



DESTAQUE

Verão: confira as dicas para chegar na estação com a farmácia 100% preparada

CATEGORIA EM FOCO

Dia Mundial do Diabetes: trabalhe o segmento de monitores de glicemia de forma eficiente no PDV

ORIENTAÇÃO FARMACÊUTICA

A insolação causa desde sintomas leves até mais perigosos para a saúde. Oriente seus clientes

GESTÃO E NEGÓCIOS

Aposte na diversificação do mix de produtos e traga mais resultados para o seu estabelecimento

MERCADO

Nutrição infantil: amplie suas vendas com um bom sortimento e atendimento de excelência

ALÉM DO BALCÃO

A construção de um bom layout envolve uma série de fatores. Veja como organizar a sua loja

Pedido Eletrônico
ePan2.0

+ agilidade e autonomia



Download no site
www.panpharma.com.br



Suporte ePan
0800 702 1700



Linha Filtrum.

Todo dia é dia de proteção.



Cód. 701957

Cód. 707518

Cód. 701956

Cód. 701959



Proteção contra raios UVA e UVB



Proteção do DNA



Sem fragrância



Hipoalergênico e não comedogênico

LINHA
FILTRUM

Libbs
Porque se trata da vida

NOVO

Vitaminas

Omega 3
natele®

Seu bebê
merece o melhor
início de vida!

O NOVO **OMEGA 3 NATELE®** É UM SUPLEMENTO DE **ÔMEGA 3** PARA MULHERES GESTANTES E LACTANTES



Cód. 715528

200 mg DHA

ALINHADO ÀS PRINCIPAIS
DIRETRIZES MÉDICAS^{1,2}



Ajuda a manter o **nível adequado** de DHA no leite materno³



Auxilia no **desenvolvimento** cerebral e visual dos bebês durante a gestação⁴



Ingerir **uma cápsula** ao dia⁵

Por que ter
Natele® Polivitamínico e Poliminerais
+ Omega 3 Natele®?

1. 2018, Kozietzko, et.al – Annals of Nutrition Metabolism. 2. 2014, Consenso ABRAN – International Journal of Nutrology. 3. Jia X, et.al., Appl Physiol Nutr Metab. 2015 May;40(5):474-81 4. Valenzuela A & Nieto MS. Rev Méd Chile. 2001; 129; 1203-1211. 5. Bula do produto

Omega 3 Natele® é um suplemento de DHA e EPA não medicamentoso. Converse com seu médico sobre a importância da ingestão de polivitamínicos e poliminerais durante a gestação. | SAC 0800 7231010 ou sac@bayer.com
Imagens meramente ilustrativa | L.BR.MKT.09.2019.11268



natele®

polivitamínico e poliminerais

NATELE® É UM POLITIVITAMÍNICO E POLIMINERAIS COM **VALOR** ATRATIVO PARA A CONSUMIDORA

Cód. 400915



Polivitamínico e Polimineral para gestantes e lactantes



Com **0,6mg** de ácido fólico, seguindo recomendações nacionais e internacionais ^{6, 7}



Polivitamínico e Poliminerais **mais vendido** em volume ⁸

Oportunidade de ticket adicional

Tradição e qualidade Bayer

Categoria Vitaminas Gestantes

Natele® - polivitamínico e poliminerais. **Reg. MS** – 1.7056.0036. **Indicações:** Suplemento vitamínico-mineral indicado para uso durante o período pré-gestacional, de gravidez e lactação. **Contra-indicações:** Hipersensibilidade comprovada a qualquer um dos componentes de sua formulação. **Cuidados e advertências:** Pode ocorrer sensibilização alérgica após administração por via oral ou parenteral de qualquer um dos componentes do produto. Este produto não é indicado para o tratamento de anemia perniciosa e não deve ser utilizado em pacientes portadores de hipervitaminose A e/ou D, insuficiência renal, hemossiderose, hipercalcemia e hipercalcúria. Este produto não deve ser utilizado por períodos prolongados após a gravidez e/ou lactação. **Interações medicamentosas:** As formulações contendo ferro não devem ser utilizadas com tetraciclina. Natele® também não deve ser administrado em pacientes com doença de Parkinson que estão utilizando levodopa. **Posologia:** Ingerir uma cápsula de Natele® ao dia, com ou sem alimentos, ou a critério médico. "Este medicamento não deve ser partido, aberto ou mastigado." **VENDA SOB PRESCRIÇÃO MÉDICA.** SAC 0800 703 1010 | sac@bayer.com **Contra indicação:** Hipersensibilidade a qualquer um dos componentes de sua formulação. **Interações medicamentosas:** Levodopa.

Fonte: 6. El Beltune et al. Nutrição durante a gravidez. São Paulo: Federação Brasileira das Associações de Ginecologia e Obstetrícia (FEBRASGO); 2018. (Protocolo FEBRASGO-Obstetrícia, n 14) Comissão Nacional Especializada em Assistência Pré-Natal 7. Institute of Medicine, Food and Nutrition Board, Committee on Nutritional Status During Pregnancy. Part II. Dietary intake and nutrient supplements. National Academy Press, Washington, DC 1990. 8. Dados de mercado Close-Up International (YTD Jan - Ago 2019)

Mais vantagens para seu estabelecimento



Marketing

Nathalia Satt
Marina Szuminski

Projeto Gráfico

Thatto Comunicação

Jornalista Responsável

Flávia Cunha
MTb: 0079663/SP

Fale Conosco

marketing@panpharma.com.br

Impressão

Quatrocor Gráfica e Editora

Tiragem

30.000 exemplares

Acesse nosso site

www.panpharma.com.br

A Revista Panpharma é uma publicação bimestral, dirigida e distribuída exclusivamente aos farmacêuticos das farmácias e drogarias clientes da Panpharma. Artigos, conceitos e opiniões publicados, não refletem necessariamente o ponto de vista da empresa, e são de responsabilidade de seus respectivos autores. A responsabilidade dos anúncios publicados é exclusivamente do anunciante.

Editorial

Sua farmácia pronta para o verão!

O fim do ano chegou e nada como a estação mais quente do ano para aquecer as vendas do seu PDV.

Para ajudar a potencializar mais os seus resultados na temporada, na editoria Destaque, abordamos diversas dicas para turbinar os lucros. Mix ideal de cada marca, com um bom abastecimento, exposição adequada e preços corretos são fatores primordiais para ampliar os ganhos.

Por falar no verão, a insolação pode se tornar comum. Confira os sintomas e como orientar os seus clientes sobre os perigos da condição para a saúde.

Quando o assunto é gestão, você sabia que um layout eficiente está ligado ao faturamento do estabelecimento? Veja na nossa matéria de layoutização como organizar a sua farmácia da melhor forma.

E ainda tem mais: nesta edição, a Nestlé mostra que, mesmo com o crescimento da categoria de nutrição infantil, ainda há diversas oportunidades para trabalhá-la no canal farma. Aproveite!

Até a próxima edição!

Boa leitura e boas vendas

ERRATA

Na edição 67 (setembro/outubro) da Revista Panpharma houve um erro na matéria "Em alta - Os novos rejuvenescedores".

A fonte correta entrevistada foi Tatiana Pereira, estrategista de Marketing na BloodBuzz Marketing e docente de Marketing Farmacêutico no Conselho Regional de Farmácia de São Paulo (CRF-SP) e não Tatiana Ferrara Barros, farmacêutica e consultora especialista em varejo, conforme mencionado no texto.

Baixe já o ePan Mobile:



06

Orientação Farmacêutica

O verão está se aproximando e é imprescindível alertar o público sobre os **perigos da insolação para a saúde**



19

Mercado

Apesar do crescimento acelerado da categoria de nutrição infantil, ainda há muitas **oportunidades para trabalhá-la no PDV**



10

Categoria em Foco

Os monitores de glicemia não podem faltar no mix da farmácia. **Veja como trabalhar esses produtos em sua loja**



24

Gestão e Negócios

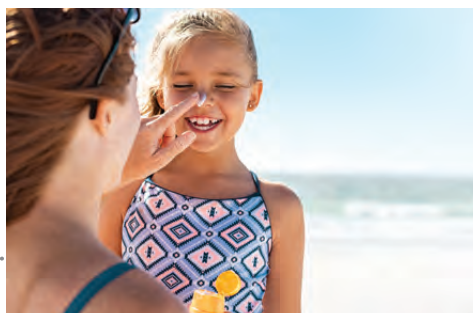
Variar o mix com frequência é importante para manter-se no mercado e reduzir os prejuízos



16

Destaque

Mix ideal de cada marca, exposição adequada e preços corretos são passos fundamentais para ampliar as vendas no verão



26

Além do Balcão

O primeiro passo para a construção de um layout eficiente é entender **qual o público-alvo que se quer atingir**



TEMPERATURA ELEVADA

A insolação pode causar desde sintomas mais brandos até a morte. Preste um atendimento de qualidade no verão para os seus clientes

O verão está se aproximando e é imprescindível que a farmácia esteja preparada para alertar o público não só com relação às queimaduras solares, mas também a respeito dos perigos da insolação. A dermatologista Lígia Kogos explica que a condição é uma situação de emergência e ocorre quando há o aquecimento corporal em torno ou acima de 40°C devido à exposição em ambientes excessivamente quentes e/ou ensolarados. Com isso, o organismo perde a habilidade de usar os mecanismos de termorregulação naturais para controlar a temperatura interna por meio da transpiração e evaporação.

