



GUIA DA FARMÁCIA

REVISTA DIRIGIDA AOS PROFISSIONAIS DE SAÚDE

MARKETING

Uso de estratégias específicas é de suma importância, uma vez que aborda desde o posicionamento de mercado até a comunicação para compra ou recompra

ENTREVISTA

O presidente da Alcon, Luciano Marques, revela detalhes da estreia da companhia como uma empresa independente, de capital aberto, além da conclusão de sua separação da Novartis

contento

ANO XXVI • Nº319
JUNHO DE 2019

CHECKOUT FARMA

Evento inédito da Contento Comunicação, em parceria com a Distribuidora Andorinha, reuniu varejo e indústria, com o objetivo de oferecer subsídios para que o canal farma possa conhecer todas as etapas da boa performance dessa área tão importante do ponto de venda





OPORTUNIDADE

Proteção intensa para a pele

OS HIDRATANTES E OS ÓLEOS CORPORAIS AJUDAM A PREVENIR E A REMEDIAR O PROBLEMA DE PELE SECA, TÃO COMUM NO INVERNO. ESTA É A ÉPOCA CERTA PARA AUMENTAR AS VENDAS DA CATEGORIA E, CONSEQUENTEMENTE, SEU TÍQUETE MÉDIO

POR LAURA MARTINS

Não somente por estética, mas por saúde, grande parte da população preocupa-se com o aspecto da sua pele. De acordo com a região onde se vive e dos diferentes hábitos rotineiros, a derme pode apresentar aspectos e reações diversas, como o ressecamento, no inverno. Para isso, existem produtos que ajudam a controlar o problema, que tende a ficar tão comum nesta época do ano.

Durante a estação mais fria do ano, a baixa umidade do ar e as temperaturas mais baixas são responsáveis pela diminuição da transpiração

corporal, deixando a pele mais seca. Além disso, os banhos acabam sendo mais quentes, provocando uma remoção da oleosidade natural de forma mais intensa, causando um decréscimo no manto lipídico que retém a umidade.

“A pele tem uma camada mais superficial, que chama camada córnea, que segura o líquido dentro da pele. Tudo o que prejudica essa camada pode deixar a pele seca, pois ela é como se fosse uma barreira de proteção”, explica a dermatologista membro da Sociedade Brasileira de

OPORTUNIDADE

Dermatologia (SBD) e da Sociedade Brasileira de Cirurgia Dermatológica (SBCD), Dra. Luciana Gasques.

Não é difícil saber quando a cútis apresenta ressecamento. O primeiro grande sintoma é a coceira, mas também costuma ser com a aspereza ao toque, falta de viço, aspecto apergaminhado e, por vezes, até descamação em sua superfície. Além disso, pode se irritar facilmente e aumentar a possibilidade de infecções pela perda de sua função de barreira. Algumas doenças estão associadas à pele ressecada, como psoríase e dermatite atópica.

DISPONÍVEIS NO MERCADO

Para ajudar a prevenir e diminuir o problema, existem inúmeros tipos de hidratantes nas prateleiras das farmácias. Os produtos, de acordo com a gerente médica de Mantecorp Skincare, Dra. Mamy Honda, acabam com o problema, pois reparam a barreira cutânea.

“Eles funcionam por meio da reposição de lipídios, que são componentes essenciais para a integridade da pele, do estímulo na produção de proteínas que equilibram o fluxo de água na pele e aumento da coesão entre as células”, explica ela.

Mas antes de escolher o hidratante correto, é preciso que a pessoa tenha o diagnóstico certo. Segundo a Dra. Luciana, se ela está somente com a pele seca por causa do tempo frio ou de banhos quentes, podem ser usados certos tipos de produtos, enquanto alguém com uma doença mais séria que possa causar o ressecamento necessita de hidratantes específicos.

“O hidratante, dependendo da formulação, repõe aquilo que falta para uma pessoa. Como, por exemplo, aqueles que sofrem com a dermatite atópica. Já as pessoas que moram em regiões muito frias e não querem passar hidratante após o banho, podem usar os hidratantes de banho, que devem ser passados durante (e não após) a ducha”, diz ela.

De acordo com a Dra. Mamy, existem basicamente três tipos de hidratantes indicados para cada tipo de pele:

- **Hidratação por meio da oclusão:** reduz a evaporação, impedindo a perda de água no extrato córneo e restabelecendo a barreira cutânea. É indicado para peles mais secas.

- **Hidratação por umectação:** as substâncias do produto “captam” a umidade do ambiente para

VENDAS EM CRESCIMENTO

Ainda que haja um aumento natural nas vendas da categoria de hidratantes e óleos corporais no inverno, é fundamental que os varejistas pensem em estratégias para potencializar os resultados com a categoria. Geralmente, o *shopper* gosta de sentir a textura do produto, então utilizar amostras e testadores – principalmente para novos produtos – pode ser uma boa estratégia para gerar maior envolvimento do cliente com a categoria e aumentar as chances de conversão em vendas.

Explorar *kits* promocionais, embalagens econômicas e realizar ofertas virtuais que estejam bem comunicadas nas lojas também são ações que ajudam a aumentar o tíquete médio e incrementar o faturamento.

