



GrupoBoticário



Novidades incríveis para deixar sua loja ainda **MAIS COMPLETA!**



MERCADO
**ANTIALÉRGICOS E
ANTIGRIPAIS, A FARMÁCIA
RESPIRANDO MELHOR!**

PERSPECTIVA
**OMNICHANNEL, VENDA
INTEGRADA E EFICIENTE,
NA FARMÁCIA**

TOME NOTA
**HIDRATANTES CORPORAIS:
UMA CATEGORIA EM ALTA,
EM TODAS AS ESTAÇÕES**

DOR NO CORPO?

CHEGOU NEOSALDINA MUSCULAR.

Neosaldina[®]
MUSCULAR

O MENOR COMPRIMIDO*
PARA A SUA DOR

LIBERAÇÃO IMEDIATA

NEOSALDINA
+ ENDRICK

Chegou a nova era
do futebol

DOR MUSCULAR



EXTRAFORTE
2X
+POTENTE**

DOR MUSCULAR
INTENSA



*Comparado aos comercialmente disponíveis para alívio da dor e que contém mesma formulação. **Em comparação a Neosaldina Muscular. Neosaldina[®] Muscular. Comprimido revestido, dipirona monodratada + citrato de orfenadrina + cafeína. M.S. 1.7817.0977. Indicações: é indicado no alívio da dor associada a contraturas musculares, incluindo dor de cabeça tensional. SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO. Neosaldina[®] Muscular Max. Comprimido revestido, dipirona monodratada 600mg + citrato de orfenadrina 70mg + cafeína 100mg. M.S. 1.7817.0975. Indicações: é indicado no alívio da dor associada a contraturas musculares, incluindo dor de cabeça tensional. Cosmed Indústria de Cosméticos e Medicamentos S.A. SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO. Referências: 1: RDC 317/2010 - Definição de Forma Farmacéutica de Liberação Imediata.

PDV

FARMA 

**Suas compras no GrupoSC
podem virar pontos para você
TROCAR POR PRÊMIOS!**



**Para ganhar é
muito simples!**

**Entre no site
ou aplicativo
e fique atento as
oportunidades de
turbinar ainda mais
os seus pontos!**



COMPRE

produtos para sua loja



ATINJA

a meta mensal de compras



ACUMULE

pontos com as compras



TROQUE

seus pontos por prêmios!

**APROVEITE E CADASTRE-SE*
AGORA MESMO!**

Acesse o **SITE** ou **APLICATIVO** e comece
a aproveitar as vantagens!



WWW.PDVFARMA.COM.BR

*Consulte o regulamento para saber quem pode participar!

**Marketing:**

Nathalia Satt | Plicila Nunes

Projeto Gráfico:

Thatto Comunicação

Jornalista Responsável:

Rosangela Perez (MTb 32.963/SP)

A **Revista GrupoSC** tem circulação dirigida a todos os profissionais do canal farmacêutico. As matérias assinadas são de inteira responsabilidade dos autores, não expressando necessariamente a opinião do GrupoSC. A responsabilidade sobre os anúncios publicados é exclusiva do anunciante, no que tange às normas da Anvisa e do CONAR. A responsabilidade pelos serviços e produtos anunciados é integral e exclusiva do anunciante, cabendo ao GrupoSC apenas a veiculação das informações, sem que isso implique em qualquer aprovação ou vinculação ao conteúdo anunciado. Imagens meramente ilustrativas. Fica expressamente proibida a reprodução total ou parcial da revista, exceto por autorização escrita do GrupoSC, estando sujeito o infrator às penas previstas em lei.

**SAC: 0800 000 3035**

Sistema de Contigência: (41) 2101.9418

**WhatsApp: (41) 2103-9302**

Clique para iniciar a conversa



comunicado.grupo@gruposc.com.br



Acesse:

www.gruposc.com.br**MERCADO**

06. Omnichannel: integração e qualidade atuando nos diversos canais de venda

Uma experiência de compra completa, confortável e esclarecedora unindo canais diversos de forma eficaz. Desafios da digitalização, na busca da excelência.

PERSPECTIVA

10. Antialérgicos e Antigripais: na farmácia, ajuda preciosa na busca de mais qualidade de vida

Presente na vida de todos, em algum momento, são populares e muito procurados nas farmácias. Informação de qualidade, impulsionando as vendas.

RESENHA

16. Queda de Cabelo: o expertise da indústria Farma, novas tecnologias em produtos inovadores

Assunto muito discutido nas redes, atinge homens e mulheres e mobiliza pesquisadores e dermatologistas. Novas soluções e produtos eficazes, na farmácia.



TOME NOTA

20. Hidratantes Corporais: no PDV, uma categoria em alta, em todas as estações

Com lugar de destaque nas rotinas de skincare, ganham novas texturas e novos aromas, em versões perfeitas para todos os tipos de pele.

SERVIÇOS

25. Vitrine de Lançamentos

Novidades e produtos inovadores, com preços e condições de pagamento facilitadas, estão no Vitrine de Lançamentos. Acesse já e transforme seu PDV!

LANÇAMENTOS

26. Tenha na sua farmácia os lançamentos que estão em destaque neste bimestre!

UM NOVO MOMENTO...

Estar atento ao presente, com os olhos voltados às perspectivas do futuro, é o caminho ideal para que o planejamento de novas ações seja assertivo e focado, inteligente e eficaz. Com o consumidor como protagonista, toda cadeia Farma se movimenta, baseada em informação e pesquisa, para levar produtos inovadores, mais eficazes e específicos para cada necessidade, aos PDVs de farmácias que atendem a população de todas as regiões do país, em lojas físicas ou virtuais. A busca pela excelência move todas as engrenagens, as estações do ano dão o tom sobre quais produtos serão os “eleitos” da temporada e o que é virtual torna real a possibilidade de qualquer produto chegar a qualquer lugar.

As ações de Verão dão lugar ao planejamento do Inverno em grande parte do país, enquanto apenas uma brisa mais fresca começará a soprar em tantos outros. Para ambos os casos, Antialérgicos e Antigripais têm destaque nas farmácias, amenizando sintomas e se destacando em vendas entre os MIPs. Junto a eles, os Hidratantes Corporais reafirmam, a cada estação, seu lugar conquistado e consolidado nas rotinas de skincare.

