.ema.europa.eu>. Λισιακή τιμή: Δισκία 5,78€.

AERIUS® πόσιμο διάλυμα

1. ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: Aerius® 0,5mg/ml πόσιμο διάλυμα. 2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ: Κάθε ml πόσιμο διάλυμα περιέχει 0,5mg δεσλοραταδίνης. Εκδοχο(α) με γνωστές δράσεις: Αυτό το φαρμακευτικό προϊόν περιέχει 150mg/ml σορβιτόλης. Για τον πλήρη κατάλογο των εκδόχων, βλ. παράγραφο 6.1. 4. ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ: 4.3 Αντενδείξεις: Υπερευαίσθησια στη δραστική ουσία, σε κάποιο από τα έκδοχα που αναφέρονται στην παράγραφο 6.1 ή στη λοραταδίνη. 4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση: Σε παιδιά ηλικίας κάτω των 2 ετών, η διάγνωση της αλλεργικής ρινίτιδας είναι ιδιαίτερα δύσκολη να διακριθεί από άλλες μορφές ρινίτιδας. Η απουσία λήψιμων του ανώτερου αναπνευστικού συστήματος ή δομικών αλλαγιών, καθώς επίσης το ιστορικό του ασθενή, φυσικές εξετάσεις και κατάλληλες εργαστηριακές και δερματικές εξετάσεις θα πρέπει να ληφθούν υπόψη. Περίπου 6% των ενηλίκων και των παιδιών ηλικίας 2-11 ετών είναι φαινοτυπικά πτωχικοί μεταβολιστές της δεσλοραταδίνης και εμφανίζουν υψηλότερη έκθεση (βλ. παράγραφο 5.2). Η ασφάλεια της δεσλοραταδίνης σε παιδιά ηλικίας 2-11 ετών, που είναι πτωχικοί μεταβολιστές, είναι η ίδια όπως σε παιδιά που είναι φυσιολογικοί μεταβολιστές. Οι επιδράσεις της δεσλοραταδίνης σε πτωχούς μεταβολιστές ηλικίας <2 ετών δεν έχουν μελετηθεί. Στην περίπτωση σοβαρής νεφρικής ανεπάρκειας, το Aerius θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή (βλ. παράγραφο 5.2). Αυτό το φαρμακευτικό προϊόν περιέχει σορβιτόλη. Επομένως, ασθενείς με σπάνια κληρονομικά προβλήματα δυσανεξίας στη φρουκτόζη, δυσασπορρόφησης γλυκόζης-γαλακτόζης ή ανεπάρκειας σακχαρώδους-ισομαλτάσης δεν θα πρέπει να λαμβάνουν αυτό το φάρμακο. 4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες: Περιήψη του προφίλ ασφαλείας: Στο πλαίσιο κλινικών δοκιμών σε παιδιατρικό πληθυσμό, η μορφή ορισμού της δεσλοραταδίνης χορηγήθηκε σε σύνολο 246 παιδιών ηλικίας 6 μηνών έως 11 ετών. Η συνολική επίπτωση εμφάνισης ανεπιθύμητων ενεργειών σε παιδιά ηλικίας 2 έως 11 ετών ήταν παρόμοια για τις ομάδες δεσλοραταδίνης και εικονικού φαρμάκου. Σε βρέφη και νήπια ηλικίας 6 έως 23 μηνών οι πιο συχνές ανεπιθύμητες αντιδράσεις που αναφέρθηκαν επιπλέον του εικονικού φαρμάκου ήταν διάρροια (3,7%), πυρετός (2,3%) και αϋνία (2,3%). Σε μία πρόσθετη μελέτη, δεν παρατηρήθηκαν ανεπιθύμητες ενέργειες σε άτομα ηλικίας μεταξύ 6 και 11 ετών μετά από μία εφάπαξ δόση 2,5mg πόσιμου διαλύματος δεσλοραταδίνης. Στη συνιστώμενη δόση, στο πλαίσιο κλινικών δοκιμών που διεξήχθησαν σε ενήλικες και εφήβους σε ένα εύρος ενδείξεων, συμπεριλαμβανομένων της αλλεργικής ρινίτιδας και της χρόνιας ιδιοπαθούς κνίδωσης, αναφέρθηκαν ανεπιθύμητες ενέργειες με το Aerius® σε 3% περισσότερους ασθενείς από εκείνους που έλαβαν αγωγή με εικονικό φάρμακο. Οι πιο συχνές από τις ανεπιθύμητες ενέργειες που αναφέρθηκαν επιπλέον του εικονικού φαρμάκου ήταν κόπωση (1,2%), ζηροστομία (0,8%) και κεφαλαλγία (0,6%). Κατάλογος ανεπιθύμητων αντιδράσεων σε μορφή πίνακα: Άλλες ανεπιθύμητες ενέργειες που έχουν αναφερθεί πολύ σπάνια κατά την περίοδο μετά την κυκλοφορία παρατίθενται στον ακόλουθο πίνακα. Οι συχνότητες εμφάνισης ορίζονται ως πολύ συχνές (≥1/10), συχνές (≥1/100 έως <1/10), όχι συχνές (≥1/1.000 έως <1/100), σπάνιες (≥1/10.000 έως <1/1.000) και πολύ σπάνιες (<1/10.000).

Κατηγορία/Οργανικό Σύστημα	Συχνότητα εμφάνισης	Ανεπιθύμητες αντιδράσεις εμφανιζόμενες με το Aerius®
Ψυχιατρικές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Ψευδαισθήσεις
Διαταραχές του νευρικού συστήματος	Πολύ σπάνιες	Ζάλη, υπνηλία, αϋνία, ψυχοκινητική υπερκινητικότητα, επιληπτικές κρίσεις
Καρδιακές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Ταχυκαρδία, αίσθημα παλμών

AERIUS® πόσιμο διάλυμα

Διαταραχές του γαστρεντερικού συστήματος	Πολύ σπάνιες	Κοιλιακό άλγος, ναυτία, έμετος, δυσπεψία, διάρροια
Διαταραχές του ήπατος και των χοληφόρων	Πολύ σπάνιες	Αυξήσεις των ηπατικών ενζύμων, αυξημένη χοληρυθρίνη, ηπατίτιδα
Διαταραχές του μυοσκελετικού συστήματος και του συνδετικού ιστού	Πολύ σπάνιες	Μυαλγία
Γενικές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Αντιδράσεις υπερευαίσθησίας (όπως αναφυλαξία, αγγειοοίδημα, δύσπνοια, κνησμός, εξάνθημα και κνίδωση)

Αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών: Η αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών μετά από τη χορήγηση άδειας κυκλοφορίας του φαρμακευτικού προϊόντος είναι σημαντική. Επιτρέπεται η συνεχή παρακολούθηση της σχέσης οφέλους-κινδύνου του φαρμακευτικού προϊόντος. Ζητείται από τους επαγγελματίες του τομέα της υγειονομικής περίθαλψης να αναφέρουν οποιοδήποτε πιθανολογούμενο ανεπιθύμητο ενεργείες στον Εθνικό Οργανισμό Φαρμάκων, Μεσογείων 284, GR-15562 Χολαργός, Αθήνα, Τηλ: + 30 21 32040380/337, Φαξ: + 30 21 06549585, Ιστοτόπος: <http://www.eof.gr>. 7. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: Merck Sharp & Dohme Ltd, Hertford Road, Hoddesdon, Hertfordshire EN11 9BU, Ηνωμένο Βασίλειο. 8. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: EU/1/00/160/001-013, EU/1/00/160/0013. Λεπτομερή πληροφοριακά στοιχεία για το παρόν φαρμακευτικό προϊόν είναι διαθέσιμα στον δικτυακό τόπο του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων <http://www.ema.europa.eu>. Λισιακή τιμή: Πόσιμο διάλυμα 4,43€.

