

P H A R M A C Y

management

www.PharmaManage.gr

ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ • ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2016 • ΤΕΥΧΟΣ 31 • ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ • ΛΕΩΦ. ΑΛΙΜΟΥ 34, 174 55 ΑΛΙΜΟΣ • ΔΙΑΝΕΜΕΤΑΙ ΔΩΡΕΑΝ

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Τα συχνά προβλήματα
του δέρματος

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ

Αναζητώντας τον έλεγχο
και την απλότητα

ΨΗΦΙΑΚΗ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ

Το INTERNET

Η νέα βιτρίνα
του φαρμακείου σας

ΑΦΙΕΡΩΜΑ

«Πολεμώντας»

στη ΜΑΧΗ των τιμών



www.PharmaManage.gr



ISSN 1791-860X

0771791860005 31

Όλη η ενημέρωσή σας και ψηφιακά



Δείτε την
Επικαιρότητα



Εγγραφείτε στο
Newsletter



Διαβάστε τα
Άρθρα μας



Κατεβάστε το
Application



Βάλτε τις
Αγγελίες σας



Ξεφυλλίστε το
Περιοδικό σαν
Flip Page



Ενημερωθείτε για
τα Συνέδριά μας

www.PharmaManage.gr



ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ & ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

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



Αναζητείστε μας στα:



PHARMACY[®] management

www.PharmaManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

ΤΕΥΧΟΣ 31
ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2016

■ Επικαιρότητα

- 05 **EDITORIAL**
- 06 **ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΑ ΝΕΑ**
- 24 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΟΜΟΡΦΙΑΣ**
- 28 **ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΥΓΕΙΑΣ**

■ Αφιέρωμα

- 42 «Πολεμώντας»
στη ΜΑΧΗ των τιμών

■ Αναλύσεις

- 52 ΣΥΝΝΕΤΕΥΞΗ
Απλοποιώντας τη ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ
του σύγχρονου φαρμακείου
- 56 ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΦΑΡΜΑΚΕΙΟΥ
Στα ΒΗΜΑΤΑ μιας νέας οργάνωσης
- 64 Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ
Τα προϊόντα για την ΤΡΙΧΟΠΤΩΣΗ
Μια ιδιαίτερη κατηγορία
στο φαρμακείο σας
- 70 Η ΑΠΟΨΗ ΤΩΝ ΕΙΔΙΚΩΝ
Αντιμετώπιση Κουνουπιών
ΟΡΘΗ ΠΡΑΚΤΙΚΗ (μέρος Β')
- 72 Η ΑΓΟΡΑ
Ψείρες επί κεφαλής
Τα αντιψευθρικά στο φαρμακείο

■ Επικοινωνία

- 84 Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ
Καταπολεμήστε την κούραση
και το στρες
- 96 Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ
Τα ΣΥΧΝΑ προβλήματα
του ΔΕΡΜΑΤΟΣ στο Φαρμακείο
- 104 Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ
ΑΤΟΠΙΚΗ Δερματίτιδα
- 108 Η ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΣΑΣ
Γαστροοισοφαγική
ΠΑΛΙΝΔΡΟΜΗΣΗ



- 110 ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ
ΠΟΛΥΦΑΡΜΑΚΙΑ στην 3^η ηλικία
- 116 ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ
Ο εμβολιασμός ΑΣΠΙΔΑ προστασίας
από σοβαρές λοιμώξεις

■ Επιχειρηματικότητα

- 122 ΕΡΓΟΝΟΜΙΑ ΧΩΡΟΥ
Οι 7 χρυσοί ΚΑΝΟΝΕΣ
για μια επιτυχημένη ΒΙΤΡΙΝΑ
- 128 ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ
ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ
Αναζητώντας τον ΕΛΕΓΧΟ και
την ΑΠΛΟΤΗΤΑ



■ Ψηφιακή Στρατηγική

- 132 Το INTERNET
Η νέα ΒΙΤΡΙΝΑ του φαρμακείου
σας
- 138 COMMUNITY MANAGEMENT
Πώς να εκμεταλλευτείτε τα μέσα
κοινωνικής δικτύωσης για
την προβολή του φαρμακείου σας
- 142 Μείνετε συνδεδεμένοι
με τους ΠΕΛΑΤΕΣ σας

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

transit

ELUSANES

Η νέα αποτελεσματική φυσική
καταπολέμηση της δυσκοιλιότητας

- ➔ Χωρίς παρενέργειες φαρμάκων
- ➔ Χωρίς να προκαλεί εθισμό
- ➔ Χωρίς φούσκωμα, αέρια και επώδυνες κενώσεις



Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 29336/10-4-13
Προτεινόμενη λιανική τιμή 8,45€

- > **Πλούσιο** σε φυτικές ίνες ακακίας
- > **Κατάλληλο** για μακροχρόνια χρήση
- > **Κατάλληλο** για διαβητικούς, καρκινοπαθείς και γυναίκες με οστεοπόρωση

- 2 φακελίσκοι την ημέρα για τον πρώτο μήνα
- 1 φακελίσκος την ημέρα στη συνέχεια


Pierre Fabre
FARMAKA S.A.

Για πληροφορίες επικοινωνήστε με την εταιρία
Τηλ.: 210 72 34 582


naturactive
ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ PIERRE FABRE
Αναδείξτε την πραγματική σας φύση

ΤΡΙΜΗΝΙΑΙΑ ΕΚΔΟΣΗ

ΤΕΥΧΟΣ 31

ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2016

ISSN 1791-860x



ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

Εκδόσεις & Υπηρεσίες Επικοινωνίας

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

ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΞΙΑ

Πόπη Χαραμή

ΒΟΗΘΟΣ ΑΡΧΙΣΥΝΤΑΚΤΗ

Χριστίνα Δρούζα

ΥΠΟΔΟΧΗ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ

Αλεξάνδρα Βήχου

ΚΑΛΛΙΤΕΧΝΙΚΗ ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ

ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΚΟ ΤΜΗΜΑ

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

ΠΑΡΑΓΩΓΗ - ΕΚΤΥΠΩΣΗ

ΝΙΚΗ ΕΚΔΟΤΙΚΗ ΑΕ

Αιγαίου 28
 19400 Κορωπί Αττικής

Σ' ΑΥΤΟ ΤΟ ΤΕΥΧΟΣ

ΣΥΝΕΡΓΑΣΤΗΚΑΝ

VENCIL PHARMACEUTICALS
 ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ ΚΛΕΙΤΣΙΝΑΡΗΣ
 ΟΛΙΝΑ ΗΛΙΑΔΟΥ
 ΡΑΝΙΑ ΛΕΧΟΥ
 ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ ΚΑΤΣΑΡΟΥ-ΚΑΤΣΑΡΗ
 TAKEDA HELLAS
 ΕΛΠΙΝΙΚΗ ΜΠΙΣΚΑΝΑΚΗ
 ΔΗΜΗΤΡΗΣ ΚΟΥΚΟΥΛΙΕΡΟΣ
 ΣΤΕΛΙΟΣ ΜΟΥΣΑΜΑΣ
 ΑΝΤΩΝΗΣ ΣΑΚΑΛΟΓΛΟΥ
 ΒΑΣΙΛΗΣ ΠΑΠΑΚΩΣΤΑΣ

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



Μια δόση αισιοδοξίας...

Ζούμε σε μια εποχή και σε ένα εξωτερικό περιβάλλον που οι εξελίξεις τρέχουν με ιλιγγιώδη ταχύτητα, και εμείς άφωνοι..., προσπαθούμε όλο και περισσότερο να διαχειριστούμε το σήμερα, το τώρα... Το ένα γεγονός διαδέχεται το άλλο: μνημόνια, μεταρρυθμίσεις, σκληρή φορολογία και μια αβεβαιότητα στον επιχειρηματικό κόσμο, μέσα σε μια Ευρώπη που πάλλεται από την τρομοκρατία.

Οι περισσότεροι από εμάς, παρασυρόμενοι από τη δίνη της επικαιρότητας, απλά δεν έχουμε το χρόνο ούτε να αντιδράσουμε! Ή τουλάχιστον έτσι λέμε.

Παρόλα αυτά, οι ανάγκες των πελατών-ασθενών σας διογκώνονται, και οι ίδιοι προσδοκούν να τους αφιερώσετε χρόνο. Ακόμα και αν δεν έχετε τη δυνατότητα πρόσληψης προσωπικού και θα πρέπει να τα κάνετε σχεδόν όλα μόνοι: παραγγελίες, διαχείριση, συμβουλές στον πάγκο...

Και αυτό το άγχος των ελλείψεων φαρμάκων και των οικονομικών υποχρεώσεων που δεν παύουν να αυξάνονται;

Ας ονειρευτούμε όμως για λίγο. Φανταστείτε ένα «διαχρονικό» φαρμακείο, που έχει αποσυνδεθεί από την απαισιόδοξη πραγματικότητα και λειτουργεί σε μία σφαίρα ευεξίας...

Ας πάμε τώρα από το όνειρο στην πραγματικότητα. Αλήθεια, πόσοι από εσάς προσπαθούν να χαρίσουν στην ομάδα και στους πελάτες τους μια δόση αισιοδοξίας;

Επειδή είναι αυτή - η αισιοδοξία - που μας κινητοποιεί και μας δραστηριοποιεί για να μην σταματήσουμε να προχωράμε μπροστά! Ειδικά αυτή την εποχή, δεν πρέπει να μας πάρει το ποτάμι...

Ως λειτουργοί υγείας, οφείλουμε να σταθούμε όρθιοι και να στηρίζουμε την ομάδα μας και τους πελάτες μας.

«Οι πραγματικοί νικητές στη ζωή είναι αυτοί που αντιμετωπίζουν κάθε κατάσταση με την προσδοκία να την κάνουν να λειτουργήσει ή να την κάνουν καλύτερη».

Barbara Bletcher (Αμερικανίδα νθοποιός)

Για όλους και όλες εσάς λοιπόν που αναρωτιούνται πώς να διαχειριστούν το δύσκολο αυτό περιβάλλον, ένα πράγμα είναι σίγουρο: Κάντε το καλύτερο για τους πελάτες σας με χαμόγελο και αισιοδοξία. Η φροντίδα για τους άλλους, είναι αυτό που λειτουργεί!

Πόπη Χαραμή
 Φαρμακοποιός

Σύμβουλος Φαρμακευτικών Υπηρεσιών
 p.harami@PharmaManage.gr

3° Forum + Έκθεση



ΕΝΑΛΛΑΚΤΙΚΕΣ
ΠΡΟΣΕΓΓΙΣΕΙΣ



ΣΤΗΝ ΥΓΕΙΑ

+ ΕΞΕΛΙΞΕΙΣ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

Απευθύνεται σε Φαρμακοποιούς & Ιατρούς



Πάτρα, 1 & 2 Οκτωβρίου 2016

Συνεδριακό και Πολιτιστικό Κέντρο
Πανεπιστημιούπολη, Ρίο Πατρών

Σάββατο 12:00 - 19:00 & Κυριακή 08:30 - 19:00

αξίζει να είστε όλοι εδώ![®]

Μία Επιστημονική και Εκπαιδευτική Εκδήλωση
για την Εξέλιξη του Επαγγελματία Υγείας

12 Ομιλίες
4 Στρογγυλά
Τραπέζια και
5 Εργαστήρια



Πρόσκληση
με δωρεάν
συμμετοχή!

Μία Διοργάνωση των:

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

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

Με την Αιγίδα 10 Φαρμακευτικών Συλλόγων:

ΑΧΑΪΑΣ • ΑΙΓΙΑΛΕΙΑΣ • ΑΡΚΑΔΙΑΣ • ΑΡΤΑΣ • ΖΑΚΥΝΘΟΥ • ΗΛΕΙΑΣ
ΙΩΑΝΝΙΝΩΝ • ΚΟΡΙΝΘΟΥ • ΛΑΚΩΝΙΑΣ • ΜΕΣΣΗΝΙΑΣ

και των:

ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΟΙΟΠΑΘΗΤΙΚΗΣ ΙΑΤΡΙΚΗΣ • ΕΛΛΗΝΙΚΗ ΕΤΑΙΡΕΙΑ ΟΜΟΙΟΠΑΘΗΤΙΚΩΝ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΩΝ
ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΓΕΩΡΓΙΚΟΣ ΟΡΓΑΝΙΣΜΟΣ ΔΗΜΗΤΡΑ • ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΩΝ ΑΧΑΪΑΣ & ΝΗΣΩΝ



Αναδείξτε τον Ρόλο σας στις Εναλλακτικές Θεραπείες

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

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



Εμπιστεύομαι
τον Φαρμακοποιό μου
www.y-o.gr

lti Learn to Invest
by GreekShares.com



Η Συμμετοχή Όλων στο Forum
Είναι ΔΩΡΕΑΝ
με Δωρεάν Parking, Τσάντα,
Μηλοκ Σημειώσεων & Snacks
Παρέχεται
Πιστοποιητικό Παρακολούθησης

ΣΑΒΒΑΤΟ, 1 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2016

12:00 Προσέλευση

ΑΙΘΟΥΣΑ I-4

13:00 - 13:40

Εναλλακτικές Προσεγγίσεις στην Υγεία
Αρχικές Εισηγήσεις - Χαιρετισμοί

13:40 - 14:20 Διάλειμμα

14:20 - 15:00

**Επιλογή Αρωματικών Φαρμακευτικών Φυτών για το
Ράφι του Φαρμακοποιού**

Ο Βαλκανικός Βοτανικός Κήπος Κρουσίων και το Εργαστήριο Προστασίας και Αξιοποίησης Αυτοφυών και Ανθοκομικών Ειδών του ΕΛΓΟ ΔΗΜΗΤΡΑ, έχουν ως αποστολή την έρευνα για τη συλλογή, την αναπαραγωγή και την αειφορική αξιοποίηση της φυτικής βιοποικιλότητας της Ελλάδας.

Η εναλλακτική και καινοτόμος αντιμετώπιση της φυτικής παραγωγής είναι επιβεβλημένη και η παραγωγή πιστοποιημένων προϊόντων και, όπου απαιτείται, τιτλοδοτημένων και «Ελληνικής» Ταυτότητας με χρήση μεθόδων φιλικών προς το περιβάλλον, θα πρέπει να αποτελεί το όραμα και τον άμεσο στόχο όλων των εμπλεκόμενων.

Δρ. Ελένη Μαλούπα, Διευθύντρια Ινστιτούτου Γενετικής Βελτίωσης και Φυτογενετικών Πόρων, Γενική Διεύθυνση Αγροτικής Έρευνας, Ελληνικός Γεωργικός Οργανισμός ΔΗΜΗΤΡΑ

15:00 - 15:40 Διάλειμμα

15:40 - 16:20 Στρογγυλό Τραπέζι

**Επιτυχημένες Πρακτικές στις Εναλλακτικές Θεραπείες:
4 Φαρμακεία Καταθέτουν την Εμπειρία τους**

Στο στρογγυλό αυτό τραπέζι ο κάθε Φαρμακοποιός θα παρουσιάσει τις εμπειρίες του πάνω σε ένα τομέα εναλλακτικών προσεγγίσεων. Θα παρουσιαστούν τα κίνητρα ενασχόλησης, η οργάνωση που ακολουθήθηκε, η στρατηγική προβολής και ενημέρωσης των πελατών, τα ποιοτικά και ποσοτικά οφέλη που επετεύχθηκαν καθώς και ο σχεδιασμός της ανάπτυξης για το μέλλον.

Συντονίστρια: Πόπη Χαραμή, Φαρμακοποιός, Αρχισυντάκτρια του Περιοδικού PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Συμμετέχουν οι Φαρμακοποιοί:

Γεράσιμος Σολδάτος (Πρέβεζα), Έμφαση στην Αρωμαθεραπεία

Γιάννα Περγαντά (Αθήνα), Έμφαση στην Ομοιοπαθητική Μυρσίνη Σκόνδρα (Πάτρα), Έμφαση στα Συμπληρώματα Διατροφής

Χρυσάνθη Φετινίδου (Πάτρα), Έμφαση στο Εργαστήριο και στη Φυτοθεραπεία

Αξίζει να είστε όλοι εδώ!



12 Ομιλίες, 4 Στρογγυλά Τραπέζια και 5 Εργαστήρια, που θα σας βοηθήσουν να εφαρμόσετε θεραπευτικές στρατηγικές, μέσα από μία αυστηρά επιστημονική γνώση των φυσικών παρασκευασμάτων, για να ανταποκριθείτε στις ανάγκες του σύγχρονου καταναλωτή!

16:20 - 17:00 Διάλειμμα

17:00 - 18:30 Στρογγυλό Τραπέζι

Οι Απόψεις των Συλλογικών Φορέων

Θα αναπτυχθούν τα πλέον επίκαιρα θέματα, που αφορούν τα Φαρμακεία και οι ενέργειες των συλλόγων για την επίλυσή τους.

Συντονιστής: Ανδρέας Σοφιανόπουλος, Πρόεδρος Φ Σ Αχαΐας
Συμμετέχουν:

Βασιλική Φράγκου, Πρόεδρος Φ Σ Αρκαδίας
Δημήτριος Θεοδωρόπουλος, Πρόεδρος Φ Σ Ηλείας
Δονάτος Αρβανίτης, Πρόεδρος Φ Σ Αιγιαλείας
Πέτρος Πετρόπουλος, Πρόεδρος Φ Σ Αιτωλοακαρνανίας
Σωτήριος Αργυρόπουλος, Πρόεδρος Φ Σ Μεσσηνίας

ΑΙΘΟΥΣΑ Ι-10

14:20 - 15:00

Βιοτρόφιμα, Μια Κατηγορία με Προοπτική Ανάπτυξης

Τα βιολεϊτουργικά τρόφιμα αποτελούν μια νέα και σημαντική αγορά. Εδώ η επιστήμη προσπάθησε να ενσωματώσει φυσικά συστατικά, όπως φυτικές στερόλες, ωμέγα-3 λιπαρά οξέα, συζευγμένο λινολεϊκό οξύ (CLA), συνένζυμο Q10, γλυκοζαμίνη, GABA - κ.α, έτσι ώστε να τους δώσει τα οφέλη της προληπτικής ιατρικής. Αυτά τα προϊόντα μπορούν κάλλιστα να προωθηθούν και από το Φαρμακείο, προσθέτοντας ένα συν στην παροχή υπηρεσιών υγείας και φροντίδας.

Γιώργος Ζακυνθινός, Αν. Καθηγητής Τμήματος Τεχνολογίας Τροφίμων, ΤΕΙ Πελοποννήσου

15:00 - 15:40 Διάλειμμα

15:40 - 16:20

Η Ομοιοπαθητική Ιατρική "Θεραπείει" το Φαρμακείο

Με την Ομοιοπαθητική Ιατρική ο Φαρμακοποιός διευρύνει την επιστημονική του υπόσταση, ενώ ταυτόχρονα αναβαθμίζει την επαγγελματική του επίδοση. Με τη διάθεση των ομοιοπαθητικών φαρμάκων, που είναι επίσημα φάρμακα, τόσο της Ελληνικής Πολιτείας όσο και της Ευρωπαϊκής Ένωσης, ο Φαρμακοποιός εμπλουτίζει το εργαστήριό του που πλέον είναι τόσο σημαντικό για την επιβίωση αλλά και την ανάπτυξη του Φαρμακείου του.

Σωτήρης Μποτής, Ομοιοπαθητικός Ιατρός

ΚΥΡΙΑΚΗ, 2 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2016

08:30

Προσέλευση

ΑΙΘΟΥΣΑ Ι-4

11:00 - 11:40 Στρογγυλό Τραπέζι

Από την Αυτόχθονη Γνώση στα Επιστημονικά Δεδομένα

Με όχημα τη δυναμική των Κρητικών βοτάνων και την ενσωμάτωση της εθνοβοτανολογικής γνώσης στη σύγχρονη έρευνα αλλά και την παραγωγική διαδικασία, 4 διακεκριμένοι καθηγητές του Πανεπιστημίου Κρήτης θα μας ταξιδέψουν από την Αυτόχθονη γνώση στα Επιστημονικά δεδομένα, αναδεικνύοντας ερευνητικά δεδομένα των εργαστηρίων τους καθώς και τις δυνατότητες αξιοποίησής τους, τόσο στη θεραπευτική πρακτική, όσο και ως μοχλός ανάπτυξης, με πολλαπλασιαστικά οφέλη γνώσης και ανταποδοτικότητας.

Συμμετέχουν οι Καθηγητές του Πανεπιστημίου Κρήτης:

**Γεώργιος Σουρβίνος, Καθηγητής Κλινικής Ιολογίας
Ηλίας Καστανάς, Καθηγητής Εργαστηριακής
Ενδοκρινολογίας**

**Στέργιος Πυρίντσος, Αναπληρωτής Καθηγητής
Βιολογίας**

**Χρήστος Λιονής, Καθηγητής Γενικής Ιατρικής κ ΠΦΥ
Χορηγός OLVOS - Galenica**

11:40 - 12:15 Διάλειμμα

12:15 - 13:15 Στρογγυλό Τραπέζι

Φυτοθεραπεία: Από τη Γνώση στην Πρακτική

Από την πλευρά των Πανεπιστημιακών εισηγητών θα αναπτυχθούν οι βασικές γνώσεις πάνω στα οφέλη της φυτοθεραπείας σε ποιές κατηγορίες παθήσεων εφαρμόζεται κυρίως και με ποιά φυτά. Από την πλευρά των Φαρμακοποιών θα παρουσιαστούν οι ενέργειες ανάπτυξης της φυτοθεραπείας στην καθημερινή πρακτική τους, με ποια κριτήρια επιλέγουν τους προμηθευτές τους και τι ενέργειες προώθησης και επικοινωνίας εφαρμόζουν γι' αυτή την κατηγορία.

Συντονιστής: Αλέξιος Λεάνδρος Σκαλτσούνης,
**Καθηγητής Φαρμακογνωσίας και Χημείας Φυσικών
Προϊόντων, Πανεπιστήμιο Αθηνών**

Συμμετέχουν:

**Ανδρέας Καλλιβωκάς, Φαρμακοποιός
Βασίλης Προσελέντης, Φαρμακοποιός
Φωτεινή Λάμαρη, Αν. Καθηγήτρια Φαρμακογνωσίας,
Πανεπιστήμιο Πατρών**

13:15 - 14:10 Διάλειμμα



Εμπιστοσύνη
τον Φαρμακοποιό μου
www.y-o.gr



**Αξιόπιστες συμβουλές
Υγείας και Ομορφιάς
από φαρμακοποιούς
και άλλους
επαγγελματίες
υγείας!**

PHARMACY®
management
www.PharmaManage.gr ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ



Προγραμματίστε τον χρόνο σας σύμφωνα με τις 12 Ομιλίες, τα 4 Στρογγυλά Τραπέζια και τα 5 Εργαστήρια που σας ενδιαφέρουν!

14:10 - 14:40

Αντιμετωπίζοντας τις Πεπτικές Διαταραχές με τη Δύναμη της Φύσης

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

Ελπινίκη Μπισκανάκη, Φαρμακοποιός

14:40 - 15:10

Συμπληρώματα Διατροφής Χωρίς Μηχανισμό Δράσης. Το Φαρμακείο Δίνει Απαντήσεις

Η ζήτηση των συμπληρωμάτων διατροφής βαίνει αυξανόμενη στο Φαρμακείο, το ίδιο και η αύξηση της κερδοφορίας τους. Ορισμένα πολύ γνωστά συμπληρώματα διατροφής δεν έχουν διαπιστωμένο μηχανισμό δράσης, ενώ έχουν κλινικές μελέτες που μας βοηθούν να τεκμηριώσουμε το αποτέλεσμα τους στους πελάτες μας, καλούμενοι να εξηγήσουμε με όσο το δυνατόν απλούστερο τρόπο τη λειτουργία τους.

Πηγή Αθανασίου, Φαρμακοποιός

15:10 - 15:40 Διάλειμμα

15:40 - 16:20

Bioelectronic Medicine: Τεχνολογίες για Θεραπείες, που Έρχονται από το Μέλλον

Η Bioelectronic Medicine αξιοποιεί τα μικρορεύματα και ηλεκτρομαγνητικά πεδία για τη θεραπεία συγκεκριμένων παθολογιών. Αυτό επιτυγχάνεται είτε μέσω της διέγερσης συγκεκριμένων νευρικών ινών που επάγουν το αναμενόμενο αποτέλεσμα σε απομακρυσμένη θέση, είτε με την απευθείας αλληλεπίδραση με τον πάσχοντα ιστό, είτε με την καθοδήγηση νανοσωματιδίων που είναι φορτισμένα με ίχνη χημικής φαρμακευτικής ουσίας.

Κωνσταντίνος Πουλάς, Αν. Καθηγητής Βιοχημείας, Τμήμα Φαρμακευτικής, Πανεπιστήμιο Πατρών

16:20 - 16:50 Διάλειμμα

16:50 - 17:30

Φυσιορρύθμιση και η Δύναμη των Προσαρμογόνων Φυτών

Η φυσιορρύθμιση μέσα από την ολιστική προσέγγιση του ανθρώπινου οργανισμού σαν ένα σύνθετο βιολογικό σύστημα, προάγει τον συνολικό σκοπό της ομοιόστασης και αναδεικνύει τη δύναμη των προσαρμογόνων φυτών, στη ρύθμιση βασικών μοριακών μεσολαβητών που την επηρεάζουν.

Σοφία Τσαλουχίδου, Φαρμακοποιός, Ερευνήτρια LUDES University Lugano Switzerland & Academy of Nutritional Medicine London

ΑΙΘΟΥΣΑ I-10

11:00 - 11:40

Γαλνικά Σκευάσματα: Ασφάλεια και Αποτελεσματικότητα

Τα γαλνικά σκευάσματα είναι αυτά τα οποία παρασκευάζει ο Φαρμακοποιός στο εργαστήριο του Φαρμακείου κατόπιν συνταγής ιατρού, για συγκεκριμένο ασθενή. Λόγω της μεγάλης σημασίας τους έχουν χαρακτηριστεί ως σκευάσματα προστιθέμενης αξίας. Ο WHO περιγράφει τα ποιοτικά φαρμακευτικά σκευάσματα ως ασφαλή και αποτελεσματικά.

Σοφία Χατζηπαντωνίου, Επικ. Καθηγήτρια Εργαστηρίου Φαρμακευτικής Τεχνολογίας, Τμήμα Φαρμακευτικής, Σχολή Επιστημών Υγείας, Πανεπιστήμιο Πατρών

11:40 - 12:15 Διάλειμμα

12:15 - 12:45

Γιατί το Φυσικό Έχει Γίνει Τάση Συμπεριφοράς του Καταναλωτή

Μπορούμε να μιλάμε για τάση της αγοράς; Η προσέλευση προς οτιδήποτε φυσικό, παραδοσιακό και αγνό, έχει γίνει στις μέρες μας μια κοινωνική συμπεριφορά διαρκής και η προσφορά αυξάνεται ανάλογα με τη ζήτηση.

Το Φαρμακείο αποτελεί το κατάστημα που έχει παράδοση σε αυτόν τον τομέα και του αξίζει να δρέψει τους καρπούς!

Πόπη Χαραμή, Φαρμακοποιός, Αρχισυντάκτρια του Περιοδικού PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

12:45 - 13:15

Αρωματοθεραπεία: η Σωστή Χρήση και Εφαρμογή των Γνήσιων Αιθέριων Ελαίων στην Θεραπευτική

Αναλύοντας την έννοια της αρωματοθεραπείας, ποιες οι κύριες κατηγορίες των αιθέριων ελαίων που χρησιμοποιούνται στη θεραπευτική, ποιές προδιαγραφές πρέπει να πληρούν, και σε ποιές κυρίως παθήσεις έχουν ευεργετικά αποτελέσματα; Όλες οι χρήσιμες πληροφορίες, οι αξιόπιστες πηγές γνώσης και οι συμβουλές, καθώς και η εμπειρία ενός ειδικού, για να αναπτύξετε αυτή την κατηγορία.

Διονύσης Μεντές, Φαρμακοποιός - Αρωματοθεραπευτής

13:15 - 14:10 Διάλειμμα

www.PharmaManage.gr

Διοίκηση Φαρμακείου και Επικοινωνία Υγείας

Αξιοποιήστε τα Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης



αξίζει να συνδεθείτε μαζί μας!

Δείτε Το Επάγγελμα σας με Ένα Άλλο Βλέμμα...

Φυτοθεραπεία • Αρωματοθεραπεία • Ομοιοπαθητικά Σκευάσματα

Προϊόντα Εργαστηρίου & Γαλνικά Σκευάσματα • Συμπληρώματα Διατροφής

Φυσικά Καλλυντικά Προϊόντα • Φαρμακοτρόφιμα • Ιατροτεχνολογικά Προϊόντα

14:10 - 15:10

**Στρογγυλό Τραπέζι: Κλινική Φαρμακευτική
Παρόν και Μέλλον**

Τι είναι κλινικός Φαρμακοποιός, ποιες οι αρμοδιότητές του και πώς διαφοροποιείται από τον νοσοκομειακό Φαρμακοποιό, καθώς και ποιο είναι το νομικό πλαίσιο στο οποίο κινείται; Ποιες οι εξελίξεις της κλινικής φαρμακευτικής στο εξωτερικό και πως ενδεχομένως θα προσαρμοστούν στην ελληνική πραγματικότητα; Ποιοι οι λόγοι για τους οποίους ένας Φαρμακοποιός θα άξιζε να ακολουθήσει τον δρόμο αυτό;

**Συντονιστής: Διαμαντής Κλημεντίδης, Κλινικός Φαρμακοποιός
MSc Υπεύθυνος Νοσοκομειακού Φαρμακείου στην
Κλινική Αγία Αικατερίνη, Θεσσαλονίκη**

Συμμετέχουν οι Κλινικοί Φαρμακοποιοί:

**Δήμητρα Ιωάννα Λαμπροπούλου, MSc, Clinical Research
Coordinator, Ογκολογικό Νοσοκομείο Κηφισιάς**

Άγιοι Ανάργυροι

Ζωή Παναγή, MSc, PhD, Υπεύθυνη Κεντρικής Μονάδας

Παρασκευής Στείων Ενδοφλεβίων Διαλυμάτων,

Πανεπιστημιακό Νοσοκομείο Πατρών

Σπυρίδων Νιώμας, MSc, Επιστημονικός Συνεργάτης Μονάδας

Εντατικής Θεραπείας, Ναυτικό Νοσοκομείο Αθηνών

15:10 - 15:40 Διάλειμμα

15:40 - 16:20

**Συμπληρώματα Διατροφής: Προληπτική και
Θεραπευτική Πρόταση. Ανεπιθύμητες Ενέργειες και
Αλληλεπιδράσεις**

Τα συμπληρώματα διατροφής αναπτύσσονται ραγδαία. Το κάθε συμπλήρωμα θα μπορούσε να λειτουργήσει προληπτικά και θεραπευτικά, αλλά συνάμα να επιδεινώσει μια υποκείμενη νοσολογική κατάσταση ή να δημιουργήσει μια νέα. Πρέπει να γνωρίζουμε τι προτείνουμε, σε ποιον, για πόσο χρονικό διάστημα και γιατί. Η γνώση είναι δύναμη προς όφελος της Δημόσιας Υγείας.

**Παναγιώτης Πλώτας, MD, GPC, MSc, PhD, Πρόεδρος
Ινστιτούτου Δημόσιας Υγείας & Κοινωνικής Πολιτικής**

16:20 - 16:50 Διάλειμμα

16:50 - 17:30

**Στατιστική Ανάλυση για τα Συμπληρώματα Διατροφής
στην Ελλάδα. Η Τάση προς τη Φυσική Αντιμετώπιση
πολλών Ασθενειών**

Η ιατρική, μια από τις αρχαιότερες επιστήμες, βρήκε τις πρώτες της εφαρμογές στην πρόληψη και θεραπεία των τότε γνωστών ασθενειών, με φυσικά μέσα. Για πολλές δεκαετίες από τότε που ανακαλύφθηκαν τα πρώτα φάρμακα η αντιμετώπιση των νοσημάτων γινόταν με χημικές ουσίες. Στις μέρες μας παρατηρείται μια στροφή στον πιο φυσικό τρόπο ζωής και κυρίως στη χρήση όσο το δυνατόν περισσότερο φυσικών ουσιών. Αυτό είχε σαν αποτέλεσμα στην εγχώρια αγορά να κυριαρχήσουν τα συμπληρώματα διατροφής φυτικής και φυσικής προέλευσης. Έτσι αρκετές επιχειρήσεις δραστηριοποιήθηκαν σε αυτό τον τομέα, οι περισσότερες των οποίων ασχολούνται και με άλλες κατηγορίες προϊόντων όπως των παραφαρμακευτικών, των καλλυντικών, των ειδών διατροφής, κλπ.

Γώργος Γιαννόπουλος, Μοριακός Βιολόγος

Χορηγός abc Kinitron

**Το Μέλλον του Φαρμακείου και
οι Απόψεις των Συλλογικών Φορέων**

ΕΡΓΑΣΤΗΡΙΑ

ΣΑΒΒΑΤΟ, 1 ΟΚΤΩΒΡΙΟΥ 2016

**MENARINI HELLAS
Αίθουσα I - 12, 75 Θέσεις**

**12:30 - 14:15 Η Δημιουργική Πώληση στα OTC
Πρόκληση ή Αναγκαιότητα;
Συντονιστής: Ν. Βελτράς**

**14:30 - 15:15 Χρηματοοικονομικά Λειτουργίας
Φαρμακείου
Συντονιστής: Ν. Βελτράς**

**15:30 - 16:15 Marketing Φαρμακείου με
Προσανατολισμό στα ΜΗΣΥΦΑ
Συντονιστής: Ν. Βελτράς**

**16:30 - 17:15 Το After Sales και η Σπουδαιότητα της
Σωστής Εφαρμογής του
Συντονιστής: Π. Βελισσαρίου**

**17:30 - 18:15 Διαχείριση Αποθέματος Φαρμακείου και
Διαδικασία Αγοράς
Συντονιστής: Π. Βελισσαρίου**

**Κρατήσεις Θέσεων: Πασχάλη Λίτσα, Τ: 210 8316111-113
litsa_paschali@menarini-group.com**

**e - Learning
MERCHANDISING**

**Ανακαλύψτε το
Merchandising
στον Ειδικά
Διαμορφωμένο Χώρο!**

Και μην ξεχνάτε...

**Αυτό που οι άλλοι αποκαλούν «κρίση»
εμείς πρέπει τώρα να το βλέπουμε
σαν μία πραγματική ευκαιρία
για να γίνουμε ακόμα καλύτεροι!**

Ευχαριστούμε για τη Συνεργασία και την Υποστήριξη:

abc Kinitron
ATHENS

adelco

Apollonian
nutrition

ASCENSIA
Diabetes Care

Galenica α.ε.

HealthAid
VITAMINS
PHARMA CENTER

HOLISTIC MED
φυσικά για εσάς!

ITeQ
ΕΙΚΟΝΑ - ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ - ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ

lti Learn to Invest
by GreekShares.com

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

MEDICUM MEDIHUB



MENARINI HELLAS A.E.

NATURE'S PATH
Restart your life

olvos
SCIENCE α.ε.

ΚΩΣΤΑΣ Α. ΠΑΠΑΕΛΛΗΝΑΣ (ΕΛΛΑΣ) ΑΕΒΕ

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

SKIN

ΣΥΦΑΚ
ΣΥΝΕΤΑΙΡΙΣΜΟΣ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΩΝ
ΚΡΗΤΗΣ ΚΑΙ ΔΟΔΕΚΑΝΗΣΩΝ

υγεία +
ομορφιά
Ερευνητικό Φαρμακολογικό μου
www.y-o.gr

VALEANT
Pharmaceuticals International, Inc.
PHARMASWISS

VENCIL
PHARMACEUTICALS

YOUTH LAB.
DERMOCOSMETICS

από το 1970
ZARBIS

ΔΗΛΩΣΤΕ **ΤΩΡΑ** ΤΗ ΔΩΡΕΑΝ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΑΣ!

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

ή ΚΑΝΤΕ ΤΗΝ ONLINE ΕΓΓΡΑΦΗ ΣΑΣ:

<http://goo.gl/VV08X4>

ΓΙΑ ΤΗ ΔΩΡΕΑΝ ΕΙΣΟΔΟ ΧΡΗΣΙΜΟΠΟΙΗΣΤΕ ΚΑΙ ΤΙΣ ΚΑΡΤΕΣ

Μαζί μας!



25 χρόνια Health Plus SA

Ατενίζοντας το μέλλον

με ΑΙΣΙΟΔΟΞΙΑ



Σταθερός προσανατολισμός της Health Plus είναι η σχέση ποιότητας / τιμής, που μας καθιστά σήμερα, 25 χρόνια μετά, έναν από τους ισχυρότερους διανομείς προϊόντων υγείας στην Ελληνική αγορά του φαρμακείου, τιμολογώντας απευθείας 4.500 φαρμακεία, όλες τις φαρμακαποθήκες και σε συνεργασία με όλα τα δίκτυα φαρμακείων (Active Health, Advance Pharmacies, Pharmaxis, Pharma Plus).

Σταθερή επιλογή μας, η συνεργασία με μεγάλα εργοστάσια του εξωτερικού, εξασφαλίζοντας προϊόντα καινοτόμα.

- Πρώτη μεγάλη συνεργασία το 1991 είναι με την εταιρεία PIETRASANTA PHARMA (ITALY) που έχει τα brands MASTER AID, ILLA CARE, RESOLVE. Τα επιδερμικά MASTER AID, πρώτα σε μερίδιο αγοράς στην Ελλάδα, περιλαμβάνουν πάνω από 250 κωδικούς και δίνουν λύση στον

Η εταιρεία **Health Plus SA** ιδρύθηκε το 1991 με στρατηγικό προσανατολισμό να δραστηριοποιηθεί στον χώρο των παραφαρμακευτικών και καλλυντικών προϊόντων στο φαρμακείο. Οι κατηγορίες αυτές, που αναπτύσσονται έντονα τα τελευταία χρόνια, αποτελούν το πιο δυναμικό και απαιτητικό τμήμα των πωλήσεων ενός φαρμακείου. Η επιλογή μας αυτή, ήταν το αποτέλεσμα της διαπίστωσης ότι υπάρχει ανάγκη προϊόντων στα φαρμακεία που να έχουν τα εξής δύο χαρακτηριστικά: άριστη ποιότητα και προσιτή τιμή.



φαρμακοποιό για οποιοδήποτε περιστατικό τραύματος παρουσιάσει στο φαρμακείο του. Η σειρά ILLA CARE, περιλαμβάνει γυναικεία ειδικά προϊόντα, κατάλληλα για μια απαιτητική και δραστήρια γυναίκα. Το brand RESOLVE αποτελείται από υψηλής τεχνολογίας προϊόντα που βοηθούν την αισθητική της γυναίκας στην αντιμετώπιση ουλών.

- Η δεύτερη μεγάλη συνεργασία το 2002 έγινε με την FARMACEUTICCI DOTTOR CICCARELLI που έχει τα ισχυρά brand DOTT. CICCARELLI FOOT HYGIENE (περιποίηση ποδιών), CERA DI CUPRA (καλλυντικά), PASTA DEL CAPITANO (στοματική υγιεινή).
- Η τρίτη και σχετικά πρόσφατη συνεργασία ήταν το 2012 με την PRONOVA LABORATORIES με το προϊόν LICENER (αντιφθειρικό), που μέσα σε πολύ μικρό χρονικό διάστημα, λόγω της υψηλής του ποιότητας και αποτελεσματικότητας, βρέθηκε στις 3 πρώτες θέσεις των προϊόντων της αγοράς για την καταπολέμηση των ψειρών.

Συνεχείς επενδύσεις

Μέσα σε αυτά τα 25 χρόνια, η Health Plus SA, συνεχίζει να επενδύει σε ανθρώπινο δυναμικό και τεχνολογία. Η συνεχής εκπαίδευση του τμήματος πωλήσεων κατάφερε να πετύχει σε σύντομο χρονικό διάστημα την εποικοδομητική συνεργασία μας με τα φαρμακεία, αναδεικνύοντας τα προϊόντα μας σε προϊόντα αναφοράς για τον φαρμακοποιό.

Παράλληλα επενδύουμε στην επικοινωνία με τον καταναλωτή με διαφήμιση στην τηλεόραση, στο ραδιόφωνο και τα περιοδικά, βοηθώντας έτσι τον φαρμακοποιό στις πωλήσεις του. Το έντυπο υλικό και τα stands μας μέσα στο φαρμακείο, λειτουργούν συμπληρωματικά με τις έντονες διαφημιστικές καμπάνιες, ώστε τα προϊόντα να καθιερωθούν γρήγορα στη συνείδηση του καταναλωτή. Η εταιρεία πουλά πάνω από 1.500.000 τεμάχια από όλα τα brands των προϊόντων της κάθε έτος στα φαρμακεία. Κάθε Έλληνας και Ελληνίδα έχει δοκιμάσει και εκτιμήσει επανειλημμένα την ποιότητα



των προϊόντων αυτών.

Τα τελευταία χρόνια, ακολουθώντας τις τάσεις της εποχής, επενδύουμε και στην ψηφιακή επικοινωνία, με την ανανεωμένη ιστοσελίδα www.health-plus.gr, δικό μας κανάλι στο youtube (Health plus) και με ισχυρή παρουσία στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης (Facebook - Cera Di Cupra 170.000 followers).

Στο διάστημα αυτό η εταιρεία ανέπτυξε και επιτυχημένη εξαγωγική δραστηριότητα σε Κύπρο και Βουλγαρία, λόγω της εμπιστοσύνης των Ευρωπαϊκών εργοστασίων στο πρόσωπο της.

Το 2010, βλέποντας τα σημάδια της οικονομικής κρίσης να προμηνύουν αλλαγές και στον χώρο του φαρμακείου (μείωση φαρμακευτικής δαπάνης, περιορισμό του ποσοστού κέρδους στο φάρμακο), η εταιρεία επέλεξε να κινηθεί επιθετικά και να επενδύσει σταθερά στην ανάπτυξη της με περισσότερα προϊόντα, τηρώντας πάντα τη σωστή αναλογία ποιότητας/ τιμής για τον καταναλωτή. Αποτέλεσμα ήταν να αυξηθεί τις πωλήσεις της και το μερίδιο αγοράς σε όλα τα brands που εκπροσωπεί.

Τελευταία κίνηση της, μέσα στην κορύφωση της κρίσης, τέλος 2015, αποφάσισε να επενδύσει σε πιο μεγάλο και σύγχρονο Logistic Center, μεταφέροντας γραφεία και αποθήκη στη Βιομηχανική Περιοχή Κορωπίου σε εγκαταστάσεις 1.400 τ.μ.

Η επιτυχία της εταιρείας Health Plus SA δεν είναι αυτοσκοπός αλλά μας γεμίζει με αυτοπεποίθηση ώστε να συνεχίσουμε με περισσότερο πάθος και ενθουσιασμό την πορεία μας.

Το 2016, γιορτάζοντας τα γενέθλια των 25 χρόνων, οι εργαζόμενοι δείχνουν ιδιαίτερο ζήλο και εκπροσωπούν με τον καλύτερο δυνατό τρόπο την επιχείρηση και τις αξίες της.

Παρά τις δύσκολες καταστάσεις που περνά η χώρα μας, προχωράμε μπροστά:

- ΑΝΑΖΗΤΩΝΤΑΣ ΝΕΟΥΣ ΤΡΟΠΟΥΣ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ ΤΩΝ ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ
- ΚΑΤΑΚΤΩΝΤΑΣ ΤΗΝ ΕΜΠΙΣΤΟΣΥΝΗ ΚΑΙ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΑ ΝΕΩΝ ΠΕΛΑΤΩΝ
- ΕΞΥΠΗΡΕΤΩΝΤΑΣ ΜΕ ΣΥΝΕΠΕΙΑ ΤΟΥΣ ΠΕΛΑΤΕΣ ΜΑΣ
- ΔΙΕΥΡΥΝΩΝΤΑΣ ΝΕΕΣ ΑΓΟΡΕΣ ΚΑΙ ΣΥΝΕΡΓΑΣΙΕΣ
- ΕΚΠΑΙΔΕΥΟΝΤΑΣ ΣΥΝΕΧΩΣ ΤΟ ΑΞΙΟ ΚΑΙ ΥΠΕΥΘΥΝΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ ΜΑΣ
- ΑΞΙΟΛΟΓΩΝΤΑΣ ΚΑΙ ΛΑΜΒΑΝΟΝΤΑΣ ΥΠΟΨΗ ΠΑΡΑΠΟΝΑ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ ΒΕΛΤΙΩΣΗΣ
- ΒΑΖΟΝΤΑΣ ΣΤΟΧΟΥΣ ΚΑΙ ΔΟΥΛΕΥΟΝΤΑΣ ΓΙΑ ΤΗΝ ΕΠΙΤΕΥΞΗ ΤΟΥΣ

Ατενίζουμε το μέλλον με αισιοδοξία,

Με τιμή,

Προκόπης Βαβούλης

Διευθύνων Σύμβουλος

Η Adelco ενημερώνει τους φαρμακοποιούς

Με μεγάλη επιτυχία ολοκλήρωσε η ομάδα της **Adelco** τον πρώτο κύκλο επικοινωνίας με τους κατά τόπους Φαρμακοποιούς στις περιοχές, Θεσσαλονίκης, Κοζάνης, Αγρινίου, Πάτρας, και Αλεξανδρούπολης. Το πρόγραμμα περιείχε ενημέρωση για τα συμπληρώματα διατροφής νέας γενιάς, καθώς και για τον τρόπο της σωστής επικοινωνίας του Φαρμακοποιού με τον πελάτη. Η **Adelco A.E.** είναι μια οικογενειακή φαρμακευτική εταιρεία με δυναμική παρουσία στην Ελλάδα από το 1934.



Ο πρόεδρος και διευθύνων σύμβουλος της **Adelco A.E.** κ. Ευάγγελος Κολοκοτρώνης ανάμεσα σε στελέχη της εταιρείας

«Αξίζει» Η εκστρατεία ενημέρωσης για τον Διαβήτη και τη Δυσλιπιδαιμία από τη MSD Ελλάδα



Μια επιτυχημένη εκστρατεία ενημέρωσης με τίτλο «Αξίζει», πραγματοποιήθηκε πανελλαδικά με στόχο την ενημέρωση και ευαισθητοποίηση του κοινού για τον Διαβήτη και τη Δυσλιπιδαιμία, ως δύο εκ των πιο σημαντικών παραγόντων κινδύνου για το καρδιομεταβολικό σύνδρομο. Το πρόγραμμα ήταν μια πρωτοβουλία της **MSD Ελλάδας** υπό την αιγίδα της Ελληνικής Διαβητολογικής Εταιρείας και της Ελληνικής Εταιρείας Αθηροσκλήρωσης. Η εκστρατεία που ξεκίνησε από τα τέλη Μαΐου '16 και πραγματοποιήθηκε σε τέσσερις μεγάλες πόλεις (Θεσσαλονίκη, Λάρισα, Πάτρα και Ηράκλειο Κρήτης), προσέγγισε περισσότερους από 20.000 πολίτες. Υψηλή επισκεψιμότητα είχε και η ειδική ιστοσελίδα της ενέργειας www.axizi.gr. Για την υλοποίηση



της εκστρατείας, χρησιμοποιήθηκε ένα ευρύ φάσμα επικοινωνιακών ενεργειών σε παραδοσιακά και online μέσα, υλοποιώντας παράλληλα δράσεις ενημέρωσης του κοινού σε όλη την Ελλάδα. Το ενημερωτικό υλικό που δημιουργήθηκε (αφίσες, ενημερωτικά φυλλάδια κλπ.) διατέθηκε στο κοινό και μέσω των φαρμακείων.

ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ SYSTEMS Νέο φαρμακείο στη Δροσιά Αττικής

Η **Βογιατζόγλου Systems** ανέλαβε τον πλήρη σχεδιασμό, την επίπλωση και την κατασκευή του φαρμακείου του κ. Δ. Καλδρυμίδη στη Δροσιά Αττικής. Με γνώμονα τις απαιτήσεις και τις ανάγκες του φαρμακοποιού αλλά και με έξυπνες ιδέες που εξασφάλισαν την υψηλή αισθητική και την πλήρη εργονομία του επαγγελματικού χώρου, η Βογιατζόγλου Systems δημιούργησε ένα φαρμακείο που πραγματικά εντυπωσιάζει! Η minimal αισθητική που κυριαρχεί στην αρχιτεκτονική του χώρου αλλά και στα συστήματα επίπλωσης συνθέτουν μια εικόνα που ελκύει την προσοχή του πελάτη και παράλληλα συμβάλλει στην εύρυθμη λειτουργία και την εμπορική επίδοση του φαρμακείου.

www.voyatzoglou.gr



+ Εργαστήριο

ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ ΕΠΙΠΛΩΣΗΣ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ

www.voyatzoglou.gr

δείτε περισσότερα στο
PORTFOLIO



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

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



ΒΟΓΙΑΤΖΟΓΛΟΥ
SYSTEMS



Η Aegate
σταθερά
επενδύει
προς όφελος του φαρμακοποιού

Η συνεχιζόμενη επένδυση της **Aegate** στην ανάπτυξη μιας ολοκληρωμένης λύσης πιστοποίησης της αυθεντικότητας των φαρμάκων, εξασφαλίζει ότι η λειτουργία του φαρμακείου είναι ακόμα πιο γρήγορη και απόλυτα ασφαλής. Το σύστημα της Aegate λειτουργεί, πλήρως ή πιλοτικά, σε διάφορες ευρωπαϊκές χώρες. Ο Γενικός Διευθυντής του Βελγικού Φαρμακευτικού Συλλόγου (APB), Luc Adriaenssens, πρόσφατα δήλωσε: «Ο APB και 2550 φαρμακοποιοί έχουν, από το 2007, θετική εμπειρία με το σύστημα πιστοποίησης της αυθεντικότητας των φαρμάκων της Aegate». Δέσμευση της Aegate είναι η κάλυψη των αναγκών της ελληνικής αγοράς στην πρόληψη της διακίνησης ψευδευπίγραφων σκευασμάτων στη νόμιμη αλυσίδα εφοδιασμού, με γνώμονα τις ιδιαίτερες ανάγκες του φαρμακείου.

Η Pfizer Hellas στηρίζει το έργο της Ελληνικής Ομάδας Διάσωσης

Η Pfizer Hellas ανταποκρινόμενη σε αίτημα της **Ελληνικής Ομάδας Διάσωσης** (Ε.Ο.Δ.), προσέφερε



χορηγία συνολικού ύψους 7.000 ευρώ, για την προμήθεια διασωστικού εξοπλισμού και εξοπλισμού Α' Βοηθειών. Ο εξοπλισμός θα χρησιμοποιηθεί στις επιχειρήσεις έρευνας και διάσωσης που πραγματοποιεί η Ε.Ο.Δ. στο πλαίσιο του προγράμματος «ΑΙΓΕΑΣ» στα νησιά του Ανατολικού Αιγαίου και συγκεκριμένα στη Λέσβο, στη Σάμο και στην Κω. Η προστασία των προσφύγων, ιδιαίτερα των παιδιών και των ευαίσθητων ομάδων, αποτελεί προτεραιότητα για τη Pfizer Hellas στο πλαίσιο της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης. Τον Οκτώβριο του 2015 η εταιρεία προχώρησε στη δωρεά 8.300 φαρμάκων στο Κέντρο Ελέγχου και Πρόληψης Νοσημάτων (ΚΕΕΛΠΝΟ), για την κάλυψη των αναγκών πρωτοβάθμιας φροντίδας των προσφύγων και μεταναστών που βρίσκονται στη χώρα. Σε παγκόσμιο επίπεδο, η Pfizer έχει προσφέρει δωρεές συνολικού ύψους άνω των 200.000 δολαρίων σε διεθνείς φιλανθρωπικούς οργανισμούς που δραστηριοποιούνται σε χώρες, οι οποίες δέχονται αυξημένο όγκο προσφυγικών και μεταναστευτικών ροών.

Η Gregoris Hadjigregoriou Ltd, επίσημος διανομέας του περιοδικού PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ στην Κύπρο.



Gregoris Hadjigregoriou Limited

Η **Gregoris Hadjigregoriou Ltd** ανακοινώνει την έναρξη της συνεργασίας της με την εταιρεία ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ για τη διανομή του περιοδικού **PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ** σε όλα τα φαρμακεία της Κύπρου. Η Gregoris Hadjigregoriou Ltd είναι μια εταιρεία με μακρόχρονη επιτυχημένη πορεία στον χώρο της υγείας. Ιδρύθηκε από τον φαρμακοποιό Γρηγόρη Χατζηρηγορίου το 1963 και τα τελευταία 35 χρόνια είναι ο αποκλειστικός αντιπρόσωπος στην Κύπρο για όλο το φάσμα των προϊόντων της Pierre Fabre: φάρμακα, ΟΤC, δερμοκαλλυντικά και συμπληρώματα διατροφής. Η συνεργασία επεκτείνεται επίσης στους τομείς της εκπαίδευσης και της επιστημονικής ενημέρωσης.

Το PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ, που πρωτοκυκλοφόρησε τον Μάρτιο του 2009, στηρίζει τον φαρμακοποιό με μεταφορά τεχνολογίας, επιμόρφωση και συμβουλές, θέλοντας να συμβάλει στην ανάπτυξη της επιχειρηματικότητας του φαρμακείου μέσω της ανάδειξης του ρόλου του φαρμακοποιού ως συμβούλου υγείας και ομορφιάς. Με κυκλοφορία 9.500 τεύχη και αναγνωσιμότητα άνω του 90%, το περιοδικό έχει καθιερωθεί ως το πρωτοπόρο κλαδικό περιοδικό στην Ελλάδα.

Το περιοδικό PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ από τον Σεπτέμβριο του 2016 θα βρίσκεται δίπλα και στον Κύπριο φαρμακοποιό, με την ευγενική χορηγία της Gregoris Hadjigregoriou Ltd.

ACAD, με όραμα ένα σύγχρονο



φαρμακείο

Η εταιρεία **ACAD** ΕΕ έρχεται στην Ελλάδα για να καταθέσει μια νέα λογική σκέψης,

δημιουργίας και εμπορικής δράσης για την αξιοποίηση του πλέον απαραίτητου πλούτου του φαρμακείου, του πελάτη! Σήμερα, μετά από χρόνια συνεχίζει να επενδύει στη δημιουργία και στην καινοτομία της εμπορικής αρχιτεκτονικής του χώρου, υποστηρίζοντας τον φαρμακοποιό στις μεγάλες αλλαγές του επαγγέλματος. Χρόνια δημιουργίας και ανάπτυξης εργαλείων, με σκοπό τη δημιουργία χώρων πωλήσεων οι οποίοι θα φέρουν πιο κοντά τον καταναλωτή. Η φιλοσοφία της ACAD είναι να κατανοήσει πριν αναλάβουμε το έργο, να προσθέσει αξία, να καλλιεργήσει τη διαφορά. Η μεθοδολογία της ACAD ΕΕ είναι πάνω απ' όλα να συντροφεύσει τον φαρμακοποιό, βοηθώντας τον να αποκρυσταλλώσει το όραμά του για ένα σύγχρονο φαρμακείο.

EAU THERMALE
Avène

Cleanance

Επειδή το δέρμα τους
έχει ανάγκη
από ειδικά προϊόντα



Γυαλάδα, λιπαρότητα, δερματικές ατέλειες...

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

Η **Cleanance EXPERT** είναι κατάλληλη για το δέρμα με ήπιες έως μέτριες ατέλειες και χαρακτηρίζεται από ενισχυμένη αποτελεσματικότητα χάρη στο σύμπλεγμα **EXPERT**.

Το **Διολενύλιο**[®], πραγματική παγίδα για τον P. acnes, έχει ισχυρές αντιβακτηριδιακές και αντιφλεγμονώδεις ιδιότητες.

Η **X-Πρεσσίνη**TM, κερατολυτικό συστατικό νέας γενιάς, απελευθερώνει τους πόρους και απολεπίζει την επιδερμίδα ανανεώνοντάς την. Τέλος, η **Μονολαουρίνη** ρυθμίζει την υπερβολική έκκριση σμήγματος.

Το **Νερό καθαρισμού Cleanance** χωρίς ξέπλυμα και το **Gel καθαρισμού Cleanance** που ξεπλένεται με νερό είναι ιδανικά για την υγιεινή του λιπαρού δέρματος και τις δερματικές ατέλειες.

Laboratoires dermatologiques
Avène
PARIS

www.eau-thermale-avene.gr

 EauThermaleAveneGreece


Pierre Fabre

Προσφορές από τη ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ



Λεούκτρων 6-8, 12133 Περιστέρι, Αττική
τηλ: 210 57 99 600 email: info@dinamiki.gr www.dinamiki.gr

Η ΔΥΝΑΜΙΚΗ ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ ΑΕ, διαθέτει όλη τη γκάμα προϊόντων Φαρμακείου (φάρμακα, παραφάρμακα και καλλυντικά) στις πιο ανταγωνιστικές τιμές. Η διατήρηση υψηλών αποθεμάτων εξασφαλίζει την ομαλή τροφοδοσία κάθε φαρμακείου και παρέχει τη δυνατότητα ανταπόκρισης στις ιδιαίτερες, εποχιακές και τοπικές, απαιτήσεις κάθε περιοχής. Η επάρκεια, σε συνδυασμό με την άριστη συνεργασία με όλους τους προμηθευτές, δίνει τη δυνατότητα στη ΔΥΝΑΜΙΚΗ να προτείνει ελκυστικές προσφορές σε κινήσιμα φάρμακα και παραφάρμακα που ενισχύουν την κερδοφορία των φαρμακείων. Οι προσφορές ανανεώνονται κάθε μήνα και κοινοποιούνται άμεσα στους πελάτες της ΔΥΝΑΜΙΚΗΣ. Μέσω των συνεργατών της ή ηλεκτρονικά, ενημερώνονται επιπλέον 2.500 φαρμακεία εντός και εκτός Αττικής. Η συλλογή των παραγγελιών γίνεται με fax ή με e-mail και η παράδοση είναι άμεση.

Business Intelligence και Sales Analytics από τη SmartWare



Τα νέα εργαλεία στη Σουίτα **SmartPharmaSys®** δίνουν 360° μόρφες ορατότητα στον επιχειρηματικό ορίζοντα του σύγχρονου Φαρμακοποιού, καθώς του επιτρέπουν να διατηρεί τη σωστή διαχείριση και παρακολούθηση της επιχειρηματικής δραστηριότητας του φαρμακείου. Με τα εργαλεία που δίνει η σουίτα SmartPharmaSys® ο Φαρμακοποιός έχει ανά πάσα στιγμή τον πλήρη έλεγχο όλων των κρίσιμων παραγόντων επιτυχίας. Η παρακολούθηση των πωλήσεων και της κερδοφορίας ανά κατηγορία και ομάδα, πωλητή και σημείο πώλησης, ημέρα και ώρα, δίνει ευελιξία και ταχύτητα αποφάσεων στην καθημερινή λειτουργία του φαρμακείου. Ταυτόχρονα, με τις πιο ευέλικτες εμπορικές πολιτικές και προωθητικές ενέργειες (promotions and campaigns) να εφαρμόζονται, να παρακολουθούνται, αλλά και να προσαρμόζονται on the fly, ο «πάγκος» του Φαρμακοποιού αποδίδει αυτά που ο ίδιος έχει σχεδιάσει και αναμένει, χωρίς λάθη και χωρίς καθυστερήσεις. Με τα εργαλεία BI και SA οι Φαρμακοποιοί μπορούν να παρακολουθούν συνεχώς την πορεία της εμπορικής τους πολιτικής και να επεμβαίνουν ανά πάσα στιγμή για να διορθώσουν τα κρίσιμα σημεία που θα τους διαφοροποιήσουν στην τόσο γρήγορα μεταβαλλόμενη και έντονα ανταγωνιστική αγορά.

Η Γερολυμάτος International AEBE

στη λίστα «1000 companies to inspire Europe»

του Χρηματιστηρίου του Λονδίνου, London Stock Exchange



Η Γερολυμάτος International AEBE συγκαταλέχθηκε στην έκθεση «1000 companies to inspire Europe» του Χρηματιστηρίου του Λονδίνου, London Stock Exchange και διακρίθηκε μεταξύ άλλων 21

εταιρειών στην Ελλάδα για την πορεία της στον φαρμακευτικό κλάδο.

Για την ένταξη στη συγκεκριμένη λίστα του London Stock Exchange, τα κριτήρια της επιλογής των 1.000 εταιρειών αφορούν την αύξηση του τζίρου και της κερδοφορίας τα τελευταία 3 έτη καθώς και την αύξηση του απασχολούμενου προσωπικού.

Ο Πρόεδρος της Γερολυμάτος International AEBE, κ. Νίκος Γερολυμάτος, δήλωσε σχετικά: «Είναι μεγάλη τιμή να συγκαταλεγόμαστε ανάμεσα στις 1.000 Ευρωπαϊκές εταιρείες που εμπνέουν την Ευρώπη με την ανάπτυξη την κερδοφορία και την αύξηση του προσωπικού τους. Για μας αυτή η επιτυχία, αποτελεί αναγνώριση της συνεχούς προσπάθειας μας για επίτευξη των επιχειρηματικών μας στόχων, με γνώμονα την εξωστρέφεια, την καινοτομία, την ανάπτυξη και την ενίσχυση της αγοράς εργασίας στη χώρα μας».



Το καλύτερο από τη φύση. Το καλύτερο για τη φύση



Σειρά Βιολογικών Προϊόντων Βρεφικής & Παιδικής Διατροφής

Το 1956, ο George Hipp ξεκίνησε να καλλιεργεί φρούτα και λαχανικά σε παρθένα γη χωρίς την χρήση χημικών λιπασμάτων. Στόχος του ήταν να παράγει υγιεινές, γευστικές παιδικές τροφές υψηλής διατροφικής αξίας χρησιμοποιώντας μόνο βιολογικές μεθόδους.

Οι παιδικές τροφές και τα snack Hipp, φτιαγμένα με τα **πιο αγνά υλικά της φύσης**, αποτελούν την πιο γευστική & ασφαλή επιλογή για τα παιδιά και τους γονείς.

Σήμερα η εταιρεία Hipp πιστεύοντας ότι το καλύτερο από τη φύση είναι το καλύτερο για τη φύση, αποτελεί τον μεγαλύτερο παραγωγό πιστοποιημένων πρώτων υλών στον κόσμο. Στην Ελλάδα η Hipp διαθέτει μία μεγάλη γκάμα βιολογικών προϊόντων όπως: σειρά βρεφικών και παιδικών γαλάτων, σειρά βρεφικών κρεμών, παιδική φρυγανιά, παιδικά μπισκότα, παιδικά γαριδάκια, ρυζογκοφρετάκια, φρουτόκρεμες και βρεφικά γεύματα έτοιμα σε βαζάκια.



NEA

Παιδικά μούσλι με φρούτα βιολογικής καλλιέργειας Hipp!
Χωρίς προσθήκη ζάχαρης*

Υγιεινό και ισορροπημένο πρωινό για το παιδί σας από τα πρώτα στάδια ανάπτυξής του!

