

Perfil dos Shoppers:
Missão de compra
e produtos mais vendidos

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

ROCK ENCANTECH INSIGHTS
OUTUBRO **FARMA** **2025**

Uma visão completa do comportamento
de consumo no varejo farmacêutico

PRINCIPAIS INDICADORES DE OUTUBRO NO VAREJO FARMACÊUTICO

2025 X 2024	FARMÁCIAS E DROGARIAS	FIDELIZADOS	NÃO FIDELIZADOS
FATURAMENTO	4,5%	7,0%	-0,2%
QTD TICKETS	-3,8%	1,2%	-9,7%
TICKET MÉDIO	8,6%	5,7%	10,4%
ITENS/CESTA	1,3%	1,6%	-1,8%
PREÇO MÉDIO	7,3%	4,0%	12,5%
QTD CLIENTES		-0,7%	
FREQUÊNCIA		1,9%	
GASTO MÉDIO		7,7%	



ÍNDICE DE FIDELIZAÇÃO E ENGAJAMENTO DO VAREJO

ANO	MÊS	FARMÁCIAS E DROGARIAS
2024	NOV	69,2%
2024	DEZ	75,1%
2025	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%
MÉDIA		65,9%

EVOLUÇÃO MENSAL DOS INDICADORES

MÊS	FATURAMENTO		TICKET MÉDIO	
	MÊS X MÊS	ANO	MÊS X MÊS	ANO
NOV./24	-3,2%	9,3%	-1,2%	6,9%
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%

EVOLUÇÃO MENSAL DOS INDICADORES

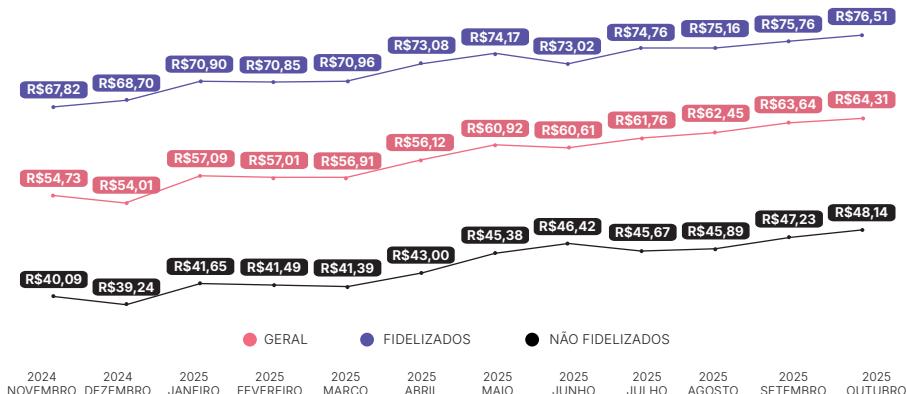
MÊS	ITENS/CESTA		PREÇO MÉDIO	
	MÊS X MÊS	ANO	MÊS X MÊS	ANO
NOV./24	1,2%	1,1%	-2,4%	5,7%
DEZ./24	0,8%	1,2%	-2,1%	4,8%
JAN./25	0,1%	2,2%	5,6%	4,5%
FEV./25	0,2%	-1,5%	-0,3%	5,5%
MAR./25	-0,3%	0,8%	0,1%	6,0%
ABR./25	1,9%	2,7%	1,9%	4,1%
MAI./25	-0,4%	1,5%	3,5%	4,4%
JUN./25	-2,6%	1,7%	2,1%	6,0%
JUL./25	2,1%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

EVOLUÇÃO MENSAL DOS INDICADORES

MÊS	GASTO MÉDIO		FREQUÊNCIA	
	MÊS X MÊS	ANO	MÊS X MÊS	ANO
NOV./24	-3,1%	2,9%	-1,2%	-3,1%
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%

