

Государственное автономное профессиональное образовательное учреждение
Республики Башкортостан
«Уфимский медицинский колледж»

ПРЕЗЕНТАЦИЯ

Выпускная квалификационная работа

тема: **Способы продвижения наружных
противовоспалительных и раздражающих
препаратов в аптеке**

Выполнила: Якимова Елена
Александровна
Студентка группы 42 фм
Руководитель: Сагитова Гюльфия
Амировна

Уфа - 2018

Цель дипломной работы

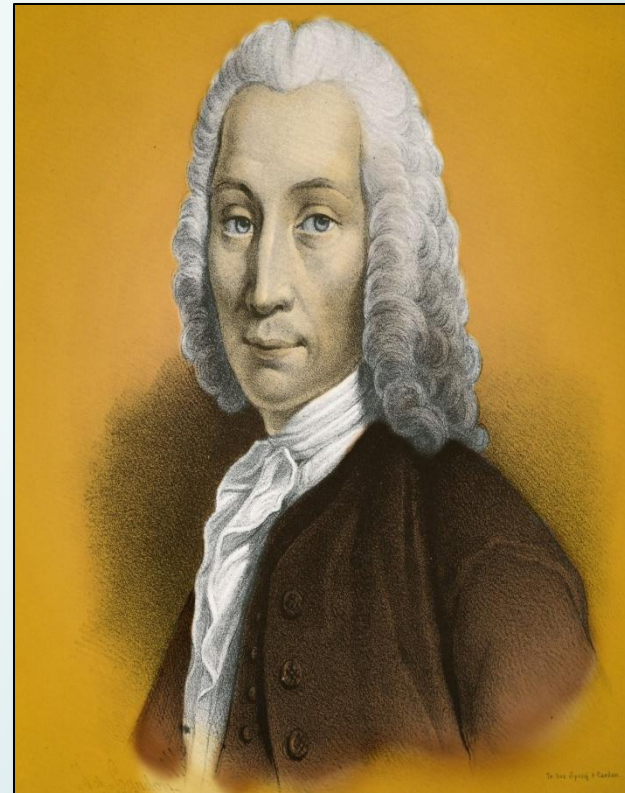
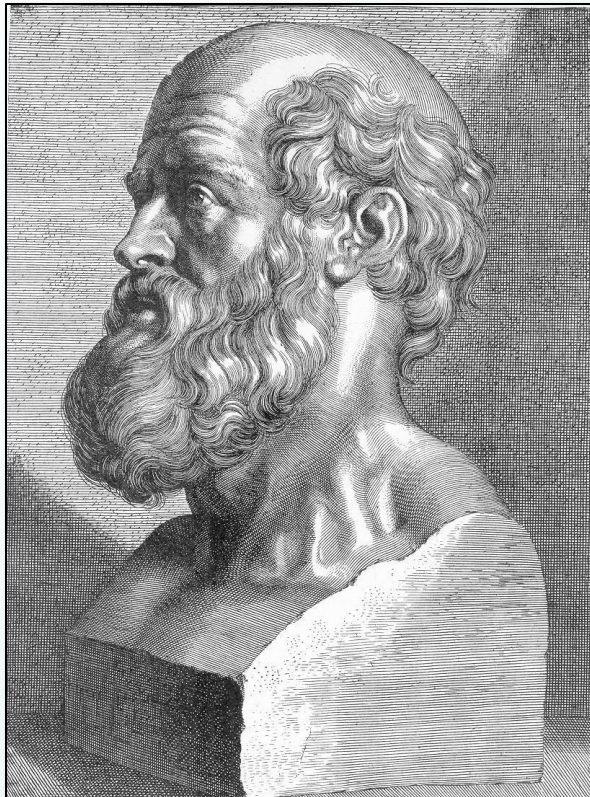
Заключается в рассмотрении способов продвижения наружных противовоспалительных и раздражающих средств в аптеке.