Entre os desafios da indústria, novas soluções para os problemas que causam a Queda de Cabelo mobilizam centros de pesquisa e dermatologistas, trabalho conjunto que traz aos PDVs soluções mais eficazes e inovadoras. Para a farmácia, o desafio de integrar todos os canais de comunicação com o consumidor de forma fluida, agradável e competente dá origem ao conceito de Omnichannel, um caminho a ser percorrido internamente, que abre as portas para o mundo.

Para um PDV sempre interessante e desperto para motivar as vendas, produtos na pré-venda do Vitrine de Lançamentos, novidades e lançamentos das principais marcas do mercado, à disposição.

Nos vemos na próxima edição!

Boa leitura e bons negócios!

OMNICHANNEL o consumidor no centro de canais diversos



Foto: iStock.com/Parradee Kletsirikui

Gestão, tecnologia e integração transformando a experiência de compra e oferecendo qualidade nos diversos canais de venda



A afirmação de que a maneira de “fazer compras” mudou nos últimos anos é indiscutível, levando toda a cadeia de varejo a repensar o assunto e implantar medidas de gestão que possam dar suporte às novas demandas do consumidor e suas exigências na hora de efetivar uma compra. O conceito de oferecer uma “experiência de compra” surge com o intuito de colocar o consumidor realmente no centro da ação, estreitando sua relação com o produto, com a empresa, com a indústria, em uma experiência que vá muito além do ato da compra em si.

“O conceito de Omnichannel representa a integração fluida entre os diversos pontos de contato com o shopper,

proporcionando uma experiência unificada ao consumidor. Diferente do multicanal, que apenas disponibiliza múltiplas formas de compra, que pode se dar através da loja física, e-commerce, aplicativo e whatsapp, entre outros, o Omnichannel conecta esses canais de maneira inteligente, permitindo que o cliente transite entre eles sem fricções. Exemplo: efetuar a compra no site e trocar o produto na loja física ou comprar pelo site e retirar o produto no locker de algum ponto de contato. O intuito é atender o cliente no momento que necessita, da forma desejada e onde ele prefere”, esclarece Fátima Merlin, consultora de Varejo e Shopper Marketing.

Um caminho a ser percorrido

A busca dessa integração entre canais, visando sempre oferecer a melhor experiência de compra possível ao consumidor, passa por etapas que incluem decisões importantes sobre gestão e atendimento. Para empresas de pequeno e médio porte as mudanças são possíveis e muito necessárias, objetivando crescimento em um mercado intenso, ágil e muito competitivo.

Para Edison Tamascia, Presidente da Febrifar (Federação Brasileira das Redes Associadas de Farmácias), “a integração eficaz entre canais físicos e digitais em farmácias de pequeno e médio porte exige um esforço contínuo para implementar a digitalização 360°. Isso envolve a automação de processos internos e a adaptação constante às expectativas dos consumidores. Para

que a integração seja bem-sucedida, é essencial que a digitalização não se limite apenas ao e-commerce, mas que envolva todos os aspectos da operação da farmácia, como gestão, marketing e atendimento ao cliente. A farmácia deve adotar tecnologias que automatizem tarefas repetitivas, como o gerenciamento de estoque e os processos de pedidos, para otimizar a operação e melhorar a experiência do consumidor.



Diferente do multicanal, que apenas disponibiliza múltiplas formas de compra, que pode se dar através da loja física, e-commerce, aplicativo e whatsapp, entre outros, o Omnichannel conecta esses canais de maneira inteligente, permitindo que o cliente transite entre eles sem fricções

Além disso, é importante integrar os diferentes canais de vendas e plataformas de entrega, possibilitando um atendimento mais ágil e eficiente. A chave para o sucesso está em oferecer uma experiência de compra fluida, onde o cliente possa transitar entre os canais físicos e digitais de forma transparente”.

Omnichannel e sua aplicabilidade em farmácias

Oferecer ao consumidor opções diversas que ofereçam mais conforto e praticidade na hora da compra inclui estar disponível em diversas frentes, sem que as informações se percam ou entrem em conflito. Fátima Merlin destaca alguns exemplos de ações, dentro do conceito de Omnichannel, que visam ampliar e melhorar as experiências de compra na farmácia. Estão entre elas:

- **Click & Collect:** O cliente adquire produtos pelo site ou aplicativo da farmácia e retira na loja física mais próxima, reduzindo custos logísticos e garantindo conveniência.
- **Prescrição Digital Integrada:** Médicos prescrevem medicamentos digitalmente, e os consumidores podem comprá-los diretamente pelo site ou aplicativo da farmácia, com opções de entrega ou retirada.
- **Atendimento Unificado:** Chatbots e consultores atendem pelo whatsapp, redes sociais e telefone, garantindo

continuidade no atendimento independente do canal utilizado, unificando o atendimento.

- **Personalização de Ofertas:** com base no histórico de compras e comportamento, a farmácia pode sugerir produtos e promoções personalizadas via e-mail, SMS ou aplicativos.

“Como resultado observamos um aumento significativo nas vendas que pode chegar a 30%, em volume e valores, nos consumidores que utilizam mais de um canal para sua jornada de

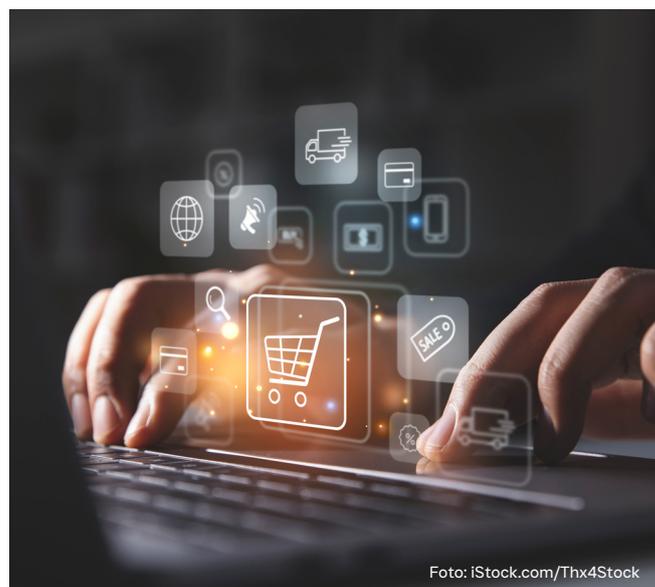


Foto: iStock.com/Thx4Stock

Como resultado observamos um aumento significativo nas vendas que pode chegar a 30%, em volume e valores, nos consumidores que utilizam mais de um canal para sua jornada de compras.

compras. Detectamos também maior recorrência nas compras, o que gera maior retenção e fidelização através da experiência fluida e conveniente. A integração de canais também permite melhor gestão de estoque, reduzindo desperdícios e otimizando a reposição de produtos. Eu diria que a Omnicanalidade não é mais um diferencial, mas uma necessidade estratégica.”, esclarece Fátima Merlin.