Παιδιά
1-3
ετών

82% δημητριακά ολικής άλεσης βιολογικής καλλιέργειας (μείγμα δημητριακών)

Περιέχει κομματάκια εύκολα στο μάσημα
Με βιταμίνη Β1**
Χωρίς προσθήκη αρωμάτων & ζάχαρης*

* τα συστατικά περιέχουν από τη φύση τους σάκχαρα
** βάσει νομοθεσίας για τα παιδικά μούσλι

Φθινόπωρο... απογειωθείτε με τις προσφορές του προμηθευτικού κέντρου Pharma PLUS

ΔΙΚΤΥΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ

Pharma PLUS

Καινοτομία στην Υγεία



Σεπτέμβριος...
Ο μήνας της
προσαρμογής
και της επι-
στροφής στην
καθημερινότη-

τα. Τα φαρμακεία του δικτύου **Pharma PLUS** είναι πάντα εδώ, έτοιμα να σας προσφέρουν τα πιο αξιόπιστα προϊόντα της αγοράς στις πιο ελκυστικές τιμές! Στο νέο έντυπο της Pharma PLUS για το Σεπτέμβριο θα βρείτε μια πληθώρα προϊόντων από διάφορες επίκαιρες κατηγορίες (για την ενίσχυση του οργανισμού, τη στοματική υγιεινή, το αδυνάτισμα, τη γυναικεία υγιεινή, το παιδί, κ.α.) σε ανταγωνιστικές τιμές. Όλα τα προϊόντα της ενέργειας, διατίθενται αποκλειστικά στα Φαρμακεία-μέλη του Δικτύου της Pharma PLUS, από το προμηθευτικό κέντρο, στις καλύτερες τιμές της αγοράς. Γίνετε και εσείς τώρα μέλος της Pharma PLUS, του πιο ολοκληρωμένου δικτύου φαρμακείων στην Ελλάδα και δείτε τις πωλήσεις σας να απογειώνονται!

Η Pharma PLUS είναι μέλος του Ομίλου Lavipharm



Vencil Pharmaceuticals:

Εξελιγμένα, Αποτελεσματικά, Ελληνικά

Η **Vencil Pharmaceuticals** είναι μία αμιγώς Ελληνική εταιρία, που άνοιξε τα... φτερά της εν μέσω της κρίσης! Κύρια δραστηριότητά της είναι η παραγωγή, πώληση και διανομή υψηλής ποιότητας φαρμακευτικών και καλλυντικών προϊόντων. Παρότι νέα στο χώρο, η Vencil έχει επιτύχει την απαιτούμενη αναγνώριση και διεισδυτικότητα στο χώρο των Ιατρών, παρέχοντας υψηλής ποιότητας υπηρεσίες και εξειδικευμένο προσωπικό με μεγάλη εμπειρία στο ιατρικό χώρο. Τα προϊόντα της εταιρείας προορίζονται για την κάλυψη θεραπευτικών αναγκών ασθενών στον τομέα της Δερματολογίας, Ουρολογίας, Γυναικολογίας και Αγγειοχειρουργικής.

Η Βιταμίνη D «κλειδί» για την καλή λειτουργία του οργανισμού μας



Η αξία της Βιταμίνης D έχει πλήρως τεκμηριωθεί για τη δράση της στα οστά. Νέα στοιχεία καταδεικνύουν ότι συμβάλλει στη συνολική υγεία, βοηθώντας στη μείωση των φλεγμονών, την ενδυνάμωση του ανοσοποιητικού, την ανάπτυξη των κυττάρων και τον έλεγχο του σακχάρου.

Καθώς ένα υψηλό ποσοστό υγιών ατόμων στην Ελλάδα, παρατηρήθηκε ότι παρουσιάζει χαμηλά επίπεδα βιταμίνης D, η **Ελληνική Εταιρεία Μελέτης Μεταβολισμού των Οστών (ΕΕΜΜΟ)** ανέλαβε πρωτοβουλία ενημέρωσης του κοινού στο πλαίσιο της οποίας πραγματοποίησε Συνέντευξη Τύπου, προτρέποντας τους ανθρώπους να διαγνωστούν για τυχόν ανεπάρκεια, να ενημερωθούν για τις πηγές πρόσληψης και να δυναμώσουν τον οργανισμό τους, κατόπιν ιατρικής συμβουλής.

Η επάρκεια Βιταμίνης D αφορά όλες τις ηλικίες και βοηθά στην πρόληψη διάφορων ασθενειών, επιδρώντας θετικά στο ανοσολογικό, καρδιαγγειακό και νευρικό σύστημα. Επωφελής αποδεικνύεται για διάφορες ομάδες ασθενών με ρευματικές παθήσεις, βρογχικό άσθμα, σκλήρυνση κατά πλάκας, καρκίνο μαστού και παχέως εντέρου.



ΜΑΖΙ είμαστε ΠΙΟ ΙΣΧΥΡΟΙ



Προμηθευτικό Κέντρο Παραφαρμάκου

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



Καινοτόμες Προωθητικές Ενέργειες

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



> 270.000 Κάτοχοι Κάρτας Προνομίων

+plus card
Αύξηση αριθμού κατόχων κάρτας **+23%****



1^ο Διαφημιζόμενο Δίκτυο Φαρμακείων

Από τον Δεκέμβριο του 2012

*Τεμάκια σε σχέση με την ίδια περίοδο του προηγούμενου έτους
**6μηνιο 2016 σε σχέση με το 6μηνιο 2015

ΔΙΚΤΥΟ ΦΑΡΜΑΚΕΙΩΝ



Pharma PLUS
Καινοτομία στην Υγεία



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

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

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

Η Colgate υποστηρίζει τη στοματική υγεία της 3ης Ηλικίας



Η Colgate προσφέρει ένα νέο διαδραστικό πρόγραμμα e-learning, κατάλληλο για άτομα που φροντίζουν ηλικιωμένους, στο σπίτι ή σε ειδικό χώρο φροντίδας. Το e-learning αναπτύχθηκε από την **Colgate** σε συνεργασία με ανεξάρτητους ειδικούς της γηριατρικής και είναι διαθέσιμο στα Αγγλικά στο www.colgate-elderlycare.com. Το πρόγραμμα αυτό εξηγεί τη σχέση στοματικής και γενικής υγείας, δίνει συμβουλές για τη διαχείριση της στοματικής φροντίδας των ηλικιωμένων, εξηγεί τις πιο κοινές στους ηλικιωμένους στοματικές νόσους και καταστάσεις και τέλος προσφέρει μια εισαγωγή σε μεθόδους πρόληψης και αντιμετώπισης. «Ευτυχώς οι άνθρωποι ζουν περισσότερο και διατηρούν τα περισσότερα από τα δόντια τους μέχρι μεγάλη ηλικία», δήλωσε η Baerbel Kiene, Director of Scientific Affairs της Colgate-Palmolive Europe. «Εντούτοις, αυτό δημιουργεί νέες και σημαντικές προκλήσεις γιατί οι ηλικιωμένοι κινδυνεύουν περισσότερο από προβλήματα στοματικής υγείας, είτε λόγω άνοιας και μειωμένης κινητικότητας, είτε ως παρενέργεια της φαρμακευτικής αγωγής».

Νέες συμφωνίες για την Takeda Hellas

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

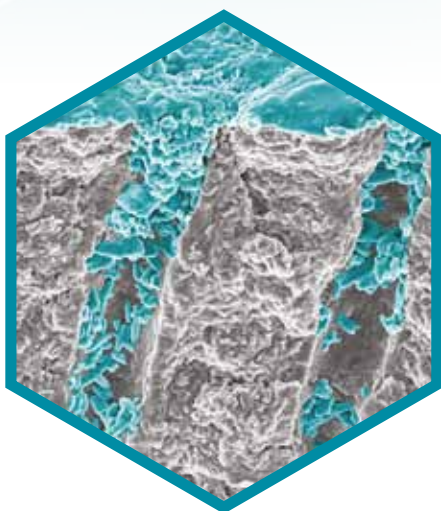


Συμπλήρωμα Διατροφής της Χρονιάς το SiderAL®

Στα πλαίσια του Πανευρωπαϊκού Συνεδρίου Vitafoods Europe 2016, του μεγαλύτερου event για τα συμπληρώματα διατροφής που προσελκύει πάνω από 13.000 επισκέπτες και 700 εκθέτες από όλη την Ευρώπη, το **SiderAL®** απέσπασε το «ΟΣΚΑΡ» των συμπληρωμάτων διατροφής στο διαγωνισμό «**Συμπλήρωμα Διατροφής της Χρονιάς**». Η εταιρεία που ανέπτυξε το SiderAL®, η ιταλική PharmaNutra Spa, δήλωσε κατά την απονομή του 1ου βραβείου: «*Είμαστε πολύ περήφανοι για αυτό το βραβείο το οποίο αναδεικνύει την απόλυτη μοναδικότητα του SiderAL® που έφερε την επανάσταση στη σιδηροθεραπεία και την αντιμετώπιση της αναιμίας*». Το SiderAL® εξασφαλίζει αυξημένη απορρόφηση χωρίς τις ενοχλητικές ανεπιθύμητες ενέργειες (πόνος, στο στομάχι, δυσκοιλιότητα, ναυτία, κ.λπ.). Κυκλοφορεί στην Ελλάδα σε δύο μορφές, **SiderAL® Forte** και **SiderAL® Folico**.

Από τη WinMedica

Η COLGATE® ΚΑΝΕΙ ΤΗ ΔΙΑΦΟΡΑ ΓΙΑ ΤΟΥΣ ΑΣΘΕΝΕΙΣ ΣΑΣ. ΔΕΙΤΕ ΠΩΣ!



Η μοναδική ανώτερη Τεχνολογία Pro-Argin™ επανορθώνει τις ευαίσθητες περιοχές των δοντιών

- Δρα κατά την επαφή με το σάλιο για το σχηματισμό ενός στρώματος πλούσιου σε ασβέστιο
- Άμεση ανακούφιση που διαρκεί*

Οι περισσότεροι ασθενείς που χρησιμοποιούν Οδοντόκρεμα Colgate® Sensitive Pro-Relief™ μπορούν να απολαμβάνουν τη ζωή ελεύθεροι από την ευαισθησία†

Για περισσότερες πληροφορίες επισκεφθείτε το www.colgateprofessional.gr

Colgate®

Ο ΣΥΜΜΑΧΟΣ ΣΑΣ ΣΤΗ ΣΤΟΜΑΤΙΚΗ ΥΓΕΙΑ



2 νέα προϊόντα καθαρισμού προσώπου από τη YOUTH LAB

Τα δερμοκαλλυντικά **YOUTH LAB** συμπληρώνουν τη σειρά καθαρισμού προσώπου με δύο νέες δερματολογικά ελεγμένες, μη φαγεσωρογόνες συνθέσεις, που δεν περιέχουν parabens, sulfate και γλουτένη.

• **FRESH CLEANSING WATER:** Μη ερεθιστικό διάλυμα καθαρισμού προσώπου και ματιών που απομακρύνει αποτελεσματικά μακιγιάζ, ρύπους και πλεονάζουσα λιπαρότητα, ενώ διατηρεί τα φυσιολογικά επίπεδα υγρασίας στο δέρμα και επαναφέρει τη νεανική λάμψη. Κατάλληλο για όλους τους τύπους δέρματος, καθώς και για το ευαίσθητο δέρμα ή τους χρήστες φακών επαφής.

• **OXYGEN CLEANSING MILK:** Γαλάκτωμα καθαρισμού που οξυγονώνει, καταπραΰνει και ενυδατώνει σε βάθος, απομακρύνοντας μακιγιάζ, ρύπους και σμήγμα, ενώ επαναφέρει την ελαστικότητα και απαλότητα στην επιδερμίδα. Κατάλληλο για το κανονικό / ξηρό δέρμα. Σε συσκευασίες που προστατεύουν από το φως και τις αλλοιώσεις του περιβάλλοντος.

Από τη *Dermacon*



Η απάντηση στην Τριχόπτωση από τη Ducray

Τα Δερματολογικά Εργαστήρια DUCRAY, πρωτοπόρα στη φροντίδα των μαλλιών, προσφέρουν αποτελεσματικές και ευχάριστες στη χρήση λύσεις, για την αντιμετώπιση όλων των τύπων τριχόπτωσης: αντιδραστική και προοδευτική, σε άνδρες και γυναίκες. Ολοκληρωμένη απάντηση ειδικά σχεδιασμένη για κάθε τύπο τριχόπτωσης:

- **Σαμπουάν και Δυναμωτική κρέμα Anaphase+:** Προετοιμάζουν το τριχωτό να δεχτεί την αγωγή. Χαρίζουν όγκο και ζωντάνια.
- **Λοσιόν Neoptide MEN:** Από τα πρώτα στάδια της προοδευτικής ανδρικής τριχόπτωσης.
- **Λοσιόν Neoptide WOMEN:** Η πρώτη αγωγή αποκλειστικά για την προοδευτική γυναικεία τριχόπτωση.
- **Λοσιόν Creastim:** Ολοκληρωμένη και άμεση αγωγή κατά της αντιδραστικής (εποχιακής) τριχόπτωσης.
- **Anacapstri-ACTIV:** Συμπλήρωμα διατροφής για τη διατήρηση της υγείας μαλλιών- νυχιών.

Από την *Pierre Fabre Hellas*



Phys-AC για την ακμή από την A-Derma

Από την **A-Derma** κυκλοφορεί η Phys-AC, η πρώτη **ΦΥΣ**ιολογική φροντίδα για το δέρμα με τάση **Ακμής**. Η ακμή αγγίζει το 80% των εφήβων και 1 στις 2 γυναίκες άνω των 25 ετών έρχεται αντιμέτωπη με αυτήν. Η νέα σειρά Phys-AC για το δέρμα με τάση ακμής έχει σκοπό να καλύψει όλες τις ανάγκες του ακνεϊκού δέρματος.

Η σειρά με 4 προϊόντα προσφέρει μία μοναδική, καινοτόμο λύση:

- Αποτελεσματικότητα στις ατέλειες και αποκατάσταση της ισορροπίας, με δραστικά αλλά παράλληλα απαλά προϊόντα.
- Όλα τα προϊόντα είναι εμπλουτισμένα με ενυδατικά-αντιισταθμιστικά δραστικά συστατικά σε συνδυασμό με εξαιρετικές γαλνικές μορφές και «εθιστικό» άρωμα!

Από την *Pierre Fabre Hellas*





YOUTH LAB.

DERMOCOSMETICS

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



Για το μεταβολισμό του σώματος



Για το μεταβολισμό της επιδερμίδας

Τα YOUTH LAB. είναι ελληνική σειρά δερμοκαλλυντικών που βασίζεται σε έρευνα Ελλήνων επιστημόνων οι οποίοι συσχέτισαν τη νεότητα με την αναπυροδότηση των επιδερμικών μεταβολικών λειτουργιών.

Η σειρά ολικής αναδόμησης CC COMPLETE CREAMS SPF 30 περιλαμβάνει τεχνολογικά προηγμένες φόρμουλες που ενδυναμώνουν το μεταβολισμό της επιδερμίδας, εξασφαλίζοντας πιο νεανική και υγιή όψη.

Είναι πολυδραστικές κρέμες με φυσικές χρωστικές που χαρίζουν ομοιόμορφη κάλυψη και ομαλοποιούν τον τόνο του δέρματος, δίνοντάς του φυσικό αποτέλεσμα και νεανική λάμψη. Παράλληλα, ενδυναμώνουν σε βάθος, χωρίς να βαραίνουν την επιδερμίδα, επαναφέρουν την ελαστικότητα, ρυθμίζουν τη συγκέντρωση μελανίνης και προστατεύουν από τη UV ακτινοβολία και τις ελεύθερες ρίζες. Μη φαγεσωρογόνες συνθέσεις, χωρίς parabens, γλουτένη και παράγωγα πετρελαίου.

Συστήνονται από δερματολόγους

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

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





Sébium Global για τη θεραπεία της ακμής από τη BIODERMA

Η 1η θεραπεία που αφαιρεί βιολογικά τα σπυράκια και τα μαύρα στίγματα και ενεργεί στα αίτια και τις συνέπειες αυτών των ατελειών! Αξιοποιώντας τις τελευταίες δερματολογικές ανακαλύψεις, η BIODERMA δημιούργησε τη **Sébium Global**, τη μόνη δερματολογική περιποίηση που αναπαριστά βιολογικά το σμήγμα του υγιούς δέρματος και σταματά τη διαδικασία της ακμής. Έτσι, η Sébium Global είναι η πρώτη θεραπεία που δρα βιολογικά ενάντια στα αίτια και τις συνέπειες των σοβαρών ατελειών. Το αποκλειστικό κατοχυρωμένο σμηγματορρυθμιστικό σύμπλεγμα FLUIDACTIV® διατηρεί άριστη την ποιότητα του σμήγματος, εμποδίζοντας έτσι την απόφραξη των πόρων, ενώ ο συνδυασμός AHA εστέρων, σαλικυλικού και κιτρικού οξέος καθαρίζει την επιδερμίδα, εξαλείφοντας σπυράκια και μαύρα στίγματα. Το δέρμα γίνεται καθαρό και απαλό, απαλλαγμένο από ερυθρότητα και φλεγμονές.

Από τη Pharmathen



Lumière Essentielle της Darphin

Το φως είναι η ουσία της ζωής και της όμορφης επιδερμίδας. Η νέα σειρά **Lumière Essentielle** της Darphin ενυδατώνει και χαρίζει λάμψη, βασισμένη σε έναν πανίσχυρο συνδυασμό από τα πιο ευγενή φυτικά συστατικά που



συμβάλλει στην καταπολέμηση της θαμπής όψης, ενισχύει τα επίπεδα υγρασίας και αναζωογονεί την επιδερμίδα, κάνοντας την να ακτινοβολεί. Στην καρδιά της σύνθεσης βρίσκεται ο συνδυασμός από 7 προσεκτικά επιλεγμένα αιθέρια έλαια, που χαρίζουν λάμψη: Tangerine, Orange, Neroli, Rose, Ylang Ylang, Cedarwood and Ginger.

Η σειρά Lumière Essentielle χαρίζει λάμψη και αναζωογονεί την επιδερμίδα που ακτινοβολεί ομορφιά. Περιλαμβάνει δύο προϊόντα:

- **Illuminating Oil Gel-Cream:** Μεταξένια απαλή κρέμα-gel που καταπολεμά τη θαμπή όψη, αναπληρώνει την υγρασία και ενισχύει τη φυσική άμυνα της επιδερμίδα
- **Illuminating Oil Serum:** Serum κρυσταλλικής σύνθεσης που καταπολεμά τη θαμπή όψη και ενισχύει τη φυσική υγρασία

Από την Estée Lauder Hellas

Tecneal για το λιπαρό με τάση ακμής δέρμα

Η προηγμένη σειρά **Tecneal** από την **Tecnoskin**® έρχεται να συμπληρώσει και να ενισχύσει τη δερματολογική θεραπεία της ακμής.

Η σειρά περιλαμβάνει 4 προϊόντα:

- **TECNEAL MICELLAR WATER:** Καθαριστικό προσώπου σε μορφή νερού. Καθαρίζει και αφαιρεί το μακιγιάζ από το πρόσωπο, τα μάτια και τα χείλη
- **TECNEAL PURIFYING FOAMING WASH:** Αφρίζον gel καθαρισμού που απομακρύνει νεκρά κύτταρα και λιπαρότητα. Ενυδατώνει και καταπραΰνει το ερεθισμένο δέρμα αφήνοντάς το φρέσκο και καθαρό
- **TECNEAL PURIFYING FOAMING LOTION:** Εξυγιαντική lotion που συμβάλλει στον έλεγχο του σμήγματος και τη μείωση του μεγέθους των πόρων
- **TECNEAL TOTAL CARE CREAM:** Κρέμα εντατικής φροντίδας που καλύπτει όλες τις ανάγκες της λιπαρής ή ακνεϊκής επιδερμίδας

Από την Arriani Φαρμακευτική



DARPHIN

PARIS

Το φως είναι η ουσία της ζωής και της όμορφης επιδερμίδας. Η νέα σειρά **Lumière Essentielle** ενυδατώνει και χαρίζει λάμψη, βασισμένη σε έναν πανίσχυρο συνδυασμό από τα πιο ευγενή φυτικά συστατικά που συμβάλλουν στην καταπολέμηση της θαμπής όψης, ενισχύουν τα επίπεδα υγρασίας και αναζωογονούν την επιδερμίδα, κάνοντάς την να ακτινοβολεί. Η σειρά περιλαμβάνει το **Illuminating Oil Serum**, κρυσταλλικής σύνθεσης που χαρίζει λάμψη και καταπολεμά τη θαμπή όψη και την **Illuminating Oil gel-cream** με μεταξένια υφή που συμβάλλει στην απόκτηση λαμπερής και ενυδατωμένης επιδερμίδας. Άμεσα, η ενυδάτωση ενισχύεται, η λαμπερή όψη βελτιώνεται και η επιδερμίδα ακτινοβολεί από ομορφιά. Σε βάθος χρόνου, η κυτταρική ανανέωση αυξάνεται και αποκαλύπτεται μία διαρκώς πιο λαμπερή επιδερμίδα.

*Lumière
Essentielle*




*Τώρα η όμορφη επιδερμίδα
δεν χάνει αγριώς, ακτινοβολεί*

Αποκλειστική διανομή:

ESTÉE LAUDER HELLAS S.A.

Τζαβέλλα 67 & Μεσογείων, 152 31 Χαλάνδρι

Τηλ. Επικοινωνίας: 210 6786100

www.darphin.gr  www.facebook.com/DarphinGreece

Σε επιλεγμένα φαρμακεία.



Regaine® FOAM: Η μόνη θεραπεία που σταματάει την τριχόπτωση και αναπτύσσει νέες τρίχες¹!

Το **Regaine® FOAM** είναι το μοναδικό πρωτότυπο φάρμακο σε μορφή αφρού που περιέχει **Μινοξιδίλη**, τη μόνη δραστική ουσία που έχει εγκριθεί από τον ΕΟΦ και το Ευρωπαϊκό Φόρουμ Δερματολογίας² ως τοπική θεραπεία ανάπτυξης νέας τριχοφυΐας. Η Μινοξιδίλη δρα βαθιά στη ρίζα, σταματάει την τριχόπτωση και διεγείρει την ανάπτυξη νέων τριχών, έχοντας

ταυτόχρονα ένα καλά τεκμηριωμένο προφίλ ασφαλείας³.

Το Regaine® FOAM είναι η No 1 θεραπεία⁴ για την αντιμετώπιση της Ανδρογενετικής Αλωπεκίας (ΑΓΑ)

- Περιέχει Μινοξιδίλη 5% και ενδείκνυται για άνδρες και γυναίκες με ΑΓΑ
- Εφαρμόζεται εύκολα, στεγνώνει και απορροφάται γρήγορα
- Δε λαδώνει τα μαλλιά και μπορεί να χρησιμοποιηθεί με προϊόντα styling.
- Εντάσσεται εύκολα στην καθημερινότητα των πασχόντων χάρη στην εξελιγμένη πατενταρισμένη μορφή του

Τα αποτελέσματα της χρήσης Regaine® FOAM είναι ορατά μετά από 3-4 μήνες συστηματικής θεραπείας χωρίς μεγάλα διαστήματα αποχής, με χρήση 2 φορές ημερησίως.

Από την Johnson & Johnson

1. Το μόνο πρωτότυπο φάρμακο τοπικής χρήσης
2. Blumeyer A. et al. 2011. Evidence-based (S3) guideline for the treatment of androgenetic alopecia in women and men. *Journal of the German Society of Dermatology*. 9(6), pp. 1-57
3. Έχουν πραγματοποιηθεί 47 κλινικές μελέτες με τη συμμετοχή 9000 ανδρών και 1500 γυναικών, καθώς και μια post-marketing μελέτη με τη συμμετοχή 11122 ασθενών
4. Στοιχεία πωλήσεων IMS, Μάιος 2016

Δυνατά και υγιή μαλλιά, φωτεινό δέρμα και γερά νύχια από τη Solgar

Το **Skin, Nails and Hair** είναι η πρόταση της **Solgar**, της εταιρίας με τα κορυφαία συμπληρώματα διατροφής παγκοσμίως, για την καλή υγεία των μαλλιών, του δέρματος και των νυχιών. Πρόκειται για μια προηγμένη φόρμουλα ειδικά σχεδιασμένη για να παρέχει στον οργανισμό διατροφικά στοιχεία απαραίτητα για τη σύνθεση κολλαγόνου και κερατίνης, όπως οργανικό θείο (MSM), βιταμίνη C, προλίνη, λυσίνη, κιτρικό ψευδάργυρο και χαλκό. Η βιταμίνη C συμβάλλει στον



σχηματισμό κολλαγόνου και τη φυσιολογική λειτουργία του δέρματος, ο ψευδάργυρος βοηθά στη διατήρηση υγιών μαλλιών, νυχιών και δέρματος, ο χαλκός συμβάλλει στον φυσιολογικό χρωματισμό του δέρματος και των μαλλιών, ενώ η προλίνη και η λυσίνη αποτελούν δομικά αμινοξέα της τρίχας. Το Skin, Nails and Hair της Solgar παρέχει όλα τα

θρεπτικά συστατικά που χρειάζεται ο οργανισμός για να διατηρούνται τα μαλλιά λαμπερά και υγιή, το δέρμα φωτεινό και τα νύχια δυνατά, φροντίζοντας ώστε κάθε γυναίκα να βρίσκει τον πιο λαμπερό εαυτό της!

Από την ISOPLUS

FreeStyle Precision Neo™ Η έξυπνη διαχείριση του διαβήτη



Το σύστημα **FreeStyle Precision Neo** είναι ένα καινοτόμο εργαλείο διαχείρισης του διαβήτη με μοντέρνο σχεδιασμό, ευανάγνωστη οθόνη υψηλής ευκρίνειας και μενού με εικονίδια για εύκολη χρήση. Απευθύνεται σε άτομα με διαβήτη που ακολουθούν θεραπεία με ινσουλίνη, προσφέροντας καθοδήγηση ώστε να αναλάβουν πιο ενεργό ρόλο στη διαχείριση του διαβήτη τους. Τα κύρια χαρακτηριστικά του FreeStyle Precision Neo περιλαμβάνουν :

- Ακριβή αποτελέσματα με αποδείξεις για μεγαλύτερη εξασφάλιση σε σχέση με άλλα συστήματα της αγοράς καθώς πληροί τις απαιτήσεις ορθότητας του Διεθνούς Προτύπου ISO15197/2013.
- Χρωματιστά βέλη ειδοποίησης υψηλών ή χαμηλών τιμών σακχάρου
- Δυνατότητα μέτρησης γλυκόζης και κετόνης αίματος

Το σύστημα Free Style Precision Neo λειτουργεί με τις ταινίες μέτρησης Free Style Precision.

Από την Abbott Diabetes Care

Η μόνη θεραπεία που σταματάει την τριχόπτωση και αναπτύσσει νέες τρίχες¹

Τεκμηριωμένη
αποτελεσματικότητα
σε 47 κλινικές μελέτες
με 22.000 άτομα²

Regaine[®]

FOAM

Εγκεκριμένη
θεραπεία από τον
& τις Φ.Υ.

ΕΟΦ



Αφρός
εύκολος στη χρήση

Ο Εθνικός Οργανισμός Φαρμάκων Συνιστά: «ΔΙΑΒΑΣΤΕ ΠΡΟΣΕΚΤΙΚΑ ΤΙΣ ΟΔΗΓΙΕΣ ΧΡΗΣΗΣ, ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΤΟ ΓΙΑΤΡΟ Ή ΤΟ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΣΑΣ»
«Αντενδείκνυται σε ασθενείς με υπερευαίσθησία στη μινοξιδιλ, την αιθανόλη, το ΒΗΤ καθώς και κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης και του θηλασμού.
Ιδιαίτερη προσοχή σε υπέρταστικούς ασθενείς και σε ασθενείς με ισχαιμική καρδιοπάθεια.»

¹ Το μόνο πρωτότυπο φάρμακο τοπικής χρήσης. ² Έχουν πραγματοποιηθεί 47 κλινικές μελέτες με τη συμμετοχή 9.000 ανδρών και 1.500 γυναικών, καθώς και μια post-marketing μελέτη με τη συμμετοχή 11.122 ασθενών.

Η Περίληψη Χαρακτηριστικών των Προϊόντων δημοσιεύεται στη σελίδα 140.



Στις μυρμηκίες, επίθεμα Crioline

Το **Crioline** της **Master Aid** είναι ένα πρωτοποριακό αυτοκόλλητο επίθεμα που βοηθά στην αφαίρεση των μυρμηκιών ενώ, ταυτόχρονα, προστατεύει από τον κίνδυνο μετάδοσης. Το Crioline είναι ένα επίθεμα από PE (πολυαιθυλένιο) με ακρυλική κόλλα και ενσωματωμένο προστατευτικό δίσκο από διογκωμένο PE που περιέχει μια κηρώδη επιφάνεια με βάση το TCA (τριχλωροξικό οξύ). Ενδείκνυται

για την αφαίρεση των κοινών μυρμηκιών (στα πέλματα και στις παλάμες).

Οδηγίες χρήσης: Αφαιρέστε το προστατευτικό χαρτί. Εφαρμόστε το επίθεμα πάνω σε καθαρό και στεγνό δέρμα με προσοχή ώστε ο ενσωματωμένος δίσκος στο κέντρο να καλύπτει τη μυρμηκία. Αντικαταστήστε το επίθεμα κάθε 12 ώρες. Εφαρμόστε τη θεραπεία για τουλάχιστον 3 μέρες και στη συνέχεια αφαιρέστε το επιφανειακό στρώμα της μυρμηκίας με ένα λειαντικό, καθαρό υλικό προσωπικής χρήσης. Εάν μετά από την πρώτη θεραπεία 3 ημερών, η μυρμηκία δεν αφαιρέθηκε εντελώς, επαναλάβετε τη θεραπεία μετά από διακοπή 3 ημερών. Μπορείτε να εφαρμόσετε τη θεραπεία το πολύ 4 φορές, ακολουθώντας πάντα τον κύκλο που περιγράφηκε προηγουμένως (3 μέρες θεραπείας / 3 μέρες διακοπής). Σε περίπτωση που παρατηρήσετε ότι η μυρμηκία δεν εξαφανίστηκε μετά από 4 θεραπευτικές αγωγές 3 ημερών, πρέπει να συμβουλευτείτε τον γιατρό σας.

Από τη **Health Plus**

Valetonina, Ο φυσικός τρόπος για την αντιμετώπιση της αϋπνίας

Η **Valetonina**[®] είναι ένα νέο και πρωτοποριακό συμπλήρωμα διατροφής με Μελατονίνη και Βαλεριάνα για τη φυσική αντιμετώπιση της αϋπνίας και του jetlag. Η **Valetonina**[®] έχει έναν πρωτοποριακό σχεδιασμό που επιτρέπει την απελευθέρωση των δύο συστατικών της σε διαφορετικούς χρόνους, εξασφαλίζοντας έτσι διπλή και παρατεταμένη δράση. Πρώτα απελευθερώνεται η Μελατονίνη για γρήγορο ύπνο και σε δεύτερο χρόνο η Βαλεριάνα για ήρεμο ύπνο στη διάρκεια της νύχτας.

Η **Valetonina**[®] χάρη στην έξυπνη σύνθεσή της και στον καινοτόμο σχεδιασμό της: μειώνει το χρόνο επέλευσης του ύπνου, προσφέρει έναν παρατεταμένο, ήρεμο και ποιοτικό ύπνο, εξασφαλίζει ένα ευχάριστο ξύπνημα, βελτιώνει την ευεξία, τη διάθεση και την καθημερινή λειτουργικότητα και επανασυγχρονίζει το βιολογικό ρολόι του οργανισμού

Από τη **WinMedica**



Αντιψειρική Σειρά Hedrin[®]

Το **Hedrin**[®] ήρθε να απαλλάξει τα παιδικά κεφαλάκια από τις ψείρες και τα αυγά τους εύκολα, γρήγορα και αποτελεσματικά. Δεν περιέχει χημικά

φθειροκτόνα, είναι άοσμο και φιλικό για το τριχωτό της κεφαλής και απολύτως ασφαλές ακόμα και για βρέφη 6 μηνών. Διαλέξτε τον τύπο Hedrin[®] που ταιριάζει καλύτερα στις ανάγκες του παιδιού για ν' απαλλαγεί από τις ψείρες γρήγορα, εύκολα, οικονομικά από την πρώτη κιόλας εφαρμογή.

Hedrin[®] Treat & Go Mousse: Αφρός ιδανικός για μακριά μαλλιά, χωρίς να αφήνει υπολείμματα

Hedrin[®] Plus: Spray ιδανικό για κοντά μαλλιά και συχνές επαναβολύνσεις

Hedrin[®] Solution: Η οικονομική λύση για πυκνά ή σγουρά μαλλιά

Hedrin[®] Protect & Go: Η απόλυτη πρόληψη χωρίς τη χρήση εντομοαπωθητικών

Από την **Arriani Φαρμακευτική**

Valetonina[®]

LONG SIRC

Ο φυσικός τρόπος
να νικήσετε την αϋπνία

Μελατονίνη + Βαλεριάνα



Πρωτοποριακός σχεδιασμός που επιτρέπει την απελευθέρωση των δύο συστατικών σε διαφορετικούς χρόνους

- Μείωση του χρόνου επέλευσης του ύπνου
- Παρατεταμένος, ήρεμος και ποιοτικός ύπνος
- Ευχάριστο ξύπνημα



1 δισκίο την ημέρα
Τουλάχιστον 30' πριν τον ύπνο

Μελατονίνη 1mg
Βαλεριάνα 100mg
(εκχύλισμα ρίζας)

ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

W WinMedica
Υπερσώμε τη Ζωή μέσα από την Υγεία

Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να θεωρούνται υποκατάστατα της σωστής και ισορροπημένης διατροφής και του υγιεινού τρόπου ζωής Αρ. Γνωστοπ. ΕΟΦ: 91443/23-12-2015 (Ο αριθμός γνωστοποίησης στον ΕΟΦ δεν επέχει θέση άδειας κυκλοφορίας από τον ΕΟΦ). Το προϊόν αυτό δεν προορίζεται για την πρόληψη, αγωγή ή θεραπεία ανθρώπινης νόσου. Συμβουλευτείτε τον γιατρό σας αν είστε έγκυος, θηλάζετε, βρίσκεστε υπό φαρμακευτική αγωγή ή αντιμετωπίζετε προβλήματα υγείας.

Υπεύθυνος για την κυκλοφορία του προϊόντος στην Ελλάδα: WIN MEDICA ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ ΑΕ
Οιδίποδος 1-3 & Παράδρομος Αττικής Οδού 33-35, 15238 Χαλάνδρι, Τηλ. 2107488821, Fax 2107488827, info@winmedica.gr

www.winmedica.gr

GlucoMen: Πλήρης συμμόρφωση κατά ISO 15197:2013



Product Service

Όμοια certality. Αλλά αξία.

To whom it may concern

TUV SUD Product Service GmbH, Riederstrasse 65, 80339 Munich hereby states that the

GlucoMen® LX PLUS Blood Glucose Monitoring System (including GlucoMen® LX PLUS meter, GlucoMen® LX sensor and GlucoMen® LX GluKrit control)

marketed by the legal manufacturer

A.Menarini Diagnostics S.r.l
Via Sette Santi 3
50131 Firenze
Italy

fulfills the requirements of ISO 15197:2013. The evaluation is based on documents provided by the manufacturer for assessment.

The results of the review are summarized in the corresponding Assessment Result Report (Project No. ITA261530.168111 / 713064210-3).

Munich, 2015-09-09



Dr. Jürgen Pils
Product Specialist In-vitro Diagnostics
PS-IVD-MUC

Dr. Kerstin Ellinger
Product Specialist In-vitro Diagnostics
PS-IVD-MUC

TUV SUD Product Service GmbH

Munich 80339
Riederstrasse 65
Germany

Page 1 of 1

Dr. Jürgen Pils

Phone: +49 89 3026 4300
Fax: +49 89 3026 4325
E-Mail: juergen.pils@tuev-sud.de

Η **MENARINI DIAGNOSTICS** ενημερώνει ότι τα συστήματα μέτρησης σακχάρου **GlucoMen** είναι τα πρώτα που διατίθενται με βεβαίωση πλήρους συμμόρφωσης στα νέα ποιοτικά πρότυπα ISO 15197:2013 με την υπογραφή TUV Γερμανίας, του μεγαλύτερου στον κόσμο οργανισμού πιστοποίησης ποιότητας. Με την επίσημη πλέον διαβεβαίωση της TUV, τα συστήματα μέτρησης

σακχάρου GlucoMen παρέχουν όλα τα πλεονεκτήματα και την ασφάλεια της πλήρους συμμόρφωσης στις απαιτήσεις του ISO 15197:2013 (αξιοπιστία, ακρίβεια, επαναληψιμότητα). Τα συστήματα μέτρησης σακχάρου GlucoMen, αποτελούν ένα αξιόπιστο εργαλείο στη διάθεση των ατόμων με διαβήτη, καθώς και των επιστημόνων υγείας, στην καθημερινή διαχείριση του διαβήτη.

Fendona® - ένα παρασιτοκτόνο υψηλών προδιαγραφών!



Το Fendona® 6 SC είναι ένα υψηλής αποτελεσματικότητας παρασιτοκτόνο υγειονομικής σημασίας που περιέχει 60 γρ. / λτ. alpha cypermethrin. Η μορφή του σκευάσματος είναι πυκνό εναιώρημα (SC). Με το **Fendona® 6 SC** επιτυγχάνεται γρήγορη κατάρριψη και εκτεταμένος έλεγχος σε ένα ευρύ φάσμα εντόμων επικίνδυνων για τη δημόσια υγεία όπως: Μύγες (Diptera), Κατσαρίδες (Dictyoptera), Κουνούπια (Diptera), Σκόρους (Lepidoptera), Ψύλλοι (Siphonaptera), Ψαράκια, Ψαλλίδες (Apterygota), κλπ., Μυρμηγκία (Hymenoptera), Κοριοί (Hemiptera), Σκαθάρια (Alphitobiusdiaperinus), κλπ.

Το Fendona® 6 SC έχει τα εξής χαρακτηριστικά:

- Εφαρμόζεται σε επιφάνειες εσωτερικών και εξωτερικών κατοικημένων χώρων.
 - Επιτυγχάνει γρήγορη κατάρριψη και εκτεταμένο έλεγχο των εντόμων στόχων.
 - Δρα εναντίων των ακμαίων και προνυμφικών σταδίων των εντόμων στόχων, ενώ έχει σημαντική ωοκτόνο δράση.
 - Έχει ευρύ φάσμα εντόμων (ιπταμένων και βαδιστικών).
- Το Fendona® 6 SC διατίθεται σε πλαστικό μπουκάλι των 50 κ.εκ., με ειδικό δοσομετρητή ακριβείας.

Από τη BASF

«Χρησιμοποιείτε τα βιοκτόνα προϊόντα με ασφαλή τρόπο. Διαβάστε πάντοτε την ετικέτα και τις πληροφορίες σχετικά με το προϊόν πριν από τη χρήση. Δείτε τις προειδοποιητικές φράσεις και σύμβολα πριν χρησιμοποιήσετε το προϊόν».

Σωστή και ολοκληρωμένη στοματική υγιεινή με GUM®



ρωμένες λύσεις υψηλής ποιότητας, από τη φροντίδα στη θεραπεία!

Μέσω της εφαρμογής των πιο προηγμένων ερευνητικών συμπερασμάτων από όλο τον κόσμο, η GUM® παρέχει ουσιαστικές λύσεις σε όλο το φάσμα των αναγκών στοματικής φροντίδας, θεραπείας και ορθοδοντικής περιποίησης. Η GUM® καταπολεμά τα αίτια, παρά τα συμπτώματα, της πλάκας, της τερηδόνας, της ουλίτιδας και της περιοδοντίτιδας, στοχεύοντας σε ένα υγιές χαμόγελο!

Από τη Pharmathen

SUNSTAR



ΟΛΟΚΛΗΡΩΜΕΝΕΣ ΛΥΣΕΙΣ
ΣΤΟΜΑΤΙΚΗΣ ΦΡΟΝΤΙΔΑΣ



- ΟΡΘΟΔΟΝΤΙΚΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ
- ΚΑΤΑΠΟΛΕΜΗΣΗ ΠΛΑΚΑΣ
- ΥΠΕΡΕΥΑΙΣΘΗΣΙΑ
- ΣΤΟΜΑΤΙΚΗ ΥΓΙΕΙΝΗ ΓΙΑ ΠΑΙΔΙΑ



- ΠΕΡΙΟΔΟΝΤΙΚΗ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ & ΘΕΡΑΠΕΙΑ
- ΚΑΤΑΠΟΛΕΜΗΣΗ ΤΕΡΗΔΟΝΑΣ
- ΛΕΥΚΑΝΣΗ



ΑΠΟ ΤΗ ΦΡΟΝΤΙΔΑ ΣΤΗ ΘΕΡΑΠΕΙΑ

Αντιμετωπίστε Δραστικά το Κρυολόγημα με την Οικογένεια Hexalen®

Η οικογένεια Hexalen® προσφέρει ολοκληρωμένη θεραπεία ενάντια στα βασικά συμπτώματα του κρυολογήματος.

Για τον Πονόλαιμο: Το **Hexalen® Spray** αποτελεί την ενδεδειγμένη και αποτελεσματική λύση για θεραπεία του πονόλαιμου από τα πρώτα συμπτώματα. Περιέχει εξειδίχνη με ισχυρή αντισηπτική δράση που διαρκεί έως και 10 ώρες. Διατίθεται σε πρακτική μορφή spray.

Για τη Ρινική Συμφόρηση: Το **Hexarhinal®** με ξυλομεταζολίνη είναι κατάλληλο για τη θεραπεία της ρινικής συμφόρησης και παράλληλα ενυδατώνει το ρινικό βλεννογόνο με υαλουρονικό οξύ. Δρα μέσα στα πρώτα 5 λεπτά και δράση του διαρκεί για ώρες. Δεν περιέχει κορτιζόνη και συντηρητικά και είναι ασφαλές για χρήση από παιδιά άνω των 12 ετών.

Η Περίληψη Χαρακτηριστικών των Προϊόντων δημοσιεύεται στη σελίδα 94.

Από την **Johnson & Johnson**



Protopic® για την Ατοπική Δερματίτιδα από τη LEO Pharma

Η **LEO Pharma** ανακοινώνει ότι, κατόπιν της εξαγοράς του παγκόσμιου χαρτοφυλακίου δερματολογικών προϊόντων της Astellas Inc. από τη LEO Pharma A/S, Denmark, είναι πλέον ο κάτοχος της άδειας κυκλοφορίας του σκευάσματος Protopic®.

Το **Protopic®**, που ενδείκνυται για την αντιμετώπιση της Ατοπικής Δερματίτιδας, περιλαμβάνει τις εξής περιεκτικότητες/συσκευασίες:

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



Infrabiotix: Εξειδικευμένο προβιοτικό σε σταγόνες για μωρά

Το **InfaBiotix** της **Quest** είναι ένα νέο, εξειδικευμένο προβιοτικό που έχει σχεδιαστεί ειδικά για βρέφη και παιδιά 1 μηνός έως 3 ετών για την υποστήριξη της υγείας και της καλής λειτουργίας του εντέρου και του ανοσοποιητικού τους συστήματος. Πέντε σταγόνες (0,2ml) InfaBiotix αποδίδουν 2 δισεκατομμύρια *L.rhamnosus*, προβιοτικό που σύμφωνα με μελέτες μπορεί να ωφελήσει σε περιπτώσεις βρεφικών κολικών, δυσκοιλιότητας, διάρροιας, λήψης αντιβίωσης και παθολογικών καταστάσεων που συνδέονται με το ανοσοποιητικό σύστημα, όπως είναι το ατοπικό έκζεμα ή δερματίτιδα. Το InfaBiotix έχει ουδέτερη γεύση και μπορεί να ληφθεί κατευθείαν ή προστιθέμενο σε νερό, φαγητό ή γάλα που δεν ξεπερνά τους 37°C. Χωρίς γαλακτοκομικά, γλουτένη, συντηρητικά, αλκοόλη, γλυκαντικά, τεχνητά χρώματα και αρώματα.

Διατίθεται σε συσκευασία των 5ml.

Από τη **Douni Health Products**



ΑΝΤΙΜΕΤΩΠΙΣΤΕ ΔΡΑΣΤΙΚΑ ΤΟ ΚΡΥΟΛΟΓΗΜΑ

ΜΕ ΤΗΝ **ΟΙΚΟΓΕΝΕΙΑ Hexalen®**



Hexacough®

Διαλύει τα φλέματα
ανακουφίζει
από το βήχα



Hexalen® Spray

Θεραπείει τον
πονόλαιμο από τα
πρώτα συμπτώματα



Hexarhinal®

Απελευθερώνει
τη μύτη, ανακουφίζει
το «βαρύ κεφάλι»



ΠΟΝΟ
ΛΑΙΜΟΣ

ΡΙΝΙΚΗ
ΣΥΜΦΟΡΗΣΗ

ΒΗΧΑΣ ΜΕ
ΦΛΕΜΑΤΑ



Πόσιμο τζελ Aloe vera, πολύτιμη πηγή βιταμίνης C



Βάσει επίσημων αναλύσεων από διαπιστευμένα ανεξάρτητα εργαστήρια, το **πόσιμο τζελ Aloe vera** της **Litinas Aloe** είναι πηγή βιταμίνης C, αφού η περιεκτικότητά του σε βιταμίνη C στα 90 ml είναι 80mg. Βάσει του Κανονισμού 432/2012 της Ε.Ε τα προϊόντα που θεωρούνται πηγή βιταμίνης C συμβάλουν. Στο φυσιολογικό σχηματισμό του κολλαγόνου για τη φυσιολογική λειτουργία των οστών και των χόνδρων. Στη φυσιολογική λειτουργία του ανοσοποιητικού συστήματος και των μεταβολικών διεργασιών που αποσκοπούν στην παραγωγή ενέργειας. Στη μείωση της κόπωσης και της κόπωσης. Στο φυσιολογικό σχηματισμό του κολλαγόνου για τη φυσιολογική λειτουργία του δέρματος. Στην αύξηση της απορρόφησης του σιδήρου. Στην προστασία των κυττάρων από το οξειδωτικό στρες. Στη φυσιολογική ψυχολογική λειτουργία και στη φυσιολογική λειτουργία του νευρικού συστήματος. Στο φυσιολογικό σχηματισμό του κολλαγόνου για τη φυσιολογική λειτουργία των ούλων και των δοντιών. Στην αναγέννηση της ανηγμένης μορφής βιταμίνης Ε. Τα φύλλα Aloe vera που χρησιμοποιεί η Litinas Aloe για την παραγωγή των προϊόντων, διαθέτουν πιστοποίηση βιολογικής γεωργίας.

Από τη Litinas Aloe

CONDROMED για την οστεοαρθρίτιδα

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

Από τη Farmasyn



Men's Health Lab Η απόλυτη σειρά βιταμινών για άντρες



Η Omega Pharma σε συνεργασία με το κορυφαίο αντρικό περιοδικό Men's Health φέρνει για πρώτη φορά στην Ελλάδα, μια ολοκληρωμένη σειρά βιταμινών επιστημονικά σχεδιασμένη και ειδικά μελετημένη για άντρες, με την αξιοπιστία ενός παγκόσμια αναγνωρισμένου brand που γνωρίζει καλύτερα από τον καθένα τι χρειάζεται ο άντρας για να είναι και να αισθάνεται... στα καλύτερά του! Η σειρά με τα 8 εξειδικευμένα προϊόντα απευθύνεται στο σύγχρονο και δραστήριο άντρα με έντονη καθημερινότητα.

Για το ευ ζην: **Multi-Fit**

Για ενέργεια: **Energy Release** και **Active Recovery**

Για αντοχή: **Body Defense** και **Vit D3 Max**

Για απόδοση: **Mental Focus, Joint Endurance** και **Cardio Health**

Από την Omega Pharma



Litinas Aloe

Natural Health & Beauty Products

“Ενίσχυσε
τον οργανισμό σου
με ΦΥΣΙΚΟ τρόπο”

Σταματίνα Τσιμτσιλή



- Λαμπερή επιδερμίδα
- Ενίσχυση του ανοσοποιητικού, παραγωγή ενέργειας
- Μείωση της κούρασης & της κόπωσης
- Φυσιολογική λειτουργία οστών & χόνδρων
- Προστασία κυττάρων από το οξειδωτικό στρες

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

Εργοστάσιο & Γραφεία : 42^ο χλμ Εθνικής Οδού Αθηνών - Λαμίας, Τ.Κ.19011, Αυλώνας Αττικής.

Τηλ. Κέντρο: 22950.98842 | fax : 22950.98839 | www.litinas-aloe.gr | info@litinas-aloe.gr

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



ΑΦ. ΓΝ. ΕΟΦ:
62978/01-07-2014



* Ισχυρισμοί βάσει του Κανονισμού 432/2012 της Ε.Ε. για προϊόντα που θεωρούνται πηγή βιταμίνης C.

Απαιτήσεις κανονισμού σε βιταμίνη C : 12mg

Περιεκτικότητα βιταμίνης C στα 90ml Litinas Aloe (Ημερήσια Συνιστώμενη Ποσότητα) : 80mg



Νέα μειωμένη τιμή στα συμπληρώματα διατροφής OcuVite

Complete της Bausch+Lomb

Λαμβάνοντας υπόψη την οικονομική κρίση που μαστίζει τη χώρα μας και σεβόμενοι τους Έλληνες ασθενείς μας, η **Bausch+Lomb** προχώρησε σε μείωση τιμής του συμπληρώματος διατροφής **OcuVite Complete** (από 27,98€ σε 21,5€). Στη συσκευασία περιλαμβάνονται 60 μαλακές κάψουλες για να καλύψουν τις ανάγκες ενός μήνα, με συστατώμενη ημερήσια δοσολογία 2 κάψουλες, κατά τη διάρκεια ενός γεύματος. Βασισμένο στην AREDS II, την κορυφαία μελέτη για την Ηλικιακή Εκφύλιση Ωχράς Κηλίδας, το OcuVite Complete συμβάλλει στην επιστημονική προστασία της όρασης. Το OcuVite Complete περιλαμβάνει έναν μοναδικό συνδυασμό και των 3 οικογενειών συμπληρωμάτων διατροφής (βιταμίνη C, βιταμίνη E, ψευδάργυρο, λουτεΐνη και ζεαξανθίνη) τα οποία αποδεδειγμένα παρουσιάζουν αντιοξειδωτική δράση, σε συνδυασμό με τα απαραίτητα Ω3 λιπαρά οξέα, σε συγκέντρωση ανάλογη με αυτήν που προτείνει η Αμερικάνικη Καρδιολογική Εταιρία σε ασθενείς με στεφανιαία νόσο.

Από την **Bausch+Lomb**, μέλος του ομίλου **Valeant**
Υπεύθυνος Κυκλοφορίας Ελλάδας: **PharmaSwiss Hellas A.E.**

Incruse® Ellipta® για τη ΧΑΠ



Η GlaxoSmithKline συνεχίζει τη δέσμευσή της στα αναπνευστικά νοσήματα και παρουσιάζει το **Incruse®** (Ουμεκλιδίνιο). Το **Incruse®** είναι ένα αντιχολινεργικό (LAMA) 24ωρης δράσης, που χορηγείται με μία εισπνοή ημερησίως¹. Κυκλοφορεί σε μία μορφή (55 μg) και ενδείκνυται ως βρογχοδιασταλτική θεραπεία συντήρησης για την ανακούφιση των συμπτωμάτων σε ενήλικες ασθενείς με ΧΑΠ. Το **Incruse®** έρχεται να βοηθήσει τους ασθενείς προσφέροντας κλινικά ουσιαστική βελτίωση του βαθμού δύσπνοιας² και συνεχή 24ωρη βελτίωση της πνευμονικής λειτουργίας³, σημαντικά υψηλότερη, στο τέλος της ημέρας, σε σχέση με το τιotropίο⁴. Χορηγείται μέσω της συσκευής **Ellipta®**, η οποία είναι μία καινοτόμος, αποτελεσματική και εύκολη στη χρήση εισπνευστική συσκευή ξηράς κόνεως (DPI), που βοηθά να διασφαλιστεί η παροχή του φαρμάκου 5-7.

1. Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντος **Incruse Ellipta**, Αναθεώρηση 03/2016, 2. Donohue JF et al. *Resp Med* 2013 107:1538–1546. 3. Donohue JF et al. *Respir Med*. July 2012; 106(7):970–92., 4. Feldman Gr et al. *International Journal of Chronic Obstructive Pulmonary Disease* 2016;11:719. 5. Svedsater et al. *BMC Pulmonary Medicine* 2013, 13: 72. 6. Hamilton M et al. *Aerosol Med Pulm Drug Deliv* 2015; 28 (6) p498–506. 7. Grant AC et al. *J Aerosol Med Pulm Drug Deliv* 2015; 28 (6) p474–485.

Από τη **GlaxoSmithKline**

ALMORA® plus: ηλεκτρολύτες για την ενυδάτωση του οργανισμού



Έντονη ζέση και άθληση; Κόπωση και ατονία; Αφυδάτωση; Το αποτελεσματικό προϊόν ειδικής διατροφής, **ALMORA® plus**, της **EL-PEN**, συμβάλλει στη διατήρηση της σωματικής υγείας, ανακουφίζοντας

τους ανθρώπους από τα δυσάρεστα συμπτώματα της αφυδάτωσης και της απώλειας ηλεκτρολυτών. Πολλές φορές ο ανθρώπινος οργανισμός, είτε από ελαφρά περιστατικά διάρροιας ή γαστρεντερικών διαταραχών, είτε κατά την άθληση και την έντονη εργασία ή σε περιόδους καύσωνα και υψηλών θερμοκρασιών, χάνει πολύτιμα υγρά και ηλεκτρολύτες, με αποτέλεσμα το άτομο να αισθάνεται εξάντληση και κατάπτωση. Το **ALMORA® plus**, περιέχει έναν αποτελεσματικό συνδυασμό ηλεκτρολυτών (Na⁺, K⁺, Cl⁻) και δεξτρόζης, έχει υπέροχη γεύση φράουλας και είναι κατάλληλο για βρέφη και μικρά παιδιά. Διατίθεται σε συσκευασία 12 φακελλιδίων, αποκλειστικά στα Φαρμακεία.

Από την **Elpen**

Timodore, αρωματικοί και αποσμηκτικοί πάτοι



Οι πάτοι **Timodore** αρωματίζουν και καταπολεμούν την κακοσμία των ποδιών.

Έχουν τριπλή δράση:

- Ευνοούν τον αερισμό και την αναπνοή των ποδιών, διατηρώντας τα στεγνά
- Απορροφούν και εξουδετερώνουν την κακοσμία των ποδιών
- Αρωματίζουν με το αιθέριο έλαιο θυμαριού με το οποίο είναι εμποτισμένοι.

Οι αρωματικοί πάτοι **Timodore** προσαρμόζονται σε κάθε νούμερο παπουτσιού, αφού μπορούν εύκολα να κοπούν στο σωστό μέγεθος, ακολουθώντας τη διακεκομμένη γραμμή. Κάθε συσκευασία περιέχει ένα ζεύγος πάτων.

Από τη **Health Plus**



Ανακοίνωση **Novo Nordisk**

ADA & New England Journal of Medicine

Η λιραγλουτίδη (Victoza®) μείωσε σημαντικά τον κίνδυνο σοβαρών καρδιαγγειακών επεισοδίων και θανάτου σε ενήλικες με διαβήτη τύπου 2, σύμφωνα με τα αποτελέσματα της μελέτης LEADER®. Η μελέτη καταδεικνύει ότι με τη λιραγλουτίδη μειώθηκε σημαντικά ο κίνδυνος του σύνθετου, πρωτεύοντος τελικού σημείου του καρδιαγγειακού θανάτου (CV death), του μη θανατηφόρου εμφράγματος του μυοκαρδίου και του μη θανατηφόρου εγκεφαλικού επεισοδίου κατά 13% έναντι του εικονικού φαρμάκου (95% διάστημα εμπιστοσύνης [CI]: 0.78; 0.97, p=0.01), όταν προστέθηκε στην καθιερωμένη θεραπευτική αγωγή σε 9.340 ενήλικες με διαβήτη τύπου 2 και υψηλό καρδιαγγειακό κίνδυνο. Η λιραγλουτίδη είναι ο μόνος εγκεκριμένος αγωνιστής του υποδοχέα του GLP-1 που έδειξε ανώτερη μείωση των μείζονων καρδιαγγειακών συμβαμάτων έναντι του εικονικού φαρμάκου, ως προσθήκη στην καθιερωμένη θεραπευτική αγωγή, σε μελέτη καρδιαγγειακών εκβάσεων.

Στην Ελλάδα κυκλοφορεί πλέον ο συνδυασμός βασικής ινσουλίνης degludec και αναλόγου GLP-1 liraglutide (IDegLira)

Η IDegLira είναι ο πρώτος συνδυασμός βασικής ινσουλίνης [Tresiba® (ινσουλίνη degludec)] και αναλόγου GLP-1 [Victoza® (λιραγλουτίδη)] σε ένα στυλό. Η IDegLira χορηγείται άπαξ ημερησίως, με μία μόνο ένεση, ανεξάρτητα από τα γεύματα. Προορίζεται για χρήση σε ενήλικες με διαβήτη τύπου 2 που δεν ελέγχονται επαρκώς με από του στόματος θεραπείες μείωσης της γλυκόζης, όταν αυτές χορηγούνται ως μονοθεραπεία ή σε συνδυασμό με βασική ινσουλίνη.^{1,2} Για άτομα με διαβήτη τύπου 2 που δεν ελέγχονται ικανοποιητικά με θεραπεία βασικής ινσουλίνης, η IDegLira επέδειξε σημαντική μείωση της τιμής της HbA1c κατά 1,9% με μέση απώλεια βάρους 2,7 kg και με χαμηλό ποσοστό εμφάνισης υπογλυκαιμίας (χαμηλό επίπεδο σακχάρου στο αίμα) συγκρίσιμο με εκείνο της θεραπείας με ινσουλίνη degludec.³

Από τη **Novo Nordisk**

Παραπομπές:

1. Kurtzhals P, et al. Multi-hexamers formation is the underlying mechanism behind the ultra-long glucose-lowering effect of insulin degludec. *Diabetes*. 2011;60 (Suppl 1): LB12 (Abstract 42-LB).
2. Tresiba® [summary of product characteristics]. Bagsvaerd, Denmark, Novo Nordisk A/S, 2014
3. Meneghini L, et al. The efficacy and safety of insulin degludec given in variable once-daily dosing intervals compared with insulin glargine and insulin degludec dosed at the same time daily: a 26-week, randomized, open-label, parallel-group, treat-to-target trial in individuals with type 2 diabetes. *Diabetes Care*. 2013;36:858-64.

Σειρά Lanes «Ade», για κάθε ανάγκη σωστής λειτουργίας του σώματος!



Εμπειρία και εξειδίκευση στην πιο προσιτή τιμή

Τα συμπληρώματα διατροφής **Lanes**, αναγνωρίζοντας τις προκλήσεις υγείας που αντιμετωπίζουν χιλιάδες άνθρωποι καθημερινά, αλλά και τη μεγάλη επιβάρυνση που προκαλεί ο τρόπος ζωής μας σήμερα, παρουσιάζουν τη σειρά «Ade», με στόχο να καλύψουν κάθε ανάγκη σωστής λειτουργίας του σώματος όπως: οι υγιείς και δυνατές αρθρώσεις, η ομορφιά, τα γερά οστά, ο ύπνος, η υγεία του ουροποιητικού συστήματος, η καλή εντερική λειτουργία και η καρδιαγγειακή υγεία.

Η εξειδικευμένη σειρά «Ade» περιλαμβάνει **8** νέα προϊόντα: **FlexAde & FlexAde Xtra, BeatyAde, OsteoAde, NightAde, CystiAde, CardAde** που διατίθενται στις καλύτερες τιμές της αγοράς. **Lanes!** Σε συμπληρώνει ο... καλύτερος σου εαυτός!

FlexAde Xtra για την αρθρίτιδα και μυοσκελετικές νόσους



Το νέο προϊόν **FlexAde Xtra**, αποτελεί την πληρέστερη, πιο προσιτή και αποτελεσματικότερη επιλογή. Δρα άμεσα και προλαμβάνει αποτελεσματικά ασθένειες των οστών και των αρθρώσεων, όπως η οστεοαρθρίτιδα, ενώ είναι η καλύτερη απάντηση στην πρόληψη και συντήρηση των υγιών αρθρώσεων.

Το Lanes FlexAde Xtra, περιέχει τον πληρέστερο συνδυασμό 7 στοχευμένων ενεργών συστατικών (υαλουρονικό, κολλαγόνο, MSM, γλυκοζαμίνη και χονδροϊτίνη, μαγγάνιο & βιταμίνη C) και με χορήγηση One-a-day, αποτελεί την πιο προσιτή επιλογή για άμεση ανακούφιση από τον πόνο, τη δυσκαμψία και το πρήξιμο. Γι' αυτό άλλωστε, η πρόσληψή του, ενδείκνυται σε ασθενείς οστεοαρθρίτιδας ακόμη και σε κρίση. Ταυτόχρονα, είναι η καταλληλότερη επιλογή για όσους επιβαρύνουν, καταπονούν και τραυματίζουν τις αρθρώσεις τους, όπως οι αθλητές, αλλά και τα άτομα που καταπιάνονται με βαριά ή/και χρόνια χειρωνακτική εργασία, αφού παράλληλα μειώνει και τις φλεγμονές. Επίσης, συνιστάται σε άτομα που αντιμετωπίζουν πόνο λόγω καταγμάτων, παχύσαρκους, ανθρώπους που κάνουν καθιστική ζωή, αλλά και σε ηλικιωμένους. Προσιτή επιλογή για άμεση αντιμετώπιση, στα 21,90€

Από τη **Sarantis**

ACTIV 4, για την ενίσχυση του ανοσοποιητικού



Το **ACTIV4** είναι ένα συμπλήρωμα διατροφής ειδικά σχεδιασμένο για να ενδυναμώνει την άμυνα του ανοσοποιητικού, με την υψηλή συνεργική δράση του σαμπούκου με τον γαλακτοβάκιλλο, και για να διατηρεί τη ζωντάνια του οργανισμού, μέσω ενός καλού ενεργητικού μεταβολισμού και της προστασίας των κυττάρων έναντι του οξειδωτικού στρες.

