

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

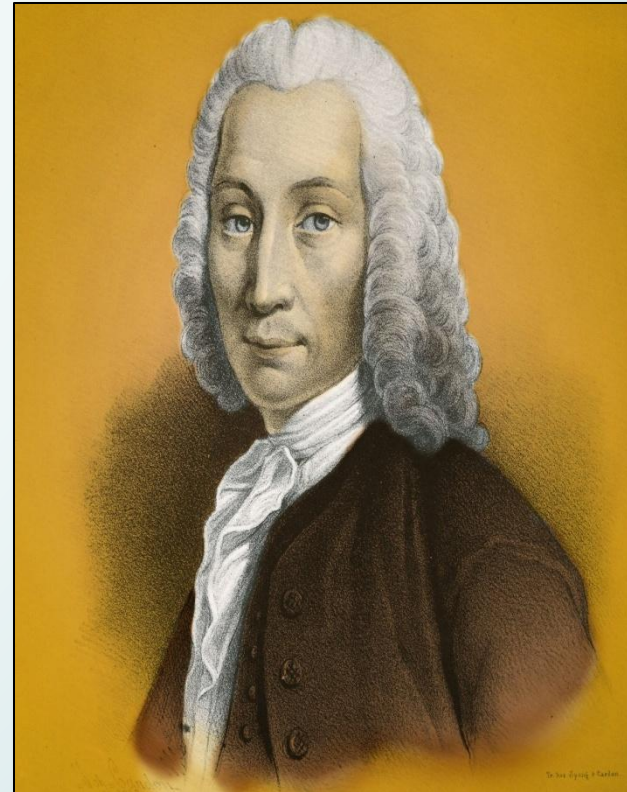
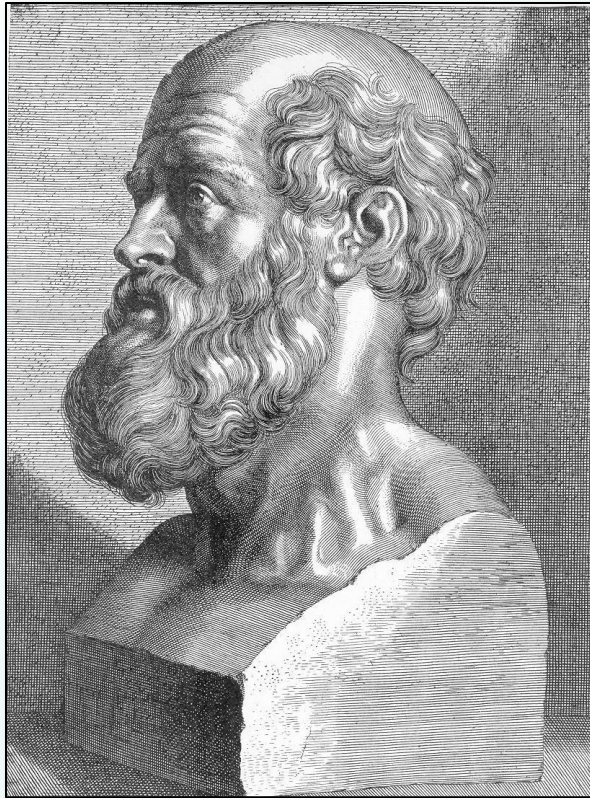
Заключается в рассмотрении способов продвижения наружных противовоспалительных и раздражающих средств в аптеке.

## Задачи дипломной работы

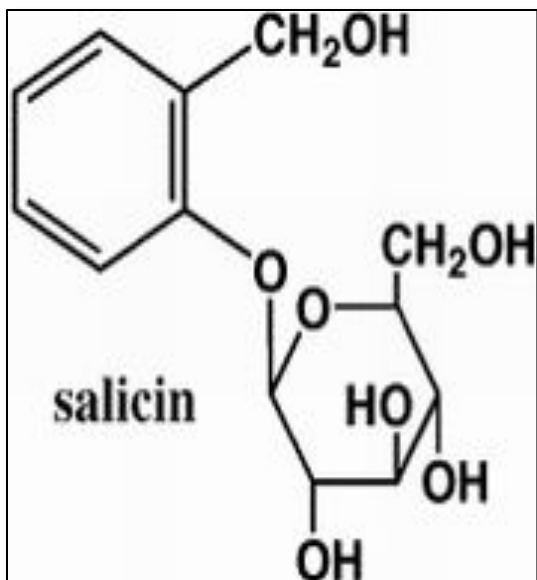
- 1) Систематизировать теоретический материал о наружных противовоспалительных и раздражающих средств в аптеке, их формы выпуска, показания, противопоказания и способы применения.
- 2) Обосновать принципы мерчандайзинга, как способа продвижения товаров.
- 3) Проанализировать продажи наружных раздражающих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

