



# OKÉNKO DO APATYKY

APATYKA SERVIS, S.R.O. K PÉROVNĚ 945/7, 102 00 PRAHA 10, TEL.: +420 296 808 300, WWW.APATYKASERVIS.CZ, OBCHOD@APATYKASERVIS.CZ

## APATYKA SERVIS ZVE DO OLOMOUCE

Jak jsme informovali na našem webu a prostřednictvím *Okénka do Apatyky*, připravuje společnost Apatyka servis pro uživatele lékárenského systému Mediox cyklus seminářů, kde budou seznámeni s novinkami ve vývoji systému. Součástí programu je i prezentace užitečných, ale málo či méně často používaných funkcí.

Pořádání seminářů je důsledek praktického naplňování výsledků dotazníkové akce „*Jak nás vidíte*“, kterou společnost Apatyka servis realizovala v prvním čtvrtletí roku 2014.

První z těchto seminářů se uskutečnil v červnu v Praze, další jsme připravili koncem července v Olomouci. :



**Seminář pro uživatele systému Mediox  
ve čtvrtek 24. července 2014 od 14 do 16 hodin  
v Hotelu Hesperia v Olomouci**

Seminář je určen pro pracovníky lékáren používajících lékárenský systém Mediox a pro jeho uživatele je bezplatný. Z důvodů lepšího organizačního zajištění a přípravu materiálů prosíme zájemce o registraci na adrese:

[www.apatykaservis.cz/seminar/konzultace.php](http://www.apatykaservis.cz/seminar/konzultace.php)

Červnový seminář v Praze se setkal s velkým ohlasem. Semináře se zúčastnilo přes čtyřicet uživatelů z pětácti lékáren. Účastníkům byly předvedeny činnosti související s vrácením zboží, stornem platby kartou i práce s VZP Kontrolou. Součástí semináře byly ukázky „příprodeje“.

Po vlastním semináři pak následovala bohatá diskuze. Reakci většiny účastníků vystihuje mail, který vedení společnosti obdrželo následující den:

*„Dobrý den, chtěl jsem Vám ještě dodatečně poděkovat za uspořádání včerejšího semináře.*

*Byl pro nás opravdu moc přínosný (především rozdávané materiály jsou dle mého skvěle uspořádané).*

*Přestože jsem se původně vůbec nechystal (...přece s tím M. denně pracuju a vím skoro všechno...), jsem opravdu moc rád a už jsem začal šířit "světlo" i na své okolí.*

*Zdraví Pavel Korpas“*

*„Učení je jako plavání  
proti proudu - ustaneš na  
chvíli a vrátíš se o míli.“*

*čínské přísloví*

Seminář povede stejně jako v Praze projektový manager naší společnosti pan Jiří Šmejkal, který má rovněž dlouholetou praxi jako zástupce vedoucího servisního oddělení. Rozhodnutí pořádat další seminář na Moravě pramení jednak z požadavků našich zákazníků a jednak z velkého nárůstu počtu zákazníků a implementací lékárenského systému Medioxu právě v tomto regionu za poslední dva roky.

Během uplynulého období společnost Apatyka servis personálně posílila své obchodní centrum v Ostravě o dva nové pracovníky, kteří mají bohaté zkušenosti s informačními technologiemi v prostředí farmacie. Přesto, jak už jsme psali v předchozím *Okénku do Apatyky* při příležitosti zahájení cyklu seminářů, osobní kontakt ničím nenahradíš. Prezentace z očí do očí je bezprostřední a dává možnost účastníkům přímo se zeptat na nejasné detaily či na funkce, se kterými neměli dosud žádnou zkušenost. A na druhou stranu i nám jako tvůrcům lékárenského systému a servisní organizaci zajišťující jeho bezproblémové fungování přináší obdobná setkání nové podněty a náměty k zamýšlení.

Těšíme se na shledanou 24. července!!

## JISTOTA MALÉ ŠKODY

O pojištění se říká, že je to jistota malé škody před nejistotou velké škody. A tahle definice smysl pojištění přesně vystihuje. Platíme pravidelně malou částku, jejíž úhradu a výši můžeme se stoprocentní určitostí plánovat, a jistíme se tak, že případná škodní událost, která možná nastane a možná také ne, nás nebude tolik bolet.

Rizika, na které se můžeme pojistit, je celá řada a dobrý pojišťovací agent jich dokáže vymyslet ještě víc. Ale nový občanský zákoník, jak jsme informovali na svých seminářích, přináší podnikajícím subjektům i jasně definovanou zodpovědnost za škody, které svým podnikáním způsobí.