AERIUS® διασπειρόμενα δισκία

1. ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ: Aerius® 5mg δισκία διασπειρόμενα στο στόμα. 2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ: Κάθε δισκίο διασπειρόμενο στο στόμα περιέχει 5mg δεσλοραταδίνης. Εκδοχο(α) με γνωστές δράσεις: Αυτό το φάρμακο περιέχει μονοϋδρίτη και ασαρτάτη (E951). Για τον πλήρη κατάλογο των εκδόχων, βλ. παράγραφο 6.1. 4. ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ: 4.3 Αντενδείξεις: Υπερευαίσθησια στη δραστική ουσία, σε κάποιο από τα έκδοχα που αναφέρονται στην παράγραφο 6.1 ή στη λοραταδίνη. 4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση: Στην περίπτωση σοβαρής νεφρικής ανεπάρκειας, το Aerius θα πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή. Το προϊόν αυτό περιέχει 2,9mg φαινυλαλάνινης ανά 5 mg δόσης Aerius® δισκίου διασπειρόμενου στο στόμα. Η φαινυλαλάνίνη μπορεί να είναι επιβλαβής για ανθρώπους με φαινυλκετοουρία. 4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες: Περιήψη του προφίλ ασφαλείας: Σε κλινικές δοκιμές σε ένα εύρος ενδείξεων, συμπεριλαμβανομένων της αλλεργικής ρινίτιδας και της χρόνιας ιδιοπαθούς κνίδωσης, στη συνιστώμενη δόση των 5 mg ημερησίως, ανεπιθύμητες ενέργειες με τα δισκία Aerius αναφέρθηκαν σε 3% περισσότερους ασθενείς από εκείνους που έλαβαν αγωγή με εικονικό φάρμακο. Οι πιο συχνές από τις ανεπιθύμητες αντιδράσεις που αναφέρθηκαν επιπλέον του εικονικού φαρμάκου ήταν κόπωση (1,2%), ζηροστομία (0,8%) και κεφαλαλγία (0,6%). Σε μία κλινική δοκιμή με 578 εφήβους ασθενείς, ηλικίας 12 έως 17 ετών, η πιο συχνή ανεπιθύμητη ενέργεια ήταν η κεφαλαλγία. Αυτή εμφανίστηκε στο 5,9% των ασθενών που έλαβαν θεραπεία με δεσλοραταδίνη και στο 6,9% των ασθενών που έλαβαν εικονικό φάρμακο. Κατάλογος ανεπιθύμητων αντιδράσεων σε μορφή πίνακα: Άλλες ανεπιθύμητες ενέργειες που έχουν αναφερθεί πολύ σπάνια κατά την περίοδο μετά την κυκλοφορία παρατίθενται στον ακόλουθο πίνακα. Οι συχνότητες εμφάνισης ορίζονται ως πολύ συχνές (≥1/10), συχνές (≥1/100 έως <1/10), όχι συχνές (≥1/1.000 έως <1/100), σπάνιες (≥1/10.000 έως <1/1.000) και πολύ σπάνιες (<1/10.000).

Κατηγορία/Οργανικό Σύστημα	Συχνότητα εμφάνισης	Ανεπιθύμητες αντιδράσεις εμφανιζόμενες με το Aerius®
Ψυχιατρικές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Ψευδαισθήσεις
Διαταραχές του νευρικού συστήματος	Πολύ σπάνιες	Ζάλη, υπνηλία, αϋνία, ψυχοκινητική υπερκινητικότητα, επιληπτικές κρίσεις
Καρδιακές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Ταχυκαρδία, αίσθημα παλμών
Διαταραχές του γαστρεντερικού συστήματος	Πολύ σπάνιες	Κοιλιακό άλγος, ναυτία, έμετος, δυσπεψία, διάρροια
Διαταραχές του ήπατος και των χοληφόρων	Πολύ σπάνιες	Αυξήσεις των ηπατικών ενζύμων, αυξημένη χοληρυθρίνη, ηπατίτιδα
Διαταραχές του μυοσκελετικού συστήματος και του συνδετικού ιστού	Πολύ σπάνιες	Μυαλγία
Γενικές διαταραχές	Πολύ σπάνιες	Αντιδράσεις υπερευαίσθησίας (όπως αναφυλαξία, αγγειοοίδημα, δύσπνοια, κνησμός, εξάνθημα και κνίδωση)

Αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών: Η αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών μετά από τη χορήγηση άδειας κυκλοφορίας του φαρμακευτικού προϊόντος είναι σημαντική. Επιτρέπεται η συνεχή παρακολούθηση της σχέσης οφέλους-κινδύνου του φαρμακευτικού προϊόντος. Ζητείται από τους επαγγελματίες του τομέα της υγειονομικής περίθαλψης να αναφέρουν οποιοδήποτε πιθανολογούμενο ανεπιθύμητο ενεργείες στον Εθνικό Οργανισμό Φαρμάκων, Μεσογείων 284, GR-15562 Χολαργός, Αθήνα, Τηλ: + 30 21 32040380/337, Φαξ: + 30 21 06549585, Ιστοτόπος: <http://www.eof.gr>. 9 Υπερδοσολογία: Σε περίπτωση υπερδοσολογίας, εξετάστε τη λήψη των καθιερωμένων μέτρων για την απομάκρυνση της μη απορροφημένων δραστικών ουσιών. Συνιστάται συμπτωατική και υποστηρικτική αγωγή. Με βάση μια κλινική δοκιμή παλληθικών δόσεων, στην οποία χορηγήθηκαν έως 45mg δεσλοραταδίνης (ενέα φορές η κλινική δόση), δεν παρατηρήθηκαν κλινικά ακετιζόμενες επιδράσεις. Η δεσλοραταδίνη δεν αποβάλλεται με την αιμοκάθαρση. Δεν είναι γνωστό εάν αποβάλλεται με την περιτοναιοδιύλιση. 7. ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: Merck Sharp & Dohme Ltd, Hertford Road, Hoddesdon, Hertfordshire EN11 9BU, Ηνωμένο Βασίλειο. 8. ΑΡΙΘΜΟΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: EU/1/00/160/049-060. Λεπτομερή πληροφοριακά στοιχεία για το παρόν φαρμακευτικό προϊόν είναι διαθέσιμα στον δικτυακό τόπο του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων <http://www.ema.europa.eu>. Λισιακή τιμή: Διασπειρόμενα δισκία 7,21€.

Βιβλιογραφία:

- Horak F. et al. J Allergy Clin Immunol 2002;109:956-61.
- Siebenhaar F. et al. J Allergy Clin Immunol 2009;123:672-9.
- Περιήψη Χαρακτηριστικών Προϊόντων AERIUS®.
- <http://aviationmedicine.com/medications/index.cfm?fuseaction=medicationDetail&medicationID=9>

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

4 Υπολογισμός αναγκών σε άτομα

Με βάση το επιλεγμένο ωράριο του φαρμακείου, τις υπηρεσίες που έχετε επιλέξει να προσφέρετε στους πελάτες και τις ώρες αιχμής, μπορείτε πλέον να καθορίσετε τον αριθμό των απαραίτητων υπαλλήλων.

Για παράδειγμα, φαρμακείο κοντά σε κέντρο συνταγογράφησης, με ωράριο 8 π.μ.-11 μ.μ. καθημερινά, και εξειδικευμένες υπηρεσίες, μπορεί να επιλέξει 2 βάρδιες υπαλλήλων, μία πρωινή 8-4 και μία απογευματινή 3-11. Στην πρωινή βάρδια 3 υπάλληλοι στον πάγκο είναι αναγκαίοι (ο ένας τουλάχιστον φαρμακοποιός), λόγω των ωρών αιχμής και της επιλογής του φαρμακοποιού για εξειδικευμένες συμβουλές πάγκου, ενώ στην απογευματινή, ένας είναι αρκετός (φαρμακοποιός) με τη βοήθεια της υπαλλήλου-αισθητικού σε περίπτωση ανάγκης.

Το Σάββατο, ο πάγκος μπορεί να καλύπτεται με έναν υπάλληλο σε κάθε βάρδια, ο οποίος παίρνει ρεπό τις αντίστοιχες ώρες μίας καθημερινής. Επίσης, η ανάγκη διατροφολόγου κρίνεται απαραίτητη τις πρωινές και τις απογευματινές ώρες και όχι το μεσημέρι. Επομένως ο διατροφολόγος εργάζεται σπαστό ωράριο 9-2 και 6-9. Επειδή, η παρουσία του το πρωινό του Σαββάτου είναι αναγκαία, παίρνει ρεπό το πρωινό της Δευτέρας. Το τμήμα καλλυντικών και βρεφικών προϊόντων, εάν είναι ιδιαίτερα ανεπτυγμένο, έχει την ανάγκη 2 ατόμων (1 σε κάθε βάρδια), τα οποία τις πολύ πρωινές και τις μεσημεριανές ώρες, που η κίνηση είναι μικρότερη, φροντίζουν για τη σωστή και καθαρή εικόνα των ραφιών. Η εργασία του Σαββάτου καλύπτεται αντίστοιχα με ρεπό μία άλλη ημέρα.