Consumidor, seus desejos e novas demandas

Um amplo leque de possibilidades é aberto a partir da popularização do uso de ferramentas digitais que permitem um acesso maior e mais rápido no que se refere ao reconhecimento dos desejos e hábitos do consumidor, não só de uma forma geral, mas também especificamente do consumidor de determinada região ou mesmo o perfil do frequentador de uma loja, especificamente. Utilizar essas valiosas informações de maneira efetiva direciona ações que impulsionam a capacidade de vendas, personaliza o atendimento, aumenta a fidelização e melhora a experiência de compra.

Mas como o consumidor está reagindo a essas ações? Em resposta a essa questão, Edison Tamascia declara que “a percepção do consumidor sobre a digitalização das farmácias é bastante positiva, especialmente quando ela oferece conveniência, agilidade e



“Eu diria que a Omnicanalidade não é mais um diferencial, mas uma necessidade estratégica”

Fátima Merlin, consultora de Varejo e Shopper Marketing.

personalização. Para muitos consumidores, a digitalização facilita o acesso aos produtos e serviços, melhora o atendimento e torna a experiência de compra mais eficiente e satisfatória. A integração de canais físicos e digitais proporciona ao cliente maior flexibilidade, permitindo que ele escolha a forma mais conveniente de realizar suas compras, seja por meio de uma loja física ou online. A possibilidade de realizar compras no e-commerce e retirar na loja, ou de fazer compras diretamente na farmácia e contar com a entrega rápida, são exemplos de como a farmácia pode melhorar a experiência do consumidor. Além disso, personalizar ofertas e recomendações é um fator importante para estreitar o relacionamento entre a farmácia e o cliente, tornando a experiência de compra mais relevante e personalizada. O consumidor sente-se valorizado quando as farmácias entendem suas necessidades e oferecem soluções sob medida, o que pode resultar em maior fidelização e satisfação”.

Antialérgicos e antigripais, a farmácia respira melhor!

Foto: iStock.com/Esther Pueyo

Com a chegada do inverno e o aumento da incidência de várias enfermidades relacionadas à saúde respiratória, a farmácia oferece uma ajuda preciosa, na busca de mais qualidade de vida



Respirar bem, sem obstruções ou dificuldades, pode não ser tarefa fácil para uma grande parte da população que sofre com algum tipo de adoecimento do trato respiratório, situação que pode ser ocasional para alguns, e frequente ou até crônica em muitos casos. Gripe, resfriado, reações alérgicas, rinite e sinusite são distúrbios comuns à grande maioria das pessoas e causam, normalmente, desconfortos como espirros, obstrução nasal, prurido, coriza, irritação nos olhos e vários outros sintomas.

Causadas por microorganismos que circulam por todos os lugares, atingem principalmente as pessoas com maior

predisposição a desenvolver problemas respiratórios e podem ser agravadas por aspectos genéticos, tabagismo e qualidade do ar. As doenças que envolvem o trato respiratório afetam aproximadamente 25% da população mundial, de acordo com dados divulgados pela OMS (Organização Mundial de Saúde), e cerca de 30% da população brasileira convive com os sintomas provocados por rinite alérgica em algum grau de intensidade, de acordo com dados obtidos pela Asbai (Associação Brasileira de Alergia e Imunologia).

Na farmácia, antialérgicos, ou anti-histamínicos, chegam à terceira geração e junto com os Antigripais surgem nas pesquisas como os MIPs (Medicamentos Isentos de Prescrição) de maior venda no Brasil na última década. “O mercado de medicamentos OTC (Over the Counter) deve crescer a um CAGR de 3,49% durante o período de previsão, que vai de 2024 até 2029. A crescente inovação de produtos dos principais players do mercado apoia o crescimento em todo o período de previsão. Espera-se que o segmento de produtos para tosse, resfriado e gripe testemunhe um alto crescimento”, de acordo com informações de pesquisa desenvolvida e divulgada pela Mordor Intelligence.

Sazonalidade e a aproximação do Inverno

A queda de temperaturas, que tem seu auge com a chegada do inverno, requer proteção e tratamento principalmente quando pensamos em doenças respiratórias. Nos últimos anos, pesquisas apontam um impacto positivo nas vendas nesse período em diversas categorias, nas mais diversas regiões do Brasil.

Para Marco Antonio Teixeira, Diretor Executivo de Comercial, Medicamentos Isentos de Prescrição e Dermocosméticos do Aché Laboratórios, “historicamente, a queda de temperatura e a chegada do inverno impactam positivamente as vendas de medicamentos, especialmente nas categorias voltadas ao tratamento e prevenção de doenças respiratórias. Entre as mais beneficiadas, podemos destacar:



Foto: iStock.com/decade3d

As doenças que envolvem o trato respiratório afetam aproximadamente 25% da população mundial

Fonte: OMS (Organização Mundial de Saúde)

Respirar bem, os queridinhos da farmácia!

 CLIQUE AQUI

- **Antigripais, antitérmicos e analgésicos:** com o aumento de casos de gripes e resfriados, cresce a busca por medicamentos para alívio dos sintomas.
- **Vitaminas e suplementos:** o consumo de vitamina C e complexos vitamínicos tende a aumentar, impulsionado pela busca por reforço da imunidade.
- **Antibióticos:** doenças respiratórias mais severas, como infecções bacterianas, levam a um crescimento na prescrição de antibióticos.
- **Antialérgicos:** o tempo seco, locais mais fechados e as variações de temperatura aumentam os casos de alergias respiratórias, elevando a demanda por anti-histamínicos”.

Marco Antônio Teixeira ainda complementa, “o impacto positivo nas vendas reflete um comportamento recorrente do consumidor, que se torna mais atento à saúde nessa estação. Além disso, ações promocionais e campanhas educativas contribuem para conscientizar a população sobre a importância da prevenção e do tratamento adequado”.

Medicamentos eficazes, para todos!

