

Slabí lidé čekají na příznivou příležitost, silní si jí vytvářejí.

Orison Swett Marden

PRODÁVÁME SOFTWARE, KUPUJEME HARDWARE

Společnost Apatyka servis celou dobu své dvacetileté existence prosazuje moderní řešení. Dnes jsme asi jediným dodavatelem lékárenských systémů, který nenabízí a ani nezajišťuje servis zastaralých systémů v prostředí operačního systému MS DOS. Ruku v ruce s moderním programovým vybavením jde i vývoj počítačů a jejich periférií. V lékárnách se ale často setkáváme s počítačovým vybavením starším více než pět či osm let. To je omezení, které neumožňuje další dynamický rozvoj informačních systémů v lékárnách. Lékárnám, kterým dodává systém naše společnost, nabízíme výhodné zapůjčení programu včetně počítačů pod příznačným obchodním označením ApaRent. Stále zůstává řada lékáren, které ještě používají konkurenční systémy v MS DOS a v přechodu na moderní řešení byt' od našich konkurentů, jim brání právě nevyhovující hardware.

A právě jim je určena naše nabídka odkupu starého počítačového vybavení tzv. ŠROTOVNÉ. Nabízíme výkup starých počítačů a jejich periférie od lékáren bez ohledu na to, jaký informační systém používají a do budoucna budou používat. Šrotovné není nutně podmíněno používáním našeho systému Mediox 2000^{Novum}. Jsme si vědomi, že lékárna, která dosud používá konkurenční systém s překonaným MS DOS, jehož oficiální podpora byla ukončena před více než deseti lety, může využít nabídku stávajícího dodavatele na nějaké jeho řešení ve Windows. Naše nabídka Šrotovného, i když na první pohled vypadá jako nesmyslná podpora konkurence, má za cíl podpořit a urychlit obměnu počítačového vybavení v lékárnách a umožnit širší nasazení moderních informačních technologií ve všech lékárnách.

Společnost Apatyka servis je leaderem v oblasti informačních technologií pro lékárny. Pokud se díky Šrotovnému posune vývoj kupředu, budeme spokojeni my, konkurence a především lékárny.

Pro více informací o ŠROTOVNÉM mohou zájemci kontaktovat Ing. Petr Fanta (737 254 079, e-mail: obchod@apatykaservis.cz).



ELEKTRONICKÝ RECEPT

Aktuální stav (24. týden 2012) počtu lékáren schopných vydávat na základě elektronického receptu podle informací SÚKLu je 419.



Kromě České lékárnické komory, která spolupředala na toto téma v květnu seminář, se do informační kampaně elektronického receptu aktivně zapojil další dodavatel lékárenských systémů.

Po společnosti Apatyka servis, která lékárnám nabídla komplexní služby při spuštění eReceptů včetně vyřízení potřebného kvalifikovaného certifikátu koncem minulého roku, a společnosti Farmis, která nabízí obdobné služby od začátku tohoto roku, začala vystavení certifikátu nabízet i společnost Lekis. Tato společnost byla podle našeho výzkumu v loňském roce třetím největším dodavatelem informačních systémů do lékáren. A i jeho mailingová kampaň v posledním měsíci nepochybně přispěla k růstu počtu lékáren s elektronickým receptem.



Ještě významnějším důvodem nárůstu lékáren s možností výdeje podle elektronického receptu je ovšem zapojení dalších lékáren Dr.Maxe a ostatních lékárenských řetězců, které ve využití elektronické preskripce vycítili zajímavou obchodní příležitost a konkurenční výhodu.

NOVÁ ANKETA PRO LÉKÁRNY

Společnost Apatyka servis spustila k **20. výročí svého vzniku** webové stránky

www.20letapatykaservis.cz

Kromě informací z historie společnosti zde naleznete i novou anketu s třemi otázkami o naší společnosti a jejich produktech.



Autor první správné odpovědi získá od naší společnosti **foto rámeček Kodak P725**.

Z dalších správných odpovědí vylosujeme 10 respondentů, kteří obdrží od naší společnosti věcné ceny např. **bezdrátová sluchátka, pružnou klávesnici, USB flash disk či web kameru**.



