



# Při výběru analgetik

## hraje roli rada lékárníka i reklama

*Kroky těch, jimž začne život znepríjemňovat bolest, většinou míří nejdříve do lékárny. Část spotřebitelů si tam jde pro konkrétní osvědčený přípravek, velmi početná skupina lidí si ale koupí lék až na základě porady s farmaceutem. V případě lokálních analgetik má pak na jejich výběr významný vliv reklama.*


**MONITOR TRHU**

V rámci volně prodejného sortimentu patří kategorie přípravků na bolest mezi nejsilnější. Podobně jako u některých dalších kategorií se i u analgetik loňské prodeje vyšplhaly na nebyvalá čísla. Zejména na jaře během první vlny nákazy covidem-19 trhaly prodeje hlavně přípravků s obsahem paracetamolu i ibuprofenu rekordy. Enormní zájem o uvedené produkty potvrzují jak v kamenných lékárnách, tak v lékárenských e-shopech. „Lékům na bolest se v našem e-shopu loni dařilo. Jejich prodeje meziročně vzrostly o 70 procent. Největší zájem měli zákazníci o acylpyrin, kterého se prodalo 2,5krát větší množství než v roce 2019. Paralen také patřil k pro-

dejním hitům, zvláště v jarním období při první covidové vlně. Křivka zájmu zákazníků o léky na bolest byla loni ve srovnání s rokem 2019 specifická. Nákupy na jaře, konkrétně od února až do dubna, totiž mnohonásobně převyšovaly obvyklé prodeje v tomto období právě kvůli první vlně nákazy. A pak od srpna až do konce listopadu se analgetika opět prodávala významně více než v předchozím roce,“ popisuje Ing. Karel Klodner, ředitel e-shopu Lékařna.cz. Mgr. Petr Mašát, marketingový ředitel ředitelství Lékařen IPC, také poukazuje na zvyšující se prodeje analgetik, zejména těch s obsahem paracetamolu: „Když meziročně porovnáme prodeje přípravků

na bázi paracetamolu, vidíme, že se loni takřka zdvojnásobily. Vzhledem k pandemické situaci se v posledním roce u nás meziročním skokem v prodeji staly Panadol a Paramax a vzestup jsme zaznamenali i u originálního Ibuprofenu AL.“

### Většina nákupů podle tradičního scénáře

Minulý rok sice přinesl do zmiňované kategorie různé abnormality, ale v zásadě platí, že z hlediska nákupních zvyklostí se toho oproti předchozímu období moc nezměnilo. Lékárníci potvrzují, že pro analgetika si do lékárny přicházejí zákazníci, které stále lze rozdělit do dvou základních skupin. „V naší lékárně je to tak půl na půl. Buď si klienti přicházejí pro konkrétní přípravek, nebo přijdou s problémem, tedy s určitou bolestí, a očekávají kvalifikovanou radu. Často se stane, že nevhodně zvolený přípravek ze strany zákazníka změníme na základě konzultace na jiný, vhodnější, či doporučíme návštěvu lékaře,“ říká Mgr. Jitka Junová, vedoucí pražské lékárny Elie.

Také PharmDr. Eva Hibšová z brněnské Chytré lékárny na Slovákově poukazuje na dvě skupiny zákazníků: „Nejčastěji lidé chodí pro konkrétní přípravek, v drtivé většině pro přípravky s obsahem ibuprofenu nebo paracetamolu, pokud tedy mluvíme o celkových analgetících. Jestliže je bolest ale příliš často netrápí a nejsou zvyklí na ni nic brát či je překvapí bolest silnější nebo jiného rázu, pak se spíše radí.“ O další zkušenost se dělí PharmDr. Ivana Lánová, vedoucí lékárnice a odborná zástupkyně pražské Lékařny Benu v ulici K Pérovně: „Zákazníci si obvykle kupují konkrétní přípravek, který znají. Nejčastěji se jedná o Ibalgin. Řekla bych, že klientů, kteří si přicházejí koupit právě konkrétní produkt, přibývá.“