Το ACTIV περιέχει 4 βασικά συστατικά: Στέλεχος



γαλακτοβάκιλλου (*Lactobacillus rhamnosus*), Βιταμίνες (A, B1, B2, B5, B6, B8, B9, B12, C, D, E), Εκχύλισμα μούρων (*Sambucus nigra* L) και Ιχνοστοιχεία (Fe, Zn, Se, Cr, Mn, Mb)

Διατίθεται σε 3 μορφές:

- για προστασία στα πρώτα κρία,
- για ενίσχυση και υγιή οργανισμό,
- για παιδιά από 3 ετών και άνω

Από την Pierre Fabre Farmaka

Menopace Night για τα νυχτερινά συμπτώματα της εμμηνόπαυσης

Το **Menopace Night** της **Vitabiotics** είναι ένα νέο, καινοτόμο συμπλήρωμα διατροφής που έχει σχεδιαστεί ειδικά για τις γυναίκες στην εμμηνόπαυση που υποφέρουν από έντονα «νυχτερινά» συμπτώματα, όπως διαταραχές στον ύπνο, ανησυχία, εξάψεις και εφιδρώσεις. Η μοναδική του σύνθεση περιλαμβάνει εξειδικευμένα συστατικά,



όπως χαμομήλι, λυκίσκο και 5-HTP (5-υδροξυτριπτοφάνη), τα οποία βοηθούν στη χαλάρωση, την ηρεμία, τη συναισθηματική σταθερότητα και την καλή ποιότητα του ύπνου. Το Menopace Night περιέχει επιπλέον ισοφλαβόνες σόγιας που βοηθούν στην εξισορρόπηση των ορμονών και τη μετρίωση των συμπτωμάτων της εμμηνόπαυσης καθώς και υποστηρικτικές βιταμίνες και μέταλλα για υγεία και ευεξία. Λαμβάνεται μετά το βραδινό γεύμα. Χωρίς φαρμακευτικές ουσίες, ορμόνες, συντηρητικά, τεχνητά χρώματα, γλουτένη, ζελατίνη, λακτόζη, αλάτι και μαγιά. Κατάλληλο για χορτοφάγους. Συσκευασία: 30 ταμπλέτες.

Από τη Douni Health Products

Προβιοτικά Health Aid για την προστασία της πολύτιμης υγείας

Τα ευεργετικά προβιοτικά της **HealthAid** που εξασφαλίζουν ευεξία, εντερική υγεία, και ενίσχυση του οργανισμού!

- **ImmuProbio:** Η ισχυρότερη και πληρέστερη σύνθεση προβιοτικών (50 δισ. – 10 είδη), ενισχύει την άμυνα του οργανισμού, αποκλείοντας την ανάπτυξη παθογόνων μικροοργανισμών. Ιδανικό για άτομα με μεγάλες απαιτήσεις (ηλικιωμένοι) και για χρόνιες και σοβαρές εντερικές διαταραχές, ενώ βελτιώνει την απορρόφηση των διατροφικών συστατικών.
- **ColoneasePlus:** Διπλός συνδυασμός προβιοτικών (4 δισ.) με αλόη, υαϊντανό, έλαια μέντας και φασκόμηλου που βοηθούν στη γενική υγεία και αποτοξίνωση του πεπτικού και εντερικού συστήματος. Ιδανικό για την αποτοξίνωση του πεπτικού και την εξισορρόπηση του.
- **KidzProbio:** Ειδικά σχεδιασμένη σύνθεση προβιοτικών για παιδιά (2δισ. – 5 είδη) με βιταμίνες A,C,D και E, ιδανικό για το παιδικό γαστρεντερικό και πεπτικό σύστημα. Συνιστάται για περιπτώσεις πτωχής διατροφής και δυσανεξίας στη λακτόζη. Μασώμενες ταμπλέτες με ευχάριστη γεύση.



Από τη Pharma Center



— we help people
achieve healthy skin

Αλλαγή Κατόχου Άδειας Κυκλοφορίας του προϊόντος **Protopic®** από την Astellas Inc στη **LEO Pharma**

Η **LEO Pharma A/S** είναι στην ευχάριστη θέση να σας ενημερώσει ότι, κατόπιν της εξαγοράς του παγκόσμιου χαρτοφυλακίου δερματολογικών προϊόντων της Astellas Inc, τον περασμένο Απρίλιο, γίνεται πλέον Κάτοχος Άδειας Κυκλοφορίας του σκευάσματος **Protopic®**.

Η αλλαγή άδειας κυκλοφορίας τέθηκε σε ισχύ από τις 16 Ιουνίου 2016.

Από την 1η Αυγούστου θα μπορείτε πλέον να προμηθεύσετε το προϊόν από τη LEO Φαρμακευτική Ελλάς Α.Ε.

Το **Protopic®** που ενδείκνυται για την αντιμετώπιση της Ατοπικής Δερματίτιδας, περιλαμβάνει τις εξής περιεκτικότητες/συσκευασίες:

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

Υπεύθυνος κυκλοφορίας για την Ελλάδα:

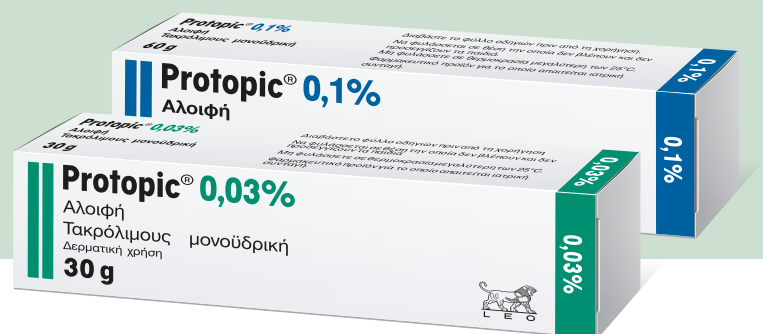
LEO Φαρμακευτική Ελλάς Α.Ε.

Λεωφόρος Κύμης και Σενέκα 10, 14564 Κηφισιά,

Τηλ. Επικοινωνίας: 212-2225000, Τηλ Παραγγελιών: 212-2225150

Fax: 2106834342 <http://www.leo-pharma.gr>

Τηλ. Φαρμακοεπαγρύπνησης: 210-6834310, 693-7198645



LEO®

Για πλήρεις συνταγογραφικές πληροφορίες (ΠΧΠ) απευθυνθείτε στην εταιρεία
© LEOcopyright Protopic Ad JULY2016 MAT-04134 ALL TRADEMARKS MENTIONED ARE REGISTERED TRADEMARKS OWNED BY LEO GROUP
Για πιο αναλυτική περιγραφή του προϊόντος ανατρέξτε στη σελίδα 146



«Πολεμώντας» στη ΜΑΧΗ των τιμών



Ένα φαρμακείο με συνεχείς και μεγάλες εκπτώσεις είναι κοντά σας... Οι πελάτες σας ζητάνε χαμηλότερες τιμές... Τα e-shop των φαρμακείων κατεβάζουν συνεχώς τις τιμές... Υπάρχουν τρόποι για να αντιμετωπίσετε αυτές τις δύσκολες καταστάσεις; Στο παρόν αφιέρωμα θα αναλύσουμε τις προτάσεις μας για να διαλέξετε αυτή που σας ταιριάζει.

Πολλά μεγάλα και κεντρικά φαρμακεία καθώς και τα e-shop τους, έχουν μπει πλέον σε ένα συνεχές παιχνίδι χαμηλών τιμών. Το θέμα αυτό προβληματίζει πολλούς φαρμακοποιούς. Πώς να αντιμετωπίσουν αυτό το φαινόμενο; Η απάντηση δεν είναι απλή, ούτε μπορεί να δοθεί η ίδια στον καθένα.

Μην πουλάτε σε τιμή κόστους

Το πρώτο πράγμα που πρέπει να κάνετε όταν έχετε κοντά σας ένα φαρμακείο που «σπάει» τις τιμές είναι να προσπαθήσετε να πάρετε πληροφορίες γι' αυτό ή το e-shop του. Στη συνέχεια, πρέπει να κα-

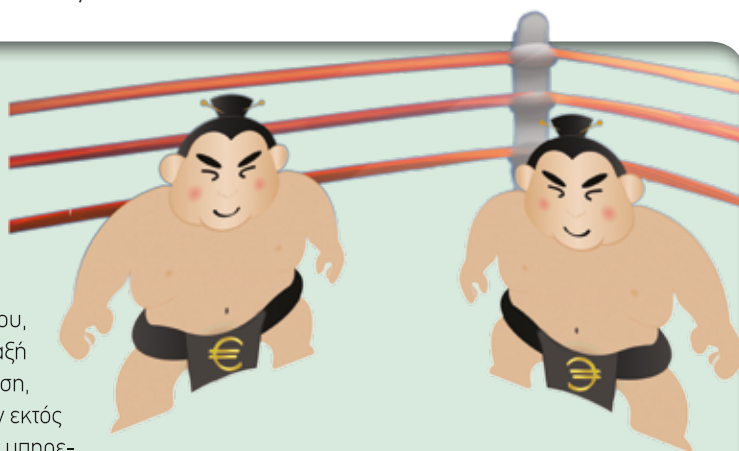
θορίσετε τη στρατηγική σας, η οποία σε καμιά περίπτωση δε θα πρέπει να είναι η πτώση των τιμών όλων των προϊόντων σας σε τιμή κόστους, επειδή, με αυτόν τον τρόπο, μπορεί να οδηγήσετε την επιχείρησή σας στην καταστροφή. Αντίθετα, μπορείτε σε ορισμένα πολύ γνωστά και ζητούμενα παραφάρμακα να πουλάτε κοντά στην τιμή κόστους και για τα υπόλοιπα να έχετε τα σωστά περιθώρια κέρδους της αγοράς, γύρω στο 28%. Αυτή η στρατηγική των επιθετικά χαμηλών τιμών, που θα περιορίζεται όμως μόνο στα πολύ γνωστά προϊόντα, θα σας κάνει σίγουρα ανταγωνιστικό στην περιοχή σας.

“Το οικονομικό ρίσκο που παίρνει κάποιος μειώνοντας τις τιμές σε ορισμένα προϊόντα, πρέπει απαραίτητα να αντισταθμιστεί με την αύξηση του όγκου των πωλήσεων”

Η ισχύς εν τη ενώσει

Ανάμεσα στις λύσεις που έχετε για να γίνεται ανταγωνιστικός στις τιμές αναφέρουμε:

- **Η ένταξή σας σε ένα δίκτυο** είναι μία καλή λύση για τα φαρμακεία που δε μπορούν να αγοράσουν σε μεγάλες κλίμακες. Αγοράζοντας από τους επιλεκτικούς προμηθευτές του δικτύου, πετυχαίνετε οικονομίες κλίμακας. Φυσικά η ένταξή σας σε ένα δίκτυο, είναι μια καλή εναλλακτική λύση, με την προϋπόθεση όμως ότι θα σας προσφέρουν εκτός από τις εμπορικές προσφορές και τις απαραίτητες υπηρεσίες σε θέματα διαχείρισης, marketing και επικοινωνίας.
- **Η συνένωση** δύο ή τριών φαρμακείων με τη μορφή συστάγας, ή με τη δημιουργία μίας Ε.Π.Ε. έχει πολλά πλεονεκτήματα στον όγκο και στο κεφάλαιο της επιχείρησης και έτσι μπορεί να γίνει πολύ πιο εύκολα ανταγωνιστική στις τιμές από ότι ένα φαρμακείο μόνο του. Φυσικά, δε σημαίνει ότι ένα 1+1 πάντα κάνει 2.
- Να κάνετε **ομαδικές αγορές** με άλλα φαρμακεία της περιφέρειάς σας για να πετύχετε οικονομίες κλίμακας στις αγορές σας, που θα σας επιτρέψουν να πουλάτε φθηνότερα.





Μία μάχη... μέχρι θανάτου

Η επιλογή τιμών κοντά στο κόστος στα πολύ στρατηγικά και κινήσιμα προϊόντα του παραφαρμάκου και αρκετά χαμηλών τιμών στα υπόλοιπα προϊόντα, μπορεί να κατεβάσει το περιθώριο κέρδους σας από 5 έως 6 ποσοστιαίες μονάδες, αλλά ταυτόχρονα θα ευνοήσει την προσέλευση των πελατών σας. Ο πόλεμος των τιμών πλέον έχει μπει στη ζωή όλων των εμπορικών καταστημάτων, τα φαρμακεία δεν αποτελούν εξαίρεση. Αναμφισβήτητα, αυτός ο πόλεμος αποπροσανατολίζει αρκετά τα μικρά φαρμακεία και δεν τους δίνει αρκετές δυνατότητες να αναπτυχθούν σε τομείς παραφαρμακευτικών προϊόντων.

Χαμηλές τιμές στα πολύ γνωστά προϊόντα

Συχνά, δε δίνουμε σημασία ή δε γνωρίζουμε πως αντιδρούν οι πελάτες όταν βρίσκουν ένα προϊόν πιο φθηνά αλλού. Πρέπει να δράσετε λοιπόν έγκαιρα. Η παγίδα, όταν κάποιο φαρμακείο στη γειτονιά σας «σπάει» τις τιμές, είναι ότι κατά τους πρώτους μήνες δεν έχετε καμία επίδραση στο τζίρο σας. Αλλά μετά από λίγους μήνες, όταν αυτή η ενέργεια του ανταγωνιστή σας γίνει γνωστή στην περιοχή, θα διαπιστώσετε ότι χάνετε πελατεία και ότι

μειώνεται ο τζίρος σας. Συνεπώς, ιδιαίτερα στα παραφάρμακα και στα ΜΗΣΥΦΑ που είναι τα πλέον ζητούμενα, πρέπει να εγκαταλείψετε τις τιμές που είναι στο μέσο όρο της αγοράς και να κατεβάσετε το περιθώριο κέρδους σας πάνω από 10 ποσοστιαίες μονάδες. Στην ουσία, αυτά τα πολύ κινήσιμα και γνωστά προϊόντα είναι σχεδόν ο μισός τζίρος στο σύνολο των κατηγοριών αυτών. Αναμφισβήτητα, αυτή η μείωση των τιμών που θα κάνετε θα έχει επιπτώσεις στην οικονομική ισορροπία του φαρμακείου σας. Για να αντισταθμίσετε αυτήν την απώλεια, θα πρέπει να αυξήσετε τον όγκο των προϊόντων που πουλάτε τουλάχιστον κατά 20%. Πως θα το κάνετε αυτό; Με τις κατάλληλες ενέργειες marketing και προβολής, αλλά κυρίως με την έντονη προσπάθεια της συμπληρωματικής πρότασης στον πελάτη σας και με τη ενεργό συμμετοχή όλης της ομάδας σας.

Η συμβουλή μας:

Πουλήστε ένα προϊόν πολύ γνωστό με πολύ χαμηλή τιμή και ένα πολύ χαμηλό περιθώριο κέρδους και πάντοτε συμπληρώστε την πρότασή σας με ένα προϊόν λιγότερο γνωστό, στο οποίο μπορείτε να έχετε ένα αποδεκτό περιθώριο κέρδους. Αυτή η στρατηγική της συμπληρωματικής πώλησης, θα πρέπει να την υιοθετήσουν όλοι οι συνεργάτες σας που εξυπηρετούν στο φαρμακείο.

Είναι πάνω από 150 προϊόντα που θα πρέπει να τα δουλεύετε με ένα περιθώριο κέρδους πολύ μικρό, από 5 έως 15% maximum. Εάν διαπιστώσετε ότι αυτά τα προϊόντα κατέχουν πάνω από 20% του συνολικού τζίρου της κατηγορίας παραφαρμάκου, θα έχετε ως συνέπεια να κατέβει το μέσο περιθώριο κέρδους σας κατά 3- 4 μονάδες τουλάχιστον. Αν κατορθώσετε όμως να πετύχετε μια αύξηση του όγκου πωλήσεων κατά 20%, εφαρμόζοντας τη συμπληρωματική πρόταση σε κάθε ζήτηση, θα κερδίσετε

τελικά τουλάχιστον ένα 16% ανάπτυξης του τζίρου στο σύνολο των παραφαρμάκων που τελικά θα αντισταθμίσει αυτή την πτώση περιθωρίου κέρδους. Αντίθετα αν ο φαρμακοποιός- manager δεν καταβάλλει καμία προσπάθεια να αυξήσει τον όγκο πωλήσεων των προϊόντων αυτής της κατηγορίας, αυτό θα έχει δυσάρεστες συνέπειες στον τζίρο και στην κερδοφορία του.

Το οικονομικό ρίσκο που παίρνει κάποιος μειώνοντας τις τιμές σε ορισμένα προϊόντα, πρέπει απαραίτητα να αντισταθμιστεί με την αύξηση του όγκου των πωλήσεων.

Όσο για τα υπόλοιπα προϊόντα της κατηγορίας παραφαρμάκου πρέπει να διατηρήσετε τιμές ίσες με το μέσο όρο της αγοράς. Αλλά, προσοχή, αυτές οι ενέργειες της πτώσης των τιμών δεν πρέπει να γίνουν μόνο γιατί ένα εκπαιδευτικό φαρμακείο βρίσκεται στη γειτονιά μας, αλλά κυρίως γιατί η πελατεία μας το απαιτεί σήμερα, λόγω της μείωσης του αγοραστικού δυναμικού της.

Με όπλο τη συμβουλή υγείας και την εξειδίκευση, κάντε τη διαφορά

Η μείωση των τιμών δεν είναι μονόδρομος. Υπάρχει μία άλλη εναλλακτική πρόταση η οποία μπορεί να εφαρμοστεί όποιο και αν είναι το μέγεθος του φαρμακείου σας. Έτσι μπορείτε να διατηρήσετε τις μέσες τιμές της αγοράς χωρίς να κατεβάσετε τις τιμές, γιατί είναι δεδομένο ότι οι καταναλωτές δέχονται να πληρώσουν ένα προϊόν λίγο πιο ακριβά, όταν παράλληλα παίρνουν και μία συμβουλή ιδιαίτερα προσαρμοσμένη γι' αυτούς. Αυτή η στρατηγική οπωσδήποτε αποτελεί ένα μοχλό διαφοροποίησης, ξεκινώντας από τον όλο επαναπροσδιορισμό της εικόνας του φαρμακείου σας.

Μία άλλη λύση επίσης είναι να εξειδικευτείτε και να διευρύνετε την προσφορά σας σε προϊόντα φυτοθεραπείας, αρωματοθεραπείας, ιατροτεχνολογικά, ομοιοπαθητικά κ.ά. για να διαφοροποιηθείτε. Ένα μικρό φαρμακείο λοιπόν, μπορεί να δώσει έμφαση στις εναλλακτικές και φυσικές προσεγγίσεις, χωρίς να θυσιάσει τις τιμές του.

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ στις πωλήσεις του φαρμακείου σας

1 Γνωρίστε τους πελάτες σας, επικοινωνήστε μαζί τους βάσει των δημογραφικών στοιχείων που συγκεντρώνετε



2 Εκμεταλλευτείτε το για πηγή εσόδων, προσφέροντας ένα ακόμα σημείο προβολής προωθητικών μηνυμάτων

3 Συστήστε προϊόντα ανάλογα με τις μετρήσεις τους

CE Αριθμός γνωστοποίησης ΕΟΦ 71253 - 2013



Μετρήσεις και τεστ που μπορούν να πραγματοποιήσουν οι πελάτες σας, μόνοι τους:



Πίεση /
Καρδιακοί
παλμοί



Κορεσμός
οξυγόνου
στο αίμα



Βάρος /
Δείκτης Μάζας
Σώματος



Λιπομέτρηση



Δυσχρωματοψία



Απώλεια
Ακοής



Εθισμός
στη νικοτίνη



Λειτουργία Μνήμης
(Alzheimer)



Πιθανότητα
Κατάγματος

Με αυτή την τακτική, στην ουσία, ο φαρμακοποιός επικεντρώνεται στην παραδοσιακή του εικόνα. Και φυσικά αναδεικνύει τον επιστημονικό του ρόλο, διαθέτοντας χρόνο για να ακούσει και να συμβουλευτεί τους πελάτες του.

Ακολουθώντας μία τέτοια τακτική και έχοντας τιμές στο μέσο όρο της αγοράς, δε θα πρέπει να ξεχνούμε τη σημασία των εποχιακών προβολών και προσφορών σε ορισμένες κατηγορίες προϊόντων. Πρέπει να δώσουμε στους πελάτες μας την εντύπωση ότι μπορούν και στο δικό μας φαρμακείο να βρουν εντυπωσιακές προσφορές και να κάνουν ενδιαφέρουσες αγορές.

Επίσης, για να διαφοροποιηθείτε απέναντι στα φαρμακεία με χαμηλές τιμές, μπορείτε να προσφέρετε στους πελάτες σας υπηρεσίες που θα τους κάνουν πιστούς σε εσάς. Για παράδειγμα: διάγνωση του δέρματος με ειδικό εξοπλισμό, ενέργειες σε συνεργασία με εταιρείες για τον έλεγχο του διαβήτη, ψηφιακές υπηρεσίες, μαθήματα μακιγιάζ... κτλ.

Για να το πετύχετε θα πρέπει να ακολουθήσετε μία σωστή στρατηγική υποδοχής και προσέγγισης του πελάτη, εκπαιδεύοντας όλη την ομάδα σας στη σωστή επικοινωνία.

Συνεπώς, ακόμη και ένα μικρό φαρμακείο που κτίζει μια ξεχωριστή ταυτότητα και εικόνα και μία επιλογή μαρκών προσαρμοσμένη στο είδος της πελατείας του, με την πολιτική της συμβουλής και με δυναμικές εποχιακές προσφορές, δεν έχει να φοβηθεί τίποτε!

Λίγες μάρκες, μεγάλες αγορές, καλύτερες εκπτώσεις

Ένας άλλος τρόπος για να διαφοροποιηθείτε είναι η επιλογή των μαρκών. Μη διστάσετε σε μία κατηγορία να επιλέξετε να δουλέψετε μόνο με δύο από τις τέσσερις μάρκες που είχατε μέχρι τώρα, με στόχο μία πιο δυναμική συνεργασία με τους προμηθευτές σας. Διότι, αντίθετα με αυτό που πολλοί πιστεύουν, η μείωση και η αυστηρή επιλογή των μαρκών έχει πολλά οφέλη για την επιχείρησή σας:

- Αρχικά, όλοι οι συνεργάτες σας γνωρίζουν καλύτερα τα προϊόντα και δίνουν αποτελεσματικές συμβουλές.

Τα σημεία «κλειδιά» για να είστε ανταγωνιστικός στις τιμές

- Για να είσατε ανταγωνιστικός απέναντι σε ένα εκπαιτωτικό φαρμακείο, είναι καλύτερα να δώσετε μία εικόνα χαμηλών τιμών σε λίγους κωδικούς παρά να πέσετε στην παγίδα δραστικής μείωσης των τιμών σε όλα τα προϊόντα.
- Κατεβάστε τις τιμές στα πιο γνωστά προϊόντα που κατέχουν σχεδόν το 50% του τζίρου στα OTC και το 20% στο παραφάρμακο, διατηρώντας ένα περιθώριο κέρδους στο 10% για τα OTC και στο 5-10% για τα παραφάρμακα. Για να αντισταθμίσετε αυτή τη μείωση του περιθωρίου κέρδους ο όγκος των πωλήσεων πρέπει να αυξηθεί κατά 20%.
- Προσοχή στη συνολική μελέτη των περιθωρίων κέρδους από τις μειώσεις των τιμών, ώστε να μη ρισκάρете οικονομικά την επιχείρησή σας.

Σε κάθε περίπτωση, η διαφοροποίηση του φαρμακείου σας αναπτύσσοντας εξειδικευμένες υπηρεσίες, θα σας επιτρέψει να έχετε πιστούς πελάτες.

- Επίσης, μειώνετε τον όγκο των προϊόντων που προβάλλονται στα ράφια σας και κυρίως,
- Έχετε καλύτερες εκπτώσεις κλίμακας από τους προμηθευτές σας, αγοράζοντας μεγαλύτερες ποσότητες.

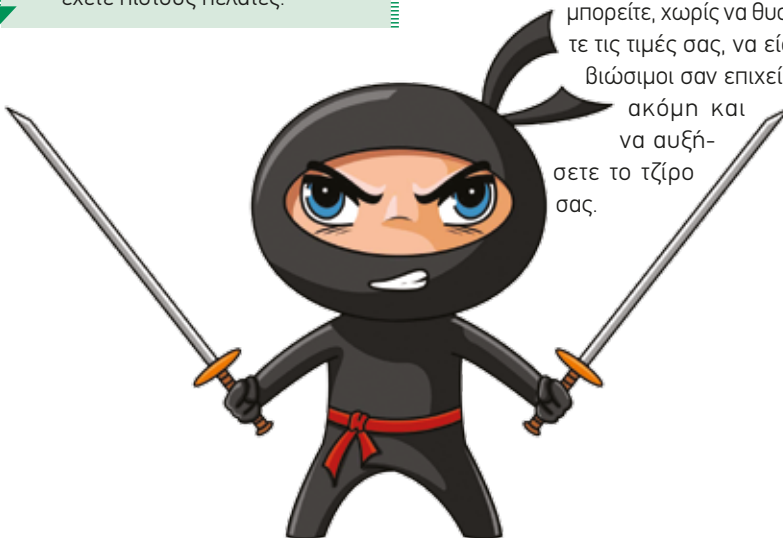
Προσοχή όμως, λόγω των μειωμένων τιμών που θα εφαρμόσετε, δεν πρέπει να εγκαταλείψετε τελείως τα πάρα πολύ γνωστά και κινήσιμα προϊόντα, με τη δικαιολογία ότι αυτά δε σας δίνουν πλέον μεγάλο περιθώριο κέρδους. Τα προϊόντα αυτά θα εξακολουθούν να φέρνουν κόσμο στο φαρμακείο σας!

Προσανατολισμός στις άγνωστες μικρές μάρκες

Μία διαφορετική επίσης στρατηγική επιλογής μαρκών, προσανατολιζόμενη σε άγνωστες μικρές μάρκες, μπορεί να σας βοηθήσει, ώστε να μη χρειαστεί να κάνετε μειώσεις στις τιμές σας και να διατηρήσετε ένα ικανοποιητικό περιθώριο κέρδους.

Βέβαια όλα αυτά εξαρτώνται από το μέγεθος του φαρμακείου. Όσο πιο μεγάλο είναι, τόσο οι καταναλωτές έχουν απαίτηση ποικιλίας προϊόντων και πολύ γνωστών brands. Αντίθετα, ένα μικρό φαρμακείο, μπορεί πιο εύκολα να ξεφύγει από τις κλασικές μάρκες και να διαφοροποιηθεί δουλεύοντας μόνο μικρές, άγνωστες αλλά ποιοτικές μάρκες. Εφαρμόζοντας αυτή τη στρατηγική διαφοροποίησης, βασισμένη στη συμβουλή και στη δική σας «εγγυημένη» πρόταση,

μπορείτε, χωρίς να θυσιάσετε τις τιμές σας, να είσατε βιώσιμοι σαν επιχείρηση, ακόμη και να αυξήσετε το τζίρο σας.





Η επιλογή που κάνει... τη **διαφορά!**

✔ Προμηθευτικό Κέντρο

✔ Υπηρεσίες Marketing

✔ Κάρτα Πιστότητας

✔ Business Consultancy

✔ Υπηρεσίες Εκπαίδευσης

✔ Merchandising

✔ Own Products

Έντυπα Καταναλωτή

Social Media

Ιντερνετικό Ραδιόφωνο

Οθόνες Βιτρινών

Campaigns

Επικοινωνήστε μαζί μας & **Ενημερωθείτε** για το δίκτυο Advance!



Αλ. Παναγούλη 8 & Γούρδωνος, Νέα Ιωνία, **T.** 210 2711840, **F.** 210 2711841

E. info@advancepharmacies.gr

Πολιτική χαμηλών τιμών

4 συμβουλές «κλειδιά» για να διατηρήσετε την κερδοφορία σας

Μία πολιτική χαμηλών τιμών σήμερα είναι απαραίτητη για να είμαστε ανταγωνιστικοί στην αγορά. Για να έχουμε όμως μία αποδεκτή κερδοφορία, θα πρέπει αυτή η πρακτική να εφαρμοστεί με την κατάλληλη μέθοδο.

Δείτε λοιπόν 4 συμβουλές «κλειδιά», για να πετύχετε χαμηλές τιμές και να είστε ανταγωνιστικοί, διατηρώντας την κερδοφορία σας:

1η Συμβουλή: Προσδιορίστε τα προϊόντα leader

Πρέπει σαφώς να κάνετε μία ανάλυση, επιλέγοντας τουλάχιστον τα 50 προϊόντα τα πλέον γνωστά και ανταγωνιστικά, στα οποία μπορείτε να εφαρμόσετε μία πολιτική ανταγωνιστικών τιμών.

Χαμηλές και ελκυστικές τιμές μπορούν να εφαρμοστούν εδώ, διότι αυτά τα προϊόντα έχουν μεγάλους όγκους πωλήσεων. Για να τα προσδιορίσετε δεν έχετε παρά να παρακολουθήσετε τις πωλήσεις στο σύστημα της εμπορικής σας διαχείρισης. Παράλληλα, θα πρέπει να αναλύσετε τις ανάγκες της πελατείας σας στην περιοχή σας, ακόμη και διενεργώντας μία έρευνα στους πελάτες σας.

Για να προσδιορίσετε την τελική τιμή αυτών των πολύ γνωστών προϊόντων, θα πρέπει φυσικά να αναλύσετε μέχρι ποιο επίπεδο μπορείτε να κατεβάσετε την τιμή, χωρίς να θέσετε σε κίνδυνο την οικονομική ισορροπία του φαρμακείου σας.

Τα χαμένα περιθώρια κέρδους από την πτώση των τιμών στα προϊόντα leader μπορούν να αντισταθμιστούν από την πώληση άλλων προϊόντων. Συνεπώς γίνεται απαραίτητο να έχετε παράλληλα, μάρκες και προϊόντα όχι πολύ γνωστά και ανταγωνιστικά στην τιμή για να μπορέσετε να αντισταθμίσετε την απώλεια του περιθωρίου κέρδους από τα πολύ γνωστά προϊόντα.

Πρέπει να διαπραγματευτείτε σκληρά με τους προμηθευτές σας στα προϊόντα leader, αυξάνοντας τον όγκο των πωλήσεών σας και συνεπώς και τον όγκο των αγορών σας.



2η Συμβουλή: Οργανώστε ένα πλάνο προβολών

Ένα φαρμακείο για να είναι ανταγωνιστικό θα πρέπει να κάνει προωθητικές ενέργειες και επαναλαμβανόμενες προσφορές, αποφεύγοντας τις μειώσεις τιμών επί του συνόλου των προϊόντων. Αυτές οι προβολές μπορεί να είναι και για να ξεστοκάρετε ορισμένα προϊόντα ή να πουλήσετε ορισμένα εποχιακά προϊόντα.

Κάθε μήνα, πρέπει να έχετε μια προσφορά σε έξι έως δέκα προϊόντα που να περιλαμβάνουν: 3-4 καλλυντικά ή προϊόντα υγιεινής, 2-3 προϊόντα για βρέφη, 2-3 προϊόντα OTC. Ο στόχος μίας τέτοιας ενέργειας είναι να δώσετε την εντύπωση πως έχετε γενικά χαμηλές τιμές.

Κάθε προωθητική ενέργεια πρέπει να έχει ως μέγιστο χρονικό εύρος το διάστημα του ενός μηνός και όχι παραπάνω. Ο πελάτης πρέπει να αισθανθεί ότι πρέπει να αγοράσει τώρα, αν θέλει να επωφεληθεί. Φυσικά πρέπει να ανανεώνετε τις προσφορές σας σε τακτική βάση για να προσελκύετε την προσοχή των πελατών σας. Οι προσφορές που μπορείτε να κάνετε είναι στα 2 προϊόντα το 3ο με ένα ευρώ ή άμεση χρηματική έκπτωση στο ταμείο.

Οι προσφορές που πρέπει να αποφεύγετε είναι το μείον 20% σε όλη τη μάρκα.

Επίσης είναι δόκιμο να έχετε σε μόνιμη προσφορά λίγα προϊόντα πολύ γνωστά και με μεγάλο κύκλο πωλήσεων, όπου θα έχετε πολύ μικρό περιθώριο κέρδους της τάξης του 5% όπως για παράδειγμα τα βρεφικά γάλατα, με στόχο να κάνετε πιστή μία ειδική πελατεία προσελκύοντάς την από άλλο κανάλι διανομής (S/M).

Όλες αυτές οι προσφορές θα πρέπει να στηθούν σε πολύ «ζεστά» σημεία του φαρμακείου σας και κυρίως να εκτίθενται κοντά στον πάγκο εξυπηρέτησης ή στην είσοδο του φαρμακείου.



Η εξειδίκευση, το κλειδί της αναγνώρισης

Οι φαρμακοποιοί, ως οι επιστήμονες υγείας που βρίσκεστε πλησιέστερα του ασθενή, χρειάζεται να διασφαλίσετε την αποτελεσματικότητα, την επιστημοσύνη και την ασφάλεια των υπηρεσιών σας. Η εξειδίκευση και η προσήλωσή σας, προσφέρει πολύτιμες συμβουλές και σημαντική υποστήριξη στους ασθενείς.

Η Aegate αξιοποιεί την δική της εξειδίκευση και σας παρέχει **ολοκληρωμένη λύση πιστοποίησης της αυθεντικότητας των φαρμάκων**, για την υλοποίηση του Ευρωπαϊκού Κανονισμού στην πρόληψη της διακίνησης ψευδεπίγραφων σκευασμάτων στη νόμιμη αλυσίδα εφοδιασμού. Η λύση μας, εξασφαλίζει την **ασφαλή, γρήγορη και ορθή** λειτουργία του φαρμακείου σας.

Δέσμευσή μας είναι η κάλυψη των ιδιαίτερων αναγκών του φαρμακείου και η συμβολή μας στην αναγνώριση της εξειδίκευσής σας.

3η Συμβουλή: Επικοινωνήστε τις τιμές σας

Για να αυξήσετε τις πωλήσεις σας πρέπει να επικοινωνείτε τις προσφορές και τις τιμές σας, χρησιμοποιώντας δείκτες ραφιών και αφίσες, με στόχο να περάσετε το μήνυμα. Τα χρώματα που θα επιλέξετε γι' αυτές τις αφίσες και τους δείκτες ραφιών να είναι όσο πιο ελκυστικά γίνεται. Για παράδειγμα, μία στρογγυλή ετικέτα πορτοκαλί φλούου, κολλημένη πάνω στο προϊόν, με τιμή «μαγικά ψυχολογική», δηλαδή αντί για 4 ευρώ 3,99 και αντί για 6 ευρώ 5,99, πάντα τραβά την προσοχή. Επίσης σημαντικό είναι σε μία μικρή αφίσα να έχετε την αρχική τιμή διαγραμμένη και από κάτω με μεγάλα έντονα γράμματα τη νέα τιμή. Παράλληλα, μπορείτε να δημιουργήσετε ιδιαίτερα φυλλάδια με τα προϊόντα που βρίσκονται σε χαμηλές τιμές εκείνη την περίοδο, καθώς επίσης και να δημιουργήσετε μία βιτρίνα όπου θα ανακοινώνετε τις προσφορές σας. Το πλάνο προβολών και βιτρινών θα πρέπει να ανανεώνεται κάθε μήνα και να σχεδιάζεται στο ετήσιο πλάνο marketing.

4η Συμβουλή: Έμφαση στη συμβουλή

Η συμβουλή θα πρέπει να χαρακτηρίζεται από την εξατομίκευση και τις επιστημονικές πληροφορίες για να την εκτιμήσει ο πελάτης. Μία συμβουλή ποιότητας μπορεί πάντοτε να αντισταθμίσει μία τιμή 1 έως 2 ευρώ ανώτερη από το ανταγωνιστικό σας φαρμακείο. Όλοι οι υπάλληλοι που δουλεύουν με τους πελάτες πρέπει να είναι πολύ καλά εκπαιδευμένοι και ενημερωμένοι στα προϊόντα. Αυτό είναι μία επένδυση για την επιχείρησή σας.

Προσδιορίζοντας τις τιμές πώλησης

Ο καθορισμός της τιμής ενός προϊόντος, εξαρτάται από 3 παράγοντες:

1. Το κόστος αγοράς
2. Τη ζήτηση
3. Τον ανταγωνισμό



- **Καθορίστε τη στρατηγική σας ανάλογα με τα προϊόντα**
Τα πολύ γνωστά προϊόντα με μεγάλο όγκο πωλήσεων, όπου ο καταναλωτής γνωρίζει καλά την τιμή τους, είτε είναι στην κατηγορία παραφαρμάκου είτε OTC, συνήθως πρέπει να τα δουλεύετε με μικρό περιθώριο κέρδους για να είναι η τιμή τους ανταγωνιστική. Εδώ η κερδοφορία έρχεται από τον όγκο πωλήσεων.
- **Καθορίστε τη στρατηγική σας ανάλογα με τον ανταγωνισμό**
Διερευνάτε συνεχώς τις τιμές του ανταγωνισμού στα γύρω φαρμακεία και στα πολύ γνωστά e-shop. Στη συνέχεια, ανάλογα με τα προϊόντα, μπορείτε να διατηρήσετε την τιμή στο M.O της αγοράς ή να προτείνετε μία τιμή πιο χαμηλή.
- **Αναλύστε την κερδοφορία σας.**
Δημιουργείστε ένα πίνακα εμπορικής παρακολούθησης των προσφορών, όπου θα έχετε σημειώσει την ημερομηνία έναρξης, την προσφορά που κάνατε, τον αριθμό των τεμαχίων που πουλήσατε, με στόχο να υπολογίσετε το συνολικό περιθώριο κέρδους σας από αυτή την ενέργεια.
- **Ελέγξτε την αποτελεσματικότητα των προσφορών σας** σε σχέση με τις αγορές σας και τα κόστη σας.
- **Κάντε μία ανάλυση των πωλήσεων** κάθε 3μηνο και διορθωτικές κινήσεις πάνω στα αποτελέσματα.

Πόπη Χαραμή

Εγώ, έχω καθαρή επιδερμίδα
χωρίς λιπαρότητα και ατέλειες!

έχω **tecnoskin**[®]
HIGH TECHNOLOGY ACTION



Η **tecnoskin**[®] δημιούργησε
τη νέα προηγμένη σειρά **Tecneal**,
για την **καθημερινή περιποίηση του λιπαρού,
με τάση ακμής δέρματος**.

Φροντίστε το λιπαρό με τάση ακμής δέρμα,
ανάλογα με τις ανάγκες του!

TECNEAL MICELLAR WATER

Καθαριστικό προσώπου σε μορφή νερού. Καθαρίζει
και αφαιρεί το μακιγιάζ
από πρόσωπο, μάτια και χείλη.

TECNEAL PURIFYING FOAMING WASH

Αφρίζον gel καθαρισμού που καθαρίζει σε βάθος,
χωρίς να ξηραίνει την επιδερμίδα.
Ρυθμίζει την παραγωγή σμήγματος,
αφήνοντας το δέρμα φρέσκο και καθαρό.

TECNEAL PURIFYING LOTION

Εξυγιαντική λοσιόν που ελέγχει την παραγωγή σμήγματος ενώ
παράλληλα μειώνει τους πόρους και τα μαύρα στίγματα.

TECNEAL TOTAL CARE CREAM

Κρέμα εντατικής φροντίδας που μειώνει την λιπαρότητα,
ενυδατώνει και βοηθά στην ταχύτερη επούλωση των ουλών.

Η σειρά **Tecneal** της **tecnoskin**[®], συμπληρώνει τη δερματολογική θεραπεία
ακμής, ενισχύοντας την αποτελεσματικότητά της.
Δεν περιέχει αλκοόλη, σάπωνες, SLS, SLES, PARABENS.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ;

Ορατά καθαρή & ενυδατωμένη επιδερμίδα χωρίς λιπαρότητα, μαύρα στίγματα και ατέλειες!

> www.tecnoskin-derma.com

ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

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

Απλοποιώντας τη ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ του σύγχρονου φαρμακείου



Το μηχανογραφικό σύστημα του φαρμακείου είναι αναμφισβήτη η καρδιά της επιχείρησης. Ο Γενικός Διευθυντής της Smartware SA κ. **ΙΩΑΝΝΗΣ ΣΤΑΘΟΥΡΟΣ** μας κάνει παρακάτω μια ενδιαφέρουσα ανάλυση της πλατφόρμας SmartPharmaSys που έχει σχεδιαστεί ειδικά για τα φαρμακεία.

PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ: Ποια είναι η Smartware και ποια τα πεδία δραστηριοτήτων της;

ΙΩΑΝΝΗΣ ΣΤΑΘΟΥΡΟΣ: Η Smartware είναι η πιο εξειδικευμένη Εταιρεία Παροχής Ολοκληρωμένων Μηχανογραφικών Λύσεων σε όλους τους τομείς της Λιανικής, όπως είναι ο χώρος των τροφίμων, της ένδυσης, των καλλυντικών και της εστίασης. Τα τελευταία χρόνια έχει κάνει δυναμική την παρουσία της και στο χώρο των Φαρμακείων.

Συνεργαζόμαστε με πολλές μεγάλες αλυσίδες στην Ελλάδα, που δραστηριοποιούνται σε αυτούς τους χώρους, κι έχουμε τεράστια εμπειρία στα συστήματα που εξυπηρετούν τον πελάτη στη διάρκεια της πώλησης αλλά και μετά από αυτήν. Το Shopping Experience γίνεται ολοένα και πιο ισχυρό κίνητρο για τον καταναλωτή, πέραν της τιμής και της εξυπηρέτησης. Αυτό για να το πετύχει κανείς δεν φτάνει απλά να ανακαινίσει το κατάστημά του, χρειάζεται και τα κατάλληλα μηχανογραφικά συστήματα που θα τον υποστηρίξουν στη διαδικασία αναγνώρισης των αναγκών του πελάτη του και την ικανοποίησή του και παράλληλα θα του δώσουν τα εργαλεία για να δημιουργήσουν έναν «πιστό» πελάτη.

PM & E: Ειδικά για τα φαρμακεία, ποια κατά τη γνώμη σας είναι τα προβλήματα και οι δυσκολίες που αντιμετωπίζει ο φαρμακοποιός στη διαχείριση της καθημερινότητας;

Ι.Σ.: Δεν θα ήθελα να αναφερθώ σε προβλήματα αλλά μάλλον σε προκλήσεις. Ο Φαρμακοποιός σήμερα καλείται να ανταποκριθεί σε πολλούς και διαφορετικούς ρόλους και ανάγκες. Εκτός από σύμβουλος υγείας, ευεξίας και ομορφιάς που οφείλει να είναι και είναι η αποστολή του, πρέπει να είναι ταυτόχρονα εμπορικός διευθυντής της επιχείρησής του, οικονομικός αναλυτής, logistics μάνατζερ και βέβαια marketing και promotion μάνατζερ. Πείτε μου, λοιπόν, πώς θα μπορέσει να ανταπεξέλθει σε τόσες πολλές και διαφορετικές ανάγκες χωρίς τις κατάλληλες υποδομές, τη στελέχωση και βέβαια την οργάνωση και την απαραίτητη χρηματοδότηση;

Οι αποφάσεις που πρέπει καθημερινά να πάρει γρήγορα και σωστά πρέπει να βασίζονται στην έγκυρη και έγκαιρη πληροφόρηση που μόνο αξιόπιστα μηχανογραφικά συστήματα μπορούν να του παρέχουν όταν τη χρειάζεται. Αυτό για μένα είναι το μυστικό της επιτυχίας για έναν Φαρμακοποιό και η απάντηση

στην πρόκληση της ψηφιακής εποχής που ζούμε.

PM & E: Ποιες είναι οι λύσεις που προτείνει η Smartware πάνω σε αυτά τα προβλήματα;

Ι.Σ.: Η Smartware A.E παρέχει Ολοκληρωμένες Μηχανογραφικές λύσεις στον χώρο των Φαρμακείων. Με την πλατφόρμα SmartPharmaSys έρχεται να συμπληρώσει το κενό που δημιουργείται από την αλλαγή όλου του νομικού και θεσμικού πλαισίου στο χώρο αυτό, με Κεντρογενή και Πελατοκεντρικά συστήματα που ξεκινούν από την υποστήριξη της λιανικής πώλησης και την αδιάλειπτη λειτουργία των συστημάτων αυτών, διασφαλίζοντας την άρτια εξυπηρέτηση των πελατών μας, στη διαχείριση της αποθήκης, στην αυτοματοποίηση του κύκλου της παραγγελίας, τη διαδικασία συνεχών απογραφών, τη διαχείριση συστημάτων Loyalty – Promotion και CRM και τέλος στην Κεντροκοποιημένη διαχείριση όλων των επιχειρηματικών μας μονάδων από ένα σημείο (φυσικά καταστήματα, E-Shops κλπ).

Αυτή η αρχιτεκτονική επιτρέπει στον «Επιχειρηματία Φαρμακοποιό» να μπορεί ανά πάσα στιγμή και από οποιοδήποτε γεωγραφικό χώρο βρίσκεται, να έχει 100% έλεγχο της λειτουργίας του/ων Φαρμακείου/ων του και να μπορεί να αποφασίζει και να ενεργεί σαν να ήταν ο ίδιος παρών.

Θεωρώ ότι με αυτό τον τρόπο και με αυτά τα εργαλεία ο ρόλος του Φαρμακοποιού επαναπροσδιορίζεται και διαμορφώνεται σε αυτόν του manager μιας πολυσιχιδούς δραστηριότητας, χωρίς όμως να χάνει την πραγματική του επιστημονική αξία, η οποία είναι αυτή του συμβούλου Υγείας που όλοι θέλουμε να έχουμε δίπλα μας και είχαμε τόσα χρόνια.

PM & E: Μιλήστε μας λίγο για την κάρτα πιστότητας και τις προωθητικές ενέργειες που με την εφαρμογή SmartPharmaSys® μπορεί να διαχειριστεί ο φαρμακοποιός.

Ι.Σ.: Εμείς στη Smartware πιστεύουμε, μετά από τόσα χρόνια εμπειρίας στο περιβάλλον της Λιανικής Πώλησης, πως η αναγνώριση και η ικανοποίηση των ανα-

γκών του πελάτη μας είναι το A και το Ω στη σχέση αυτή. Η δημιουργία της σχέσης πιστότητας της επιχείρησης με τους πελάτες της ξεκινάει από εκεί και γι' αυτό πρέπει να τη χτίσουμε σωστά και με κανόνες. Το να δώσουμε άλλη μια πλαστική κάρτα στον τελικό πελάτη μας, που δεν χωράει στο πορτοφόλι του από τις τόσες που έχει, δεν μας λείει κάτι. Εμείς δίνουμε στον Φαρμακοποιό τα εργαλεία για να σχεδιάσει και να εκτελέσει τη στρατηγική του σχετικά με τη σχέση που θέλει να έχει με την πελατειακή του βάση. Κατόπιν του δίνουμε τα εργαλεία να παρακολουθεί και να διορθώνει ανά πάσα στιγμή την πορεία αυτής της στρατηγικής και τέλος να αποτιμά και να μετράει το όφελος από τις ενέργειες που σχεδίασε. Άρα μιλάμε για μια συνολική και ολιστική προσέγγιση στο θέμα που λέγεται Customer Relationship Management.

Όλα αυτά που σας ανέφερα υλοποιούνται χρησιμοποιώντας το Loyalty and Promotion Module της πλατφόρμας μας SmartPharmaSys που, πέραν όλων όσων είπα, δίνει ατέλειωτες δυνατότητες σχεδιασμού προωθητικών ενεργειών και τις υλοποιεί δυναμικά κατά τη διάρκεια και την εξέλιξη των συναλλαγών, εύκολα, απλά και λειτουργικά για τον χρήστη αλλά και για τον τελικό καταναλωτή.

Ξέρετε, ένα σύστημα που αναγνωρίζει την ανάγκη σου και την εκπληρώνει πριν εσύ καν το σκεφτείς σαν καταναλωτής δεν είναι απλά ένα ακόμα εργαλείο πώλησης, είναι ΤΟ ανταγωνιστικό πλεονέκτημα στην εμπορική σου πολιτική.

PM & E: Τι κάνετε ιδιαίτερα για την υποστήριξη και την εκπαίδευση του φαρμακοποιού πάνω στην πλήρη εκμετάλλευση του συστήματος SmartPharmaSys®

Ι.Σ.: Για μας αυτοί είναι οι δύο σημαντικότεροι παράγοντες επιτυχίας της σχέσης μας με τους φαρμακοποιούς-πελάτες μας. Όπως σας είπα και προηγουμένως, δεν εμπορευόμαστε προγράμματα σε «πακέτα» ή CD, παρ' το – βαλ' το και παίζει!

Η επιτυχία μας στηρίζεται στη στενή και διαρκή μας εμπλοκή με την καθημερινή δραστηριότητα και την επιχειρηματική δράση του πελάτη μας. Είμαστε δίπλα του συνεχώς και τον διατηρούμε άρτια

εκπαιδευμένο στα συστήματά μας και στις καινούργιες λειτουργίες, που τα εμπλουτίζουμε συχνά, και στηρίζουμε την καθημερινή του λειτουργία 24 ώρες το 24ώρο. Έχουμε ειδική ομάδα εκπαίδευσης και η εκπαίδευση στο περιβάλλον SmartPharmaSys είναι αναπόσπαστο μέρος της υλοποίησης οποιουδήποτε έργου αναλαμβάνουμε.

Από την άλλη, οι ομάδες των τεχνικών μας συμβούλων και ιδιαίτερα του τμήματος υποστήριξης «Help Desk» δέχονται καθημερινά και επιλύουν αιτήματα που αφορούν από διαδικαστικά μέχρι λειτουργικά ζητήματα σε 2.500 σημεία πώλησης που στηρίζουμε Πανελλαδικά, σε όλο το φάσμα των αγορών που προανέφερα.

Η Smartware τα τελευταία χρόνια έχει κάνει δυναμική την παρουσία της και στο χώρο των Φαρμακείων

θεωρούμε τον πελάτη των Φαρμακείων μας και δικό μας πελάτη. Με γνώμονα αυτή την αρχή έχουμε εκπαιδεύσει και οργανώσει τις ομάδες υποστήριξης της λειτουργίας των Φαρμακείων πελατών μας. Δεν κάνουμε συμβιβασμούς στην ποιότητα της υποστήριξης, όταν ο πελάτης είναι μπροστά στο ταμείο και θέλει να εξυπηρετηθεί. Αυτό σημαίνει να έχεις την αίσθηση του τι σημαίνει Λιανική και να καταλαβαίνεις απόλυτα τον πελάτη σου!

PM & E: Συνοπτικά τι οφέλη αποκομίζει το φαρμακείο από την εφαρμογή σας;

Ι.Σ.: Το περιβάλλον SmartPharmaSys παρέχει συγκεντρωμένη εμπειρία και τε-

χνογνωσία 25 ετών στον σχεδιασμό του, αλλά και μία φρέσκια εικόνα και άποψη, γιατί είναι ένα προϊόν που σχεδιάστηκε και υλοποιήθηκε με τα πιο σύγχρονα και μοντέρνα εργαλεία της πληροφορικής του σήμερα.

Η άρτια και ενημερωμένη βάση δεδομένων Φαρμάκων και Παραφαρμάκων, που εμπλουτίζεται καθημερινά σε συνεργασία με όλες τις εταιρείες του κλάδου, και η εξαιρετική κατηγοριοποίηση της δίνει στον Φαρμακοποιό τη δυνατότητα άντλησης στατιστικών στοιχείων, με τα εργαλεία BI και MIS που διαθέτει η πλατφόρμα, που είναι καίριας σημασίας για τη χάραξη της στρατηγικής του, πχ για τις συμφωνίες με τους προμηθευτές του. Η κεντροποιημένη διαχείριση πολλών Φαρμακείων δίνει τη δυνατότητα της συνολικής αποτύπωσης της απόδοσης και της λειτουργίας on line – real time και τη δυναμική επέμβαση σε πραγματικούς χρόνους. Για παράδειγμα, μια προωθητική ενέργεια που δεν πάει όσο καλά είχαμε προβλέψει στην Αθήνα, ενώ πάει καλύτερα στη Μύκονο, μπορεί να αλλάξει και να συνδυαστεί με κάποια άλλη τοπικά, χωρίς να επηρεάσει συνολικά τη ροή των υπολοίπων προωθητικών μας ενεργειών.

Τα οικονομικά στοιχεία, οι αναλύσεις και η πληροφόρηση που χρειαζόμαστε είναι διαθέσιμα μέσα από το κινητό μας ή την ταμπλέτα μας, όχι μόνο για να τα βλέπουμε αλλά και για να επεμβαίνουμε, αν αυτό κρίνουμε ότι είναι αναγκαίο: για παράδειγμα, να αλλάξουμε το mark up σε ένα προϊόν ή μια κατηγορία προϊόντων που πιστεύουμε ότι πουλάμε φθηνά, από το αεροδρόμιο που βρισκόμαστε γιατί ταξιδεύουμε.

Προσπαθούμε να δώσουμε στην αγορά και στους πελάτες μας «Ολοκληρωμένα Περιβάλλοντα Λειτουργίας» και όχι απλά προγράμματα και αυτό πιστεύουμε ότι έχουμε πετύχει με την πλατφόρμα SmartPharmaSys.

Αυτό από μόνο του είναι το μεγαλύτερο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα που απολαμβάνουν οι πελάτες μας, θεωρώντας ότι ένα ενοποιημένο λειτουργικό περιβάλλον, φιλικό και εύχρηστο για τον χειριστή μας και κατανοητό στον καταναλωτή, είναι ο ακρογωνιαίος λίθος.

Από εκεί και πέρα the sky is the limit! ■



Activad
210 280 111

SmartPharmaSys[®]



Ολοκληρωμένο Σύστημα Διαχείρισης Φαρμακείων και Αλυσίδων Φαρμακείων



Από την



Ιφιγενείας 50, Νέο Ηράκλειο

Αθήνα - 141 22

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

info@smartware.gr - www.smartware.gr

Στα ΒΗΜΑΤΑ μιας νέας οργάνωσης



Ένα νέο φαρμακείο στον Άλιμο, μια τολμηρή κίνηση μέσα στην αστάθεια και την αβεβαιότητα της οικονομικής κρίσης. Και μια επιτυχία! Μετά από σχεδόν πέντε χρόνια ζωής, το φαρμακείο της Ελένης Κόφφα βρίσκεται σε πλήρη αναδιοργάνωση: επέκταση, πρόσληψη προσωπικού, καλύτερη οργάνωση εργασίας, καλύτερη προβολή των προϊόντων. Στόχος πάντοτε η καλύτερη επικοινωνία και η εξυπηρέτηση του ασθενή-πελάτη.

Μικρή ιστορία πίσω από ένα νέο Φαρμακείο

Το φαρμακείο στη Λ. Ιωνίας 171 στον Άλιμο, λειτουργεί με την επωνυμία Ελένη Κόφφα από τον Ιανουάριο του 2012. Η φαρμακοποιός εργαζόταν για περισσότερα από δέκα χρόνια στο τμήμα μάρκετινγκ μεγάλης φαρμακευτικής εταιρείας, αλλά όπως εξηγεί δεν ήταν μια απόφαση που ήρθε ξαφνικά: «Από την αρχή της καριέρας μου εργαζόμουν σε μεγάλες φαρμακευτικές εταιρείες σε διάφορες θέσεις, ξεκίνησα από την ιατρική επίσκεψη και προχώρησα σε θέσεις μάρκετινγκ και εκπαίδευσης πωλήσεων. Δεν είχα ποτέ εμπειρία με το φαρμακείο ως κατάστημα. Ωστόσο, πάντοτε το να ανοίξω φαρμακείο υπήρχε σαν σκέψη στο πίσω μέρος του μυαλού μου. Ποιος φαρμακοποιός δεν σκέφτεται το φαρμακείο;».

Το 2011 ένωσε ότι ήταν η κατάλληλη στιγμή. «Θα τολμήσω!» είπε. «Ήταν κάτι που ήθελα πάρα πολύ, ένιωθα ότι είχε έρθει το πλήρωμα του χρόνου να βρεθώ σε αυτό που εγώ θεωρούσα φυσικό μου περιβάλλον. Τότε έγιναν ορισμένες αλλαγές στη νομοθεσία και δόθηκαν κάποιες νέες άδειες. Έκανα τα χαρτιά μου και περίμενα. Είχα κάνει αίτηση για τρεις περιοχές της Αθήνας, ενώ στο μεταξύ έψαχνα για κατάστημα. Αυτή ήταν και η πρώτη μεγάλη δυσκολία. Το να βρεθεί ένα κατάστημα κατάλληλο για να στεγάσει τα

δικά μου όνειρα και τη δική μου αντίληψη για τον ρόλο του φαρμακοποιού. Η 21η Δεκεμβρίου 2011 είναι η μέρα που δεν πρόκειται να ξεχάσω ποτέ στη ζωή μου. Ήταν η μέρα που άφησα μια ζωή για να βρω μια άλλη!»

Ο ιδανικός χώρος για την Ελένη Κόφφα βρέθηκε τελικά στη Λ. Ιωνίας 171 στον Άλιμο. Πρόκειται για έναν κεντρικό δρόμο, ο οποίος όμως δεν ανήκει στο εμπορικό κέντρο της περιοχής. Τα καταστήματα τριγύρω είναι λιγιστά, τα συνηθισμένα που βρίσκουμε σε μια γειτονιά, ένας φούρνος, ένα μανάβικο, πρόσφατα άνοιξε κι ένα καφέ ακριβώς

δίπλα στο φαρμακείο. Λίγο πιο κάτω βρίσκεται ένα σχολείο. Για το λόγο αυτό, σημαντικό ρόλο στην προσαρμοστικότητα του φαρμακείου παίζει το πάρκινγκ που υπάρχει μπροστά στο κατάστημα, καθώς πολύς κόσμος έρχεται με αυτοκίνητο. Τριγύρω υπάρχουν άλλα δύο φαρμακεία, που λειτουργούν εδώ και πολλά χρόνια. «Επαφές με τον Άλιμο δεν είχα, χρειάστηκε να χτίσω σιγά σιγά την πελατεία μου και το όνομά μου στην περιοχή. Αυτό υπήρξε και το μεγάλο στοίχημα για εμένα».

Στο εσωτερικό του Φαρμακείου

Το φαρμακείο της Ελένης Κόφφα αρχικά ήταν ένα μικρό κατάστημα, μόλις 50 τμ ωφέλιμου χώρου με 50 τμ που χρησιμοποιούσε ως αποθήκη. «Ξεκίνησα με μικρά και συντηρητικά βήματα. Ο χώρος ήταν καλός για ξεκίνημα και υπήρχε η δυνατότητα επέκτασης, αν τα πράγματα πήγαιναν καλά». Βέβαια, όπως η ίδια εξομολογείται, το πρώτο εξάμηνο ήταν απογοητευτικό. Η περιοχή ήταν δύσκολη, ο δρόμος δεν ήταν πέρασμα. «Πάλεψα πολύ για να δημιουργήσω την πελατεία μου» μας λέει η φαρμακοποιός. Λίγο μετά το Πάσχα του 2016, αποφάσισε κι έκανε το μεγάλο βήμα της επέκτασης. Ο χώρος του καταστήματος άνοιξε, αναδιαμορφώθηκε, τα προϊόντα επανατοποθετήθηκαν σε κατηγορίες, ο χώρος της αποθήκης και το back office έγιναν μικρότερα. Στο φαρμακείο πλέον, τα δερμοκαλλυντικά είναι τοποθετημένα



ανά εταιρείες, και σε ξεχωριστή ραφιέρα, είναι τα είδη μακιγιάζ, όπως και τα αρώματα. Αντίθετα τα συμπληρώματα διατροφής έχουν τοποθετηθεί κατά κατηγορίες, ανάλογα με τις ανάγκες που καλύπτουν: τόνωση και ενέργεια, ενίσχυση ανοσοποιητικού, αποτοξίνωση, έλεγχος βάρους, γυναικεία φροντίδα, μαλλιά. Ένα ιδιαίτερο τμήμα είναι αφιερωμένο στη βρεφική διατροφή και στη βρεφανάπτυξη. Ξεχωριστές ραφιέρες είναι αφιερωμένες στις ειδικές περιποιήσεις (χέρια, πόδια), όπως και στη στοματική φροντίδα. Υπάρχει επίσης ένα ιδιαίτερο τμήμα με ανατομικά υποδήματα και ορθοπεδικά προϊόντα. Πίσω από τον πάγκο του φαρμακείου είναι τοποθετημένα τα παυσίπονα και τα OTC, καθώς και τα συρτάρια με τα συνταγογραφούμενα φάρμακα.



Προτεραιότητα η επικοινωνία με τον πελάτη και η φαρμακευτική συμβουλή!

«Ως φαρμακοποιός, η επικοινωνία μου με τον κόσμο ήταν και παραμένει η μοναδική μου προτεραιότητα. Ήθελα από τις πρώτες μέρες να αποκτήσω μια καλή επαφή, μια οικειότητα με τους πελάτες. Έβλεπα ότι και οι ίδιοι αναζητούσαν αυτήν την πιο προσωπική επαφή, όπως και τη συμβουλή μου. Πάνω σε αυτό στηρίχτηκα για να διαφοροποιηθώ από τα άλλα φαρμακεία της περιοχής. Όταν ερχόταν κάποιος και ζητούσε κάτι που δεν το είχα, έκανα παραγγελία αμέσως, πρώτη μου έννοια ήταν να τον εξυπηρετήσω, να μην τον αφήσω να ταλαιπωρηθεί για να βρει το φάρμακο που χρειάζεται. Σημασία για μένα έχει πάντα το να μην φύγει ένας πελάτης απογοητευμένος. Θέλω να νιώσει ότι μπήκε στο φαρμακείο μας και ότι κάποιος τον άκουσε και τον εξυπηρέτησε. Πολύ συχνά, ιδιαίτερα σε πιο σοβαρές καταστάσεις, επιδιώκω την πιο συχνή επαφή, τους παίρνω τηλέφωνο και ρωτώ τα νέα τους.

Σημαντικό ρόλο σε αυτό, βέβαια, έπαιξε και το πέρασμά μου από μεγάλες φαρμακευτικές εταιρείες. Η εργασιακή μου εμπειρία ήταν πολύ μεγάλο σχολείο. Γνωρίζω πολλά για τις διάφορες παθήσεις, έχω εκπαιδευτεί στην επικοινωνία του ασθενή, έχω μάθει να είμαι καλός ακροατής, να διερευνώ ανάγκες και να βρίσκω λύσεις. Γνωρίζω επίσης πολύ καλά τις τεχνικές πωλήσεων. Όλα αυτά ήταν σημαντικά στην επικοινωνία μου, γι' αυτό και οι πελάτες μου δείχνουν εμπιστοσύνη και αναζητούν τη συμβουλή μου. Τώρα πια, ύστερα από πέντε σχεδόν χρόνια, πιστεύω ότι μπορώ να είμαι περήφανη για την πιστή μου πελατεία. Γνωρίζω ανθρώπους που ετοιμάζονται, για παράδειγμα, να φύγουν για διακοπές και καλύπτουν τις καλοκαιρινές τους ανάγκες από το φαρμακείο μου, "επειδή δεν θέλουν να πάνε σε άλλο φαρμακείο", όπως πολύ χαρακτηριστικά μου λένε. Το μυστικό είναι η υπομονή, η έγνοια μου για τη φαρμακευτική τους φροντίδα, το ουσιαστικό ενδιαφέρον για τον ασθενή. Ο συνδυασμός αυτός με την επιστημονική γνώση και τις επικοινωνιακές δεξιότητες είναι που οδηγεί στο μίγμα της επιτυχίας».