Επίσης, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη και το θέμα



ΜΑΡΤΥΡΙΑ

Φαρμακείο Χρήστου Τσιριγγάκη και Σία ΟΕ, Πλ. Γ. Θεοτόκη 9, Κέρκυρα

Το φαρμακείο μου επέλεξε το διευρυμένο ωράριο για το Σάββατο, ύστερα από την προτροπή του δικτύου φαρμακείων Pharma PLUS, που έχω επιλέξει να ανήκω. Η απόφαση πάρθηκε ύστερα από μελέτη των δεδομένων του φαρμακείου μου από τον εξειδικευμένο σύμβουλο που με επισκέπτεται κάθε μήνα. Θεωρώ ότι ήταν πολύ σημαντικό βήμα για την επιχείρησή μου, διότι βρίσκεται σε κεντρική πλατεία με μεγάλη κίνηση περαστικών.

Οι άμεσες ενέργειες για να πραγματοποιηθεί η αλλαγή αυτή ήταν να προσλάβω 1 νέα φαρμακοποιό, καθώς ήταν απαραίτητο ώστε να καλυφθούν οι επιπλέον ώρες. Επιπλέον έγινε αναπροσαρμογή του ωραρίου του προσωπικού ώστε να υπάρχει καλή εξυπηρέτηση όλες τις εργάσιμες ώρες. Απαραίτητο εργαλείο είναι η πλήρης μηχανογράφηση και τήρηση αποθήκης. Έχει γίνει κατανομή ρόλων και αρμοδιοτήτων ώστε να γίνονται εργασίες χωρίς την προτροπή μου αλλά και για να υπάρχει εξειδίκευση σε κάθε τμήμα. Έχει εμπεδωθεί ένα κλίμα συναδελφικότητας και όλοι λειτουργούν ως ομάδα αφού ο στόχος είναι κοινός: να κερδηθεί η εμπιστοσύνη του καταναλωτή. Ο απολογισμός μας είναι θετικός.



των αδειών. Σε αυτή την περίπτωση ή θα πρέπει να υπάρχει διαθέσιμος ένας ακόμη υπάλληλος που θα καλύπτει τα κενά, ή θα πρέπει να προχωρήσει το φαρμακείο σε πρόσληψη εποχιακού υπαλλήλου.

Στο παραπάνω παράδειγμα, ο φαρμακοποιός ιδιοκτήτης πριν προχωρήσει στην πρόσληψη άλλων υπαλλήλων, έχει δύο ακόμα επιλογές:

1. Να προσλάβει κάποιον ή κάποιους υπαλλήλους με μερική απασχόληση (part time),
2. Να ζητήσει από τους υφιστάμενους υπαλλήλους να καλύψουν κάποιες ώρες υπερωριακά.

5 Καθορισμός ρόλων υπαλλήλων και σωστή επιλογή

Όπως είναι πλέον ξεκάθαρο, σε ένα οργανωμένο φαρμακείο που επιλέγει να δουλέψει σε διευρυμένο ωράριο, είναι σημαντικό να υπάρχουν καθορισμένοι ρόλοι για τους υπαλλήλους του, σύμφωνα με τις ανάγκες του.

Όταν οι θέσεις είναι ξεκάθαρες, τότε και οι επιλογές είναι εύκολες: στο παραπάνω παράδειγμα απαιτούνται 4 υπάλληλοι πάγκου (οι 2 φαρμακοποιοί), 1 διατροφολόγος και 2 αισθητικοί. Οι προβληματισμοί ξεκινούν, όταν οι θέσεις δεν είναι τόσο ξεκάθαρες και θα πρέπει όλοι να κάνουν λίγο απ' όλα. Για παράδειγμα χρειάζονται 2 υπάλληλοι στην απογευματινή βάρδια, αλλά ο 2^{ος} θα πρέπει να γνωρίζει τόσο από φάρμακα και συνταγές, όσο και από πώληση προϊόντων εκτός πάγκου (καλλυντικών, βρεφικών κλπ.). Εάν αυτός ο υπάλληλος χρειάζεται να είναι βοηθός φαρμακοποιού που θα μάθει και τα προϊόντα εκτός πάγκου ή αισθητικός που θα μάθει και τα φάρμακα, είναι μία σημαντική απόφαση που θα πρέπει να ληφθεί από τον φαρμακοποιό manager και η οποία θα στηριχθεί στις στρατηγικές του προτεραιότητες ανάπτυξης.

6 Ακριβής περιγραφή θέσης εργασίας (job description) ανά υπάλληλο

Με δεδομένο ότι υπάρχουν τα άτομα, τώρα πλέον είναι σημαντικό να καθοριστούν οι ρόλοι τους, όχι μόνο για την κύρια αρμοδιότητά τους (πιάγκος, καλλυντικά, συμπληρώματα) αλλά και στις υπόλοιπες εργασίες του φαρμακείου όπως:

- ✓ Ποιος καθαρίζει το φαρμακείο και πότε.
- ✓ Ποιος κάνει τις παραλαβές και τις καταγραφές στο σύστημα σε φάρμακα και παραφάρμακα.
- ✓ Ποιος αναπληρώνει τα ράφια και φροντίζει για την καθαριότητα και την ελκυστική τους εμφάνιση.
- ✓ Ποιος δίνει παραγγελίες στους αντιπροσώπους και στις φαρμακαποθήκες.
- ✓ Ποιος ελέγχει ημερομηνίες λήξεως και κάθε πότε.
- ✓ Και άλλα πολλά...

Για να μην υπάρχουν παρεξηγήσεις, όλες οι εργασίες και αρμοδιότητες πρέπει να δοθούν γραπτώς σε κάθε υπάλληλο, κατά τη διάρκεια της πρόσληψής του. Επίσης, θέματα γενικής καθαριότητας και διαδικασιών πρέπει να αφορούν τους πάντες περιοδικά, για να υπάρχει και το αίσθημα της δικαιοσύνης.

7 Καθορισμός υπευθύνου βάρδιας

Επειδή ο φαρμακοποιός ιδιοκτήτης δεν μπορεί να είναι συνεχώς παρών στο φαρμακείο στις περιπτώσεις διευρυμένου ωραρίου, θα πρέπει να ορίσει επίσημα ποιος είναι ο υπεύθυνος της κάθε βάρδιας. Οι αρμοδιότητες του υπαλλήλου αυτού δεν είναι φυσικά να διατάζει τους υπόλοιπους, αλλά να ελέγχει τη σωστή λειτουργία του φαρμακείου και την τήρηση των διαδικασιών. Ο υπεύθυνος βάρδιας είναι αυτός που επικοινωνεί με το φαρμακοποιό - ιδιοκτήτη ανά πάσα στιγμή παρουσιαστεί κάτι έκτακτο, όπως επίσης και με το εξειδικευμένο άτομο κάθε θέσης που οφείλει να έχει το κινητό του τηλέφωνο ανοικτό. Έχει επίσης στην ευθύνη του το κλείσιμο του ταμείου και του φαρμακείου στο τέλος της ημέρας και λύνει, στο μέτρο που γνωρίζει, ότι διαδικαστικό θέμα προκύψει.

8 Συναντήσεις – αποτελέσματα

Μία ομάδα που εργάζεται σε διαφορετικές ώρες, χρειάζεται συντονισμό και έλεγχο.

Είναι επομένως αναγκαίο, μία φορά το μήνα να πραγματοποιείται συνάντηση με τους υπαλλήλους για συζήτηση και επίλυση προβλημάτων στη λειτουργία του φαρμακείου. Εάν δεν είναι εφικτό να γίνει αυτό με όλους ταυτόχρονα, θα πρέπει να γίνονται δύο συναντήσεις.