“A insolação é causada tanto pela exposição à altas temperaturas como por atividades extenuantes em locais como praias, piscinas, estradas, carro estacionado ao sol, exercícios em quadras e áreas litorâneas. Os sintomas se caracterizam por mal-estar, exaustão, fraqueza muscular, mudanças mentais, alteração da consciência, sudorese profusa (sendo que após atingir 40°C não há mais transpiração e a pele se torna quente, seca e avermelhada) respiração superficial e frequente, pulso rápido, tontura, dor de cabeça, podendo evoluir para coma e morte”, alerta a dermatologista. Marcelo Guimarães, professor de farmácia da Universidade Presbiteriana Mackenzie, alerta sobre a maior propensão dos casos de insolação em crianças e idosos já que a habilidade de regular a temperatura do corpo depende do sistema nervoso central.

“Um bebê/criança ainda não tem seu sistema nervoso central completamente desenvolvido. De forma semelhante, em adultos acima de 65, esse mesmo sistema começa a falhar devido à senilidade, o que faz com que o organismo não consiga provocar a elevação de temperatura de forma eficiente”.

COMO AJUDAR NOS CASOS DE INSOLAÇÃO NO DIA A DIA DA FARMÁCIA?

Ter um mix completo na estação mais quente do ano é primordial tanto para ajudar os clientes em todas as suas necessidades quanto para ampliar os lucros.

Segundo o professor de farmácia da Universidade Presbiteriana Mackenzie, no canal farma, os consumidores podem encontrar diversos produtos pós-sol em várias apresentações como géis, cremes e/ou pomadas, pastas e loções, os quais são medicamentos ou cosméticos empregados como tratamentos para os principais sintomas do quadro de insolação. Não deixe faltar nas prateleiras:

- Pasta d'água: preparação secativa, antisséptica e cicatrizante que também pode ter adição de mentol, promovendo uma ação refrescante;
- Produtos contendo a mistura cloridrato de difenidramina, óxido de zinco (fotoprotetor e secante) e cânfora (agente refrescante);
- Itens com dexpanthenol (regenerador de tecidos);
- Preparações contendo aloe vera (hidratante).

A insolação é causada tanto pela exposição à altas temperaturas como por atividades extenuantes em locais como praias, piscinas, estradas, carro estacionado ao sol, exercícios em quadras e áreas litorâneas

SINTOMAS DA INSOLAÇÃO

						
Alteração da consciência	Mudanças mentais	Tontura Dor de cabeça	Sudorese profusa	Exaustão Fraqueza muscular	Pulso rápido	Mal-estar Respiração superficial e frequente

Orientação Farmacêutica

A orientação do farmacêutico bem como dos atendentes também é de extrema importância para evitar os casos de insolação e de queimaduras solares. De acordo com Marcelo, os profissionais do PDV são capazes de auxiliar o público dando as seguintes dicas:

- Utilizar sempre o protetor solar, incluindo os lábiais;
- Usar roupas adequadas (leves, claras e de algodão), principalmente para pessoas que praticam esportes ao ar livre e na água;
- Não esquecer dos óculos escuros e de proteger a cabeça com chapéus e bonés;
- Procurar sombras e ambientes ventilados;
- Consumir quantidades significativas de água potável;
- Beber mais líquidos do que a sede sinaliza, evitando bebidas alcoólicas;
- Ingerir alimentos leves como frutas e verduras;
- Não permanecer sob o sol nos horários mais quentes do dia (entre 10 e 16 horas);
- Evitar exposições por tempo excessivo.



No canal farma, os consumidores podem encontrar diversos produtos pós-sol em várias apresentações como géis, cremes e/ou pomadas, pastas e loções, os quais são medicamentos ou cosméticos empregados como tratamentos para os principais sintomas do quadro de insolação

Ligia finaliza alertando que, para evitar as queimaduras solares, é necessário recomendar aos clientes o uso de filtro solar com FPS igual ou maior que 60 e a prova d'água. "Vale lembrar que o protetor solar não previne a insolação, pois não consegue bloquear o aumento da temperatura interna do corpo por mais alto que seja o fator de proteção", ressalta a dermatologista.

NA PANPHARMA VOCÊ ENCONTRA O MIX COMPLETO DA CATEGORIA

CALADRYL LC POS
SOL 150ML
CÓD. 714876
EAN: 7893454101651



P SOLAR SUNDOWN
POS SOL 130G
CÓD. 700475
EAN: 7891010033415



PEDIALYTE MAX
MORANGO 500 ML
CÓD. 714921
EAN: 7891158104688



BEPANTOL DERMA
CRÊME 20G
CÓD. 704343
EAN: 7891106907286

LA ROCHE-POSAY
LABORATOIRE DERMATOLOGIQUE

nº 1 Marca de proteção solar
mais recomendada pelos
dermatologistas no Brasil*

NOVO
ANTHELIOS
HYDRAOX FPS **60**

PROTETOR SOLAR ANTI-IDADE

LANÇAMENTO

1 **TECNOLOGIA
HYDRAOX**
MAIOR CONCENTRAÇÃO DE ÁGUA
TERMAL DE LA ROCHE-POSAY**

2 **PREVINE O
ENVELHECIMENTO**
MAIOR PROTEÇÃO UVA**

3 **ACABAMENTO
INVISÍVEL**
ABSORÇÃO IMEDIATA



Cód. 715520

* Fonte: IMS, prescrição, base mercado proteção solar, 2018. ** Em um protetor solar da gama/família Anthelios.

DIABETES no controle

Aproveite o Dia Mundial do Diabetes para trabalhar a categoria de monitores de glicemia de forma efetiva em sua loja

O Dia Mundial do Diabetes, instituído em 14 de novembro, foi criado para conscientizar a população sobre a doença que afeta 425 milhões de pessoas mundialmente, sendo que cerca de 12,5 milhões estão no Brasil, colocando-o em 4º lugar na lista dos 10 países com o maior número de adultos com a patologia, de acordo com Diabetes Atlas 2017 da Federação Internacional de Diabetes (IDF). Segundo o gerente de produtos da Roche Diabetes Care, Rafael Alves, a tendência é que esse número aumente devido às mudanças na rotina dos indivíduos que estão mais sedentários e se alimentando

incorretamente, esquecendo frutas, verduras, vegetais, e dando preferências aos alimentos com alto teor de gordura, sódio e demais componentes que são prejudiciais para a saúde e capazes de levar ao diabetes tipo 2. Portanto, trabalhar a categoria dos produtos direcionados ao problema de maneira efetiva no PDV é fundamental para atender a demanda crescente, principalmente, quando se fala nos monitores de glicemia, itens que devem estar presentes na rotina de tratamento.

O Diabetes afeta **425 milhões** de pessoas mundialmente, sendo que cerca de **12,5 milhões** estão no Brasil, colocando-o em **4º lugar** na lista dos **10 países** com o maior número de adultos com a patologia

Fonte: Diabetes Atlas 2017 da Federação Internacional de Diabetes (IDF)

“O Dia Mundial do Diabetes traz uma oportunidade interessante para todo o mercado. As farmácias podem promover campanhas de detecção, ações para incentivar as pessoas já diagnosticadas a fazerem o controle da glicemia com os glicosímetros, enfatizar a importância do acompanhamento e como evitar maiores complicações que o diabetes pode trazer”, salienta Rafael.

COMO TRABALHAR A CATEGORIA DE MONITORES DE GLICOSE NA LOJA?

O gerente de produtos da Roche Diabetes Care comenta que uma das estratégias para ampliar as vendas é oferecer sempre informações aos pacientes e seus cuidadores, elaborando campanhas e folhetos os quais abordem temas como, por exemplo:

- Importância sobre o diagnóstico precoce, mostrando quais são os sintomas e como procurar ajuda para detectar se está ou não com a doença;
- Para os diabéticos, enfatizar o quanto é fundamental o acompanhamento diário da glicemia, explicando, com um passo a passo, como é simples e rápido fazer o teste de ponta de dedo.

A exposição dos aparelhos e das tiras de forma atrativa também é imprescindível para potencializar os ganhos. Rafael recomenda manter os itens de uma mesma marca próximos para facilitar a localização pelo público já que cada glicosímetro tem sua tira específica. “Se a farmácia contar com um especialista para auxiliar na escolha e sanar possíveis dúvidas, o indicado é deixar os aparelhos atrás do balcão, assim o paciente terá o produto e a orientação de uma só vez. Além disso, as tiras podem ficar expostas nas prateleiras, mas é sempre válido ter um funcionário à disposição para aconselhar qual o consumidor deve comprar de acordo com o seu modelo de monitor”.

Se a farmácia contar com um especialista para auxiliar na escolha e sanar possíveis dúvidas, o indicado é deixar os aparelhos atrás do balcão, assim o paciente terá o produto e a orientação de uma só vez

VOCÊ ENCONTRA NA PANPHARMA

FORXIGA 10MG
C/30COMP
CÓD. 105806
EAN: 5000456028561



AZUKON MR 30MG C/30
COMP
CÓD. 100417
EAN: 8902220106079



INSULINA NOVOLIN N
100UI 10ML
CÓD. 101870
EAN: 7897705200087



SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.