Задачи дипломной работы

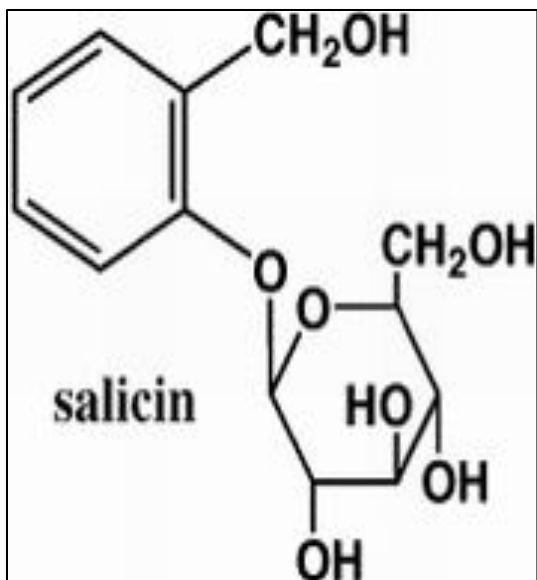
- 1) Систематизировать теоретический материал о наружных противовоспалительных и раздражающих средств в аптеке, их формы выпуска, показания, противопоказания и способы применения.
- 2) Обосновать принципы мерчандайзинга, как способа продвижения товаров.
- 3) Проанализировать продажи наружных раздражающих и противовоспалительных средств в аптеке.

История открытия наружных противовоспалительных препаратов

Наружные нестероидные противовоспалительные и раздражающие препараты занимают одно из первых мест по частоте клинического использования. Это объясняется их действием против боли, воспаления, то есть симптомов, сопровождающих многие заболевания.



История открытия наружных противовоспалительных препаратов



АСПИРИН



**Лекарственные препараты
противовоспалительных и
раздражающих средств**

Ассортимент

**Товарный
остаток**

Зонирование

**Оформление
витрин**

Реклама

Цена

**Рекомендации
фармацевта**



Лекарственные формы наружных противовоспалительных и раздражающих средств



Классификация НПВС

По химическому строению НПВС:

Первая группа - НПВС с выраженной противовоспалительной активностью:

- салицилаты: салициловая кислота
- производные индолуксусной кислоты: индометацин
- производные фенилуксусной кислоты: диклофенак (ортофен, вольтарен)
- оксикамы: пироксикам, мелоксикам (мовалис)
- пиразолидины: фенилбутазон (бутадион)
- производные пропионовой кислоты: ибупрофен
- кетопрофен: (кетонал, фастум гель)
- производные сульфонанилидов: нимесулид

Вторая группа - со слабой противовоспалительной активностью: метамизол, парацетамол, мефенамовая кислота наружно не применяются.

Классификация НПВС

По механизму действия НПВС:

- 1) Неселективные ингибиторы ЦОГ - 1 и ЦОГ - 2
 - Необратимого действия : ацетилсалициловая кислота
 - Обратимого действия: индометацин, диклофенак, пироксикам, теноксикам, лорноксикам, ибупрофен, кетопрофен и т.д.
- 2) Селективные ингибиторы ЦОГ - 2
 - Мелоксикам, нимесулид

Противовоспалительное действие нестероидных противовоспалительных средств во многом обусловлено: уменьшением проницаемости сосудов и улучшением в них микроциркуляции, снижением высвобождения из клеток специальных веществ, стимулирующих воспаление, - медиаторов воспаления.