Με τους υπεύθυνους βάρδιας οι συναντήσεις θα πρέπει να είναι τουλάχιστον εβδομαδιαίες, για να δίνονται οι κατευθύνσεις και να ορίζονται οι προτεραιότητες.

Επίσης, ο κάθε υπάλληλος επιβάλλεται να έχει συγκεκριμένους στόχους πωλήσεων με το ανάλογο bonus επίτευξης. Αυτή είναι μια βασική αρχή ώστε όλοι οι υπάλληλοι να εργάζονται προς τον ίδιο σκοπό: ανάπτυξη πωλήσεων και ευημερία του φαρμακείου, άρα και των ιδίων.

+ 1 Έλεγχος απόδοσης διευρυμένου ωραρίου

Δώστε στο νέο σας ωράριο το απαραίτητο χρονικό περιθώριο για να κρίνετε εάν σας απέδωσε ή όχι.

Ένα ολόκληρο δωδεκάμηνο είναι απαραίτητο για πολλούς λόγους:

- ✓ Να συνηθίσει η ομάδα του φαρμακείου το νέο ωράριο
- ✓ Να μάθουν οι πελάτες το νέο ωράριο

Στο τέλος του έτους, τραβήξτε μία γραμμή και δείτε το αποτέλεσμα. Εάν κάτι δεν έχει αποδώσει, αναθεωρήστε, με γνώμονα πάντα ένα υγιές από πλευράς τζίρου και κερδοφορίας φαρμακείο με ικανοποιημένους υπαλλήλους και πελάτες. ■



ΟΜΑΛΗ
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ
ΤΟΥ ΕΝΤΕΡΟΥ

ΣΕ
7
ΗΜΕΡΕΣ



Επαναφέρει την ομαλή λειτουργία του εντέρου σε 7 ημέρες, φυσικά.

Νέο

Η δυσκοιλιότητα ή το αίσθημα μη τακτικότητας αποτελούν πηγές δυσφορίας και, σε κάποιες περιπτώσεις, μπορεί ακόμα και να επηρεάσουν τις καθημερινές μας δραστηριότητες.

Το **Regulamine™** με Chiasyll™ (Ψύλλιο & σπόροι Chia) συνδυάζει με μοναδικό τρόπο την αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα των διαλυτών & αδιάλυτων φυτικών ινών.

Είναι κλινικά αποδεδειγμένο ότι η συνεργιστική τους δράση αποκαθιστά και διατηρεί την ομαλή λειτουργία του εντέρου, μέσα σε 7 ημέρες, με απόλυτα φυσικό τρόπο.

- 100% φυσικό ενεργό συστατικό
- Διαλυτές & αδιάλυτες φυτικές ίνες
- Χωρίς ζάχαρη
- Πιστοποιημένο ιατροτεχνολογικό προϊόν
- Κατάλληλο για μακροχρόνια χρήση



Συσκευασία 30 ημερών



www.benegast.com/el | www.myeupepsia.gr | [f My Eupepsia](#)



• Τηλ.: 210 8188 900 • info@omega-pharma.gr

ΚΟΙΝΩΝΙΚΟΤΗΤΑ

ΚΑΙ

Επιχειρηματικότητα



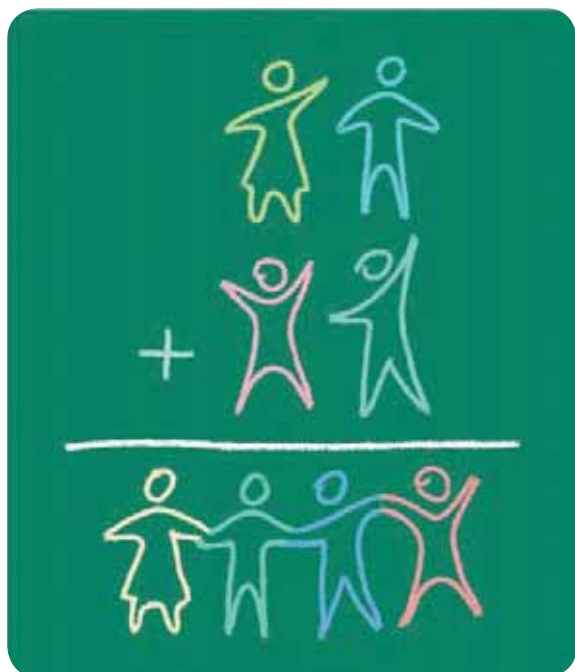
Έλλειψη ενέργειας, εντάσεις, έλλειψη καλής επικοινωνίας και χαμόγελου... η ομάδα σας «σέρνεται»! Ξαφνικά, το κίνητρο αρχίζει να χάνεται. Για να ανακτήσουν τη ζωτικότητά τους οι συνεργάτες σας, τίποτα δεν είναι καλύτερο από μια καλή δόση «κοινωνικότητας».

Επιθυμία μας είναι να δημιουργήσουμε ένα πιο φιλικό και κοινωνικό περιβάλλον στην εργασία μας. Μια μορφή κοινωνικότητας. Οι στόχοι και η πίεση εκπλήρωσης τους πάντα θα υπάρχει, δεν μπορούμε να την εξαλείψουμε και αυτό είναι φυσιολογικό, αλλά αυτό που δεν επιτρέπεται είναι να προσθέτουμε επιπλέον άγχος στους συνεργάτες μας. Είναι απολύτως φυσιολογικό οι άνθρωποι να μην είναι πολλές φορές ευχαριστημένοι στην εργασία τους! Αν διαισθάνεστε ότι έτσι έχουν τα πράγματα, είναι μάλλον καιρός να επανεξετάσετε τον τρόπο επικοινωνίας σας.

Όταν οι εταιρείες
έχουν μέγιστη
επίτευξη όσον
αφορά την
ποιότητα της
εργασιακής ζωής,
η σύγκληση μεταξύ
της διοίκησης και
των εργαζομένων
αυξάνεται.

Να είστε πραγματικά ευγενής

Κοινωνικότητα είναι να βλέπεις ανθρώπους και να αντιλαμβάνεσαι την πολυπλοκότητά των ανθρώπινων σχέσεων. Δηλαδή, να προσπαθήσουμε να δούμε πέρα από αυτό που είναι απλά απαραίτητο και τυπικό. Αφιερώστε χρόνο για διάλογο, ο οποίος δεν θα περιορίζεται σε θεματολογία που έχει να κάνει μόνο με πράγματα που αφορούν την εργασία, όπως για παράδειγμα για την κατάσταση του αποθέματος ή την παρακολούθηση των ελλείψεων. Χρειάζεται μία διαφορετική στάση συμπεριφοράς που ξεκινά με μία απλή καλημέρα και ακολουθείται από μία ουσιαστική ακρόαση για την καθημερινότητα του συνεργάτη μας. Να είστε προσεκτικοί ώστε να μη μείνετε στην επιφάνεια των πραγμάτων. Όλοι κάνουμε κατάχρηση των εκφράσεων «καλημέρα», «καλή όρεξη», «καλό Σαββατοκύριακο». Υπάρχουν στην πραγματικότητα υπερβολικές «επενδύσεις» σε κάποιους ιδιωτισμούς της γλώσσας. Χρησιμοποιούμε λέξεις για να καλύψουμε αγενείς συμπεριφορές. Προσποιούμαστε ότι δίνουμε την προσοχή μας στον άλλο, ενώ στην πραγματικότητα μας καταβάλει η επιθετικότητα και ο θυμός. Δεν υπάρχει καμία γενναιοδωρία. Είναι καιρός να μάθουμε εκ νέου ό, τι έχουμε ξεχάσει, να επαναφέρουμε την εθιμοτυπία των σχέσεων με τους συνεργάτες μας με την ετυμολογική έννοια του όρου.



Επιστρέφοντας στα Βασικά

Πως να αναπτύξουμε δηλαδή αυτή την «κατάσταση του μυαλού» που είναι μια προσέγγιση που προωθεί το κοινό καλό στην επιχείρησή μας. Φυσικά, η κοινωνικότητα δεν μπορεί να θεσπιστεί, αλλά μπορεί να ενθαρρυνθεί.