Μια ομάδα σε εξέλιξη

Στο Φαρμακείο εκτός από τη φαρμακοποιό εργάζονται άλλα τέσσερα άτομα. Μας τους παρουσιάζει η κ. Κόφφα: «Η Ευδοκία είναι η πρώτη συνεργάτης του φαρμακείου, βρίσκεται εδώ σχεδόν από την αρχή. Με πτυχίο βοηθού φαρμακοποιού και ανάλογη εμπειρία, η Ευδοκία είναι το δεξί μου χέρι, εκείνη που εργάζεται πίσω από τον πάγκο και είναι υπεύθυνη για τις παραγγελίες των φαρμάκων, την εκτέλεση των συνταγών, τις συνταγές του ΕΟΠΠΥ. Η Πόπη ήρθε στην ομάδα πριν από έξι μήνες. Με πτυχίο Γεωπονικής είναι η ήρεμη δύναμη του φαρμακείου μας. Πολύ γλυκιά και υπομονετική, ξέρει πώς να προσεγγίσει και να μιλήσει σε κάποιον. Η Πόπη είναι ένας άνθρωπος που ξέρει να ακούει και έχει τον τρόπο να εξυπηρετήσει ακόμη και τον πιο «δύστροπο» πελάτη. Φυσικά και είναι η αγαπημένη των ηλικιωμένων πελατών του φαρμακείου. Η Πόπη ασχολείται κυρίως με το τομέα του παραφάρμακου, ενώ σημαντική είναι η συμβολή της και στο τμήμα των καλλυντικών. Η Ειρήνη είναι το νεότερο μέλος της ομάδας μας, ήρθε εδώ μόλις πριν από δύο μήνες, όταν έγινε και η επέκταση, αλλά έχει μεγάλη εμπειρία, αφού έχει εργαστεί για 7 χρόνια ως βοηθός φαρμακείου. Η Ειρήνη κάνει λίγο από όλα προς το παρόν, εργάζεται και πίσω και μπροστά

Ένας κόσμος υπηρεσιών από την MSD



εμπορικές
προσφορές

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

AERIUS
desloratadine

Nasonex
(mometasone furoate aqueous nasal spray)

Elocon
MOMETASONE FUROATE

Propiogenta
BETAMETHASONE DIPROPIONATE & GENTAMICIN SULFATE

Maxalt
(rizatriptan)

REMERON

INEGY
(ezetimibe/simvastatin)

EZETROL
(ezetimibe)

Januvia
(sitagliptin, MSD)

Janumet
(sitagliptin/metformin, MSD)

Liptruzet
(ezetimibe and atorvastatin) tablets

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

124/16-PHARMACY-04/16

από τον πάγκο και ασχολείται κυρίως με την εκτέλεση των συνταγών και την εξυπηρέτηση των πελατών. Ο Κώστας είναι χημικός και είναι ο φύλακας άγγελος της ομάδας. Είναι υπεύθυνος για όλη την back office εργασία, σε εκείνον οφείλουμε την οργάνωση και την καλή λειτουργία του Φαρμακείου. Ο Κώστας ασχολείται με την αποθήκη, τις παραλαβές, τη μηχανοργάνωση, την αρχειοθέτηση, τα στατιστικά». «Μόλις πριν από δύο μήνες μεγαλώσαμε τον χώρο και διπλασιάσαμε τους υπαλλήλους. Είναι ακριβώς η στιγμή που χρειάζεται ένα διαφορετικό management, μια διαφορετική οργάνωση, ένας διαφορετικός καταμερισμός της εργασίας» εξομολογείται η φαρμακοποιός. Κι επειδή γνωρίζει καλά πόσο δύσκολο είναι να βρεις ικανούς συνεργάτες, αλλά και πόσο σημαντικός είναι ο ρόλος του ανθρώπινου παράγοντα στο Φαρμακείο, είναι



ιδιαίτερα προσεκτική με τους υπαλλήλους της. «Προσπαθώ να εμφυσήσω στην ομάδα μου το δικό μου όραμα και τις δικές μου αξίες. Γνωρίζω από την προηγούμενη εργασία μου, ότι το πιο δύσκολο είναι η διοίκηση προσωπικού. Από την άλλη η πρόκληση είναι μεγάλη κι εγώ χρειάζομαι δίπλα μου μια "δυνατή" ομάδα. Φροντίζω για την εκπαίδευσή τους και κάθε εβδομάδα ακολουθούμε κάποια ενημέρωση από εταιρεία προϊόντων. Είμαι ανοιχτή για να συζητήσω οποιοδήποτε θέμα και φροντίζω να κάνουμε ένα meeting εφ' όλης της ύλης κάθε δεκαπέντε μέρες, όπου συζητάμε όλα τα θέματα που έχουν προκύψει. Έχω πίστη στους συνεργάτες μου, επειδή γνωρίζω ότι μόνο μαζί τους μπορώ να επιτύχω τους στόχους μου. Η επιβράβευση των υπαλλήλων παίζει επίσης σημαντικό ρόλο, όπως και η περαιτέρω εξέλιξη τους. Δίνω μεγάλη σημασία στη συνεχή τους επιμόρφωση. Ο χώρος του φαρμακείου είναι δυναμικός, με νέα προϊόντα, νέες τεχνολογίες, και η σωστή ομάδα πρέπει να είναι ενημερωμένη για να δώσει την πιο κατάλληλη συμβουλή».

Επιτυχημένες ενέργειες

Σύμφωνα με την κ. Κόφφα η πιο επιτυχημένη ενέργεια που έκανε όταν πρωτοάνοιξε το Φαρμακείο ήταν να προσεγγίσει (και να κερδίσει!) τις νέες μαμάδες. «Επειδή είχα κι εγώ δύο μωρά, ήξερα από πρώτο χέρι πόσο σημαντικό είναι για μια νέα μητέρα, που δεν μπορεί να θηλάσει, το γάλα του μωρού της. Κάθε μητέρα θέλει το καλύτερο για το μωρό της. Αν βρίσκεται στο πρώτο μωρό, το πιθανότερο είναι να χρειαστεί συμβουλή και καθοδήγηση ή πιο απλά, κάποιον να την ακούσει. Επειδή είχα την προσωπική εμπειρία, θέλησα να δώσω ένα χέρι βοήθειας σε αυτές τις μαμάδες που έχουν τον αμέριστο θαυμασμό μου. Τι έκανα; Έκανα έκπτωση στο βρεφικό γάλα. Αυτό είχε ως αποτέλεσμα το φαρμακείο μου να γίνει πόλος έλξης για αυτήν την κατηγορία πελατών και σιγά σιγά να δημιουργηθεί μια σχέση εμπιστοσύνης και μια μικρή αύξηση σε πωλήσεις σε όλα τα άλλα προϊόντα βρεφανάπτυξης αλλά και περιποίησης της μαμάς. Η γειτονιά μας δεν έχει πολλές πολυκατοικίες, οι άνθρωποι εδώ γνωρίζονται μεταξύ τους,

Artelac[®] Ectoin[®]

Η **φυσική λύση** στις αλλεργίες
και στους ερεθισμούς των οφθαλμών!

NEO & ΚΑΙΝΟΤΟΜΟ

Με το
φυσικό συστατικό
Ectoin[®] 2% και
Γαλουρονικό οξύ



- **Απαλύνει** όλα τα **αλλεργικά συμπτώματα**, όπως κνησμός, δάκρυσμα και ερεθισμός ματιών
- Κατάλληλο για **ενήλικες και παιδιά**
- **Χωρίς συντηρητικά**
- **Κατάλληλο** για χρήση με **φακούς επαφής** και για **ευαίσθητα μάτια**

Υπεύθυνος Κυκλοφορίας Ελλάδας:

Pharmaswiss Hellas A.E.

Λ. Πεντέλης 53, Βριλήσσια, 15235

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

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

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



λειτουργεί πολύ το "από στόμα σε στόμα" και ο ένας έφερε τον άλλο.»

Γνώστρια των τεχνικών πωλήσεων, προώθησης και μάρκετινγκ, η φαρμακοποιός οργανώνει εποχιακά τις βιτρίνες, τις προβολές, και τις προωθητικές ενέργειες του φαρμακείου της. Το φαρμακείο ενημερώνει με sms τους πελάτες για τις διάφορες προσφορές, τις προωθητικές ενέργειες ή κάποιο ιδιαίτερο πρόγραμμα που «τρέχει», όπως για παράδειγμα μια μέτρηση σακχάρου ή κάποια συμβουλευτική από αισθητικό.

Στο επόμενο χρονικό διάστημα έχει ήδη προγραμματιστεί ένα νέο merchandising του καταστήματος με νέες σημάσεις και δείκτες ραφιών, ενώ η φαρμακοποιός φαίνεται και πιο κατασταλαγμένη σε ό,τι αφορά την επιλογή των προϊόντων. «Γνωρίζω ότι το φαρμακείο μου είναι πολύ φορτωμένο, έχει πολλά προϊόντα, τα οποία συχνά μένουν για μήνες στο ράφι μου. Μετά από πέντε χρόνια, έχω δει πράγματα, έχω κάνει πια τις επιλογές μου. Προτιμώ να συνεργάζομαι με λίγες εταιρείες, ακόμη κι αν είναι πιο μικρές,

που έχουν προϊόντα που εμπιστεύομαι και μπορώ άφοβα να προτείνω και στους πελάτες μου, αλλά και με προϊόντα που δεν βρίσκει κανείς σε όλα τα φαρμακεία».

Με το βλέμμα στο μέλλον

Τη ρωτήσαμε: Μετά την επέκταση του φαρμακείου, ποιες ήταν οι πρώτες αντιδράσεις των πελατών σας; «Οι εργασίες πραγματοποιήθηκαν μέσα σε ένα σαββατοκύριακο, ουσιαστικά δεν μείναμε κλειστοί ούτε μια ημέρα. Τη Δευτέρα το πρωί, οι πρώτες αντιδράσεις μου έδωσαν να καταλάβω ότι, παρά το ρίσκο, επειδή κάθε αλλαγή κρύβει ένα ρίσκο μέσα της, είχα πάρει τη σωστή απόφαση. Είχαμε πολλές και θετικές αντιδράσεις. Λάβαμε δώρα και λουλούδια, παρόλο που δεν οργανώσαμε κάτι ιδιαίτερο για την περίπτωση. Όπως φάνηκε τις επόμενες ημέρες, ο μεγαλύτερος χώρος, ο αέρας του διαφορετικού, η άνεση, η καλύτερη παρουσίαση των προϊόντων ήταν κάτι που χρειαζόμασταν όλοι, κι εμείς ως εργαζόμενοι στο φαρμακείο, αλλά και οι πελάτες μας. Ο χώρος ανανεώθηκε, έγινε πιο όμορφος και πιο λειτουργικός!»

Ποιο είναι το επόμενο σχέδιο της Φαρμακοποιού; «Θα ήθελα να δημιουργήσω ένα εργαστήριο όπου θα φτιάχνω ομοιοπαθητικά φάρμακα. Είναι κάτι που έχω στο μυαλό μου, αλλά είναι νωρίς ακόμη. Ένα σωστό φαρμακευτικό εργαστήριο θέλει εκτός από τον απαραίτητο χώρο, χρόνο και βαθιά γνώση του αντικειμένου. Είμαι τελειομανής κι όταν ασχολούμαι με κάτι, θέλω να το γνωρίζω σε βάθος και να το οργανώσω σωστά για να λειτουργήσει και σωστά. Για την ώρα εδώ ετοιμάζουμε μόνο τις πολύ απλές συνταγές εργαστηρίου. Συνεργαζόμαστε, όμως, με εξαιρετικά ομοιοπαθητικά εργαστήρια άλλων συναδέλφων που μας ετοιμάζουν άμεσα οποιαδήποτε φόρμουλα τους ζητήσουμε. Το ομολογώ, η ομοιοπαθητική είναι κάτι που με ενδιαφέρει πολύ, είναι ο τομέας που θα ήθελα να αναπτύξω, ακόμη κι αν δεν είναι στο άμεσο μέλλον».

Στα πιο άμεσα σχέδια του φαρμακείου είναι η ανάπτυξη του τμήματος με τα συμπληρώματα διατροφής και η συνεργασία με κάποιον διατροφολόγο. «Τα συμπληρώματα διατροφής έχουν μεγάλο περιθώριο ανάπτυξης. Στη ουσία δεν υπάρχει πάθηση που να μην επιδέχεται και κάποιο συμπλήρωμα διατροφής και θέλω να συγκεντρωθώ για να δώσω στους πελάτες μου ό,τι καλύτερο μπορώ, τόσο από την άποψη προϊόντων, όσο και από την άποψη διατροφικής συμβουλής. Όλοι ο φαρμακοποιοί έχουμε ένα στοιχείο να κερδίσουμε: είμαστε επιστήμονες υγείας, οι άνθρωποι μας εμπιστεύονται και χρειάζεται να ακούμε τους ασθενείς, να είμαστε εκεί, να δίνουμε τη συμβουλή μας, να προσπαθούμε να καλύψουμε τις ανάγκες τους. Το φαρμακείο δεν είναι ένα απλό κατάστημα. Είναι χώρος υγείας. Ο φαρμακοποιός συχνά βρίσκεται εκεί για να προλάβει καταστάσεις, να συμβουλευτεί τους πελάτες του και να τους κατευθύνει προς τους αρμόδιους γιατρούς. Σε αυτόν τον ρόλο, ο φαρμακοποιός είναι αναντικατάστατος. Χρειάζεται να προσπαθούμε πάντοτε για το κάτι παραπάνω, να είμαστε προετοιμασμένοι, να είμαστε μπροστά από τις καταστάσεις» καταλήγει η κ. Ελένη Κόφφα. ■



PROSPAN®



Ξηρό εκχύλισμα φύλλων κισσού >>>



Προϊόν της EN GELHARD ARZN EIMITTEL GmbH & Co. KG, Herzbergstrasse 3, 61138 Niederdorfelden, Germany



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

Τα προϊόντα για την ΤΡΙΧΟΠΤΩΣΗ

Μια ιδιαίτερη κατηγορία στο φαρμακείο σας

||| Από το επιστημονικό τμήμα της **VENCIL Pharmaceuticals**



Τα προβλήματα των μαλλιών και του τριχωτού της κεφαλής αποτελούν πολύ συχνές περιπτώσεις συμβουλής στο φαρμακείο. Ιδιαίτερα για την τριχόπτωση, ο πρώτος επιστήμονας υγείας στον οποίο καταφεύγει ο ασθενής είναι ο φαρμακοποιός του, για αυτό και η αγορά των προϊόντων για την τριχόπτωση επικεντρώνεται σε αυτό το κανάλι. Γνωρίζοντας τις αιτίες και τα συμπτώματα μπορούμε να δώσουμε την πλέον κατάλληλη αγωγή στον πελάτη μας καθώς και αξιόπιστες προϊόντικές επιλογές ή να τον παραπέμψουμε στο ειδικό δερματολόγο σε περιπτώσεις παθολογικές.

Είναι γεγονός ότι τα πλούσια και υγιή μαλλιά, βελτιώνουν όχι μόνο την εμφάνιση αλλά και τη διάθεσή του ατόμου. Το να βλέπει κάποιος τα μαλλιά του να πέφτουν, τού προκαλεί έντονο στρες και ανησυχία. Τα προϊόντα για την τριχόπτωση απευθύνονται και σε γυναίκες και σε άνδρες. Παρόλα αυτά οι γυναίκες κατέχουν την πρωτοκαθεδρία, καθώς η γυναικεία τριχόπτωση οδηγεί σε χαμηλή αυτοπεποίθηση και επηρεάζει έντονα τη θηλυκότητα και, κατά συνέπεια, την ψυχολογία της γυναίκας που βλέπει τα μαλλιά της να αραιώνουν και να πέφτουν. Επιπλέον, οι γυναίκες είναι πιο εκτεθειμένες στην τριχόπτωση που οφείλεται στο στρες, στην εγκυμοσύνη, στις δίαιτες, σε επιθετικά προϊόντα καλλωπισμού και βαφές μαλλιών.

Στην αγορά κυκλοφορεί ένα πλήθος σκευασμάτων που υπόσχονται «θαύματα», το φαρμακείο όμως παραμένει το πλέον αξιόπιστο κανάλι.

Τα προϊόντα αυτά χωρίζονται σε δύο κατηγορίες,

1. Τα προϊόντα τοπικής εφαρμογής (σαμπουάν, λοσιόν, αμπούλες) και
2. Τα προϊόντα για χρήση από το στόμα (συμπληρώματα διατροφής).

Εκτός από τον τύπο του προϊόντος, συχνά κατηγοριοποιούνται ανάλογα με το φύλο του πάσχοντα, υπάρχουν δηλαδή άλλα προϊόντα για τις γυναίκες και άλλα για τους άνδρες. Τέλος υπάρχει και η διαφοροποίηση ανάλογα με το είδος της τριχόπτωσης, αν είναι δηλαδή χρόνια κληρονομική ή περιστασιακή εποχιακή.

Ας δούμε τους τύπους της τριχόπτωσης

Η φυσιολογική απώλεια των μαλλιών κυμαίνεται γύρω στις 80-100 τρίχες την ημέρα. Κάθε άνθρωπος χάνει φυσιολογικά το 10% των μαλλιών του στην ηλικία των 40 με 50 ετών. Όταν η απώλεια αυτή είναι μεγαλύτερη και επιμένει για μεγάλο χρονικό διάστημα, τότε μπορούμε να μιλήσουμε για περιστασιακή ή μόνιμη

τριχόπτωση (αλωπεκία).

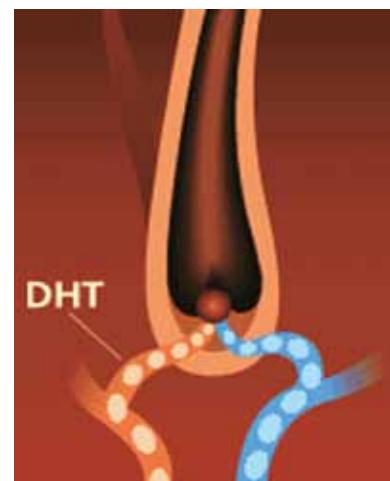
Υπάρχουν πολλοί τύποι αλωπεκίας. Διακρίνουμε τις διάχυτες αλωπεκίες, που μπορεί να είναι οξείες ή χρόνιες, και τις εντοπισμένες, που γενικά είναι παθολογικής αιτιολογίας και απαιτούν ιατρική συμβουλή.

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

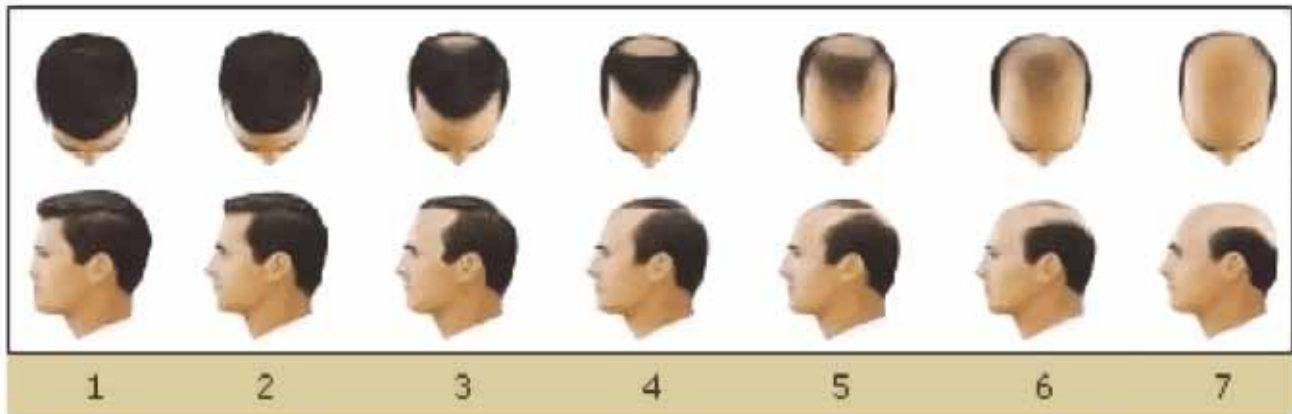
Τις περισσότερες φορές το πρόβλημα αποκαθίσταται σταδιακά, αλλά δεν πρέπει να παραμελούνται, καθώς μπορεί να οδηγήσουν σε χρόνια αλωπεκία.

Οι **χρόνιες διάχυτες αλωπεκίες**, οφείλονται σε μηχανική καταπόνηση των τριχών, σε μη ισορροπημένη διατροφή (έλλειψη Fe, Cu, Zn), λήψη φαρμάκων, ορμονικές αλλαγές και γενετική προδιάθεση.

Ιδιαίτερα η **ανδρογενετικού τύπου αλωπεκία** αποτελεί τη συχνότερη μορφή τριχόπτωσης (90%) και προσβάλλει άνδρες και γυναίκες. Συνήθως η ινιακή περιοχή δεν προσβάλλεται. Σχετίζεται με έναν ορμονικό παράγοντα, εξαρτώμενο με τα ανδρογόνα (η 5^α-αναγωγή μετατρέπει την ΤΕΣΤΟΣΤΕΡΟΝΗ σε ΔΙΥΔΡΟΤΕΣΤΟΣΤΕΡΟΝΗ -DHT), η οποία συρρικνώνει τον θύλακα, εμποδίζει τη δραστηριότητά του και οδηγεί σε σταδιακή εκφύλιση τον θύλακα της τρίχας.



Κλινική εξέλιξη της ανδρογενετικής αλωπεκίας-τα στάδια



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

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

Οι προτεινόμενες λύσεις

Η αποτελεσματική συμβουλή για την τριχόπτωση είναι η σωστή διατροφή ή σε αντίθετη περίπτωση η χρήση κατάλληλων συμπληρωμάτων διατροφής, η αντιμετώπιση ορμονικών διαταραχών, η μείωση του στρες και φυσικά η συστηματική χρήση των κατάλληλων προϊόντων. Η συνδυαστική χρήση προϊόντων, όπως σαμπουάν, τονωτικής λοσιόν και συμπληρώματος διατροφής, εξασφαλίζει σημαντική αντιμετώπιση του προβλήματος.

Τα προϊόντα που χρησιμοποιούνται θα πρέπει να συμβάλουν στην:

1. Αντιμετώπιση των αιτιών της τριχόπτωσης

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

2. Συμπτωματική αντιμετώπιση

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

3. Περιποίηση των μαλλιών

- Προϊόντα που δεν εμποδίζουν τη χρήση άλλων προϊόντων, όπως για το styling ή conditioners
- Σχεδιασμένα ώστε να μη φριζάρουν θαμπώνουν, κολλάνε την τρίχα
- Άρωμα διακριτικό και ταυτόχρονα ευχάριστο



Η επιστημονική
προσέγγιση
για υγιή μαλλιά,
δέρμα
και νύχια



VÉNCIL
PHARMACEUTICALS

www.vencil.gr

hair series



Τα κατάλληλα προϊόντα για την τριχόπτωση

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

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

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

Η προβολή στο Φαρμακείο

Ας δούμε λοιπόν τι μπορεί να κάνετε στο φαρμακείο για να προωθήσετε με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο τα προϊόντα αυτά.

Ελκυστικό Merchandizing

Ιδιαίτερα τώρα τον Σεπτέμβριο, δημιουργήστε μια ιδιαίτερη προβολή με τα προϊόντα για την τριχόπτωση στο χώρο του φαρμακοπωλείου σας και μάλιστα στο πλέον ζεστό σημείο, εκεί που περνά ο περισσότερος κόσμος. Σε μια γόνδολα προβολής τοποθετήστε όλα τα προϊόντα που διαθέτετε για την τριχόπτωση ανά κατηγορία ανάγκης και βάλτε την κατάλληλη σήμανση: «Εποχιακή τριχόπτωση», «Έντονη κληρονομική τριχόπτωση», «Υγιεινή του τριχωτού», «Συμπλήρωση της διατροφής». Φροντίστε τα προϊόντα αυτά να τα εκθέσετε στο πάνω μέρος της γόνδολας προβολής, στο ύψος των ματιών και να βάλετε μια καρτολίνα με ένα κεντρικό μήνυμα «ΠΕΦΤΟΥΝ ΤΑ ΜΑΛΛΙΑ ΣΑΣ ; ΖΗΤΗΣΤΕ ΤΗ ΣΥΜΒΟΥΛΗ ΜΑΣ»

«Παίξτε» με τη συμπληρωματική πώληση

Η ιδέα είναι να προτείνετε στον πελάτη σας μια σειρά από προϊόντα που θα φροντίσουν ολοκληρωμένα το πρόβλημά του και θα μπορέσουν να ικανοποιήσουν τις ξεχωριστές ανάγκες του.

Γενικά, πριν κάνετε την πρότασή σας είναι σημαντικό να συζητάτε με τον πελάτη σας. Θα πρέπει να γνωρίζετε που οφείλεται η τριχόπτωση. Είναι λόγω άγχους ή λόγω μιας εγκυμοσύνης; Μήπως είναι κληρονομική; Σε αυτή την περίπτωση μπορείτε να παραπέμψετε στον ειδικό δερματολόγο.

Ανάλογα με τα αίτια μπορείτε να προτείνετε το κατάλληλο προϊόν. Η συμβουλή σας θα πρέπει να ολοκληρωθεί με συμβουλές πρόληψης, όπως είναι η καλή διατροφή, ο ποιοτικός ύπνος, η μείωση του στρες, κ.α.

Θα πρέπει επίσης να ενημερώσετε τον πελάτη σας αναφορικά με τη διάρκεια της θεραπείας που θα του προτείνετε. Ο μέσος χρόνος που απαιτείται για να υπάρξουν αποτελέσματα από τη χρήση κάποιου προϊόντος είναι περίπου δύο με τρεις μήνες, γεγονός που σας βοηθάει να διατηρήσετε την πιστότητα των πελατών σας.

Συμπλήρωμα διατροφής: Όπως αναφέραμε, ένα από τα βασικά αίτια της τριχόπτωσης είναι η κακή διατροφή. Απαραίτητα συστατικά για υγιή μαλλιά είναι τα παρακάτω:

Νικοτιναμίδιο: Ενισχύει το μεταβολισμό υδατανθράκων & πρωτεϊνών

Παντοθενικό οξύ: Επιβραδύνει την τριχόπτωση, ενυδατώνει

Βιοτίνη: Η έλλειψή της προκαλεί αποφολιδωτική δερματίτιδα και απώλεια των μαλλιών

L-κυστίνη, μεθειονίνη: Βασικά δομικά αμινοξέα των μαλλιών

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

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

Πάντως ο αυξημένος ανταγωνισμός, σε συνδυασμό με τις υψηλές προσδοκίες του

καταναλωτή έχουν θέσει τον πήχη ψηλά και οι εταιρείες με τέτοιου είδους προϊόντα καλούνται να αποδείξουν αυτά που υπόσχονται με τεστ αποτελεσματικότητας, κλινικές έρευνες in vivo ή in vitro, κ.λπ. ■

Hair-vit της Health Aid.

Βάζει τη δύναμη. Βάλτε το στυλ!

Ιδανικό για
γυναίκες και
άνδρες.

Για δυνατά, υγιή και όμορφα μαλλιά.

Το **Hair-vit** της **Health Aid** περιέχει τις βιταμίνες, τα μέταλλα και τα αμινοξέα που χρειάζονται τα μαλλιά σας για να διατηρήσουν την υφή και την πυκνότητά τους. Το **Hair-vit** ενισχύει την κερατίνη και κάνει τα μαλλιά δυνατά, υγιή και ευκολοχτένιστα. Βοηθά στην πρόληψη της ψαλίδας και στη μείωση της τριχόπτωσης, ενώ είναι ιδανικό και για πρόληψη σε εποχιακή αυξημένη τριχόπτωση.

HEALTH AID LTD - Harrow, London, England

Αρ. ΕΟΦ: 66183/23-11-04



Μόνο στα Φαρμακεία
Από τη

PHARMA CENTER
ΣΥΜΠΛΗΡΩΝΕΙ ΤΗΝ ΥΓΕΙΑ

Τηλ.: 210 9604511
www.pharmacenter.gr



HealthAid
VITAMIN SUPPLEMENTS

Αντιμετώπιση Κουνουπιών⁽¹⁾

ΟΡΘΗ ΠΡΑΚΤΙΚΗ (μέρος Β')



Προτεινόμενες ενέργειες αντιμετώπισης των κουνουπιών

Σε όλα τα στάδια, εκτός του ακμαίου, το κουνούπι χρειάζεται υδρόβιο περιβάλλον, όπως λίμνες, έλη και βάλτοι, ορυζώνες, όχθες ποταμών αλλά μπορούμε να τα συναντήσουμε και σε σημεία που διατηρούν μικρή ποσότητα νερού, όπως κοιλότρες δέντρων, βράχια, βόθροι, τεχνητές λίμνες, βαρέλια, μεταλλικά κουτάκια, γλάστρες, αρδευτικά κανάλια κ.α. Ο έλεγχος των κουνουπιών είναι ένα πρόβλημα το οποίο ελέγχεται καλύτερα με συλλογικές ενέργειες παρά από κάθε άνθρωπο ατομικά. Οι εστίες αναπαραγωγής των κουνουπιών, τις περισσότερες φορές, είναι εκτεταμένες, διάσπαρτες και βρίσκονται σε μεγάλη απόσταση από τις περιοχές που τα ακμαία προκαλούν ενόχληση. Ωστόσο υπάρχουν ορισμένα μέτρα (μέθοδοι, συσκευές και υλικά) που ο κάθε άνθρωπος μπορεί να πάρει, ώστε να μειώσει το πρόβλημα των κουνουπιών.

Επιγραμματικά είναι τα εξής:

- Διαχείριση και περιορισμός των εστιών ανάπτυξης με την απομάκρυνση του στάσιμου νερού.
- Χρήση **Vectobac™ 12SC** εναντίων των προνυμφών στις εστίες ανάπτυξης τους.
- Χρήση **Fendona® 6SC**, **Canasta® 1,5SC** εναντίων των ακμαίων (ιπταμένων) εντόμων.
- Χρήση κουνουπιέρας
- Χρήση συσκευών παγίδευσης ιπταμένων ατόμων.
- Χρήση σήτας.
- Χρήση ανεμιστήρα.
- Χρήση λαμπτήρων κίτρινου χρώματος.
- Χρήση απωθητικών ουσιών.

Διαχείριση και περιορισμός των εστιών ανάπτυξης με την απομάκρυνση του στάσιμου νερού

Ο εντοπισμός και η διαχείριση των εστιών ανάπτυξης των κουνουπιών είναι ο πιο αποτελεσματικός και ουσιαστικός τρόπος μείωσης του πληθυσμού τους. Οι εστίες ανάπτυξης κουνουπιών όπως των *Culex pipiens*, *Aedes aegyptii*, *Ae. albopictus* κ.α. βρίσκονται συχνά σε άμεση γειτνίαση με κτίρια. Επεμβαίνοντας σε αυτά τα σημεία, η ενόχληση και τα τιμπήματα θα μειωθούν αισθητά. Δοχεία που περιέχουν νερό, όπως γλάστρες, βαρέλια, μεταλλικά δοχεία και λάστιχα αυτοκινήτων θα πρέπει να αδειάζουν, να καλυφθούν, να μετακινηθούν ή να απορριφθούν σε ειδικούς χώρους υγειονομικής ταφής ή ανακύκλωσης.

Για τη δημιουργία εστιών ανάπτυξης κουνουπιών, πολλές φορές, είναι υπεύθυνες διαρροές του δικτύου ύδρευσης/αποχέτευσης, αλλά και υπόγειες διαδρομές του δικτύου φυσικού αερίου και ηλεκτροδότησης όπου μπορεί να συσσωρεύεται νερό.

Πιθανά σημεία ανάπτυξης κουνουπιών επίσης μπορεί να είναι οι εισοδοί του αποχετευτικού δικτύου, το δίκτυο διαχείρισης όμβριων υδάτων, οι φραγμένες ή ελαττωματικές υδρορροές, τα δοχεία συλλογής του νερού των κλιματιστικών κ.α. Πολλές φορές, στα υπόγεια μεγάλων κτιρίων και πολυκατοικιών, υπάρχουν φρεάτια απορροής υδάτων στα οποία το συσσωρευμένο νερό πρέπει με κάποιον τρόπο να αντλείται. Αν το νερό παραμένει για μεγάλο χρονικό διάστημα (πάνω από μία εβδομάδα) και η θερμοκρασία του περιβάλλοντος παραμένει σχετικά



υψηλή, το πιθανότερο είναι να αναπτυχθούν κουνούπια (κυρίως το είδος *Culex pipiens*) τα οποία θα δραστηριοποιούνται μέχρι και στους τελευταίους ορόφους, ακόμα και κατά τη διάρκεια του χειμώνα.

Επίσης, οι πυκνοί θάμνοι και τα αναρριχώμενα φυτά γύρω από ένα σπίτι παρέχουν ιδανικό καταφύγιο σε πολλά ήδη κουνουπιών. Αν αυτή η βλάστηση απομακρυνθεί ή περιοριστεί (κλαδεύοντάς την), επιτρέποντας την είσοδο του ήλιου, τα κουνούπια μπορεί να εξαλειφθούν εντελώς ή να περιοριστούν στο ελάχιστο. Πολλά είδη κουνουπιών, κυρίως του γένους *Aedes*, μπορούν και αναπαράγονται σε τρύπες ή σημεία των δέντρων που συγκρατούν νερό. Τέτοιες εστίες ανάπτυξης μπορούν εξαλειφθούν οριστικά καθαρίζοντας τις από σάπια υλικά και γενικά από υλικά που συγκρατούν νερό.

Για τη σωστή διαχείριση και εξάλειψη των εστιών ανάπτυξης των κουνουπιών θα πρέπει όλα τα κρίσιμα σημεία να επιθεωρούνται συχνά. Ωστόσο, αν μία εστία ανάπτυξης δεν είναι δυνατόν να εξαλειφθεί, θα πρέπει να πραγματοποιείται εφαρμογή με το εντομοκτόνο (ηρουνμοφοκτόνο) σκεύασμα **Vectobac™ 12SC**. Vectobac™ εμπορικό σήμα της Valent Biosciences Corporation
Fendona® σήμα κατατεθέν της BASF
Canasta® σήμα κατατεθέν της BASF ■



(1) το υλικό που δημοσιεύεται αναπαράγεται από τον Οδηγό Ορθής Πρακτικής με τίτλο «Αντιμετώπιση των Κουνουπιών, των Προϊόντων Δημόσιας Υγείας & Εξειδικευμένων Εφαρμογών της BASF. Ο οδηγός δημοσιεύεται στη διεύθυνση: www.pestcontrol.basf.gr

(2) Υπεύθυνος Γεωπόνος, Προϊόντα Δημόσιας Υγείας & Εξειδικευμένων Εφαρμογών-Ελλάδα, Κύπρος, Ισραήλ & Π.Α

Fendona®

Ο τρόμος έχει γίνει η σκιά σας;

Η λύση για τα ιπτάμενα και βαδιστικά έντομα υγειονομικής σημασίας είναι Fendona®
Υψηλής αποτελεσματικότητας εντομοκτόνο για άμεση κατάρριψη.



ΠΡΟΣΟΧΗ

Χρησιμοποιείτε τα βιοκτόνα προϊόντα με ασφαλή τρόπο. Διαβάστε πάντοτε την ετικέτα και τις πληροφορίες σχετικά με το προϊόν πριν από τη χρήση.

Δείτε τις προειδοποιητικές φράσεις και σύμβολα πριν χρησιμοποιήσετε το προϊόν. Τηλ. Κέντρου Δηλητηριάσεων: 210 7793777

Πωλούνται από καταστήματα εμπορίας γεωργικών φαρμάκων και από φαρμακεία.

© Σήμα κατατεθέν της BASF

BASF ΕΛΛΑΣ Α.Β.Ε.Ε.

Παραδείσου 2 & Κηφισίας, 151 25 Μαρούσι
Τηλ. κέντρο: 210 68.60.100, Fax: 210 68.60.200

Professional & Specialty Solutions

www.pestcontrol.basf.gr

 **BASF**

We create chemistry

ΨΕΙΡΕΣ επί κεφαλής

Τα αντιφθειρικά
στο φαρμακείο



Η μάχη ενάντια στις ψείρες γίνεται όλο και πιο έντονη, γεγονός που διαφαίνεται όχι μόνο από τα ολοένα και πιο αποτελεσματικά αντιφθειρικά που κυκλοφορούν από τις εταιρείες, αλλά και από τη στάση των γονιών που ζητούν οριστικές λύσεις. Σε γενικές γραμμές, καινοτομία είναι η λέξη που χαρακτηρίζει την αγορά των αντιφθειρικών, η οποία στοχεύει όλο και περισσότερο στη δημιουργία νέων αποτελεσματικών προϊόντων σε πρακτικές συσκευασίες.



Σύμφωνα με τα στοιχεία της **IMS Health**, στο δωδεκάμηνο Ιούνιος '15 - Μάιος '16 η αγορά των αντιφθειρικών για την κεφαλή παρουσίασε μια αξιοσημείωτη αύξηση. Συγκεκριμένα σε αξίες ανήλθε στα 7,08 εκ. ευρώ από τα 6,27 εκ. ευρώ του αντίστοιχου προηγούμενου δωδεκαμήνου, δηλαδή Ιούνιος '14 - Μάιος '15, ήτοι μια αύξηση της τάξης του 13%. Σε τεμάχια αυτές οι διακυμάνσεις ήταν στο δωδεκάμηνο Ιούνιος '15 - Μάιος '16 930.000 τμχ από 840.000 του αντίστοιχου προηγούμενου δωδεκαμήνου, ήτοι μια αύξηση της τάξης του 10,7%.

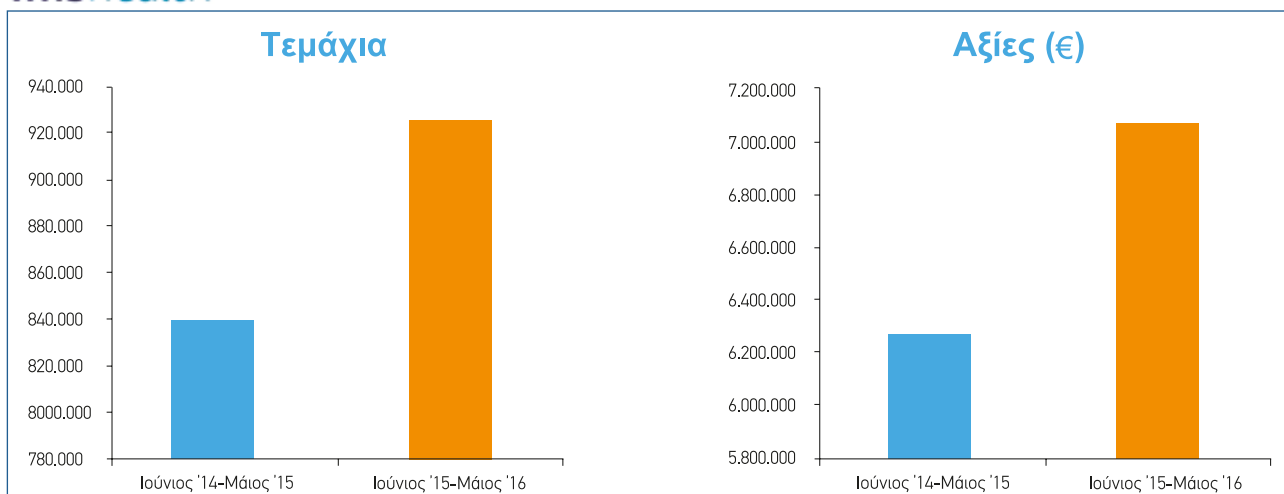
Το παραπάνω γεγονός έχει μια πολύ λογική εξήγηση: τα αντιφθειρικά προϊόντα γίνονται όλο και πιο αναγκαία, λόγω της μετάδοσης των ψειρών στον περίγυρο. Μην ξεχνάτε ότι οι ψείρες «κολλάνε» πολύ εύκολα, έτσι εξηγείται η έντονη παρουσία τους σε παιδικούς σταθμούς, νηπιαγωγεία και σχολεία.

Συνεπώς, η αγορά των αντιφθειρικών εξακολουθεί να είναι ένας πολύ δυναμικός τομέας για το φαρμακείο, όπως διαφαίνεται όχι μόνο από την κυκλοφορία νέων, όλο και πιο εξελιγμένων, προϊόντων, αλλά και από τις διαφημιστι-

κές καμπάνιες και λοιπές προωθητικές ενέργειες που πραγματοποιούνται την περίοδο που ακολουθεί τις καλοκαιρινές διακοπές.

Η πρώτη επανάσταση στα αντιφθειρικά ήταν η έλευση των εξελιγμένων λωσιών οι οποίες, χάρη σε ένα ελαιώδες σιλικονούχο σύμπλοκο, ενεργούν στις αναπνευστικές οδούς της ψείρας, δημιουργούν ένα φιλμ που εμποδίζει την αναπνοή της και τελικά της προκαλεί ασφυξία. Σήμερα, αν και οι λωσιόν αυτές εξακολουθούν να κατέχουν ένα σημαντικό κομμάτι της αγοράς, παρουσιάζονται φόρμουλες όλο και πιο αποτελεσματικές και ακίν-

imshealth



δυνες, οι οποίες έχουν μειώσει αισθητά τον κίνδυνο τοξικότητας που έχουν τα αντιπαρασιτικά. Έτσι πια μπορούμε να βρούμε στο φαρμακείο φυτικά προϊόντα, των οποίων η σύσταση βασίζεται στα αιθέρια έλαια. Γεγονός είναι ότι τα «παλαιού τύπου» αντιφθειρικά, εκείνα δηλαδή που περιέχουν χημικά αντιπαρασιτικά, όπως η δραστική ουσία περμεθρίνη και το εντομοκτόνο μαλάθειο, δεν κινούνται σχεδόν καθόλου.

Συμπερασματικά, στις μέρες μας, στην αγορά των αντιφθειρικών μοιάζουν να κυριαρχούν τα «φυσικά» προϊόντα που μπορούν να εγγυηθούν δραστικά αποτελέσματα, τα οποία κερδίζουν όλο και περισσότερο την προτίμηση των απανταχού μαμάδων.

Σε ό,τι αφορά τις μορφές των αντιφθειρικών προϊόντων, οι έρευνες δείχνουν ότι οι λοσιόν έχουν τη σταθερή προτίμηση του κοινού. Ακολουθούν τα σπρέι και τα ειδικά σαμπουάν.

Ένας άλλος παράγοντας, καθόλου αμελητέος στις μέρες μας, που φαίνεται να επηρεάζει την αγοραστική συμπεριφορά είναι βέβαια η τιμή των προϊόντων, με εκείνα που προσφέρονται σε πιο συμφέρουσες τιμές, να κερδίζουν και το σημαντικό μερίδιο της αγοράς.

Με χτενάκι ή χωρίς;

Το μικρό χαρακτηριστικό χτενάκι είναι άραγε απαραίτητο όπλο στη μάχη κατά της ψείρας και της κόνιδας; Στην παραπάνω ερώτηση δεν φαίνεται να έχει δοθεί οριστική απάντηση. Έτσι, μερικά από τα επιτυχημένα προϊόντα στην αγορά που δεν προσφέρουν στους αγοραστές το χτενάκι, φαίνεται να είναι αποτελεσματικά και χωρίς αυτό. Την ίδια στιγμή, άλλα προϊόντα τονίζουν τη σημασία που έχει το χτενάκι στην αποτελεσματικότητα του προϊόντος. Το χτενάκι είναι το πιο κατάλληλο για να απομακρύνει από το τριχωτό της κεφαλής τις κόνιδες (τα αυγά της ψείρας), αλλά και τις ψείρες που έχουν εξοικωθεί από τη χρήση του αντιφθειρικού.

Σε γενικές γραμμές, η στάση των καταναλωτών απέναντι στις εταιρείες που προσφέρουν μαζί με το προϊόν και διάφορα

Η σημασία της συμβουλής του Φαρμακοποιού

Οι έρευνες φανερώνουν ότι οι μαμάδες αναζητούν στο Φαρμακείο το προϊόν εκείνο που είναι αποτελεσματικό 100% «που εξοντώνει ψείρες και κόνιδες» και «που έχει ριζικά αποτελέσματα από την πρώτη κιόλας εφαρμογή».

Να τονίσουμε εδώ τον ρόλο που παίζει ο ίδιος ο Φαρμακοποιός στην απόφαση αγοράς ενός αντιφθειρικού προϊόντος.

- Ο Φαρμακοποιός παραμένει ο πιο σημαντικός σύμμαχος της αγχωμένης μαμάς που θέλει «να κηρύξει πόλεμο στις ψείρες»! Ο κανόνας λέει ότι οι μαμάδες συνηθίζουν να εμπιστεύονται τον φαρμακοποιό τους και να ακούν τις συμβουλές του. Εξάλλου εκείνος βρίσκεται δίπλα τους σε κάθε μικρό ή μεγάλο πρόβλημα που έχει παρουσιαστεί στα χρόνια που μεγαλώνει το παιδί τους. Έτσι, δεν διστάζουν, αφού κάνουν την επιλογή τους να ζητήσουν και τη δική του συμβουλή, ενώ δεν είναι λίγες οι φορές που θα αλλάξουν την αρχική τους επιλογή, αν ο φαρμακοποιός που εμπιστεύονται τους συστήσει κάτι άλλο.
- Σχεδόν το 50% των αγορών στα αντιφθειρικά προέρχονται από την επιστημονική συμβουλή του φαρμακοποιού, ο οποίος είναι και ο πιο κατάλληλος να προτείνει λύσεις στον πελάτη του, ενώ μόνο το 25% των αγορών προέρχεται από την ελεύθερη επιλογή του αγοραστή και το υπόλοιπο από άλλες πηγές σύστασης ή επιρροής.



αξεσουάρ αξιολογείται ως θετική. Με άλλα λόγια, η προσφορά ή όχι της σχετικής χτένας, μπορεί να έχει αντίκτυπο στις πωλήσεις, επηρεάζοντας την τελική επιλογή του πελάτη.

Σε ό,τι αφορά τα χτενάκια που πωλούνται ξεχωριστά (απλά ή ηλεκτρικά), που μπορούν να θεωρηθούν και μια απλή εναλλακτική λύση για όποιον δεν θέλει να χρησιμοποιήσει κάποιο φαρμακευτικό αντιφθειρικό προϊόν, τα νούμερα δείχνουν ότι από μόνα τους, δεν έχουν καταφέρει να σταθούν στην αγορά, αφού

οι πωλήσεις τους παραμένουν σε χαμηλά επίπεδα. Ο συνδυασμός αντιφθειρικού και χτένας φαίνεται να είναι ο πιο διαδεδομένος.

ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Στη αντιμετώπιση της ψείρας δεν ευδοκίμει η διακριτικότητα...

Το να έχει κανείς ψείρες δεν είναι ντροπή, μπορεί να συμβεί στον καθένα. Εξάλλου, όπως όλα δείχνουν, οι ψείρες προτιμούν τα καθαρά και αγνά παιδικά κεφαλάκια. Οι ψείρες είναι ένα πρόβλημα που κάθε γονιός οφείλει να γνωρίζει για να το αντιμετωπίσει γρήγορα και αποτελεσματικά. «Αποτελεσματικότητα» είναι, λοιπόν, η λέξη-κλειδί για την προώθηση των αντιφθειρικών προϊόντων. Στόχος είναι φυσικά οι μαμάδες που, όπως όλα δείχνουν, ασχολούνται περισσότερο με τη φροντίδα των παιδιών.

Ιδανική περίοδος για την προώθησή τους εξακολουθεί να είναι το τέλος των διακοπών και η επιστροφή στο σχολείο. Πράγματι, πρόκειται για την περίοδο που βλέπουμε τα μέσα ενημέρωσης, ιδιαίτερα την τηλεόραση, να κατακλύζονται από

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 αντιψηρικό



Οικονομικά!



Lotion
10€

Hedrin
SOLUTION **1**
ώρα
αποτελέσματος

- Ιδανικό για πυκνά ή σγουρά μαλλιά
- Ξεβγάζεται εύκολα



Τώρα και
προληπτικά!



Protect & Go
9€

Hedrin
**PROTECT
& GO**

- ΑΛΗΘΙΝΗ ΠΡΟΛΗΨΗ με κλινικά αποδεδειγμένη δράση!
- Υπέροχο άρωμα

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



διαφημίσεις για αντιφθειρικά προϊόντα. Πέρα όμως από τις τηλεοπτικές διαφημίσεις με τα ευφάνταστα ολόγκαν, υπάρχουν κι άλλες στρατηγικές προώθησης που μπορούν να εφαρμοστούν από τα ίδια τα φαρμακεία και να παίξουν σημαντικό ρόλο στις πωλήσεις των αντιφθειρικών.

Ας δούμε μερικά παραδείγματα:

- **Μια ιδιαίτερη καμπάνια** μπορεί να οργανωθεί από μια ομάδα τοπικών φαρμακείων, σε συνεργασία με τα σχολεία της περιοχής, που θα περιλαμβάνει μέρες «πρόληψης και ενημέρωσης», όπου θα δίνονται ενημερωτικά φυλλάδια αλλά και σύντομες ενημερωτικές διαλέξεις στους συλλόγους γονέων.
- **Η πολιτική των εκπτώσεων**, μέσω των ειδικών κουπονιών ή των προσφορών την περίοδο αιχμής των αντιφθειρικών, εξακολουθεί να παίζει σημαντικό ρόλο, καθώς οι γονείς, ιδιαίτερα στη δύσκολη οικονομική συγκυρία που βιώνουμε, δίνουν ιδιαίτερη σημασία στην εκπαιδευτική πολιτική και προτιμούν τα premium προϊόντα που προσφέρονται σε ανταγωνιστικές τιμές.
- Μια άλλη λύση είναι, φυσικά, **το παντοδύναμο διαδίκτυο**. Ένα site μπορεί να γίνει η ιδανική «βιτρίνα» για μια αναλυτική παρουσίαση των προϊόντων, όπου παράλληλα θα δίνονται συμβουλές για τη ορθή χρήση και την εφαρμογή τους.
- Μην ξεχνάτε επίσης τη δύναμη **των κοινωνικών δικτύων**, μέσα από τα οποία μπορείτε να κάνετε ισχυρή την παρουσία σας και να έχετε πρόσβαση σε ένα πολύ μεγάλο αριθμό ατόμων.

Βασικός στόχος, βέβαια όλων των παραπάνω ενεργειών, είναι όχι μόνο να παρουσιαστούν τα διάφορα προϊόντα με τον καλύτερο δυνατό τρόπο, αλλά και να ενημερωθούν οι γονείς για τις αποτελεσματικές λύσεις που μπορεί να τους προσφέρει το σύγχρονο φαρμακείο για να σταματήσουν οι ψείρες να «βασανίζουν» τόσο το παιδί τους, όσο και τους ίδιους.



ΟΙ ΕΤΑΙΡΕΙΕΣ ΚΑΙ ΤΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΤΟΥΣ

Γρήγορα αποτελέσματα

Τα τελευταία χρόνια οι εταιρείες μοιάζουν να βρίσκονται σε ένα συνεχή αγώνα δρόμου για να μπορέσουν να προτείνουν στους καταναλωτές την πιο γρήγορη και ταυτόχρονα την πιο αποτελεσματική θεραπεία. Ο κανόνας στα αντιφθειρικά λέει «μία και μόνη εφαρμογή». Βασικός στόχος των εταιρειών είναι να παρουσιάσουν την αποτελεσματικότητα των προϊόντων τους και, την ίδια στιγμή, να απελευθερώσουν τις μητέρες από διάφορες κουραστικές και επαναλαμβανόμενες διαδικασίες. Ιδιαίτερα σε ό,τι αφορά τον χρόνο αναμονής μετά την εφαρμογή του προϊόντος, οι αριθμοί δείχνουν μείωση (αυτή τη στιγμή ο μέσος όρος εφαρμογής περιορίζεται στα δεκαπέντε λεπτά), χάρη στα νέα προϊόντα αλλά και στις βελτιωμένες φόρμουλες των ήδη δοκιμασμένων προϊόντων. Η ταχύτητα του αποτελέσματος είναι πάντοτε το ζητούμενο και η μία και μόνη εφαρμογή ο «χρυσός» κανόνας.

PARANIX

Σκοτώνει τις ψείρες & τα αυγά τους
σε 10'-15' με φυσικό τρόπο

100% ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΙΚΟ

ΕΓΓΥΗΣΗ
ΕΠΙΣΤΡΟΦΗΣ
ΧΡΗΜΑΤΩΝ
Πληροφορίες: www.omega-pharma.gr



πρόληψη



αγωγή



Omega Pharma Hellas S.A.

19ο χλμ. Εθν. Οδού Αθηνών-Λαμίας, 146 71 Νέα Ερυθραία, Τηλ.: 210 8188900, Fax: 210 8161674
web site: www.omega-pharma.gr, e-mail: contact@omega-pharma.gr

Τι προτείνουν οι εταιρείες

Για το αντιφθειρικό σαμπουάν **LICENER -Single Treatment** από τη **Health Plus**, μία και μόνη εφαρμογή είναι αρκετή για το επιθυμητό αποτέλεσμα. Το νέο αυτό πρωτοποριακό προϊόν, σε μορφή σαμπουάν, για την αντιμετώπιση της ψείρας και της κόνιδας είναι βασισμένο σε φυσικά ενεργά συστατικά «Neem-extract».



Το LICENER είναι 100% αποτελεσματικό στην εξόντωση της ψείρας και της κόνιδας, βάσει κλινικών τεστ που έχουν γίνει σε «in-vitro» και «in-vivo» συνθήκες. Το σαμπουάν δεν τοξικό και ερεθιστικό για το ευαίσθητο παιδικό δέρμα, δεν περιέχει εντομοκτόνα, σιλκόνες και parabens. Κλινικά και δερματολογικά ελεγμένο.

Τα **Δερματολογικά Εργαστήρια DUCRAY** προσφέρουν λύση στο πρόβλημα των μικρών με την **Itax lotion** που εξοντώνει γρήγορα και με ασφάλεια τις ψείρες και τις κόνιδες. Χάρη σε ένα ελαιώδες σιλικονούχο σύμπλοκο, η Itax lotion της DUCRAY δρα με απόλυτα φυσικό τρόπο: φράσει τις αναπνευστικές οδούς ψείρας και κόνιδας, δημιουργώντας γύρω τους ένα φιλμ που τις εμποδίζει να αναπνέουν. Το προϊόν είναι δερματολογικά ελεγμένο και



αποτελεί μια επιλογή εξαιρετικά ασφαλή για τα παιδιά, αφού δεν περιέχει άρωμα και χημικά αντιπαρασιτικά. Κυκλοφορεί σε μορφή σπρέι για ακόμη πιο εύκολη χρήση.

Από την εταιρεία **Omega Pharma** κυκλοφορεί η πλήρης σειρά **Paranix** που προσφέρει αποτελεσματική αντιμετώπιση στο πρόβλημα των παρασίτων που ταλαιπωρούν τα παιδικά κεφάλια.

Paranix Shampoo: Το παιδικό σαμπουάν Paranix εξουδετερώνει αποτελεσματικά (μελέτη ex vivo 2010) το 100% των φθειρών του τριχωτού της κεφαλής, μέσα σε 10 λεπτά. Έχει διπλή

δράση, προκαλεί ασφυξία και αφυδάτωση σε ψείρες και κόνιδες. Κάθε συσκευασία επαρκεί έως και 8 εφαρμογές και συνοδεύεται με το ειδικό χτενάκι. Η αγωγή επαναλαμβάνεται μετά από 7 ημέρες. Το σαμπουάν είναι κατάλληλο για χρήση σε παιδιά από 2 ετών.

Paranix Spray: Το σπρέι της σειράς Paranix εξουδετερώνει αποτελεσματικά (μελέτη ex vivo 2010 και in vivo 2008) το 100% των

φθειρών του τριχωτού της κεφαλής, μέσα σε 15 λεπτά. Η χρήση του είναι γρήγορη και πολύ εύκολη για τη μητέρα. Αρκεί να ψεκάσει τα μαλλιά του παιδιού και να χτενίσει. Μία και μόνη εφαρμογή είναι αρκετή. Έχει διπλή δράση, προκαλεί ασφυξία και αφυδάτωση σε ψείρες και κόνιδες. Κάθε συσκευασία επαρκεί έως και 4 εφαρμογές. Το σπρέι είναι κατάλληλο για χρήση και σε μωρά από 6 μηνών.

Paranix Prevent: Πολλές φορές η καλύτερη θεραπεία είναι η πρόληψη! Το Paranix Prevent είναι μια λοσιόν σε σπρέι, χωρίς προωθητικά αέρια, που περιέχει: tea tree oil, neem oil και θυμάρι.



ALMORA®

plus

ΗΛΕΚΤΡΟΛΥΤΕΣ για την Ενυδάτωση του οργανισμού

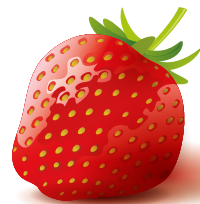
Το **ALMORA® plus** είναι ένα προϊόν που αποτελεί ένα:

Μοναδικό συνδυασμό ηλεκτρολυτών: Na⁺, K⁺, Cl⁻ και Δεξτρόζης

που ενυδατώνει τον οργανισμό με αποτελεσματικό τρόπο αναπληρώνοντας τους ηλεκτρολύτες που έχει χάσει.

Το **ALMORA® plus** μπορεί να χορηγηθεί σε όλες τις περιπτώσεις που χρειάζεται αποκατάσταση ή/και συντήρηση υγρών και ηλεκτρολυτών όπως:

- Διάρροια - Εμετός
- Αθλητές
- Περίοδοι Καύσωνα



Με υπέροχη γεύση **φράουλας**



Και για **παιδιά** και **βρέφη**



ΑΡ. ΠΡΩΤ. ΕΟΦ: 45240/7-7-06



ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΑ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ



ELPEN Α.Ε. Φαρμακευτική Βιομηχανία
Τμήμα Consumer Health Care

Λεωφ. Μαραθώνος 95, 190 09 Πικέρμι Αττικής, Τηλ.: 211 18 65 347
Εθνικής Αντιστάσεως 114, 551 34 Θεσσαλονίκη, Τηλ.: 2310 459 920-1

www.elpen.gr, farmakeia@elpen.gr



Ο γονιός μπορεί να τη χρησιμοποιήσει άφοβα προληπτικά, είτε στη διάρκεια των επικίνδυνων περιόδων του έτους, όπως είναι η έναρξη της σχολικής χρονιάς, ώστε να εμποδίσει την εμφάνιση των φθειρών είτε μετά από μια αντιφθειρική αγωγή ως συμπληρωματική θεραπεία που θα εμποδίσει την επανεμφάνιση των φθειρών.

Η Γερολυμάτος International παρουσιάζει το αντιφθειρικό σαμπουάν **Elimax®**, ένα πρωτοποριακό προϊόν με διπλή δράση: εξοντώνει ψείρες και κόνιδες, ενώ ταυτόχρονα δρα προληπτικά,

αφού κρατάει τις ψείρες μακριά από τα μαλλιά. Η υπό πατέντα σύνθεσή του βασίζεται στην παρουσία ενός ειδικού πολυμερούς ελαίου και σε έναν προστατευτικό παράγοντα (LPF™ Lice Protection Factor), ένα συστατικό που καθιστά την επιφάνεια της τρίχας λιγότερο φιλική για τις ψείρες. Το εξειδικευμένο λάδι πολυμερούς εμποδίζει την αναπνοή των ψειρών και την ίδια στιγμή προκαλεί την αφυδάτωσή τους. Το σαμπουάν Elimax δεν περιέχει νευροτοξικά εντομοκτόνα κι έτσι δεν υπάρχει κίνδυνος οι ψείρες να αναπτύξουν αντοχή στα συστατικά του. Επίσης, δεν περιέχει σιλικόνες οπότε είναι πολύ εύκολο στο ξέβγαλμα και δεν αφήνει αίσθηση λιπαρότητας στα μαλλιά. Το Elimax® εφαρμόζεται σε στεγνά μαλλιά και δρα μέσα σε 15 λεπτά. Η συσκευασία περιέχει ειδικό χενάκι.



Η αντιφθειρική σειρά **Hedrin®** από την **Arriani Pharmaceuticals**, απαλλάσσει τα παιδικά κεφαλάκια από τις ψείρες και τα αυγά τους εύκολα, γρήγορα και αποτελεσματικά. Τα προϊόντα της δεν περιέχουν χημικά φθειροκτόνα, είναι άσπρα, φιλικά για το τριχωτό της κεφαλής και απολύτως ασφαλή ακόμα και για βρέφη 6 μηνών.

Στη σειρά κυκλοφορούν τα ακόλουθα προϊόντα:



Hedrin® Treat & Go Mousse - αφρός ιδανικός για μακριά μαλλιά χωρίς να αφήνει υπολείμματα

Hedrin® Plus - spray ιδανικό για κοντά μαλλιά και συχνές επαναμολύνσεις

Hedrin® Solution - η οικονομική λύση για πυκνά ή σγουρά μαλλιά

Hedrin® Protect & Go - απόλυτη πρόληψη χωρίς τη χρήση εντομοασπαστικών

Από την **Power Health**, το φυσικό σαμπουάν **Fleriana**, με εκχύλισμα καρύδας και φυσικά ενεργά συστατικά βάζει τέλος στον κύκλο ζωής της ψείρας και της κόνιδας. Το Fleriana αποτελεί ιατροτεχνολογικό προϊόν με πιστοποίηση CE και κλινικά αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα. Η φυσική σύνθεσή του δρα άμεσα και σκοτώνει στο 98% τις ψείρες και την κόνιδα, με την πρώτη εφαρμογή σε 15 λεπτά. Πλούσιο σε φυσικά συστατικά, φροντίζει τα μαλλιά αφήνοντας μία δροσερή αίσθηση καθαριότητας.





EXCELLENCE

Η αναζήτηση της υπεροχής!

Μήπως ήρθε η ώρα να φροντίσεις το έντερό σου;

Νέα σεζόν, νέα αρχή... τώρα είναι που θέλεις να αφοσιωθείς στη δουλειά σου και στο σπίτι σου και όχι ...στο έντερό σου. Βοήθησέ το με το **TumBiotix** ή το το **ProBiotix Gold** της Quest!