NOVOLIN® N (insulina humana) Indicação: diabetes mellitus. Uso adulto e pediátrico. Contraindicações: hipersensibilidade à insulina humana ou excipientes. MS: 1.1766.0004. **FORXIGA®** (dapagliflozina) Indicações: FORXIGA é indicado como adjuvante à dieta e exercícios para melhorar o controle glicêmico em pacientes com diabetes mellitus tipo 2 em monoterapia ou em combinação com metformina; tiazolidinediona; sulfonilureias; inibidor da DPP4 (com ou sem metformina); ou insulina (isolada ou com até duas medicações antidiabéticas orais), quando a terapia existente juntamente com dieta e exercícios não proporciona controle glicêmico adequado. Indicado em combinação inicial com metformina quando ambas as terapias são apropriadas. FORXIGA não é indicado para uso por pacientes com diabetes tipo 1 e não deve ser utilizado para o tratamento de cetoacidose diabética. Contraindicação: hipersensibilidade à dapagliflozina ou aos outros componentes da fórmula. MS: 1.0180.0404. **AZUKON® MR** (gliclazida) Indicações: AZUKON® MR é um medicamento que reduz os níveis sanguíneos de açúcar (agente antidiabético oral da classe das sulfonilureias). AZUKON® MR é destinado ao tratamento de diabetes tipo 2 (tipo de diabetes, no qual o paciente não necessita fazer uso de insulina), diabetes no paciente obeso, diabetes em paciente idoso e diabetes em pacientes com complicações vasculares. Como Função: O pâncreas, assim que comemos, libera a insulina que vai manter o açúcar do sangue em níveis normais. No diabetes, a secreção de insulina é inadequada provocando aumento do açúcar no sangue (hiperglicemia). AZUKON® MR estimula o pâncreas a liberar insulina no momento certo e na quantidade certa, controlando as taxas de açúcar no sangue. Com o tempo, no diabetes podem aparecer complicações vasculares; AZUKON® MR opõe-se à evolução destas complicações. O início de ação de AZUKON® MR, na maioria dos pacientes, pode ser notado em 2 semanas de tratamento. Contraindicações: AZUKON® MR está contraindicado nos seguintes casos: alérgico (possui hipersensibilidade) à gliclazida, qualquer outro componente da fórmula do AZUKON® MR, outros medicamentos da mesma classe (sulfonilureias) ou outros medicamentos relacionados (sulfamidas hipoglicemiantes); apresenta diabetes tipo 1 (tipo de diabetes no qual o paciente faz uso de insulina); apresenta corpos cetônicos ou açúcar na sua urina (isso pode indicar que você apresenta diabetes com ceto-acidose), em pré-coma ou coma diabético; apresenta doença renal ou hepática grave; em uso de medicamentos para tratamento de infecções fúngicas (miconazol, vide item O QUE DEVO SABER ANTES DE USAR ESTE MEDICAMENTO?); amamentação (vide item O QUE DEVO SABER ANTES DE USAR ESTE MEDICAMENTO?). Este medicamento não deve ser utilizado por mulheres grávidas sem orientação médica ou do cirurgião-dentista. Não use medicamento sem o conhecimento do seu médico. Pode ser perigoso para a sua saúde. MS: 1.0525.0019



As farmácias podem promover campanhas de detecção, ações para incentivar as pessoas já diagnosticadas a fazerem o controle da glicemia com os glicosímetros, enfatizar a importância do acompanhamento e como evitar maiores complicações que o diabetes pode trazer

TEM NA PANPHARMA

MERITOR 4/1000MG
C/30 COMP
CÓD. 102243
EAN: 7896658012419



GLIFAGE XR 500MG C/30
COMP
CÓD. 101681
EAN: 7891721201806



**SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO
DEVERÁ SER CONSULTADO.**

GLIFAGE® XR (cloridrato de metformina) Indicação: Como agente antidiabético, associado ao regime alimentar, para o tratamento de Diabetes tipo 2 em adultos, não dependente de insulina (diabetes da maturidade, diabetes do obeso, diabetes em adultos de peso normal), isoladamente ou complementando a ação de outros antidiabéticos (como as sulfonilureias); Diabetes tipo 1, dependente de insulina; como complemento da insulinoterapia em casos de diabetes instável ou insulino-resistente Também indicado na Síndrome dos Ovários Policísticos (Síndrome de Stein-Leventhal). Contraindicação: Hipersensibilidade à metformina ou a qualquer dos excipientes. Cetoacidose diabética, précoma diabético. Insuficiência ou disfunção renal (depuração da creatinina inferior a 60 ml/min). Condições agudas com potencial para alterar a função renal, tais como: desidratação, febre, infecção grave, choque, administração intravascular de contrastes iodados. Doenças agudas ou crônicas, capazes de provocar hipoxia tecidual, tais como insuficiência cardíaca ou respiratória, infarto do miocárdio recente, choque. Insuficiência hepática, intoxicação alcoólica aguda, alcoolismo. Cirurgia eletiva de grande porte. MS: 1.0089.0340.

CONHEÇA SEUS CLIENTES E VENDA MAIS!

O critério de compra para os medidores de glicose mescla qualidade e valor, conforme explica o gerente de produtos da Roche Diabetes Care, porém alerta o quanto é essencial ressaltar a respeito da acuracidade que o monitor proporciona. Não adianta o consumidor ter um aparelho com preço mais acessível se o item não mostrar a taxa correta de glicemia, fator extremamente importante, pois um resultado que não seja preciso pode acarretar em uma hipo ou hiperglicemia no paciente.

“Além disso, ter o histórico de consumo do cliente também é fundamental. Assim, a loja pode oferecer, por exemplo, produtos que ele já tenha adquirido, avisar sobre as promoções entre outras ações. Só lembrando que essa estratégia não é válida para os medicamentos os quais necessitam de indicação e prescrição médica”, conclui Rafael.



Prepare sua farmácia para o verão com a Panpharma e explore todo o potencial de vendas dos segmentos que estarão em alta na temporada.

Solicite agora mesmo para o seu representante a versão digital do Catálogo +Verão. Nele, você encontra **as melhores oportunidades** para **ampliar ainda mais os resultados** do seu PDV.



E AINDA TEM MAIS:

- **Diferenciais dos produtos**
- **Novidades do mercado**
- **Sugestão de exposição**

**Abasteça já a sua loja com a Panpharma
E ARRASE NAS VENDAS!**

+ VENDIDOS

A Panpharma mantém você atualizado

Confira a lista dos produtos mais vendidos (em valores) no Mercado Farmacêutico que **VOCÊ ENCONTRA NA PANPHARMA.**

Rank.	Código	Descrição	Indústria
1	300717	CITR SILDENAFILA 50MG C/4CP EUR	EUROFARMA
2	303741	TADALAFILA 5MG C/30 COMP EUR	EUROFARMA
3	100266	ARADOIS 50MG C/30 COMP	BIOLAB
4	302229	SINVASTATINA 20MG C/30 COMP SAN	SANDOZ
5	107250	SAXENDA 6MG/ML C/3	NOVO NORDISK
6	304021	TADALAFILA 20MG C/4 COMP EUR	EUROFARMA
7	106926	DORFLEX C/300 COMP	SANOFI
8	105063	XARELTO 20MG C/28 COMP	BAYER PHARMA
9	101681	GLIFAGE XR 500MG C/30 COMP	MERCK SERONO
10	106447	JARDIANCE 25MG X 30CPRS	BOEHRINGER ING.
11	105730	VICTOZA 6 MG 2 CARP+2 SIST APLIC	NOVO NORDISK
12	303224	PANTOPRAZOL 40MG C/28 COMP EUR	EUROFARMA
13	302831	PANTOPRAZOL 40MG C/28 COMP BIO	ACHÉ
14	302524	ROSUVASTATINA CAL 10MG 30CP SAN	SANDOZ
15	402970	DORFLEX C/36 COMP	SANOFI
16	100092	ALENIA 12/400MCG C/60 CAPS REFIL	ACHÉ
17	100388	AVAMYS SPR NASAL C/120 DOSES	GSK PHARMA
18	101870	INSULINA NOVOLIN N 100UI 10ML	NOVO NORDISK
19	100061	AEROLIN SPRAY C/200 DOSES	GSK PHARMA
20	105806	FORXIGA 10MG C/30COMP	ASTRAZENECA
21	301670	LOSARTANA POTAS 50MG C/30 CP MED	MEDLEY
22	400206	BUSCOPAN COMPOST C/20 COMP (NOVO	BOEHRINGER ING.
23	708087	NINHO FASES 1+PREBIO 800G	NESTLÉ
24	104722	TRAYENTA 5MG C/30 COMP	BOEHRINGER ING.
25	302232	SINVASTATINA 40MG C/30 COMP SAN	SANDOZ
26	301664	LOSARTANA POTAS 50MG C/30 CP EUR	EUROFARMA
27	400149	BENEGRIPI 500MG 25X6 COMP - NOVO	HYPERA
28	301663	LOSARTANA POTAS 50MG C/30 CP EMS	EMS
29	105065	XARELTO 15MG C/28 COMP REV	BAYER PHARMA
30	105583	PATZ SL 5MG C/30 COMP B1/C1	EMS
31	102408	NASONEX SPRAY NASAL S/CH 120 DO	MSD
32	400961	NOVALGINA 1G C/10 COMP	SANOFI
33	303740	TADALAFILA 20MG C/2 COMP EUR	EUROFARMA
34	105252	COMBODART C/30 CAPS	GSK PHARMA
35	705275	APTAMIL 1 800G	DANONE BABY NUTRI
36	301666	LOSARTANA POTAS 50MG C/30CP GMD	GERMED PHARMA
37	302873	ESOMEPRAZOL 40MG C/28 COMP MED	MEDLEY
38	302526	ROSUVASTATINA CAL 20MG 30CP SAN	SANDOZ
39	102985	QLAIRA BLISTER C/28 COMP	BAYER PHARMA
40	707081	MILNUTRI COMPOSTO LACTEO 800G	DANONE BABY NUTRI
41	106807	TRULICITY 1.5MGX2 SER 0,5MLX2CAN	LILLY
42	300393	BISSUL CLOPIDOGREL 75MG 28CP SAN	SANDOZ
43	705310	APTAMIL 2 800G	DANONE BABY NUTRI
44	103913	VONAU FLASH 8MG C/10 COMP	BIOLAB
45	301659	LOSARTANA POTAS 50MG C/30 CP BIO	ACHÉ
46	301988	PANTOPRAZOL 40MG C/28 COMP MED	MEDLEY
47	106994	XIGDUO XR 5MG/1000MG C/ 60 COMP	ASTRAZENECA
48	300277	ATENOLOL 25MG C/30 COMP SAN	SANDOZ
49	105357	PROLOPA BD 125MG C/30 COMP	ROCHE
50	103181	SELENE C/63 COMP NOVO	EUROFARMA

