



**Perfil dos Shoppers:**  
Missão de compra  
e produtos mais vendidos

**Índice de fidelização**  
e engajamento (IFEV)

**ROCK ENCANTECH INSIGHTS**

# **NOVEMBRO** FARMA 2025

Uma visão completa do comportamento  
de consumo no varejo farmacêutico

# PRINCIPAIS INDICADORES DE NOVEMBRO NO VAREJO FARMACÊUTICO

2025 X 2024	FARMÁCIAS E DROGARIAS	FIDELIZADOS	NÃO FIDELIZADOS
FATURAMENTO	6,9%	10,8%	-0,4%
QTD TICKETS	-2,5%	3,3%	-9,3%
TICKET MÉDIO	9,7%	7,3%	9,8%
ITENS/CESTA	2,3%	2,2%	-0,5%
PREÇO MÉDIO	7,2%	4,9%	10,3%
QTD CLIENTES		1,5%	
FREQUÊNCIA		1,7%	
GASTO MÉDIO		9,1%	



# ÍNDICE DE FIDELIZAÇÃO E ENGAJAMENTO DO VAREJO

ANO	MÊS	FARMÁCIAS E DROGARIAS
2024	DEZ	75,1%
2024	JAN	70,2%
2025	FEV	70,8%
2025	MAR	71,5%
2025	ABR	70,0%
2025	MAI	63,4%
2025	JUN	57,3%
2025	JUL	63,7%
2025	AGO	63,8%
2025	SET	60,4%
2025	OUT	58,9%
2025	NOV	59,5%
MÉDIA		65,1%

# EVOLUÇÃO MENSAL DOS INDICADORES

MÊS	FATURAMENTO		TICKET MÉDIO	
	MÊS X MÊS	ANO	MÊS X MÊS	ANO
DEZ./24	7,4%	7,9%	-1,3%	6,1%
JAN./25	-7,6%	8,4%	5,7%	6,9%
FEV./25	-4,1%	3,2%	-0,1%	3,9%
MAR./25	9,8%	4,9%	-0,2%	6,9%
ABR./25	10,8%	5,3%	3,9%	7,0%
MAI./25	0,8%	6,3%	3,0%	5,9%
JUN./25	-10,4%	6,0%	-0,5%	7,7%
JUL./25	11,2%	5,8%	1,9%	5,9%
AGO./25	1,5%	8,0%	1,1%	7,2%
SET./25	4,1%	9,5%	1,9%	8,8%
OUT./25	-2,2%	4,5%	1,0%	8,6%
NOV./25	-1,2%	6,9%	-0,2%	9,7%

# EVOLUÇÃO MENSAL DOS INDICADORES

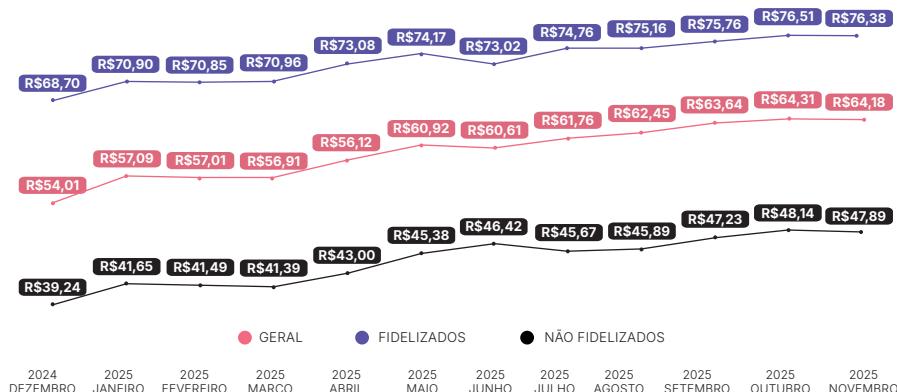
MÊS	ITENS/CESTA		PREÇO MÉDIO	
	MÊS X MÊS	ANO	MÊS X MÊS	ANO
DEZ./24	0,8%	1,2%	-2,1%	4,8%
JAN./25	0,1%	2,2%	5,6%	4,5%
FEV./25	0,2%	-1,5%	-0,3%	5,5%
MAR./25	-0,3%	0,8%	0,1%	6,0%
ABR./25	1,9%	2,7%	1,9%	4,1%
MAI./25	-0,4%	1,5%	3,5%	4,4%
JUN./25	-2,6%	1,7%	2,1%	6,0%
JUL./25	2,1%	1,4%	-0,2%	4,5%
AGO./25	-0,8%	0,7%	1,9%	6,4%
SET./25	0,9%	1,0%	1,0%	7,8%
OUT./25	0,0%	1,3%	1,0%	7,3%
NOV./25	2,6%	2,3%	-2,7%	7,2%