Společnost Apatyka servis uzavřela novou smlouvu o pojištění profesní odpovědnosti. Díky této smlouvě splňujeme podmínky pro výběrová řízení velkých nemocnic, ale především dáváme jistotu všem našim zákazníkům.

Nepochybně nás konkurence, která šetří na pojištění a tedy na nesprávném místě, napadne, že oni chyby nedělají a škody lékárnám nepůsobí. Ale přece žádný pojistník, kromě podvodníků, nekalkuluje se škodní událostí. Vždy jde jen o klid a pocit bezpečí dodavatele ale především lékárny.





## Drahoš Bukovský

Drahoš Bukovský pracuje ve společnosti Apatyka servis jako systémový poradce cca deset let s krátkou přestávkou v roce 2012.

**D**rahoš se narodil na Vysočině a než šel do školy tak tam i vyrůstal, užíval si pohodičky, lesů, hub, malin, jahod, jelenů ...

Spolu se základní školou přišlo první stěhování do paneláku v Praze a pak ještě několikrát. To už byla menší pohodička a tak si ji kompenzoval sportovními aktivitami. Zkoušel sportovní střelbu, potápění a taky celkem rychle běhal.

První počítač, se kterým přišel do styku, bylo legendární XTčko půjčované v šesté či sedmé třídě od spolužáka. Pak přešel na Amigu a postupem času na 386. Nevybočoval ze své generace a na počítačích většinou hrál hry. Nakonec dostal od bratra AMD 486ku, kterou si rovnou upgradoval na Pentium 120 a začal pronikat do tajů programování a různých počítačových nastavení. Kromě her se věnoval i grafice a napsal pár recenzí do měsíčníku Level, což je český počítačový časopis se zaměřením na počítačové hry.



Střední školu se strojírenským zaměřením a automatizací si vybral, protože měla celkem dobře vybavenou počítačovou učebnu. Pro současné začínající středoškoláky je nepochybně úsměvné, že někoho mohla fascinovat učebna plná počítačů s dnes staříčkými procesory 386 či pentia. Na druhou stranu nikdy nezažijí dobu, kdy k instalaci operačního systému Windows XP byla potřeba plná taška 3,5" disket, a nikdy nepoznají slastný pocit, kdy počítač po desítkách minut konečně zpracoval poslední disketu a instalaci dokončil, aniž by zamrzl. A přitom dodnes existují i v České republice provozovny, kde tento vyšeptalý systém Windows XP ještě běžně používají. ☺

Dobré školy měly už tenkrát dobré vybavení. Ale obsah výuky se teprve tvořil a osnovy se měnily za pochodu. Drahošův učitel informatiky byl zarputilý stoupenec operačního systému UNIX, se kterým se dnes běžný uživatel PC těžko setká. Jenže



*„Lež bývá často jednodušší než pravda. Proto je k pravdě potřeba větší síly.“*

*Zdeněk Chromý, český spisovatel*

přesně v duchu hesla „co tě nezabije, to tě posílí“, i tahle zkušenost se v budoucnu ukázala jako využitelná.

Kromě informatiky nadchla Drahoše i fyzika a z ní pak mechanika. A ze spojení informatiky a mechaniky byl jen malý krůček k jeho novému koníčku – stavbě dálkově říditelných modelů, především létajících strojů. Létání, ať už skutečné nebo s modely či na PC simulaci se pro Drahoše stalo srdeční záležitostí. Miluje vše, co se dá poskládat a pak to letí. Takové relaxační LEGO - malé hračky pro velké kluky.

Po střední škole byl odveden a strávil rok v Hradci Králové. Služba vlasti mu sice dala 30 kg navíc, ale také se tu naučil jako velitel družstva a zástupce velitele čety řídit kolektiv lidí. Konec konců ani technické znalosti a dovednosti z vojny se v praktickém životě neztratí.

Následovala různá zaměstnání, jako když krajánci chodili na zkušenou. Profesně se informačními technologiemi začal zabývat jako technik ve firmě Počítačový servis a poté jako prodejce notebooků pro společnost HSH computer, kde se seznámil s budoucími spolupracovníky.

Před deseti lety nastoupil s dalším kolegou do společnosti Apatyka servis. Díky stavbě vlastního domu si zkusil předloni i jiný obor – prodej realit a stavebnictví včetně moderních systémů nuceného větrání s rekuperací tepla. A to nejen jako obchodník, ale vyvíjel i vlastní komponenty. Časem zjistil, že informační technologie je mu přece jenom bližší.