Лекарственные препараты, содержащие диклофенак



Лекарственные препараты, содержащие диклофенак



Лекарственные препараты, содержащие ибупрофен



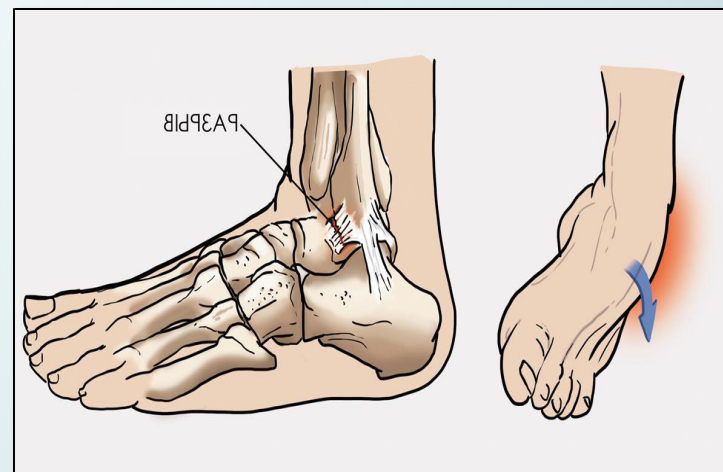
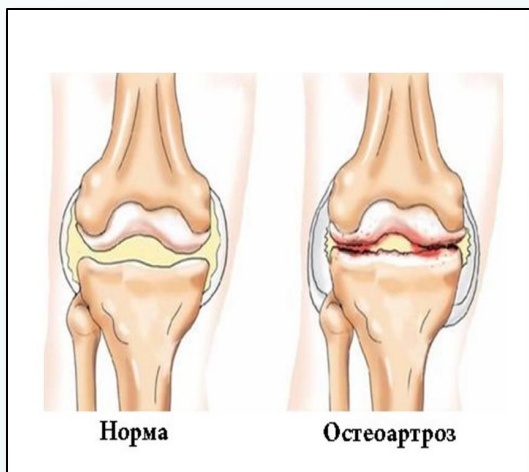
Лекарственные препараты, содержащие кетопрофен



Лекарственные препараты, содержащие кетопрофен



Показания наружных противовоспалительных препаратов



Комбинированные противовоспалительные препараты

Выпускается в виде геля, объемом 50 и 90г.
Действующие компоненты:
гепарин натрия,
декспантенол,
диметилсульфоксид.
Применение: ушибы,
травмы, гематомы, отеки на фоне полученной травмы, воспаления мышц, сухожилий и мягких тканей, воспаление суставов.
Способ применения: втирают массажными движениями, 2-4 раза в сутки.



Комбинированные противовоспалительные препараты

Выпускается в виде крема в тубах объёмом 30, 50, 100 грамм.

В состав входит мелоксикам и настойка из плодов стручкового перца.

Применение: купирование болевого синдрома, посттравматической боли, купирование боли в мышцах и суставах после тяжёлых физических нагрузок.

Способ применения: применяется наружно, 1-3 раза в сутки.



Гомеопатические мази

Местные гомеопатические мази приводят к улучшению обменных процессов, препятствуют разрушению тканей хрящей, активно их восстанавливают и обезболивают.



Противовоспалительные пластыри

Пластыри обладают обезболивающим, противовоспалительным и мышечно-расслабляющим действиями, способствует восстановлению функции опорно-двигательного аппарата.

Кетонал Термо™
Пластырь разогревающий

12-ч

Эффективное облегчение боли:

- в спине
- в плечах

SANDOZ

The image shows the packaging for Ketonal Termo plaster. It features a stylized human figure with glowing red and yellow spots on the back and shoulders, indicating areas of pain relief. The background is a gradient of orange and yellow, suggesting heat. The text is in Russian, highlighting the 12-hour duration and the specific areas where it is effective.

НАНОПЛАСТ ФОРТЕ®
nanoplast forte®

Лечебный
обезболивающий
противовоспалительный

НАНОПЛАСТ ФОРТЕ®
nanoplast forte®

Лечебный
обезболивающий
противовоспалительный
пластырь

Быстрый эффект
Длительное действие
Удобство применения

9-ч

3-ч

The image shows two boxes of Nanoplast Forte plaster. The background is a gradient of blue and purple. Each box features a stylized human figure with red dots on the joints, indicating the application sites. The text is in Russian, describing the product as a therapeutic, analgesic, and anti-inflammatory plaster. The two boxes are labeled with '9-ч' and '3-ч', likely representing different durations of action.