Η προσέγγισή της είναι πολλές φορές μετριοπαθής αλλά και φιλόδοξη. Μετριοπαθής, γιατί δεν είναι εύκολο να πιστεύουμε ότι μια φιλική ευγενική προσέγγιση θα λύσει όλα τα προβλήματα. Συμβαίνει απλά για να δημιουργήσει πρόσθετες ευκαιρίες ώστε να ενθαρρυνθούν οι άνθρωποι και να επικοινωνούν καλύτερα μεταξύ τους.

Φιλόδοξη, δεδομένου ότι έχει δημιουργηθεί για να εκδηλώνεται καθημερινά. Το να είσαι μια επιχείρηση όπου πρέπει να παράγεις «θετικό» έργο δεν χρειάζεται να ανεβαίνουν οι τόνοι, πηγαίνοντας ενάντια στη φυσική εξέλιξη των πραγμάτων. Αρκεί μόνο να βάζετε στόχους απλούς, και προσιτούς. Τα πάντα εξαρτώνται από τη βούληση του επιχειρηματία και την επιθυμία του να έχει μια ομάδα με ευτυχημένους συνεργάτες και υπερήφανους που εργάζονται μαζί του.

Προώθηση της συλλογικής ευημερίας

Όλα ξεκινούν στο χώρο εργασίας. Αυτό δεν σημαίνει μόνο να υπάρχουν δημιουργικοί χώροι (ένα περιβάλλον κάπου στο πίσω μέρος του φαρμακείου, όπου ο καθένας μπορεί να κάνει ένα διάλειμμα, να διαβάσει κάτι...), αλλά επίσης να επανεξεταστεί η αισθητική του χώρου. Η καλή αισθητική προκαλεί και μια πιο κομψή συμπεριφορά. Η άνεση είναι μεταδοτική. Αν ο καθένας αισθάνεται καλά στον εργασιακό χώρο, είναι μία ασφαλής δικλίδα ότι αυτή η ατομική ευημερία προωθεί την ανάπτυξη της συλλογικής ευημερίας. Στους περισσότερους χώρους, είναι απαραίτητο να υπάρχουν εναλλακτικές στιγμές κοινωνικότητας και χρόνος συζήτησης μέσα στην ημέρα ή σε μεμονωμένες στιγμές μέσα στο έτος. Είναι σημαντικό να ορίσετε χρόνο όπου ο καθένας συνευρίσκεται με τους συναδέλφους του και όπου ο καθένας χρησιμοποιεί τη δημιουργικότητα του άλλου, εκτός δηλαδή της επαγγελματικής σχέσης.

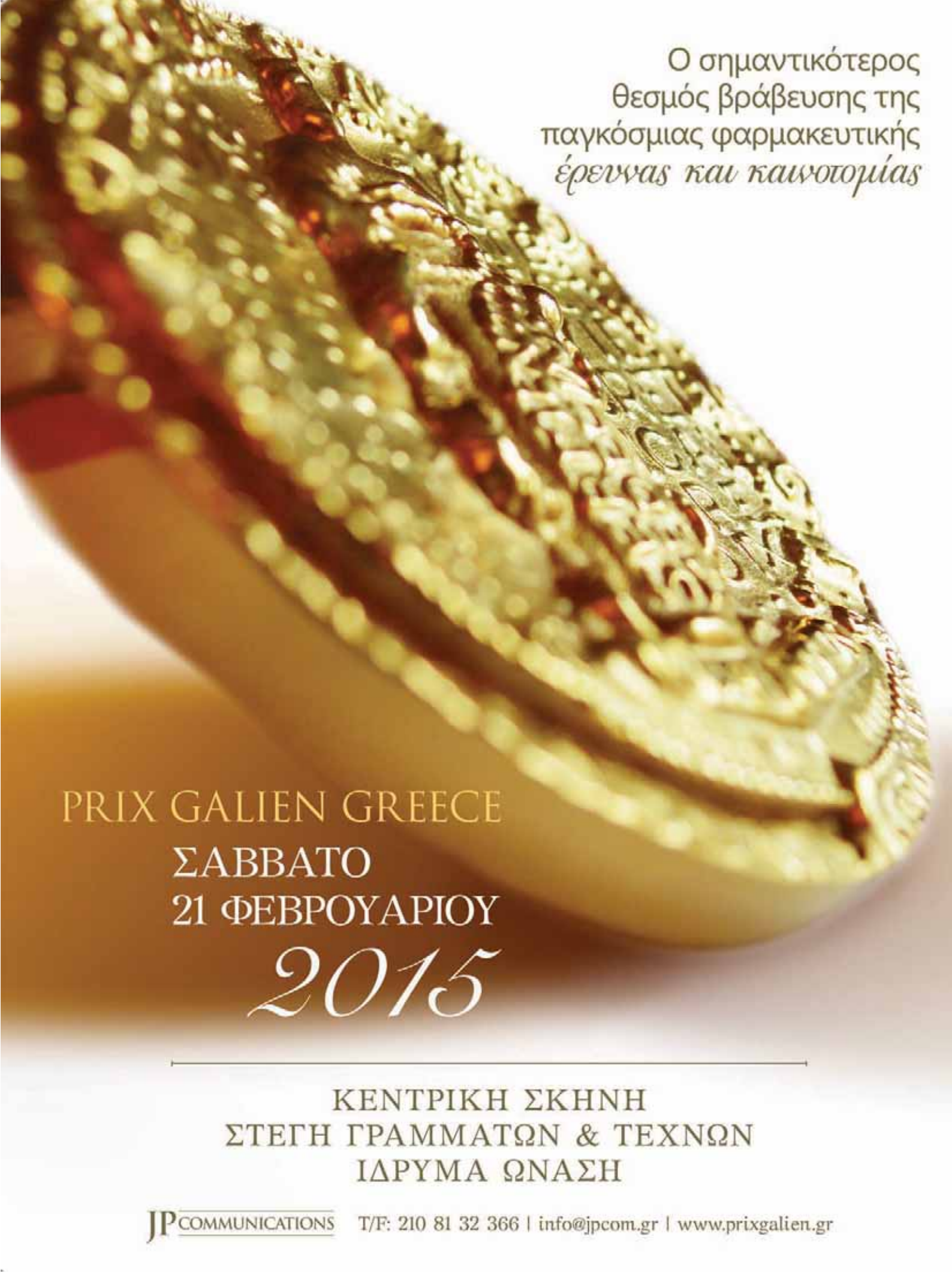
Προσοχή, αν ο μάνατζερ πρέπει να ξεκινήσει την ιδέα, είναι η ομάδα στο σύνολό της έπειτα που καλείται να κατανοήσει και να αποφασίσει για το περιεχόμενο. Μπορείτε να επιλέξετε να καλέσετε στο σπίτι σας τους συνεργάτες σας για ένα μπάρμπεκιου, ή να συγκεντρωθείτε όλοι κατά τη διάρκεια ενός αθλητικού αγώνα. Αυτό το οποίο λειτουργεί καλά, είναι οι κοινές έξοδοι, όπως ένα δείπνο με τους συζύγους ή μια Κυριακή για βόλτα. Μπορείτε να βρείτε απλά την αφορμή μέσα από εορτές όπως γενέθλια, γεννήσεις, γάμους ή στιγμιότυπα του ημερολογίου. Μην διστάσετε να αφήσετε τόσο τη δική σας τη φαντασία να λειτουργήσει όσο και τη φαντασία της ομάδας σας.

Δημιουργήστε ένα ζεστό κλίμα

Χαλαρώστε την ατμόσφαιρα. Αλλά να έχετε υπόψη σας ότι δεν πρέπει παρ' όλα αυτά να παραμελήσετε τους στόχους σας. Και έχετε δικίωμα. Η κοινωνικότητα δεν είναι «ο λύκος» που θα μπορούσε να εισβάλει στα «λημέρια» της αποδοτικότητας. Αντίθετα, αυτή η αίσθηση ζεστασιάς που δημιουργείται, μάλλον προστίθεται στις αξίες της επιχείρησης. Το Ινστιτούτο Great Place to Work εμφανίζει ετησίως, για περισσότερο από δέκα χρόνια, ότι οι εταιρείες που κρίνονται από τους υπαλλήλους τους, καθώς και οι εταιρείες όπου οι εργαζόμενοι ενεργούν σε πολύ καλό κλίμα, έχουν πολύ καλύτερη απόδοση. Το συμπέρασμα είναι σαφές: Όταν οι εταιρείες έχουν μέγιστη επίτευξη όσον αφορά την ποιότητα της εργασιακής ζωής, η σύγκληση μεταξύ της διοίκησης και των εργαζομένων αυξάνεται.