# История открытия наружных противовоспалительных препаратов

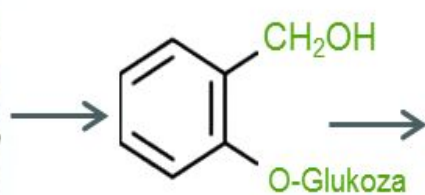
Наружные нестероидные противовоспалительные и раздражающие препараты занимают одно из первых мест по частоте клинического использования. Это объясняется их действием против боли, воспаления, то есть симптомов, сопровождающих многие заболевания.



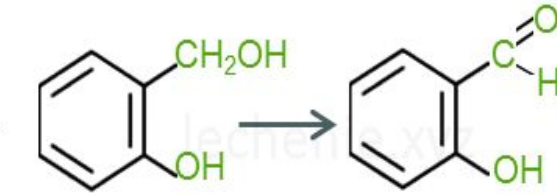
# История открытия наружных противовоспалительных препаратов



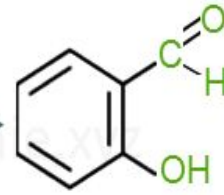
## АСПИРИН



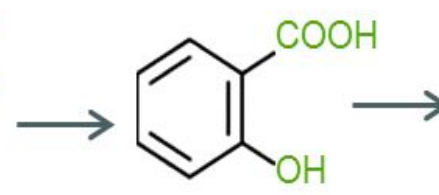
Салицин



Салигенол



Салициловый альдегид



Салициловая кислота



**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



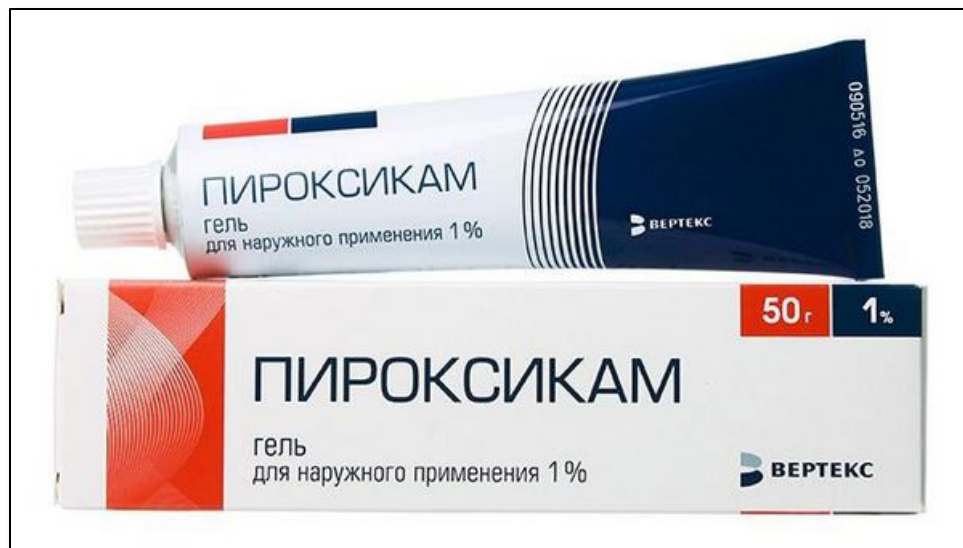
# Лекарственные препараты, содержащие диклофенак