Группы лекарственных средств раздражающего действия

Лекарственные средства, содержащие капсаицин, полученный из плодов стручкового перца



Группы лекарственных средств раздражающего действия

Препараты, содержащие яды пчел, яды змей

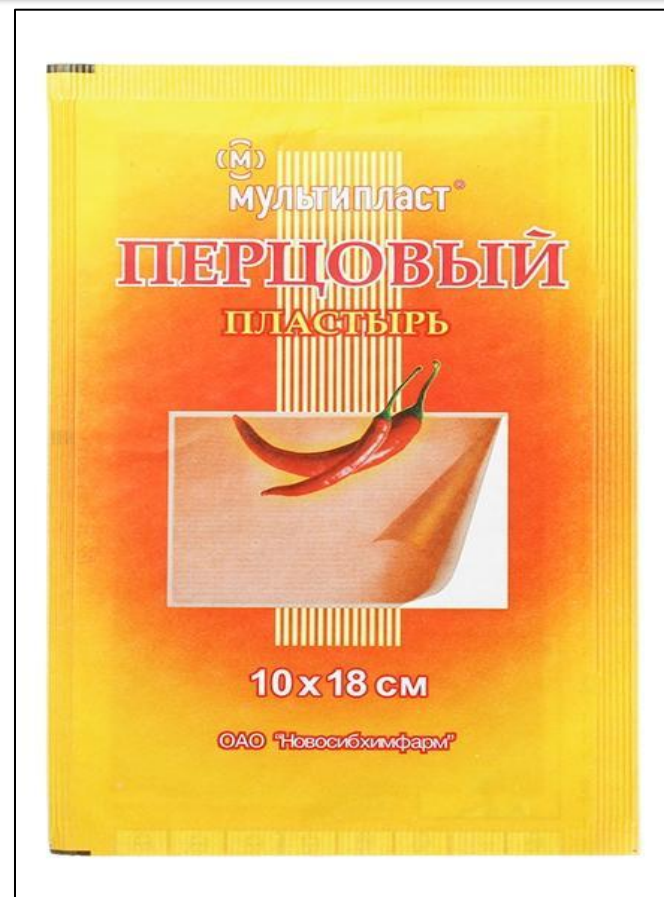


Группы лекарственных средств раздражающего действия

Лекарственные средства с горчицей



Лекарственные средства с экстрактом красного перца



Группы лекарственных средств раздражающего действия

Синтетические средства



Показания отвлекающих, раздражающих, обезболивающих средств

Применяются при:

- - миалгии
- - артралгии
- - невралгии
- - радикулите
- - неврите



Горчичники используют при: бронхите, лечении кашля, ушибах мягких тканей, пневмонии, растяжении связок.

Маркетинг как способ продвижения наружных противовоспалительных и раздражающих средств

- Маркетинг - это особый вид деятельности, который направлен на удовлетворение нужд человека посредством торгового обмена.
- Мерчандайзинг является одним из способов практического маркетинга.

Мерчандайзинг

Мерчандайзинг - один из элементов маркетинга, определяющий методику реализации товаров в торговых точках, эффективность размещения продукции и информационных материалов с целью усиления продаж и стимулирования у покупателей решения о покупке.

Основной принцип мерчандайзинга – все должно быть на виду, доступно, привлекательно и удобно для покупателя.