+ VENDIDOS

Rank.	Código	Descrição	Indústria
51	303282	OX ESCITALOP 10MG 30CP C1 EUR	EUROFARMA
52	702619	NAN COMFOR 1 F.I NESTLÉ 800G	NESTLÉ
53	302161	ROSUVASTATINA CAL 20MG 30CP EMS	EMS
54	103912	VONAU FLASH 4MG C/10 COMP	BIOLAB
55	102675	PANTOGAR C/90 CAPS	BIOLAB
56	401388	VICK VAPORUB 12G C/24	PROCTER & GAMBLE
57	300659	CETOPROFENO 100MG C/20 COMP MED	MEDLEY
58	106993	XIGDUO XR 10MG/1000MG C/30 COMP	ASTRAZENECA
59	100224	ANNITA 500MG C/6COMP	FQM GRUPO
60	100793	CLAVULIN BD 875MG C/14 COMP	GSK PHARMA
61	400501	EPOCLER ABACAXI C/60 FLAC 10ML	HYPERA
62	103193	SELOZOK 50MG C/30COMP LIB CONT	ASTRAZENECA
63	107189	PANT 50MG/ML SPR50ML	ACHÉ
64	100595	BUSONID 50MCG AQ NAS C/120 DOSES	ACHÉ
65	300222	AMOXICILINA+CLAV 875MG 14 CP EUR	EUROFARMA
66	103551	TORAGESIC SUBL 10MG C/10 COMP	EMS
67	106583	NESINA 25MG COM 30CPR	TAKEDA PHARMA
68	300044	ACETILCISTEINA 600MG C/16ENV EMS	EMS
69	301854	NIMESULIDA 100MG C/12 COMP EUR	EUROFARMA
70	107763	DONAREN RET 150MG C/30 COMP C1	APSEN
71	101625	GALVUS MET 50/1000MG C/56 COMP	NOVARTIS
72	105821	DAFLON 1000 MG C/30 COMP	SERVIER
73	104352	VENVANSE 30MG 28 CAP GEL A3	TAKEDA PHARMA
74	400932	NEOSALDINA 50X4 DRG	TAKEDA PHARMA
75	100808	CLENIL A C/10 FLAC 2ML NOVO	CHIESI FARMAC.
76	107774	DEXILANT 60 MG 60CAP LIB PROL	TAKEDA PHARMA
77	702633	NESTOGENO 2 F.I NESTLÉ 800G	NESTLÉ
78	301310	DIPIRONA SODIC 500MG 24X10CP EMS	EMS
79	304180	CITR SILDENAFILA 50MG 8 COMP EUR	EUROFARMA
80	303123	CLOR TANSULOSINA 0,4MG 30CAP MED	MEDLEY
81	105864	LANTUS SOLOSTAR 1X3 ML	SANOFI
82	302914	HEM ZOLPIDEM 10MG 20CP B1/C1 EMS	EMS
83	402041	NEOSALDINA C/30 DRG	TAKEDA PHARMA
84	302806	ISOTRETINO VALE 20MG30CPS C2 VAL	VALEANT
85	302901	PANTOPRAZOL 20MG C/28 COMP BIO	ACHÉ
86	400930	NEOSALDINA C/20 DRG NOVO	TAKEDA PHARMA
87	400068	ALIVIMUM 100MG GTS 20ML	HYPERA
88	101627	GALVUS MET 50/850MG C/56 COMP	NOVARTIS
89	104546	DIAMICRON MR 60MG C/30 COMP	SERVIER
90	304181	PREGABALINA 75MG C/30 CAP C1 MCK	MERCK SERONO
91	105015	DIAMICRON MR 60MG C/60 COMP	SERVIER
92	304242	PREGABALINA 75MG 30CAPS MED C1	MEDLEY
93	101181	DIOVAN HCT 160/12,5MG 28 COMP REV	NOVARTIS
94	106211	TRESIBA FLEXTOUCH 100UI 1X3 ML	NOVO NORDISK
95	101914	JANUVIA 100MG C/28 COMP REV	MSD
96	400484	ENGOV 25X6 COMP	HYPERA
97	101908	JANUMET 50MG/1000MG C/56 COMP	MSD
98	400204	BUSCOFEM 400MG C/10 CAPS	BOEHRINGER ING.
99	705609	ENTEROGERMINA	SANOFI
100	400360	CORISTINA D BLIST 50X4 COMP NOVO	HYPERA

Fonte: CloseUp YTD Agosto 2019

Vendas turbbinadas NO VERÃO

**Confira as dicas para
chegar na estação com a
farmácia 100% preparada**

De acordo com Messias Cavalcante, mestre e professor na área de marketing, palestrante e treinador para a indústria e varejo farmacêutico e ministrante de cursos no Sincofarma/SP, o verão oferece para o canal farma um crescimento considerável, pois acumula no período a chegada das férias e, ainda, o recebimento do 13º salário, fatores que acabam favorecendo as categorias que atendem à época, entre elas a de proteção solar e as demais voltadas aos itens de beleza.

Assim, para chegar na estação com a farmácia 100% preparada, Messias recomenda começar com os seguintes passos:

- ☀ Checar os estoques para analisar como estão os produtos com alto volume de vendas na temporada;
- ☀ Verificar os vencimentos das mercadorias;
- ☀ Pesquisar quais são as novidades para não deixar faltar na prateleira os artigos que os consumidores irão procurar;
- ☀ Por fim, para não errar, observar como foi a saída dos segmentos no verão anterior para ter uma estimativa de venda inicial.

Marcela Faconti, Marketing Grouper Skin Care da Nivea, também informa que, para aproveitar a oportunidade dessa fase e garantir as vendas, é importante que o mix ideal de cada marca esteja presente na loja, com um bom abastecimento, exposição adequada e preços corretos.

MIX DE VERÃO

Messias explica que, como o verão estimula as pessoas a passearem e sair de casa, vários produtos entram em foco no mix como:

- ☀ **PROTETORES SOLARES**
- ☀ **PÓS-SOL**
- ☀ **BRONZEADOR**
- ☀ **ITENS PARA CRIANÇAS**
(fraldas para piscina, fotoprotetores entre outros)
- ☀ **CATEGORIA DE CUIDADOS COM OS CABELOS**
- ☀ **PRODUTOS PARA O CUIDADO COM A PELE**
- ☀ **MAQUIAGENS**
- ☀ **REPELENTE**
(os quais têm ganhado destaque na estação, trazendo um forte potencial para o segmento)
- ☀ **MEDICAMENTOS PARA PARASITOSE**
(visto que muitas mães utilizam nessa época do ano)

“Para compor um bom sortimento e ter um uso racional do espaço da gôndola, procure trabalhar com no máximo 4 opções de marca por categoria, considerando a premium, o principal concorrente e duas alternativas de preço de combate”.

Para aproveitar a oportunidade dessa fase e garantir as vendas, é importante que o mix ideal de cada marca esteja presente na loja, com um bom abastecimento, exposição adequada e preços corretos

VOCÊ ENCONTRA NA PANPHARMA

IDEAL SOLEIL CLARIFY
CLAR F60 40G
CÓD. 714532
EAN: 7899706161886



LC NIVEA BODY MILK
200ML
CÓD. 702386
EAN: 4005808309436



CETAPHIL CR HIDRAT
453GR
CÓD. 700545
EAN: 7897930762053



Para compor um bom sortimento e ter um uso racional do espaço da gôndola, procure trabalhar com no máximo 4 opções de marca por categoria, considerando a premium, o principal concorrente e duas alternativas de preço de combate

ORGANIZAÇÃO EFICIENTE

O professor afirma que a exposição deve ser feita sempre de forma a despertar a atenção do cliente e sugere duas dicas:

- 1. REALIZAR A ORGANIZAÇÃO** dos itens na área de maior circulação da loja para aumentar a visibilidade e o sucesso da exposição;
- 2. UTILIZAR AS MARCAS CONHECIDAS** para facilitar a identificação pelo consumidor do setor que está sendo promovido, pois mesmo que ele não compre a marca premium, lembrará que precisa adquirir os produtos do segmento.