TumBiotix™

Ο ιδανικός σύμμαχος του ευερέθιστου εντέρου

Αν έχεις ευερέθιστο έντερο, θα έχεις παρατηρήσει ότι το φθινόπωρο δεν είναι η εποχή σου. Οι αυξημένες απαιτήσεις αυτής της περιόδου, το άγχος και κάποιες γρήγορες, κακές διατροφικές επιλογές "ταράζουν" το ευερέθιστο σου έντερο με αποτέλεσμα να έχεις φουσκώματα, τυμπανισμό, αέρια, πόνο ή ακόμα και άλλες γαστρεντερικές διαταραχές. Τι μπορείς να κάνεις; Επίλεξε το TumBiotix της Quest που έχει σχεδιαστεί ειδικά για άτομα σαν και σένα. Με τρία διαφορετικά προβιοτικά (*L.plantarum*, *L.acidophilus* & *L.rhamnosus*), τα οποία έχει αποδειχθεί από μελέτες ότι ανακουφίζουν από τα παραπάνω συμπτώματα.

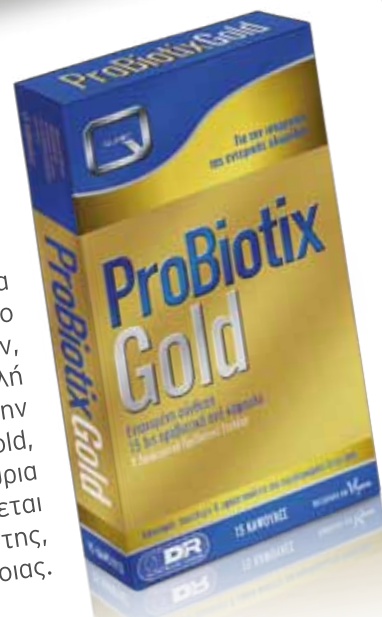
Σε κάψουλες DRcaps που απελευθερώνουν τα προβιοτικά κατευθείαν στο έντερο



ProBiotix Gold

Ισχυρό προβιοτικό για την ομαλή λειτουργία του εντέρου

Αν έχεις εποχιακή ή χρόνια δυσκοιλιότητα, διάρροια ή γενικότερα γαστρεντερικές ενοχλήσεις, τότε μπορείς να επωφεληθείς στο μέγιστο επιλέγοντας τον ιδανικό συνδυασμό προβιοτικών. Τα προβιοτικά συμβάλλουν, σύμφωνα με μελέτες, στην ισορροπία της εντερικής χλωρίδας, την καλή λειτουργία του εντέρου, τη μείωση της δυσκοιλιότητας ή της διάρροιας και την αποφυγή των γαστρεντερικών ενοχλήσεων. Επίλεξε το ProBiotix Gold, το νέο ενισχυμένο προβιοτικό συμπλήρωμα της Quest με 15 δισεκατομμύρια από 8 διαφορετικά προβιοτικά ανά κάψουλα. Ιδανικό και όταν λαμβάνεται από 8 διαφορετικά προβιοτικά ανά κάψουλα. Ιδανικό και όταν λαμβάνεται όπως της διάρροιας.



Συμπληρώματα διατροφής. Δεν υποκαθιστούν τη συνήθη διαίτα. Αρ.Γνωστ.ΕΟΦ: 37104/02-06-2010, 77710/02-11-2015. Διατίθενται στα φαρμακεία.

- Το TumBiotix και το ProBiotix Gold ανήκουν στην ολοκληρωμένη σειρά προβιοτικών Biotix της Quest. Τα Biotix:
- Παράγονται εξ' ολοκλήρου στην Quest που εγγυάται την ύψιστη ποιότητα και βιωσιμότητα των προβιοτικών
- Είναι τα μόνα σε κάψουλες DR caps (delayed release) που απελευθερώνουν τα προβιοτικά κατευθείαν στο έντερο εξασφαλίζοντας τη μέγιστη δράση τους
- Δεν περιέχουν λακτόζη, αλάτι, μαγιά, σίτο & γλουτένη
- Είναι κατάλληλα για χορτοφάγους και vegans



ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ Τ 210 9941451 | E info@douni.gr
www.douni.gr

Γνωρίστε όλα τα Biotix στο
www.biotix.gr και στο
facebook/QuestGreece.

Biotix

Ολοκληρωμένη σειρά
προβιοτικών QUEST
για την καλή λειτουργία
του οργανισμού



Παράλληλα η προληπτική λοσιόν **Fleriana Lice Protector** κρατάει μακριά τις ψείρες, παρέχοντας πλήρη προστασία και πρόληψη. Τα προϊόντα της σειράς Fleriana έχουν υπέροχο άρωμα και είναι κατάλληλα για όλη την οικογένεια. Είναι τα μοναδικά με έγκριση από το Υπουργείο Αγροτικής Ανάπτυξης & Τροφίμων.



Το **Tea Tree Shampoo** από τη **Health Aid** είναι ένα σαμπουάν που προστατεύει τα ευαίσθητα παιδικά μαλλιά με απόλυτα φυσικό τρόπο. Περιέχει το Αυστραλιανό Tea Tree oil που είναι γνωστό για τις φυσικές αντιβακτηριακές και αντισηπτικές του ιδιότητες. Τονώνει το τριχωτό χωρίς να το ξηραίνει και προστατεύει τα μαλλιά από τις ψείρες, τη μόλυνση και την πιτυρίδα. Είναι κατάλληλο για τα παιδιά και όλους τους τύπους των μαλλιών.



Το παιδικό **αντιφθειρικό σαμπουάν** και η **προληπτική λοσιόν με Μπλόξιδο** της **KORRES** είναι ιδανικά για καθαρά και υγιή μαλλιά κατά τη διάρκεια της σχολικής περιόδου. Το Μπλόξιδο και τα εκχυλίσματα Δενδρολίβανου, Φασκόμηλου, Θυμαριού και Λεβάντας, βοηθούν στη διατήρηση της υγείας των μαλλιών, ενώ,



παράλληλα, καταπραΰνουν το ευαίσθητο δέρμα του τριχωτού της κεφαλής και ανακουφίζουν από το αίσθημα κνησμού. Σύμφωνα με τη φιλοσοφία ανάπτυξης προϊόντων της μάρκας, οι συνθέσεις δεν περιέχουν parabens, σιλικόνες, mineral oil, προπυλενογλυκόλη και αιθανολαμίνες. ■

Πόπη Χαραμή

Ocuvite®

Complete

Συμπλήρωμα Διατροφής

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



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

Υπεύθυνος Κυκλοφορίας Ελλάδα:

Pharmaswiss Hellas A.E.

Λ. Πεντέλης 53, Βριλήσσια, 15235

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

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

 VALEANT

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

Καταπολεμήστε την κούραση

ΚΑΙ ΤΟ ΣΤΡΕΣ



Πολλά και συχνά τα παράπονα πελατών σας στον πάγκο για κούραση, εξασθένιση και στρες. Πώς να τους αντιμετωπίσετε; Τι να τους προτείνετε; Το παρόν άρθρο θα σας βοηθήσει να φρεσκάρете τις γνώσεις σας για να δώσετε την πιο κατάλληλη συμβουλή.

Από την **ΟΛΙΝΑ ΗΛΙΑΔΟΥ**,

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

ΟΙ ΔΙΑΦΟΡΟΙ ΤΥΠΟΙ ΚΟΥΡΑΣΗΣ

«Επέστρεψα από τις διακοπές, αλλά είμαι εξαντλημένη»

«Μήπως έχετε ένα θαυματουργό φάρμακο κατά της κόπωσης; Έχω μόλις επιστρέψει από τις διακοπές και είμαι πάλι κομμάτι! Σηκώνομαι κουρασμένη! Πρέπει να πω ότι ανάμεσα στη δουλειά, τα παιδιά, τα ψώνια, το καθάρισμα και τη μητέρα μου που γίνεται όλο και λιγότερο αυτόνομη, δεν έχω ένα λεπτό για τον εαυτό μου».

Η απάντησή σας μπορεί να είναι:

«Προϊόντα που να κάνουν θαύματα δεν υπάρχουν! Προσπαθήστε να καταπολεμήσετε τα αίτια της κόπωσης σας. Θα πρέπει να μη κινείστε με αυτούς τους ρυθμούς αλλιώς θα αρρωστήσετε. Δείτε αν μπορείτε να προσλάβετε κάποιον για να βοηθάει τη μητέρα σας ή και εσάς στις δουλειές του σπιτιού, για παράδειγμα».

Κόπωση ή εξασθένιση;

Η κόπωση είναι στην πραγματικότητα μια φυσιολογική αντίδραση του σώματος σε μία έντονη φυσική ή πνευματική προσπάθεια. Μια περίοδος ανάπαυσης είναι συνήθως αρκετή για να ανακάμψει κάποιος. Όταν η κούραση γίνεται χρόνια και διαρκεί, αυτό ονομάζεται εξασθένιση- αδυναμία, η οποία δεν οφείλεται σε μια ιδιαίτερη προσπάθεια και εξακολουθεί να υφίσταται παρά την ξεκούραση. Στο φαρμακείο, φαίνεται σημαντικό να εντοπιστούν οι διάφορες αιτίες της κόπωσης και αδυναμίας ώστε να δώσουμε μια αρχική συμβουλή.

Οι κυριότερες αιτίες της κόπωσης

- Ο τρόπος ζωής: το άγχος, η καταπόνηση, η κακή διατροφή. Εδώ η αίσθηση της κούρασης εμφανίζεται από το ξύπνημα και τείνει να αυξάνεται κατά τη διάρκεια της μέρας.
- Διαταραχές ύπνου
- Ψυχολογικά προβλήματα, όπως κατάθλιψη. Εδώ η κούραση είναι έντονη το πρωί, τείνει να μειώνεται το βράδυ, και συνοδεύεται από δι-

αταραχές ύπνου έχουμε ένα φαύλο κύκλο

- Οργανικά προβλήματα, όπως ενδοκρινολογικές διαταραχές (υποθυρεοειδισμός), αναιμία, καρκίνος (η αδυναμία εμφανίζεται σε περιστατικά καρκίνου με συχνότητα 70-100%), νεφρική ανεπάρκεια, μετά από μια λοίμωξη. Εδώ η κούραση εντείνεται το βράδυ και είναι ίδια κάθε μέρα.

ΒΙΤΑΜΙΝΕΣ ΚΑΙ ΜΕΤΑΛΛΑ

«Είμαι εξαντλημένη από τη δίαιτα μου»

«Είμαι πραγματικά κουρασμένη αυτή τη στιγμή! Παρ' όλα αυτά κοιμάμαι εξαιρετικά, αλλά ξυπνάω το πρωί με δυσκολία! Ο σύζυγος μου λέει πως αν παρατούσα τη δίαιτα αδυνατίσματος που κάνω θα ήμουν καλύτερα. Μήπως να έπαιρνα κάποια βιταμίνη να με «ανεβάσει»;

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Στην περίπτωση σας επιβάλλεται η χρήση κάποιου συμπληρώματος με βιταμίνες και ιχνοστοιχεία. Μειώνοντας την ημερησία θερμιδική σας πρόσληψη, έχετε μειώσει και την πρόσληψη βιταμινών και αυτό σας προκαλεί αυτή την κούραση. Θα πρέπει να πάρετε κάποια πολυβιταμίνη για τουλάχιστον 15 μέρες και σίγουρα να ακολουθήσετε μια πιο ισορροπημένη διατροφή!»



- Κατανάλωση 5 μερίδων φρούτων και λαχανικών την ημέρα. Εάν υπάρχει υποψία σημαντικών διατροφικών ελλείψεων λόγω ηλικίας ή κάποια πάθηση συμβουλευτείτε τον ασθενή να επισκεφτεί κάποιον ειδικό και να κάνει συχνά εξετάσεις.
- Διατήρηση ενός φυσιολογικού ρυθμού στην καθημερινότητα και ύπνος για τουλάχιστον 6-8 ώρες.
 - Προσοχή, οι έγκυες μπορούν να λαμβάνουν τις απαραίτητες βιταμίνες αλλά να αποφεύγουν τη βιταμίνη Α.
 - Υπενθυμίστε πως ο σίδηρος χρωματίζει τα κόπρανα μαύρα, ενώ η βιταμίνη Β2 χρωματίζει τα ούρα!



ΠΡΟΣΟΧΗ Αντενδείξεις

ΒΙΤΑΜΙΝΕΣ	Αντενδείξεις
A	Απαγορεύεται στην εγκυμοσύνη σε ημερήσιες δόσεις πάνω από 6000UI
PP (B3)	Σε μεγάλες δόσεις αντενδείκνυε σε έλκος και διαβήτη
B6	Δεν πρέπει να συγχωρηγείται με l-dopa γιατί η τελευταία μειώνει τα επίπεδα της πρώτης.
B9	Σε κακοήθη όγκο και σε μεγαλοβλαστική αναιμία λόγω έλλειψης της βιταμίνης Β12
B12	Σε κακοήθειες
C	Σε ημερησία κατανάλωση κάτω του 1 γραμμαρίου δεν έχει αντενδείξεις, ενώ σε δόση άνω του 1 γραμμαρίου δεν επιτρέπεται σε νεφρικές παθήσεις, σε αιμοχρωμάτωση και σε έλλειψη ενζύμου G6PD.
D	Αντενδείκνυται σε υπερασβεστιαμία, υπερασβετιουρία και σε ασβεστώδεις λιθιάσεις.
E	Δεν έχει σοβαρές αντενδείξεις αλλά δεν πρέπει να καταναλώνεται σε μεγάλες ποσότητες από άτομα που λαμβάνουν και αντιβιταμίνη Κ.

Λίγα λόγια για τις βιταμίνες

Η βιταμίνη Α κυκλοφορεί με τη μορφή της ρετινόλης ή των β-καροτενοειδών. Είναι απαραίτητη για την καλή όραση αλλά απαγορεύεται στην εγκυμοσύνη.

Οι βιταμίνες του συμπλέγματος Β έχουν δύο κύριες χρήσεις: σε νευρικές διαταραχές που παρατηρήθηκαν σε χρόνια αλκοολικούς και στη βελτίωση των αθλητικών προσπαθειών. Η μαγιά μπίρας είναι η καλύτερη διαιτητική πηγή βιταμινών Β. Κάθε βιταμίνη του συμπλέγματος Β εμπλέκεται σε διάφορες ενζυμικές αντιδράσεις.

- Η βιταμίνη Β1 ή θειαμίνη εμπλέκεται στην παραγωγή ενέργειας με τη χρησιμοποίηση των σακχάρων και των τροφίμων που εμπλέκονται στην παραγωγή των νευροδιαβιβαστών. Είναι ιδιαίτερα χρήσιμη για τους αθλητές και τους ηλικιωμένους.
- Η ριβοφλαβίνη Β2 επιτρέπει, μεταξύ άλλων, στα κύτταρα να αποθηκεύουν και να παράγουν ενέργεια για τις ανάγκες τους.
- Η βιταμίνη Β3 (βιταμίνη PP) ή νιασίνη εμπλέκεται στη σχέση δύο ενζύμων οξειδοαναγωγής. Παίζει επομένως σημαντικό ρόλο στην παραγωγή

ενέργειας και στη μετάδοση των νευρικών ερεθισμάτων.

- Η βιταμίνη Β5 ή παντοθενικό οξύ είναι ένα συστατικό του συνενζύμου Α, είναι απαραίτητη για τον μεταβολισμό των υδατανθράκων, αμινοξέων, λιπαρών οξέων και τη σύνθεση στεροειδών.
- Η βιταμίνη Β6 ή πυριδοξίνη εμπλέκεται στο μεταβολισμό των αμινοξέων και επιτρέπει τη σύνθεση νευροδιαβιβαστών όπως η σεροτονίνη.
- Η βιταμίνη Β8 ή βιταμίνη Η ή βιοτίνη εμπλέκεται στην απορρόφηση των αμινοξέων.
- Η βιταμίνη Β9 ή φολικό οξύ συμμετέχει στην παραγωγή των ερυθρών αιμοσφαιρίων, τη σύνθεση του DNA, αμινοξέων και νευροδιαβιβαστών. Ενισχύει το ανοσοποιητικό σύστημα. Η χορήγηση συμπληρωμάτων σε έγκυες γυναίκες μειώνει τον κίνδυνο των βλαβών του νευρικού συστήματος στο έμβryo.
- Η βιταμίνη Β12 ή κοβαλαμίνη είναι απαραίτητη για το μεταβολισμό των ερυθρών αιμοσφαιρίων και την ορθή λειτουργία του νευρικού συστήματος. Λειτουργεί συνεργιστικά με τη βιταμίνη Β9.



ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ



ΣΩΜΑΤΙΚΗ ΑΝΤΟΧΗ

ΓΙΑ ΠΝΕΥΜΑΤΙΚΗ ΑΠΟΔΟΣΗ & ΣΩΜΑΤΙΚΗ ΑΝΤΟΧΗ

* Αρ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 85859/3.12.2015



Με GINSENG και GINKGO BILOBA

**Για μέγιστη απόδοση,
κάθε μέρα!**

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

www.centrumvitamins.gr



Μην υπερβαίνετε τη συνιστώμενη ημερήσια δόση (1 δισκίο). Να φυλάσσεται μακριά από τα παιδιά. Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται ως υποκατάστατα μιας ισορροπημένης διαίτας. Το προϊόν αυτό δεν προορίζεται για την πρόληψη, αγωγή ή θεραπεία ανθρώπινης νόσου. Συμβουλευτείτε τον γιατρό σας αν είστε έγκυος, θηλάζετε, βρίσκεστε υπό φαρμακευτική αγωγή ή αντιμετωπίζετε προβλήματα υγείας.

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

PP-CNE-GRC-0001-MAY16

GREY

Το **ασκορβικό οξύ ή βιταμίνη C** είναι η απόλυτη βιταμίνη κατά της κόπωσης. Συμμετέχει σε αντιδράσεις υδροξυλίωσης (σύνθεση του κολλαγόνου, κατεχολαμινών, καρνιτίνη), εξουδετερώνει τις ελεύθερες ρίζες, μειώνει την ευαισθησία του οργανισμού σε ισταμίνη, προωθεί την εντερική απορρόφηση του σιδήρου. Ενεργοποιεί την ανοσολογική αντίδραση με αύξηση της κινητικότητας των ουδετερόφιλων και του μετασχηματισμού των λεμφοκυττάρων. Μπορεί να καταναλωθεί όταν παρατηρούνται συμπτώματα γρίπης και κρυολογήματος (1 g το πρωί). Μειώνει την ένταση και τη διάρκεια των συμπτωμάτων, αλλά δεν εξασφαλίζει την πρόληψη των λοιμώξεων. Στο πλαίσιο της κόπωσης, χρησιμοποιείται σε μία ποσότητα από 500 mg έως 1 g / ημέρα κατά τη διάρκεια της ανάρρωσης μετά από λοιμώξεις. Είναι απαραίτητη για τους καπνιστές οι οποίοι έχουν αυξημένη ανάγκη, καθώς μειώνεται η συγκέντρωσή της από τον καπνό. Σε αθλητές, η χορήγηση 1 g ημερησίως προκαλεί μια ευεργετική επίδραση επί του καρδιακού ρυθμού. Δεν υπάρχει υπερβιταμίνωση C: περίσσεια αποβάλλεται μέσω των ούρων και των κοπράνων. Η χορήγηση υψηλών δόσεων (μεγαλύτερη από 1 g ανά ημέρα), ωστόσο, μπορεί να προκαλέσει διέγερση, αϋπνία ή διάρροια.

Η **βιταμίνη D ή καλσιφερόλη** απαραίτητη για την απορρόφηση του ασβεστίου και του φωσφόρου, είναι θεμελιώδους σημασίας για την ανάπτυξη και την υγεία των οστών και των δοντιών.

Η **βιταμίνη E ή τοκοφερόλη** είναι χρήσιμη στη διαδικασία της αναπαραγωγής και προστατεύει την κυτταρική μεμβράνη από την οξειδωση, αλλά και τα ερυθρά αιμοσφαίρια από την αιμόλυση.

Η **βιταμίνη K** είναι απαραίτητη για την πήξη του αίματος. Χρησιμοποιείται σε νεογνά και βρέφη στην πρόληψη του κινδύνου αιμορραγίας.

Ιχνοστοιχεία και μέταλλα

Ο **σίδηρος** είναι απαραίτητος για το σχηματισμό της αιμοσφαιρίνης και μυσφαιρίνης. Η ταυτόχρονη λήψη του τσαγιού

μειώνει την απορρόφηση του.

Η λήψη **χαλκού** καταπολεμά χρόνιες μολύνσεις, προωθεί την απορρόφηση του σιδήρου, συμμετέχει στη σύνθεση πρωτεϊνών και το σχηματισμό των ερυθρών αιμοσφαιρίων.

Ο **ψευδάργυρος** έχει έναν ρόλο στη σύνθεση των πρωτεϊνών και τη διέγερση των λειτουργιών υπόφυσης. Χρησιμοποιείται σε συνδυασμό με το χαλκό στην καταπολέμηση του στρες και μαζί με το νικέλιο και το κοβάλτιο στην καταπολέμηση υπογλυκαιμικών κρίσεων.

Το **σελήνιο** είναι ένα αντιοξειδωτικό. Ενεργοποιεί τις άμυνες του σώματος. Η ένωσή του με βιταμίνες A, C και E ενισχύει τη δράση του.

Το **μαγγάνιο** εμπλέκεται στη σύνθεση του κολλαγόνου.

Το **ασβέστιο** είναι απαραίτητο για το σχηματισμό των οστών και των δοντιών και τη νευρομυϊκή μετάδοση. Η βιταμίνη D είναι απαραίτητη για την απορρόφηση του.

Το **μαγνήσιο** εμπλέκεται στην προσαρμογή στο στρες, τη μετάδοση των νευρικών ερεθισμάτων και τις μυϊκές συσπάσεις. Ενδείκνυται για άτομα που πάσχουν από κόπωση και στρες. Η βιταμίνη B6 αυξάνει την απορρόφηση του.

Ο **φωσφόρος** συμμετέχει στο μεταβολισμό της ενέργειας και το σχηματισμό των οστών. Τα αντιόξινα που περιέχουν υδροξείδιο του αλουμινίου εμποδίζουν την απορρόφηση του.

Συνδυασμοί βιταμινών και μετάλλων

Σε περιπτώσεις κούρασης, οι βιταμίνες προτείνονται σε συνδυασμό με μέταλλα και ιχνοστοιχεία και συνιστώνται κυρίως:

- σε μαθητές που διαβάζουν και δεν τρέφονται σωστά
- σε άτομα που κάνουν δίαιτες αδυνατίσματος
- σε άτομα που κάνουν σπορ
- σε ηλικιωμένους κυρίως τους χειμερινούς μήνες

ΤΑ ΑΜΙΝΟΞΕΑ ΚΑΙ ΤΑ ΨΥΧΟΔΙΕΓΕΡΤΙΚΑ

«Έχω πολύ ασθενή μνήμη»

«Ετοιμάζομαι για την εξεταστική περίοδο και ως φοιτήτρια έχω πολύ διάβασμα και δεν κοιμάμαι αρκετά σε αυτή τη φάση. Νιώθω κουρασμένη και νομίζω πως η μνήμη μου φθίνει σιγά σιγά. Τι συμπλήρωμα θα μπορούσα να πάρω ώστε να την τονώσω;»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Τα πράγματα είναι ξεκάθαρα! Χάπι για τη μνήμη δεν υπάρχει. Υπάρχουν όμως σκευάσματα που μπορούν να βελτιώσουν τη συγκέντρωση και τη φυσική κούραση. Το βασικό όμως είναι να κοιμάστε περισσότερο για να πάρετε δυνάμεις!»

Ψυχοδιεγερτικά ή αμφεταμινοειδή

Διαθυλαμιναιθανόλη: πρόδρομη ένωση της ακετυλοχολίνης που διεγείρει τη λειτουργία του εγκεφάλου και προωθεί τον ψυχομετρικό συντονισμό. Μετά την είσοδο στο αίμα, διασπάζεται τον αιματοεγκεφαλικό φραγμό και μετατρέπεται σε ακετυλοχολίνη. Έτσι αυξάνει την απόκριση ακετυλοχολίνης του κεντρικού νευρικού συστήματος που απαιτείται για τη μετάδοση των νευρικών ερεθισμάτων. Με αυτό τον τρόπο μας κρατά σε εγρήγορση χωρίς να επηρεάζει τον ύπνο.

Η **σουλβουθειαμίνη:** εισέρχεται επιλεκτικά στα κύτταρα του δικτυωτού σχηματισμού και τα ενεργοποιεί. Επίσης, βελτιώνει την ανάκτηση μετά από μια λοίμωξη ή τη φυσική άσκηση.

Ακετυλοαμινοσουκκινικό οξύ: ειδικό μόριο του νευρικού συστήματος που βρίσκεται σε μεγαλύτερες ποσότητες στον εγκεφαλικό φλοιό. Μετά τη διέλευση του αιματοεγκεφαλικού φραγμού, είναι αποακετυλιωμένη (aminosuccinic οξύ) και συμμετέχει στον κύκλο του Krebs.

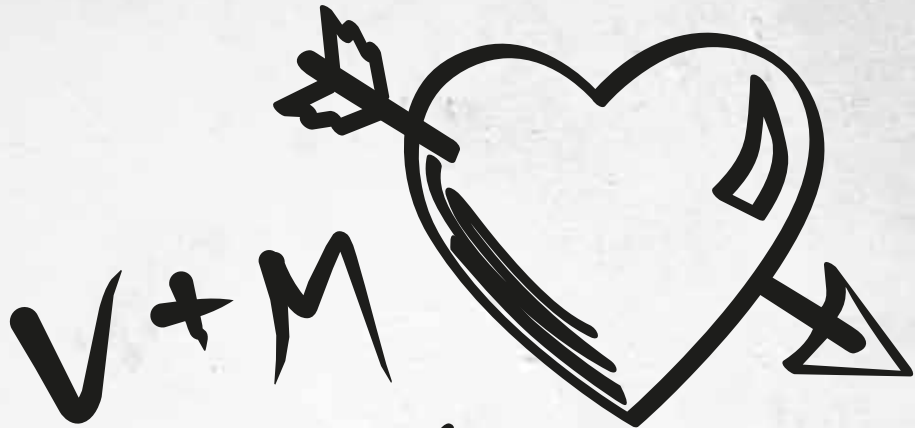
Πότε πρέπει να τα χρησιμοποιούμε;

→ Σε μια πνευματική προσπάθεια για να ξεπεραστεί η εξασθένιση της μνήμης και της συγκέντρωσης.



Since 1947

Η ΕΠΙΣΤΗΜΗ ΤΗΣ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ



= strong for ever

[(Vitamins) V + M (Minerals)]

Όλες οι απαραίτητες βιταμίνες & μέταλλα,
για δυνατό οργανισμό & ισχυρό ανοσοποιητικό
κάθε μέρα!



**ΠΟΛΥΒΙΤΑΜΙΝΗ
VM-2000®**

Τα συμπληρώματα διατροφής δεν υποκαθιστούν την ισορροπημένη διατροφή • Αριθ. Πρωτ. Γνωστοποίησης ΕΟΦ: 66826/25.11.2004



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



healthyme.gr



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

→ Μετά από έντονη σωματική άσκηση ή μια λοίμωξη.

Σε όλες τις περιπτώσεις, η θεραπεία πρέπει να είναι σύντομη και δεν θα πρέπει να υπερβαίνει τις τέσσερις εβδομάδες.

Αμινοξέα

Επιτρέπουν τη σύνθεση των δομικών και λειτουργικών πρωτεϊνών του οργανισμού.

Η λυσίνη, η λευκίνη, η ισολευκίνη, η τρυπτοφάνη, η βαλίνη, η μεθειονίνη και η φαινυλαλανίνη, αντιπροσωπεύουν αμινοξέα που δεν συντίθενται από τον οργανισμό. Η απουσία ενός από αυτά μπορεί να εμποδίσει την πρωτεϊνική σύνθεση. Η αργινίνη συμμετέχει στη σύνθεση της φωσφορικής κρεατίνης.

Η καρνιτίνη συμμετέχει στον ενδοκυτταρικό οξειδωτικό μεταβολισμό. Διατηρεί τα αποθέματα γλυκογόνου.

Το γλουταμινικό οξύ εμπλέκεται στον ενεργειακό μεταβολισμό των μυών και του νευρικού ιστού.

Πότε πρέπει να τα χρησιμοποιούμε;

Σε καταστάσεις στρες και υπερβολικής κούρασης.

Σε περιόδους εξετάσεων.

Σε ηλικιωμένους που δεν τρέφονται σωστά.

Πάντα όμως η χορήγηση δεν πρέπει να ξεπερνά τις 4 εβδομάδες.

ΤΑ ΤΟΝΩΤΙΚΑ ΦΥΤΑ

«Δεν μπορώ να επανέλθω από τη γρίπη μου»

«Μόλις συνήλθα από μια βαριά γρίπη! Ήμουν στο κρεβάτι για τρεις ημέρες και στο σπίτι για μια εβδομάδα, αλλά τώρα σέρνομαι κυριολεκτικά. Νιώθω ότι δεν έχω καθόλου δύναμη και είμαι συνεχώς κουρασμένη. Χρειάζομαι κάτι να με τρώσει!»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Τα σημάδια κόπωσης που περιγράφετε δεν έχουν τίποτα ανησυχητικό μετά από μια λοίμωξη, επειδή καταναλώσατε όλη την ενέργειά σας για την καταπολέμησή της. Θα σας πρότεινα τη λήψη σπιρουλίνας σε κάψουλες για 3 εβδομάδες. Είναι πλούσια σε βιταμίνες και μέταλλα, αλλά και πρωτεΐνες τις οποίες χρειάζονται οι μύες σας. Επίσης, προτείνω να πάρετε παράλληλα και βασιλικό πολτό, που συνιστάται για την καταπολέμηση της σωματικής κόπωσης».

Φυτά με βάση την καφεΐνη

Η καφεΐνη ή τριμεθυλοξανθίνη, αυξάνει τον βασικό μεταβολισμό, προωθώντας την απελευθέρωση της αδρεναλίνης. Έχει λιποδιαλυτική δράση, ενεργοποιεί το ΚΝΣ, το αναπνευστικό και το καρδιαγγειακό. Τέλος, μειώνει το αίσθημα της κούρασης.

Είδη φυτών

Ο πράσινος καφές περιέχει δύο ενεργά συστατικά που ενεργοποιούν αντιοξειδωτικά ηπατικά ένζυμα.

Το παρθένο τσάι ή αλλιώς πράσινο τσάι, βοηθά στην πρόσληψη καφεΐνης χωρίς τα ανεπιθύμητα παρελκόμενα όπως η αϋπνία.

Το γκουαράνα με μεγάλη συγκέντρωση καφεΐνης.

Οι σπόροι της κόλας περιέχουν θεοβρωμίνη και καφεΐνη, η οποία σε συνδυασμό με τις τανίνες που συνυπάρχουν έχουν μια παρατεταμένη δράση.

Το ματέ της νοτίου Αμερικής καταναλώνεται όπως το τσάι στην Ευρώπη, τονώνει το νευρικό και μυϊκό σύστημα.

Πότε τα συνιστούμε;

Σε άτομα κουρασμένα ψυχικά ή σωματικά, που πέρασαν κάποια ασθένεια ή που ακολούθησαν μια εξαντλητική δίαιτα. Σε άτομα που θέλουν να χάσουν βάρος λόγω της λιπολυτικής δράσης της καφεΐνης.

Ανεπιθύμητες δράσεις

Επηρεάζουν την πιθανότητα πρόωρου τοκετού και καρδιακών αρρυθμιών στα βρέφη, προκαλούν υπερκινητικότητα, υπερένταση αλλά έχουν και ανεπιθύμητες δράσεις κατά τη συγχορήγηση με φάρμακα όπως κινολόνες, σιμετιδίνη, βεραπαμίλη, φλουκοναζόλη κ.α.

Το Ginseng

Το Panax ginseng καλλιεργείται εδώ και χιλιάδες χρόνια στην Κίνα και την Κορέα. Η ρίζα του περιέχει ginsenosides (σαπωνίνες). Με τη μείωση των επιπέδων γαλακτικού οξέος στο αίμα και την αύξηση της χρήσης του οξυγόνου από τους μυς, αμβλύνεται η αίσθηση της κόπωσης κατά τη διάρκεια της άσκησης και επιτρέπεται η καλύτερη προσαρμογή στο στρες. Η ρίζα Ginseng περιέχει επίσης βιταμίνες (C, E, B), αμινοξέα και ανόργανα άλατα. Η προτεινόμενη θεραπεία για ένα με δύο μήνες προορίζεται για περιπτώσεις σωματικής κόπωσης. Επιπλέον, ενεργώντας στο φλοιό των επινεφριδίων, η ρίζα ginseng λειτουργεί αφροδιακικά.

Άλλα φυτά τονωτικά

■ **Η ρίζα Eleutherococcus** (Eleutherococcus senticosus) περιέχει eleutherosides με τονωτικές ιδιότητες. Όπως και το ginseng, βοηθά το σώμα να προσαρμοστεί σε στρεσογόνες καταστάσεις.

■ **Η σπιρουλίνα** περιέχει πολλά ζωτικά στοιχεία: πρωτεΐνη (55%), βιταμίνες, μέταλλα, αμινοξέα, απαραίτητα λιπαρά οξέα. Έτσι, βοηθά στην καταπολέμηση της κόπωσης, ιδιαίτερα στους αθλητές ή άτομα που υποσιτίζονται, λόγω της υψηλής περιεκτικότητάς της σε πρωτεΐνη.

Οι διαταραχές μνήμης λόγω ηλικίας

Με την ηλικία η ικανότητα μνήμης μειώνεται καθώς και η ικανότητα συγκέντρωσης. Οι πληροφορίες καταγράφονται με δυσκολία! Φυσικά εκτός από παθολογικές καταστάσεις άνοιας ή Alzheimer, οι νευρολόγοι κορηγοούν piracetam διότι βελτιώνει τη λειτουργία του εγκεφάλου. Αλλά προσοχή πρέπει να μην συγχωρηγούνται βενζοδιαζεπίνες, τρικυκλικά αντικαταθλιπτικά, αντιχολινεργικά, αντιισταμινικά...

Γυναίκες και άντρες δεν είμαστε ίδιοι.
Γιατί να είναι οι πολυβιταμίνες μας;



Γυναίκες και άντρες δεν είμαστε ίδιοι. Γιατί να είναι οι πολυβιταμίνες μας; Τώρα, ο καθένας έχει τη δική του! **Wellman**, ειδικά για τον άντρα και **Wellwoman**, ειδικά για τη γυναίκα! Με βιταμίνες και ιχνοστοιχεία που δίνουν τόνο και ενέργεια, θωρακίζουν τον οργανισμό, ενισχύουν το ανοσοποιητικό και βοηθούν στην καλή λειτουργία σώματος και πνεύματος.



Και για τις ηλικίες 50 και άνω,
Wellman και Wellwoman 50 plus.

Πολυβιταμίνες Wellman και Wellwoman. Well being, για τον καθένα ξεχωριστά.

Συμπληρώματα διατροφής. Δεν υποκαθιστούν την ισορροπημένη διατροφή.
Απ. Ένταξ. 3-015- Wellwoman Original 50843206-10-2005, Wellwoman 50+ 74933200-09-2013, Wellwoman Sport & Fitness 1482100-09-2013
Απ. Ένταξ. 3-015- Wellman Original 58844308-10-2005, Wellman 50+ 70892005-10-2012, Wellman Sport 3482100-09-2013.



ΑΠΟΚΛΕΙΣΤΙΚΟΣ ΑΝΤΙΠΡΟΣΩΠΟΣ • T 210 8941451 • E info@douni.gr
www.douni.gr

Like us facebook.com/VitabioticsGreece



■ **Η αγριοτριανταφυλλιά** με υψηλή συγκέντρωση σε βιταμίνη C. Ως εκ τούτου, συνιστάται ιδιαίτερα κατά τους χειμερινούς μήνες, για την καταπολέμηση της κόπωσης, μετά από γρίπη ή λοίμωξη.

Οι μέλισσες συμβάλουν στην τόνωση

Ο Βασιλικός πολτός

Εκκρίνεται από τις μέλισσες και αποτελεί την αποκλειστική τροφή της βασίλισσας. Περιέχει βιταμίνες του συμπλέγματος B, ιχνοστοιχεία μετάλλων, αμινοξέα και βασικά λιπαρά οξέα.

Η γύρις

Συλλέγεται από τα άνθη από τις μέλισσες και μετατρέπεται σε σφαιρίδια πλούσια σε β-καροτένια, βιταμίνες B, φυτοστερόλες, μέταλλα, πρωτεΐνες και βασικά λιπαρά οξέα.

Και τα δυο προϊόντα μελισσών συνιστώνται σε εξασθενημένα ή ηλικιωμένα άτομα σαν φυσικά τονωτικά σε μια θεραπεία 2 μηνών.

ΤΟ ΜΑΓΝΗΣΙΟ

«Έχω στρες και νιώθω κουρασμένη»

«Δεν μπορώ να αντέξω άλλο! Έφτασα σε τέτοιο επίπεδο άγχους που έχω πρόβλημα ύπνου. Δεν είμαι σε φόρμα ούτε στη διάρκεια της ημέρας. Είμαι οξύθυμη, κλαίω με το παραμικρό, δεν αποδίδω στη δουλειά μου! Χρειάζομαι διακοπές, αλλά ως τότε τι να κάνω για να ξαναβρω τη φόρμα μου και την ηρεμία μου.»

Η απάντησή σας μπορεί να είναι

«Τα συμπτώματα που περιγράφετε σίγουρα σχετίζονται με το άγχος σας και μια ανεπάρκεια σε μαγνήσιο. Κάνοντας

μια θεραπεία με μαγνήσιο, θα επιτύχετε μια νευρική ισορροπία. Αλλά κυρίως προσπαθήστε εσείς να χαλαρώσετε για ν' ανταπεξέχετε στις προσωπικές και επαγγελματικές σας υποχρεώσεις».

Ο ρόλος του μαγνησίου

Μειώνει τη νευρωνική διεγερσιμότητα και τη νευρομυϊκή μετάδοση. Επίσης, εμπλέκεται στη σύσπαση των μυών, το σχηματισμό αντισωμάτων, την ενζυμική δραστηριότητα... Σημάδια μέτριας ανεπάρκειας (12-17 κλσγρ / λίτρο αίματος) αντιστοιχούν σε νευρωνική υπερδιέγερση που εκδηλώνεται με συμπτώματα όπως ελαφρό αίσθημα παλμών, κόπωση και εγρήγορση.

Μαγνήσιο και στρες

Το στρες οδηγεί σε μια έκκριση ορμονών (κατεχολαμίνες και κορτικοστεροειδή). Αυτό οδηγεί σε μειωμένα επίπεδα μα-

γνησίου στο αίμα. Επιπλέον, έχει δείχθει σε ζώα ότι η ανεπάρκεια μαγνησίου αυξάνει τον κίνδυνο που προκαλείται από το στρες, δηλαδή καρδιαγγειακών παθήσεων (υπέρταση, ταχυκαρδία...).

Στην πρακτική, η πραγματική έλλειψη μαγνησίου είναι σπάνια. Οι περιπτώσεις που συναντάμε στο φαρμακείο είναι λόγω μείωσης μαγνησίου. Φυσικά δεν πρέπει να το χορηγούμε σε όλο τον κόσμο, αλλά σε άτομα με συμπτώματα λόγω στρες, όπως κούραση νευρική, ευερεθιστότητα.

■ **Αντενδείξεις:** Το μόνο πραγματικό μειονεκτήματα είναι η νεφρική ανεπάρκεια στην οποία μπορεί να οδηγήσει η υπερδοσολογία μαγνησίου, όπως και η διάρροια.

■ **Δοσολογία:** Η συνιστώμενη δοσολογία του μαγνησίου είναι 300 έως 400 mg ανά ημέρα για δυο μήνες.

Μαγνήσιο, βιταμίνες και φάρμακα

Ο συνδυασμός της βιταμίνης Β6 (πυριδοξίνη) και μαγνησίου είναι δικαιολογημένος επειδή η πυριδοξίνη αυξάνει τα επίπεδα του μαγνησίου στο πλάσμα και στα ερυθροκύτταρα και μειώνει την αποβολή του μαγνησίου από τα ούρα. Επιπλέον, η μετατροπή της πυριδοξίνης στην ενεργή μορφή της, απαιτεί την παρέμβαση του μαγνησίου. Για παράδειγμα, ο συνδυασμός μαγνησίου και βιταμίνης Β6 είχε αυξημένη αποτελεσματικότητα στο προεμμηνορροϊκό άγχος. Επίσης η βιταμίνη D αυξάνει την κυτταρική απορρόφηση του μαγνησίου. Αλλά, ταυτόχρονα αυξάνει τη μαγνησουρία και επάγεται υπερασβεστιαμία.

Τα φωσφορικά άλατα και τα άλατα ασβεστίου αναστέλλουν την εντερική απορρόφηση του μαγνησίου. Η ταυτόχρονη πρόσληψη μαγνησίου αυξάνει τη συγκέντρωση της κινιδίνης στο πλάσμα και προκύπτει κίνδυνος υπερδοσολογίας. Η πρόσληψη μαγνησίου θα πρέπει να απέχει τουλάχιστον δύο ώρες από την πρόσληψη τετρακυκλίνης για να αποφευχθεί η μείωση της πεπτικής απορρόφησης της τετρακυκλίνης.



SERIANE

Αντιμετωπίστε τις εξετάσεις
χωρίς άγχος

για τη φυσική αντιμετώπιση
άγχους, στρες και αϋπνίας

άμεσα

SERIANE
CHRONO



Καινοτόμο προϊόν:

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

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

Χωρίς κίνδυνο εξάρτησης ή υπνηλίας

Αριθμός Γνωστ. ΕΟΦ: 80331/10-9-2014

την ημέρα

SERIANE
STRESS



Συμβάλλει

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

Αριθμός Γνωστ. ΕΟΦ: 80330/10-9-2014

τη νύχτα

SERIANE
SLEEP



Διευκολύνει

τον ύπνο και συμβάλλει στη βελτίωση της ποιότητάς του

Αριθμός Γνωστ. ΕΟΦ: 80329/10-9-2014

Η ΣΕΙΡΑ ΔΙΑΤΡΟΦΙΚΩΝ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΩΝ SERIANE, ΠΕΡΙΕΧΕΙ

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

ΤΑ ΣΥΜΠΛΗΡΩΜΑΤΑ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ ΔΕΝ ΥΠΟΚΑΘΙΣΤΟΥΝ ΤΗ ΣΥΝΗΘΗ ΔΙΑΙΤΑ

Η ΚΑΤΑΛΛΗΛΗ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ

Τώρα το φθινόπωρο είναι μια περίοδος που πολλοί πελάτες σας αναζητούν την τόνωση και να είναι σε καλύτερη φόρμα για ν' ανταπεξέλθουν στις καθημερινές επίπονες υποχρεώσεις τους, αλλά και στην έλευση του χειμώνα με τις ιώσεις και τα κρυολογήματα.

Η οπτική επικοινωνία

Προβάλλεται τις περιπτώσεις τόνωσης του οργανισμού με μια **ελκυστική βιτρίνα** με τα κατάλληλα χρώματα, όπως πορτοκαλί και κίτρινο για τη βιταμίνη C ή ασημί για τα μέταλλα και τα ιχνοστοιχεία. Δίπλα στις πολυβιταμίνες, προβάλλεται και προϊόντα ειδικά για πρόληψη της εξασθένησης του οργανισμού που υπάρχουν πλέον σε μια μεγάλη ποικιλία στο φαρμακείο σας.

Τα slogans:

«Οι βιταμίνες για την τόνωση του οργανισμού σας»

«Πείτε όχι στην κούραση και το στρες»

Την ίδια προβολή να δημιουργήσετε και στον εσωτερικό χώρο, είτε στη ραφιέρα με τα συμπληρώματα διατροφής, είτε σε ένα ειδικό έπιπλο προβολής, φυσικά πάντα με την κατάλληλη σήμανση.

Η λεκτική προσέγγιση στον πελάτη

Οι περιπτώσεις στο πάγκο με παράπονα πελατών για κούραση, στρες και εξασθένηση είναι πολλές και η συμβουλή σας απαραίτητη.

Αρχικά πρέπει να αποκλείσετε σοβαρές παθήσεις.

Οι ερωτήσεις διερεύνησης:

«Η κούραση συνοδεύεται από πυρετό ή απώλεια βάρους;».

Αν η απάντηση είναι ΝΑΙ, θα πρέπει να συμβουλευτεί τον γιατρό του.

«Νιώθετε πιο κουρασμένος το πρωί; Η κούραση αυτή διαφέρει από μέρα σε μέρα;»

«Είστε αγχώδεις; Είστε στρεσαρισμένοι; Ακολουθείτε κάποια δίαιτα; Κοιμάστε καλά;»

Επιλέξτε την κατάλληλη μορφή

Οι πόσιμες αμπούλες προτιμώνται κυρίως από τα ηλικιωμένα άτομα. Ακόμη και μια όχι τόσο ευχάριστη γεύση, τους δίνει την εντύπωση της αποτελεσματικότητας.

Τα αναβράζοντα δισκία δίνουν την εντύπωση της τόνωσης. Τα μασώμενα δισκία με ευχάριστη γεύση είναι για τους βιαστικούς και τα παιδιά που τα παίρνουν σαν μια καραμέλα.

Αντιμετωπίστε τις αντιρρήσεις

«Έχω ήδη δοκιμάσει κάτι παρόμοιο και δεν μου έφερε κανένα αποτέλεσμα»

Δεν είναι κάτι που πρέπει να μας εκπλήσσει, αν παράλληλα δεν ελήφθησαν τα απαραίτητα μέτρα τρόπου ζωής και διατροφής απέναντι στις αιτίες της κούρασης. Υπενθυμίστε τα (χαλάρωση, σωστή διατροφή, επαρκής ύπνος, αποφυγή στρεσογόνων καταστάσεων...), προτείνοντας παράλληλα και ένα κάπως διαφορετικό προϊόν.

«Μα αυτό πιθανόν να με εξιτάρει και να μην κοιμάμαι το βράδυ»

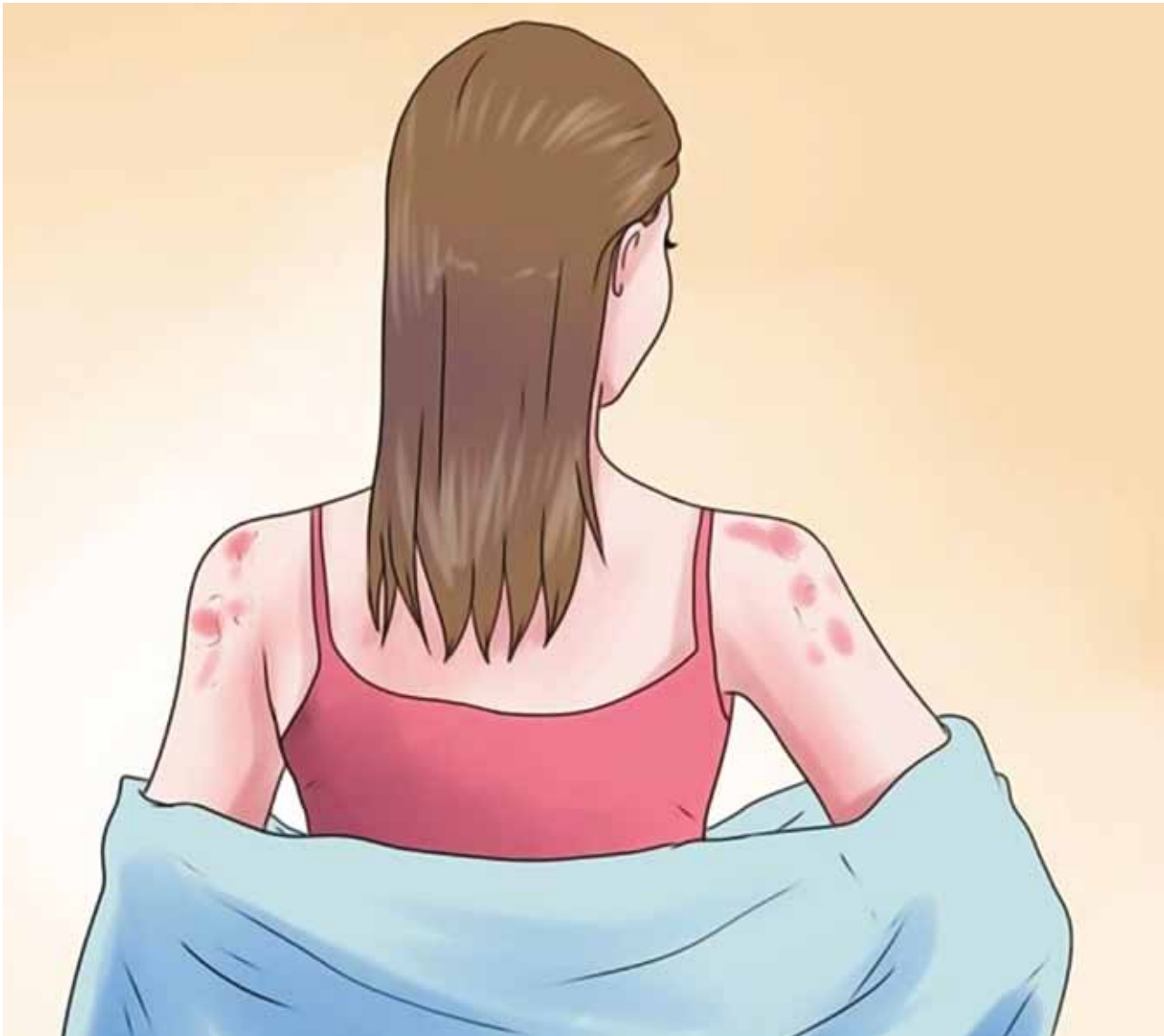
Πράγματι η λήψη της βιταμίνης C μπορεί να προκαλέσει αϋπνία. Διερευνήστε τη δοσολογία της σε πολυβιταμινούχα σκευάσματα και αποφύγετε προϊόντα με καφεΐνη.

Διερευνήστε τη συνταγή

Οι παθολογίες ΩΡΛ προκαλούν συχνά φαινόμενα κούρασης. Κάθε συνταγή με προϊόντα για τη γρίπη ή λοιμώξεων του αναπνευστικού μπορεί να συνοδευτεί με μια συμπληρωματική πρόταση με προϊόντα κατά της εξασθένησης του οργανισμού. ■



Τα ΣΥΧΝΑ προβλήματα του ΔΕΡΜΑΤΟΣ στο Φαρμακείο



Πολλές δερματικές παθήσεις που συναντάμε στους ενήλικες, όπως η σμηγματορροϊκή δερματίτιδα, η ψωρίαση και η ροδόχρους νόσος, επηρεάζονται τόσο από τον εσωτερικό κόσμο του ασθενούς όσο και από το περιβάλλον του, άλλες φορές βελτιώνοντας και άλλες επιδεινώνοντας τα συμπτώματα.

Από τη **PANIA ΛΕΧΟΥ,**

Φαρμακοποιό, Διευθύντρια Εξειδικευμένων Υπηρεσιών & Εκπαίδευσης Pierre Fabre ΕλλάςΑ.Ε.

Πολλές φορές λέμε ότι το δέρμα μας αντικατοπτρίζει το μέσα μας.

Η συγκίνηση, ο φόβος, η χαρά αλλά και η υγεία και η ευεξία εκδηλώνονται σε αυτό.

Πώς μεταφράζονται όμως κάποια κοινά δερματικά προβλήματα όταν κάνουν την εμφάνισή τους; Πώς το μέσα μας αλλά και το περιβάλλον επηρεάζουν την εξέλιξή τους;

Οι μηχανισμοί εμφάνισης των δερματικών παθήσεων είναι συχνά πολύπλοκοι και πολυπαραγοντικοί. Εξωγενείς και ενδογενείς παράγοντες εμπλέκονται, αλληλεπιδρούν και οδηγούν στα συμπτώματα.

ΨΩΡΙΑΣΗ

Ένα πολύ καλό παράδειγμα της επίδρασης που μπορεί να έχει η ψυχολογία του ασθενούς στη δερματική πάθηση είναι η ψωρίαση. Ορισμένες παθήσεις κοστίζουν πολύ, συναισθηματικά και κοινωνικά σε αυτούς που τη φέρουν. Μια από αυτές είναι και η ψωρίαση.

Πρόκειται για μια χρόνια φλεγμονώδη απολεπιστική δερματοπάθεια μη μεταδοτική που εμφανίζεται κυρίως σε άτομα με γενετική προδιάθεση. Εναλλάσσονται

φάσεις έξαρσης και φάσεις ύφεσης της νόσου.

Επιδημιολογικά στοιχεία

Το ποσοστό των ατόμων που πάσχουν από τη νόσο εκτιμάται στο 2-3%.

Εμφανίζεται τόσο σε γυναίκες όσο και σε άνδρες. Εμφανίζεται κατά μέσο όρο σε εφήβους ή σε νέους ενήλικες. Παρατηρείται ένα ποσοστό κληρονομικότητας το



Ψωρίαση των πελμάτων

οποίο είναι σημαντικότερο όταν τη νόσο φέρει ο πατέρας.

Φυσιοπαθολογία

Στην ψωρίαση ο κύκλος ζωής των κερατινοκυττάρων ολοκληρώνεται πολύ πιο γρήγορα, στις 4-7 ημέρες, έναντι του φυσιολογικού κύκλου των 21 ημερών. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα τα κύτταρα να «σπρώχνονται» βιαστικά από τη βασική στιβάδα προς την κεράτινη, χωρίς να προλαβαίνουν να υποστούν όλες τις δομικές τους αλλαγές. Φτάνουν λοιπόν στην επιφάνεια ως παρακερατωσικά κύτταρα τα οποία δεν αναγνωρίζει ο οργανισμός και έτσι ενεργοποιεί τους αμυντικούς του μηχανισμούς (φλεγμονή, λευκά αιμοσφαίρια στην περιοχή).

Ο μηχανισμός αυτός εξηγεί επαρκώς την κλινική εικόνα: τα εγκλωβισμένα λευκά αιμοσφαίρια στα παρακερατωσικά στρώματα δίνουν τη χαρακτηριστική εικόνα με τα αργυρόχρωσα λέπια.

Κλινική εικόνα

Στην οξεία φάση της η ψωρίαση χαρακτηρίζεται από ερυθματολεπιδώδεις πλάκες λίγο ή πολύ επηρμένες, καλά περιγεγραμμένες και καλυμμένες από άφθονα αργυρόχρωσα λέπια.

Τα λέπια είναι συνήθως μεγάλων διαστάσεων και παχιά, ξεκολλούν όμως εύκολα. Μετά το ξύσιμο μένει μια κόκκινη στιλπνή κηλίδα που ματώνει εύκολα. Οι δερματικές βλάβες συνοδεύονται από



Ψωρίαση του τριχωτού της κεφαλής

κνησμό στο 70% των περιπτώσεων. Τα πιο συχνά σημεία εμφάνισης των βλαβών είναι τα σημεία τριβής (αγκώνες, γόνατα, οσφυϊκή χώρα), το τριχωτό της κεφαλής, οι παλάμες, τα πέλματα, τα νύχια οι βλεννογόνοι υμένες και οι πτυχές.

Επιβαρυντικοί παράγοντες

Το άγχος, ένας τραυματισμός του δέρματος, ορισμένα φάρμακα, όπως οι β-blockers και το λίθιο, το κάπνισμα, το αλκοόλ καθώς και οι λοιμώξεις του αναπνευστικού, είναι οι κυριότεροι παράγοντες έκλυσης ή επιδείνωσης της ψωρίασης.

Θεραπεία

Η επιλογή της αγωγής εξαρτάται από τη βαρύτητα των συμπτωμάτων καθώς και από τα σημεία εμφάνισης των βλαβών. Κοινός στόχος όλων των θεραπειών κατά της ψωρίασης που επιλέγει ο δερματολόγος είναι η διακοπή και στη συνέχεια η ομαλοποίηση της ανανέωσης των κερατινοκυττάρων της επιδερμίδας. Η τοπική αγωγή σε μονοθεραπεία ή και σε συνδυασμό για τις πιο ήπιες μορφές περιλαμβάνει κορτικοστεροειδή, ανάλογα της βιταμίνης D3, ρετινοειδή και/ή κερατολυτικά.

Η συστηματική αγωγή περιλαμβάνει ρετινοειδή (ακιτρετίνη), ανοσοκαταστολείς (μεθοτρεξάτη, κυκλοσπορίνη), βιολογικές θεραπείες (efalizumab, ustekinumab, infliximab, adalimumab, etanercept) και σε ορισμένες περιπτώσεις φωτοθεραπεία.

Η δερμοκαλλυντική φροντίδα της ψωρίασης

Συνδυαστικά με τη φαρμακευτική αγωγή, η δερμοκαλλυντική φροντίδα που στοχεύει στο ερεθισμένο ξηρό δέρμα το οποίο απολεπίζεται, βελτιώνει σημαντικά την ποιότητα ζωής του ασθενούς αλλά και το ηθικό του, το οποίο επηρεάζει την εξέλιξη της νόσου.

Κερατολυτικά συστατικά όπως η ουρία και το σαλικυλικό οξύ, λειαίνουν το δέρμα και περιορίζουν την απολέπιση. Ενυδατικά και φυσικά αντιφλεγμονώδη συστατικά όπως ψεκασμοί με Ιαματικό Νερό περιορίζουν τον κνησμό και προστατεύουν το δέρμα από την ξηρότητα.

Οι καλύτερες δερμοκαλλυντικές συμβουλές για την ψωρίαση

Καθαρισμός

Ο καθαρισμός των ψωριασικών βλαβών παίζει σημαντικό ρόλο: εξυγιάνει το δέρμα απομακρύνοντας τα λέπια, χωρίς όμως να ερεθίζει το ήδη ερεθισμένο δέρμα.

Ένας σωστός καθαρισμός, προετοιμάζει άριστα το δέρμα να δεχτεί τη φαρμακευτική θεραπεία που θα ακολουθήσει. Συνιστώνται καθαριστικά, χωρίς κλασικούς σάπωνες που αφυδατώνουν, αλλά με ενυδατικούς παράγοντες που καταπραΰνουν τους ερεθισμούς και βοηθούν στην ομαλή αποκόλληση των λεπιών, καθώς και στη ρύθμιση της κερατινοποίησης.

Χρήσιμες συμβουλές για το μπάνιο

Να αποφεύγουμε το σφουγγάρι, είναι προτιμότερο το πλύσιμο με τα χέρια.

Να προτιμάμε το ζεστό νερό στο μπάνιο γιατί μαλακώνει τα λέπια και αφαιρούνται ευκολότερα.

Ενυδατική-μαλακτική φροντίδα

Η ενυδάτωση και η καταπράυνση που μπορεί να προσφέρει ένα Ιαματικό Νερό όταν αποτελεί βασικό συστατικό της σύνθεσης του ενυδατικού-μαλακτικού σκευάσματος, αποτελούν πολύ σημαντικές δράσεις στην ψωρίαση γιατί συμμετέχουν:

- Στη ρύθμιση της κερατινοποίησης, διευκολύνοντας την αποκόλληση των λεπιών
- Στην ενίσχυση και την επανόρθωση του φραγμού της κεράτινης στιβάδας
- Στην αντιστάθμιση της ξηρότητας
- Στην καταπράυνση του κνησμού

Η επιλογή της φαρμακοτεχνικής μορφής εξαρτάται από τον εντοπισμό και την ένταση των βλαβών. Τα ενυδατικά-μαλακτικά χρησιμοποιούνται τοπικά πολλές φορές την ημέρα, ενδιάμεσα από την τοπική φαρμακευτική αγωγή στη φάση έξαρσης. Τοπικά πρωί και βράδυ στη φάση ύφεσης των βλαβών.

Κερατολυτική φροντίδα

Συστατικά που μειώνουν τη συνοχή των κερατινοκυττάρων και λειαίνουν την κεράτινη στιβάδα, όπως το σαλικυλικό οξύ, η ουρία και το γαλακτικό οξύ, βελτιώνουν την υπερκεράτωση που συναντάμε στις ψωριασικές βλάβες, συμμετέχουν στην ομαλοποίηση της κερατινοποίησης και ενισχύουν τη δράση της τοπικής φαρμακευτικής αγωγής.

Η περίδεση σε σημεία όπως οι αγκώνες, τα γόνατα, τα χέρια και τα πέλματα μετά την εφαρμογή της αντιφλεγμονώδους και κερατολυτικής κρέμας, ενισχύει αρκετές φορές τη θεραπευτική τους δράση.

ΣΜΗΓΜΑΤΟΡΡΟΙΚΗ ΔΕΡΜΑΤΙΤΙΔΑ

Μια άλλη απολεπιστική δερματοπάθεια που είναι άμεσα συνυφασμένη με τον σύγχρονο τρόπο ζωής και επηρεάζεται ιδιαίτερα από το άγχος είναι η σμηγματορροϊκή δερματίτιδα.

Πρόκειται για μια χρόνια ερυθρηματώδη, απολεπιστική δερματοπάθεια που εξελίσσεται με φάσεις έξαρσης, προκα-

λώντας αισθητικό αντίκτυπο στα άτομα που την εμφανίζουν.

Επιδημιολογικά στοιχεία

Η σμηγματορροϊκή δερματίτιδα αγγίζει το 2-4% του πληθυσμού. Εμφανίζεται συχνότερα στους άντρες, ενώ οι ηλικίες εμφάνισης είναι 18-40 ετών. Τα σημεία εμφάνισης της νόσου είναι το τριχωτό της κεφαλής (95%), το πρόσωπο και τα αυτιά (60%) και ο θώρακας (30%).

ΑΠΟΛΕΠΙΣΤΙΚΕΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΜΕ ΚΝΗΣΜΟ

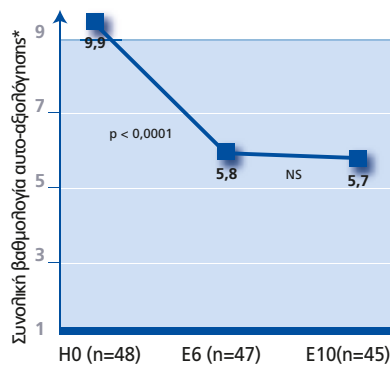
KELUAL DS

Shampooing

Αποδεδειγμένη αποτελεσματικότητα
γρήγορη καταπράυνση
και με διάρκεια



Διατήρηση αποτελέσματος για 4 εβδομάδες⁽³⁾



Συνολική βαθμολογία αυτο-αξιολόγησης =
Βαρύτητα της πιτυρίδας + Περιστασιακή ενόχληση + Κνησμός με
ερεθισμό

ΚΥΚΛΟΠΙΡΟΞΟΛΑΜΙΝΗ ΠΥΡΙΘΕΙΟΝΗ ΨΕΥΔΑΡΓΥΡΟΥ

Ο βέλτιστος συνδυασμός τριών αναγνωρισμένων δραστικών συστατικών, Κυκλοπιροξολαμίνης, Πυριθειόνης ψευδαργύρου και Κελουαμίδης, επιτρέπουν στο KELUAL DS (Σαμπουάν αγωγής) να δρα αποτελεσματικά κατά των κύριων κλινικών συμπτωμάτων:

■ Απολέπιση

-76%⁽¹⁾

■ Ερύθημα

79%⁽²⁾

■ Κνησμός

92%⁽²⁾

Πολυκεντρική κλινική μελέτη που πραγματοποιήθηκε σε 190 ασθενείς οι οποίοι εμφάνιζαν βαριά απολεπιστική κατάσταση με ερύθημα και κνησμό. Αποτελέσματα από 63 ασθενείς.