Особенности выкладки на витрину противовоспалительных и раздражающих средств

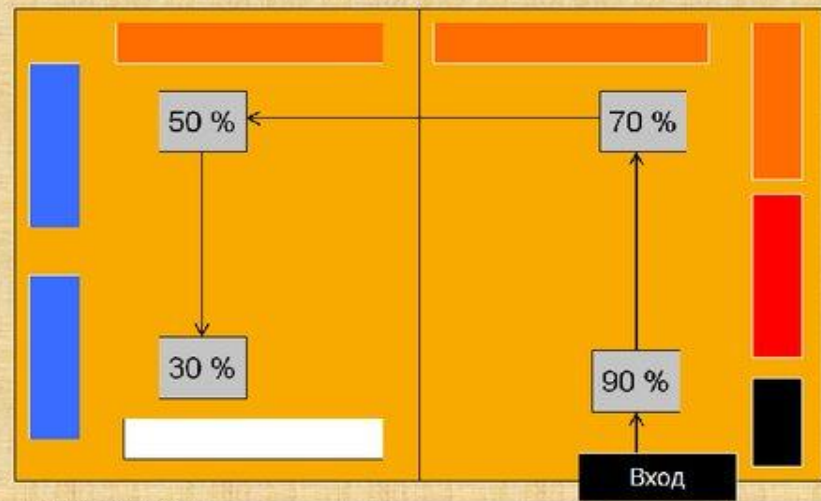
- ✓ «горячая» зона
- ✓ «теплая» зона
- ✓ «холодная» зона

В «горячей» зоне у нас будут находиться товары приносящие наибольшую прибыль: сезонные, широко рекламируемые, наиболее доходные.

В «теплой» зоне мы расположим дорогостоящие витамины, лекарственные препараты не являющиеся сезонными, мази, БАДы, популярную недорогую косметику.

В «холодной» зоне разместим товары, имеющие небольшой, но стабильный спрос (изделия медицинской техники, фиточаи, лекарственные травы, предметы ухода за больными, гигиенические принадлежности), лечебную косметику, товары детского ассортимента.

«Горячие» и «холодные» зоны в аптеке



Основные правила оформления витрин



Витрина на примере аптеки «Фармлэнд»



Витрина на примере аптеки «О2 плюс»

Реклама для привлечения клиентов в аптеку

- Федеральный закон «О рекламе» №38-ФЗ от 26.02.2006г
- Приказ МЗ РФ №647н от 31 августа 2016 г. «Об утверждении правил надлежащей аптечной практики лекарственных препаратов для медицинского применения».
- Реклама в СМИ - на радио, телевидении, в газетах, журналах.



Этапы и последовательность продаж в аптеке

Этапы продажи:

- привлечение внимания
- возбуждение интереса
- желание совершить покупку
- действие



