

TEBRO[®] *Medical*

DORMI PROTETTO USA IL COPRI CUSCINO ANTIVIRALE

In viaggio, per lavoro, a casa e per il tempo libero.



The Wall

CARATTERISTICHE DEL PRODOTTO

- | | |
|------------------------------------------------|----------------------------------------------------|
| SOLIDA BARRIERA PROTETTIVA «
CONTRO I VIRUS | » NESSUNA RITENZIONE DI CALORE
DURANTE IL SONNO |
| TOTALE IMPERMEABILIZZAZIONE «
AI LIQUIDI | » PERFETTA TRASPIRAZIONE |
| ANTIALLERGICO « | » PRATICA ZIP DI CHIUSURA |
| COMFORT INALTERATO DEL CUSCINO « | » LAVABILE ANCHE A 90°C.
SENZA CLORO |
| MORBIDO AL TATTO « | » FACILE ASCIUGATURA |

CONSIGLIALO AI TUOI CLIENTI

**ALTRI PRODOTTI DISPONIBILI:
COPRI MATERASSO ANTIVIRALE
COPRI PIUMINO ANTIVIRALE**

DISPOSITIVI MEDICI APPROVATI DA:



ANTIVIRALE



ANTIACARO



Ministero della Salute



MEDICALE



IDROREPELLENTE

WWW.TEBRO.IT



Tebro S.r.l. - Via dei Prefetti, 46 - 00186 Roma - Italia



Per informazioni: Direzione Commerciale Tebro - Tel. 06 6873362 - info@tebro.it

FARMACIA DEI SERVIZI

UN'ESPERIENZA CONCRETA PER LA PREVENZIONE DELLE CRONICITÀ



di **Alessandro Fornaro**,
giornalista e farmacista

CIÒ CHE GLI INGLESI CHIAMANO "HEALTHY AGING", OVVERO INVECCHIARE IN SALUTE, È FRUTTO DI UN APPROCCIO PREVENTIVO PERSONALIZZATO, DA INTRAPRENDERE TRA I 40 E I 65 ANNI DI ETÀ. LA FARMACIA PUÒ ESSERE UN ATTORE CENTRALE NELLE STRATEGIE PREVENTIVE RISPETTO ALL'INSORGENZA DELLE MALATTIE CRONICHE. NE È CONSAPEVOLE GUIDO CORNETTONE, RESPONSABILE DELLA START-UP SOLONGEVITY, UN PROGETTO PENSATO PER ABBINARE SERVIZI, PREVENZIONE E CONSIGLIO IN FARMACIA.



Dottor Cornettone, prima di entrare nel merito della farmacia dei servizi e delle sue potenzialità, ci racconti la vostra start-up.

Nonostante siamo nati ormai tre anni fa, SoLongevity è, a tutti gli effetti, una start-up innovativa. Il

nostro progetto è di rendere utilizzabile la scienza della longevità per migliorare il patrimonio di salute della popolazione. Mi spiego meglio. Dopo la mappatura del genoma umano, si è compreso che l'invecchiamento, pur essendo una evoluzione naturale della vita di tutti noi, rappresenta anche una condizione pre-patologica. In sostanza, invecchiando andiamo incontro ad un cumularsi di degenerazioni e difetti che predispongono l'organismo a varie morbidità e patologie croniche.

L'invecchiamento, in sostanza, è la condizione scatenante tutta una serie di malattie: dal diabete alle patologie cardiovascolari.

Di fatto, oggi esistono nuove strategie per contrastare l'invecchiamento e per mettere in atto una vera e propria attività di prevenzione rispetto alle malattie croniche.

E la farmacia può essere un attore centrale in queste strategie di prevenzione?

Certo! Il nostro progetto vede proprio la farmacia al centro di questo processo di erogazione di servizi di prevenzione primaria al cittadino. Nello specifico, So-Longevity porta in farmacia il concetto della prevenzione abbinata al contrasto dell'invecchiamento e lo fa attraverso l'offerta al pubblico di servizi di screening e di prodotti specifici. Il tutto accompagnato da un'adeguata formazione professionale del farmacista.

Attraverso un corso Fad e successivi aggiornamenti noi formiamo il farmacista "longevity expert" in grado di districarsi tra nuove tecnologie in ambito di prevenzione primaria e di dare il consiglio corretto per accompagnare le persone ad un invecchiamento migliore e alla prevenzione delle patologie croniche.

Entriamo nel concreto delle vostre iniziative. Come si sviluppa la vostra proposta?

A partire dal mese di novembre inizieremo una sperimentazione in alcune farmacie di Roma e Milano dove abbiamo introdotto dei servizi di screening erogati tramite specifici questionari attraverso i quali il farmacista è in grado di offrire ai propri clienti una serie di valutazioni rispetto alla presenza di segnali legati a determinate patologie, dalla sindrome metabolica al long Covid.