ÚSPĚŠNÉ LÉKÁRNY POUŽIVAJÍ SLUŽEB APATYKA SERVIS

Apatyka servis, s.r.o.

K Pérovně 945/7, 102 00 Praha 10, tel.: +420 296 808 300

www.apatykaservis.cz, obchod@apatykaservis.cz

Pobočky:

Plzeň, Brno, Ostrava, Vysoké Mýto, Tábor, Prostějov, Liberec

Jediným učitelem, kterému se sem tam podaří někoho vychovat, je život.

Gabriel Laub

PŘEDSTAVUJEME



Jindřich Krajd pracuje v hardwarovém oddělení společnosti Apatyka servis jako technik již tři roky.

Pochází ze severočeského lázeňského města Teplice, kde prožil celé dětství a studijní léta. Zájem o techniku a zvláště informatiku projevil už při volbě střední školy. Absolvoval

Střední odbornou školu technickou Glaverbel Czech, kde studoval obor mechanik elektronik se zaměřením na automatizační techniku. Příhraniční škola provázaná s výrobním podnikem umožňovala získat nejen cenné odborné zkušenosti a dovednosti z oblasti počítačového vybavení, ale rovněž poskytla široký prostor ke zdokonalování znalosti německého jazyka. Dobré jazykové znalosti pak Jindra několikrát bohatě zúročil účastí na letních výměnných akademiích studentů.

Po maturitě nastoupil na Vysokou školu báňskou a současně pracoval jako datový specialista a servisní technik u svého prvního zaměstnavatele telekomunikační společnosti Teldatcom, zabývající prodejem a servisem mobilních telefonů a telefonních ústředí. Díky svým znalostem, schopnostem a obchodním úspěchům získal za svoji práci pro společnost Systempartners, kde působil jako obchodní zástupce produktů firmy Canon a RexRotarry, certifikát Obchodník produktů Canon.



V roce 2006 přišel Jindřich do pražské společnosti Mironet, která patří k nejrychleji rostoucím obchodům s počítači a elektronikou. Jindra Krajd zde měl na starost servisní oddělení na Praze 6 a díky této pozici získal spoustu cenných zkušeností. Především se jedná o zkušenosti z oblasti služeb orientovaných na koncového zákazníka a komunikace s ním. Významné jsou rovněž získané zkušenosti z obchodních jednání s různými dodavateli a neustálé prohlubování technických znalostí veškerých novinek v oblasti informačních technologií. Tempo publikování novinek v tomto oboru vyžaduje neustálé učení a kontinuální vzdělávání. A tak Jindřovi přibylo další studium, tentokrát kurzů Time Managementu IV. Generace a Prodejce služeb společnosti Cetelem.

V roce 2009 přešel do společnosti Apatyka servis jako technik HW.

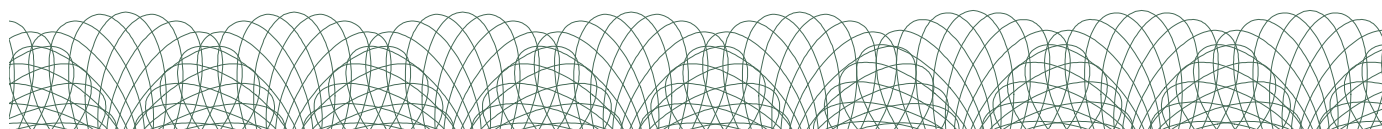
Stejně jako většina zaměstnanců je Jindřich Krajd aktivním sportovcem, i když holduje především individuálním sportům. Mezi jeho největší koníčky patří především silové sporty. V letech 2000 – 2007 závodil v powerliftingu (silovém trojboji), soutěžil jako strongman a účastnil se různých siláckých exhibicí.



Z lásky k činkám a propoceným žíněnkám se v létě roku 2008 zapsal do trenérské školy Pavla Provázka, kde získal titul instruktora fitness II. třídy. Tady se setkal i se svojí budoucí manželkou Irenou. Dnes spolu vychovávají dvouletého syna Jindříška.



K dalším Jindřovým zájmům patří fotografování. A jako vždy, i v tomto oboru se pídil po využití nejnovějších technologií. V roce 2009 absolvoval kurz fotografování s digitální zrcadlovkou a od té doby nedá na tuto technologii dopustit.