Хранение мягких лекарственных форм

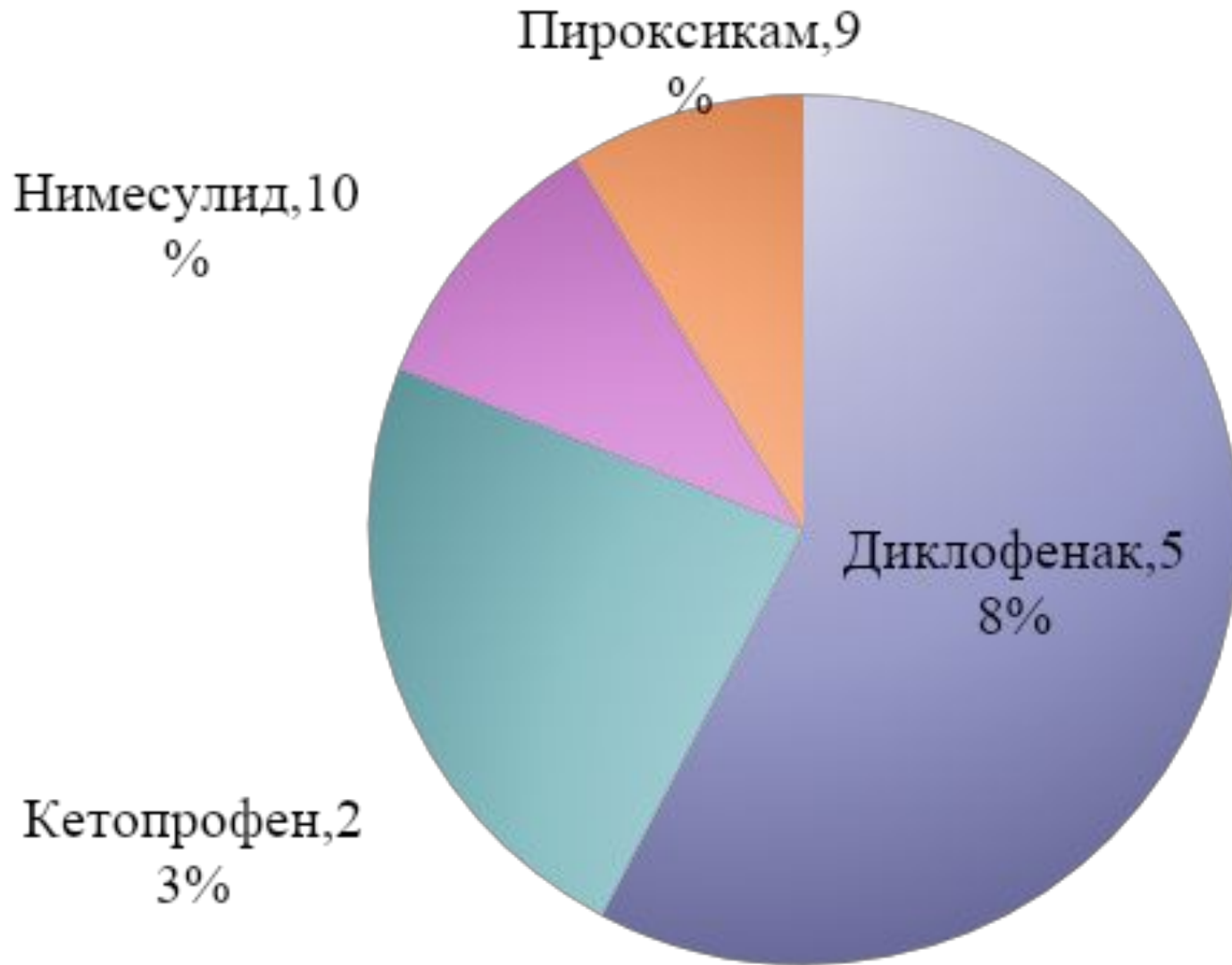
- Фармацевтические компании-производители всегда указывают условия хранения препарата на заводской упаковке.
- Крем, мазь, гель - это форма лекарственного средства, требующая хранения при комнатной температуре (не выше 20°C).
- Если мазь состоит из нескольких компонентов, в нее входит ментол, возможно хранение препарата в холодильнике.
- Мягкие лекарственные формы (мази, пластыри) желательно хранить в более прохладной атмосфере.
- Лекарства должны быть недоступны для маленьких детей.

Влияние цены на продвижение наружных противовоспалительных и раздражающих средств