As doenças respiratórias definidas como “agudas” atingem principalmente as vias aéreas superiores, têm duração e tratamento de curto prazo, e incluem a gripe, resfriado e sinusite. As definidas como “crônicas” surgem com mais frequência exigindo prevenção e tratamento constante, estão entre elas a rinite alérgica, asma e doença pulmonar obstrutiva crônica (DPOC), entre outras. A rinite alérgica pode ser considerada a doença de maior prevalência entre as doenças respiratórias crônicas e apesar de não ser a de maior gravidade, afeta de forma significativa as atividades do dia a dia e a qualidade de vida. O acompanhamento médico é fundamental em todos os casos, para um diagnóstico preciso e tratamento eficiente.

Para as crianças, que podem apresentar crises alérgicas desencadeadas por mudanças de rotina simples como frequentar novos ambientes, em viagens ou no contato com animais de estimação, produtos específicos são desenvolvidos com foco na eficácia do desempenho e na facilidade de consumo. “Nossa linha



Foto: iStock.com/DzoPhotography

Cerca de 30% da população brasileira convive com os sintomas provocados por rinite alérgica em algum grau de intensidade

Fonte: Asbai (Associação Brasileira de Alergia e Imunologia)

Antialérgicos, quais os tipos?



Allegra Pediátrico traz alívio rápido da alergia, sem causar sono, isso significa que não prejudica o desempenho escolar das crianças, deixando-as conectadas com o aprendizado. Alivia sintomas como nariz escorrendo, olhos lacrimejando e coceiras, em versões com seringa e copinho. Oferece 12 horas de alívio, com nova fórmula sem parabeno e lactose”, esclarece a Sanofi Brasil.

Na categoria de Genéricos, muito expressiva quando analisamos sua representatividade e importância no volume de vendas, a busca de produtos cada vez mais eficazes impulsiona a indústria a buscar caminhos sempre inovadores. “Seguindo nosso propósito de promover bem-estar e saúde à todos os brasileiros, democratizamos o tratamento de gripes e resfriados lançando o primeiro medicamento genérico que associa descongestionante e antialérgico em sua composição”, afirma Jeandre Cohen, diretor executivo a Neo

O mercado de medicamentos OTC (Over the Counter) deve crescer a um CAGR de 3,49% durante o período de previsão, que vai de 2024 até 2029

Fonte: Mordor Intelligence

Química, unidade de Similares e Genéricos da Hypera Pharma. Seus diferenciais também incluem ação rápida para combater a congestão nasal e coriza, que surgem durante gripes, resfriados, rinites e sinusites, são livres de corantes e parabenos, e têm sabor de uva, facilitando a ingestão em todas as faixas etárias. “Investimos continuamente em novas moléculas e em conscientização para que a população tenha à disposição opções mais acessíveis de medicamentos”, conclui Jeandre.

Você encontra no GrupoSC



ALLEGRA PED 6MG/ ML 150ML C/SER
Cód. SC 100152
Cód. PP 100117



DECONGEX PLUS C/12 COMP NOVO
Cód. SC 113217
Cód. PP 400383

BENEGRIP 500MG C/20 COMP
Cód. SC 102866
Cód. PP 401988



REDOXON 1G EFV C/10 COMP - NOVO
Cód. SC 198457
Cód. PP 401107

RINOSORO SIC SPRAY 50ML
Cód. SC 193151
Cód. PP 401130



ALLEGRA® (cloridrato de fexofenadina). Indicações: é um anti-histamínico destinado ao tratamento das manifestações alérgicas, tais como sintomas de rinite alérgica (incluindo espirros, obstrução nasal, prurido, coriza, conjuntivite alérgica) e urticária (erupção avermelhada e pruriginosa na pele). MS: 1.8620.0010. **BENEGRIP** (dipirona monoidratada, maleato de clorfeniramina, cafeína) Indicações: tratamento sintomático da gripe e resfriado. MS: 1.7817.0092. **RINOSORO** (Cloroeto de Sódio) Indicações: O Rinosoro é uma solução nasal estéril isenta de conservante destinada como fluidificante, descongestionante e umidificante nasal. Auxilia no tratamento de outras patologias respiratórias tais como rinite alérgica, rinosinusite, sinusite, gotejamento pós-nasal. Pós-operatório de cirurgia rinosinusal. MS: 1039405260025. **Decongex Plus** (maleato de bronfeniramina + cloridrato de fenilefrina) Indicações: Decongex Plus é um medicamento indicado para adultos, cuja formulação é composta por um descongestionante (desentupimento) nasal de efeito rápido e um antialérgico, que controlam e reduzem os sintomas relacionados à gripe, ao resfriado, à rinite e à sinusite (doença que afeta as cavidades existentes ao redor do nariz), alérgicas ou não, além de diminuir o excesso de secreção (coriza). MS: 1.0573.0231. **SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.**