In questa prima fase, supportato dai nostri software che mettono a sistema i risultati del questionario con una serie di dati raccolti attraverso le indagini strumentali (per esempio la glicemia), il farmacista riesce a fornire al cliente una stima del rischio rispetto allo sviluppo di una determinata condizione. Non solo, il farmacista adeguatamente formato è in grado di dare una spiegazione di quel rischio, nonché di argomentare, caso per caso, rispetto alla necessità di approfondimenti medici o sui benefici legati all'utilizzo di prodotti e integratori che possono essere proposti in farmacia.

In sostanza il nostro software mette insieme una serie di informazioni raccolte nell'ambito della pratica di quei servizi di screening che vengono condotti in farmacia e le trasforma in consiglio da offrire al cliente.

In sostanza, offriamo gli strumenti per implementare la farmacia dei servizi.

Non solo: lavoriamo affinché il Ssn riconosca più peso alla prevenzione primaria e al ruolo della farmacia in questo fondamentale ambito della salute pubblica.

La prevenzione primaria è, purtroppo, ancora troppo sottovalutata. Pensi che a queste attività è riservato solo il 2% della spesa sanitaria e che in questa percentuale rientrano anche le vaccinazioni. Quella della prevenzione primaria è quindi un'area desertificata perché i budget sanitari non riescono a coprirli. Va detto che la farmacia si è già ritagliata uno spazio interessante. Come ci dicono i dati Federfarma, nel 2018 le farmacie hanno intercettato 4 milioni di persone che hanno richiesto almeno un atto diagnostico.

Quindi, il canale farmacia, già oggi, opera come attore di una diagnostica semplificata. Tuttavia, manca la capacità di contestualizzare quell'atto di screening all'interno di un percorso di prevenzione vero e proprio. Attraverso la nostra piattaforma, ci proponiamo di integrare i dati in maniera strutturata per renderli utili all'interno di un progetto preventivo individuale.

Come può essere fatto questo passo successivo?

Per esempio, attraverso il monitoraggio. Le farmacie che seguono il nostro progetto possono rimanere in costante contatto con i clienti attraverso un'applicazione che consente di integrare i dati sensibili raccolti in farmacia con le informazioni che vengono periodicamente monitorate, andando così ad alimentare di informazioni la piattaforma. Il cliente riceverà degli alert rispetto ad eventuali anomalie e il farmacista avrà la possibilità di trasferire al cliente informazioni, aiutandolo ad interpretare i dati.

Attraverso questi sistemi, il farmacista sarà una sorta di tutor della salute del proprio cliente.



Come lei stesso ricordava, la farmacia non è nuova all'offerta di servizi e, in particolare, di analisi di prima istanza.

Come ha trovato il nostro settore lei che si è affacciato in farmacia con una struttura-up così innovativa?

Ho trovato una situazione piuttosto segmentata. Devo dire che molti farmacisti stanno investendo sui servizi, ma talvolta con logiche differenti tra loro. Per esempio, alcuni vedono i servizi diagnostici come chiave di sviluppo nell'ottica di un nuovo posizionamento della farmacia, sempre più integrata nel Ssn. Altri farmacisti interpretano la farmacia dei servizi come chiave per garantire traffico in farmacia o per evitare di rimanere scoperti rispetto alle richieste dal pubblico della zona, evitando così di perdere clientela. In molti stanno capendo che l'offerta dei servizi in farmacia offre un rapporto con i clienti che non è replicabile online, fa leva su uno degli asset più forti che è la fiducia e che propone il farmacista come operatore sanitario attento alla salute del cittadino, giustificando l'insieme dell'offerta della farmacia, anche a livello di prodotti che rientrano anch'essi nell'ambito di un'offerta in termini di prevenzione.

Parlando di prodotti, sappiamo che le evidenze sui benefici della nutraceutica a livello di prevenzione e di controllo di determinate patologie sono sempre più numerose in letteratura. Tuttavia, non è sempre semplice per il farmacista abbinare la comunicazione del rischio individuale alla vendita di uno o più prodotti. Quale strategia seguite nel vostro progetto?

Noi proponiamo alle farmacie che aderiscono al progetto una linea di prodotti nutraceutici brevettati e testati clinicamente che si indirizzano in diverse aree di prevenzione. Tuttavia, il farmacista può proporre qualsiasi altro prodotto faccia parte della propria offerta, valutando le soluzioni che meglio si prestano alla situazione specifica. Noi offriamo una parte servizi che aiuterà sempre più la farmacia ad offrire strumenti in ambito preventivo. A questo abbiniamo una linea prodotti che integra l'offerta della farmacia e affianchiamo una formazione specifica in area prevenzione. Il prodotto è lo strumento per fare la sintesi, ma il tutto parte dalla piattaforma che interpreta i dati raccolti attraverso il dialogo con il cliente e gli esami diagnostici.