“Todo ambiente pode ser usado para acelerar as vendas, desde que não atrapalhe o fluxo de circulação. Se a farmácia estiver com áreas sobrando, por exemplo, também é válido criar um espaço verão. Outra estratégia bastante eficaz, já que a estação é muito esperada, é realizar a apresentação e demonstração dos lançamentos”, adiciona Messias.

TEM NA PANPHARMA

SUNMAX FLUID FP55
OLE/MIS 120ML
CÓD. 708582
EAN: 7896251804367

NEUTROGENA
SUNFRES FPS70 200ML
CÓD. 707506
EAN: 7891010591007

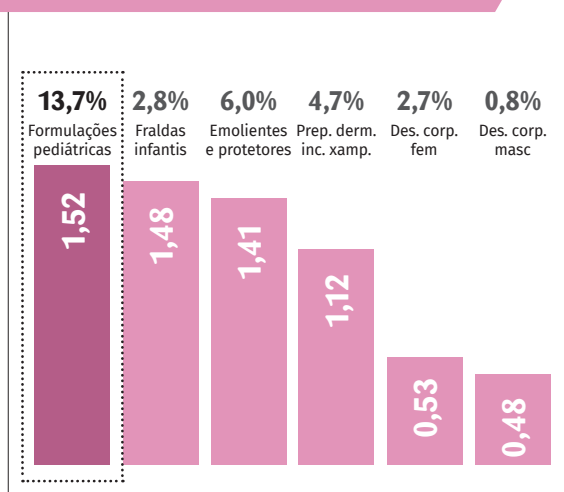


Categoria de nutrição infantil nas farmácias

Quer aumentar suas vendas com o segmento? Aposte em um bom sortimento e realize um atendimento de excelência

As fórmulas infantis e compostos lácteos são considerados como destino no canal farma, sendo a maior categoria e com a maior taxa de crescimento entre os não-medicamentos:

TAXA DE CRESCIMENTO POR CAT²



E como a nutrição nos primeiros 1000 dias é fundamental para o desenvolvimento infantil, assim como a preocupação das mães vai mudando de acordo com o crescimento dos filhos, ter um sortimento completo do segmento é primordial para não perder vendas:

- **FÓRMULAS INFANTIS:** único alimento adequado para substituir o aleitamento materno, utilizado a partir do 0 ano até os 12 meses ou mais, sempre de acordo com a recomendação de um profissional de saúde.

- **COMPOSTOS LÁCTEOS:** são desenvolvidos para atender as necessidades nutricionais na fase pré-escolar.
- **CEREAIS INFANTIS:** destinados para o preparo de mingau de crianças a partir do 6º mês.
- **ALIMENTOS INFANTIS:** papinhas destinadas como opção de refeição ou lanchinho para crianças a partir do 6º mês.



MAIS OPORTUNIDADES PARA DESENVOLVER A CATEGORIA DE NUTRIÇÃO INFANTIL NO PDV

Apesar do crescimento acelerado, temos muitas oportunidades de desenvolvimento principalmente em dois pilares:

1. DISPONIBILIDADE:

Presença do sortimento completo, visibilidade e exposição de acordo com o racional de aquisição da shopper.

SORTIMENTO

A compradora da categoria é extremamente fiel às marcas que está acostumada a comprar. Dessa forma, se a farmácia não tem o produto desejado, a cliente troca de loja. Assim, recomendamos que os estabelecimentos trabalhem com o sortimento completo:



Fórmulas de rotina: focado nas embalagens de 800g



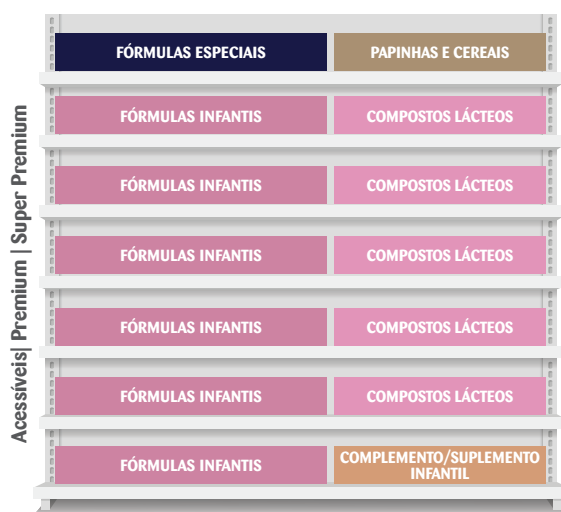
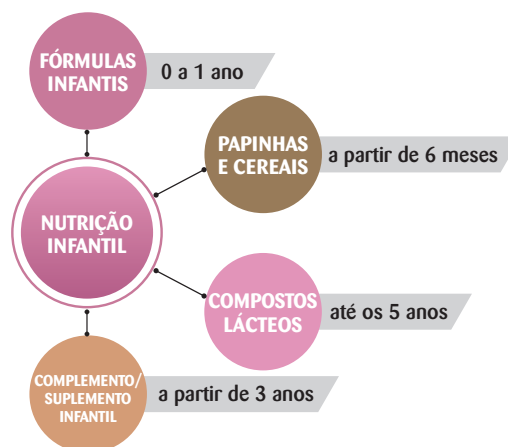
Os mais vendidos no segmento de especiais



Principais marcas de compostos lácteos

VISIBILIDADE E EXPOSIÇÃO

A organização do segmento de acordo com a árvore de decisão da shopper simplifica a aquisição e oferece uma experiência mais agradável, fidelizando-a ao PDV e, consequentemente, potencializando as vendas. Os itens direcionados à alimentação infantil precisam estar agrupados na mesma gôndola e, também, perto dos demais produtos do universo infantil como fraldas, lenços umedecidos, cremes para assadura entre outros.



Fonte: GUIA FARMA DE CATEGORIAS – ESPM IQVIA 2018

2. ATENDIMENTO AO PÚBLICO

Para esse pilar, três fatores são fundamentais para o segmento:

- Conhecimento sobre as regulamentações da categoria;
- Entendimento a respeito dos produtos de nutrição infantil;
- Presença de um profissional de saúde, o farmacêutico. O farmacêutico tem atuado cada vez mais como um influenciador na decisão de compra e seu entendimento sobre o setor é extremamente importante para auxiliar a shopper, pois é um profissional altamente qualificado, com conhecimento técnico/científico e habilidades para a promoção da saúde na sociedade.

Conteúdo enviado pela Nestlé.

O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: APÓS OS 6 (SEIS) MESES DE IDADE, CONTINUE AMAMENTANDO SEU FILHO E OFEREÇA NOVOS ALIMENTOS

O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: O ALEITAMENTO MATERNO EVITA INFECÇÕES E ALERGIAS E É RECOMENDADO ATÉ OS 2 (DOIS) ANOS DE IDADE OU MAIS

Confira a novidade Nestlé® para a sua loja

Tripla ação

nos sintomas do TGI*3,6-13



Redução de cólica,
constipação
e regurgitação leve



Melhora no
padrão das
evacuações



Diminuição das
horas de choro
associadas à cólica

Cód. 715463



NÃO CONTÉM GLÚTEN

TUDO ISSO PORQUE CONTÉM:

- Proteína NAN®
Parcialmente Hidrolisada
- Redução de lactose**
- Prebióticos 4g/L GOS/FOS
- Exclusiva estrutura lipídica
- Amido pré-gelatinizado

Material destinado exclusivamente ao Varejo.
Proibida a distribuição aos consumidores.

* TGI = Trato Gastrointestinal

** Quando comparada a uma fórmula de rotina

O leite materno deve ser sempre a primeira opção para a alimentação do lactante. Quando não for possível a manutenção do aleitamento materno, as Fórmulas Infantis são os substitutos mais adequados para o primeiro ano de vida, conforme orientação do médico ou nutricionista.

Exclusividade Panpharma

Em primeira mão na Panpharma



Simbiotil®

SIMBIOTIL 1G PO C/6 SACHES
Cód. 715716

SIMBIOTIL 1G PO C/10 SACHES
Cód. 715703



Simbiotil é um probiótico que ajuda a equilibrar a flora intestinal, o que contribui para a melhora da imunidade e o controle da diarreia.

VEJA MAIS DESTAQUES DO PRODUTO E FAÇA AGORA MESMO O SEU PEDIDO COM A PANPHARMA!

- **Campanha em rede nacional** nas principais emissoras de TV, rádio, aeroportos e meios digitais
- **Público-alvo:** todas as idades, classes A, B e C
- **Cepas Dupon:** cepas probióticas certificadas e com garantia de qualidade

FQM | GRUPO®
CONSCIÊNCIA PELA VIDA

NOVIDADES

na Panpharma

Nestonutri 800g 15% Desc



Cód. 715775
Composto lácteo da Nestlé com 17 vitaminas e minerais. Edição limitada com 15% de desconto.