Fonte: professora de trade marketing na ESPM e consultora na área, Alice Amigo

utilizá-la na hidratação da região tratada. É indicado para peles oleosas.

- **Hidratação ativa:** há uma combinação de hidratação por oclusão e umectação, em que o produto possui ativos que promovem a reestruturação da função de barreira com ativos que agem na umectação da pele tratada. Normalmente, indicado para peles de normais a secas.

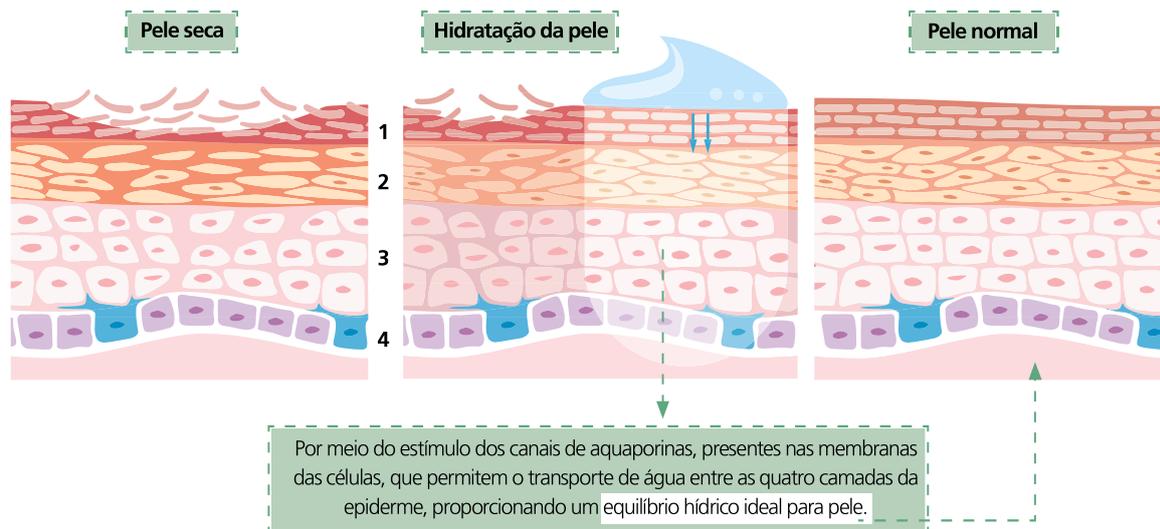
Não tão comuns, mas também úteis, os óleos corporais ajudam de maneira distinta a acabar com o problema de pele seca. “O óleo corporal evita o ressecamento, ele não hidrata. É como se fizesse uma barreira para a camada córnea não perder a água. O hidratante repõe o que a camada córnea já perdeu. É como se o óleo fosse o preventivo e o hidratante fosse um tratamento”, resume a Dra. Luciana.

TUDO EM ORDEM

O aumento das vendas desta categoria passa, necessariamente, pela exposição correta dos produtos. É essencial que os varejistas facilitem a navegação ▶

OPORTUNIDADE

COMO FUNCIONAM OS HIDRATANTES PARA HIDRATAÇÃO INTENSA?



Fonte: gerente médica de Mantecorp Skincare, Dra. Mamy Honda

HIDRATAÇÃO CONTÍNUA

Manter a pele saudável vai muito além de somente usar produtos ocasionalmente. Uma série de cuidados ajuda os pacientes que sofrem com a pele seca. Orientação é fundamental:

- Beber no mínimo dois litros de água por dia.
- Evitar banhos quentes e muito demorados; evitar se ensaboar demais e usar buchas, que também alteram a composição do manto hidrolipídico (hidratante natural produzido pelo organismo) que protege a pele.
- Usar o hidratante logo após sair do banho, com aquele vaporzinho pós-banho, que ajuda na penetração do produto.
- Para peles oleosas e acneicas, evitar hidratante comum no rosto, usar *oil free* nas áreas de maior oleosidade (rosto e tórax).
- Os lábios também costumam ressecar muito no inverno. É importante usar hidratantes específicos para essa região para evitar rachaduras.
- Usar filtro solar diariamente.

Fonte: Sociedade Brasileira de Dermatologia (SBD)

do *shopper* na gôndola, com uma exposição que reflita a árvore de decisão.

De acordo com a professora de *trade marketing* na ESPM e consultora na área, Alice Amigo, o primeiro critério no processo de decisão é a parte do corpo em que o produto será utilizado (corpo, mãos, face). Para a categoria de cuidados corporais, a recomendação é bloquear por tipo de produto (óleos corporais em um bloco e hidratantes em outro) e dentro de cada segmento, separar por marcas e tipo de pele.

“O varejista deve dar mais espaço e melhor acessibilidade aos itens de maior valor agregado com alto giro. Explorar exposições em pontas de gôndola e *displays* em pontos quentes das lojas também são ações recomendadas”, ensina ela.

Além disso, destacar a categoria em pontos quentes do ponto de venda (PDV), com materiais de comunicação e boa visibilidade, ajuda a aumentar as vendas. Fazer parcerias com a indústria para treinamentos da equipe de loja também é uma ação que pode alavancar os resultados. Um time de loja bem treinado e capacitado para esclarecer eventuais dúvidas contribui para uma experiência positiva na loja. 📌