Ο εργασιακός χώρος γίνεται μία κοινότητα. Οι εργαζόμενοι είναι υπερήφανοι για το έργο τους, την ομάδα τους και την εταιρία τους. Τους αρέσει να έρχονται για να εργαστούν και στοχεύουν στην ανάπτυξη μιας διαρκούς, πάγιας συνεργασίας με τους συναδέλφους τους. Οι επιχειρήσεις που έχουν ως «κίνητρο» την πίστη και την αφοσίωση των εργαζομένων τους, καθώς και ένα υψηλότερο επίπεδο ικανοποίησης των πελατών κερδίζουν **την πιστότητα!**

Πόπη Χαραμή



Ο σημαντικότερος
θεσμός βράβευσης της
παγκόσμιας φαρμακευτικής
έρευνας και καινοτομίας

PRIX GALIEN GREECE
ΣΑΒΒΑΤΟ
21 ΦΕΒΡΟΥΑΡΙΟΥ
2015

ΚΕΝΤΡΙΚΗ ΣΚΗΝΗ
ΣΤΕΓΗ ΓΡΑΜΜΑΤΩΝ & ΤΕΧΝΩΝ
ΙΔΡΥΜΑ ΩΝΑΣΗ

JP COMMUNICATIONS T/F: 210 81 32 366 | info@jpcom.gr | www.prixgalien.gr

Quo Vadis;



- Ποια η πορεία και η τύχη για το Ελληνικό Φαρμακείο;
 - Ποιες οι αναγκαίες αλλαγές για τη βιωσιμότητα του;
- Ακολουθήστε τις κατάλληλες οδηγίες...

Από τον **ΓΙΑΝΝΗ ΚΟΝΤΑΚΟ**,
Οικονομολόγο, Σύμβουλο Φαρμακείων

Πως διαμορφώνεται το νέο περιβάλλον

Το ταξίδι του ελληνικού φαρμακείου συνεχίζεται, διαπλέοντας άλλον έναν κάβο στην τρικυμιά πορεία του τα τελευταία χρόνια, καθώς προσπαθεί να επιβιώσει καλύπτοντας δύο βασικές προϋποθέσεις: την εξυπηρέτηση των πελατών του και τη βιωσιμότητα του.

Σε αυτό το ταξίδι είχαμε άλλη μία στάση που αφορούσε στη μείωση του ποσοστού κέρδους στα φάρμακα καθώς και στη δυνατότητα πώλησης ΦΥΚ από τα ιδιωτικά φαρμακεία.

Η Υπουργική Απόφαση Βορίδη προβλέπει νέα ποσοστά κέρδους στα φάρμακα που αποζημιώνονται από τους Φορείς Κοινωνικής Ασφάλισης. Έτσι, δημιουργήθηκε ένα κλιμακωτό ποσοστό κέρδους που μειώθηκε από 32,4% σε 30% για τα φάρμακα με τιμή 0-50 ευρώ και στο 20% για τα φάρμακα με τιμή 50-150 ευρώ κοκ.

Φαίνεται, πως το παρόν μέτρο επηρεάζει ελάχιστα τα φαρμακεία, αν αναλογιστεί κανείς ότι το 82% περίπου των φαρμάκων που διατίθενται κοστίζει κάτω από 50 ευρώ.

Από την άλλη μεριά και λόγω της νέας Υπουργικής Απόφασης ο ασφαλισμένος πέρα από τη συμμετοχή του πρέπει να πληρώσει ολόκληρη τη διαφορά σε σχέση με το φθηνότερο γενόσημο που μπορεί να κυκλοφορεί, ενώ μέχρι τώρα πλήρωνε το μισό της διαφοράς και το άλλο μισό ο ΕΟΠΥΥ. Θεωρητικά αυτό σημαίνει τόνωση της ρευστότητας του φαρμακείου.

Όμως, αν το δούμε στην μικροκλίμακα διαχείρισης του φαρμακείου, θα διαπιστώσουμε ότι το πλήθος των συνταγών μεσοσταθμικά είναι αυξημένο από 10% έως και 30%, ενώ αντίστοιχα η μέση αξία της συνταγής είναι πλέον κάτω από 30€ (προ κρίσης ήταν 55€).

Για τη διαχείριση των συνταγών απαιτούνται αυξημένα κόστη μηχανογράφησης καθώς και υψηλής ποιότητας προσωπικό. Αυτό σηματοδοτεί πρόβλημα ανελαστικών εξόδων.

Η συνάρτηση είναι άνιση: μεγαλύτερος όγκος συνταγών με μικρότερη κερδοφορία.

Η τόνωση της ρευστότητας λόγω αύξησης της συμμετοχής των ασθενών είναι προσχηματική αν το φαρμακείο εξυπηρετεί ΦΥΚ.

Τα ΦΥΚ θα διατίθενται από τα φαρμακεία με κέρδος 2-3%, για τις πολύ υψηλές τιμές, οπότε μεσοσταθμικά το ποσοστό κέρδους οδηγείται κοντά στο 15%, που αποτελεί και μνημονιακή δέσμευση. Στην πράξη αυτό δημιουργεί πολλές δυσκολίες. Τα περισσότερα φαρμακεία δεν είναι σε θέση να προμηθευτούν ΦΥΚ καθώς αδυνατούν να πληρώσουν μετρητοίς ή με μικρή χρονικά πίστωση τις εταιρίες, με αποτέλεσμα να απαιτούνται υψηλά κεφάλαια κίνησης με μακρά χρονικά πληρωμή από τα ασφαλιστικά ταμεία. Το αποτέλεσμα είναι να επιδεινώνεται το πρόβλημα ρευστότητας στις ήδη πάσχουσες χρηματοροές του φαρμακείου. Το κεφάλαιο κίνησης που απαιτείται εδώ μπορεί να ανέρχεται στα 40.000€ για ένα

μέσο φαρμακείο. Εκτός των άλλων, η πώληση με τόσο χαμηλό ποσοστό κέρδους είναι ασύμφορη λόγω του τρόπου φορολόγησης των φαρμακείων.

Τα συνοικιακά φαρμακεία είναι αδύνατον να επωμιστούν τη διαχείριση των Φ.Υ.Κ και μόνη τους διέξοδος θα είναι η «μεταφορά» αυτής της ευθύνης στα κεντρικά φαρμακεία ή στα φαρμακεία του ΕΟΠΠΥ. Είναι λοιπόν σαφές ότι ο συνδυασμός των δύο παραπάνω παραγόντων, δηλαδή της μείωσης της κερδοφορίας και της πίεσης στη ρευστότητα, δημιουργούν συσσωρευτικό πρόβλημα βιωσιμότητας στην πλειοψηφία των Ελληνικών Φαρμακείων.

Για παράδειγμα: Μέσο φαρμακείο με τζίρο 600.000€ / έτος και με αναλογία φαρμάκου-παραφαρμάκου 70%-30% έχει μείωση περίπου 70.000€ στη μικτή του κερδοφορία, δηλ. περίπου 6.000€ μικτά τον μήνα, η οποία οφείλεται στη μείωση της μέσης αξίας συνταγής.

Αν συνυπολογίσουμε ότι με τα Φ.Υ.Κ. χρειάζεται περίπου 40.000€ σε κεφάλαια κίνησης, αντιλαμβανόμαστε όλοι την εκρηκτική πίεση κερδοφορίας και ρευστότητας η οποία θα δημιουργηθεί. Οι μεταρρυθμίσεις που απαιτούνται πρέπει να πραγματοποιηθούν σε ένα περιβάλλον συνεχών αλλαγών στην αγορά, στη δομή του φαρμακείου καθώς και του καταναλωτή.