O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: APÓS OS 6 (SEIS) MESES DE IDADE, CONTINUE AMAMENTANDO SEU FILHO E OFEREÇA NOVOS ALIMENTOS

O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: O ALEITAMENTO MATERNO EVITA INFECÇÕES E ALERGIAS E É RECOMENDADO ATÉ OS 2 (DOIS) ANOS DE IDADE OU MAIS

Dayvit Balance c/30 Comp Dayvit Balance c/60 Comp

achē



Cód. 715078

Cód. 715077

Suplemento diário de vitaminas e minerais cientificamente desenvolvido para brasileiros.

Cr Nivea Facial Noturno 100g



Cód. 715650

Creme facial noturno que auxilia na renovação celular, hidrata profundamente e possui rápida absorção, sem deixar sensação oleosa na pele.

Belviq 10mg c/60 Comp Rev



Cód. 110872

Medicamento inovador, com fórmula única, para tratamento crônico da obesidade e sobrepeso.

BELVIQ® (cloridrato de lorcasserina) Indicações: BELVIQ é um medicamento de prescrição que pode ajudar alguns adultos obesos ou adultos com sobrepeso que também têm problemas médicos relacionados ao peso, a perder peso e manter o peso baixo. BELVIQ deve ser usado associado a uma dieta de redução de caloria e atividade física aumentada. Contraindicações: não tome BELVIQ se você está grávida ou planejando engravidar. BELVIQ pode prejudicar seu bebê não nascido; Este medicamento não deve ser usado por mulheres grávidas ou que possam* ficar grávidas durante o tratamento. * Significa mulheres que estejam planejando engravidar durante o tratamento. M.S.: 1.7310.0006. **SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.**



Fluence 5mg c/30 Comp

Cód. 715707

Suplemento alimentar à base de L-Metilfolato.

Novaderm Creme 30g Derm



Cód. 102525

Creme vaginal indicado para o tratamento local após cauterização do colo do útero.

NOVADERM® (acetato de clostebol e sulfato de neomicina) Indicação: para o tratamento de (1) cervicites (inflamação do colo do útero) erosivas (em forma de ferida), após cauterização, pós-operatórias, pós-radioterapia (tratamento com radiação contra o câncer), pós-parto; (2) vaginite (inflamação na vagina) ulcerativa (com feridas), pós aplicação de radioterapia, pós-parto; (3) após colpoperineorrafias (cirurgias de perineo), episiorrafias (corte realizado no parto normal). Contraindicação: não deve ser utilizado em pacientes que apresentam hipersensibilidade (alergia) a acetato de clostebol (ou outros derivados da testosterona), sulfato de neomicina ou a qualquer componente da fórmula. Novaderm® não deve ser utilizado em mulheres que estejam amamentando. M.S.: 1.0084.9947. **SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.**



Aposte na variedade de produtos e potencialize os seus resultados

Diversificar o mix da farmácia com frequência empodera o consumidor e amplia os lucros

Como e com qual frequência preciso diversificar o mix da minha farmácia? Com certeza, você já deve ter feito essa pergunta. Mas, para começar, é essencial entender o porquê é importante ter essa variação. Silvia Osso, palestrante, consultora de empresas e especialista em desenvolvimento de pessoas e varejo, explica que existem dois motivos:

1 - MANTER-SE NO MERCADO

Segundo a especialista, nos dias de hoje em que o mercado e a economia andam mais dinâmicos, ter uma boa diversidade de mercadorias é uma questão de sobrevivência. O cliente podendo optar por este ou aquele produto ou por determinada marca o faz sentir mais empoderado.

“Já tem um tempo que as farmácias estavam restritas somente a venda de medicamentos e poucos itens de perfumaria e, nessa época, o consumidor só podia adquirir o que tinha disponível no momento. Atualmente, já é possível comprar uma variedade maior tanto de remédios quanto do segmento de HB, com muitas alternativas de marcas e preços, além de contar com outros serviços complementares tais como atenção farmacêutica, aferição de pressão e glicemia entre outros. Outro setor de destaque é o de conveniência, oferecendo mais uma opção de aquisição na fila dos caixas. Assim, conclui-se que a experiência do cliente está ficando cada vez mais rica devido ao mix”, ressalta Silvia.

2 - REDUÇÃO DE PREJUÍZOS

Um bom mix não é algo benéfico somente para o público do PDV, mas também para o negócio como um todo, afinal ele pode assumir um papel importante na compensação de possíveis prejuízos.

De acordo com Silvia, muitas mercadorias têm uma margem de lucro reduzida e outras não são capazes de gerar resultados o quanto se deseja, fatores que precisam ser compensados. Portanto, ao ter um mix diversificado, o ganho de alguns itens pode compensar o déficit de outros. Além disso, há chances de aumentar o ticket médio das vendas e conquistar mais a clientela. “Soma-se ainda a essa questão o fato de que quanto maior a variabilidade de produtos, mais tranquilidade a empresa possui para testar novas linhas, proporcionando um ambiente mais favorável a tentativa e erro, ou seja, é válido fazer esse teste com mais calma e menos risco”.

Nos dias de hoje em que o mercado e a economia andam mais dinâmicos, ter uma boa diversidade de mercadorias é uma questão de sobrevivência

COMO DIVERSIFICAR O MIX DA MINHA FARMÁCIA?

Silvia explica que todas as categorias devem ser contempladas, assim como os seus subgrupos, pois quando há mais diversificação, amplia-se a possibilidade de expansão do mercado de atuação.

O critério do número de SKUs precisa seguir o plano de negócios de cada estabelecimento. Porém, a especialista dá algumas dicas:

- Considerar a variedade e presença dos laboratórios mais renomados dos medicamentos de referência e genéricos (MIPs e controlados);
- Acessórios e produtos descartáveis para o público adulto, itens ortopédicos e o setor de boa forma não podem ficar de fora da estratégia;
- Em cada subgrupo de HB, sempre garantir, no mínimo, 4 fornecedores, dos mais nobres e caros até os mais simples e acessíveis.

“Não há segmento que deve ter maior ou menor variabilidade. Às vezes, a sazonalidade determina o aumento da extensão de alguns subgrupos como, por exemplo, os protetores solares no verão. Tudo dependerá da visão da empresa e da diversificação que se quer atingir”. Com relação à frequência, a consultora afirma que todas as mercadorias necessitam ser avaliadas mensalmente e aquelas que não possuem giro no período de 90 dias precisam ser analisadas para serem excluídas do mix dando espaço para a introdução de lançamentos. “Vale lembrar que, pelo menos uma vez por ano, todo o cadastro deve ser reavaliado para verificar o que manter no mix de acordo com a visão da loja”, finaliza a Silvia.

NA PANPHARMA VOCÊ ENCONTRA O MIX COMPLETO PARA O SEU PDV

VALDA FRIENDS PAST S/ACUC 30X25G CÓD. 705396 EAN: 7891137003421	DORFLEX C/300 COMP CÓD. 106926 EAN: 7891058017392	NAN COMFOR 1 F.I NESTLE 800G CÓD. 702619 EAN: 7891000071625
PANT 50MG/ML SPR50ML CÓD. 107189 EAN: 7896658026904	BEPANTOL BABY 100G + 20G CÓD. 708343 EAN: 7891106910248	



O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: APÓS OS 6 (SEIS) MESES DE IDADE, CONTINUE AMAMENTANDO SEU FILHO E OFEREÇA NOVOS ALIMENTOS

O MINISTÉRIO DA SAÚDE INFORMA: O ALEITAMENTO MATERNO EVITA INFECÇÕES E ALERGIAS E É RECOMENDADO ATÉ OS 2 (DOIS) ANOS DE IDADE OU MAIS

DORFLEX® (dipirona monoidratada, citrato de orfenadrina, cafeína anidra) Indicação: alívio da dor associada a contraturas musculares, incluindo cefaléia tensional. MS: 1.1300.0183. SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.



Layout inteligente, mais vendas para o seu PDV

**A construção de um bom layout envolve uma série de fatores.
Veja como organizar a sua farmácia da melhor forma**

Layout e faturamento. Essas duas palavras têm total ligação quando se trata do canal farma. Isso porque uma farmácia sem um layout eficiente e estratégico, possui áreas frias de circulação, não aproveita o potencial que o varejo farmacêutico entrega e, por consequência, perde vendas, conforme alerta Régis Rodero, diretor comercial da Metalfarma.

“Ao chamar uma loja de conceitual, não estamos falando apenas do seu apelo visual e de gôndolas e prateleiras específicas, mas de um pacote de assertividade: mobiliários certos nos layouts corretos que geram fluxo de compra criando ganhos positivos. Além disso, ter uma layoutização adequada facilita a negociação de determinados espaços com a indústria e proporciona conforto e bem-estar aos clientes”, afirma Régis.

A PRIMEIRA IMPRESSÃO É A QUE FICA

Régis explica que o primeiro passo para a construção de um layout eficiente é entender qual o público-alvo que se quer atingir. É importante conhecer o entorno do comércio e perceber qual a faixa etária predominante, poder aquisitivo e os hábitos dos consumidores.

“A circulação efetiva das pessoas, o que chamamos de fluxo de compra, é o resultado de uma inteligência aplicada no layout a qual faz com que uma categoria converse com a outra, provocando a jornada de aquisição perfeita e a melhor experiência possível”.