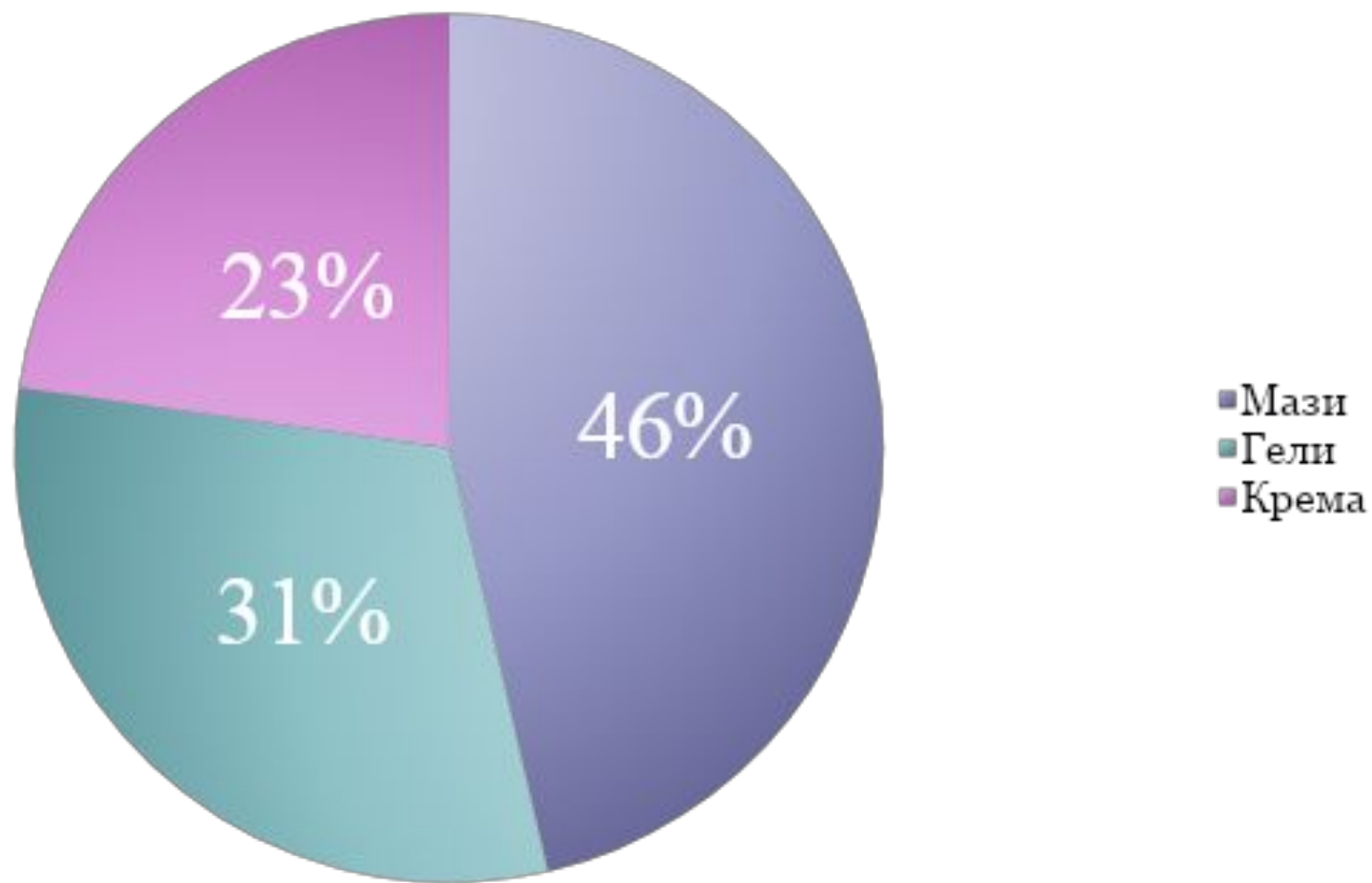
- Способ повышения эффективности продаж - управление границами цен.
- Потребитель рассматривает товар, в частности лекарственные средства, прежде всего как определенный набор свойств: эффективность, безопасность, доступность, цена и др.



