Primavera-Verão nas farmácias: mix de produtos e estratégias para o segundo semestre

Oportunidades da transição sazonal

As mudanças climáticas sazonais são aproveitadas pelo comércio para atrair clientes e impulsionar categorias específicas de produtos.[1-3] O varejo farmacêutico possui amplo potencial para desenvolver ações promocionais ao longo de todo o ano, considerando seu portfólio diversificado.[1-3]

Revisão estratégica: momento de ajustar compras e sortimento

A chegada do calor exige revisão das compras, do estoque e do sortimento pelas farmácias.[2] As farmácias devem analisar o histórico de vendas do mesmo período anterior, identificando categorias de maior giro e aquelas com desempenho inferior para definir o sortimento e as quantidades ideais de compra.[2]

4 pilares para definição do estoque sazonal:

1. Dados históricos das vendas do período anterior como referência;[2]
2. Performance mensal recente para projeção das próximas compras;[2]
3. Comunicações com os fornecedores sobre lançamentos, campanhas promocionais para parceiros e novidades previstas;[2]
4. Contexto climático e necessidades de saúde da estação.[2]

Mix de produtos adaptados para primavera-verão

Com os pilares de planejamento de estoque estabelecidos, o ajuste do portfólio também deve contemplar as mudanças de comportamento típicas da estação:[1]

Medicamentos básicos para a temporada:[1]

- Antitérmicos, analgésicos e antiácidos;[1]
- Medicamentos para problemas intestinais e respiratórios leves;[1]
- Itens essenciais para viagens.[1]

Fique de olho também na demanda masculina! Aposte em:[1]

- Conjuntos para barbear com aparelhos e produtos;[1]
- Desodorante e gel para cabelo;[1]
- Proteção solar.[1]

Produtos femininos mais procurados:[1]

- Higiene corporal e colônias;[1]
- Hidratação para corpo e mãos;[1]
- Proteção solar, repelentes e cuidados capilares;[1]
- Cosméticos e depilatórios.[1]

Preparação para a Black Friday

O período sazonal funciona como preparação para a Black Friday, uma das épocas mais atrativas para impulsionar vendas no varejo farmacêutico.[4]

Além da gestão de estoque inteligente, confira abaixo outras estratégias indispensáveis:[4]

Presença digital estratégica:

- Redes sociais ativas para criar expectativa e informar sobre promoções;[4]
- Utilize banners atrativos e conteúdo que engaja;[4]
- Personalize suas páginas com identidade visual temática para destacar a data.[4]

Preparação operacional:

- Definição de metas baseada em histórico de campanhas;[4]
- Capacitação da equipe sobre produtos e políticas;[4]
- Seleção criteriosa dos itens promocionais;[4]
- Ambientação especial do ponto de venda.[4]

Categorias com potencial de vendas na Black Friday:

Equipamentos de pressão, termômetros, produtos para barbear e itens de higiene infantil.[3]

Linhas completas de marcas consolidadas agregam valor ao PDV: a Linha OAZ da Eurofarma representa uma oportunidade para diversificar o portfólio com produtos de cuidados pessoais respaldados pela confiabilidade da marca.[5-6]

Linha OAZ: solução para a rotina de cuidado pessoal

A Eurofarma desenvolveu a OAZ como linha completa para cuidados pessoais, focada em proteger, hidratar e cuidar da pele no dia a dia.[5-6] Com a qualidade e tecnologia Eurofarma, os produtos são dermatologicamente testados e não testados em animais, oferecendo soluções a preços acessíveis.[5-6]

A marca apresenta um portfólio diversificado, dividido em três linhas: a **Linha da Praia ao Campo**; a **Linha Todo Dia**; e a **Linha Oral**.[5-6]

IMAGENS MERAMENTE ILUSTRATIVAS E NÃO REPRESENTAM A AÇÃO OU AUSÊNCIA DE UTILIZAÇÃO DO PRODUTO.
PARA MAIS INFORMAÇÕES, CONSULTAR ROTULAGEM DO PRODUTO.

Conheça mais sobre a Linha OAZ

Eurofarma Genéricos: o seu parceiro na jornada de sucesso!

Vice-líder nacional em genéricos, a Eurofarma consolidou sua posição de destaque em 2024, registrando receita líquida de R$ 11,0 bilhões, com crescimento de 20% em relação ao período anterior.[7-8] A empresa mantém presença em cerca de 85 mil pontos de venda e estratégia de antecipação no lançamento de produtos relevantes para o mercado.[7-8]

eurofarma

Referências:

1. Guia da Farmácia. A temporada de primavera-verão está aí. Disponível em: https://guiadafarmacia.com.br/materia/a-temporada-de-primavera-verao-esta-ai/. Acesso em: ago. 2025.

2. Revista da Farmácia. Abradilan recomenda análise de giro e demanda para compras do mix de inverno. Disponível em: https://revistadafarmacia.com.br/farmacia/abradilan-recomenda-analise-de-giro-e-demanda-para-compras-do-mix-de-inverno/. Acesso em: ago. 2025.

3. Guia da Farmácia. Calendário de oportunidades na farmácia. Disponível em: https://guiadafarmacia.com.br/materia/calendario-de-oportunidades-na-farmacia/. Acesso em: ago. 2025.

4. Farmarcas. Black Friday em farmácia: saiba como aproveitar. Disponível em: https://www.farmarcas.com.br/black-friday-em-farmacia-saiba-como-aproveitar/. Acesso em: ago. 2025.

5. Eurofarma. Produtos OAZ facilitam a rotina de toda família. Disponível em: https://eurofarma.com.br/papo-de-farmacia/produtos-oaz-facilitam-a-rotina-de-toda-familia. Acesso em: ago. 2025.

6. OAZ. Somos OAZ. Disponível em: https://www.oaz.vc/somos-oaz. Acesso em: ago. 2025.

7. Eurofarma. Genéricos. Disponível em: https://eurofarma.com.br/genericos. Acesso em: ago. 2025.

8. Eurofarma. Resultados 2024. Disponível em: https://ri.eurofarma.com.br/storage/uploads/file_67e47f88b26557.95665083.pdf. Acesso em: ago. 2025.

Papo de Farmácia