Consulte a disponibilidade no Santacruz Digital e no ePan



blondor

DESCOLORANTE

**CLAREAMENTO
RÁPIDO PARA VOCÊ
VIVER O MELHOR
DE CADA MOMENTO**



- ✦ **MARCA REFERÊNCIA
NA CATEGORIA**
- ✦ **PIONEIRA NO MERCADO
BRASILEIRO DESDE 1968**

- ✦ **FRAGRÂNCIA
DE CAMOMILA**
- ✦ **CLAREIA ATÉ
5 TONS**





KOLESTON COM VOCÊ DO INÍCIO AO FIM

#CONFIANOPROCESSO

COR E BRILHO
INTENSO POR
ATÉ 10 SEMANAS



**SOFT
COLOR**
by natural instincts
SEM AMÔNIA

É COR,
É BRILHO,
É **TU
DO**



ATÉ 4 SEMANAS
DE COR E BRILHO
RADIANTES

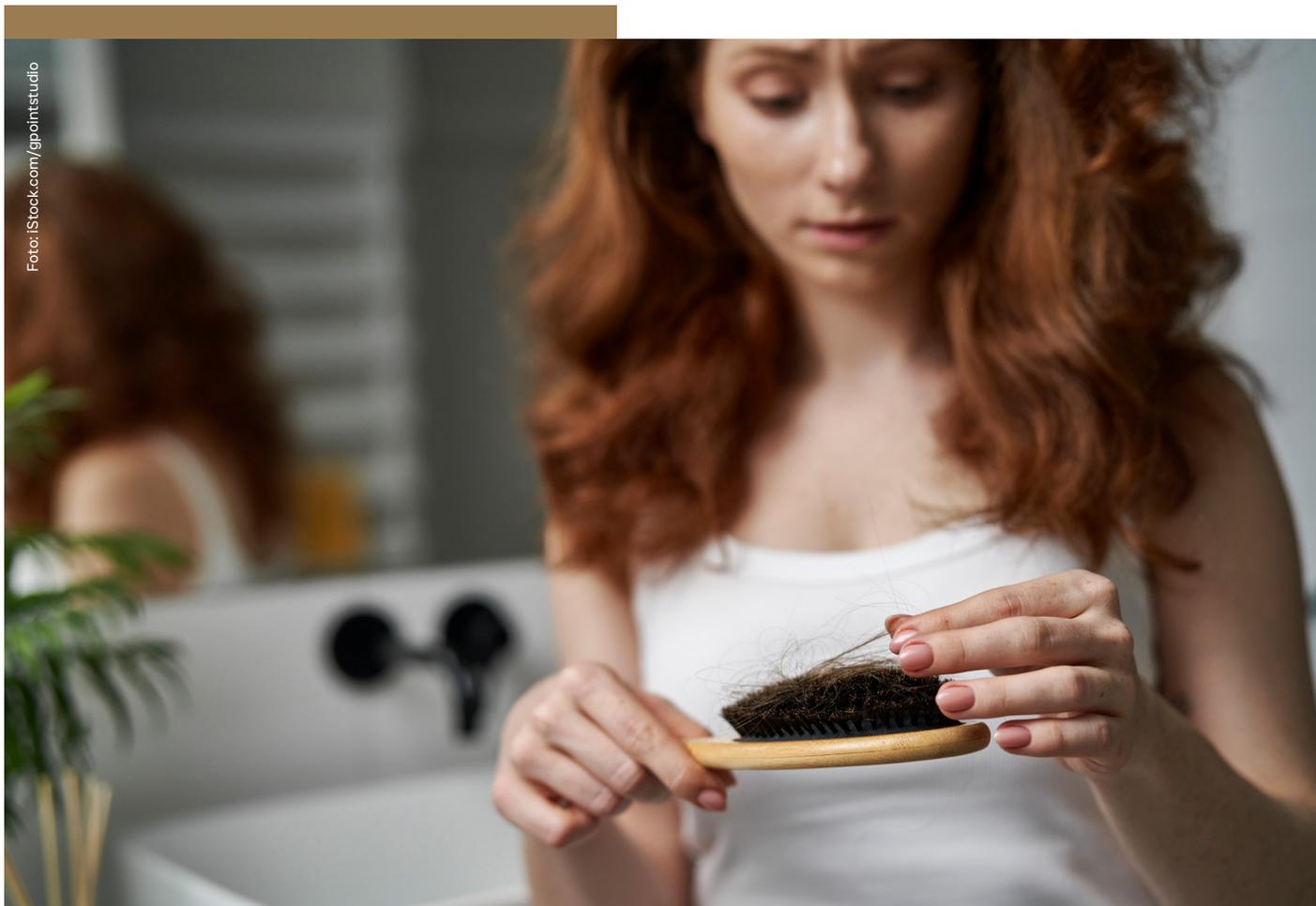


Foto: iStock.com/gpointstudio

Queda de Cabelo, um grande desafio

Tema relevante para saúde física e mental, medicamentos e cosméticos se unem na busca de produtos eficazes e acessíveis

A Queda de Cabelo deixou de ser um assunto relevante apenas no universo masculino nos últimos anos, passando a ser observada e discutida também entre as mulheres, que apresentam o problema em algumas fases da vida. O impacto emocional gerado pelo aumento significativo de perda de fios deve ser levado em conta e é destaque entre os motivos que levam homens e mulheres a procurar um médico dermatologista, em busca de um diagnóstico preciso e tratamento eficaz.

A Alopecia Androgenética, popularmente chamada de calvície, é mais comum entre os homens e tem sua origem em fatores genéticos. Com início na adolescência, em um processo lento e que pode levar anos, faz com que a cada ciclo de nascimento de novos fios estes fiquem mais finos, deixando os cabelos mais ralos e, com o passar do tempo, o couro cabeludo mais aberto. Nos casos de Alopecia Areata, que é a queda de cabelo em áreas arredondadas específicas do couro cabeludo, a ação é rápida e pode ter origem em fatores genéticos e/ou imunológicos, em casos que atingem em sua maior parte menores de 20 anos e, normalmente, tendem a regredir espontaneamente.

A chamada “queda de cabelo ocasional” é a ocorrência mais comum, e é definida por um aumento no volume de fios perdidos diariamente após um período de maior estresse, algum tipo de desequilíbrio hormonal (menopausa e pós-parto, por exemplo) ou alguma deficiência nutricional, entre muitas outras causas. Essa perda aumentada de fios pode acontecer por um período de 3 a 4 meses após o evento que a desencadeou, e a perda que gira em torno de 50 a 100 fios por dia em um período normal, de acordo com o Ministério da Saúde, pode triplicar em um período de crise.

A indústria, atenta aos movimentos na área de saúde, vem inovando e adicionando ativos dermatológicos importantes em produtos destinados a ajudar, trabalhando em sintonia com os principais medicamentos desenvolvidos e já à disposição, na prevenção e tratamento, atuando em diversas frentes no combate aos problemas capilares.

**Produtos especiais
para os cabelos,
na farmácia**



Cabelos, um interesse real e amplo

O Brasil figura entre os maiores consumidores de produtos para cabelos no mundo. Pesquisa divulgada pelo Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) revela que “prevê-se um aumento na penetração de tratamentos capilares, como cuidados com o couro cabeludo e produtos para queda de cabelo, que costumam ter um preço mais alto, mas que estão se tornando mais populares entre os consumidores. A principal preocupação é com queda de cabelos (58%), seguido por cabelos danificados (54%) e problemas no couro cabeludo (42%)”.