# EVOLUÇÃO MENSAL DOS INDICADORES

MÊS	GASTO MÉDIO		FREQUÊNCIA	
	MÊS X MÊS	ANO	MÊS X MÊS	ANO
DEZ./24	2,1%	2,2%	0,8%	-3,4%
JAN./25	-0,7%	5,1%	-3,8%	-0,9%
FEV./25	-1,3%	0,6%	-1,2%	-1,4%
MAR./25	4,1%	5,1%	3,9%	0,4%
ABR./25	12,2%	3,4%	9,0%	-2,3%
MAI./25	4,3%	3,1%	2,8%	0,1%
JUN./25	-6,1%	2,9%	-4,7%	-0,2%
JUL./25	6,8%	3,7%	4,3%	0,9%
AGO./25	0,8%	8,2%	0,2%	2,9%
SET./25	-1,0%	10,1%	-1,8%	5,1%
OUT./25	0,6%	7,7%	-0,4%	1,9%
NOV./25	-1,0%	0,1%	-0,9%	1,7%

# EVOLUÇÃO DOS INDICADORES DE FARMA

## FARMÁCIAS E DROGARIAS TICKET MÉDIO



## FARMÁCIAS E DROGARIAS FREQUÊNCIA

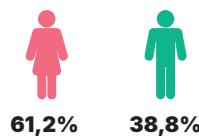


## FARMÁCIAS E DROGARIAS GASTO MÉDIO



# PERFIL DOS SHOPPERS

## NOVEMBRO 2025



# VENDAS PARA O PÚBLICO ACIMA DE 60 ANOS



Os clientes de farmácia em sua maioria são mulheres de 30 a 49 anos. A participação das faixas acima de 60 anos mantém o patamar acima de 20%, participação significativa quando comparada a participação desse público na população brasileira. Censo 2022 estimativa de 15,83% da faixa acima de 60 anos na população geral, 51,48% mulheres e 48,52% homens.



## ANÁLISE SETOR FARMÁCIA

O mês de novembro apresenta um comportamento semelhante ao de outubro de 2025 quando comparado ao mesmo mês do ano anterior. No entanto, impulsionado pela Black Friday, o período apresentou um desempenho superior ao mês anterior, com crescimento de 6,9% no faturamento frente a novembro de 2024.

A data sazonal contribuiu para o aumento da quantidade de itens no carrinho que, somado ao crescimento do preço médio, resultou em elevação do ticket médio. Dessa forma, o segmento apresentou crescimento em faturamento mesmo diante da queda na quantidade de tickets, que ocorreu em um patamar inferior ao avanço do preço médio e do ticket médio.

Outro ponto relevante no mês da Black Friday foi o papel dos benefícios e ofertas atrelados aos programas de fidelização. O desempenho dos clientes fidelizados superou o cenário geral, reforçando a importância do engajamento do cliente para a sustentação de resultados positivos. Os clientes fidelizados apresentaram crescimento de 10,8% no faturamento, com todos os indicadores em trajetória positiva, destaque para o aumento da quantidade de itens no carrinho e para a variação do preço médio em um patamar menor que o cenário geral. Benefícios mais atrativos estimularam maior frequência, aumento da quantidade de tickets e compras mais completas, refletindo diretamente em um ticket médio mais elevado.

Apesar de dezembro ser tradicionalmente associado às compras de presentes e aos alimentos para ceias e confraternizações, fatores como o aumento do fluxo de viagens e a ampliação do horário de funcionamento do comércio favorecem o crescimento da frequência de compras no segmento farmacêutico. Nesse contexto, o trabalho estratégico de categorias relacionadas ao verão, como repelentes, protetores solares e itens de perfumaria com apelo para presente, ganha relevância.

A utilização de benefícios e ofertas direcionadas, apoiadas por um sistema integrado de inteligência de mercado e dados de consumo, permite campanhas e comunicações mais assertivas, fortalecendo o engajamento do cliente e contribuindo para a manutenção de um cenário positivo para o segmento.

**Foram analisadas 2 milhões  
de transações de vendas para essa edição.**



[rockencantech.com.br](http://rockencantech.com.br)