EVOLUÇÃO DOS INDICADORES DE FARMA

FARMÁCIAS E DROGARIAS TICKET MÉDIO



FARMÁCIAS E DROGARIAS FREQUÊNCIA

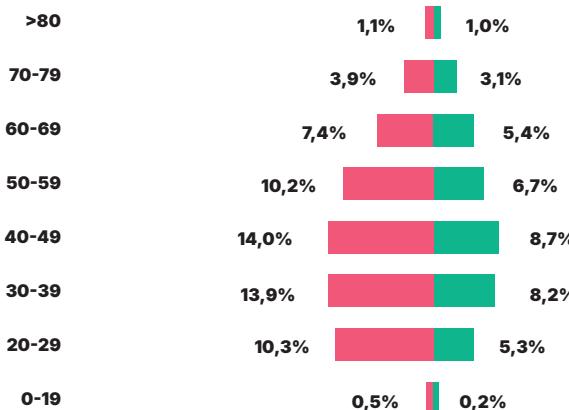


FARMÁCIAS E DROGARIAS GASTO MÉDIO

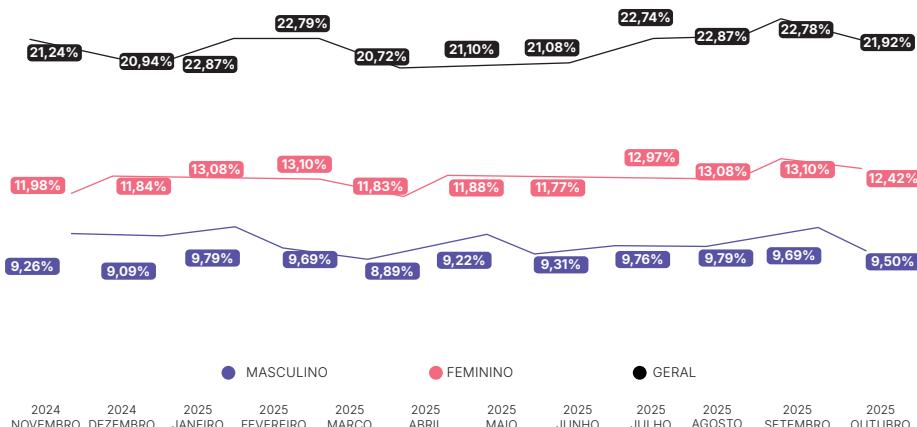


PERFIL DOS SHOPPERS

OUTUBRO 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

Outubro de 2025 apresentou crescimento de 4,5% no faturamento do segmento de farmácias em relação ao mesmo mês do ano anterior. O cenário foi influenciado pelo aumento do ticket médio em 8,6%, resultado da elevação de 7,3% no preço médio e de 1,3% na quantidade de itens no carrinho. Esse movimento, entretanto, naturalmente gerou uma retração na quantidade de tickets, que apresentou queda de 3,8%, deixando o crescimento do faturamento em um patamar menor que o do preço e do ticket médio.

Em um momento de alta de preços, a busca por promoções e melhores oportunidades de compra torna o shopper mais propenso a aproveitar benefícios de fidelização. Esse contexto é perceptível, já que clientes fidelizados apresentaram indicadores superiores ao cenário geral. Com crescimento de preços menos significativo que o geral, os fidelizados mostraram aumento no ticket médio, itens por carrinho, quantidade de compras e frequência, o que contribuiu para um crescimento de 7,7% no gasto médio e de 7% no faturamento.

Outubro, característico pelo clima de primavera e período chuvoso, provoca aumento nos casos de dengue, zika vírus e Chikungunya, doenças transmitidas pelo Aedes aegypti, que se reproduz em água parada. Esse cenário eleva a demanda por analgésicos, antitérmicos, isotônicos e antialérgicos. Novembro tende a seguir a mesma direção, o que também gera oportunidades em categorias de perfumaria, como repelentes e protetor solar. Aproveitar essas categorias em benefícios e estímulos de fidelização é fundamental para sustentar o crescimento do faturamento do setor.

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



rockencantech.com.br