# Лекарственные препараты, содержащие ибупрофен



# Лекарственные препараты, содержащие нимесулид, пироксикам



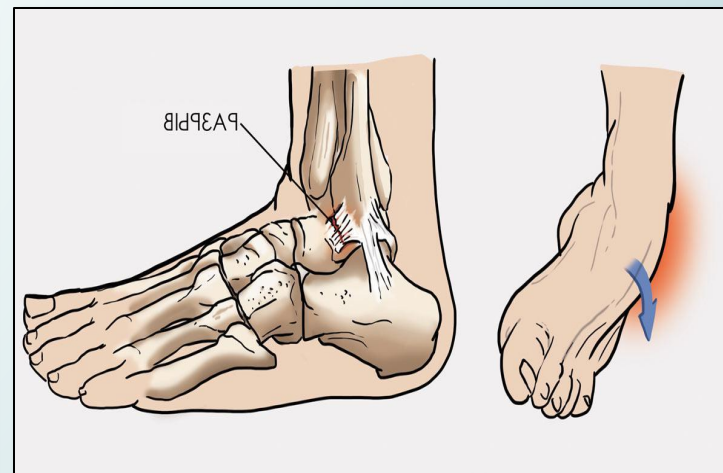
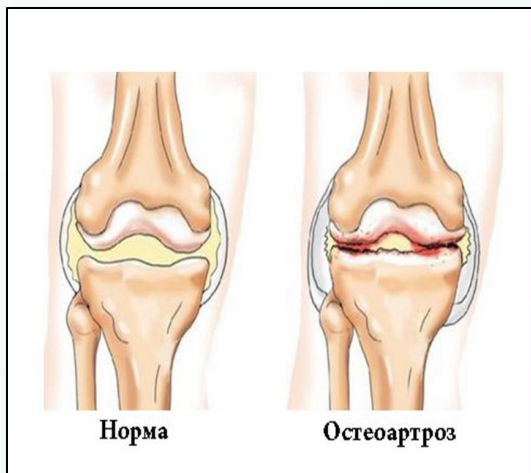
# Лекарственные препараты, содержащие кетопрофен



# 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 orange and yellow with a wavy, heat-like pattern. A large clock icon with '12-ч' indicates the duration of effect. The Sandoz logo is at the bottom left.

**НАНОПЛАСТ ФОРТЕ®**  
nanoplast forte®

Лечебный  
обезболивающий  
противовоспалительный

**НАНОПЛАСТ ФОРТЕ®**  
nanoplast forte®

Лечебный  
обезболивающий  
противовоспалительный  
пластырь

Быстрый эффект  
Длительное действие  
Удобство применения

9

3

The image shows two boxes of Nanoplast Forte plaster. The background is blue and white with a stylized human figure and a grid pattern. The text is in Russian and English. The number '9' is in a red circle on the left box, and '3' is in a red circle on the right box. The Sandoz logo is at the bottom left.