Lorette G, Ermosilla V, and the Study Investigators Group. Clinical efficacy of a new ciclopiroxolamine/zinc pyrithione shampoo in scalp seborrheic dermatitis treatment. Eur J Dermatol 2006 ; 16 : 1-7.

(1) % εξέλιξης την H14 έναντι H0 .

(2) % βελτίωσης την H7.

(3) Ανοικτή πολυκεντρική μελέτη παρατήρησης (Μελέτη ΚΕΟBS, 253 δερματολόγοι, 1026 ασθενείς)

Αιτιολογία

Η ιδιαίτερη σύσταση του σμήγματος που συναντάμε σε ορισμένους ανθρώπους, ευνοεί τον πολλαπλασιασμό ενός σαπρόφυτου λιπόφιλου μύκητα του γένους *Malassezia* που φαίνεται να είναι υπεύθυνος για τις δερματικές βλάβες της σμηγματορροϊκής δερματίτιδας.

Επιβαρυντικοί παράγοντες

- Αυξημένη παραγωγή ανδρικών
- Άγχος, κατάθλιψη
- Ανοσοκαταστολή
- Υγρασία και κρύο
- Υπερκόπωση
- Κατανάλωση αλκοόλ

Κλινική εικόνα

Ερυθματώδεις βλάβες που καλύπτονται από παχιά, λιπαρά λέπια, με ή χωρίς υπερσμηγματόρροια (λιπαρή ή ξηρή μορφή). Η σμηγματορροϊκή δερματίτιδα συνοδεύεται από κνησμό με μεταβλητή ένταση που κάποιες φορές γίνεται πολύ ενοχλητικός.

Θεραπεία

Ο ήλιος βελτιώνει ελαφρά την κλινική εικόνα.

Η φαρμακευτική αγωγή έχει 3 στόχους:

1. Να μειώσει τον αυξημένο πολλαπλασιασμό του μύκητα *Malassezia* με τη βοήθεια αντιμυκητιασικών συστατικών: ιμιδαζόλια (κετοконаζόλη), κυκλοπροξολαμίνη, zincpyrithion
2. Να αντιμετωπίσει τη φλεγμονή άμεσα με αντιφλεγμονώδη: τοπικά κορτικοστεροειδή, γλυκυρρητινικό οξύ (έχει την ίδια δομή με την κορτιζόνη χωρίς όμως τις ανεπιθύμητες ενέργειες αυτής).
3. Να απομακρύνει τα λέπια κάνοντας ήπιο μηχανικό peeling ή με τη βοήθεια ενός ήπιου κερατολυτικού όπως η κελουαμίδη.

Οι καλύτερες δερμοκαλλυντικές συμβουλές για τη Σμηγματορροϊκή Δερματίτιδα**Καθαρισμός**

Ένα νερό καθαρισμού με μικύλλια προσφέρει ό,τι χρειάζεται για την καθημερινή του υγιεινή σε ένα πρόσωπο με σμηγματορροϊκή δερματίτιδα, δηλαδή εξυγίανση, καταπράυνση των ερεθισμών και απομάκρυνση της περίσσειας σμήγματος.

Φροντίδα-ενυδάτωση

Μια κρέμα DS (dermatiteséborrhéique) λειαίνει απαλά τα λέπια και περιορίζει τον πολλαπλασιασμό του μύκητα, διατηρώντας το δέρμα σε φάση ύφεσης για μεγάλο χρονικό διάστημα.

Αντλιακή φροντίδα

Μια λεπτόρρευση υφή και ένας δείκτης προστασίας SPF30 είναι ιδανικός συνδυασμός για την αντλιακή προστασία ενός προσώπου με σμηγματορροϊκή δερματίτιδα.

Αντιγηραντική φροντίδα

Το δέρμα με σμηγματορροϊκή δερματίτιδα χαρακτηρίζεται ως ευαίσθητο. Η επιλογή ενός συστατικού με αντιγηραντική δράση όπως τα φυσικά ρετινοειδή και η ρετιναλδεΐδη που ρυθμίζουν την ανανέωση των κερατινοκυττάρων και προσφέρουν λείανση της τραχύτητας, χωρίς όμως να ερεθίζουν την επιδερμίδα, ενδείκνυται απόλυτα σε τέτοιες δερματοπάθειες. Αποφεύγουμε τα οξέα φρούτων, το χημικό peeling καθώς και τις επιθετικές επεμβατικές πράξεις.

Το ξέρετε ότι...

- Το τριχωτό της κεφαλής αποτελεί δεξαμενή του μύκητα.
- Η αντιμυκητιασική θεραπεία του τριχωτού είναι απαραίτητη ακόμη και αν οι βλάβες δεν εντοπίζονται στο τριχωτό.
- Για να περιορίσουμε μάλιστα τις υποτροπές προτείνουμε προληπτικά στη φάση ύφεσης, 1 φορά την εβδομάδα λούσιμο με ένα εξειδικευμένο σαμπουάν κατά της σμηγματορροϊκής δερματίτιδας.

ΡΟΔΟΧΡΟΥΣ ΝΟΣΟΣ

Ο ήλιος έχει ευεργετική δράση περισσότερο στην ψωρίαση και λιγότερο στη σμηγματορροϊκή δερματίτιδα, χάρη στην ήπια και υπό προϋποθέσεις αντιφλεγμονώδη δράση του. Υπάρχουν όμως πολλές δερματοπάθειες τις οποίες επιβαρύνει σημαντικά. Μια από αυτές είναι η ροδόχρους νόσος. Η ροδόχρους νόσος είναι μια χρόνια φλεγμονώδη δερματοπάθεια που αγγίζει το πρόσωπο και που μπορεί να εξελιχθεί από ένα απλό ερύθημα μέχρι την υπερτροφία των σμηγματογόνων αδένων.

Επιδημιολογικά στοιχεία

Αγγίζει το 2-3% του πληθυσμού στις ηλικίες άνω των 30 ετών, κυρίως γυναίκες με ανοιχτό φωτότυπο I και II.

Αιτιολογία

Αυτή η φλεγμονώδης δερματοπάθεια θα μπορούσε να σχετίζεται με μια διαταραχή του αμυντικού συστήματος του δέρματος, με αγγειακές αλλοιώσεις και με την παρουσία ακάρεων *Demodex* στον τριχοσμηγματικό θύλακα.



DUCRAY

LABORATOIRES DERMATOLOGIQUES

Ολοκληρωμένη απάντηση ειδικά σχεδιασμένη
για κάθε τύπο τριχόπτωσης

neoptide

 **MEN**

 **WOMEN**



anacaps

tri-ACTIV



Συμπληρωματικά,
από το στόμα

90%
ικανοποίηση
στην αποτελεσματικότητα
κατά της τριχόπτωσης**

Αποδεδειγμένη
αποτελεσματικότητα υπό
δερματολογικό έλεγχο σε
πάνω από 2.000 γυναίκες*

* Παρατηρητική μελέτη σε 2.190 γυναίκες, 1 εφαρμογή/ημέρα για 3 μήνες

** Αποτελεσματικότητα στους 3 μήνες. Τεστ χρήσης σε 48 άτομα. Εφαρμογή του neoptide MEN 1 φορά/ημέρα

Δερματολογική καινοτομία από το 1930



Pierre Fabre

Pierre Fabre Hellas A.E.
Λ. Μεσογείων 350, Αγ. Παρασκευή
Τηλ: 210 7715353

www.ducray.gr

Επιβαρυντικοί παράγοντες

Η ροδόχρους νόσος εξελίσσεται με εξάρσεις που επιδεινώνονται από θερμικούς παράγοντες (απότομη αλλαγή θερμοκρασίας, έκθεση στον ήλιο), διατροφικούς (πικάντικα γεύματα, αλκοόλ), φυσικούς (έντονη σωματική άσκηση), ψυχικούς (άγχος, συγκίνηση) ή φαρμακευτικούς (τοπικά ή perosκορτικοστεροειδή).

Κλινική εικόνα

- Ερύθρωση
- Υπερβολική αγγείωση στο πρόσωπο (ηπιαγγειεκτασίες)
- Εμφάνιση φλεγμονωδών βλατιδοφλυκταινών
- Υπάρχει περίπτωση να παρατηρηθεί υπερτροφία των σμηγματογόνων αδένων, κυρίως στη μύτη, είναι σπάνιο όμως και εμφανίζεται κυρίως στους άντρες, το λεγόμενο ρινόφυμα.
- Πιθανή οφθαλμική προσβολή τύπου επιπεφυκίτιδας, βλεφαρίτιδας ή κερατίτιδας.

Θεραπεία

Η θεραπεία που επιλέγει ο δερματολόγος μπορεί να είναι φαρμακευτική (μετρονιδαζόλη, αζελαϊκό οξύ) ή επεμβατική (αγγειακό λέιζερ, ηλεκτροκαυτηρίαση...). Η θεραπεία μπορεί να είναι συστηματική λήψη από το στόμα μετρονιδαζόλης, δοξκυκλίνης ή ακόμη και ισοτρετινοΐνης. Η θεραπεία που επιλέγει ο δερματολόγος για τον ασθενή συνδυάζεται πάντα από μια εξειδικευμένη δερμοκαλλυντική φροντίδα.

Οι καλύτερες δερμοκαλλυντικές συμβουλές για τη Ροδόχρου Νόσο**Καθαρισμός**

Καθαρίζουμε απαλά ένα πρόσωπο με ροδόχρου με προϊόντα χωρίς άρωμα και χωρίς οινόπνευμα. Τα καθαριστικά χωρίς ξέπλυμα περιορίζουν την επαφή με το νερό της βρύσης που περιέχει άλατα και μπορεί να ερεθίζει το ευαίσθητο αυτό δέρμα.

Ενδιαφέρον παρουσιάζουν οι γέλες ή τα γαλακτώματα με μικύλλια. Ο καθαρισμός μπορεί να γίνει με τις άκρες των δακτύλων για περισσότερη απαλότητα. Ο ψεκασμός με Ιαματικό Νερό ολοκληρώνει άψογα τον καθαρισμό, προσφέροντας καταπραύνηση στο ερεθισμένο δέρμα.

Φροντίδα-ενυδάτωση

Στην έξαρση των συμπτωμάτων είναι σημαντικό να προλαμβάνουμε και να μειώνουμε τις κοκκινίλες, το αίσθημα καψίματος και τα τσιμπήματα, με τη βοήθεια συστατικών που διευκολύνουν την μικροκυκλοφορία του δέρματος, ενισχύοντας τα τοιχώματα των τριχοειδών αγγείων του προσώπου. Οι κρέμες AR προσφέρουν επίσης καταπραύνηση, ενυδάτωση και κάποιες αντηλιακή δείκτη προστασίας.

Αντηλιακή φροντίδα 365 ημέρες το χρόνο!

Η αντηλιακή προστασία μειώνει το ερύθημα άμεσα και φρενάρει την εξέλιξη της νόσου. Επειδή ο ήλιος είναι ο κυριότερος παράγοντας επιδείνωσης, συνιστούμε αντηλιακή προστασία όλο το χρόνο. Αντηλιακά με υψηλό δείκτη προστασίας, χωρίς άρωμα, χωρίς parabens, με φίλτρα κατάλληλα για τα ευαίσθητα και αντιδραστικά δέρματα.

Μακιγιάζ

Η ροδόχρους νόσος αγγίζει το πρόσωπο και στοιχίζει συναισθηματικά σε αυτούς που τη φέρουν. Για το λόγο αυτό το διορθωτικό μακιγιάζ έχει να προσφέρει πολλά στην εικόνα αλλά και στην ψυχολογία της ασθενούς. Χρωματική εξουδετέρωση του κόκκινου από το πράσινο, αλλά και μια σειρά από άλλες τεχνικές με εξειδικευμένα προϊόντα υψηλής ποιότητας.

Το ξέρατε ότι...

- Οι ανοικτοί φωτότυποι I και II έχουν μεγαλύτερη προδιάθεση στη ροδόχρου νόσο.
- Οι καλύτερες γαλνικές μορφές για την υγιεινή του προσώπου με ροδόχρου είναι οι γέλες ή τα γαλακτώματα με μικύλλια.
- Το χειμώνα συμβουλευόμαστε τον ασθενή όταν βγαίνει στο κρύο από ένα ζεστό χώρο να καλύπτει το πρόσωπο με ένα απαλό κασκόλ, ώστε να προσαρμοστεί σταδιακά το δέρμα στην αλλαγή της θερμοκρασίας, ενώ το καλοκαίρι προτείνουμε τακτικό ψεκασμό με ιαματικό νερό σε κάθε έξοδο από χώρο με κλιματισμό.

Τι αποφεύγουμε στη Ροδόχρου Νόσο

- ✓ Τις απότομες αλλαγές θερμοκρασίας ή υγρασίας
- ✓ Λέμε ΟΧΙ στα πολύ ζεστά μπάνια και στη σάουνα
- ✓ Την έκθεση στον ήλιο. Συνιστούμε πολύ υψηλή αντηλιακή προστασία
- ✓ Τα πολύ καυτερά φαγητά, τα ζεστά ροφήματα και το αλκοόλ
- ✓ Την έντονη σωματική άσκηση
- ✓ Το άγχος
- ✓ Την κατάχρηση των τοπικών κορτικοστεροειδών
- ✓ Το μηχανικό ξύρισμα στους άντρες. Προτείνουμε σε αυτές τις περιπτώσεις το ηλεκτρικό ξύρισμα
- ✓ Το μηχανικό peeling, τα οξέα φρούτων, το έντονο τρίψιμο με το σφουγγάρι ή την πετσέτα ■



Resolve®

PSORIASI

ΚΡΕΜΑ ΓΙΑ ΤΗ ΘΕΡΑΠΕΙΑ ΤΗΣ ΗΠΙΑΣ ΜΟΡΦΗΣ ΨΩΡΙΑΣΗΣ



Το **Resolve® Psoriasis** είναι ένα ιατρικό βοήθημα (medical device class IIa) που ενεργεί με δύο προσεγγίσεις στη χρόνια πάθηση (η ψωρίαση είναι νόσος που δεν θεραπεύεται):
α) Ανακουφίζει από τη δυσφορία και τον πόνο που σχετίζεται με την ψωρίαση.
β) Βοηθά στην αποκατάσταση του ρυθμού παραγωγής των κυττάρων, σε κανονικό επίπεδο.

4 ΕΝΕΡΓΑ ΣΥΣΤΑΤΙΚΑ ΣΕ ΕΝΑ ΠΡΟΪΟΝ

1. Salycuminol

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

2. Filagrinol

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

3. Epigallocatechin gallate (EGCG)

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

4. AÇAI-oil

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

H RESOLVE® PSORIASI EINAI MH ΛΙΠΑΡΗ ΚΑΙ ΔΕΝ ΛΕΚΙΑΖΕΙ

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



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

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

Αντιπρόσωπος Κύπρου: IAMA PHARMACEUTICALS Ltd • Τηλ.: 2520.9500



ΑΤΟΠΙΚΗ

Δερματίτιδα



Συχνά στο φαρμακείο αντιμετωπίζουμε ασθενείς με ατοπική δερματίτιδα.

Όλα όσα πρέπει να γνωρίζουμε για τη νόσο και τη συμβουλή μας σαν επαγγελματίες υγείας.

Από την **ΑΛΕΞΑΝΔΡΑ ΚΑΤΣΑΡΟΥ-ΚΑΤΣΑΡΗ**,

Καθηγήτρια Δερματολογίας- Αφροδισιολογίας,

Ιατρικής Πανεπιστημίου Αθηνών, Νοσοκομείο «Α.Συγγρός».

Η ατοπική δερματίτιδα (επίσης γνωστή ως ατοπικό έκζεμα) είναι μια χρόνια φλεγμονώδης νόσος του δέρματος των παιδιών και των ενηλίκων, που μάλιστα έχει ήδη περιγραφεί από την αρχαιότητα, και χαρακτηρίζεται από τον έντονο κνησμό και τις επαναλαμβανόμενες υποτροπές με εκζεματώδεις βλάβες του δέρματος.

Για την παθογένεσή της ενοχοποιούνται τόσο γενετικοί όσο και περιβαλλοντικοί παράγοντες.

Υπάρχουν μάλιστα δύο διαφορετικές υποθέσεις:

Σύμφωνα με την πρώτη (Outside-insidehypothesis), η βλάβη στον φραγμό του δέρματος επιτρέπει την είσοδο αλλεργιογόνων τα οποία προκαλούν απελευθέρωση φλεγμονωδών παραγόντων, φλεγμονή και έξαρση της νόσου και σύμφωνα με τη δεύτερη (Inside-outsidehypothesis), η φλεγμονώδης αντίδραση σε ερεθιστικές/αλλεργιογόνες ουσίες οδηγεί σε βλάβες του φραγμού του δέρματος.

Παρά το γεγονός ότι η ατοπική δερματίτιδα τις περισσότερες φορές ξεκινά στην παιδική ηλικία και επηρεάζει δύο

στα δέκα παιδιά, είναι επίσης πολύ δι-αδεδομένη στους ενήλικες. Μπορεί να αποτελέσει σε κάποια άτομα σημαντικό επιβαρυντικό παράγοντα για τη συνολική κατάσταση της υγείας του. Μπορεί να προκαλέσει σημαντική ψυχοκοινωνική επιβάρυνση στους ασθενείς και τους συγγενείς τους. Επίσης, αυξάνει τον κίνδυνο εμφάνισης τροφικής αλλεργίας, άσθματος, αλλεργικής ρινίτιδας και είναι υπεύθυνη και για άλλες ανοσολογικές φλεγμονώδεις ασθένειες, αλλά και για διαταραχές της ψυχικής υγείας.

Σήμερα η πρόληψη και θεραπεία της ατοπικής δερματίτιδας έχει μακροπρόθεσμη προοπτική και περιλαμβάνει τόσο **συμπτωματική** όσο και **αιτιολογική αντιμετώπιση**.

Εστιάζεται στην αποκατάσταση της λειτουργίας του επιδερμικού φραγμού, η οποία επιτυγχάνεται καλύτερα με τη χρήση μαλακτικών. Τα τοπικά κορτικοστεροειδή είναι ακόμα αγωγή πρώτης γραμμής για την οξεία φάση κατά τις εξάρσεις της νόσου κυρίως. Οι τοπικοί αναστολείς της καλσινευρίνης (τακρόλιμους, πιμεκρόλιμους) χρησιμοποιούνται σε ασθενείς που δεν απαντούν ικανοποιητικά ή δεν ανέχονται τα τοπικά

κορτικοστεροειδή. Ειδικά το τακρόλιμους μπορεί να χορηγηθεί προληπτικά για τη διατήρηση της νόσου σε ύφεση και την αποτροπή των υποτροπών και των εξάρσεων της ατοπικής δερματίτιδας.

Μη-ειδικά ανοσοκατασταλτικά φάρμακα χρησιμοποιούνται σε σοβαρές ανθεκτικές περιπτώσεις, αλλά και ειδικά τροποποιητικά της νόσου φάρμακα είναι υπό ανάπτυξη.

Επιδημιολογία

Ο επιπολασμός της νόσου κατά τη διάρκεια της ζωής έχει δείξει μια παγκόσμια αύξηση τα τελευταία 30 χρόνια. Στις ανεπτυγμένες χώρες, φαίνεται να παραμένει σταθερός στο 10-20% του πληθυσμού, ενώ είναι χαμηλότερος, αλλά εξακολουθεί να αυξάνεται σε πολλές αναπτυσσόμενες χώρες.

Σε περίπου 60% των περιπτώσεων, η νόσος εκδηλώνεται κατά τη διάρκεια του πρώτου έτους της ζωής (έχει δηλαδή πρώιμη έναρξη), αλλά μπορεί να ξεκινήσει και σε οποιαδήποτε ηλικία.

Τα πρώτα κλινικά συμπτώματα είναι η ξηρότητα του δέρματος και η τραχύτητα, ενώ οι εκζεματώδεις βλάβες συνήθως δεν εμφανίζονται πριν από τον δεύτερο μήνα της ζωής. Η εξέλιξη της νόσου μπορεί να είναι συνεχής για μεγάλες περιόδους, με εναλλαγές υποτροπιάζουσας-διαλείπουσας φύσης και με επαναλαμβανόμενες εξάρσεις. Η νόσος είναι ήπια σε περίπου 80% των παιδιών που πλήττονται.

Από μελέτες έχει προταθεί ότι, σε ποσοστό έως 70% των περιπτώσεων, η νόσος βελτιώνεται σε μεγάλο βαθμό ή και εξαλείφεται κατά την όψιμη παιδική ηλικία, καθώς και ότι η πρώιμη και σοβαρή έναρξη της νόσου, το οικογενειακό ιστορικό ατοπικής δερματίτιδας και η πρώιμη ευαισθητοποίηση σε αλλεργιογόνο είναι παράγοντες κινδύνου για συνέχιση της νόσου επί μακρόν.

Ωστόσο, οι πρόσφατες εκτιμήσεις για τη συχνότητα εμφάνισης στους ενήλικες είναι γύρω στο 10% και τα ευρήματα από παιδιατρικά μητρώα δείχνουν ότι ο επιπολασμός της εμμένουσας ή της κατά την ενήλικη ζωή αρχόμενης νόσου, είναι υψηλότερος από ό, τι είχε αρχικά

υποτεθεί. Επιπλέον, οι ασθενείς οι οποίοι έχουν προφανώς ξεπεράσει την ασθένεια, συνεχίζουν να έχουν το λεγόμενο ευαίσθητο, υπερ-αντιδραστικό δέρμα και πιθανόν να έχουν υποτροπές μετά από μακρές περιόδους ελεύθερες συμπτωμάτων.

Κλινικά χαρακτηριστικά και διάγνωση

Δεν έχουν αναφερθεί ειδικά εργαστηριακά ή ιστολογικά ευρήματα και έτσι η διάγνωση βασίζεται αποκλειστικά σε κλινικά χαρακτηριστικά.

Αρκετές ομάδες διαγνωστικών κριτηρίων έχουν αναπτυχθεί π.χ. τα κριτήρια Hanifin και Rajka, αλλά υπάρχουν και απλοποιημένα εμπειρικά κριτήρια τα οποία είναι χρήσιμα στην κλινική πράξη. Βασικά χαρακτηριστικά είναι ο κνησμός και οι εκζεματώδεις βλάβες οι οποίες μπορεί να είναι οξείες, υποξείες ή χρόνιες. Οι βλάβες μπορεί να επηρεάσουν οποιοδήποτε μέρος του σώματος, αλλά συνήθως εμφανίζουν μορφολογία και κατανομή που διαφοροποιείται με την ηλικία.

Τα κοινά χαρακτηριστικά περιλαμβάνουν τη γενικευμένη ξηρότητα του δέρματος, την πρώιμη έναρξη και την ατοπία.

Συχνές επιπλοκές

Το δέρμα των ασθενών με ατοπική δερματίτιδα είναι επιρρεπές σε δευτερογενείς λοιμώξεις. Το κύριο χαρακτηριστικό της ατοπικής δερματίτιδας είναι ο κνησμός. Λόγω αυτού, οι ασθενείς προκαλούν τραυματισμούς στην περιοχή που πάσχει, αφήνοντας έτσι ανοιχτό το δρόμο για την είσοδο παθογόνων και τη λοίμωξη.

Ο *S. Aureus* (χρυσίζων σταφυλόκοκκος), είναι κύρια αιτία λοιμώξεων του δέρματος και των μαλακών μοριών. Η παρουσία του είναι παροδική σε υγιές δέρμα, αλλά αποικίζει μόνιμα το δέρμα ασθενών με ατοπική δερματίτιδα και συχνά προκαλεί εκζεματοποίηση των βλαβών. Η εξέλιξη σε μόλυνση συχνά σχετίζεται με επιδείνωση της νόσου.

Εκτός της λοίμωξης από *S. Aureus* μπορεί να προκληθούν λοιμώξεις και από άλλα παθογόνα όπως ιούς (ιός του απλού έρπητα), αλλά και από μύκητες.

Διαχείριση της νόσου

Η ατοπική δερματίτιδα δεν μπορεί να θεραπευτεί προς το παρόν-έτσι, ο στόχος μας για την ώρα είναι η βελτίωση των συμπτωμάτων και η επίτευξη μακροπρόθεσμου ελέγχου της νόσου με μια προσέγγιση πολλαπλών βημάτων, όπως αυτά περιγράφονται στις εθνικές και διεθνείς κατευθυντήριες οδηγίες.

Οι βασικές αρχές είναι:

- η συνεχής φροντίδα του επιδερμικού φραγμού με μαλακτικά,
- η αποφυγή ειδικών και μη ειδικών παραγόντων πρόκλησης, και
- η αντιφλεγμονώδης θεραπεία των ορατών δερματικών βλαβών με τοπικά κορτικοστεροειδή ή αναστολείς της καλσινευρίνης όπως το tacrolimus και το pimecrolimus.

Οι αναστολείς της καλσινευρίνης προτιμώνται σε ευαίσθητες περιοχές. Το tacrolimus και τα μετρίως ισχυρά στεροειδή ενδείκνυνται και για προληπτική θεραπεία, η οποία είναι μακροχρόνια διαλείπουσα αντιφλεγμονώδης θεραπεία σε συχνά υποτροπιάζουσες περιοχές του δέρματος ακόμη και χωρίς ορατές βλάβες. Η προληπτική εφαρμογή τοπικά του tacrolimus για δύο συνεχόμενες ημέρες την εβδομάδα μπορεί να βοηθήσει στη μείωση των υποτροπών εξάρσεων της

νόσου.

Σε σοβαρές περιπτώσεις, η φωτοθεραπεία ή η συστηματική χορήγηση ανοσοκατασταλτικών μπορούν να χρησιμοποιηθούν.

Βιολογικοί παράγοντες με στόχευση σε βασικούς μηχανισμούς της ατοπικής ανοσολογικής απόκρισης αποτελούν ελπιδοφόρες μελλοντικές θεραπευτικές επιλογές.

Ο εποικισμός με παθογόνα και η επιμόλυνση μπορεί να προκαλέσει έξαρση της νόσου και να δικαιολογήσει πρόσθετη αντιμικροβιακή αγωγή.

Επίσης, η συστηματική χορήγηση αντισταμινικών (H1 R-αποκλειστές) μπορεί να μειώσει τον κνησμό.

Η αποτυχία της αγωγής λόγω της κακής συμμόρφωσης, ιδίως στην τοπική θεραπεία, είναι κοινή και μπορεί να σχετίζεται με φόβους γύρω από πιθανές δυσμενείς επιδράσεις των κορτικοστεροειδών, ανεπαρκή πληροφόρηση, και την ταλαιπωρία των ασθενών από τη μακροχρόνια χρήση.

Ως εκ τούτου, οι επιστήμονες υγείας θα πρέπει να δίνουν τις επαρκείς εξηγήσεις στον ασθενή και το περιβάλλον του για την ασθένεια και τη θεραπεία της, και να επιμείνουν στην καλή συμμόρφωση για το καλύτερο δυνατό θεραπευτικό αποτέλεσμα. ■

Επιδράσεις στους ασθενείς και την κοινωνία

- Ο κνησμός, η στέρση ύπνου λόγω της φαγούρας και η κοινωνική αμηχανία λόγω των ορατών βλαβών, έχουν σημαντικές επιπτώσεις στην ψυχοκοινωνική ευεξία των ασθενών και των συγγενών τους.
- Σε παιδιά η επίδραση της ατοπικής δερματίτιδας, στη σχετιζόμενη με την υγεία ποιότητα ζωής, είναι παρόμοια με εκείνη άλλων σοβαρών διαταραχών της παιδικής ηλικίας, όπως το άσθμα και ο διαβήτης. Τα παιδιά και οι έφηβοι με ατοπική δερματίτιδα έχουν επίσης περίπου 1,5 φορές αυξημένο κίνδυνο για διαταραχή ελλειμματικής προσοχής-υπερκινητικότητα, η οποία μπορεί να υποκινείται από τα προβλήματα στον ύπνο. Περαιτέρω, η συχνότητα εμφάνισης κατάθλιψης, άγχους, διαταραχών συμπεριφοράς και του αυτισμού αυξάνεται, ιδιαίτερα σε παιδιά με σοβαρή νόσο.
- Οι ενήλικες με ατοπική δερματίτιδα είναι πιο πιθανό να έχουν κατάθλιψη από ό,τι τα υγιή άτομα.
- Σε έρευνα που έγινε από τον ΠΟΥ το 2010 σχετικά με το φορτίο της νόσου, η ατοπική δερματίτιδα κατατάχθηκε πρώτη μεταξύ κοινών νόσων του δέρματος, σε σχέση με τα σταθμισμένα έτη ζωής με αναπηρία (disability-adjusted life-years) και τα χρόνια ζωής με τη νόσο (years lived with a disease).

SOFARGEN®

SPRAY

για να γιάνει

**Γδαρσίματα, κοψίματα, μικρές
δερματικές πληγές:**

Κλείστε τα όλα, γρήγορα, εύκολα και με ασφάλεια, με το Sofargen®, το νέο **αντιμικροβιακό** και **επουλωτικό** spray. Το Sofargen® spray χάρη στον καολίνη και στην αργυρούχο σουλφαδιζίνη:

- Προστατεύει την πληγή
- Διατηρεί το τραύμα στεγνό
- Αποτρέπει τη μόλυνση
- Διευκολύνει και επιταχύνει τη φυσική επούλωση



CE 0373



Sofargen® Spray 01/4-2016

ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΕΙΤΕ ΤΟΝ ΙΑΤΡΟ Ή ΤΟ ΦΑΡΜΑΚΟΠΟΙΟ ΣΑΣ

ΖΗΤΗΣΤΕ ΤΟ ΣΤΑ ΦΑΡΜΑΚΕΙΑ

W M WinMedica
Υπηρετούμε τη Ζωή μέσα από την Υγεία

WIN MEDICA ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΗ Α.Ε.
Οιδίποδος 1-3 & Παράδρομος Αττικής Οδού 33-35, 15238 Χαλάνδρι,
Τηλ.: 2107488821, Fax: 2107488827
www.winmedica.gr • info@winmedica.gr



Για το σπίτι... το αυτοκίνητο... την εξοχή... τη θάλασσα... το αθλητικό κέντρο...

Γαστροοισοφαγική ΠΑΛΙΝΔΡΟΜΗΣΗ



Από το Ιατρικό Τμήμα της Takeda Hellas

Ος Γαστροοισοφαγική Παλινδρομική Νόσος (ΓΟΠΝ) ορίζεται η παλινδρόμηση γαστρικού περιεχομένου στον οισοφάγο που μπορεί να φτάσει ως τον φάρυγγα και τις αναπνευστικές οδούς και προκαλεί συμπτώματα ή βλεννογονικές βλάβες που επηρεάζουν την ποιότητα ζωής των ασθενών.

Η ΓΟΠΝ αποτελεί ένα από τα συχνότερα γαστρεντερολογικά προβλήματα:

- 25% του γενικού πληθυσμού, παγκοσμίως, εμφανίζει οπισθοσθερνικό καύσο
- 43% εμφανίζει το ίδιο σύμπτωμα μία-δύο φορές την εβδομάδα.
- Η νόσος είναι συχνότερη στις δυτικές κοινωνίες
- 25% των Ελλήνων πάσχει από ΓΟΠΝ

Ποια είναι τα τυπικά συμπτώματα της ΓΟΠΝ

Ο οπισθοσθερνικός καύσος, δηλαδή οι καούρες, είναι ένα από τα κύρια συμπτώματα της ΓΟΠΝ και συμβαίνει όταν το όξινο περιεχόμενο του στομάχου ανεβαίνει προς τον οισοφάγο. Μετά από ένα γεύμα, μπορεί όλοι να παθαίνουμε γαστροοισοφαγική παλινδρόμηση, πρόκειται όμως για «φυσιολογική» αντίδραση και διαρκεί ελάχιστα δευτερόλεπτα. Πρόβλημα δημιουργείται όταν το γαστρικό περιεχόμενο παραμένει για πολλή ώρα στον οισοφάγο, οπότε και

προκαλεί τις καούρες, τις ξινίλες και -κάποιες φορές- δυσκολία στην κατάποση. Στα τυπικά οισοφαγικά σύνδρομα ΓΟΠΝ συμπεριλαμβάνεται επίσης και το σύνδρομο θωρακικού άλγους μη καρδιακής αιτιολογίας. Στις επιπλοκές της περιλαμβάνονται η ανάπτυξη οισοφαγίτιδας, στένωσης οισοφάγου Barrett και αδενοκαρκινώματος.

Πως προκαλείται η ΓΟΠΝ

Φυσιολογικά, κατά τη διαδικασία της κατάποσης, ο σφιγκτήρας του οισοφάγου ανοίγει επιτρέποντας στο φαγητό να φθάσει στο στομάχι και ξανακλείνει, για να το εμποδίσει να ξαναγυρίσει στον οισοφάγο. Η ΓΟΠΝ συμβαίνει όταν ο κατώτερος οισοφαγικός σφιγκτήρας χαλαρώνει κι επιτρέπει στο περιεχόμενο του στομάχου να ξαναγυρίσει στον οισοφάγο. Αυτό συμβαίνει συχνά σε ασθενείς που έχουν διαφραγματοκλήλη, σε ασθενείς με υπερβολική αύξηση του υδροχλωρικού οξέος στο στομάχι ή σε μειωμένη κινητικότητα ή σε διάταση του στομάχου.

Επίσης, στα παχύσαρκα άτομα υπάρχει αυξημένη πίεση στην κοιλιά, πράγμα που βοηθά το περιεχόμενο του στομάχου να ανεβαίνει προς τον οισοφάγο. Το ίδιο συμβαίνει και κατά τη διάρκεια της εγκυμοσύνης.

Πως γίνεται η διάγνωση της ΓΟΠΝ

Η ΓΟΠΝ μπορεί εύκολα να διαγνωστεί με ένα λεπτομερές ιστορικό και να επιβεβαιωθεί με την πλήρη ανταπόκριση του ασθενούς στην κατάλληλη φαρμακευτική αγωγή. Είναι πιθανό στη διερεύνηση να εντάξει ο γιατρός και διαγνωστικές δοκιμασίες όπως η γαστροσκόπηση, όπου

μεταξύ άλλων, είναι δυνατό να εκτιμηθεί και η βαρύτητα της οισοφαγίτιδας από την παλινδρόμηση. Άλλες διαγνωστικές δοκιμασίες είναι ακτινογραφίες του οισοφάγου και του στομάχου, καθώς επίσης και 24ωρη μελέτη του pH του οισοφάγου.

Ποια είναι η θεραπεία της ΓΟΠΝ

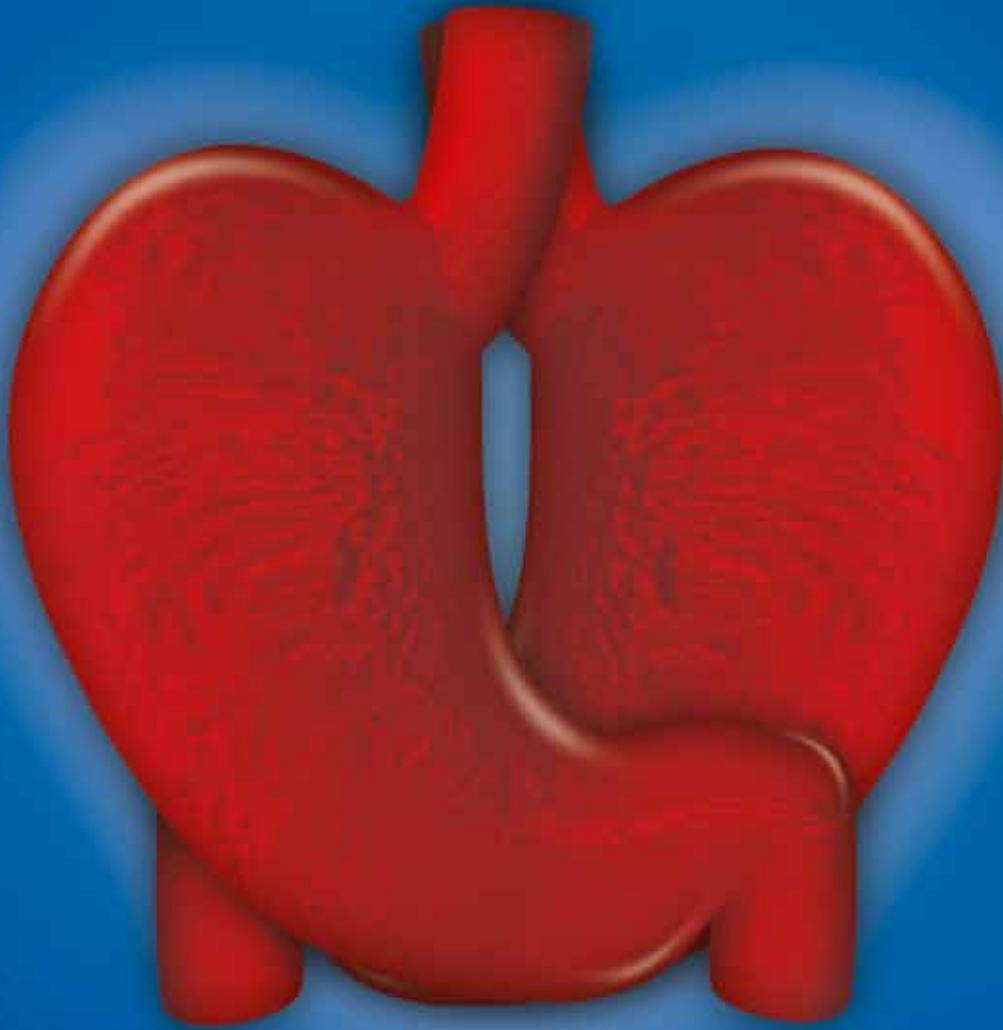
- Αποφεύγουμε να ξαπλώσουμε για 3 ώρες μετά το γεύμα
- Προτιμούμε μικρά και τακτικά γεύματα, με όσο γίνεται λιγότερα λιπαρά
- Δοκιμάζουμε να ανασπώσουμε το προσκέφαλο στο κρεβάτι κατά 15-20 εκ
- Αποφεύγουμε «ερεθιστικές» ουσίες, όπως κρεμμύδι, σκόρδο, μπαχάρια, κόκκινες σάλτσες, μέντα, σιροπιαστά γλυκά, τηγανητά, σοκολάτα, αλκοόλ (ειδικά το κόκκινο κρασί), ξύδι.
- Αποφεύγουμε, ή μειώνουμε το κάπνισμα
- Επιχειρούμε να μειώσουμε το βάρος μας

Σε πολλούς ασθενείς όμως τα μέτρα αυτά δεν επαρκούν και απαιτείται η χορήγηση φαρμακευτικών σκευασμάτων που μειώνουν την παραγωγή οξέος από το στομάχι (αναστολείς αντλίας πρωτονίων) ή φαρμάκων που αυξάνουν την κινητικότητα του στομάχου, ώστε να γίνεται γρηγορότερα η πέψη.

Υπάρχει συγκεκριμένη διαίτα που θα πρέπει να ακολουθήσουν όσοι πάσχουν από ΓΟΠΝ;

Γενικά πρέπει να αποφεύγονται τα λιπαρά, τα γλυκά και τα όξινα. ■

Zurcazol[®] *pantoprazole* **40mg**



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

ΠΟΛΥΦΑΡΜΑΚΙΑ στην 3^η ηλικία



Η ταυτόχρονη λήψη πολυάριθμων φαρμακευτικών σκευασμάτων από τον ίδιο ασθενή έχει συσχετιστεί με την εκδήλωση ιατρογενούς νοσηρότητας. Την ομάδα μεγίστης ευαισθησίας στο φαινόμενο συνιστά η 3^η ηλικία. Η φυσική φθορά, σε συνδυασμό με τη συνύπαρξη διαφόρων χρόνιων νοσημάτων, συνεπάγονται μεταβολές των φαρμακοκινητικών και φαρμακοδυναμικών ιδιοτήτων των φαρμάκων, που επηρεάζουν την ανταπόκριση του ασθενούς στις χορηγούμενες αγωγές.

Από την **ΕΛΠΙΝΙΚΗ ΜΠΙΣΚΑΝΑΚΗ**, Φαρμακοποιό

Σύμφωνα με διεθνείς μελέτες, το ποσοστό των ηλικιωμένων ασθενών που χρήζουν νοσοκομειακής περίθαλψης ως αποτέλεσμα της πολυφαρμακίας ανέρχεται σχεδόν στο 12% επί του συνόλου των εισαγωγών, ανάγοντάς τη με τον τρόπο αυτό σε πρόβλημα 1^{ης} γραμμής για την Πρωτοβάθμια περίθαλψη.

Εννοιολογικός προσδιορισμός προβλήματος

Ο όρος πολυφαρμακία εμφανίστηκε για πρώτη φορά στην παγκόσμια ιατρική βιβλιογραφία περισσότερο από έναμιση αιώνα πριν, προκειμένου να ορίσει την πολλαπλή χρήση φαρμακευτικών ουσιών, καθώς και την υπερβολική χρήση φαρμάκων. Έκτοτε, ο όρος έχει αναφερθεί πολλάκις σε διάφορες εκθέσεις και ανακοινώσεις, χρησιμοποιούμενος με σκοπό να καθορίσει επιπλέον έννοιες, οι οποίες περιλαμβάνουν μεν, αλλά δεν περιορίζονται στην «περιττή χρήση φαρ-

μακευτικών σκευασμάτων» και «χρήση ακατάλληλων φαρμάκων». Ωστόσο, έχει πλέον επικρατήσει ο όρος «πολυφαρμακία» να υποδεικνύει κυρίως τη χρήση ενός τουλάχιστον δυντικά ακατάλληλου για την πάθηση για την οποία χορηγείται φαρμάκου ή την ταυτόχρονη λήψη περισσότερων των τεσσάρων φαρμακευτικών σκευασμάτων, ενώ υφίσταται κι η ορολογία της υπέρμετρης πολυφαρμακίας που χαρακτηρίζει την ταυτόχρονη λήψη άνω των δέκα διαφορετικών φαρμάκων. Ανεξαρτήτως των ποικίλων ορισμών, η πολυφαρμακία στις μέρες μας έχει αποκτήσει αρνητική σημασία, δηλώνοντας ετυμολογικά την κατανάλωση φαρμάκων πέραν του δέοντος.

Σημαντικότητα προβλήματος

Η πολυφαρμακία πλήττει τόσο τον τομέα της Δημόσιας Υγείας, όσο και τον τομέα των οικονομικών της Υγείας. Οι συνέπειες της πολυφαρμακίας ορίζονται τόσο από τις ανεπιθύμητες αλληλεπιδράσεις

μεταξύ των διαφορετικών φαρμάκων, την αύξηση των πιθανοτήτων για ανεπιθύμητες ενέργειες και παρενέργειες των χωριστών φαρμάκων, λόγω του μεγάλου αριθμού τους, τον κίνδυνο για χαμηλό επίπεδο συμμόρφωσης των ασθενών στη θεραπεία και την απορρέουσα αύξηση των πιθανοτήτων τραυματισμών (ως επί τω πλείστον από πτώσεις), όσο και από την ανάγκη για διάθεση συνεχώς περισσότερων πόρων προς το εθνικό σύστημα υγείας, λόγω της αύξησης στα κόστη, άμεσα (συνταγογραφούμενα φάρμακα) και έμμεσα (νοσοκομειακή περίθαλψη ή θεραπεία παρενέργειας-αλληλεπίδρασης), η οποία κρίνεται ιδιαίτερα δυσχερής στα χρόνια των μνημονίων.

Η ραγδαία δημογραφική γήρανση της Ελλάδος, αλλά και παγκόσμια, ως αποτέλεσμα της επιμήκυνσης του προσδόκιμου επιβίωσης και της ταυτόχρονης κατακόρυφης μείωσης των γεννήσεων, σε συνδυασμό με την αντιστοιχία στην πρόοδο της νοσηρότητας με την αύξηση της ηλικίας, καθώς και τη φυσική εξασθένηση του οργανισμού των ηλικιωμένων να διατηρήσει την ομοιόστασή του και να ανταπεξέλθει σε μεταβολικές αλλαγές προκληθείσες από «εξωτερικούς» εισβολείς, αποδίδουν το πραγματικό μέγεθος του προβλήματος της πολυφαρμακίας στην τρίτη ηλικία.

Δεν είναι άλλωστε τυχαίο ότι επί των ημερών μας χρηματοδοτούνται δύο μεγάλα προγράμματα σχετικά με την αξιολόγηση και την καταπολέμηση της πολυφαρμακίας, το ένα σε εθνικό επίπεδο και το άλλο σε ευρωπαϊκό. Το εθνικό πρόγραμμα τελεί υπό την αιγίδα του Ε.Ο.Φ. και συνίσταται σε μια εκστρατεία δράσης για την ορθή χρήση του φαρμάκου, η οποία περιλαμβάνει ενημέρωση τόσο των επαγγελματιών υγείας, όσο και του κοινού. Το ευρωπαϊκό πρόγραμμα SIMPATHY (Stimulating Innovation Management of Polypharmacy and Adherence in the Elderly) από την άλλη, αφορά στη διαχείριση της πολυφαρμακίας και τη συμμόρφωση των ηλικιωμένων στο ενδεικνυόμενο θεραπευτικό σχήμα. Η ευρωπαϊκή αυτή κοινοπραξία συντίθεται από εννέα χώρες (Σκωτία, Ηνωμένο Βασίλειο, Σουηδία, Ισπανία, Γερμανία, Πορτογαλία, Ιταλία, Πολωνία και Ελλάδα).

Άτομα υπό κίνδυνο πολυφαρμακίας είναι:

- ηλικιωμένοι
- άτομα με (πολλαπλά) χρόνια εκφυλιστικά νοσήματα
- άτομα με προβλήματα όρασης και πνευματικής λειτουργίας
- άτομα με ψυχολογικά προβλήματα
- ασθενείς που επισκέπτονται διαφορετικών ειδικοτήτων γιατρούς
- ασθενείς που εξυπηρετούνται από διαφορετικά φαρμακεία (φυσικά και e-pharmacies)
- παιδιά

Σημεία κλειδιά κατά τη 1η ΧΟΡΗΓΗΣΗ**Ο φαρμακοποιός πρέπει:**

- Να βεβαιωθεί ότι ο ασθενής κατάλαβε την αιτία της χορηγούμενης θεραπείας,
- Να ενημερώσει με απλά λόγια στον ασθενή τη σημασία κάθε φαρμακευτικού σκευάσματος,
- Να επαληθεύσει την απουσία αλληλεπιδράσεων μεταξύ φαρμάκων,
- Να προειδοποιήσει τον ασθενή για τυχόν αλληλεπιδράσεις με προϊόντα αυτο-θεραπείας,
- Να εξηγήσει διεξοδικά τον τρόπο χρήσης/λήψης των φαρμακευτικών προϊόντων,
- Να γνωστοποιήσει τον τρόπο διαχείρισης σε περιπτώσεις παράλειψης δόσης,
- Να βεβαιωθεί ότι ο ασθενής γνωρίζει τις πιο συχνές παρενέργειες κάθε φαρμάκου του, πώς να τις προλάβει, αλλά και πώς να τις αντιμετωπίσει (οι παρενέργειες αποτελούν την κύρια αιτία κακής συμμόρφωσης του ασθενούς στη θεραπεία),
- Να ενθαρρύνει τον ασθενή να θέσει περαιτέρω ερωτήματα, απορρέοντα από τη μελέτη του φύλλου οδηγιών.

Σημεία κλειδιά κατά την ΑΝΑΝΕΩΣΗ ΧΟΡΗΓΗΣΗΣ

Ερωτήματα που πρέπει να θέσει ο φαρμακοποιός:

- Η θεραπεία είχε θετικά αποτελέσματα;
- Ο ασθενής συνάντησε δυσκολίες στην ορθή τήρηση των οδηγιών;
- Υπήρξαν παραλήψεις δόσεων; Για ποιο λόγο;
- Κατά τη διάρκεια της ημέρας ποια λήψη δυσκολεύει ιδιαίτερα τον ασθενή και ποια θεωρεί την πιο εύκολη;
- Οι παρενέργειες υπήρξαν αξιοσημείωτες; Είχαν επιπτώσεις στη συμμόρφωση του ασθενούς στη θεραπεία; Ειδοποιήθηκε ο θεράπων ιατρός;

Προειδοποιητικά σημεία κινδύνου για πολυφαρμακία

- Ακανόνιστες ανανεώσεις συνταγών (νωρίτερα ή αργότερα).
- Μερικές ανανεώσεις συνταγών σε ορισμένα σκευάσματα.
- Νοσηλεία για οξεία παρεμπιπτούσα νόσο.
- Εμφανής αλλαγή στον τρόπο ζωής (νοπτική σύγχυση, πεπτικά/νεφρικά/ηπατικά προβλήματα, αδικαιολόγητο αδυνάτισμα, πτώσεις).

Επιδημιολογία πολυφαρμακίας στην τρίτη ηλικία

Η επίπτωση, καθώς και ο επιπολασμός της πλειοψηφίας των χρόνιων νοσημάτων (νευρολογικά, καρδιακά, μεταβολικά, αναπνευστικά, κ.α.) αυξάνεται κατακόρυφα αναλογικά με την ηλικία. Ως εκ τούτου, περίπου το 75% των ατόμων μεγαλύτερων των 75 ετών καταναλώνει φάρμακα επί καθημερινής βάσεως, με το 1/3 αυτών να κάνουν χρήση περισσότερων των 3 διαφορετικών φαρμακευτικών σκευασμάτων, ενώ το 1/2 καταναλώνει κατά μέσο όρο περισσότερα από 6 είδη την ημέρα με τον αριθμό σε ανοδική πορεία να ακολουθεί την αύξηση της

ηλικίας. Έρευνες έχουν δείξει ότι άτομα μεταξύ 95 και 99 ετών κάνουν χρήση περισσότερων των 10 φαρμακευτικών προϊόντων ταυτόχρονα, ενώ οι προσελεύσεις στα Επείγοντα οφειλόμενες σε ιατρογενή αιτία φαρμακευτικής φύσης, ανέρχονται στα 2/3 επί του συνόλου των ασθενών!

Οργανικές ιδιαιτερότητες στην 3^η ηλικία

Ο προβληματισμός για τη δοσολογική προσαρμογή των φαρμάκων στην κατηγορία των ασθενών άνω των 65 ετών, αποτελεί μεγάλη πρόκληση για τους ειδικούς, κυρίως λόγω ανεπάρκειας διαθέσιμων τεκμηριωμένων πληροφοριών, καθώς οι κλινικές δοκιμές στη συγκεκριμένη κατηγορία δεν πραγματοποιούνται με ευκολία. Ωστόσο, ένας σημαντικός αριθμός πρακτικών στοιχείων με επιστημονική τεκμηρίωση, δύνανται να αποτελέσουν τη βάση για τη λήψη βελτίστης απόφασης.

ΦΥΣΙΟΛΟΓΙΑ

Το γήρας οδηγεί αμείλικτα σε μείωση της αποδοτικότητας των ζωτικών οργάνων (καρδιά, συκώτι, εγκέφαλος, νεφρά), στην οποία προστίθενται κι άλλες διαδικασίες ως αποτέλεσμα της φυσιολογικής φθοράς, όπως απώλεια της μυϊκής μάζας και σχετική αύξηση του λίπους, οστεοπενία, διαταραχές της ισορροπίας, καταστολή του ανοσοποιητικού. Η διαδικασία αυτές διαφέρουν σε ένταση και ταχύτητα από άτομο σε άτομο, αναλόγως των γενετικών παραγόντων και του τρόπου ζωής, καθώς και ανάμεσα στα όργανα του ίδιου ασθενούς. Ωστόσο, η φυσιολογική ανισορροπία δεν προκαλείται από τη μείωση των ικανοτήτων των οργάνων, αλλά λόγω της επερχόμενης ασθενείας, καθώς ο οργανισμός και κατά προέκταση τα όργανα που τον αποτελούν, έχουν απολέσει προοδευτικά την ικανότητά τους να αντιμετωπίσουν ένα ασυνήθιστο ερέθισμα. Τα συνοδά περιστατικά διαδραματίζουν εξίσου σημαντικό ρόλο στην κλινική έκφραση του ασθενούς, καθώς αφορούν σε περιπτώσεις αφυδάτωσης, υποσιτισμού, λοίμωξης, ενσφήνωσης κοπράνων, διάτασης της ουροδόχου κύστης, καρδιακής αρρυθμίας, υποξί-

ας, κ.τ.λ., καθώς επίσης και ιατρογενείς αντιδράσεις ή ιδιαίτερα περιστατικά της ζωής (πένθος, κοινωνικός αποκλεισμός, εισαγωγή σε ίδρυμα, κ.τ.λ.).

ΦΑΡΜΑΚΟΚΙΝΗΤΙΚΗ

Η ηλικία επηρεάζει κάθε στάδιο της φαρμακοκινητικής εξέλιξης του φαρμάκου στον οργανισμό.

Απορρόφηση: Πιο αργή απορρόφηση που οφείλεται σε επιβραδυνμένη γαστρική κένωση, μειωμένη εντερική κινητικότητα, μειωμένη ροή σπλαχνικού αίματος, αυξημένο γαστρικό pH συνοδευόμενο από υπό ή αχλωρυδρία. Η βιοδιαθεσιμότητα διαμέσου της διαδερμικής οδού μειώνεται σημαντικά επίσης.

Διανομή: Εκτός από τη σχετική αφυδάτωση των ιστών και τη μειωμένη ροή αίματος, οι μεταβολές μεταξύ μυϊκής μάζας και λίπους επηρεάζει τη διανομή τόσο των λιπόφιλων, όσο και των υδρόφιλων φαρμάκων. Η μείωση της λευκοματιναιμίας, είτε εξαιτίας μειωμένης σύνθεσης από τα ηπατοκύτταρα, είτε λόγω υποσιτισμού, αυξάνει το αδέσμευτο κλάσμα των φαρμάκων, οπότε εμμέσως και την τοξικότητά τους. Ο αιματοεγκεφαλικός φραγμός γίνεται περισσότερο διαπερατός, γεγονός το οποίο αυξάνει την ευαισθησία των ασθενών στις ψυχότροπες ουσίες.

Μεταβολισμός: Η μείωση της ηπατικής ροής αίματος, καθώς και η ίδια η γήρανση του αδένος, ο οποίος παρουσιάζει μειωμένη αποτελεσματικότητα έως και 70% στην ηλικιακή κατηγορία των 80 ετών, λόγω απώλειας της ενζυματικής αποδοτικότητας, οδηγούν σε μείωση του μεταβολισμού των φαρμάκων, των οποίων η ημιζωή παρουσιάζει αξιοσημείωτη αύξηση. Χαρακτηριστικό παράδειγμα η διγοσίνη, της οποίας η ημιζωή από τις 30 ώρες για έναν ενήλικο χρήστη, φτάνει τις 75 ώρες για ηλικιωμένο χρήστη, ενώ αντίστοιχα για τη διαζεπάμη οι ώρες από 20 γίνονται 80!

Αποβολή: Η νεφρική απέκκριση σημειώνει σημαντική μείωση της αποτελεσματικότητάς της εξαιτίας της μειωμένης αιμάτωσης στους εν λόγω ιστούς, αλλά και μείωσης της ίδιας της ενεργού μάζας. Ο κίνδυνος που ελλοχεύει έγκειται στη συσσώρευση φαρμάκων ή μεταβολι-



τών αυτών με αποτέλεσμα περιστατικά τοξικότητας.

Ιδιαίτερη προσοχή

- ✓ Στην αξιολόγηση της νεφρικής και ηπατικής λειτουργίας των ηλικιωμένων ασθενών πριν από κάθε φαρμακευτική σύσταση.
- ✓ Στην προσαρμογή της σύστασης κατά περίπτωση ασθενούς (ηλικία, επίπεδο νοητικής διαύγειας, συγχορηγήσεις, αλλεργίες, κ.α.).

ΦΑΡΜΑΚΟΛΟΓΙΚΗ ΕΥΑΙΣΘΗΣΙΑ

Η ευαισθησία ορισμένων υποδοχέων, ειδικά νευρικών, μεταβάλλεται με το πέρασμα των ετών, οπότε και η ικανότητα ανταπόκρισής τους σε κάποιο ερέθισμα.

- ✓ Οι χολινεργικοί υποδοχείς γίνονται περισσότερο ευαίσθητοι (γεγονός το οποίο εξηγεί γιατί αντιχολινεργικές θεραπείες χρησιμοποιούμενες στην αντιμετώπιση της επιτακτικής ούρησης, δύνανται να οδηγήσουν σε καταστάσεις σύγχυσης), όπως επίσης οι υποδοχείς οπιοειδών (ιδιαίτερος κίνδυνος σε νάρκωση με οπιοειδή, τα οποία προκαλούν διαταραχή συνείδησης και επιβράδυνση αναπνοής).
- ✓ Οι α,β-αδρενεργικοί υποδοχείς παρουσιάζουν μειωμένη ευαισθησία (γεγονός το οποίο συμβάλλει στις διαταραχές της ισορροπίας ως επακόλουθο της ορθοστατικής πίεσης),

καθώς επίσης και οι υποδοχείς της ινσουλίνης.

ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΕΣ ΑΛΛΗΛΕΠΙΔΡΑΣΕΙΣ

Παρούσες σε όλες τις ηλικίες, με μεγαλύτερη συχνότητα, ένταση και σοβαρότητα στην 3^η ηλικία.

Κινητικές αλληλεπιδράσεις: Απορρέουν κυρίως από τον ανταγωνισμό των διαφόρων φαρμάκων στη διεκδίκηση της κύριας απεκκριματικής οδού, από την ανασταλτική δράση (διλιταζέμη, μακρολίδες, ορισμένα αντιμυκητιακά, χυμός γκρέιπ-φρουτ) ή επαγωγική δράση ενζύμων (καρμπαμαζεπίνη, ριφαμπικίνη, καπνός τσιγάρου), που επηρεάζουν το μεταβολισμό έτερων φαρμάκων ή ακόμα από τον ανταγωνισμό μεταξύ φαρμάκων σε επίπεδο θέσεων πρόσδεσης στις πρωτεΐνες του πλάσματος.

Φαρμακολογικές αλληλεπιδράσεις: Προκύπτουν από το συνδυασμό φαρμάκων με όμοιο τρόπο δράσης (συσσώρευση των αλληλεπιδράσεων με τοξικές επιπτώσεις, π.χ. αλληλεπίδραση αντιχολινεργικού φαρμάκου με «κρυμμένο» αντιχολινεργικό συστατικό άλλου μορίου), ή ανταγωνιστικό τρόπο δράσης (απώλεια/μείωση αποτελεσματικότητας της θεραπείας) ή λόγω του ανταγωνισμού που προκύπτει σε επίπεδο ιδίων σημείων δράσης (επίσης απώλεια/μείωση αποτελεσματικότητας της θεραπείας).



Φάρμακα δυνητικά ακατάλληλα για ηλικιωμένους ασθενείς

Μία από τις πρώτες λίστες που ορίζουν με αντικειμενικά κριτήρια τον ορισμό ενός φαρμάκου ως δυνητικά ακατάλληλου για ηλικιωμένους ασθενείς προτάθηκε από τον αμερικανό γηρίατρο Mark Beers το 1991. Στη λίστα απαριθμούνται οι ακατάλληλες δραστικές ουσίες, καθώς επίσης και οι χρήσεις, η δοσολογία, η συχνότητα χορήγησης, το σχήμα λήψης. Η λίστα έκτοτε ενημερώνεται σε τακτική βάση, ενώ η ανάπτυξή της ακολουθεί το πλαίσιο των 15 κυριότερων παθήσεων της 3^{ης} ηλικίας. Αξίζει να σημειωθεί ότι στο μεταξύ αναπτύχθηκαν και νέα εργαλεία καταγραφής, όπως τα κριτήρια IPET (Inappropriate Prescribing in the Elderly Tool) και οι λίστες του P.-J. McLeod στον Καναδά και του C. Zhan στην Αμερική. Ανάμεσα στις οικογένειες και ομάδες φαρμακευτικών ουσιών που χαρακτηρίζονται ως ακατάλληλα για ηλικιωμένους ασθενείς, σε κάποιες αξίζει να γίνει ιδιαίτερη αναφορά λόγω της σοβαρότητας και της συχνότητας της ιατρογενούς νοσηρότητας που σχετίζεται με τη χρήση τους στους ηλικιωμένους.

Ατροπίνες: Οι ουσίες με ατροπική-αντιχολινεργική δράση είναι πολυάριθμες και δεν περιορίζονται μόνο στην ατροπίνη και σκοπολαμίνη, αλλά προεκτείνονται και σε διάφορα φάρμακα αντι-παρκινσονικά (πιπεριδόνη, τριεξιφεννίλη, τροπατεπίνη), αντισπασμωδικά (τιεμόνιο, κλιδίνιο, οξυμπουτινίνη, φλαβοξάτη, σολιφενασίνη, τολτεριδόνη, τρόσπιο) βρογχοδιασταλτικά (ιπρατρόπιο, τιοτρόπιο), τρικυκλικά αντικαταθλιπτικά, νευροληπτικά και αντιψυχωσικά (κλοζαπίνη,

λοζαπίνη, πιμοζιδή), αντισταμινικά (χλωροφαιναμίνη, οξομεταζίνη, προμεθαζίνη, υδροξυζίνη).

Οι ουσίες αυτές δύνανται να προκαλέσουν αναπηρίες και σοβαρά προβλήματα στον ασθενή της 3^{ης} ηλικίας προκληθέντα από ιατρογενή αίτια σε περιφερειακό επίπεδο (μυδρίαση, διαταραχές στην οπτική εστίαση, ξηροστομία και ξηροδερμία, ναυτία, δυσκοιλιότητα, δυσουρία, παροδική βραδυκαρδία ακολουθούμενη από ταχυκαρδία, οξύ γλαύκωμα λόγω κλειστής γωνίας) και σε κεντρικό επίπεδο (διαταραχές μνήμης, ευερεθιστικότητα, επιθετικότητα, ταραχή, νοπτική σύγχυση, αποπροσανατολισμό, οπτικές παραισθήσεις, παραλήρημα).

Ένα ειδικό εργαλείο εκτίμησης της έκθεσης του ηλικιωμένου ασθενούς σε ουσίες ατροπικής δράσης, το Drug Burden Index, αναπτύχθηκε το 2007 και προσδίδει στατιστικά σημαντική σχέση μεταξύ της υπερκατανάλωσης χολινεργικών φαρμάκων και του κινδύνου πτώσης των ηλικιωμένων ασθενών.