Referência em pesquisa e dedicação intensa a produtos que somam ativos a cosméticos, o Grupo Pierre Fabre - Ducray Science Dermatologique destaca que “a inovação é a nossa prioridade. Nos últimos anos, nossos laboratórios desenvolveram uma linha completa de produtos para queda de cabelo, para um tratamento In & Out apropriado. No caso de estresse, fadiga, deficiência nutricional ou gravidez, sugerimos uma rotina simples para nutrir o cabelo por dentro e estimulá-lo por fora. Nossas equipes de especialistas estão comprometidas a

ir além do desenvolvimento de Creastim Reactiv Loção Antiqueda, que possui fórmula inovadora, atua no bulbo capilar e na qualidade da queratina da fibra capilar. O Tetrapeptídeo impulsiona o crescimento e ao ser combinado com a Creatina ajuda a estimular a fase de crescimento. O complexo de vitaminas B5, B6 e B8 fortalece a estrutura capilar. Tem fórmula vegana, com textura leve e rápida absorção”.

Visando tornar os produtos cada vez mais eficazes e acessíveis, marcas já consolidadas no mercado atualizam suas fórmulas, potencializando seus produtos para diversificar funções e ajustar seu uso a cada necessidade. Pioneiros em pesquisa e com expertise em produtos para cabelo, a Unilever declara que, “estamos usando a ciência e a tecnologia mais recentes e priorizando inovações que podemos escalar para impulsionar o crescimento da categoria e o desenvolvimento do mercado”, e acrescenta, “nossa linha Clear Derma Solutions Antiqueda traz soluções para o couro cabeludo e cabelo inspirada em técnicas de cuidados com a pele e no uso de ingredientes ativos. Com tecnologia Follilock, purifica profundamente e age diretamente no folículo capilar aumentando a fixação dos fios e diminuindo a queda, protegendo o couro cabeludo dos danos oxidativos. Sua fórmula é potencializada com vitaminas antioxidantes A, C, E e B3, sem parabenos ou corantes”.

Suplementos e Vitaminas, na busca de cabelos saudáveis

A deficiência no consumo ou absorção de vitaminas diárias pelo organismo pode gerar ou agravar o enfraquecimento dos fios e a perda capilar. Algumas vitaminas são fundamentais e podem ajudar muito quanto ao objetivo de ter cabelos fortes e volumosos.

“Nossa equipe médica especializada une conhecimento, pesquisa e ética para criar soluções que impactam positivamente a vida das pessoas. Imecap Hair Gummy é um suplemento alimentar em forma de goma, repleto de vitaminas essenciais para fortalecer e promover o crescimento de cabelos. Sua fórmula rica em nutrientes como o Colágeno Hidrolisado, Vitamina A e Biotina ajuda a reduzir a queda de cabelo, mantendo-os mais saudáveis. Tem sabor de frutas vermelhas, é zero açúcar, sem glúten e sem lactose”, ressalta o Grupo FQM.

Movido pela preocupação com bem-estar, autocuidado e prevenção, e devido à dificuldade, em muitos casos, em manter uma dieta balanceada e saudável, o mercado de Suplementos e Vitaminas no Brasil tem mostrado resultados e

A principal preocupação é com queda de cabelos (58%), seguido por cabelos danificados (54%) e problemas no couro cabeludo (42%)”.

Fonte: Sebrae (Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas)

projeções muito positivas nos últimos anos. Neste cenário, o Grupo Pierre Fabre - Ducray Science Dermatologique destaca que “Anacaps Activ+ é um suplemento alimentar em cápsula que auxilia no crescimento, fortalecimento e manutenção dos cabelos, deixando-os mais saudáveis e resistentes. Sua fórmula contém Ferro, Zinco, Selênio e Molibdênio, assim como um complexo com 6 Vitaminas B, C e E. Biotina (Vitamina B8), Zinco e Selênio ajudam a manter os cabelos saudáveis, vitamina B6 contribui para a síntese adequada da cisteína e ajuda a manter a atividade hormonal normal e Selênio, Zinco e vitaminas C, B2 e E ajudam proteger as células do estresse oxidativo. Nosso suplemento alimentar ajuda a dar ao cabelo densidade, volume e força, preserva o bulbo capilar e melhora a resistência do cabelo”.



Vitaminas, fios cheios de saúde e vitalidade



Algumas vitaminas são fundamentais e podem ajudar muito quanto ao objetivo de ter cabelos fortes e volumosos

Você encontra no GrupoSC



DOCTAR FORCE CAPS C/30 COMP
Cód. SC 716707
Cód. PP 720564



PANTOGAR C/30 CAPS
Cód. SC 197830
Cód. PP 102674



EXIMIA FORTALIZE KERA D 30COMP
Cód. SC 708306
Cód. PP 710660



SH CLEAR QUEDA CONTROL 400ML
Cód. SC 707694
Cód. PP 710239



IMECAP HAIR C/ 30 CAPS DURA
Cód. SC 708226
Cód. PP 710532

PANTOGAR (queratina + cistina + associações) Indicações: Pantogar® exerce um efeito positivo sobre o crescimento dos cabelos e das unhas, assim como sobre a cor dos cabelos. Pantogar® é indicado na perda de cabelos por motivos inespecíficos. Alterações na estrutura de cabelo (cabelo enfraquecido, fino, quebradiço, sem vida, opaco e sem cor), cabelos danificados pela luz do sol e radiação UV, prevenção do aparecimento de fios brancos. Desordens no crescimento das unhas (unhas fracas, quebradiças, rachadas e pouco maleáveis). MS: 1.0974.0196. **SE PERSISTIREM OS SINTOMAS, O MÉDICO DEVERÁ SER CONSULTADO.**

Consulte a disponibilidade no Santacruz Digital e no ePan

Hidratante Corporal, em todas as estações

Fundamental para a saúde da pele, é item indispensável na rotina de autocuidado e destaque de uma categoria em alta, o ano todo

As estações se alternam, e nessa transição do clima mais quente para o clima mais frio o interesse em algumas categorias de produto sofre modificações, em função das necessidades que cada estação impõe às rotinas de autocuidado. Mas esse não é o caso dos Hidratantes Corporais, cada vez mais inseridos nas rotinas de skincare, continuam protagonistas, independente da estação.

Depois dos cuidados necessários e impostos pelo Verão, a pele pode se tornar mais seca e sensível pelo contato com o ar seco e frio do Inverno, desidratando a camada lipídica protetora da pele e causando desconfortos como descamação e vermelhidão. Áreas como cotovelos, joelhos, pés e mãos pedem atenção especial e produtos apresentados pela indústria oferecem versões de Hidratantes desenvolvidos especialmente para obter a melhor performance, para cada tipo de pele.