# 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

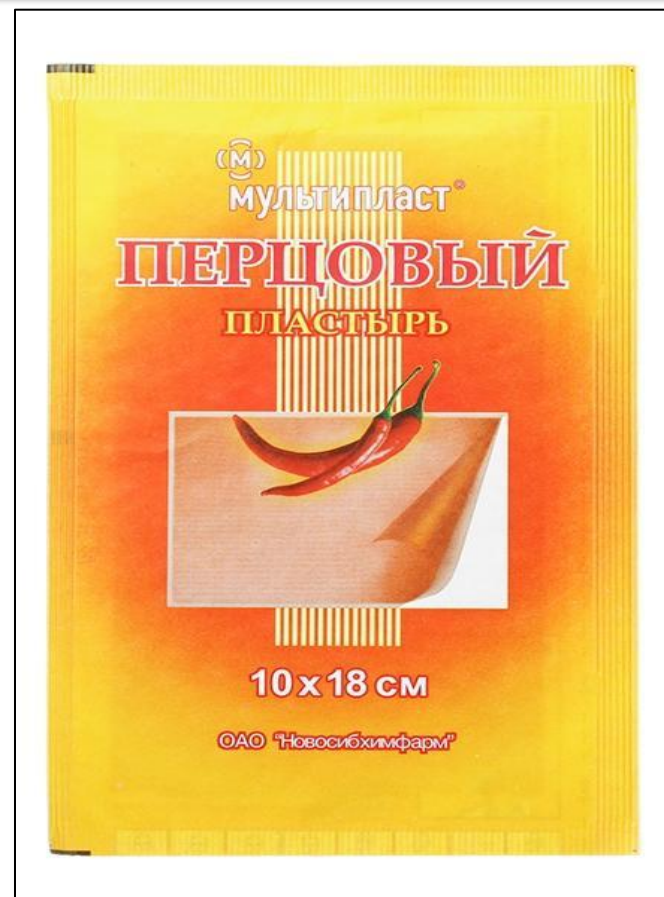


# Группы лекарственных средств раздражающего действия

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

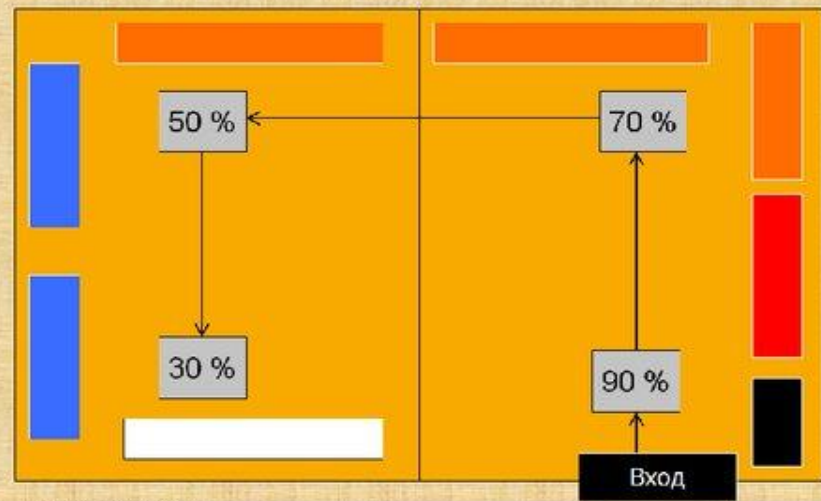
- ✓ «горячая» зона
- ✓ «теплая» зона
- ✓ «холодная» зона

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 «Фармленд»



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.

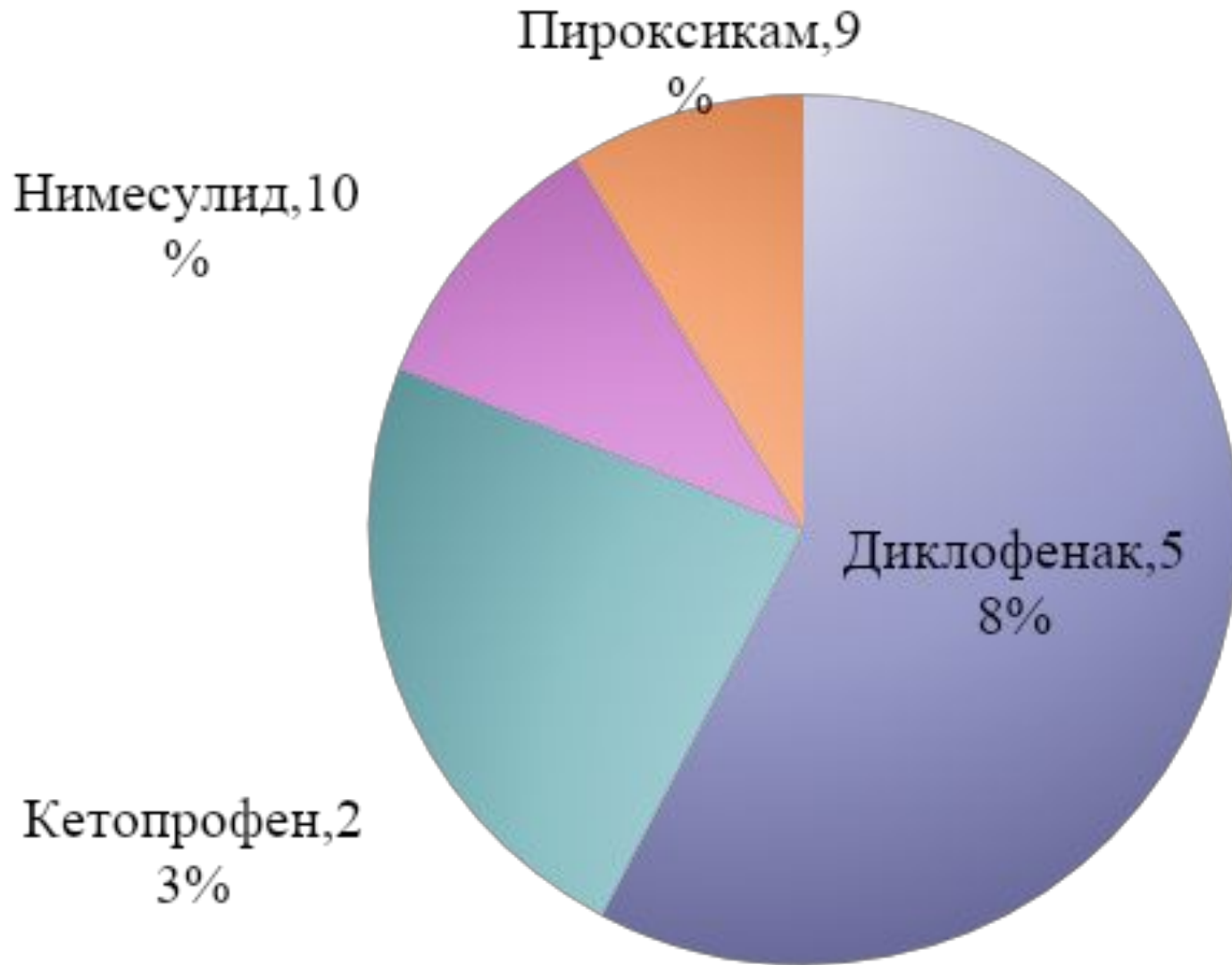
# Влияние цены на продвижение наружных противовоспалительных и раздражающих средств