HW VYBAVENÍ ZA INTERNETOVÉ CENY



Společnost Apatyka servis patří k významným dodavatelům informačních systémů do lékáren. Hlavním předmětem naší činnosti je tvorba a servis systémů skladového hospodaření pro lékárny. Protože však zajišťujeme pro naše zákazníky komplexní dodávky včetně vybavení počítači a jejich perifériemi, dodáváme i tzv. hardware.

Většina výrobců hardwaru leží mimo naši republiku i mimo Evropu a ceny komponent jsou proto ovlivněny kurzem dolaru. Apatyka servis je velká společnost s třetinovým podílem na trhu a jako taková je pro dovozce hardwaru významným partnerem. Jsme proto schopni zajistit pro lékárny hardwarové vybavení za velmi zajímavých podmínek.

Tato naše nabídka je určena všem lékárnám bez ohledu na používaný lékárenský systém. Stejně jako u Šrotovného, popsaného na první straně tohoto *Okénka do Apatyky*, jsme vedeni snahou dostat do lékáren moderní hardware, který přispěje k rozšíření moderních lékárenských systémů. Kromě toho větší objem dodávaného hardwaru ještě více posílí naši pozici u importérů při dalším sjednávání výhodných cen pro lékárny.

Pro objednání a více informací o hardwaru za internetové ceny kontaktujte: logistika@apatykaservis.cz; 296 808 300, 302.

	dotykový monitor Acer T231 23" Tento zajímavý LCD monitor je určen především pro náročného uživatele, kteří vyžadují vysokou kvalitu obrazu a jednoduché ovládání dotyk prsty
	skener Metrologic MS 9520 Voyager ruční laserový jednopaprskový snímač připojení: USB / PS2 / RS232 barva: bílá / černá
	skener Metrologic MS7120 Orbit vícesměrný velmi rychlý laserový snímač připojení: USB / PS2 / RS232 barva: bílá / černá
	pokladniční tiskárna Star TSP 143U termální tisk, s frezačkou, s úsporu energie a redukcí tisku připojení: USB barva: bílá / černá
	zákaznický displej Giga DSP-840B připojení: USB / RS232 barva: bílá / černá

Pro objednání volejte 296 808 300, 296 808 302 nebo zašlete e-mail na logistika@apatykaservis.cz
Dodání na dobrou prostřednictvím přepravní služby nebo k vyzvednutí osobně v sídle firmy v Praze.
Platnost nabídky do 31.8.2012 nebo do vyprodání zásob.

a zase CLOUD

Na první stránce tohoto čísla *Okénka do Apatyky* jsme se označili za leadery v oblasti informačních technologií pro lékárny. Kdo či co je vlastně „leader“?

Pojem *leader* pochází z amerických manažerských studií, které rozdělují společnost na *leader* (vůdce) a *followers* (následovníci). Snad proto, že „vůdce“ má u nás špatný zvuk, vžilo se angloamerické označení. Ale bez ohledu na použitý jazyk znamená *leader/vůdce* někoho, kdo určuje další směr a koho ostatní chtě nechtě následují.

Za dvacet let své existence společnost Apatyka servis mnohokrát dokázala, že je o krok dopředu. Jako první jsme před deseti lety v širokém měřítku uvedli do života lékárenský systém v prostředí Windows. Příklad z poslední doby: loni touhle dobou jsme připravovali seminář o elektronické preskripci. A tento měsíc, když přes čtyři sta lékáren e-recepty už vydává, začala nabízet teprve třetí softwarová společnost implementaci potřebných certifikátů.

V současnosti naše konkurence postupně přeinstalovává u svých zákazníků staré systémy v prostředí DOS na nové moderní řešení v prostředí Windows. To vše v době, kdy Microsoft přichází s novou verzí Windows a oznamuje, že už nebude podporovat starší verze tohoto operačního systému. S novým operačním systémem se rozvíjejí stávající a přicházejí nové možnosti.

V minulých číslech *Okénka do Apatyky* jsme psali o tzv. *cloudovém řešení*. Možná vznikl dojem, že je použitelné jen ve velkých firmách. Ale opak je pravdou. Právě logika cloudu předurčuje toto řešení pro malé a střední společnosti.