Na farmácia, prateleiras pedem muita variedade quando falamos em texturas e aromas, especialidades e ativos, sempre apresentando inovações e lançamentos de uma indústria que investe pesado em linhas de produtos que sejam cada vez mais amplas, especialmente quando falamos em tipos de pele e das demandas de um consumidor sempre em busca de novas experiências de compra.

Prepare seu PDV explorando todos os sentidos, explore a visão, na beleza, cores e formatos das embalagens e sendo criativo na disposição dos produtos, explore o olfato, criando uma atmosfera com um amplo leque de aromas e perfumes e explore o tato, oferecendo a possibilidade de experimentar texturas e sensações diferentes quando cada produto é utilizado. Produza uma nova experiência de compra e impulse suas vendas.

Cuidados com a pele, um assunto de mercado

Um mercado que segue aquecido e que deve manter os bons números pela sazonalidade do inverno, principalmente nas regiões sul e sudeste, e pela continuidade do clima quente, nas regiões norte e nordeste, têm dados relevantes divulgados por pesquisa desenvolvida pela Mordor Intelligence, que revela que “o tamanho do mercado brasileiro de produtos de beleza e cuidados pessoais foi estimado em US\$33,14 bilhões em 2024, devendo atingir US\$44,03 bilhões até 2029, crescendo em um CAGR (taxa de crescimento anual composta) de 5,85% no período de previsão (2024 a 2029). O crescimento da indústria de cuidados com a pele pode ser atribuído à posição distinta que ocupa dentro de uma série de tendências, incluindo a crescente procura de produtos de autocuidado e de promoção à saúde, o interesse em estabelecer rotinas, a capacidade das redes sociais para informar os consumidores mais rapidamente e, mais notavelmente, a capacidade única das novas tecnologias para simplificar as opções involuntariamente complexas que os clientes têm quando interagem com marcas de cuidados com a pele”.

A partir da movimentação e ações estabelecidas pela indústria, observada no mesmo estudo, a Mordor Intelligence acrescenta, “a inovação continua a impulsionar as vendas de produtos de beleza e cuidados pessoais nos últimos anos. À medida que diversas marcas importantes anunciam atualizações em suas principais marcas, com foco em novas fórmulas e principalmente em novas embalagens, os principais players estão se concentrando em inovação de produtos”.

Hidratantes especiais, para cada tipo de pele

Manter a hidratação, com produtos adequados para cada necessidade, previne e trata problemas que podem interferir diretamente na saúde geral da pele. Alguns benefícios trazidos pela hidratação são:

- **melhora da textura da pele:** a utilização do produto adequado proporciona maciez, suavidade e luminosidade.
- **alívio de desconfortos:** ajuda a aliviar a descamação, vermelhidão, sensibilidade e aspereza, características de uma pele ressecada.
- **proteção contra agentes externos:** a pele hidratada é mais resistente à ação da poluição, radiação solar e outros agentes que podem causar manchas e irritações.
- **combate ao envelhecimento precoce:** o fortalecimento da barreira cutânea, a elasticidade e a firmeza da pele ajudam a prevenir o envelhecimento precoce.

A importância na escolha do tipo de produto a ser utilizado, partindo da necessidade única de cada pele e rotina de beleza, precisa ser bem observada. Com expertise no desenvolvimento de produtos de cuidado para a pele, o Time Institucional Nivea destaca que “não podemos esquecer da hidratação, cuidado fundamental para manter a integridade e equilíbrio da pele.



O tamanho do mercado brasileiro de produtos de beleza e cuidados pessoais foi estimado em US\$33,14 bilhões em 2024, devendo atingir US\$44,03 bilhões até 2029, crescendo em um CAGR (taxa de crescimento anual composta) de 5,85% no período de previsão (2024 a 2029)

Fonte: Mordor Intelligence





Hidratação e os tipos de pele



Claro que este é um passo que deve ser mantido na rotina diária, independente da estação, e muitas vezes é um passo que acaba sendo descartado pelo mito de aumentar a oleosidade da pele quando, na verdade, acaba ajudando a manter o seu equilíbrio. Vale lembrar sempre que a oleosidade se refere ao excesso de produção de sebo, enquanto a hidratação corresponde a quantidade de água retida na pele. Uma hidratação eficiente também ajuda a evitar e acalmar irritações e vermelhidão, uma vez que fornece os ativos necessários para a reconstrução da barreira cutânea. Vista tamanha importância, a Nivea possui um vasto portfólio de produtos que atendem diferentes necessidades e tipos de pele. Sua linha de Hidratantes oferece multibenefícios e atendem a praticidade do dia a dia, sem contar sua acessibilidade”.

Hidratação, suas nuances e texturas

Pesquisa e inovação transformam e adaptam os Hidratantes Corporais para proporcionar benefícios específicos para cada necessidade. Novas texturas, inclusão de ativos, facilidade de aplicação e absorção, sensação de pele sedosa e perfumada são apenas alguns exemplos oferecidos em produtos que se tornam cada vez mais acessíveis.

Para Neutrogena Brasil essa busca é necessária e constante. “Neutrogena inovou no mercado de autocuidado e beleza ao lançar a linha Hydro Boost que conta com a presença do ácido hialurônico, ativo que se tornou um dos mais cobiçados

**Novas texturas,
inclusão de ativos,
facilidade de
aplicação e absorção,
sensação de pele
sedosa e perfumada
são apenas alguns
exemplos oferecidos
em produtos que
se tornam cada vez
mais acessíveis**

do mundo nos cuidados com a pele e está presente em todos os produtos da linha, que beneficia a pele ao proporcionar hidratação profunda, redução de linhas finas e melhora da elasticidade. Mais quatro produtos pertencentes a essa linha proporcionam uma rotina de cuidados completa, além da versão para o corpo. Além disso, também possuímos produtos corporais para hidratar e tratar peles ressecadas, como a linha Norwegian que contém glicerina, ativos probióticos e a nossa tecnologia exclusiva Triple Lip, que promove 3x mais hidratação. São duas versões, com e sem fragrância, que restauram a barreira cutânea e garantem suavidade profunda”.