Οι αλλαγές σε επίπεδο αγοράς συνίστανται:

- Στην είσοδο νέων καναλιών διανομής.
- Στην έλλειψη κεφαλαίων κίνησης λόγω δυσπραγίας των τραπεζών.
- Στην ένταση του ανταγωνισμού.
- Στα νέα ωράρια λειτουργίας.
- Και βεβαίως στην απόκλιση του προϋπολογισμού του ΕΟΠΥΥ. Μόνο κατά τους πρώτους έξι μήνες η υπέρβαση που καταγράφεται στις δαπάνες του φαρμάκου αγγίζει τα 150 εκατ. ευρώ, όσο δηλαδή ήταν η απόκλιση όλης της περσινής χρονιάς. Αν συνυπολογιστούν και τα 100 εκατ. ευρώ που προβλέπονται για τη φαρμακευτική κάλυψη των ανασφάλιστων πολιτών, τότε το έλλειμμα προβλέπεται να γίνει μη διαχειρίσιμο μέχρι το τέλος του χρόνου.

Σε ότι αφορά το φαρμακείο οι αλλαγές συνίστανται σε:

- Έλλειψη διαφοροποίησης των φαρμακείων με την απόλυτη κυριαρχία συγκεκριμένων brands, που «ισοπεδώνουν» κάθε προσπάθεια διαφοροποίησης του σημείου στο επίπεδο του micro-marketing του φαρμακείου.
- Κάλυψη ραφιών με σειρές ολόκληρες παρόμοιων προϊόντων.
- Έξοδο παραδοσιακών «παικτών» προς άλλα κανάλια διανομής (ηλεκτρονική, s/m).
- Προβληματικές εμπορικές στρατηγικές των προμηθευτών και «εκμετάλλευση» των φαρμακείων.
- Εξανέμιση κεφαλαίων σε ακριβότερες από όσο χρειαζόταν ανακαινίσεις.
- Εγκλωβισμό της ρευστότητας σε όγκους αγορών που ήθελαν μήνες ή και χρόνια για να πωληθούν.
- Αλλαγή όλου του περιβάλλοντος με αποτέλεσμα τη βίαιη αναπροσαρμογή της πολιτικής ανταγωνισμού του φαρμακείου.

Σε ότι αφορά τον καταναλωτή, οι αλλαγές συνίστανται σε:

- Υψηλές απαιτήσεις για ευκολία πρόσβασης και ελκυστικό χώρο.
- Ανάγκη για ποικιλία προϊόντων.
- Αλλαγή καταναλωτικών προτύπων.
- Γρήγορη και ποιοτική εξυπηρέτηση.
- Υψηλή ιεράρχηση της τιμής στην αγοραστική απόφαση.
- Διεύρυνση απαιτήσεων σε υπηρεσίες και συμβουλές.

QUO VADIS λοιπόν;

Ποιες οι αναγκαίες ενέργειες;

Σε αυτό το πολύπλοκο και διαρκώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον, το σύγχρονο Φαρμακείο πρέπει να προχωρήσει με βάση την αναγνώριση και κάλυψη συγκεκριμένων αναγκών για να είναι βιώσιμο. Ας τις δούμε λοιπόν.

Αναζήτηση πρόσθετης κερδοφορίας

Η πρόσθετη κερδοφορία μπορεί να προέλθει από την επιλογή στρατηγικών συνεργατών-προμηθευτών, από την αλλαγή του μείγματος πωλήσεων φαρ-

μάκου-παραφαρμάκου, από την καλύτερη διαχείριση της αποθήκης, από την καλύτερη οργάνωση της παραφαρμακευτικής ύλης.

Εφαρμογή σύγχρονων μεθόδων marketing

Η πολιτική ενός φαρμακείου πρέπει να εστιάζει στη διατήρηση των υπάρχοντων πελατών αλλά και στην προσέλκυση νέων. Στα πλαίσια πάντα της φαρμακευτικής νομοθεσίας, μπορεί να αξιοποιηθεί σύγχρονα εργαλεία marketing όπως η κάρτα πελάτη και το SMS manager. Τα παραπάνω εργαλεία εδράζονται σε σύγχρονα λογισμικά συστήματα διαχείρισης πελατών. Customer Relationship Management basis (CRM)

Απαιτούμενη ρευστότητα

Η ρευστότητα βελτιώνεται σημαντικά από τις μελετημένες και οργανωμένες αγορές του Φαρμακείου που καλύπτουν τις πραγματικές ανάγκες των καταναλωτών και όχι των εταιριών. Η σωστή επιλογή των προϊόντων που πωλούνται και δεν «αναπαύονται» στις αποθήκες και τα ράφια, βελτιώνει σημαντικά τη ρευστότητα του φαρμακείου.

Επιλογή προϊόντων γρήγορης κυκλοφοριακής ταχύτητας

Η υψηλή κυκλοφοριακή ταχύτητα επιτρέπει τη μεγιστοποίηση της κερδοφορίας. Το «κλειδί» αύξησης της κερδοφορίας και της απόδοσης ενός προϊόντος ή μιας κατηγορίας είναι η κυκλοφοριακή ταχύτητα και όχι τόσο το ποσοστό κέρδους.

Μεγαλύτερα και καλύτερα οργανωμένα φαρμακεία σε αναβαθμισμένες και εμπορικές τοποθεσίες

Το φαρμακείο σήμερα μεταβάλλεται με γρήγορους ρυθμούς στο επίπεδο των διαθέσιμων χώρων, καθώς και της εμπορικής του τοποθεσίας (location). Με τον κατακερματισμό των φαρμακείων σε πολύ μικρές επιχειρήσεις δεν επιτρέπεται η δημιουργία οικονομικών κλίμακας. Εξετάστε λοιπόν τη δυνατότητα πιθανής συνεργασίας με άλλους συνάδελφους σας, αν δεν μπορείτε μόνοι σας, μετακινηθείτε σε χώρους που πληρούν τα κριτήρια της εύκολης πρόσβασης,

του parking, της υψηλής διεισδυμότητας πελατών και προβάλλετε σωστά στον εσωτερικό χώρο τα προϊόντα και τις υπηρεσίες σας.

Ανταγωνιστικές τιμές παραφαρμάκου

Για να επιτευχθεί αυτό, θα πρέπει είτε να συνεργαστείτε με άλλους συνάδελφους σε κοινές αγορές, είτε να εστιάσετε σε λιγότερες μάρκες με μεγαλύτερες ποσότητες. Ειδικότερα και κατά την εκτίμηση μου, η λύση των κοινών αγορών προσκρούει σε φορολογικές και εμπορικές αδυναμίες μεταξύ των συνεργατών, αλλά και όπου αυτό επιτυγχάνεται δεν αποτελεί εργαλείο μακροχρόνιας επιτυχίας. Σε ότι αφορά στην αγορά μεγαλύτερων ποσοτήτων προϊόντων από λιγότερες μάρκες (κυρίως σε εποχιακά προϊόντα), θεωρώ πως αυτό βοηθάει την ορθολογικότερη διαχείριση των αγορών, με συνέπεια να δημιουργεί ανταγωνιστικές τιμές που μπορούν να μετακυλήσουν στον καταναλωτή.

Διεύρυνση παρεχομένων υπηρεσιών

Η ανάπτυξη υπηρεσιών στο φαρμακείο διαφοροποιεί και δίνει αξία στη «τιμή» και συμβάλλει στην αύξηση του κύρους και της επιστημονικότητας του φαρμακοποιού.

Αναβάθμιση στελεχειακού δυναμικού

Το ανθρώπινο δυναμικό δεν αποτελεί μόνο συγκριτικό αλλά στρατηγικό πλεονέκτημα για την ανάπτυξη του σύγχρονου Φαρμακείου. Τα συστήματα, η οργάνωση και η τεχνολογία αντιγράφονται, οι άνθρωποι όμως ποτέ!

Επενδύστε λοιπόν και αφιερώστε χρόνο και χρήμα για την προσωπική σας ανάπτυξη, καθώς και για την ανάπτυξη των συνεργατών σας. Ένα καλά εκπαιδευμένο προσωπικό είναι συνταγή επιτυχίας για το φαρμακείο. Ο στόχος είναι να φύγουμε από την απλή εξυπηρέτηση της συνταγής ή της ζήτησης και να πάμε στην πώληση σύμφωνα με τις ανάγκες υγείας του πελάτη.

