

Perfil dos Shoppers:
Missão de compra
e produtos mais vendidos

Índice de fidelização
e engajamento (IFEV)

ROCK ENCANTECH INSIGHTS

DEZEMBRO **FARMA** **2025**

Uma visão completa do comportamento
de consumo no varejo farmacêutico

PRINCIPAIS INDICADORES DE DEZEMBRO NO VAREJO FARMACÊUTICO

2025 X 2024	FARMÁCIAS E DROGARIAS	FIDELIZADOS	NÃO FIDELIZADOS
FATURAMENTO	7,7%	11,9%	0,3%
QTD TICKETS	-2,5%	5,0%	-10,5%
TICKET MÉDIO	10,5%	6,5%	12,1%
ITENS/CESTA	1,7%	1,8%	-1,9%
PREÇO MÉDIO	8,6%	4,6%	14,3%
QTD CLIENTES		2,9%	
FREQUÊNCIA		2,1%	
GASTO MÉDIO		8,8%	



ÍNDICE DE FIDELIZAÇÃO E ENGAJAMENTO DO VAREJO

ANO	MÊS	FARMÁCIAS E DROGARIAS
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%
2025	NOV	59,5%
2025	DEZ	58,6%
MÉDIA		63,5%

EVOLUÇÃO MENSAL DOS INDICADORES

MÊS	FATURAMENTO		TICKET MÉDIO	
	MÊS X MÊS	ANO	MÊS X MÊS	ANO
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%
DEZ./25	7,6%	7,7%	-1,0%	10,5%

EVOLUÇÃO MENSAL DOS INDICADORES

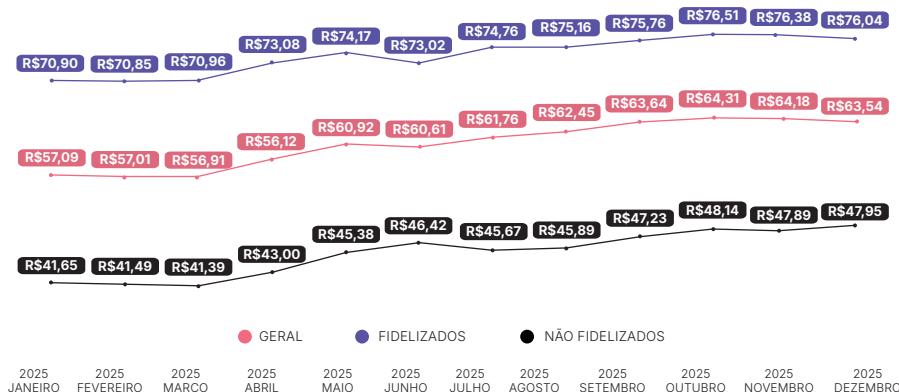
MÊS	ITENS/CESTA		PREÇO MÉDIO	
	MÊS X MÊS	ANO	MÊS X MÊS	ANO
JAN./25	0,1%	2,2%	5,6%	4,5%
FEV./25	0,2%	-1,5%	-0,3%	5,5%
MAR./25	-0,3%	0,8%	0,1%	6,0%
ABR./25	1,9%	2,7%	1,9%	4,1%
MAI./25	-0,4%	1,5%	3,5%	4,4%
JUN./25	-2,6%	1,7%	2,1%	6,0%
JUL./25	2,1%	1,4%	-0,2%	4,5%
AGO./25	-0,8%	0,7%	1,9%	6,4%
SET./25	0,9%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

EVOLUÇÃO MENSAL DOS INDICADORES

MÊS	GASTO MÉDIO		FREQUÊNCIA	
	MÊS X MÊS	ANO	MÊS X MÊS	ANO
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%
DEZ./25	1,4%	8,8%	1,9%	2,1%