Sandrino Vejar, diretor de marketing das marcas de skin health e selfcare da Johnson & Johnson Consumer Health Brasil, complementa informando que alguns estudos mostram que a loja deve criar um caminho para que o shopper transite por todo o espaço e interaja com o maior número de setores. Por esse motivo, aqueles que são geradores de tráfego/destino precisam estar mais próximos do fim do estabelecimento. “Uma boa layoutização é capaz de ampliar a cesta de compra com mais produtos. Segmentos correlatos podem levar uma solução completa para o cliente, fazendo com que ele tenha um ticket mais elevado. Vale lembrar que, como os medicamentos são destino na farmácia, é fundamental contar com displays para os itens não prescritos com o objetivo de aumentar a chance de interação e aquisição”, ressalta Sandrino.

TEM NA PANPHARMA



SAL FRUTA ENO TRAD
C/60 ENV 5G
CÓD. 401150
EAN: 7896015560027



COREGA PO LC 22G
CÓD. 700784
EAN: 7896015519636



EPOCLER ABACAXI
C/60 FLAC 10ML
CÓD. 400501
EAN: 7896094903289



HIPOGLOS POM
ORIGINAL 45G
CÓD. 403722
EAN: 7896212452514

SAL DE FRUTA ENO® (bicarbonato de sódio, carbonato de sódio, ácido cítrico) Indicação: alívio da azia e má digestão. MS: 1.0107.0056. NÃO USE ESTE MEDICAMENTO EM CASO DE DOENÇAS NOS RINS. **EPOCLER®** (citrato de colina, betaina e racemetionina) Indicação: tratamento de distúrbios metabólicos hepáticos. MS: 1.7817.0079.

SE PERSISTIREM OS SINTOMAS O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.

Ao chamar uma loja de conceitual, não estamos falando apenas do seu apelo visual e de gôndolas e prateleiras específicas, mas de um pacote de assertividade: mobiliários certos nos layouts corretos que geram fluxo de compra criando ganhos positivos

EXISTE UM MODELO DE LAYOUT PADRÃO?

Segundo o diretor comercial da Metalfarma, a inteligência ao se projetar, seja a loja popular, premium ou convencional, ela precisa conversar com seu público e apresentar os setores da melhor maneira, promovendo uma ótima atmosfera e experiência de compra. Não existe uma fórmula mágica ou um modelo ideal pelo fato de cada prédio ser diferente. Porém, Régis dá algumas dicas para as farmácias de vários tamanhos:

➡ Até 100m

É comum a não utilização de caixas, mas é necessário ter um bom gerenciamento por categorias para que todo o PDV tenha circulação, fazendo com que os clientes sintam-se a vontade.

➡ Acima de 150m

Os terminais de checkout já são bem-vindos e, talvez, alguns grupos de cubos promocionais provocando a ideia de preços baixos podem fazer toda a diferença.

➡ Acima de 200m

Esse formato de estabelecimento viabiliza trabalhar os setores que são foco como, por exemplo, espaço dermocosméticos, perfumaria, ortopédicos, suplementos. Dependendo do perfil da cidade em que a farmácia se encontra, é possível elaborar uma gôndola de variedades para viagem.

“As oportunidades existem, vale se atentar aos detalhes e oferecer esse atrativo aos consumidores, lembrando que cada projeto deve ser estudado de acordo com as características do local, do público e do posicionamento estratégico para se obter o resultado esperado”.

A inteligência ao se projetar, seja a loja popular, premium ou convencional, ela precisa conversar com seu público e apresentar os setores da melhor maneira, promovendo uma ótima atmosfera e experiência de compra

MATERIAIS DE PDV: ELES TAMBÉM FAZEM PARTE DE UM LAYOUT EFICIENTE

Régis finaliza ressaltando que, quando bem trabalhados, os materiais de PDV trazem excelentes retornos. Segundo o diretor comercial da Metalfarma, os displays e acessórios que possibilitam o cross merchandising, por exemplo, podem ser utilizados em balcões e laterais de gôndolas, ampliando o potencial de venda das mercadorias neles expostas.

“Essas peças funcionam como pontos extras que não impactam na organização existente. Mas, o que podemos chamar de ‘febre do momento’ são os cubos de aços que têm diversos formatos de montagens e medidas específicas para serem usados conforme a área disponível, os quais também proporcionam um aumento de ticket médio realmente surpreendente”, adiciona.

COM A PANPHARMA SUA FARMÁCIA VENDE MUITO MAIS!

Nesta edição, você ganha um display de Pedialyte para positivar em sua loja. Aproveite esse material para alavancar os lucros do seu negócio, faça já o pedido dos produtos da linha Pedialyte conosco e abasteça o seu display.



PREPARE SUA LOJA PARA O VERÃO COM

Pedialyte[®] MAX



Cód. 714932

Cód. 714920

Cód. 714930

Cód. 714921

MAIOR GIRO POR LOJA

DA CATEGORIA E

LÍDER EM

REIDRATAÇÃO ORAL¹

FIQUE ATENTO

NO VERÃO AUMENTAM OS
CASOS DE DESIDRATAÇÃO.

PEDIALYTE, O CAMINHO
MAIS RÁPIDO PARA A
HIDRATAÇÃO.²⁻⁸



PEDIALYTE
MAX



PEDIALYTE
PLUS



PEDIALYTE
PRO

REFERÊNCIAS: 1. IMS PMB - Julho/2019. 2. Bhutta Za, Bird SM, Black RE, et al. Therapeutic effects of oral zinc in acute and persistent diarrhea in children in developing countries: pooled analysis of randomized controlled trials. Am J Clin Nutr. 72:1516-22.2000. 3. Lazzarini M; Ronfani L. Oral zinc for treating diarrhea in children. Cochrane Database Syst Rev. 2013 Jan 31;1. 4. Gutierrez P, et al: Manejo de la gastroenteritis aguda en menores de 5 años: un enfoque basado en la evidencia. Guía de práctica clínica Ibero - Latinoamericana. N° Pediatr (Barc). 72(3): 220. e1-220. e20.2010. 5. World Health Organization (WHO) The treatment of diarrhea: a manual for physicians and other health workers. 2005. 6. Kleinman RE. In: Pediatric Nutrition Handbook. Chapter 28: Oral Therapy for acute Diarrhea. 6th Edition. USA. American Academy of Pediatrics Committee on Nutrition. P. 651 - 9. 2008. 7. Karamyaz M et al. Therapeutic Effects of Oral Zinc Supplementation on Acute Watery Diarrhea With Moderate Dehydration: A double-blind Randomized Clinical Trial. Iran J Med Sci. 2013;38(2): 93-99. 8. Guarino et al. European Society for Paediatric Gastroenterology, Hepatology, and Nutrition/European Society for Paediatric Infectious Diseases Evidence-based Guidelines for the Management of Acute Gastroenteritis in Children in Europe. JPGN 46:S81-S122, 2008. *Levantamento realizado em Agosto/2019 com as principais marcas de suplementos hidroeletrólitos para atletas do mercado brasileiro. PEDIALYTE® É UM SUPLEMENTO HIDROELETROLÍTICO PARA ATLETAS DISPENSADO DA OBRIGATORIEDADE DE REGISTRO. RESOLUÇÃO-RDC/ANVISA Nº 18/2010 - REGULAMENTO TÉCNICO SOBRE ALIMENTOS PARA ATLETAS. NÃO CONTEM GLÚTEN. Material destinado a todos os públicos. Abbott Center - Central de Relacionamento com o Cliente - 0800 7031050 - www.abbottbrasil.com.br | www.pedialyte.com.br | ID MMS: 9709

10+ POR CATEGORIA

A Panpharma mantém você atualizado

Confira a lista dos 10 produtos mais vendidos (em valores) por categoria que **VOCÊ ENCONTRA NA PANPHARMA.**