Βενζοδιαζεπίνες: Περίπου 33% των γυναικών και 16% των αντρών άνω των 65 ετών καταναλώνουν αγχολυτικές BDZ, ενώ, όσον αφορά στις υπνωτικές BDZ, τα ποσοστά ανέρχονται σε 20% και 11% αντίστοιχα. Η υπερκατανάλωση αυτών των ουσιών δύναται να οδηγήσει σε διαταραχές νευροψυχιατρικής φύσεως, συχνά πολύ σοβαρές: αμνησία προσφάτων γεγονότων, αλλοιώσεις των ψυχοκινητικών λειτουργιών με επικείμενη αύξηση του κινδύνου πτώσης, λόγω της μυοχαλαρωτικής τους δράσης, νευρική ταραχή, επιθετικότητα, παραλήρημα, σύγχυση, εξάρτηση. Είναι αξιοσημείωτο το γεγονός ότι έρευνες έχουν καταδείξει ότι η λήψη

BDZ για περισσότερο από 3 μήνες αυξάνει περαιτέρω τον κίνδυνο εμφάνισης νόσου Alzheimer κατά 51%! Ο κίνδυνος αυτός δε ανέρχεται σε 84% στην περίπτωση που η λήψη ξεπερνά τους 6 μήνες!

Διουρητικά: Συνήθως απαραίτητα στη θεραπεία της υπέρτασης, μπορούν να θεωρηθούν υπεύθυνα για περιστατικά σοβαρής ιατρογενούς νοσηρότητας, όπως προβλήματα διατήρησης της ενυδάτωσης των ιστών και του νατρίου σε ικανοποιητικά επίπεδα (με την υπονατρίαμια να προκαλεί πνευματική σύγχυση), υποκαλιαιμία έως οξεία νεφρική ανεπάρκεια.

Βελτιστοποιώντας τη χορήγηση

Ο εντοπισμός των υπερβολών στη θεραπεία (overuse), η χρήση ακατάλληλων θεραπειών-φαρμάκων (misuse) ή η ανεπάρκεια της θεραπείας (underuse), συνιστούν το πρώτο βήμα στην αντιμετώπιση της πολυφαρμακίας στην 3^η ηλικία. Η προσαρμογή του θεραπευτικού σχήματος, τρόπου χορήγησης και δοσολογίας κατά ασθενή, σύμφωνα με την ηλικία, το βάρος, την πνευματική διαύγεια, την ηπατική και νεφρική λειτουργία, κ.τ.λ., αποτελούν απαραίτητη προϋπόθεση για την παροχή βέλτιστης φροντίδας υγείας, απαιτώντας καλή γνώση από μέρους των ειδικών της φαρμακοκινητικής και φαρμακοδυναμικής των χορηγούμενων ουσιών, της φυσιολογίας και της κλινικής κατάστασης του ασθενούς. Η χορήγηση και ό,τι τη συνοδεύει θα πρέπει να επαναξιολογείται ανά τακτά χρονικά διαστήματα, ώστε να λαμβάνεται υπ' όψιν η εξέλιξη της νόσου και η συνολική εικόνα του ασθενούς. Επίσης, οι ειδικοί (ιατροί και φαρμακοποιοί), οφείλουν να ερευνούν δεόντως τη χρησιμότητα κάθε νέας φαρμακευτικής σύστασης-χορήγησης (συμπεριλαμβανομένων των προϊόντων αυτοθεραπείας), η οποία πιθανολογείται να πολλαπλασιάσει τις αλληλεπιδράσεις και τους κινδύνους για παρενέργειες, καθώς και να αναζητήσουν, ει δυνατόν, συμβατές εναλλακτικές λύσεις θεραπείας (αρωμαθεραπεία, φυτοθεραπεία, ψυχοθεραπεία, εναλλακτικές τεχνικές διαχείρισης άγχους, κ.τ.λ.). ■

NEO

Η GlaxoSmithKline συνεχίζει τη δέσμευσή της στα αναπνευστικά νοσήματα και σας παρουσιάζει το νέο της προϊόν, **Incruse[®] Ellipta[®] 55μg**

INCRUSE[®] ELLIPTA[®] umeclidinium



Το **Incruse[®] Ellipta[®] 55μg** (Ουμεκλιδίνιο), είναι ένας καινοτόμος, μακράς δράσης ανταγωνιστής των μουσκαρινικών υποδοχέων (LAMA), με **24ωρη βρογχοδιασταλτική δράση, με μία δόση την ημέρα.**^{1,2}

Ενδείκνυται ως βρογχοδιασταλτική θεραπεία συντήρησης για την ανακούφιση των συμπτωμάτων σε ενήλικες ασθενείς με Χρόνια Αποφρακτική Πνευμονοπάθεια (ΧΑΠ).¹

1. Περίληψη Χαρακτηριστικών Προϊόντος Incruse Ellipta, Αναθεώρηση κειμένου Μάιος 2016. 2. Triverdi R et al. Eur Respir J. January 2014; 43(1): 72-81
Για περισσότερες πληροφορίες ή/και αναφορά Ανεπιθύμητων Ενεργειών απευθυνθείτε στην εταιρία στο τηλέφωνο 210 6882100
Η Περίληψη Χαρακτηριστικών του Προϊόντος είναι διαθέσιμη στη σελ. 136.



Theravance

GR/INC/0006/16c Ημ. Ισχύος: 07/2016-07/2017



Λ. Κηφισίας 266, 15232 Αθήνα, Τηλ. 210 6882100
Αδριανουπόλεως 3, 55133, Θεσσαλονίκη, Τηλ. 2310 422788

Ο εμβολιασμός ΑΣΠΙΔΑ προστασίας από σοβαρές λοιμώξεις



Στον αγώνα κατά των λοιμωδών νοσημάτων τα εμβόλια είναι ο μεγάλος σύμμαχος της ανθρωπότητας. Πόσο σημαντικός λοιπόν είναι ο ρόλος του φαρμακοποιού στην ενημέρωση και ευαισθητοποίηση του κοινού;

Από τον **ΔΗΜΗΤΡΗ ΚΟΥΚΟΥΛΙΕΡΟ**,

Υπεύθυνο Επιστημονικής Ενημέρωσης τμήματος Vaccines / Marketing-Pfizer Hellas

Σύμφωνα με τον Παγκόσμιο Οργανισμό Υγείας (ΠΟΥ), ο εμβολιασμός αποτελεί μία από τις πιο επιτυχημένες, αλλά και οικονομικά επωφελείς, παρεμβάσεις δημόσιας υγείας, καθώς προλαμβάνει έως και 3 εκατομμύρια θανάτους ετησίως σε ανθρώπους όλων των ηλικιών και προφυλάσσει ακόμα περισσότερους ανθρώπους από νοσήματα ή ισόβια αναπηρία¹. Δίχως εμβόλια, η παγκόσμια εκρίζωση της ευλογιάς και η εξάλειψη της πολιομυελίτιδας και της ιλαράς από πολλές περιοχές του κόσμου θα ήταν αδύνατες². Είναι οι στρατηγικές συστηματικού εμβολιασμού, ιδίως σε χώρες του αναπτυσσόμενου κόσμου, που έχουν επιτύχει μια αξιοσημείωτη μείωση της εμφάνισης πολλών ενδημικών μέχρι πρότινος νοσημάτων³.

Στον ανεπτυγμένο κόσμο, η εφαρμογή των εμβολιασμών θεωρείται πλέον βασική προτεραιότητα για τη διαφύλαξη της Δημόσιας Υγείας. Εντούτοις, η μαζική ανοσοποίηση μέσω των εμβολιασμών τις τελευταίες δεκαετίες και η

επακόλουθη κατακόρυφη μείωση των κρουσμάτων σοβαρών μολυσματικών ασθενειών, έχει οδηγήσει πολλούς να πιστεύουν, εσφαλμένα, ότι οι ασθένειες αυτές έχουν πάψει να είναι απειλητικές, καθότι δεν γίνονται αντιληπτές όπως συνέβαινε στο παρελθόν⁴. Δεν πρέπει ωστόσο να ξεχνάμε ότι όταν τα προγράμματα εμβολιασμού διακόπτονται, οι ασθένειες επιστρέφουν⁵.

Επανεμφάνιση επιδημιών

Δεν πρέπει επίσης να ξεχνούμε ότι παρόλο που ασθένειες οι οποίες πλέον προλαμβάνονται με εμβολιασμό απαντώνται σπάνια σε πολλές χώρες, οι μολυσματικοί παράγοντες που τις προκαλούν συνεχίζουν να κυκλοφορούν σε κάποια μέρη του κόσμου. Σε έναν ιδιαίτερα παγκοσμιοποιημένο κόσμο, αυτοί οι παράγοντες μπορούν να διασχίσουν τα γεωγραφικά σύνορα και να προσβάλλουν μη ανοσοποιημένους/ευπαθείς πληθυσμούς. Επίσης, ενώ η καλύτερη υγιεινή, το πλύσιμο των χεριών και το καθαρό νερό, βοηθούν στην προστασία των ανθρώπων από τα

λοιμώδη νοσήματα, πολλές λοιμώξεις μπορούν να εξαπλωθούν ανεξαρτήτως των μέτρων υγιεινής που τηρούμε. Στη Δυτική Ευρώπη, για παράδειγμα, μετά το 2005, σημειώθηκαν επιδημίες ιλαράς στην Αυστρία, το Βέλγιο, τη Δανία, τη Γαλλία, τη Γερμανία, την Ιταλία, την Ισπανία, την Ελβετία και το Ηνωμένο Βασίλειο σε μη εμβολιασμένους πληθυσμούς, οι οποίοι έως τότε προφυλάσσονταν από το φαινόμενο της «ανοσίας αγέλης» (η «ανοσία αγέλης» αναφέρεται στην έμμεση προστασία μη ανοσοποιημένων ατόμων, που αποδίδεται στη διαβίωσή τους με ανοσοποιημένα άτομα στο στενό περιβάλλον τους⁶). Το 2013 μάλιστα τα κρούσματα ιλαράς στην Ευρώπη ανήλθαν σε 31.685, μία αύξηση 348% σε σύγκριση με το 2007⁷.

Η επανεμφάνιση λοιπόν των επιδημιών στην ευρωπαϊκή ήπειρο υπογραμμίζει την ευθύνη που φέρουν τα κράτη-μέλη να ελέγξουν τα νοσήματα που προλαμβάνονται με εμβολιασμό και μάλιστα σε όλο το ηλικιακό φάσμα, καθώς ο κίνδυνος μετάδοσης λοιμωδών νοσημάτων είναι υπαρκτός σε άτομα όλων των ηλικιών. Επιπρόσθετα, σε μία εποχή ανταγωνιστικών προτεραιοτήτων και στενότητας πόρων στην υγεία, η ενίσχυση των προγραμμάτων εμβολιασμού αποτελεί μέτρο ζωτικής σημασίας. Σε αντίθετη περίπτωση, ακόμη και ανεπτυγμένες ζώνες, όπως οι χώρες της ευρωπαϊκής ηπείρου, κινδυνεύουν από την επανεμφάνιση λοιμωδών νοσημάτων υψηλής μεταδοτικότητας, τα οποία δυνητικά προκαλούν αναπηρίες ή/και θανάτους και ταυτόχρονα επιβαρύνουν τα ήδη «αναιμικά» συστήματα υγείας με δαπανηρές νοσηλείες και φαρμακευτικές αγωγές⁷. Ο εμβολιασμός δεν αφορά μόνο τα βρέφη και τα παιδιά, όμως αυτή την αλήθεια μεγάλο μέρος του κοινού δυστυχώς δεν τη γνωρίζει. Ο εμβολιασμός των ενηλίκων είναι επίσης σημαντικός, καθώς το ανοσοποιητικό σύστημα προϊόντος του χρόνου εξασθενεί και ο οργανισμός καθίσταται περισσότερο ευάλωτος στις λοιμώξεις⁸. Ωστόσο, παρά τη συμβολή που ο εμβολιασμός ενηλίκων θα μπορούσε να έχει στην προαγωγή της υγιούς γήρανης, δεν έχει επαρκώς αξιοποιηθεί ως στρατηγική δημόσιας υγείας⁹.

Αποτελεσματική βλεννολυτική δράση για την ευεξία των αεραγωγών



VISCOFLU

- Ν-ακετυλο-L-κυστεΐνη 300mg (εκ των οποίων Κυστεΐνη 222,72mg)
- Βιταμίνη C 200mg • Προμελάση (Serrazimes®) 33mg
- Ριβοφλαβίνη (B2) 1,40mg



- ΡΕΥΣΤΟΠΟΙΕΙ ΤΙΣ ΕΚΚΡΙΣΕΙΣ ΤΩΝ ΑΕΡΑΓΩΓΩΝ
- ΥΠΟΣΤΗΡΙΖΕΙ ΤΗΝ ΚΑΘΑΡΣΗ ΤΟΥ ΒΛΕΝΝΟΚΡΟΣΣΩΤΟΥ ΕΠΙΘΗΛΙΟΥ ΚΑΙ ΠΡΩΘΕΙ ΤΗΝ ΑΝΑΠΝΕΥΣΤΙΚΗ ΕΠΑΡΚΕΙΑ
- ΒΟΗΘΑΕΙ ΣΤΗΝ ΠΡΟΣΤΑΣΙΑ ΤΟΥ ΒΛΕΝΝΟΓΟΝΟΥ ΑΠΟ ΤΟ ΟΞΕΙΔΩΤΙΚΟ ΣΤΡΕΣ



20
ΦΑΚΕΛΑΚΙΑ

Συμπλήρωμα Διατροφής

Αρ. Γνωστ. ΕΟΦ: 64438 / 29-09-2015. Ο αριθμός γνωστοποίησης στον ΕΟΦ δεν επέχει θέση άδειας κυκλοφορίας από τον ΕΟΦ. Τα συμπληρώματα διατροφής δεν πρέπει να χρησιμοποιούνται σαν υποκατάστατο μιας ισορροπημένης διαίτης και δεν προορίζονται για την πρόληψη, αγωγή ή θεραπεία ανθρώπινης νόσου. Τηλ. Κέντρο Δηλητηριάσεων: 2107793777

Η πνευμονιοκοκκική νόσος

Πιο συγκεκριμένα, η πνευμονιοκοκκική νόσος αποτελεί μια σημαντική αιτία νοσηρότητας και θνησιμότητας, με ένα φορτίο 1,6 εκατομμυρίων θανάτων ετησίως σε παγκόσμιο επίπεδο, με θύματα κυρίως βρέφη και ηλικιωμένους. Οι σοβαρότερες μορφές της πνευμονιοκοκκικής νόσου περιλαμβάνουν τη μηνιγγίτιδα, τη βακτηριαιμία και την πνευμονία¹⁰. Ειδικότερα, η πνευμονιοκοκκική πνευμονία συνιστά τον πλέον συνηθισμένο τύπο βακτηριακής πνευμονίας της κοινότητας¹¹, ενώ το ποσοστό θνητότητάς της στους ενήλικες κυμαίνεται από 6,4% έως άνω του 40% (αναλόγως του αν πρόκειται για εξωτερικούς ασθενείς, ασθενείς που χρήζουν νοσηλείας ή ασθενείς που χρήζουν υποστήριξης σε Μονάδα Εντατικής Θεραπείας)¹². Αξίζει δε να σημειωθεί ότι οι ασθενείς με πνευμονιοκοκκική πνευμονία διατρέχουν αυξημένο κίνδυνο για παράλληλη εμφάνιση οξέος καρδιακού συμβάματος, όπως το έμφραγμα μυοκαρδίου, η σοβαρή αρρυθμία και η εμφάνιση ή η επιδείνωση συμφορητικής καρδιακής ανεπάρκειας¹³.

Η πνευμονιοκοκκική πνευμονία έχει συσχετισθεί με σοβαρότερη κλινική εικόνα, συχνότερη ανάγκη για νοσηλεία και μεγαλύτερη κατανάλωση ιατρικών πόρων σε σχέση με τη μη-πνευμονιοκοκκική πνευμονία¹⁴. Κι αν μην υποτιμούμε το γεγονός ότι η διαχείριση της νόσου δυσχεραίνεται εξαιτίας της βακτηριακής αντοχής στα συνήθως χρησιμοποιούμενα αντιβιοτικά, λόγω «ανορθολογικών» πρακτικών χορήγησης¹⁵.

Πέραν του παράγοντα ηλικία, επιπρόσθετοι συντελεστές που επαυξάνουν τον κίνδυνο νόσησης από πνευμονιοκοκκο είναι ο διαβήτης, το άσθμα, η χρόνια αποφρακτική πνευμονοπάθεια (ΧΑΠ), τα χρόνια καρδιακά νοσήματα, η ανοσοκαταστολή λόγω νοσήματος ή θεραπείας, ενώ το κάπνισμα και ο αλκοολισμός επίσης επιτείνουν τον κίνδυνο¹⁶.

Κάλλιον το προλαμβάνει

Κι όμως παρά το γεγονός ότι συνιστά μια από τις σημαντικότερες επιβαρύνσεις για την υγεία παγκοσμίως, η πνευμονιοκοκκική νόσος δύναται να προληφθεί. Στην Ελλάδα ο εμβολιασμός για πνευμονιοκοκκο είναι ενταγμένος στο Εθνικό Πρόγραμμα Εμβολιασμών (ΕΠΕ) για όλους τους ενήλικες άνω των 65 ετών (η ηλικία ως αυτοτελής παράγων κινδύνου), καθώς και για ενήλικες 18 έως 64 ετών που ανήκουν στις ομάδες κινδύνου για σοβαρές πνευμονιοκοκκικές λοιμώξεις (όπως ασθενείς με χρόνια καρδιακά, μεταβολικά και αναπνευστικά νοσήματα, ανοσοκατεσταλμένοι ασθενείς, αλλά και συστηματικοί καπνιστές)¹⁷. Ο εμβολιασμός παρέχεται δωρεάν σε όλους τους ασφαλισμένους που ανήκουν σε μια από τις παραπάνω ομάδες¹⁸.

adelco

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

PHARMALINE
from life to life

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

ΠΝΕΥΜΟΝΙΟΚΟΚΚΙΚΟΣ ΕΜΒΟΛΙΑΣΜΟΣ



ΠΝΕΥΜΟΝΙΟΚΟΚΚΙΚΗ ΠΝΕΥΜΟΝΙΑ



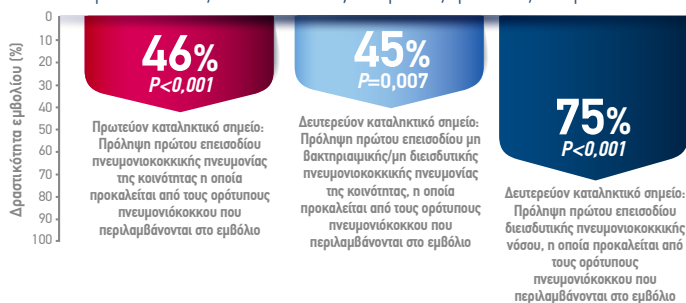
Συμβάλλετε στην πρόληψη της πνευμονιοκοκκικής πνευμονίας με την τεκμηριωμένη προστασία που παρέχει το Prevenar 13[®]

CAPITA

(μελέτη ανοσοποίησης έναντι της πνευμονίας της κοινότητας σε ενήλικες)

- N=84.496 άτομα ηλικίας ≥65 ετών-μια από τις μεγαλύτερες μελέτες αξιολόγησης δραστηριότητας εμβολίου που έχει διεξαχθεί μέχρι σήμερα
- Διπλά-τυφλή, τυχαίοποιημένη, ελεγχόμενη με εικονικό εμβόλιο μελέτη παράλληλων ομάδων που διεξήχθη στην Ολλανδία. Τα βασικά κριτήρια επιλογής ήταν η ανοσοεπάρκεια και η μη προηγούμενη λήψη πνευμονιοκοκκικού εμβολίου

Το Prevenar 13 παρέχει στατιστικά σημαντικές μειώσεις στα νοσοκομειακά επιβεβαιωμένα κρούσματα πνευμονιοκοκκικής πνευμονίας και διεισδυτικής πνευμονιοκοκκικής νόσου που σχετίζονται με τους ορότυπους του εμβολίου²



Προσαρμογή από Bonten MJ et al.

- Η υπερευαισθησία (π.χ. αναφυλαξία) σε κάποιο από τα συστατικά του PREVENAR 13[®] ή σε οποιοδήποτε εμβόλιο που περιέχει διφθεριδική ανοατοξίνη αποτελεί αντένδειξη για τη χρήση του PREVENAR 13[®]!
- Το PREVENAR 13[®] δεν προσφέρει 100% προστασία έναντι των ορότυπων που περιλαμβάνει ούτε προστατεύει έναντι ορότυπων που δεν περιλαμβάνονται σε αυτό.¹
- Η συχνότητα των πνευμονιοκοκκικών οροσμάδων και ορότυπων ποικίλλει ανάλογα με τη γεωγραφική περιοχή.
- Οι πιο συχνά αναφερόμενες κατ' επίκληση (≥10%) τοπικές και/ή συστηματικές ανεπιθύμητες ενέργειες σε κλινικές μελέτες με PREVENAR 13[®] σε ενήλικες ≥18 ετών ήταν ερυθρή, ευαισθησία, σκλήρυνση και πόνος στη θέση της ένεσης καθώς και περιορισμός της κίνησης του βραχίονα, μειωμένη όρεξη, κεφαλαλγία, διάρροια, έμετος, ρίγη, κόπωση, εξάνθημα, αρθραλγία και μυαλγία.¹
- Σε ενήλικες 18-49 ετών που δεν είχαν εμβολιαστεί για πνευμονιοκοκκό 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).
- Υπάρχουν διαθέσιμα δεδομένα ασφάλειας και ανοσογονικότητας για περιορισμένο αριθμό ατόμων με δρεπανοκυτταρική νόσο, λοίμωξη από HIV ή μεταμόσχευση αρχέγονων αιμοποιητικών κυττάρων. Δεν υπάρχουν διαθέσιμα στοιχεία ασφάλειας και ανοσογονικότητας για το Prevenar 13[®] σε άτομα άλλων ειδικών ανοσοκατεσταλμένων ομάδων (π.χ. με κακοήθειες ή νεφρωσικό σύνδρομο). Η δραστηριότητα/ αποτελεσματικότητα δεν έχει τεκμηριωθεί και ο εμβολιασμός θα πρέπει να αξιολογείται ανά ασθενή.¹
- Ανοσοανεπαρκείς ασθενείς ή ασθενείς με διαταραγμένη ανοσολογική απόκριση λόγω της χρήσης ανοσοκατασταλτικής θεραπείας ενδέχεται να έχουν μειωμένη αντισηματική απάντηση.¹
- Περιορισμένα δεδομένα ασφάλειας και ανοσογονικότητας για το PREVENAR 13[®] είναι διαθέσιμα για ανοσοεπαρκείς ενήλικες ηλικίας 18-49 ετών με υποκείμενες παθήσεις.

Βιβλιογραφικές αναφορές: 1. Prevenar 13 SmPC 22 Oct 2015. 2. Bonten, MJM et al. Polysaccharide Conjugate Vaccine against Pneumococcal Pneumonia in Adults. N Engl J Med 2015; 372:1114-25.

Για πλήρεις συνταγογραφικές πληροφορίες συμβουλευτείτε την Περίληψη Χαρ/κών του Προϊόντος που περιλαμβάνεται σε άλλη 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



Συζυγμένο Πολυσακχαριδικό Πνευμονιοκοκκικό Εμβόλιο (13-Δόση, προπροφωρμίνη)

Γρίπη και Πνευμονία

Η γρίπη αποτελεί ένα σημαντικό πρόβλημα δημόσιας υγείας λόγω της γρήγορης μετάδοσής της και της υψηλής νοσηρότητας και θνητότητας που τη συνοδεύουν¹⁹. Είναι γνωστό ότι η λοίμωξη από γρίπη αυξάνει τον κίνδυνο νόσησης από πνευμονιόκοκκο¹². Ως εκ τούτου, είναι σημαντικό οι ενήλικες να εμβολιάζονται τόσο κατά της γρίπης, όσο και κατά της πνευμονιοκοκκικής νόσου.

Στον αγώνα αυτόν, ο φαρμακοποιός ως επαγγελματίας υγείας διαδραματίζει ρόλο καταλυτικό, συμβουλευόντας και κατατοπίζοντας τους ευπαθείς ασθενείς για το δυνητικό κίνδυνο που διατρέχουν, τις κατευθυντήριες οδηγίες του ΕΠΕ και το καθεστώς παροχής και αποζημίωσης των εμβολιασμών.

Συνεπώς, δύο είναι οι βασικοί λόγοι για να εμβολιαστούμε, αφενός για να προστατεύσουμε τους εαυτούς μας και αφετέρου για να προστατεύσουμε και τους γύρω μας. Τα επιτυχημένα προγράμματα εμβολιασμού, όπως και οι επιτυχημένες εν γένει κοινωνίες, εξαρτώνται από τη συνεργασία όλων επί ωφέλεια όλων. Για να ανακοιπή η εξάπλωση μιας νόσου δεν αρκεί να προσβλέπουμε πως οι συνάνθρωποί μας θα κάνουν το σωστό, πρέπει και εμείς να κάνουμε το ίδιο⁶.

ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ

1. World Health Organization (WHO). 10 facts on immunization. April 2012. Available at <http://www.who.int/features/factfiles/immunization/en/index.html>. Accessed June 22, 2016.
2. MMWR Morb Mortal Wkly Rep. Vaccine preventable deaths and the Global Immunization Vision and Strategy, 2006–2015. *MMWR Morb Mortal Wkly Rep* 55, 511–515 (2006).
3. Ehreth J. The value of vaccination: A global perspective. *Vaccine*. 2003;21(27–30):4105–17.
4. Ehreth J. The global value of vaccination. *Vaccine*. 2003;21(7):596–600.
5. Fine PEM, Mulholland K. Community immunity. In: Plotkin SA, Orenstein WA, Offit PA, editors. *Vaccines*. 6th ed. Chapter 71. Philadelphia, PA: Elsevier Inc., 2013:1395–1412.
6. World Health Organization (WHO). What are some of the myths-and facts-about vaccination? Online Q&A. March 2016. Available at



<http://www.who.int/features/qa/84/en/>. Accessed June 22, 2016.

7. Κέντρο Ελέγχου και Πρόληψης Νοσημάτων (ΚΕΕΛΠΝΟ). Ευρωπαϊκή Εβδομάδα Εμβολιασμών, 20–25 Απριλίου 2015. Available at <http://www.keelpno.gr/el-gr/e%CF%85%CF%81%CF%89%CF%80%CE%B5%CE%B2%CE%B4%CE%BF%CE%BC%CE%AC%CE%B4%CE%B1%CE%B5%CE%BC%CE%B2%CE%BF%CE%BB%CE%B9%CE%B1%CF%83%CE%BC%CE%BF%CF%8D.aspx>. Accessed July 7, 2016.
8. Weinberger B, Herndler-Brandstetter D, Schwanninger A, et al. Biology of immune responses to vaccines in elderly persons. *Clin Infect Dis*. 2008;46:1078–1084.
9. Michel J-P, Gusmano M, Blank P.R., Philip R. Vaccination and healthy ageing: how to make life-course vaccination a successful public health strategy. *European Geriatric Medicine* (2010);1:155–165.
10. World Health Organization (WHO). 23-valent pneumococcal polysaccharide vaccine. WHO Position Paper. *Wkly Epidemiol Rec*. 2008;83(42):373–384.
11. Icardi G, Sticchi L, Bagnasco A, Iudici R, Durando P. Pneumococcal vaccination in adults: rationale, state of the art and perspectives. *J Prev Med Hyg* 2012;53(2):78–84.
12. Blasi F, Mantero P, Santus P and Tarsia P. Understanding the burden of pneumococcal disease in adults. *Clin Microbiol Infect*. 2012;18(Suppl. 5):1–8.
13. Musher DM, Rueda AM, Kaka AS, Mapara SM. The association between pneumococcal pneumonia and acute cardiac events. *Clin Infect Dis* 2007;45(2):158–165.

14. Pletz M.W., von Baum H., van der Linden M., Rohde G., Schütte H., Suttorp N., Welte T. The burden of pneumococcal pneumonia — experience of the German competence network CAPNETZ. *Pneumologie*. 2012;66:470–475.
15. Kyaw MH, Lynfield R, Schaffner W, Craig AS, Hadler J, Reingold A, Thomas AR, Harrison LH, Bennett NM, Farley MM, Facklam RR, Jorgensen JH, Besser J, Zell ER, Schuchat A, Whitney CG, Active Bacterial Core Surveillance of the Emerging Infections Program Network 2006. Effect of introduction of the pneumococcal conjugate vaccine on drug-resistant *Streptococcus pneumoniae*. *N Engl J Med* 354:1455–1463.
16. Shea KM, Edelsberg J, Weycker D, Farkouh RA, Strutton DR, Pelton SI. Rates of pneumococcal disease in adults with chronic medical conditions. *OpenForumInfectDis*. 2014;1:ofu024.
17. Υπουργείο Υγείας και Κοινωνικής Αλληλεγγύης. Πρόγραμμα εμβολιασμού ενηλίκων 2015. Αρ.Πρωτ.Γ1α/Γ.Π.οικ.6055 <https://diavgeia.gov.gr/doc/05D6θ-46Γ>.
18. Υπουργείο Εργασίας και Κοινωνικής Ασφάλισης. Ενιαίος Κανονισμός Παροχών Υγείας (Ε.Κ.Π.Υ.) του Εθνικού Οργανισμού Παροχών Υπηρεσιών Υγείας (Ε.Ο.Π.Υ.Υ.), 31/10/2011. Αρ.Πρωτ.Φ.90380/25916/3294 <https://diavgeia.gov.gr/doc/457BA-PA5?inline=true>.
19. Metersky ML, Masterton RG, Lode H, File TM, Jr, Babinchak T. 2012. Epidemiology, microbiology, and treatment considerations for bacterial pneumonia complicating influenza. *Int J Infect Dis* 16:e321–e331. 10.1016/j.ijid.2012.01.003. ■

Οι 7 χρυσοί ΚΑΝΟΝΕΣ για μια επιτυχημένη ΒΙΤΡΙΝΑ



Η βιτρίνα είναι ένα από τα πιο σημαντικά στοιχεία του Φαρμακείου, ένα είδος «επαγγελματικής κάρτας» που έχει σαν στόχο από τη μια να ενημερώσει κι από την άλλη να προσελκύσει τον πελάτη. Μια βιτρίνα πρέπει να αποκαλύπτει με ελκυστικό τρόπο εκείνα που ο πελάτης μπορεί να βρει στο εσωτερικό του Φαρμακείου. Ας δούμε μερικούς κανόνες που θα πρέπει να λάβετε υπόψη σας για να δημιουργήσετε μια όμορφη και ελκυστική βιτρίνα στο δικό σας Φαρμακείο.

Κανόνας 1ος Αναδείξτε το Φαρμακείο και τον ρόλο του Φαρμακοποιού

Η βιτρίνα σας πρέπει να αναδεικνύει τις πληροφορίες για τα προϊόντα που διαθέτεται και να είναι ελκυστική, να «τραβάει» τον επισκέπτη να εισέλθει στο Φαρμακείο. Το Φαρμακείο δεν είναι απλώς ένα κατάστημα, είναι πρώτα απ' όλα ένας χώρος υγείας και ευεξίας. Το γεγονός αυτό δεν απαγορεύει βέβαια να κάνετε κάποιο ιδιαίτερο ντεκόρ, έχοντας πάντα στο μυαλό σας όμως να προβάλετε πρωτίστως τις γνώσεις και τις δεξιότητές σας ως επαγγελματία υγείας.

Δεν είναι εύκολο να κάνει κανείς μια επιτυχημένη βιτρίνα. Απαιτείται γνώση της πελατείας. Διαφορετική βιτρίνα θα κάνετε σε μια περιοχή όπου οι περισσότεροι πελάτες είναι ηλικιωμένοι και διαφορετική σε ένα προάστιο, όπου σημαντικό μέρος της πελατείας είναι γονείς με παιδιά. Διαφορετική βιτρίνα θα κάνετε στο κέντρο της πόλης και διαφορετική σε ένα απομακρυσμένο ακριβό ή αντίθετα υποβαθμισμένο προάστιο. Σε κάθε περίπτωση το πρώτο και βασικό είναι να φροντίσετε την καλαισθησία και την καθαριότητά της. Επιλέξτε καλής ποιότητας υλικά που είναι εύκολο να καθαριστούν. Η βιτρίνα σας είναι το πρώτο πράγμα που βλέπουν οι πελάτες στο Φαρμακείο σας, μην το ξεχνάτε ποτέ αυτό!

Κανόνας 2ος Προγραμματίστε τις θεματικές βιτρίνες

Η βιτρίνα είναι αναπόσπαστο στοιχείο του βασικού πλάνου επικοινωνίας του Φαρμακείου σας. Χρειάζεται προσοχή στον σχεδιασμό της, δεν είναι κάτι που μπορείτε να αφήσετε για τελευταία στιγμή. Με τη βοήθεια των συνεργατών σας, ετοιμάστε ένα ετήσιο πλάνο, με βάση τις περιοδικές θεματικές προβολές στο εσωτερικό, που συνάδουν με την όλη εποχιακή επικοινωνία: προβολές, προωθητικό και ενημερωτικό υλικό, ξεχωριστά σταντ κ.ά. Στο πλάνο σας μπορείτε επίσης να περιλάβετε διάφορες καμπάνιες ενημέρωσης διαφόρων φορέων υγείας, αλλά και τις παγκόσμιες ημέρες υγείας που είναι πάντοτε μια πολύ καλή αφορμή για την ενημέρωση του κοινού. Οι πιο κλασικές εποχιακές προβολές είναι: αντιηλιακή προστασία, τα απαραίτητα των διακοπών, ο έλεγχος του βάρους, το κρυολόγημα, οι αλλεργίες της άνοιξης. Σε όλα αυτά μπορείτε να προσθέσετε και διάφορα άλλα, ανάλογα με την εμπειρία και τους πελάτες σας. Εξάλλου τα θέματα υγείας και ομορφιάς δεν τελειώνουν ποτέ. Σε κάθε περίπτωση, να θυμάστε ότι η εξωτερική εικόνα του Φαρμακείου (βιτρίνα) πρέπει να είναι σε αρμονία με το εσωτερικό του. Επίσης, θυμηθείτε ότι η βιτρίνα σας πρέπει να αλλάζει μια φορά το μήνα ή και κάθε δεκαπέντε μέρες, αν το φαρμακείο σας βρίσκεται σε έναν πολυσύχναστο δρόμο στο κέντρο της πόλης.

Κανόνας 3ος **Επικοινωνήστε ένα μόνο μήνυμα**

Ο βασικός κανόνας μιας επιτυχημένης βιτρίνας είναι εξαιρετικά απλός: μια βιτρίνα, ένα μήνυμα. Σαν επαγγελματίας υγείας που είσαστε θα πρέπει να αποφεύγετε τις πολύ «φανταχτερές» βιτρίνες, τις πολύ «επιθετικές» προβολές, που μπορεί να έχουν το αντίθετο αποτέλεσμα και να προκαλέσουν αποστροφή σε πολλούς πελάτες σας. Θυμηθείτε επίσης να μη γεμίζετε με προϊόντα και καρτολίνες τη βιτρίνα, το μόνο που θα καταφέρετε είναι να προκαλέσετε σύγχυση. Κι εδώ η μαγική λέξη είναι «συνάφεια»: χρειάζεται η βιτρίνα να συμφωνεί με το περιεχόμενο στο εσωτερικό του Φαρμακείου.



Κανόνας 4ος **Βάλτε τα σωστά χρώματα**

Όσο για τα χρώματα, ακολουθείστε τους χρωματικούς κανόνες του Φαρμακείου. Το μπλε συνδέεται με τη γαλήνη, την ηρεμία, τον ύπνο, το κόκκινο με τα επειγόντα περιστατικά, το κίτρινο και το πράσινο με τη φυτοθεραπεία και τις εναλλακτικές θεραπείες ή το αδυνάτισμα, το ροζ είναι κατάλληλο για τα προϊόντα που απευθύνονται αποκλειστικά σε γυναίκες, ενώ τα απαλά παλ χρώματα με τα υψηλής ποιότητας προϊόντα (premium). Θυμηθείτε αυτούς τους απλούς συνδυασμούς και διατηρήστε τους κανόνες στη βιτρίνα σας. Μην μπλέκετε τα χρώματα, μην χρησιμοποιείτε περισσότερα από δύο, και μην χρησιμοποιείτε τα λάθος χρώματα για τα προϊόντα που έχετε επιλέξει να προβάλλετε στη βιτρίνα σας. Μια άλλη πρόταση είναι να ακολουθείτε τα χρώματα που έχει επιλέξει η κάθε εταιρεία για τη συγκεκριμένη σειρά προϊόντων (για παράδειγμα, στα αντηλιακά επικρατεί το έντονο πορτοκαλί).

Κανόνας 5ος **Παρουσιάστε όμορφα τα προϊόντα σας**

Ανάλογα πάντοτε με το μήνυμα που θέλετε να επικοινωνήσετε στη βιτρίνα σας, μπορείτε να επιλέξετε από ένα και μόνο προϊόν υψηλής ποιότητας (premium), έως περισσότερα προϊόντα ευρείας κατανάλωσης σε τιμές «ευκαιρίας». Όταν επιλέξετε τι ακριβώς θα προβάλλετε, διατηρήστε τη λεπτή ισορροπία ανάμεσα στην «άδεια βιτρίνα» και τη «γεμάτη βιτρίνα». Όσο περισσότερο εκλεπτυσμένη φαίνεται μια βιτρίνα, με τα προϊόντα της προσεκτικά επιλεγμένα, τόσο πιο ελκυστική γίνεται. Θυμηθείτε: Η βιτρίνα δεν έχει στη διάθεσή της παρά μόνο μερικά δευτερόλεπτα για να «προσκαλέσει» τον πελάτη να την πλησιάσει και τελικά να περάσει την πόρτα του Φαρμακείου. Η ελκυστική βιτρίνα είναι εκείνη που θα «τραβήξει» τον πελάτη. Μην πείτε όχι σε διάφορα διακοσμητικά στοιχεία και αξεσουάρ που θα προσθέσουν πόντους στις προβολές σας. Τα αξεσουάρ γενικότερα βοηθούν στο να πείτε μια ιστορία με τη βιτρίνα σας, και πρέπει να είναι προσεκτικά επιλεγμένα και να έχουν σχέση με το μήνυμα που θέλετε να επικοινωνήσετε. Θυμηθείτε επίσης ότι ένα καλό ύψος για την προβολή των προϊόντων είναι μεταξύ 70-150 εκατοστά από το έδαφος, το μάτι πέφτει αμέσως στο συγκεκριμένο ύψος. Επίσης, μην παραλείπετε τις τιμές. Κάθε προϊόν της βιτρίνας σας πρέπει να συνοδεύεται από την τιμή του η οποία θα αναγράφεται με τρόπο καθαρό και ευανάγνωστο. Τέλος, θυμηθείτε ότι η βιτρίνα «επικοινωνεί» με το Φαρμακείο σας, και δεν πρέπει να εμποδίζει τον επισκέπτη να βλέπει στο εσωτερικό του.



Αυγής 37 - 141 21 Ν.Ηράκλειο - Αθήνα
Τ.: 210 282 0882 Κ.: 693 661 0652
info@acad-mobilm.gr
www.acad.com.gr





Κανόνας 6ος Χρησιμοποιήστε τον κατάλληλο φωτισμό

Πολύ συχνά, μια επιτυχημένη ελκυστική βιτρίνα είναι αποτέλεσμα σωστού φωτισμού. Όπως έχετε διαπιστώσει από τους επαγγελματίες φωτογράφους, ο σωστός φωτισμός μπορεί να μεταμορφώσει τα αντικείμενα και να τα προβάλει με θαυμαστό τρόπο. Ο σωστός φωτισμός δίνει «κίνηση» και δημιουργεί ατμόσφαιρα. Καμιά φορά μπορεί να ξυπνήσει και συναισθήματα. Το ψυχρό φως αναδεικνύει καλύτερα τις συσκευασίες και τα προϊόντα, ενώ το ζεστό δημιουργεί μια πιο προσωπική, πιο οικεία ατμόσφαιρα και ενδείκνυται περισσότερο για προϊόντα ομορφιάς ή προσωπικής υγιεινής. Ιδανικά μπορείτε να έχετε περιστρεφόμενα σποτάκια με κατεύθυνση το άνω και κάτω μέρος της βιτρίνας και να αλλάζετε τη ροή του φωτός ανάλογα με τη θεματική και τα προϊόντα σας. Μπορείτε επίσης να χρησιμοποιήσετε λάμπες με χρωματιστό φως. Στην περίπτωση αυτή περιορίστε την επιλογή σας σε ένα το πολύ δύο, διαφορετικά η προσεκτικά σχεδιασμένη βιτρίνα σας μπορεί να θυμίζει λούνα παρκ.

Τα 10 σημεία «κλειδιά» μιας επιτυχημένης βιτρίνας

- Η βιτρίνα είναι μέρος της επικοινωνίας του Φαρμακείου. Χρειάζεται να γνωρίζετε καλά την πελατεία σας για να είναι αποτελεσματικό το μήνυμά σας
- Μία βιτρίνα, ένα μήνυμα
- Η βιτρίνα πρέπει να συμφωνεί με το περιεχόμενο στο εσωτερικό του Φαρμακείου
- Η βιτρίνα πρέπει να είναι καθαρή
- Η βιτρίνα πρέπει να επιτρέπει τη θέα στο εσωτερικό του Φαρμακείου
- Το ντεκόρ και τα αξεσουάρ της βιτρίνας «λένε μια ιστορία», προσθέτουν θεατρικότητα.
- Μια βιτρίνα, ένα ή δύο χρώματα, όχι περισσότερα
- Ο φωτισμός έρχεται από το πάνω κι από το κάτω μέρος της βιτρίνας
- Μια πυραμίδα αντιστοιχεί σε προϊόντα ευρείας κατανάλωσης ή σε κάποια προσφορά. Ποτέ πυραμίδες για premium προϊόντα.
- Καλύτερα καθόλου βιτρίνα, παρά μια βιτρίνα ταλαιπωρημένη και παρατημένη.

Κανόνας 7ος Βρείτε το δικό σας στυλ

Μπορείτε να επιλέξετε να διακοσμήσετε τη βιτρίνα σας με διάφορα ταμπλό και υλικά που θα σας προμηθεύσουν οι εταιρείες προμηθευτές σας. Σκεφτείτε όμως ότι υπάρχει και άλλος δρόμος, εκείνος της πρωτοτυπίας. Οι «δια χειρός» βιτρίνες είναι μοναδικές, αν έχουν δημιουργηθεί με γούστο και μεράκι. Αν η φαντασία και η δημιουργικότητα δεν είναι το δυνατό σας σημείο, μπορείτε να πάρετε αμέτρητες ιδέες από το διαδίκτυο ή να απευθυνθείτε σε κάποιον επαγγελματία που θα ετοιμάσει αποκλειστικά για εσάς την ιδανική βιτρίνα για το δικό σας φαρμακείο. ■

Πόπη Χαραμή

Ξέρουμε τις ανάγκες σας
ακούστε τις ιδέες μας

“δημιουργούμε φαρμακεία που ξεχωρίζουν,, Βασίλης Κωνσταντακόπουλος



Φαρμακείο Βασιλάκη Κλεοπάτρα, Αιγάλεω



αγίων σαράντα 39, 183 46 μασχάτο



www.pharmamod.com



210 94.00.180



info@pharmamod.com

ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΑΠΟΘΕΜΑΤΩΝ

Αναζητώντας

τον ΕΛΕΓΧΟ και

την απλότητα



Όσο τα περιθώρια κέρδους μιας επιχείρησης μειώνονται, τόσο μεγαλύτερη σημασία αποκτά η διαχείριση στο σύνολό της, με τη διαχείριση του αποθέματος (στοκ) να έχει πρωτεύοντα και νευραλγικό ρόλο. Με τη μηχανογραφημένη διαχείριση αποθεμάτων, το φαρμακείο επιτυγχάνει, όχι μόνο την αποφυγή λανθασμένων επιλογών αγορών, αλλά κυρίως τον έλεγχο της ρευστότητάς του



στα ουσιαστικά που συχνά δε γίνονται από την ομάδα του φαρμακείου. Δηλαδή:

- σωστές παραλαβές,
- ενημέρωση νέων τιμών από το τιμολόγιο αγοράς,
- σωστή κι οργανωμένη αποθήκη, άμεση απογραφή.

Επιπλέον, η βελτιστοποίηση της διαχείρισης των αποθεμάτων, και ιδιαίτερα μια μηχανογραφημένη, θα οδηγήσει, βάσει στοιχείων, σε τουλάχιστον 15% μείωση ακίνητου αποθέματος και θα βελτιώσει τα οικονομικά του φαρμακείου, ανοίγοντας το δρόμο για άλλες προσοδοφόρες κινήσεις και ενέργειες.

Επιθυμία για ευελιξία και απλοποίηση

Ο φαρμακοποιός, όπως και άλλοι επαγγελματίες, βρίσκει συχνά την τεχνολογία ελάχιστα λειτουργική. Πόσες φορές δεν έχουμε ακούσει ότι με το «έμπειρο μάτι» του, μπορεί να κάνει εξαιρετική διαχείριση, που κανένας σύγχρονος υπολογιστής δεν τον φθάνει!

Το πρόβλημα δυστυχώς ξεκινάει από τα προγράμματα διαχείρισης του φαρμακείου που δεν έχουν «καταφέρει» να πείσουν ότι είναι απλά και ευέλικτα στη χρήση τους. Ας πάρουμε ως δεδομένο ότι η επιθυμία για εκσυγχρονισμό υπάρχει και ας δούμε με ποια βήματα θα διασφαλιστεί και η απλοποίηση στη λειτουργία.

Βήμα 1ο: Κωδικολόγιο στο πρόγραμμα

Όσο απλό και αν φαίνεται, με την πληθώρα νέων κωδικών που εμφανίζονται κάθε μήνα, με τα πακέτα προσφοράς για το ίδιο είδος, με τις συνεχείς αλλαγές τιμών, η ύπαρξη ενός πλήρους κωδικολογίου στο πρόγραμμα του φαρμα-

Από τον **ΣΤΕΛΙΟ ΜΟΥΣΑΜΑ**,
Γενικό Διευθυντή Δικτύου Φαρμακείων Pharma PLUS,
Όμιλος Lavipharm

Δυστυχώς ή ευτυχώς, η εποχή που τα φαρμακεία πετούσαν ληγμένα παραφάρμακα και καλλυντικά προϊόντα ή τα επέστρεφαν στις εταιρείες προμηθευτές σε μειωμένη έως και 50% τιμή από αυτήν της αγοράς τους, είναι πλέον παρελθόν. Τέτοια λάθη μπορεί να οδηγήσουν ένα φαρμακείο σε σοβαρά προβλήματα προμηθειών και λειτουργίας.

Πλέον, η σωστή διαχείριση του αποθέματος είναι επιβεβλημένη, καθώς συντελεί στην καλύτερη οργάνωση των αγορών, ενώ παρέχει τη δυνατότητα προμήθειας νέων κωδικών, μέσω της ρευστότητας που δημιουργείται από τις «ακριβείς» παραγγελίες. Η διεύρυνση της ποικιλίας των προϊόντων του φαρμακείου κάνει ελκυστικότερη την επίσκεψη του πελάτη για αγορές, αφού ο τελευταίος ικανοποιείται περισσότερο όταν επισκέπτεται για τις ανάγκες του ένα κατάστημα, στο οποίο βρίσκει σχεδόν τα πάντα.

Ποιος είναι ο τρόπος για τη σωστή διαχείριση του αποθέματος;

Μόνο ένας: το μηχανογραφημένο φαρμακείο.

Τα πλεονεκτήματα που εξασφαλίζει στο φαρμακείο η μηχανοργανωμένη διαχείριση αποθεμάτων είναι:

- περιορισμός των «ακίνητων» κωδικών,
- βελτιστοποίηση του συστήματος αναπλήρωσης των προϊόντων,
- αποτελεσματικότερη διαχείριση της εποχικότητας,
- εξορθολογισμός παραγγελιών με βάση πραγματικές ανάγκες,
- εύκολη διενέργεια απογραφής, συλλογή και αξιοποίηση στατιστικών στοιχείων.

Ωστόσο, το πραγματικό κέρδος, μεγαλύτερο από τον εκσυγχρονισμό της επιχείρησης-φαρμακείου, είναι η επικέντρωση

κείου είναι μια ιδιαίτερα απαιτητική και χρονοβόρα εργασία για τον φαρμακοποιό. Από την άλλη πλευρά, αυτό είναι το «άλφα» για τη μηχανογραφημένη διαχείριση αποθέματος, που εάν δεν έχει ένα φαρμακείο, δεν μπορεί να το παρακολουθήσει και να το ελέγξει. Στο δίκτυο φαρμακείων Pharma PLUS, ειδικά για το λόγο αυτό, έχουμε επενδύσει σε 2 έμπειρα άτομα, που ενημερώνουν καθημερινά την κεντρική βάση δεδομένων και τα αρχεία σε κάθε ένα από τα φαρμακεία του Δικτύου.

Βήμα 2ο:

Έκδοση απόδειξης online

Κάθε πώληση καταγράφεται στον υπολογιστή. Είναι συχνό φαινόμενο οι υπολογιστές στα φαρμακεία να μην είναι συνδεδεμένοι με την ταμειακή τους μηχανή. Αυτό δημιουργεί έναν κόπο παραπάνω για τους υπαλλήλους, καθώς πρέπει να κάνουν 2 κινήσεις κατά τη διάρκεια της πώλησης. Σε κάθε περίπτωση, δεν μπορούμε να συζητάμε για μηχανογραφημένο φαρμακείο, εάν δεν ενημερώνεται το πρόγραμμα με όλες τις πωλήσεις, τις εκπτώσεις και τις τελικές τιμές των προϊόντων. Η ύπαρξη ενημερωμένου αρχείου με τα barcodes των προϊόντων κάνει την πώληση ιδιαίτερα απλή για τον υπάλληλο, δίνοντας ταυτόχρονα τη δυνατότητα για άμεση εξυπηρέτηση του πελάτη.

Βήμα 3ο:

Διενέργεια απογραφής

Σ' ένα μηχανογραφημένο φαρμακείο, καταγράφονται πλέον όλες οι πωλήσεις κι έτσι διευκολύνεται η διενέργεια απογραφής. Τα συστήματα που απλοποιούν τη διαδικασία είναι πολλά, όπως φορητά scanners, φορητοί υπολογιστές, ασύρματη επικοινωνία με την κεντρική βάση κ.α.. Η απογραφή μπορεί να γίνει σε μιά-δύο ημέρες που είναι το φαρμακείο κλειστό, μπορεί όμως να γίνει και τμηματικά κατά τη διάρκεια της λειτουργίας του, για χάρη ευκολίας.

Βήμα 4ο:

Καταγραφή αγορών

Αυτό το βήμα είναι που φαντάζει το πιο δύσκολο από όλα. Στις μέρες μας όμως,

και σε αυτόν τον τομέα, η τεχνολογία πληροφορικής έχει προχωρήσει. Τα τιμολόγια μπορούν να αναγνωρίζονται από το πρόγραμμα του φαρμακείου και να ενημερώνεται η αποθήκη σχεδόν αυτόματα, απλά με το πάτημα λίγων πλήκτρων. Η φυσική παραλαβή πρέπει να γίνεται σε κάθε περίπτωση, όμως το σύστημα ενημερώνει για τυχόν διαφοροποιήσεις.

Πλέον, υπάρχουν και στην Ελλάδα φαρμακεία, τα οποία επενδύουν σε ρομποτικά συστήματα αποθήκευσης των προϊόντων, που έχουν τη δυνατότητα να κάνουν τα ίδια και τις παραλαβές, οδηγώντας σε εξαιρετική διαχείριση των αποθεμάτων. Η συζήτηση βέβαια γίνεται πάντα, αν και τότε μπορεί ένα μεσαίο φαρμακείο στη χώρα μας να κάνει απόσβεση του σχετικά υψηλού κόστους επένδυσης.

Χειροπιαστά οφέλη διαχείρισης

Εάν το φαρμακείο καταφέρει να ξεπεράσει τις προκαταλήψεις για την πολυπλοκότητα και θέσει τη μηχανογραφημένη διαχείριση του αποθέματος στην καθημερινότητά του, τότε τα οφέλη είναι απτά, άμεσα και χειροπιαστά:

- 1. Παραγγελίες βασισμένες σε μηχανογραφικά δεδομένα.** Κανένας δεν γνωρίζει καλύτερα από εσάς τι πουλάτε, πόσο συχνά και με ποια έκπτωση. Έχοντας την πληροφόρηση του τρέχοντος αποθέματος, η δημιουργία παραγγελίας ή ο έλεγχος μιας προτεινόμενης παραγγελίας γίνεται «παιχνιδάκι».
- 2. Ακίνητοι κωδικοί.** Πλέον, η εκτύπωση των κωδικών που δεν έχουν ζήτηση το τελευταίο έμμηνο ή 12μηνο μπορεί να γίνεται τουλάχιστον 2 φορές μέσα στο έτος. Η γνώση των κωδικών αυτών οδηγεί σε διορθωτικές κινήσεις:
 - Ρευστοποίηση με μεγάλη έκπτωση, χωρίς πρόθεση επαναγοράς
 - Έγκαιρη επιστροφή στον προμηθευτή
 - Ανταλλαγή με άλλους κωδικούς αυξημένης ζήτησης
- 3. Ληγμένα προϊόντα.** Καθώς το κόστος των ληγμένων προϊόντων (πλην φαρ-

μάκων που επιστρέφονται) υπολογίζεται μεταξύ 2% και 5% ετησίως, ο εκμηδενισμός τους φέρνει μεγαλύτερη κερδοφορία στο φαρμακείο.

- 4. Πολλαπλά σημεία αποθέματος.** Εάν διατηρείτε 2^ο αποθήκη με απόθεμα, 2^ο σημείο πώλησης, ηλεκτρονικό φαρμακείο σε άλλο χώρο, η μηχανογραφημένη διαχείριση θα σας δώσει την απαιτούμενη ευχέρεια σε κινήσεις μεταξύ των σημείων αυτών και επομένως, θα οδηγήσει σε ακόμα μεγαλύτερη κερδοφορία.

Εκπαιδεύστε και ορίστε υπευθύνους

Μια ορθή διαχείριση του αποθέματος βασίζεται σε μια ορθή διαχείριση του προσωπικού. Η φυσική απογραφή των αποθεμάτων σε καλλυντικά και άλλα παραφαρμακευτικά προϊόντα - ενδεικτικά σε κάποιους κωδικούς - πρέπει να γίνεται πριν από κάθε παραγγελία του φαρμακείου. Η εκπαίδευση των υπαλλήλων του φαρμακείου στο μηχανογραφικό σύστημα, στην καταγραφή των πωλήσεων, στη διαχείριση των δανεικών φαρμάκων, στις παραλαβές, είναι απαραίτητη, πριν ξεκινήσετε οποιαδήποτε κίνηση για μηχανογραφημένη αποθήκη. Καθορίζοντας εργασίες και ορίζοντας υπεύθυνους, ο καθένας γνωρίζει το ρόλο του και τι του ζητείται από την επιχείρηση. Στο μηχανογραφημένο φαρμακείο, αυξάνεται η δυνατότητα ελέγχου, καθώς μόνο όσοι είναι υπεύθυνοι έχουν και κωδικούς πρόσβασης, με τους οποίους μπορούν να αλλάξουν το απόθεμα. Τα λάθη είναι ανθρώπινα, αλλά πάντα πρέπει ο υπεύθυνος φαρμακοποιός να γνωρίζει ποιος τα κάνει και εάν επαναλαμβάνονται.

Συμπέρασμα

Η εξασφάλιση ρευστότητας και η οργανική κερδοφορία αποτελούν πρωταρχικούς στόχους κάθε επιχείρησης, ιδιαίτερα στις εποχές που διανύουμε. Ο έλεγχος των αποθεμάτων, μέσω ενός απλού κι εύκολου στη χρήση μηχανογραφικού λογισμικού, μπορεί να συμβάλει στην επίτευξη των στόχων αυτών, καθώς προσφέρει τη δυνατότητα άμεσων ενεργειών και κινήσεων για περιορισμό ζημιών αλλά και αύξηση πωλήσεων. ■



Farmakon

Ολοκληρωμένη σειρά λογισμικού για φαρμακεία & δίκτυα φαρμακείων.

Η επιτυχής ανταπόκριση της επιχείρησής σας στις σύγχρονες προκλήσεις περιλαμβάνει και την επιλογή της κατάλληλης λύσης λογισμικού. Κι αυτή δεν είναι άλλη από το Farmakon της CSA, την κορυφαία και πλέον ολοκληρωμένη σειρά λογισμικού, με υψηλή εξειδίκευση στον κλάδο του φαρμάκου. Δεν είναι τυχαίο το γεγονός ότι σήμερα το 55% των φαρμακείων και το 75% των φαρμακαποθηκών επιλέγουν το Farmakon, αφού το λογισμικό αυτό ανταποκρίνεται άριστα σε κάθε σύγχρονη ανάγκη τους με επιμέρους εφαρμογές, όπως οι:

Farmakon Net Πλήρης εμπορική διαχείριση φαρμακείου.
Farmakon Mobile Απογραφές, παραλαβές, πωλήσεις με φορητά τερματικά.
Farmakon Retail Εντατική λιανική πώληση.
Farmakon e-order On line παραγγελίες.
Farmakon Accounts Λογιστική Γ' κατηγορίας.
Farmakon CRM Διαχείριση πιστότητας πελατολογίου.
Farmakon Analytics Επιχειρηματική ευφυΐα, διοικητική πληροφόρηση.
Farmakon FarShop Σύνδεση με e-shop.
Farmakon Robot Σύνδεση με συστήματα αυτοματισμού.
Farmakon Group Εφαρμογή για συνεργαζόμενα φαρμακεία.
Farmakon Server Εφαρμογή διαχείρισης δικτύων φαρμακείων.
Farmakon ERP ERP για μεγάλα φαρμακεία και φαρμακαποθήκες.



www.csa.com.gr

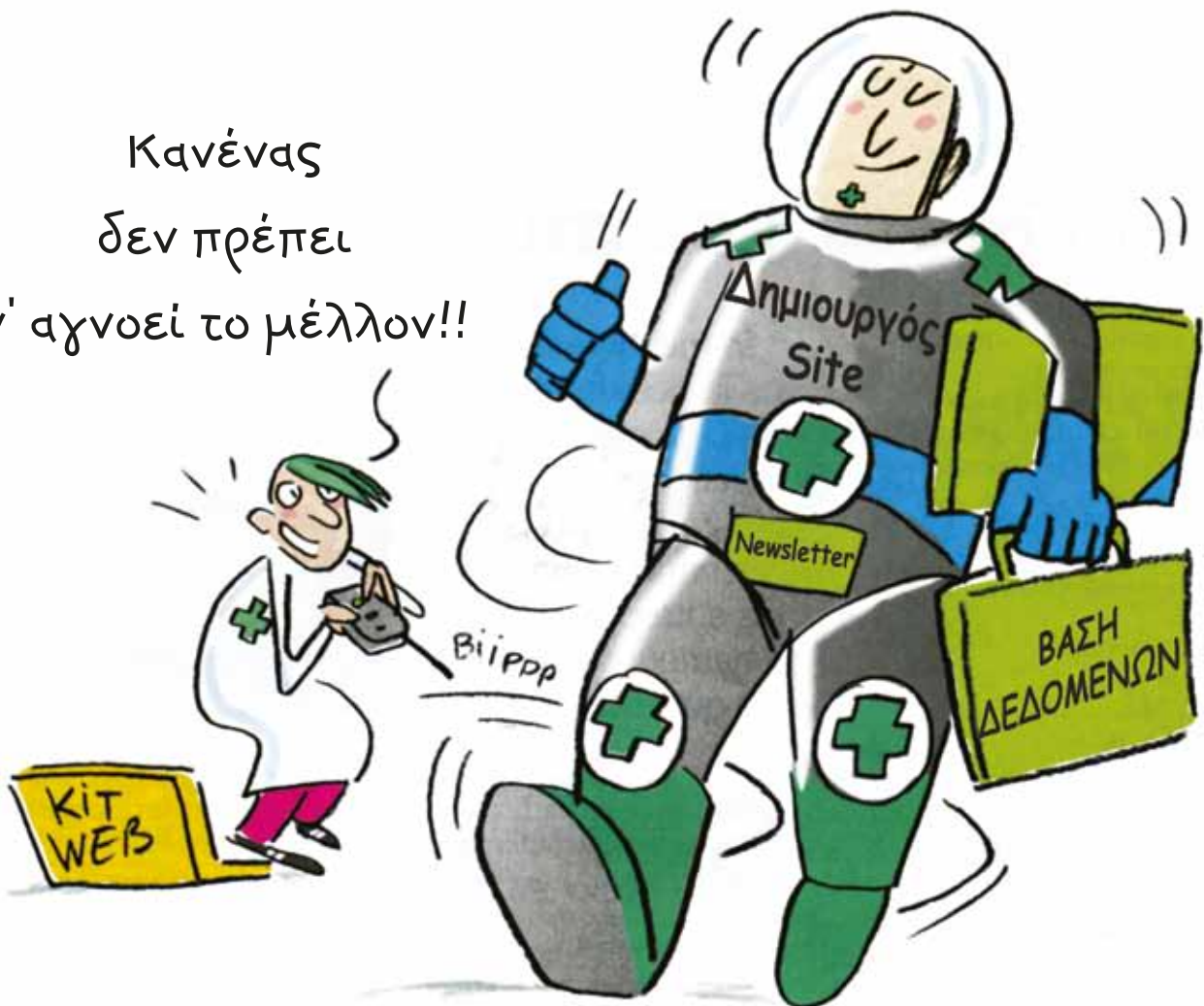
CSA
COMPUTERS SOFTWARE APPLICATIONS

Το INTERNET

Η νέα ΒΙΤΡΙΝΑ

του φαρμακείου σας

Κανένας
δεν πρέπει
ν' αγνοεί το μέλλον!!



Σήμερα το Internet είναι παντού. Τα φαρμακεία δεν μπορούν να λείπουν από αυτή την τάση, παρόλο που πολύ λίγα μέχρι σήμερα έχουν δημιουργήσει ένα web site.