EVOLUÇÃO DOS INDICADORES DE FARMA

FARMÁCIAS E DROGARIAS TICKET MÉDIO



FARMÁCIAS E DROGARIAS FREQUÊNCIA

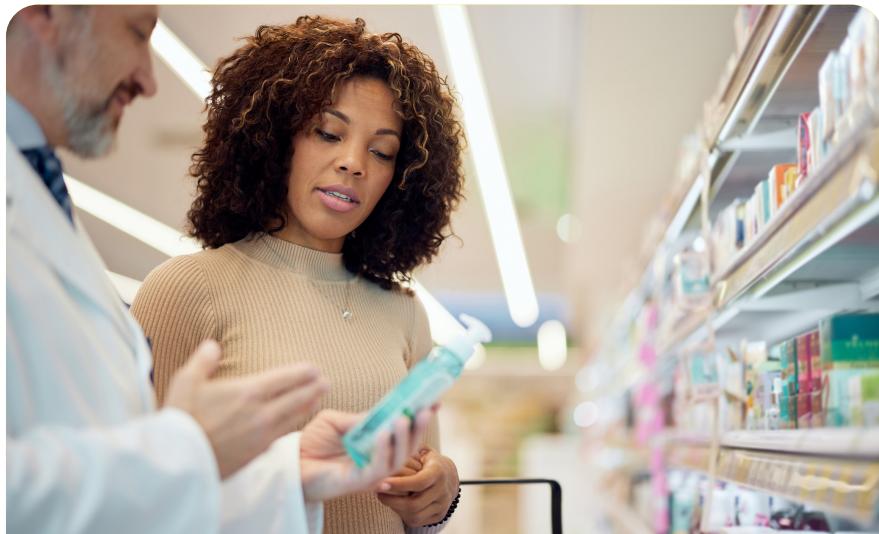
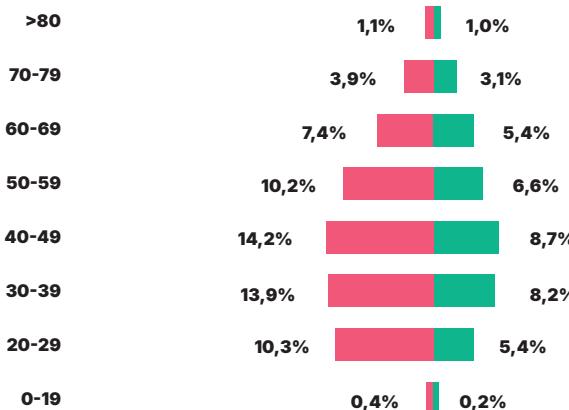


FARMÁCIAS E DROGARIAS GASTO MÉDIO

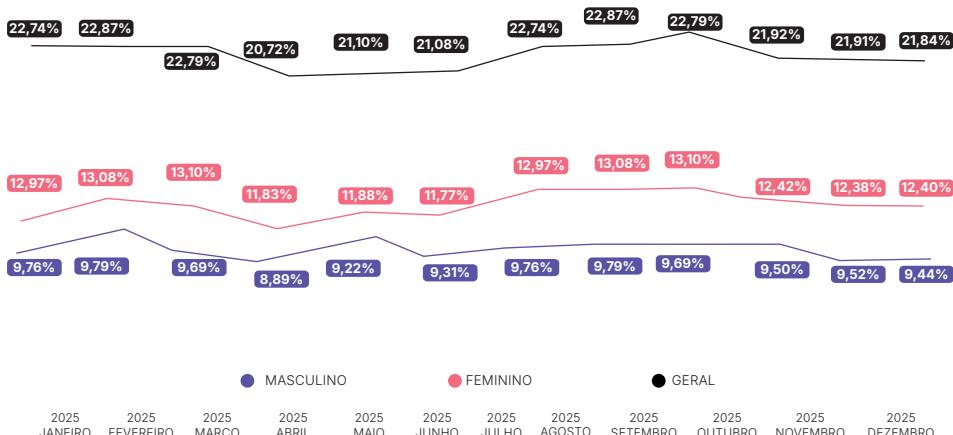


PERFIL DOS SHOPPERS

DEZEMBRO 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 mix de produtos mais diversificado, especialmente nas categorias de perfumaria e dermocosméticos, itens com forte apelo para presenteáveis, contribuiu de forma relevante para o desempenho positivo do segmento de farmácias em dezembro. Na comparação ano a ano, dezembro de 2025 registrou crescimento de 7,7% no faturamento em relação ao mesmo mês de 2024.

Apesar da queda na quantidade de compras, o aumento no volume de itens por compra, aliado ao crescimento do preço médio, impulsionou transações de maior valor. Esse movimento resultou em avanço de 10,5% no ticket médio, fator determinante para o crescimento do faturamento do segmento no período.

Mais uma vez, em um contexto sazonal, o shopper demonstrou maior propensão a buscar e aproveitar boas oportunidades de preço e benefícios. O desempenho dos clientes fidelizados, superior ao cenário geral, reforça a relevância do engajamento por meio de um sistema integrado de inteligência de mercado, dados de consumo e comunicação assertiva apoiada por soluções tecnológicas. Clientes fidelizados apresentaram crescimento de 11,9% no faturamento, com variação de preço médio mais moderada que a do cenário geral, reflexo de ofertas mais atrativas, enquanto o avanço do faturamento foi sustentado principalmente pelo aumento do volume de compras e da base de clientes.

Após o pico de autoconsumo observado em dezembro e diante das despesas adicionais tradicionais de janeiro, como impostos e matrículas escolares, o primeiro mês do ano tende a apresentar um ambiente menos favorável para o varejo. Ainda assim, o verão, aliado às férias escolares, estimula viagens para destinos como praias, cidades ribeirinhas e parques aquáticos, criando oportunidades para categorias como protetores solares, hidratantes, itens de higiene pessoal, repelentes, além de produtos de primeiros socorros e analgésicos leves.

Foram analisadas 2,1 milhões de transações de vendas para essa edição.



rockencantech.com.br