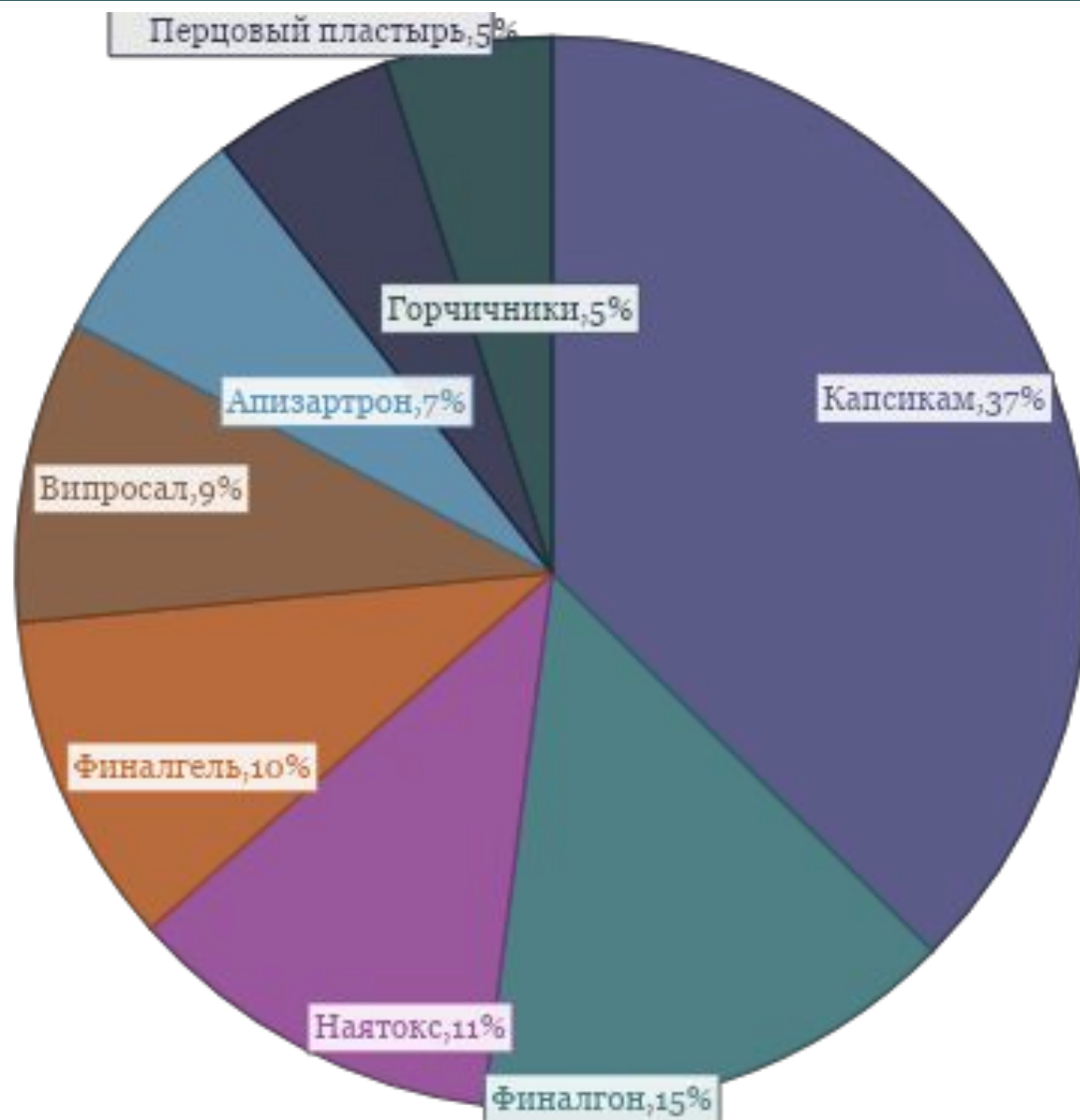
Анализ продаж препаратов, по действующему веществу



Анализ продаж препаратов, по лекарственной форме



Анализ продаж, раздражающих средств



Заключение

Анализ теоретического материала и данные практической деятельности аптеки показывают, что для увеличения продаж наружных противовоспалительных и раздражающих средств, необходимо иметь в аптеке полный и достаточный ассортимент. Рассмотрели лекарственные наружные препараты : диклофенак, кетопрофен, нимесулид, пироксикам. Комбинированные средства, раздражающие средства, на основе яда пчел, змей и т.д. Они должны быть представлены в различных лекарственных формах, для удовлетворения нужд потребителей.

Проделанная работа показала, что на продажи влияет оформление витрин , их размещение внутри аптеки и цена препаратов, но главную роль в продвижении этих средств играет сам первостольник.

Сотрудник аптеки должен хорошо знать ассортимент, уметь предоставлять информацию относительно свойств и эффективности лекарственных средств, располагать сведениями об аналогах, владеть техникой продаж и быть вежливым. Информация проанализированная в работе может быть использована работниками аптек в своей практической деятельности.

Спасибо за внимание!!!

A decorative graphic element consisting of a solid teal horizontal bar that spans the width of the slide. Below this bar, on the right side, there are several horizontal lines of varying lengths and colors, including teal and white, creating a layered, stepped effect.