### Účinnost je stěžejní

U tak nepříjemné záležitosti, jako je bolest, není divu, že hlavním požadavkem na léky, které by ji měly potlačit, je účinnost a ruku v ruce s tím i rychlost účinku. „Do lékárny přicházejí lidé nejčastěji s akutní bolestí a pro její rychlé zvládnutí

je potřeba vybrat vhodné analgetikum, nejčastěji nesteroidní analgetika neboli NSA. Zákazníci se s ohledem na své potíže zajímají o rychlost nástupu účinku. Pokud se jedná o novou lékovou formu, žádají porovnání s konkurenčním přípravkem. Zajímají se také o nežádoucí účinky při dlouhodobějším užívání léku. Rady lékárníka jsou pro ně velmi cenné, často konzultují i kontraindikace s jinými dlouhodobě užívanými léky,“ popisuje brněnská lékárnice PharmDr. Kateřina Nesejtová. Také Petr Mašát uvádí, že v případě analgetik se pozornost pacientů nejčastěji upíná k jejich účinnosti. „Naši expedienti následně zdůrazňují, jak by se měl lék správně dávkovat, a upozorňují i na režimová opatření,“ podotýká. Další postřehy připojuje Eva Hibšová: „Zákazníci se často zajímají o rychlost účinku léku a o jeho sílu, případně zda jim nebude zatěžovat žaludek. U topických forem je zajímavá rychlost a délka účinku, případně rozdíly mezi jednotlivými topickými formami.“

Přestože je účinnost zásadním kritériem výběru, ze strany lékárníků téměř jednohlasně zaznívá, že nezanedbatelnou roli hraje i cena produktu. „U ibuprofenu jsme se bohužel dostali do situace, kdy zákazníci často řeší, aby koupili co největší balení za co nejnižší cenu, což vypovídá i o častém nadužívání těchto léků,“ říká Eva Hibšová a podobně se vyjadřuje také Kateřina Nesejtová: „Někdy je potřeba pacientům zdůraznit, že zvyšování dávek nesteroidních analgetik, mezi nimiž k nejoblíbenějším patří ibuprofen, nedosáhnu zvyšování analgetického účinku, ale stoupne naopak výskyt účinků nežádoucích.“ Také Petr Mašát poukazuje na to, že cena je pro zákazníky při koupi analgetik důležitým faktorem stejně jako znalost značky.

### Pod vlivem reklamy

Čím dál větší oblibě se těší segment topických forem analgetik. A nabídka těchto přípravků se mimo jiné i v důsledku toho neustále rozrůstá. Ivana Lánová k tomu uvádí: „Stále se nejvíce prodávají pe-

# ZVÍTĚZTE NAD BOLESTÍ

**Aulin gel**  
nimesulid

**Aulin gel – Váš trumf**  
pro léčbu bolesti při poranění svalů a kloubů

- SYMPTOMATICKÁ LÉČBA BOLESTI A ZÁNĚTU, PŘI PORANĚNÍ MĚKKÝCH TKÁNÍ, PŘI ZÁNĚTU ŠLACH
- OBSAHUJE SPECIÁLNÍ TRANSPORTNÍ LÁTKU PRO MAXIMÁLNÍ PODPORU PROSTUPU KŮŽI NA MÍSTO ÚČINKU<sup>1</sup>
- MINIMÁLNÍ SYSTÉMOVÁ ABSORPCE
- CITELNÁ ÚLEVA OD BOLESTI DO NĚKOLIKA MINUT OD APLIKACE<sup>2</sup>



**Literatura:** 1. Aktuální SPC přípravku Aulin gel. 2. Sengupta S, Velpandian T, Kabir SR, Gupta SK: Analgesic efficacy and pharmacokinetics of topical nimesulide gel in healthy human volunteers: double-blind comparison with piroxicam, diclofenac and placebo. Eur J Clin Pharmacol (1998) 54: 541-547.

**Zkrácená informace o přípravku Aulin gel:** S: Nimesulidum 30 mg v 1 g gelu. IS: Nesteroidní antiflogistikum k lokální aplikaci. CH: Nimesulid (Aulin) je inhibitor enzymu cyklooxygenázy. Po lokální aplikaci Aulin gelu je plazmatická koncentrace nimesulidu velmi nízká ve srovnání s hladinami po perorálním podání. I: Symptomatická léčba bolesti a zánětu, při poranění měkkých tkání (podvrtnutí, výmknutí, naražení apod.) nebo u akutní traumatické tendinitidy. K: Přecitlivělost na léčivou látku nebo na kteroukoliv pomocnou látku, alergická reakce na NSAID v anamnéze, aplikace na kůži poraněnou nebo postiženou lokální infekcí, současné používání s jinými lokálními přípravky, podávání dětem mladším 12 let. ZU: AULIN gel by se neměl dostat do kontaktu s očima nebo sliznicemi, neměl by být aplikován pod okluzivní obvazy. Pacienti by měli být varováni před vystavováním ošetřeného místa přirozenému nebo umělému UV záření pro snížení rizika fotosenzitivity. Přípravek může způsobit přechodné žluté zabarvení ošetřené kůže nebo oblečení. NU: Erytém, svědění; případné nežádoucí účinky je možné omezit použitím přípravku po co nejkratší dobu. IT: Nejsou známy. TL: Přípravek by neměl být v průběhu těhotenství ani kojení používán, pokud to není nezbytně nutné. D: Dospělí: 3 g (6-7 cm vytačeného gelu) v tenké vrstvě na postižené místo 2x-3x denně, vmasírovat do kompletního vstřebání. Doba léčby je 7-15 dnů. B: Gel 50 g, 100 g. Datum poslední revize textu SPC: 1. 11. 2020. Přípravek není vázán na lékařský předpis a není hrazen zdravotními pojišťovnami. Seznamte se prosím se Souhrnem údajů o přípravku (SPC).