A naše společnost bude leadrem i zde!

ČOKOTABLET

V minulém čísle *Okénka do Apatyky* jsme si vysvětlili, že tablet je malý výkonný počítač s uhlopříčkou dotykové obrazovky 25 cm.

Společnost Apatyka servis připravila pro své potencionální zákazníky malé překvapení. V současnosti naši obchodní zástupci při prezentaci lékárenského systému Mediox 2000 ^{Novum} přivezou lékárně jako dárek malý čokoládový tablet. Je to názorná ukázka sladké představy, jak taky může vypadat moderní lékárenský systém.



Pro lékárny, které se rozhodnou pro náš lékárenský systém Mediox 2000 ^{Novum}, máme pak připraven skutečný tablet Iconia. Tablet je lékárně bezplatně zapůjčen po celou dobu využívání našeho systému. Pracovníci lékárny ho mohou využít jako testovací a výukový ať už pro lepší seznámení se systémem Mediox 2000 ^{Novum} nebo s jakoukoliv jinou aplikací.

Více informací a prezentace systému pro Vaši lékárnu objednávejte na obchod@apatykaservis.cz.

4. ročník poháru Domova Sue Ryder

Už čtvrtý ročník benefičního fotbalového turnaje na podporu Domova Sue Ryder proběhne ve čtvrtek 13. září 2012 na Strahově a potřeťí se ho zúčastní i tým společnosti Apatyka servis. Přijďte i Vy podpořit naše borce!

Více informací naleznete [zde](#).

MARKETING NENÍ NESLUŠNÉ SLOVO – SOUTĚŽE & ANKETY

Lidé jsou od přírody hraví a soutěživí. Proč toho tedy nevyužít?

Soutěže pro zákazníky nejsou výsadou jen velkých korporací s milionovými rozpočty na marketing. Soutěž lze pořádát i s minimálními náklady. Záleží na tom, pro jaký počet účastníků ji organizujeme, jak dlouho potrvá a kolik bude úkonů, které musí účastníci splnit. A pak samozřejmě také na tom, jak soutěž propagujeme a kolik peněz si můžeme dovolit věnovat na výhry. Většina soutěžících se ale účastní pro radost ze hry a s možností výhry ani nepočítá.

Dříve, než je přistoupeno k samotné organizaci soutěže a výběru cen pro ni, je třeba mít jasno, jaký efekt má přinést. Chceme získat nové zákazníky nebo posílit a ocenit věrnost stávajících? Nebo je naším cílem zvýšit obrát v určitém období? Cílem soutěže může samozřejmě být i informování o uvedení nového výrobku či služby na trh nebo zvýšení image určité značky či společnosti. Jiné soutěže mohou sloužit k získání databáze potencionálních klientů, které lze v budoucnosti oslovovat. Při organizování spotřebitelských soutěží, kdy se zjišťují adresy respondentů, je ale důležité dodržovat legislativu zvláště zákon č. 101/2000 sb. na ochranu osobních údajů. V době elektronické komunikace je mnohem jednodušší evidovat kromě jména jen e-mailovou adresu.

Soutěž jako marketingový nástroj je dnes běžně používán v řadě lékáren. Vždyť co jiného jsou zákaznické nebo věrnostní karty? Je to forma dlouhodobé soutěže, kdy má každý účastník zajištěno, že při splnění určitých podmínek (obvykle nákupu v určité hodnotě), získá výhru (obvykle slevu z dalšího nákupu). I v lékárnách ale lze organizovat krátkodobé či sezónní soutěže.

Soutěže mohou sloužit i k získání informací a názorů našich zákazníků. Jedná se vlastně o anketu, za kterou jsou účastníci odměňováni. Odpovědi v takové soutěži nelze sice zobecňovat, protože výběr účastníků není reprezentativní a odpovídají jen dobrovolní účastníci. Přesto jsou takto získané informace zajímavé, a pokud jsou ankety pořádány pravidelně, lze získat relevantní přehled o dění u našich zákazníků.

INZERCE



Společnost Apatyka servis pořádá při příležitosti dvaceti let svého trvání anketu pro všechny pracovníky lékáren.

Více informací na www.20letapatykaservis.cz.



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍK MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce května 2012 se stal **Kamil Kolář**.