- 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.

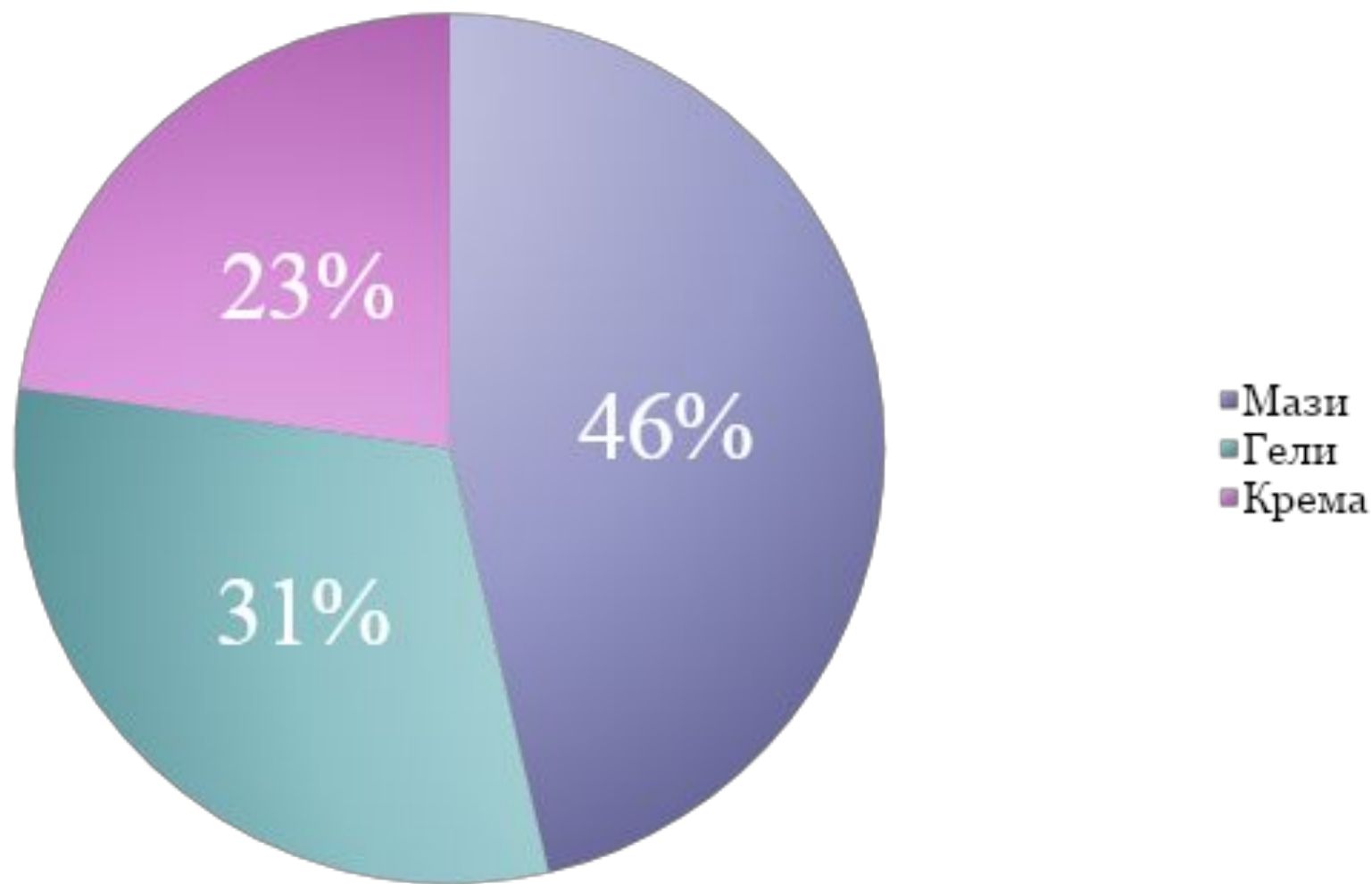




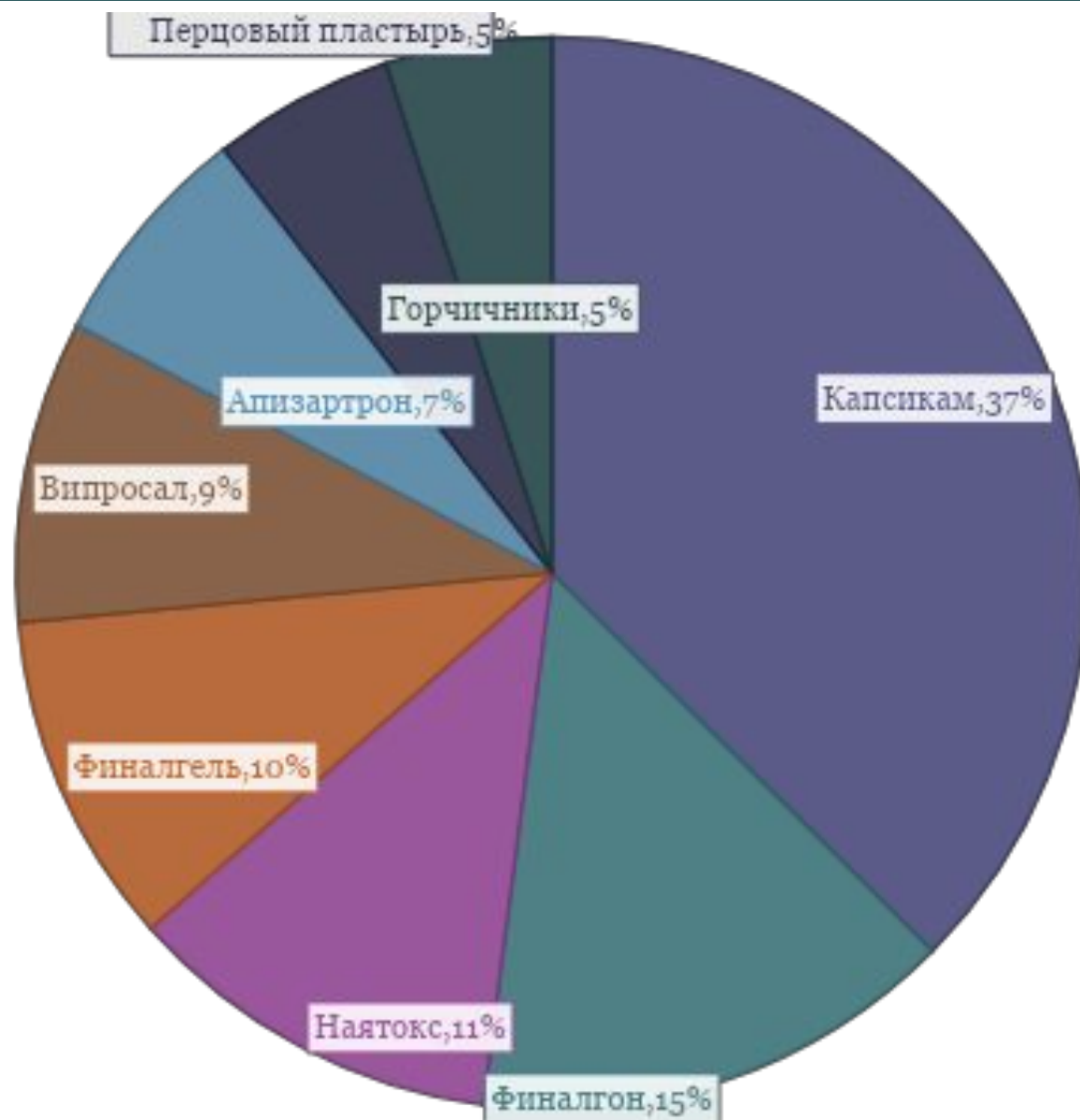
# Анализ продаж препаратов, по действующему веществу



# 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 at the top, followed by a white horizontal bar, and then three thin, parallel teal horizontal lines on the right side of the white bar.