Você encontra no GrupoSC

**VULT GEL
HIDRATANTE
FACIAL 100G**
Cód. SC 755940
Cód. PP 723023



**LC NIVEA BODY
MILK 400ML**
Cód. SC 708743
Cód. PP 702387



**BEPANTOL DERMA
HIDRAT CORP
400ML**
Cód. SC 769258
Cód. PP 723327



**NEUTROG
NORWEGIAN 200ML
SEM FRAG**
Cód. SC 716158
Cód. PP 719843



**NEUTROG HIDRA
MATTE 3 EM 1 100G**
Cód. SC 714237
Cód. PP 717980



Foto: iStock.com/Jacob Wackerhausen



VITRINE DE LANÇAMENTOS

Os principais lançamentos do mercado em um só lugar, com as melhores condições!

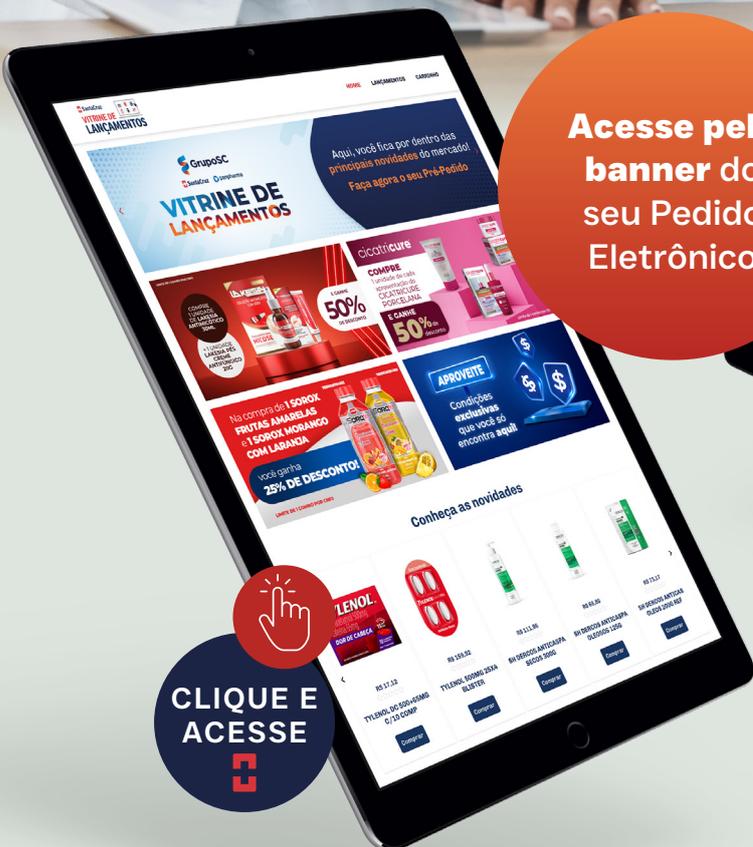
Acesse pelo banner do seu Pedido Eletrônico

CLIQUE E ACESSE

CLIQUE E ACESSE

Compre com condições de pagamento especiais, em apenas um clique!

APROVEITE!



Lançamentos imperdíveis!

Tenha na sua farmácia os lançamentos
que estão em destaque neste bimestre.

COND ELSEVE LI SONHOS 2025 200ML
Cód. SC 769252 | Cód. PP 723324

SH ELSEVE LISO SONHOS 2025 200ML
Cód. SC 769256 | Cód. PP 723326

SERUM LEAVEINELSEV SONHOS 100ML
Cód. SC 768693 | Cód. PP 723345

A linha Elseve Liso dos Sonhos proporciona cabelos lisos,
alinhados e sem frizz por 1 semana.



GARNIER HIDRAT FAC ANTIACNE 85G

Cód. SC 761168
Cód. PP 723228

- > Hidratante facial com ação antiacne.
- > Indicado para todos os tipos de pele, especialmente mistas e oleosas.
- > Hidrata e reduz a oleosidade com 8h de toque seco.
- > Contém Ácido Salicílico, Vitamina C e Niacinamida.
- > Pele fresca, suave e hidratada.

GARNIER HIDRAT FAC ANTISSINAIS 85G

Cód. SC 759040
Cód. PP 723097

- > Hidratante facial com ação antissinais.
- > Indicado para todos os tipos de pele, especialmente mistas e oleosas.
- > Hidrata e reduz a oleosidade com 8h de toque seco.
- > Contém Peptídeos de Colágeno, Vitamina C e Niacinamida.
- > Aumenta a firmeza e a elasticidade da pele.

GARNIER HIDRAT FAC ANTIMANC 85G

Cód. SC 759038
Cód. PP 723095

- > Hidratante facial com ação antimanchas.
- > Indicado para todos os tipos de pele, especialmente mistas e oleosas.
- > Hidrata e reduz a oleosidade com 8h de toque seco.
- > Contém Vitamina C, Ácido Hialurônico e Niacinamida.
- > Suaviza imperfeições e deixa a pele mais lisa e uniforme.



PROT LABIAL OIL ROSE 5,5ML

Cód. SC 769255
Cód. PP 723375

PROT LABIAL OIL PINK ROCK 5,5ML

Cód. SC 769186
Cód. PP 723352

O NIVEA Lip Oil Brilho Nutritivo é um hidratante labial com efeito gloss que promove sensação não oleosa e traz a sensação de lábios volumosos com um acabamento brilhoso.



LISTERINE PRO GENGIVA EXP 250ML

Cód. SC 759788
Cód. PP 723223

LISTERINE® Profissional Gengiva Expert é a fórmula de cuidado bucal mais avançada de LISTERINE®. Com máxima concentração de Zinco, elimina até 99,9% dos germes que causam a gengivite bacteriana e seus sintomas. Na primeira semana de uso, reduz sangramentos em 58%, proporcionando alívio. Sua fórmula exclusiva com 4 óleos essenciais é segura e pode ser utilizada diariamente.

PLP

Sua loja sempre atualizada com os **PRINCIPAIS LANÇAMENTOS** do mercado!

- ✓ Você terá um prazo de 60 dias para pagar.
- ✓ Sua loja sai na frente com os principais lançamentos.
- ✓ Sem custo de adesão ou cancelamento.
- ✓ E ainda tem a garantia da devolução caso não ocorra a venda.

O PLP é uma ferramenta que envia, automaticamente, para os clientes cadastrados, lançamentos com forte mídia ou visitação médica, com até 60 dias para pagar.



Participe!

Faça seu cadastro acessando o site ou por email.

SantaCruz: www.stacruz.com.br
plpsantacruz@stacruz.com.br

Panpharma: www.panpharma.com.br
plppanpharma@panpharma.com.br

 **GrupoSC**

 **SantaCruz**  **panpharma**