 Angelini Pharma Česká republika s.r.o.  
Palachovo náměstí 5, 625 00 Brno, www.angelini.cz

[www.aulingel.cz](http://www.aulingel.cz)

## VÝBĚR NOVINEK

GlaxoSmithKline Czech Republic  
Voltaren Forte – inovace obalu, nový, snadno otvíratelný uzávěr

Sanofi ČR  
Iborex® 200 mg – lék proti bolesti s obsahem účinné látky dexibuprofen, pomáhá při bolesti svalů, kloubů, šlach a kostí, uleví také od bolesti zubů, hlavy apod. (SPC na [www.pharmaprofit.cz/wp-content/uploads/2020/10/iborex-spc.pdf](http://www.pharmaprofit.cz/wp-content/uploads/2020/10/iborex-spc.pdf))



kteří si v reklamě vyhlédli. Pozitivní ale je, že při správné a trpělivé komunikaci expedienta si nechají ve většině případů poradit, a tak pro ně dokážeme vybrat ten nejvhodnější produkt."

### Bez velkých změn

Kategorii analgetik lze v podstatě považovat za ustálenou ve smyslu spotřebitelských nákupních zvyklostí, které se v poslední době nijak výrazně nemění. „Přijde mi, že skupina takzvaných top produktů je v této kategorii po několik let ustálena a pořadí nejoblíbenějších přípravků se nemění," podotýká Petr Mašát. Přesto jsou ale znát i určité nové trendy. Například Eva Hibšová poukazuje na to, že u spotřebitelů se sice stále největší oblibě těší přípravky na bázi ibuprofenu, ale že vzrostl zájem o takzvané rapid formy produktů s jeho obsahem.

Jitka Junová zase říká: „Zdá se mi, že nastupujícím trendem by mohl být příklon k přírodním přípravkům, a to ve větší míře v případě lokálních forem analgetik." Margarita Bezborodova už v souvislosti s tím mluví o jasném trendu: „Významným a jasně viditelným trendem je růst takřka-jíc přírodního sortimentu, který souvisí s aktuálně silnou globální spotřebitelskou orientací na vše, co lze označit all natural, free-from a podobně. To považujeme za zajímavou výzvu pro rozvoj a další směřování značky Voltaren." Postřeh takzvaně z jiného soudku připojuje Kateřina Nesejtová, podle níž v lékárnách přibyla nová specifická skupina klientů, kterou tvoří sportovci. „U sportovců, kteří si bolest způsobili při sportování v důsledku zvýšené námahy, funguje aplikace analgetických krémů nebo mastí, případně gelů s obsahem konopí. Sportov-



### Nakupující často zajímá pouze cena

„O co se zákazníci při nákupu léčivých přípravků proti bolesti nejčastěji zajímají? Musím konstatovat, že pokud se vůbec o něco zajímají, bývají to nežádoucí účinky a interakce s jinými léčivými. Bohužel ale často je to pouze cena, o kterou se zajímají. Velmi zřídka, ale také to občas slyším, se ptají na výrobce nebo zemi původu."

Mgr. Jitka Junová,  
vedoucí Elie lékárny, Praha

rorální přípravky, ovšem v poslední době, hlavně pokud se jedná o bolesti pohybového aparátu, jsou ze strany zákazníků často žádány topické přípravky, především masti, krémy a náplasti. " Také Kateřina Nesejtová se zmiňuje o tom, že u bolesti zad je velmi oblíbená léčba hřejivými náplastmi.