Πώς να χρησιμοποιήσετε το Internet για να βελτιώσετε την επικοινωνία σας και τις υπηρεσίες σας απέναντι στους πελάτες σας; Ποιο το νομοθετικό πλαίσιο; Με τι κόστος και με τι επιβάρυνση χρόνου εργασίας;

Οι πελάτες σας, σας περιμένουν στο web

Είναι γεγονός ότι μόνο το 10% των φαρμακοποιών σήμερα στην Ελλάδα έχουν web site, ενώ τουλάχιστον το 70% των πελατών σας αναζητούν πληροφορίες για την υγεία και την ομορφιά τους μέσω του Internet. Χωρίς Internet λοιπόν θα πρέπει ο πελάτης να επισκεφτεί το φαρμακείο σας για να πληροφορηθεί κάτι ή να μάθει για τις νέες σας ενέργειες που οργανώσατε ή τα νέα προϊόντα που προβάλετε. Έχετε πλέον απέναντι σας πελάτες που αναζητούν την πληροφορία, που θέλουν να καταλάβουν και να μάθουν τι συμβαίνει με την υγεία τους και εύλογα καταφεύγουν στο web, γνωρίζοντας οι περισσότεροι ότι όλες οι πληροφορίες εκεί δεν είναι πάντα αξιόπιστες. Συνεπώς έρχονται συχνά σε σας με πολλές ερωτήσεις και πολλές απαιτήσεις, και πρέπει να είστε έτοιμοι να τους απαντήσετε.

Το μεγαλύτερο εμπόδιο ή έλλειψη χρόνου

Ένα web site με πλούσιο περιεχόμενο επιτρέπει στον φαρμακοποιό να τοποθετηθεί σαν επαγγελματία υγείας, ικανός να παρέχει συμβουλές και πληροφορίες αξιόπιστες στους πελάτες του. Πρόκειται για μια προέκταση της καθημερινής δραστηριότητας του από το φυσικό του φαρμακείο, όπου μπορεί να προσφέρει στα πλέον συχνά προβλήματα υγείας ή ομορφιάς, γνώσεις και συμβουλές καθώς και videos, όπου να εξηγήει για παράδειγμα τη χρήση ιατροτεχνολογικών συσκευών, όπως τα πιεσόμετρα και οι μετρητές σακχάρου.

Θα μου πείτε φυσικά ότι δεν έχετε χρόνο να ασχοληθείτε με όλα αυτά, γιατί είναι αλήθεια ότι η δημιουργία περιεχομένου (content management), αλλά και η επικοινωνία με τους πελάτες σας μέσω web

απαιτεί πολύ χρόνο και σε καθημερινή βάση, και εσείς έχετε να διαχειριστείτε τόσα πράγματα στο φαρμακείο σας: πελάτες, υπαλλήλους, αγορές, γραφειοκρατικές διαδικασίες... Θα συμφωνήσετε όμως μαζί μου ότι μεγαλύτερη αξία και προτεραιότητα έχουν οι πελάτες σας και η επικοινωνία μαζί τους. Η πληροφόρηση και η παρακολούθηση τους και εκτός φαρμακείου μέσω του web site σας, συμβάλει στα μέγιστα στο να τους κάνει πιο πιστούς σε σας και συνεπώς να τους οδηγεί συχνότερα στο φυσικό σας κατάστημα.

Βέβαια το να το τολμήσετε απαιτεί να ακολουθήσετε ορισμένα στάδια πριν αρχίσετε αυτή τη δραστηριότητα, που εξαρτώνται από την ευαισθησία και τα ενδιαφέροντα του καθένα. Παράλληλα έχετε να επιλέξετε τον κατάλληλο επαγγελματία, κάτι πολύ σημαντικό, που θα δομήσει το site σας ανάλογα με τις απαιτήσεις σας: παρουσίαση του φαρμακείου, αλληλογραφία, newsletter, αγορές on line, οργάνωση εκπαιδευτικών ή προωθητικών εκδηλώσεων, άρθρα και συμβουλές υγείας και ομορφιάς... και τόσα άλλα.

Ακολουθώντας τη δεοντολογία

Πρέπει να ενεργείτε στο Internet όπως ακριβώς κάνετε και στη βιτρίνα σας, διότι αυτό το μέσο είναι μια εικονική βιτρίνα του φαρμακείου σας. Πουθενά στη νομοθεσία, ούτε στους κανόνες λειτουργίας ενός φαρμακείου δεν υπάρχει η απαγόρευση να δημιουργήσετε ένα web site, αρκεί να ακολουθείτε τους ίδιους κανόνες δεοντολογίας που ακολουθείτε στο φυσικό σας κατάστημα, όσο αφορά την επικοινωνία, τη διαφήμιση και τη διάθεση προϊόντων.

- Η παρουσίαση της δραστηριότητας σας οφείλει να είναι αληθής, ουδέτερη και αντικειμενική, έτσι όπως αρμόζει σε έναν επαγγελματία υγείας.
- Η επωνυμία και η διεύθυνση του φυσικού σας φαρμακείου να είναι ευκρινείς.
- Σαν φαρμακοποιός έχετε το δικαίωμα να δίνετε εξατομικευμένες συμβουλές μέσω email, όπως ακριβώς κάνετε και μέσω τηλεφώνου.

Ακολουθήστε μας στα



Facebook



Twitter



Google Plus



Instagram



You Tube



Pinterest



LinkedIn

αξίζει να συνδεθείτε μαζί μας!



ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ
ΕΚΔΟΣΕΙΣ & ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ

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

- Επίσης η χρήση του newsletter είναι επιτρεπτή, με την προϋπόθεση ο παραλήπτης να μπορεί να διαγραφεί από τη λίστα.

Η πώληση μέσω Internet

Τα παραφαρμακευτικά προϊόντα και τα προϊόντα OTC που διατίθενται ελεύθερα στο χώρο του φαρμακοπωλείου μπορούν να πωληθούν μέσω του e-shop του φαρμακείου εκτός από τα συνταγογραφούμενα φάρμακα. Οι καταναλωτές που επισκέπτονται ένα web site φαρμακείου, αναζητούν κατά 50% χαμηλές τιμές και προσφορές και 10% ενημέρωση για θέματα υγείας. Δημιουργώντας όμως ένα e-shop στο web site σας πρέπει να φροντίσετε την όλη οργάνωση του. Είναι σαν να έχετε ένα 2ο κατάστημα. Εδώ χρειάζεται ένα ή περισσότερα άτομα (ανάλογα με την ημερησία δραστηριότητα του e-shop), υπεύθυνα για τις αγορές, τις πωλήσεις, το μάρκετινγκ, τις τιμές και τις προσφορές, καθώς και για την ετοιμασία των παραγγελιών και τις after sales υπηρεσίες. Παράλληλα το άτομο ή τα άτομα αυτά θα πρέπει να γνωρίζουν τον τρόπο για να ανεβάζει πληροφορίες και άρθρα στο web site, συμβάλλοντας στην πλούσια δημιουργία του περιεχομένου (Content Management) με στόχο μια δυναμική ιστοσελίδα. Επίσης ο φαρμακοποιός θα πρέπει να σεβαστεί στο e-shop, όπως και στο φυσικό του φαρμακείο, την υποχρέωσή του να δίνει συμβουλές μέσω email στους πελάτες του.

Βέβαια το κόστος όλης αυτής της δομής, λειτουργίας και συντήρησης του e-shop δεν καλύπτει συχνά το κέρδος από τις πωλήσεις, αυτό όμως δεν αποκλείει να διατηρήσει κάποιος ένα web site απλά ενημερωτικό, μόνο σαν «βιτρίνα» και όχι για ηλεκτρονικές πωλήσεις.

Εδώ και λίγα χρόνια έχουν εμφανιστεί πολλές εταιρείες κατασκευής web sites και e-shop ειδικά για τα φαρμακεία και οι τιμές κυμαίνονται ανάλογα του τι θέλει κάποιος να κάνει.

Αναμφισβήτητο να προχωρήσει κάποιος στη δημιουργία ενός web site και παράλληλα ενός e-shop είναι μια σημαντική στρατηγική απόφαση.

Ας αναφέρουμε επίσης ότι πρόσφατα εκδόθηκε Υπουργική Απόφαση που αφορά τα ηλεκτρονικά φαρμακεία, όπου προβλέφθηκαν 2 δικλείδες ασφαλείας:

- Διασύνδεση του ηλεκτρονικού φαρμακείου με το φυσικό χώρο του φαρμακείου
- Πιστοποίηση των ηλεκτρονικών καταστημάτων από τον Πανελλήνιο Φαρμακευτικό Σύλλογο.

Ας δούμε τις εμπειρίες δυο συνάδελφων

Φαρμακείο ΧΡΥΣΗ ΕΛΕΝΗ, Αθήνα

Το Pharmacy 295 (www.pharmacy295.gr) επεκτείνει την παρουσία του ως το δημοφιλέστερο ηλεκτρονικό φαρμακείο στην ελληνική αγορά, παραμένοντας στην κορυφή, με περισσότερα από 9.000 προϊόντα, In House τμήματα (Φωτογραφίας, Customer Service, Digital Marketing, Graphic Design), αναβαθμισμένη ιστοσελίδα με Responsive σχεδίαση και εξειδικευμένη mobile App εφαρμογή για αγορές μέσω Smartphones-Tablets.

Η ιδέα ήταν να ενισχυθεί η εμπειρία των πελατών μέσα από την αναβάθμιση του ηλεκτρονικού καταστήματος και την αλληλεπίδραση του φυσικού καταστήματος με το online shop.

Για τη δημιουργία του ηλεκτρονικού μας καταστήματος απαιτήθηκε η δημιουργία In-House τμημάτων: Συλλογής, Τιμολόγησης, Συσκευασίας, Φωτογράφισης Προϊόντων, Ψηφιακού Marketing, Τηλεφωνικής Εξυπηρέτησης (Customer Support) και Graphic Design.

Σε ειδικά διαμορφωμένο χώρο γίνεται η συλλογή των παραγγελιών, πριν προωθηθούν στην τιμολόγηση, στη συσκευασία και στο τμήμα αποστολής για παράδοση στο σπίτι ή παραλαβή από το φαρμακείο.

Δημιουργήσαμε στούντιο φωτογράφισης προϊόντων και επεξεργασίας σε εικόνες υψηλής ανάλυσης. Πρόκειται για καινοτομία στο χώρο του ηλεκτρονικού φαρμακείου που στοχεύει στην καλύτερη πληροφόρηση και εμπειρία του καταναλωτή, αλλά και τη συμβατότητα με τους κανόνες της Google για μοναδικό περιεχόμενο (Unique Content).

Ο σχεδιασμός και η υλοποίηση όλων των ενεργειών του Ψηφιακού Marketing γίνεται από εξειδικευμένο τμήμα μας, προσφέροντας αμεσότητα στο σχεδιασμό και την υλοποίηση, στοχευμένη προώθηση και άμεση αξιολόγηση για μέγιστη απόδοση και προσαρμοστικότητα όλων των ενεργειών.

Με την υποστήριξη του δημιουργικού μας τμήματος Graphic Design, προωθείται η σχεδίαση με εικόνες και γραφικά υψηλής ανάλυσης, ώστε η πλοήγηση να αποτελεί μια ευχάριστη αγοραστική εμπειρία με δυνατό brand awareness και ομοιογενή εταιρική ταυτότητα.

Το Τμήμα Εξυπηρέτησης πελατών φροντίζει για την υποστήριξη πριν και μετά την πώληση, με συμβουλές για φαρμακευτικά, παραφαρμακευτικά και δερμοκαλλυντικά προϊόντα από αισθητικούς και φαρμακοποιούς και υποβολή παραγγελιών τηλεφωνικά.

Σαν αποτέλεσμα έχουμε καταφέρει να είναι σταθερά το δημοφιλέστερο φαρμακείο online, με τις περισσότερες αναζητήσεις (στοιχεία Google, 2014-2015), χωρίς να είναι το φθηνότερο. Εξυπηρετούμε 15.000+ παραγγελίες μηνιαίως, με μεγάλο ποσοστό σε προορισμούς εκτός Αττικής, ως αποτέλεσμα της άσφουξης εξυπηρέτησης ακόμη και σε δυσπρόσιτες περιοχές. Η ενίσχυση του brand loyalty αποδεικνύεται με την αύξηση του ποσοστού επαναληπτικών επισκεπτών στο 55% του συνόλου.

Ηλεκτρονικό κατάστημα και Φυσικό κατάστημα:

Η επικράτηση του βιομηχανικού φάρμακου και καλλυντικού μπορεί να έχει περιορίσει σήμερα σημαντικά τον ρόλο του φαρμακοποιού, δεν έχει μειώσει όμως στο ελάχιστο τη σπουδαιότητα του φαρμακευτικού λειτουργήματος και τους ισχυρούς δεσμούς που διατηρεί με την κοινωνία.

Το ηλεκτρονικό κατάστημα όμως επιτρέπει την προβολή σε ένα ευρύτερο κοινό, διαφορετικής σύνθεσης από τους τακτικούς πελάτες του φαρμακείου, βοηθά την αλληλεπίδραση με το φυσικό κατάστημα, ενισχύοντας με τον τρόπο αυτό την εικόνα του φαρμακοποιού και την σπουδαιότητα του λειτουργήματος του.



Φαρμακείο ΤΑΟΥΗΛ ΑΘΑΝΑΣΙΟΣ, Αθήνα



Ο σχεδιασμός, η κατασκευή και η λειτουργία ενός e-shop αποτελεί μία σημαντική στρατηγική απόφαση που απαιτεί εκτός των άλλων και ειδικευμένη γνώση σε θέματα τεχνολογίας.

Όπως και στο φυσικό κατάστημα, ένα e-shop θα πρέπει πρώτα απ' όλα να σχεδιαστεί σωστά, ώστε να είναι πολύ απλό, εύχρηστο και να καθοδηγεί σωστά και γρήγορα τον επισκέπτη, αναδεικνύοντας παράλληλα και το ανταγωνιστικό πλεονέκτη-

μα της επιχείρησης. Τέλος να προσφέρει και όλα τα απαιτούμενα εργαλεία (ποικιλία τρόπων πληρωμής, γρήγορη και αξιόπιστη παράδοση, διαδικασία εξυπηρέτησης πελατών, τηλεφωνική υποστήριξη και εξυπηρέτηση πριν και μετά την πώληση, παροχή ειδικών συμβουλών υγείας κλπ), ώστε το αποτέλεσμα να είναι αφ' ενός μία ευχάριστη εμπειρία για τον επισκέπτη και αφ' ετέρου να καλλιεργείται ένα κλίμα εμπιστοσύνης μεταξύ του ηλεκτρονικού καταστήματος και των πελατών του.

Εμείς για το ηλεκτρονικό μας κατάστημα www.healthyhabit.gr, μετά από αρκετή προσπάθεια και αναζήτηση μέσα σε ένα δαιδάλωδες τεχνολογικό περιβάλλον που απαιτεί εξειδικευμένη γνώση, ώστε να μπορείς να επιλέξεις τον κατάλληλο συνδυασμό τεχνολογιών, που είναι από μόνη της μια δύσκολη και επίπονη διαδικασία χωρίς πάντοτε να διασφαλίζεται το επιθυμητό αποτέλεσμα, είμαστε υπερήφανοι που καταφέραμε τελικά και βγάλαμε στον αέρα ένα άρτια ενημερωμένο, ευχάριστο και πολύ φιλικό περιβάλλον για τον επισκέπτη, διασφαλίζοντας του όλα τα πιο πάνω χαρακτηριστικά ενός επιτυχημένου e-shop. Αυτό που δεν φαίνεται και υποστηρίζει τη «βιτρίνα» του καταστήματος μας είναι ένα στιβαρό περιβάλλον υποστήριξης, που απαρτίζεται καταρχάς από το ανθρώπινο δυναμικό του, που αποτελεί και ξεχωριστό τμήμα της επιχείρησης, και από το πολύ υψηλό τεχνολογικό επίπεδο των υποδομών μας, που μας διασφαλίζει αυτοματοποιημένες διαδικασίες ως προς την ενημέρωση των επικαιροποιημένων χαρακτηριστικών των προϊόντων (ιδιότητες, τιμές, εκπτώσεις, προσφορές κλπ). Το αποτέλεσμα είναι η ελαχιστοποίηση των λαθών και των προβλημάτων στη συλλογή, στις παραδόσεις και γενικότερα στη λειτουργία του e-shop μας, επιτυγχάνοντας πολύ υψηλή βαθμολογία ως προς την ικανοποίηση και την εξυπηρέτηση των πελατών μας, που είναι άλλωστε και απόλυτη προτεραιότητα μας.

Οι αγορές από το ηλεκτρονικό μας κατάστημα, είναι πραγματικά μια ευχάριστη εμπειρία!

Ψηφιακή επιχειρηματικότητα

Ο τομέας της υγείας αποτελείται από πολλούς παίκτες: Ιατρούς, φαρμακοποιούς,... κ.ά. Η ψηφιακή τους παρουσία φαίνεται να προχωράει με πιο αργούς ρυθμούς από όλους τους άλλους τομείς της επιχειρηματικότητας, ιδιαίτερα στην Ελλάδα. Θα έλεγε κανείς σαν να έχουμε «κολλήσει» στο παρελθόν. Σε άλλες χώρες πιο εξελιγμένες, πολυάριθμες επιχειρήσεις επενδύουν στον τομέα της ψηφιακής υγείας.

Είναι δεδομένο πλέον ότι ο καταναλωτής παίρνει όλη τη δύναμη στα χέρια του, επιλέγοντας σαν πρώτη πηγή πληροφόρησης το διαδίκτυο. Είναι πολλοί αυτοί που δεν θέλουν να μετακινηθούν για να πάνε στον φαρμακοποιό τους και να ρωτήσουν κάτι, ούτε θέλουν να τηλεφωνήσουν. Προτιμούν να μπου ανώνυμα μέσα στο διαδίκτυο και να βρουν αυτή την πληροφορία άμεσα και άνετα, όπου και αν βρίσκονται, οποιαδήποτε ώρα της ημέρας.

Στη θεωρία, «το Φαρμακείο μας» είναι αυτό που είναι κοντά στο σπίτι μας. Αλλά επειδή είμαστε στο σπίτι μας πλέον σπάνια γιατί μετακινούμαστε, το «φαρμακείο μας» στη σημερινή πραγματικότητα μπορεί να είναι και στο κινητό μας τηλέφωνο ή στο tablet μας και έτσι μπορούμε άνετα να αλληλεπιδράσουμε μαζί του. Φαρμακοποιοί, πρέπει να είσατε εκεί που είναι και οι πελάτες σας! ■

Πόπη Χαραμή

COMMUNITY MANAGEMENT

Πώς να χρησιμοποιήσετε τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης
για την προβολή του φαρμακείου σας



Θέλετε να προβάλλετε το φαρμακείο σας στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης (Facebook, Twitter...);
Αλλά πώς θα το πετύχετε;
Στο άρθρο αυτό θα βρείτε την κατάλληλη πληροφορία για να κάνετε τα πρώτα σας βήματα ως community manager.

Από τον **ΑΝΤΩΝΗ ΣΑΚΑΛΟΓΛΟΥ**,
Σύμβουλο Επιχειρηματικής Ανάπτυξης της ΧΑΡΑΜΗ ΑΕ

Τι είναι ο community manager και ποιος ο σκοπός του;

Ανεξάρτητα με την επιχείρηση ή το περιβάλλον, community manager σημαίνει:

- Χτίζω και ενδυναμώνω σχέσεις με την κοινωνία.
- Δημιουργώ αξία για τα μέλη της κοινωνίας και τη μοιράζομαι μαζί τους.
- Είμαι ο συνδετικός κρίκος μεταξύ της κοινωνίας και του οργανισμού που εκπροσωπώ.

Ανεξάρτητα με τις τακτικές που χρησιμοποιούνται, ο σκοπός είναι πάντα ο ίδιος: *Να δημιουργήσω μία κοινωνία όπου οι άνθρωποι αισθάνονται ότι πραγματικά ανήκουν.*

Πώς αυτό εκφράζεται για το φαρμακείο μέσα από τα κοινωνικά δίκτυα;

Κάθε δυνατή online κοινωνία έχει και τη «δια ζώσης» πλευρά της. Δεν μπορείτε ποτέ να αντικαταστήσετε τις προσωπικές ανθρώπινες σχέσεις, μπορείτε μόνο να τις ενδυναμώσετε.

Μία σελίδα στο facebook ή το προφίλ σας στο twitter με τα χρώματα του φαρμακείου σας, φυσικά δεν θα ενδυναμώσει

τις σχέσεις σας με την κοινωνία, ούτε θα δημιουργήσει μία αθρόα προσέλευση νέων πελατών! Γιατί λοιπόν να αφιερώσετε χρόνο;

Θέτοντας αυτή την ερώτηση, θα πρέπει να γνωρίζετε ότι η συμπεριφορά των καταναλωτών αλλάζει. Οι καλά πληροφορημένοι, συγκρίνουν τιμές και αγοράζουν όλο και περισσότερο παραφάρμακα και ΜΥΣΥΦΑ από το διαδίκτυο. Σήμερα, ένα φαρμακείο έχει κάθε ενδιαφέρον να είναι παρόν στα κοινωνικά δίκτυα με ένα ενεργό community management που δημιουργεί αλληλεπίδραση. Διαχέοντας την πληροφόρηση με αξιόλογες και χρήσιμες συμβουλές υγείας και ομορφιάς, μπορούμε να ανταποκριθούμε σε αυτές τις καινούριες απαιτήσεις των καταναλωτών.

Τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, είναι ένα μέσο προβολής και επικοινωνίας που έχει αποδειχθεί πολύ αποτελεσματικό. Για παράδειγμα στο facebook, μπορείτε να αναρτήσετε μία πληροφορία στους πελάτες σας και να τους καλέσετε να έρθουν στο φαρμακείο σας για να ανακαλύψουν ένα νέο προϊόν ή μια νέα υπηρεσία σας. Αυτή η κίνηση, αποτελεί μία ενέργεια προσέλκυσης πελατών.

Πώς να κάνουμε ελκυστική μία σελίδα στο facebook;

Το πρώτο βήμα της παρουσίας σας στα κοινωνικά δίκτυα, περνά απαραίτητα από την παρουσία σας στο facebook με το όνομα του φαρμακείου σας. Χρησιμοποιείστε μία πολύ καλή φωτογραφία του φαρμακείου σας ή ακόμα και το λογότυπο του μαζί με το προφίλ σας. Συμπεριλάβετε τις ώρες λειτουργίας του φαρμακείου, τη διεύθυνση, το τηλέφωνο και την ιστοσελίδα σας (αν υπάρχει). Απαραίτητα, στην πρώτη σελίδα, θα πρέπει να συντάξετε ένα εισαγωγικό κείμενο με τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά του φαρμακείου σας (κατηγορίες προϊόντων, υπηρεσίες κτλ). Στη σελίδα αυτή, θα πρέπει να ανακοινώνετε τα καινούρια προϊόντα που διαθέτετε, τις προσφορές σας, αλλά και τα ειδικά events που κάνετε για να ενημερώνετε έγκαιρα τους πελάτες σας. Επίσης, συχνά θα πρέπει να αναρτάτε σύντομα άρθρα με εποχιακά θέματα υγείας και ομορφιάς, καθώς και τις δικές σας συμβουλές πάνω σε αυτά. Μη ξεχνάτε ότι χιουμοριστικά θέματα, ή εικόνες, φωτογραφίες των συνεργατών σας και θετικά αποφθέγματα είναι πάντοτε ελκυστικά. Περιεχόμενο σχετικό με τοπικές κοινωνικές εκδηλώσεις ή θετικές ειδήσεις ανεβάζουν το κοινωνικό σας προφίλ στην τοπική κοινωνία, π.χ. η νίκη της ομάδας μπάσκετ του σχολείου της περιοχής σας. Επίσης μπορείτε να οργανώνετε παιχνίδια. Για παράδειγμα



μπορείτε να αναρτήσετε μία φωτογραφία του φαρμακείου σας και να ρωτήσετε τους φίλους σας, αν γνωρίζουν ποιο φαρμακείο είναι αυτό ή να κάνετε μικρά κουίζ με ερωταπαντήσεις, όπου θα μπορούν να κερδίζουν προϊόντα ή ειδικές εκπτώσεις.

Ποια κοινωνικά δίκτυα να αναπτύξετε περισσότερο;

Αδιαμφισβήτητο το facebook στην Ελλάδα κατέχει το μεγαλύτερο ποσοστό επισκεψιμότητας. Αλλά μπορείτε να βρείτε και σε άλλα κοινωνικά δίκτυα, όπως google+ όπου μπορείτε να ποστάρτε διάφορα άρθρα ή εικόνες κοινωνικού περιεχομένου, να προσθέτετε άτομα στους κύκλους σας, να προωθείτε τις εκδηλώσεις και τις προσφορές του φαρμακείου σας, καθώς επίσης να επικοινωνείτε με τους πελάτες σας. Επίσης τα πιο δραστήρια φαρμακεία, μπορούν να δημιουργήσουν ένα λογαριασμό στο Pinterest, το οποίο διαχέει πιο πολύ φωτογραφίες. Όσο για το Twitter, συνήθως χρησιμοποιείται μεταξύ των επαγγελματιών υγείας για να συνομιλούν για τη δουλειά τους, να ανταλλάσσουν γνώμες και να θέτουν ερωτήσεις. Για παράδειγμα, οι φαρμακοποιοί μπορούν να θέτουν ερωτήσεις σε γιατρούς σχετικά με τη φαρμακευτική αγωγή των ασθενών τους (ελλείψεις, νέα φάρμακα, αλληλεπιδράσεις...). Φυσικά το Twitter αποτελεί μια ανοιχτή επικοινωνία προς όλους και εδώ συναντάμε κυρίως άτομα που τους αρέσει να συνομιλούν. Το να ανοίξετε ένα λογαριασμό στο Twitter είναι πολύ απλό αλλά πρέπει να ληφθούν ορισμένες προφυλάξεις π.χ. η χρήση ψευδώνυμου, προκειμένου να εξασφαλίσετε το ιατρικό απόρρητο των πελατών σας. Τέλος το Instagram είναι ένα κοινωνικό δίκτυο που εξελίσσεται ραγδαία και αφορά τη διάχυση φωτογραφιών και εικόνων. Για παράδειγμα σε περίπτωση που υπάρχει έντονη μόλυνση της ατμόσφαιρας και αύξηση ρύπων, μπορείτε να βγάλετε μία φωτογραφία με την ομάδα σας, φορώντας μία μάσκα στο πρόσωπό σας για να δημιουργήσετε ενδιαφέρον και να ευαισθητοποιήσετε το κοινό σας.



Όλα αυτά καλά είναι, αλλά οι ειδικοί λένε πως είναι καλύτερα να μην είσαστε σε όλα τα κοινωνικά δίκτυα αλλά να επικεντρωθείτε το πολύ σε 1 ή 2. Η δουλειά του community manager απαιτεί κόπο και χρόνο. Δεν περιορίζεται μόνο στο να ποστάρει ορισμένα άρθρα και ειδήσεις στο facebook. Θα πρέπει παράλληλα να διαχειρίζεται και τις σχέσεις με τους πελάτες, απαντώντας πολλές φορές στις ερωτήσεις που τίθενται από αυτούς.

Για αρχάριους

Παρακολουθείστε ένα ή περισσότερα σεμινάρια για τη διαχείριση των μέσων κοινωνικής δικτύωσης. Εναλλακτικά, ορίστε έναν εξωτερικό συνεργάτη που θα παίξει για σας τον ρόλο του community manager έναντι αμοιβής. Αν μάλιστα η ομάδα σας συμβάλει ενεργά στο παιχνίδι αυτής της επικοινωνίας, η απήχσή σας μπορεί να ανεβαίνει καθημερινά!

Πώς να εξασφαλίσετε τη ψηφιακή προβολή σας;

Ο community manager είναι ο υπεύθυνος για τη ψηφιακή προβολή του φαρμακείου σας. Καθημερινά, επισκέπτεται blogs, forums και ιστοσελίδες σχετικά με το φαρμακείο, όπου το κοινό παραθέτει τις εμπειρίες του από επισκέψεις σε φαρμακεία και σχολιάζει τα λεγόμενά

τους. Αρχικά, μπορεί για παράδειγμα να αφιερώνει κατά μέσο όρο 30 λεπτά την ημέρα για να ποστάρει τουλάχιστον μία φορά την ημέρα. Μόλις βρει το ρυθμό του, ο χρόνος μειώνεται, αλλά δεν πρέπει να ξεχνάτε ότι πρέπει καθημερινά να τροφοδοτεί τη σελίδα σας με τουλάχιστον 1-2 ποσταρίσματα.

Ποιος λοιπόν μπορεί να είναι ο community manager; Είναι ένας συνεργάτης ή ο ίδιος ο φαρμακοποιοί; Η εξοικείωση με τις νέες τεχνολογίες και η πολύ καλή γνώση των μέσων κοινωνικών δικτύων είναι απαραίτητη. Αλλά δεν αρκεί μόνο αυτό. Θα πρέπει να βοηθήσει και όλη η ομάδα του φαρμακείου για την αύξηση της απήχησης και της επισκεψιμότητας της σελίδας σας. Επίσης η σελίδα στο facebook θα πρέπει να φιγουράρει παντού: σε έντυπά σας που μοιράζετε στο φαρμακείο, στις σακούλες του φαρμακείου, στις επαγγελματικές σας κάρτες κλπ. Είναι το τμήμα που πρέπει να «πληρώσετε» για την αποδοτικότητα της ψηφιακής σας προβολής.

Τέλος, μην ξεχνάτε ποτέ...

Ως επιστήμονας, προσφέρετε συμβουλές και κατευθύνσεις για την υγεία και την ομορφιά και αποτελείτε άξιο μέλος της κοινωνίας που υπηρετείτε. Χρησιμοποιείστε το διαδίκτυο για να αναδείξετε αυτό που πραγματικά είστε στην κοινωνία μας. Στη σημερινή εποχή των μέσων κοινωνικής δικτύωσης το μήνυμά σας δεν μπορεί απλώς να είναι «Εκπτώσεις και προσφορές - επισκεφθείτε μας!». ■

Μείνετε συνδεδεμένοι με τους ΠΕΛΑΤΕΣ σας

Ορίστε και η κάρτα μου!
Έτσι θα μείνουμε
"συνδεδεμένοι"...



Oh yes!!!
OK...
of course!

Αν και οι Φαρμακοποιοί ανθίστανται ακόμη στη χρήση των emails, SMS και των κοινωνικών δικτύων για την εξ' αποστάσεως επικοινωνία, είναι οι ίδιοι οι πελάτες τους που θα τους προτρέψουν στην ευρύτερη χρήση αυτών των μέσων.

Από τον **ΒΑΣΙΛΗ ΠΑΠΑΚΩΣΤΑ**,
MBA, Γενικό Διευθυντή της ΙΤΕQ

Το σύγχρονο Φαρμακείο οφείλει να αναζητήσει τρόπους και εργαλεία για τη δημιουργία και διατήρηση σχέσεων εξ' αποστάσεως με τους πελάτες του. Η διείσδυση και χρήση των νέων τεχνολογιών από όλες τις ηλικιακές ομάδες και η εξάπλωση των κοινωνικών δικτύων στην καθημερινότητα, επιβάλλουν την αναζήτηση νέων μεθόδων επικοινωνίας με τους πελάτες μας. Ωστόσο, πρέπει πάντα να λαμβάνονται κάποιες προφυλάξεις ώστε η αξιοποίηση όλων των διαθέσιμων εργαλείων να μην είναι καταχρηστική και προκαλεί τη δυσαρέσκεια των πελατών. Το Φαρμακείο, σιγά-σιγά και αναγκαστικά, εκσυγχρονίζει την εικόνα του μέσω της ελεγχόμενης χρήσης εργαλείων για απομακρυσμένη επικοινωνία με τους

πελάτες του. Η χρήση των νέων τεχνολογιών ιδιαίτερα με τη νέα γενιά κινητών τηλεφώνων και τη μείωση του κόστους επικοινωνίας, έχει υιοθετηθεί από το μεγαλύτερο μέρος των ηλικιακών στρωμάτων. Η παγκόσμια διείσδυση αφορά στο 70% στον δυτικό κόσμο και αυξάνεται ραγδαία στους νεότερους ηλικιωμένους. Το Φαρμακείο επενδύοντας σε εργαλεία επικοινωνίας στον ψηφιακό κόσμο και αναζητώντας λύσεις για τις ανάγκες και τις αλλαγές στην καταναλωτική συμπεριφορά των πελατών του, δύναται πραγματικά να δημιουργήσει προστιθέμενη αξία. Δεν πρόκειται για αντικατάσταση της σχέσης / επικοινωνίας στον πάγκο εργασίας, αλλά για επέκταση της στον ψηφιακό κόσμο, εκεί που όλο και περισσότερο συνηθίζουν πλέον να επικοινωνούν οι άνθρωποι.

Δημιουργώντας τις ιδανικές συνθήκες

Η αφομοίωση νέων εργαλείων ψηφιακής επικοινωνίας προϋποθέτει τη λήψη και εφαρμογή ανάλογων διοικητικών αποφάσεων. Πρώτα απ' όλα θα πρέπει ο ίδιος ο Φαρμακοποιός να είναι πεπεισμένος για τη σημασία των νέων αυτών εργαλείων επικοινωνίας. Παράλληλα και η ομάδα του Φαρμακείου θα πρέπει να είναι επαρκώς ενημερωμένη για αυτά, ώστε να κινητοποιηθεί και να συμμετέχει προς την ίδια κατεύθυνση. Ο Φαρμακοποιός θα πρέπει να αναθέσει αρμοδιότητες σχετικές με τη χρήση των εργαλείων αυτών σε επαρκώς εκπαιδευμένο προσωπικό, αλλά παράλληλα και σε εξωτερική εταιρεία (outsourcing). Η ενημέρωση θα πρέπει να ξεκινά από τον πάγκο εξυπηρέτησης κατά την επαφή με τον πελάτη, όπου με τη σωστή παρουσίαση να επιτύχουμε τη συναίνεση του στην προσάρτηση των προσωπικών του στοιχείων (όταν αυτά απαιτούνται) στις λίστες αποδεκτών του Φαρμακείου. Η ενημέρωση θα πρέπει να τονίζει τα οφέλη για τον πελάτη και τις δεσμεύσεις του φαρμακείου στην επικοινωνία.

Ηλεκτρονικό ταχυδρομείο, SMS, κοινωνικά δίκτυα

Παρακάτω θα κάνουμε συνοπτική αναφορά των σημαντικότερων εργαλείων για την ψηφιακή επικοινωνία με τον πελάτη, διευκολύνοντας τις αποφάσεις σας σχετικά με το ποια εργαλεία ταιριάζουν στο δικό σας Φαρμακείο.



Τα **SMS** χρησιμοποιούνται από πολλές επιχειρήσεις και Φαρμακεία για την επικοινωνία. Τα SMS μπορούν να χρησιμοποιηθούν για την ενημέρωση του πελάτη σχετικά με τα φάρμακα που αναμένει για παράδοση, την επανάληψη της συνταγής του, αλλά και σχετικά με νέες υπηρεσίες (διάγνωση δέρματος, συμβουλές από δαιτολόγο ...κ.α), για προσφορές και events στο Φαρμακείο. Τα μηνύματα θα πρέπει να είναι σύντομα και περιεκτικά, δημιουργώντας ιδανικά και πρόκληση σε δράση (call to action), όταν το απαιτούν οι περιστάσεις. Είναι πολύ σημαντικό βέβαια να μην βομβαρδίζεται ο πελάτης με αλληπάλληλα μηνύματα σε σύντομο χρονικό διάστημα και φυσικά τα μηνύματα να μην αποστέλλονται πριν τις 9 το πρωί ή μετά τις 8 το βράδυ.

Το **ηλεκτρονικό ταχυδρομείο** (newsletter) αποτελεί το πλέον διαδεδομένο εργαλείο ψηφιακής επικοινωνίας, με περισσότερα από 100 δισεκατομμύρια απεσταλμένα emails την ημέρα σε όλο τον κόσμο. Το newsletter μπορεί να αξιοποιηθεί συστηματικά από το Φαρμακείο για την πληροφόρηση των πελατών του σε εποχιακά θέματα και για την ταυτόχρονη προώθηση προϊόντων και υπηρεσιών. Το newsletter λειτουργεί πολύ αποτελεσματικά για την ενίσχυση της αναγνωρισιμότητας και της φήμης του Φαρμακείου και αποτελεί συνδεδετικό κρίκο για την ανάπτυξη της επισκεψιμότητας στα λοιπά ψηφιακά μέσα του Φαρμακείου όπως στον ιστότοπο (website) ή στη σελίδα του στο Facebook.

Σχετικά με τα **κοινωνικά δίκτυα**, η αποτελεσματικότητά τους βασίζεται στην ευκολία κοινοποίησης περιεχομένου και διάδρασης με τον πελάτη του Φαρμακείου. Το facebook είναι το πιο διάσημο μέσο κοινωνικής δικτύωσης στην Ελλάδα και αποτελεί ίσως το πλέον ενδεδειγμένο μέσο για τη δημιουργία ηλεκτρονικής «εικόνας» και νέου διαύλου απομακρυσμένης επικοινωνίας με τον πελάτη. Μία επαγγελματική σελίδα στο facebook μπορεί να επικοινωνεί ενδιαφέροντα θέματα υγείας και ομορφιάς, τις προσφορές και τα events, τις υπηρεσίες του Φαρμακείου και τα τεκταινόμενα, επεκτείνοντας την παρουσία του και στον ψηφιακό κόσμο. Τόσο η δυνατότητα στόχευσης του κοι-



νού, όσο και η καταγραφή της διάδρασης (like, share, comment, κριτική) των φίλων της σελίδας στους δικούς τους φίλους, αποτελούν δυο από τους σημαντικότερους λόγους που καθιστούν το Facebook ως το πλέον αποτελεσματικό εργαλείο ψηφιακής επικοινωνίας με τους πελάτες του Φαρμακείου.

Εμβαθύνετε στις σχέσεις με τους πελάτες με εφαρμογή για Smartphones

Η διείσδυση της χρήσης των smartphones σε όλες τις ηλικίες και το χαμηλό κόστος επικοινωνίας και χρήσης δεδομένων έχουν αναδείξει εφαρμογές για την παρουσίαση εφημεριών, προσφορών και άρθρων με ενδιαφέρον για τους πελάτες του Φαρμακείου. Το σύγχρονο Φαρμακείο μπορεί να υλοποιήσει με πλήθος εξειδικευμένων εταιρειών πληροφορικής τη δική του εφαρμογή, με θεματικές ενότητες και εργαλεία για την εξυπηρέτηση των δικών του πελατών. Μέσω της εφαρμογής, το Φαρμακείο θα μπορούσε να παρέχει πρόσβαση στον φάκελο του πελάτη και στη χρήση της κάρτας πελάτη, να παρέχει εργαλεία αποστολής συνταγής προς εκτέλεση και αυτόματης ενημέρωσης για την ολοκλήρωσή της κ.α. Μέσω της δικής

του εφαρμογής το Φαρμακείο δύναται να αποστέλλει δωρεάν ειδοποιήσεις-μηνύματα στους χρήστες της και να ενσωματώσει νέες τεχνολογίες όπως τα beacons που αναβαθμίζουν την καταναλωτική εμπειρία.

Ηθικοί κανόνες

Η ψηφιακή επικοινωνία του Φαρμακείου με τους πελάτες του προϋποθέτει την περιφρούρησή της, σύμφωνα με όλους τους κανόνες, για τη χρήση και προστασία των προσωπικών δεδομένων των πελατών. Κάθε υπηρεσία / εργαλείο θα πρέπει να παρέχει την εκ των προτέρων πληροφόρηση για το είδος της επικοινωνίας και να ζητά τη συναίνεση του πελάτη, αλλά και τη δυνατότητα για την εκ των υστέρων διαγραφή του από αυτή την υπηρεσία όταν το επιθυμεί. Ιδιαίτερη προσοχή να δοθεί όταν πρόκειται για παροχή συμβουλών φαρμακευτικής φροντίδας, είτε μέσω SMS, είτε μέσω των κοινωνικών δικτύων, διότι η πληροφορία ενδέχεται να φθάσει και σε άλλα πρόσωπα πλην του άμεσα ενδιαφερόμενου, καταστρατηγώντας έτσι τους κανόνες προστασίας των προσωπικών δεδομένων και θέτοντας σε μεγάλο κίνδυνο ακόμη και τη λειτουργία του Φαρμακείου. ■

Εκπαιδευτικά Σεμινάρια για Φαρμακοποιούς μέσω Διαδικτύου



www.eLearning-PharmaManage.gr

e-Learning

Κάντε Click
Εδώ

**Εκμεταλλευτείτε την εμπειρία του
PHARMACY management ΚΑΙ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ
και αξιοποιήστε τον χρόνο σας
για την αποτελεσματικότερη
διαχείριση του Φαρμακείου σας!**



Protopic®

(τακρόλιμους μονοϋδρική (0,03%, 0,1% αλοιφή)

ΠΕΡΙΛΗΨΗ ΤΩΝ ΧΑΡΑΚΤΗΡΙΣΤΙΚΩΝ ΤΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ

1. ΟΝΟΜΑΣΙΑ ΤΟΥ ΦΑΡΜΑΚΕΥΤΙΚΟΥ ΠΡΟΪΟΝΤΟΣ Protopic και 0,03% και 0,1% αλοιφή **2. ΠΟΙΟΤΙΚΗ ΚΑΙ ΠΟΣΟΤΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ** 1g αλοιφής Protopic 0,03% περιέχει 0,3 mg τακρόλιμους ως τακρόλιμους μονοϋδρική (0,03% και 1g αλοιφής Protopic 0,1% περιέχει 1,0 mg τακρόλιμους ως τακρόλιμους μονοϋδρική (0,1%). Για τον πλήρη κατάλογο των εκδόχων, βλ. παράγραφο 6.1. **3. ΦΑΡΜΑΚΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΟΡΦΗ** Αλοιφή Αλοιφή λευκή έως ελαφρά κτρινωπή. **4. ΚΛΙΝΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ 4.1 Θεραπευτικές ενδείξεις** Η αλοιφή Protopic 0,03% ενδείκνυται για χρήση σε ενήλικες, εφήβους και παιδιά από την ηλικία των 2 ετών. Η αλοιφή Protopic 0,1% ενδείκνυται για χρήση σε ενήλικες και εφήβους (ηλικίας 16 ετών και άνω). **Θεραπεία της μέτριας έως βαριάς μορφής ατοπικής δερματίτιδας σε παιδιά τα οποία δεν απάντησαν ικανοποιητικά σε συνηθισμένες θεραπείες όπως τοπικά κορτικοστεροειδή. Παιδιά (ηλικίας 2 ετών και άνω).** **Θεραπεία της μέτριας έως βαριάς μορφής ατοπικής δερματίτιδας σε παιδιά τα οποία δεν απάντησαν ικανοποιητικά σε συνηθισμένες θεραπείες όπως τοπικά κορτικοστεροειδή. Συντηρητική θεραπεία** Θεραπεία της μέτριας έως βαριάς ατοπικής δερματίτιδας για την αποφυγή των υποτροπών και για την επιμήκυνση των διαστημάτων μεταξύ των υποτροπών σε ασθενείς που βιώνουν συχνές υποτροπές της νόσου (δηλ. εμφάνιση 4 ή περισσότερες φορές ανά έτος) και οι οποίοι είχαν μία αρχική ανταπόκριση σε 6 εβδομάδες μέγιστης διάρκειας θεραπείας εφαρμογής της αλοιφής δύο φορές ημερησίως (πλήρης ίαση των περιοχών, σχεδόν ή ήπια επιρροή). **4.3 Αντενδείξεις** Υπερευαίσθησία στη δραστική ουσία, στις μακρολίδες γενικής ή σε κάποιο από τα έκδοχα που αναφέρονται στην παράγραφο 6.1. **4.4 Ειδικές προειδοποιήσεις και προφυλάξεις κατά τη χρήση** Κατά τη διάρκεια της χρήσης της αλοιφής Protopic πρέπει να ελαχιστοποιείται η έκθεση του δέρματος στο ηλιακό φως και να αποφεύγεται η χρήση υπεριώδους ακτινοβολίας (UV) από solarium, η θεραπεία με UVB ή UVA σε συνδυασμό με ψωραλένια (PUVA), (βλέπε παράγραφο 5.3). Οι ιατροί πρέπει να δίνουν στους ασθενείς τους οδηγίες για τις κατάλληλες μεθόδους προστασίας από τον ήλιο, όπως ελαχιστοποίηση του χρόνου παραμονής στον ήλιο, χρήση προστατευτικού προϊόντος από τον ήλιο και κάλυψη του δέρματος με κατάλληλο ύφασμα. Η αλοιφή Protopic δεν πρέπει να εφαρμόζεται σε βλάβες που θεωρούνται δυνητικά κακοήθεις ή προκακοήθεις. Η ανάπτυξη οποιασδήποτε νέας αλλαγής διαφορετικής από προηγούμενο έκζεμα στην περιοχή της θεραπείας, θα πρέπει να ελέγχεται από τον ιατρό. Η χρήση της αλοιφής τακρόλιμους δεν συνιστάται σε ασθενείς με ανωμαλία του δερματικού φραγμού, όπως το σύνδρομο Netherton, η πλακώδης ιχθύωση, η γενικευμένη ερυθροδερμία ή η δερματική νόσος του μοσχέυματος κατά του ξενιστή. Αυτές οι δερματοπάθειες ενδέχεται να αυξήσουν τη συστηματική απορρόφηση της τακρόλιμους. Δεν συνιστάται ούτε η από του στόματος χρήση της τακρόλιμους για την αντιμετώπιση αυτών των δερματοπαθειών. Σε άτομα με αυτές τις παθήσεις, έχουν αναφερθεί περιπτώσεις αυξημένων επιπέδων της τακρόλιμους στο αίμα μετά την κυκλοφορία του προϊόντος. Πρέπει να δίδεται προσοχή εάν το Protopic εφαρμόζεται σε ασθενείς με εκτεταμένη δερματική βλάβη για παρατεταμένη χρονική περίοδο, ιδιαίτερα σε παιδιά (βλέπε παράγραφο 4.2). Οι ασθενείς, ιδιαίτερα οι παιδιατρικοί ασθενείς, πρέπει να αξιολογούνται συνεχώς κατά τη διάρκεια της θεραπείας με το Protopic σε σχέση με την ανταπόκριση στη θεραπεία και τη συνεχιζόμενη ανάγκη για αυτή. Μετά από 12 μήνες η αξιολόγηση πρέπει να περιλαμβάνει αναστολή της θεραπείας με Protopic στους

παιδιατρικούς ασθενείς (βλέπε παράγραφο 4.2). Σε μακροχρόνια θεραπεία (δηλαδή, πέρα της περιόδου κάποιων ετών), είναι άγνωστη η πιθανότητα για τοπική ανοσοκαταστολή (με πιθανή συνέπεια λοιμώξεις ή δερματικές κακοήθειες) (βλέπε παράγραφο 5.1). Το Protopic περιέχει τη δραστική ουσία τακρόλιμους, έναν αναστολέα καλσινευρίνης. Σε μεταμοσχευθέντες ασθενείς, η παρατεταμένη συστηματική έκθεση σε έντονη ανοσοκαταστολή μετά από συστηματική χορήγηση αναστολέων καλσινευρίνης έχει συσχετισθεί με αυξημένο κίνδυνο εμφάνισης λεμφωμάτων και δερματικών κακοηθειών. Σε ασθενείς που χρησιμοποιούν αλοιφή τακρόλιμους, έχουν αναφερθεί περιπτώσεις κακοηθειών, περιλαμβανομένων δερματικών λεμφωμάτων (π.χ. δερματικό λέμφωμα κυττάρων T) και άλλων τύπων λεμφώματος, και καρκίνων του δέρματος (βλέπε παράγραφο 4.8). Το Protopic δεν πρέπει να χρησιμοποιείται σε ασθενείς με 5 κληρονομική ή επίκτητη ανοσοανεπάρκεια ή σε ασθενείς που βρίσκονται σε θεραπεία που προκαλεί ανοσοκαταστολή. Ασθενείς με ατοπική δερματίτιδα που υποβλήθηκαν σε αγωγή με Protopic δεν βρέθηκαν να έχουν σημαντικά επίπεδα συστηματικής τακρόλιμους. Η λεμφαδενοπάθεια δεν αναφέρθηκε συχνά (0,8%) σε κλινικές μελέτες. Οι περισσότερες από τις περιπτώσεις αυτές σχετίζονταν με λοιμώξεις (δερματικές, του αναπνευστικού συστήματος, οδοντικές) και αποκαθίστανται με κατάλληλη αγωγή με αντιβιοτικό. Οι μεταμοσχευθέντες ασθενείς που λαμβάνουν ανοσοκατασταλτική θεραπεία (π.χ. συστηματική θεραπεία με τακρόλιμους) κινδυνεύουν περισσότερο να εμφανίσουν λέμφωμα, γι' αυτό οι ασθενείς που λαμβάνουν Protopic και που έχουν εμφανίσει λεμφαδενοπάθεια πρέπει να παρακολουθούνται για να διασφαλιστεί ότι αποκαταστάθηκε η λεμφαδενοπάθεια. Η λεμφαδενοπάθεια που υφίσταται κατά την έναρξη της θεραπείας πρέπει να ερευνηθεί και να τίθεται υπό παρακολούθηση. Σε περίπτωση επίμονης λεμφαδενοπάθειας, πρέπει να ερευνηθεί η αιτιολογία της λεμφαδενοπάθειας. Η διακοπή της θεραπείας με Protopic πρέπει να εξετάζεται εάν δεν υπάρχει σαφής αιτιολογία για τη λεμφαδενοπάθεια ή εάν εμφανισθεί οξεία λοιμώδης μονοπυρήνωση. Δεν έχει ακόμη αποδειχθεί η επίδραση της θεραπείας με αλοιφή Protopic στην ανάπτυξη του ανοσολογικού συστήματος των παιδιών ηλικίας κάτω των 2 ετών (βλέπε παράγραφο 4.1). Δεν έχει αξιολογηθεί η αποτελεσματικότητα και η ασφάλεια της αλοιφής Protopic στη θεραπεία της ατοπικής δερματίτιδας επιπλεγμένης με δευτεροπαθείς μικροβιακές λοιμώξεις. Πριν την έναρξη της θεραπείας με αλοιφή Protopic, οι λοιμώξεις στις υπό θεραπεία περιοχές πρέπει να ιώνονται. Οι ασθενείς με ατοπική δερματίτιδα έχουν προδιάθεση στις δευτεροπαθείς επιπολής δερματικές λοιμώξεις. Η θεραπεία με Protopic μπορεί να αυξήσει τον κίνδυνο θυλακίτιδας και λοιμώξεων από ιό έρπητα (δερματίτιδα από ιό απλού έρπητα [ερπητικό έκζεμα], απλός έρπητα [επιχειλίος έρπητα], ανεμευλογιοειδές εξάνθημα Karosi) (βλέπε παράγραφο 4.8). Παρουσία των λοιμώξεων αυτών, πρέπει να αξιολογηθεί η σχέση κινδύνου/οφέλους από τη χρήση του Protopic. Μαλακτικές ουσίες δεν πρέπει να εφαρμόζονται στο ίδιο μέρος μέσα σε 2 ώρες από την εφαρμογή της αλοιφής Protopic. Δεν έχει αξιολογηθεί η ταυτόχρονη χρήση με άλλα τοπικά σκευάσματα. Δεν υπάρχει εμπειρία για την ταυτόχρονη χρήση με στεροειδή για συστηματική δράση ή ανοσοκατασταλτικά φάρμακα. Πρέπει να δίδεται προσοχή ώστε να αποφεύγεται η επαφή με τα μάτια και τους βλεννογονίους. Εάν τυχαία εφαρμοσθεί στις περιοχές αυτές, η αλοιφή πρέπει να σκουπισθεί τελείως και/ή να ξεπλυθεί με νερό. Δεν έχει μελετηθεί σε ασθενείς η χρήση της αλοιφής Protopic υπό κλειστή επίθεση. Δεν συνιστάται η κλειστή επίθεση. Όπως ισχύει για κάθε τοπικό φαρμακευτικό προϊόν, οι ασθενείς πρέπει να πλένουν τα χέρια τους μετά την εφαρμογή, όταν δεν πρόκειται να γίνει θεραπεία στα χέρια. Η τακρόλιμους μεταβολίζεται ευρέως στο ήπαρ και παρ' όλο που οι συγκεντρώσεις στο αίμα είναι χαμηλές μετά από τοπική εφαρμογή, η αλοιφή πρέπει να χρησιμοποιείται με προσοχή σε ασθενείς με ηπατική ανεπάρκεια (βλέπε παράγραφο 5.2). **4.8 Ανεπιθύμητες ενέργειες** Σε κλινικές μελέτες στο 50% περίπου των ασθενών εμφανίστηκε κάποιο τύπου ερεθισμός του δέρματος ως ανεπιθύμητη ενέργεια στο σημείο εφαρμογής. Πολύ συχνά εμφανίσθηκαν αίσθημα καύσου και κνησμός συνήθως ελαφράς ή μέτριας βαρύτητας που υποχώρησαν σε μία εβδομάδα από την έναρξη της θεραπείας. Το ερύθημα υπήρξε συχνός ερεθισμός του δέρματος. Αίσθημα θερμότητας, πόνος, παραισθησία και εξάνθημα στη θέση εφαρμογής παρατηρήθηκαν επίσης συχνά. Η μη ανοχή στην αλκοόλη (ερυθρότητα προσώπου ή ερεθισμός του δέρματος μετά από κατανάλωση αλκοολούχου ποτού) ήταν συχνή. Οι ασθενείς μπορεί να εκτεθούν σε αυξημένο κίνδυνο θυλακίτιδας, ακμής και λοιμώξεων από ιό έρπητα. Αναφέρονται παρακάτω ανεπιθύμητες ενέργειες ανά κατηγορία οργάνου συστήματος που ενδεχομένως σχετίζονται με τη θεραπεία. Οι συχνότητες καθορίζονται ως πολύ συχνές ($\geq 1/10$), συχνές ($\geq 1/100$, $< 1/10$) όχι συχνές ($\geq 1/1.000$, $< 1/100$). Εντός κάθε κατηγορίας συχνότητας εμφάνισης, οι ανεπιθύμητες ενέργειες παρατίθενται κατά φθίνουσα σειρά σοβαρότητας.

Κατηγορία οργάνου συστήματος	Πολύ συχνές $\geq 1/10$	Συχνές $\geq 1/100$, $< 1/10$	Όχι συχνές $\geq 1/1000$, $< 1/100$	Μη γνωστές (δεν μπορούν να εκτιμηθούν με βάση τα διαθέσιμα δεδομένα)
Λοιμώξεις και παρασιτώσεις		Τοπική δερματική λοίμωξη ανεξαρτήτως συγκεκριμένης αιτιολογίας συμπεριλαμβανομένων, ενδεικτικά, των ακόλουθων: Ερπητικό έκζεμα, Θυλακίτιδα, Απλός έρπητα, Λοίμωξη από ιό έρπητα, Ανεμευλογιοειδές, εξάνθημα Karosi*		Οφθαλμική λοίμωξη από ιό έρπητα*
Διαταραχές του μεταβολισμού και της θρέψης		Μη ανοχή στην αλκοόλη (ερυθρίαση του προσώπου ή ερεθισμός του δέρματος μετά από κατανάλωση αλκοολούχων ποτών)		
Διαταραχές του νευρικού συστήματος		Παραισθησίες και δυσαισθησίες (υπεραισθησία, αίσθημα καύσου)		
Διαταραχές του δέρματος και του υποδόριου ιστού		Κνησμός	Ακμή*	Ροδόχρους ακμή* Φακίδες*
Γενικές διαταραχές και καταστάσεις της οδού χορήγησης	Αίσθημα καύσου, κνησμός, στη θέση εφαρμογής	Αίσθημα θερμότητας, ερύθημα, πόνος, ερεθισμός, παραισθησία, εξάνθημα, στη θέση εφαρμογής		Οίδημα στη θέση εφαρμογής*
Εξετάσεις				Αύξηση του επιπέδου του φαρμάκου* (βλέπε παράγραφο 4.4)

* Η ανεπιθύμητη ενέργεια αναφέρθηκε κατά την εμπειρία μετά την κυκλοφορία

Μετά από την κυκλοφορία Έχουν αναφερθεί περιπτώσεις κακοηθειών, περιλαμβανομένων δερματικών λεμφωμάτων (π.χ. δερματικό λέμφωμα κυττάρων T) και άλλων τύπων λεμφώματος, και καρκίνων του δέρματος, σε ασθενείς που χρησιμοποιούν αλοιφή τακρόλιμους (βλέπε παράγραφο 4.4). **Συντηρητική θεραπεία** Σε μία μελέτη συντηρητικής θεραπείας (δύο εβδομαδιαίως) σε παιδιά με ήπια έως βαριά ατοπική δερματίτιδα οι ακόλουθες επιπρόσθετες ανεπιθύμητες ενέργειες καταγράφηκαν σε πιο συχνή εμφάνιση από το εικονικό φάρμακο: μολυσματικό κηρίον (7,7%) και λοιμώξεις στο σημείο εφαρμογής (6,4% σε παιδιά και 6,3% σε ενήλικες). **Αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών** Η αναφορά πιθανολογούμενων ανεπιθύμητων ενεργειών μετά από τη χορήγηση άδειας κυκλοφορίας του φαρμακευτικού προϊόντος είναι σημαντική. Επιτρέπει τη συ-

νεχή παρακολούθηση της σχέσης οφέλους-κινδύνου του φαρμακευτικού προϊόντος. Ζητείται από τους επαγγελματίες του τομέα της υγειονομικής περίθαλψης να αναφέρουν οποιοδήποτε πιθανολογούμενο ανεπιθύμητες ενέργειες μέσω του εθνικού συστήματος αναφοράς που αναγράφεται στο Παράρτημα V.

9. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΠΡΩΤΗΣ ΕΓΚΡΙΣΗΣ / ΑΝΑΝΕΩΣΗΣ ΤΗΣ ΑΔΕΙΑΣ

Ημερομηνία πρώτης έγκρισης: 28/02/2002 Ημερομηνία ανανέωσης: 20/11/2006

10. ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΝΑΘΕΩΡΗΣΗΣ ΤΟΥ ΚΕΙΜΕΝΟΥ

16/6/2016

Λεπτομερή πληροφοριακά στοιχεία για το προϊόν είναι διαθέσιμα στην ιστοσελίδα του Ευρωπαϊκού Οργανισμού Φαρμάκων <http://www.ema.europa.eu/>.

Phys-AC

ΜΕ ΝΕΑΡΟΥΣ ΒΛΑΣΤΟΥΣ ΒΡΩΜΗΣ RHEALBA®

Φυσιολογική φροντίδα
για το δέρμα με τάση Ακμής



Η επιλογή μίας σειράς αποτελεσματικών & φυσικών προϊόντων

A-DERMA
A V O I N E R H E A L B A ®

Η ΔΕΡΜΑΤΟΛΟΓΙΚΗ ΒΡΩΜΗ ΤΩΝ ΕΥΘΡΑΥΣΤΩΝ ΔΕΡΜΑΤΩΝ



A-DERMA GREECE - www.aderma.gr

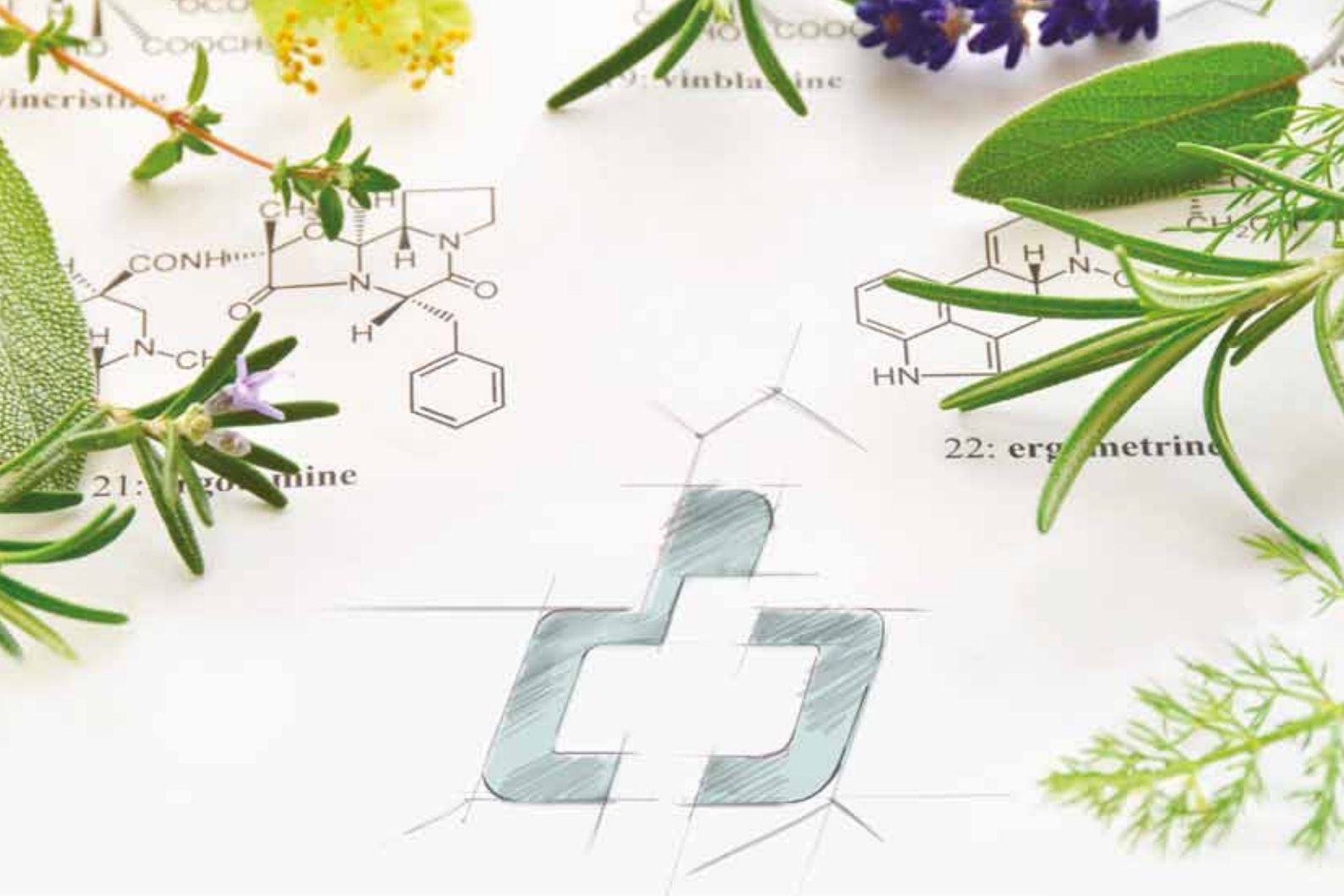


Pierre Fabre

Pierre Fabre Hellas A.E.

Λ. Μεσογείων 350, Αγ. Παρασκευή, Τηλ: 210 7715353





 **δυναμική**
ΦΑΡΜΑΚΑΠΟΘΗΚΗ Α.Ε.

Αξιοπιστία, Επάρκεια
Εξυπηρέτηση, Καινοτομία

www.dinamiki.gr



Λεύκτρων 6-8, 12133 Περιστέρι, Αττική. Τηλ: 210 57 99 600 Fax: 210 57 99 670 email: info@dinamiki.gr