Αν κατορθώσετε να βρείτε τη χρυσή ισορροπία των προαναφερθέντων και τα εφαρμόσετε στο φαρμακείο σας, είναι η λύση για τη βιωσιμότητα σας. ■

P H A R M A C Y

management

www.PharmaManage.gr

ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ



Αξιοποιήστε το Facebook,
Εκμεταλλευτείτε την Κοινωνική Νοημοσύνη και
Αυξήστε τη Διείσδυσή σας!



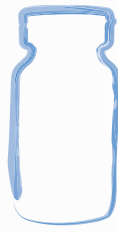
PharmaManage Group



PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ Page

www.facebook.com/groups/pharmamanage

www.facebook.com/pages/PHARMACY-management-KAI-ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ



mag2

MAGNESIUM PIDOLATE

Η σύγχρονη μαγνησιοθεραπεία

- Εύκολα στη χρήση, πόσιμα φιαλίδια μίας δόσης
- Χωρίς ζάχαρη
- Ευχάριστη γεύση πορτοκαλιού



Ιδιότητες: Το μαγνήσιο είναι απαραίτητο στοιχείο για τη ζωή των ανθρώπων γιατί ένας μεγάλος αριθμός μεταβολικών διεργασιών εξαρτάται από το στοιχείο αυτό. Κλινικές μελέτες έδειξαν πως η μείωση του μαγνησίου στον ανθρώπινο οργανισμό οδηγεί σε νέκρωση των ιστών του μυοκαρδίου. Η μαγνησιοπενία συνοδεύεται από αυξημένο κίνδυνο θρομβώσεων.

Ενδείξεις: Θεραπεία συμπτωμάτων υπομαγνησιαιμίας, η οποία εκδηλώνεται πιθανώς μέσω διάφορων μη ειδικών συμπτωμάτων: νευρομυϊκή υπερδιεγερσιμότητα (μυϊκές κράμπες, τετανία, υπερβολικά αυξημένα αντανακλαστικά οστικών τενόντων), διαταραχές καρδιακού ρυθμού (αρρυθμία, ταχυκαρδία), διαταραχές γαστρεντερικής οδού (σπασμοί). Πρόληψη έλλειψης μαγνησίου, π.χ.:

- Επί μη ισορροπημένης διατροφής, δυσασπορόφησης, χρόνιας διάρροιας, αλκοολισμού ή σακχαρώδους διαβήτη (αυξημένη μαγνησιοουρία),
 - Επί φαρμακευτικής αγωγής, η οποία προκαλεί αυξημένη μαγνησιοουρία, όπως για παράδειγμα: διουρητικά, κυκλοσπορίνη Α, αντιβιοτικά της ομάδας των αμινογλυκοσιδών (γενταμικίνη), σκευάσματα διγοξίνης.
- Αντενδείξεις:** Βαριά καρδιακή και νεφρική (κάθαρση κρεατινίνης <30 ml/min) ανεπάρκεια. Αφυδάτωση, προδιάθεση για λιθίαση από μετά σασβεσίτου (ή μαγνησίου) άλας φωσφορικού αμμωνίου, οξεία λοιμώξη ουροφόρων οδών. Υπερευαισθησία στη δραστική ουσία ή σε κάποιο από τα έκδοχα.

Αντεπιθύμητες ενέργειες: Γαστρεντερικές διαταραχές. Όχι συχνά μπορούν να εμφανιστούν διαταραχές από το πεπτικό (διάρροια, κοιλιακό άλγος), οι οποίες αποδίδονται σε υψηλή δόση ή σε δυσανεξία σε ένα συστατικό του MAG-2. Περιστατικά υπερευσαιθησίας στο ridolale ή σε κάποιο έκδοχο του MAG-2 έχουν αναφερθεί μόνο σε σπάνιες περιπτώσεις. Στις περιπτώσεις αυτές συνιστάται η διακοπή του προϊόντος και η χορήγηση ενός από του στόματος ή παρεντερικώς χορηγούμενου αντισπασμωδικού. Υπερμαγνησιαιμία από υπέρμετρη χορήγηση μπορεί να προκαλέσει αναπνευστική μυϊκή παράλυση, διαταραχή του καρδιακού ρυθμού, κολλοκοιλιακό αποκλεισμό, καρδιακή ανακοπή. Η τοξική δράση του στην καρδιά είναι συχνότερη με ταυτόχρονη χορήγηση δαχτυλιτίδης. Ύστερα από παρατεταμένη θεραπεία ή υπερβολική δοσολογία είναι δυνατόν να εμφανισθούν συμπτώματα κοπώσεως, τα οποία είναι ενδεικτικά ανωμάλως αυξημένων συγκεντρώσεων μαγνησίου στον ορό του αίματος. Τα συμπτώματα εξαφανίζονται με την προσωρινή διακοπή της θεραπείας και ελέγχονται ξανά τα επίπεδα του μαγνησίου.

Αλληλεπιδράσεις με άλλα φάρμακα: Σε περίπτωση λήψης τετρακυκλινών, πρέπει να μεσολαβούν τουλάχιστον 3 ώρες μεταξύ της χορήγησης των δύο φαρμάκων. Ομοίως για τα διφωσφονικά. Το μαγνήσιο μπορεί να περιορίσει, λόγω ανταγωνισμού, την απορρόφηση ορισμένων ουσιών από τη γαστρεντερική οδό. Συνεπώς συνιστάται όπως αναβάλλεται, για τουλάχιστον τρεις ώρες, η πρόσληψη σιδήρου ή ασβεστίου (μόνον επί υψηλών δόσεων). Επίσης, να μη χορηγείται παρεντερικά μαγνήσιο ταυτόχρονα με τη λήψη από το στόμα. Η συγχρήγηση μαγνησίου και χοληχολαιφερόλης μπορεί να προκαλέσει υπερασβεταϊμία.

Δοσολογία: Η μέση ημερήσια ανάγκη των ενηλίκων ποικίλει μεταξύ 400 και 600 mg μαγνησίου. Η μέση κανονική ανθρώπινη διαίτα περιέχει αρκετές ποσότητες μαγνησίου για την κάλυψη των καθημερινών μεταβολικών αναγκών. Η δοσολογία πρέπει να καθορίζεται από τον ιατρό, ανάλογα με την έλλειψη του οργανισμού σε μαγνήσιο.

Συνιστάμενη ημερήσια δοσολογία: **Ενήλικες και νέοι άνω των 15 ετών:** 10 ml, τρεις φορές ημερησίως **Παιδιά και νέοι 2 1/2 - 15 ετών:** 10 ml, δυο φορές ημερησίως **Παιδιά έως 2 1/2 ετών:** 5 - 10 ml, μια φορά ημερησίως **Θεραπεία αντήρησης και πρόληψης:** 10 ml, μια έως δυο φορές ημερησίως

ΚΑΤΟΧΟΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ ΚΥΚΛΟΦΟΡΙΑΣ: GALENICA A.E., Ελεθερίας 4, 145 64 Κηφισιά, Τηλ: 210 5281700

Το προϊόν αυτό χορηγείται με ιατρική συνταγή. Για πλήρεις συνταγογραφικές πληροφορίες παρακαλείσθε όπως απευθύνεστε στην εταιρεία Galenica A.E.

MAG2rab02/02-12

Μπορώ

να είμαι σίγουρος
ότι οι ασθενείς
λαμβάνουν υψηλής
ποιότητας γενόσημα
φάρμακα

Μπορώ...

γιατί

η χορήγηση φαρμάκων υψηλής ποιότητας στους ασθενείς είναι το κλειδί της επιτυχίας.

Η Mylan ακολουθεί υψηλά ποιοτικά πρότυπα στις παραγωγικές της διαδικασίες και χρησιμοποιεί προηγμένα συστήματα ελέγχου, για να διασφαλίζει ότι οι ασθενείς λαμβάνουν πάντοτε προϊόντα υψίστης ποιότητας.

Η προτεραιότητα για όλους εμάς στη Mylan είναι η ίδια: εσείς και οι ασθενείς σας.

Επισκεφθείτε: YourMylan.com

Philippe

Η δική μας
Mylan
είναι η δική
σας Mylan

 **Mylan**

Seeing
is believing