„Marketingový průzkum Ipsos, December 2019, Pain relief (Topicals) category drivers, ukázal, že pokud se bolest objeví poprvé, dávají spotřebitelé přednost topickým analgetikům před systémovými (35 % vs. 32 %). Volba přípravků je v tomto případě ovlivněna zejména doporučením lékárníků, předchozími zkušenostmi a doporučením blízké osoby. Výběr systémových přípravků je pak ovlivněn hlavně předchozími zkušenostmi, cenou a okamžitou dostupností. Naše zkušenosti ukazují, že mezi nejdůležitější zákaznická kritéria patří i dnes stejně jako v minulých letech předchozí zkušenost, doporučení lékárníka, účinnost, cena a promoční aktivity a zvědavost ohledně inovativních produktů," popisuje Margarita Bezborodova, brand manager společnosti GlaxoSmith-Kline Consumer Healthcare Czech Republic. Ačkoliv nelze zpochybnout, že na výběr produktu má vliv poradenství, předchozí zkušenost a cena, v případě topických

forem analgetik hraje významnou roli reklama. „V poslední době zákazníci velmi často požadují ‚ten zlatý krém z reklamy‘, tedy Dolgit krém," říká Ivana Lánová a dodává: „Reklama hraje svou roli také u celkových analgetik, a to zejména tehdy, pokud se jedná o přípravek za akční cenu."

Rovněž Eva Hibšová připouští, že u lokálních analgetik se výrazněji projevuje vliv reklamy a často se stává, že pacienti požadují to, na co zrovna běží reklama v televizi. „Loni ke konci roku bylo v souvislosti s uvedením nového léčivého přípravku Ibolex s obsahem dexibuprofenu na trh znát, že lidé byli mírně ovlivněni reklamou na tento produkt, i když jinak je u valné většiny pacientů první volbou přípravek s obsahem ibuprofenu, potažmo paracetamolu," připojuje. Kateřina Nesejtová zase v souvislosti s reklamou poukazuje na léčivý přípravek Milgamma N: „Díky své kvalitě se velmi dobře nabízí u chronických bolestí zad, a protože byl loni navíc podpořen reklamní kampaní, jeho prodej se zvedl navzdory tomu, že jeho cena je vyšší." Svě zkušenosti s vlivem reklamy má i Petr Mašát: „Produkty z této kategorie se do reklam dostávají velmi často, takže pak si lidé často přijdou pro konkrétní přípravek,



cům a fyzicky aktivním lidem ráda doporučuji použití kineziotejpů, které jsou velmi dobrou a fungující rehabilitační pomocnou technikou i při chronických bolestech zad a kloubů," vysvětluje.

### Které značky patří k nejdůvěryhodnějším?

V roce 2015 společnost Atoz Marketing Services spustila nový jedinečný program Nejdůvěryhodnější značka, který na základě rozsáhlého průzkumu oceňuje značky, jimž čeští spotřebitelé nejvíce důvěřují. Po úspěchu v České republice se program v roce 2016 rozběhl také na Slovensku. V roce 2019 došlo k rozšíření tohoto projektu do odvětví farmacie. V celonárodním průzkumu hodnotí tisíce českých i slovenských spotřebitelů, kterým značkám nejvíce důvěřují. V každé kategorii vítězí jen jedna nejdůvěryhodnější značka. V minulém ročníku, který se uskutečnil v roce 2020, čeští i slovenští spotřebitelé hodnotili v rámci jmenovaného průzkumu jak perorální volně prodejné analgetika, tak i topické přípravky. „Nejdůvěryhodnější značkou v kategorii volně prodejných perorálních přípravků

na bolest se v České republice loni stejně jako v roce 2019 stala značka Ibalgin, kterou za nejdůvěryhodnější považuje 26,7 % osob, zejména pak nejmladší spotřebitelé ve věku 18 až 24 let. Na Slovensku je situace odlišná. Nejdůvěryhodnější značkou loňského roku se tam stal Paralen," říká RNDr. Barbora Večerková, vedoucí zdravotnického výzkumu společnosti NielsenIQ, která v rámci jmenovaného programu vede celonárodní průzkum. Jak dále uvádí, nejdůvěryhodnější značkou topických přípravků na bolest zad, kloubů a svalů se v ČR stala značka Ibalgin Duo Effect, kterou preferují častěji muži a za nejdůvěryhodnější ji označilo 25,9 % osob. Loňské výsledky programu Nejdůvěryhodnější značka potvrdily zkušenosti lékárníků ohledně značky Ibalgin jako analgetika, které u spotřebitelů patří k nejpreferovanějším. A vzhledem k tomu, že jak v roce 2019, tak loni se v pořadí značek v TOP 10 prakticky vůbec nic nezměnilo, prokázala se i další zkušenost farmaceutů, že jde o ustálenou skupinu produktů.

Markéta Grulichová  
marketa.grulichova@atoz.cz

## OKAMŽITÉ A DLOUHODOBÉ ZMÍRNĚNÍ BOLESTI BEZ NUTNOSTI UŽITÍ ANALGETIK

TENS

### ELEKTROTERAPIE

- Lékařská technologie k domácímu použití
- Bolest zad, svalů, kloubů
- Praktické a jednoduché použití



více informací na: [www.urgo-nabolest.cz](http://www.urgo-nabolest.cz)

URGO