	Rank.	Código	Descrição	Indústria
Dermocosméticos	1	102675	PANTOGAR C/90 CAPS	BIOLAB
	2	107189	PANT 50MG/ML SPR50ML	ACHÉ
	3	705636	IMECAP HAIR C/60 CAPS	FQM GRUPO
	4	713421	ANTHE AIRLICI F70 CLARA 50G	LA ROCHE-POSAY
	5	710660	EXIMIA FORTALIZE KERA D 30COMP	FQM GRUPO
	6	707375	EPISOL COLOR FP70 P CLARA 40G	HYPERA
	7	105321	ALOXIDIL 50ML	THERASKIN
	8	707376	EPISOL COLOR FP70 P MORENA 40G	HYPERA
	9	708855	AGUA MICELAR SOL LIMP 5 EM 1 200ML	L'ORÉAL
	10	101343	EPIDUO GEL 30GR	GALDERMA
Diabetes	1	101681	GLIFAGE XR 500MG C/30 COMP	MERCK SERONO
	2	106447	JARDIANCE 25MG X 30CPRS	BOEHRINGER ING.
	3	105730	VICTOZA 6 MG 2 CARP+2 SIST APLIC	NOVO NORDISK
	4	101870	INSULINA NOVOLIN N 100UI 10ML	NOVO NORDISK
	5	105806	FORXIGA 10MG C/30COMP	ASTRAZENECA
	6	104722	TRAYENTA 5MG C/30 COMP	BOEHRINGER ING.
	7	106807	TRULICITY 1,5MGX2 SER 0,5MLX2CAN	LILLY
	8	106994	XIGDUO XR 5MG/1000MG C/ 60 COMP	ASTRAZENECA
	9	106993	XIGDUO XR 10MG/1000MG C/30 COMP	ASTRAZENECA
	10	106583	NESINA 25MG COM 30CPR	TAKEDA PHARMA
Genéricos	1	300717	CITR SILDENAFILA 50MG C/4CP EUR	EUROFARMA
	2	303741	TADALAFILA 5MG C/30 COMP EUR	EUROFARMA
	3	302229	SINVASTATINA 20MG C/30 COMP SAN	SANDOZ
	4	304021	TADALAFILA 20MG C/4 COMP EUR	EUROFARMA
	5	303224	PANTOPRAZOL 40MG C/28 COMP EUR	EUROFARMA
	6	302831	PANTOPRAZOL 40MG C/28 COMP BIO	ACHÉ
	7	302524	ROSUVASTATINA CAL 10MG 30CP SAN	SANDOZ
	8	301670	LOSARTANA POTAS 50MG C/30 CP MED	MEDLEY
	9	302232	SINVASTATINA 40MG C/30 COMP SAN	SANDOZ
	10	301664	LOSARTANA POTAS 50MG C/30 CP EUR	EUROFARMA
HB	1	703250	SER BD 3ML AG 25X7 C/100 SOLOMED	BECTON DICKINSON
	2	702233	INALADOR INALAR COMPACT STD IC70	NS AP. MÉDICOS
	3	708343	BEPANTOL BABY 100G + 20G	BAYER CONS HEALTH
	4	713726	MONITOR PRESSAO PULSO HEM 6124	OMRON
	5	704336	CICATRICURE CR ANTI RUGAS 60G	GENOMMA LAB
	6	704856	COREGA ULTRA CR S/SABOR 68G	GSK CONSUMO
	7	714729	CR NIVEA FAC ANTISSINAIS 100G	BEIERSDORF
	8	704343	BEPANTOL DERMA CREME 20G	BAYER CONS HEALTH
	9	700583	CICATRICURE GEL 30G	GENOMMA LAB
	10	710256	PERIOGARD EXTRA MINT 250ML	COLGATE PALMOLIVE
Nutrição	1	708087	NINHO FASES 1+PREBIO 800G	NESTLÉ
	2	705275	APTAMIL 1 800G	DANONE BABY NUTRI
	3	707081	MILNUTRI COMPOSTO LACTEO 800G	DANONE BABY NUTRI
	4	705310	APTAMIL 2 800G	DANONE BABY NUTRI
	5	702619	NAN COMFOR 1 F.I NESTLE 800G	NESTLÉ
	6	702633	NESTOGENO 2 F.I NESTLE 800G	NESTLÉ
	7	705277	APTAMIL 3 800G	DANONE BABY NUTRI
	8	704356	NAN COMFOR 2 F.I NESTLE 800G	NESTLÉ
	9	704654	APTAMIL AR 800G	DANONE BABY NUTRI
	10	702631	NESTOGENO 1 F.I NESTLE 800G	NESTLÉ
Conveniência	1	705396	VALDA FRIENDS PAST S/ACUC 30X25G	CANONNE
	2	706465	VALDA LATA DISPLAY 10X50GR	CANONNE
	3	706472	VALDA DIET LATA DISPLAY 10X50 GR	CANONNE
	4	705400	VALDA TABLETE POTE C/200 UN	CANONNE
	5	714421	ADOC ZERO CAL LIQ SUCRA 100ML L2	COSMED
	6	709339	VALDA C SACHET 18X24G	CANONNE
	7	706272	ADOC ZERO CAL LIQ SUCRA 100ML	COSMED
	8	705465	VALDA PAST SACHE 12X12G	CANONNE
	9	714847	VALDA C LATA 10X50G	CANONNE
	10	705455	VALDA DIET PAST FLIPTOP 12X24G	CANONNE
OTC	1	106926	DORFLEX C/300 COMP	SANOFI
	2	402970	DORFLEX C/36 COMP	SANOFI
	3	400206	BUSCOPAN COMPOST C/20 COMP (NOVO	BOEHRINGER ING.
	4	400149	BENEGRIIP 500MG 25X6 COMP - NOVO	HYPERA
	5	400961	NOVALGINA 1G C/10 COMP	SANOFI
	6	401388	VICK VAPORUB 12G C/24	PROCTER & GAMBLE
	7	400501	EPOCLER ABACAXI C/60 FLAC 10ML	HYPERA
	8	400932	NEOSALDINA 50X4 DRG	TAKEDA PHARMA
	9	402041	NEOSALDINA C/30 DRG	TAKEDA PHARMA
	10	400930	NEOSALDINA C/20 DRG NOVO	TAKEDA PHARMA
RX	1	100266	ARADOIS 50MG C/30 COMP	BIOLAB
	2	107250	SAXENDA 6MG/ML C/3	NOVO NORDISK
	3	105063	XARELTO 20MG C/28 COMP	BAYER PHARMA
	4	100092	ALENIA 12/400MCG C/60 CAPS REFIL	ACHÉ
	5	100388	AVAMYS SPR NASAL C/120 DOSES	GSK PHARMA
	6	100061	AEROLIN SPRAY C/200 DOSES	GSK PHARMA
	7	105065	XARELTO 15MG C/28 COMP REV	BAYER PHARMA
	8	105583	PATZ SL 5MG C/30 COMP B1/C1	EMS
	9	102408	NASONEX SPRAY NASAL S/CH 120 DO	MSD
	10	105252	COMBODART C/30 CAPS	GSK PHARMA

Fonte: CloseUp YTD Agosto 2019

CADASTRE-SE E RECEBA OS
PRINCIPAIS LANÇAMENTOS
EM PRIMEIRA MÃO!

**Mantenha sua farmácia
sempre atualizada com as
novidades das indústrias.**

Com o PLP Panpharma, você
recebe em primeira mão os
produtos que são lançamentos
no mercado, além de contar
com inúmeras vantagens.

CONFIRA:



Recebimento dos lançamentos mais
relevantes e inovadores;



Sem custo de adesão ou cancelamento;



Prazo de 60 dias para pagar;



Devolução garantida até 10 dias
antes do vencimento do boleto;*



Cancelamento da participação
a qualquer momento;**



Divulgação do painel de farmácias
participantes para propaganda médica,
quando informado pela indústria;



Informações para o cadastro do
produto, EAN, embalagem, preço,
entre outros dados cadastrais;



Alguns produtos no mês do faturamento
do programa terão ofertas exclusivas
contendo prazo e desconto para reposição
e/ou ampliação do estoque dos itens.

Faça parte agora mesmo!

*Próximo à data, a Panpharma enviará um e-mail para lembrá-lo sobre a devolução.

**Caso você receba o produto após ter cancelado a sua participação no programa, é possível devolvê-lo por meio da Devolução Web. Já os demais itens não chegarão à sua loja.

DORES ABDOMINAIS. PARA CADA DOR, UMA COR.



Cód. 400211
7896026300315

Cód. 400208
7896026307277

Cód. 100584
7795304000056

Cód. 400206
7896026301428

Buscopan
butilbrometo de escopolamina 10mg

"SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO"

BUSCOPAN (butilbrometo de escopolamina) - Indicações: BUSCOPAN é indicado para tratamento dos sintomas de cólicas gastrintestinais, cólicas e movimentos involuntários anormais das vias biliares e cólicas dos órgãos sexuais e urinários. Contraindicações: Alergia ou intolerância aos componentes da fórmula, miastenia gravis, megacólon, diarreia aguda ou persistente na criança, idosos sensíveis aos antimuscarínicos. (Drágeas MS - 1.0367.0014.001-4; Gotas MS - 1.0367.0014.002-2). **BUSCODUO** (butilbrometo de escopolamina e paracetamol) - Indicações: BUSCODUO é indicado para o tratamento dos sintomas de cólicas, dores e desconforto na barriga. Contraindicações: Alergia ou intolerância aos componentes da fórmula, miastenia gravis, megacólon, doenças graves do fígado, glaucoma de ângulo fechado, hiperplasia prostática, íleo paralítico, estenose pilórica, crianças menores de 10 anos. (Comprimidos MS - 1.0367.0096.004-1). **BUSCOPAN COMPOSTO** (butilbrometo de escopolamina e dipirona) - Indicações: BUSCOPAN COMPOSTO é indicado para o tratamento dos sintomas de cólicas intestinais, estomacais, urinárias, das vias biliares, dos órgãos sexuais femininos e menstruais. Contraindicações: Alergia ou intolerância aos componentes da fórmula e a analgésicos semelhantes à dipirona, asma provocada por analgésicos, granulocitopenia, deficiência na enzima glicose-6-fosfato-desidrogenase, porfiria, glaucoma, hipertrofia prostática, estenose gastrintestinal, miastenia gravis, megacólon, taquicardia, durante o primeiro trimestre e a partir de 6 meses de gestação e em gestantes sem orientação médica, na amamentação, crianças menores de 12 meses. (Comprimidos MS - 1.0367.0013.021-3). SAC 0800 701 66 33. Out/2019.