Sporty, kterým se věnoval v mládí jako je střelba, potápění či cyklistika, nahradily postupně jiné priority. Dnes veškerý volný čas věnuje stavbě domu a rodině, především synovi Davidovi (3 měsíce) a dceři Nikole (4 roky). Práce na domě a kolem něho je nekonečná, protože Drahoš je technický maniak a tak realizuje řadu vymyšleností, udělátek a vlastních úprav standardních technologií. Stále je co dodělávat. Na stavění a provozování dálkově říditelných modelů už tolik času nezbývá.

*„Mám rád, když věci do sebe zapadnou a pak fungují, nenávidím lež, přetvářku a lidskou závist. A to jsou důvody, proč rád pracuji ve společnosti Apatyka servis“*



## FYTO EXPERT

Fyto Expert je databanka léčivých rostlin, kterou lze propojit s lékárenskými systémy od společnosti Apatyka servis, ale funguje i samostatně bez ohledu na používaný informační systém v lékárně.

V současné době je v databázi Fyto Expert více než 590 rostlin a pravidelně každé tři měsíce přibývají další. Aktualizaci databáze zajišťuje od minulého roku osm pracovníků Farmakologického ústavu Lékařské fakulty Masarykovy Univerzity v Brně, kteří využívají výhradně ověřené zdroje informací z mezinárodních vědeckých databází. Databáze Fyto Expert je přímo na ústavu rovněž využívána při výuce.

Databáze obsahuje o každé rostlině informace o jejím působení, užití, kontaindikacích a obsahu účinných látek. Podle těchto informací se dá celá databáze filtrovat a kromě českých a latinských názvů tak vyhledávat i podle těchto kritérií.

Dále jsou u každé rostliny uvedeny i zdroje dalších informací a je zde možnost doplňovat vlastní poznámky. Poskytovaný odborně informační servis upevňuje věrnostní vztah pacienta k lékárně. Info je možné vytisknout a poskytnout je zákazníkovi písemně.

Společnost Apatyka servis v červnovém čísle Časopisu českých lékárníků (vychází středu 25. 6.) uveřejní rozhov s PharmDr. Janou Kučerovou, Ph.D. z Farmakologického ústavu. Článek je doplněn inzerátem přibližujícím systém Fyto Expert. **Dokážete pojmenovat rostliny použité na pozadí inzerátu?**



Poslete do 31. července 2014 na adresu:

[anketa@apatykaservis.cz](mailto:anketa@apatykaservis.cz)

mailovou zprávu a napište co největší počet zobrazených rostlin. Dále uveďte název a adresu lékárně. Každý účastník soutěže, který správně určí minimálně 5 rostlin, obdrží od společnosti Apatyka servis tříměsíční instalaci programu Fyto Expert zdarma s možností dalšího prodloužení. ■

## ELEKTRONICKÝ RECEPT

Nárůst počtu lékáren oprávněných vydávat na základě elektronických receptů pomalu zvolnil. V březnu jsme konstatovali, že za posledního tři čtvrtě roku přibývalo průměrně třicet lékáren měsíčně. Za poslední tři měsíce od té doby je nárůst třetinový a koncem června bylo v České republice 1 449 lékáren s možností výdeje na základě elektronických receptů.

Podíl lékáren s informačním systémem od společnosti Apatyka servis na tomto počtu je stabilně třetinový, což odpovídá našemu podílu na implementaci všech lékárenských systémů v České republice.

Klesající dynamičnost nárůstu počtu lékáren s elektronickým receptem je pochopitelná při změnách, které české zdravotnictví prodělává. Na druhou stranu je v rozporu s rostoucím významem elektronizace.

Jsou to právě tři roky, co společnost Apatyka servis jako první ze všech dodavatelů informačních technologií do lékáren zahájila cyklus seminářů s cílem vysvětlit a seznámit jejich pracovníky s fungováním elektronických receptů. A rovněž jako první jsme přišli se službou zajištění potřebných formalit včetně potřebného elektronického podpisu přímo v provozovně lékárně. Bylo to ještě v době, kdy pracovníci mnohých provozoven České pošty, jedné z certifikačních autorit, neměli tušení, jak se podpis zařizuje a před jejich přepážkami se vytvářely několikahodinové fronty. Později začaly stejnou službu nabízet i další servisní organizace a dnes neexistuje významný dodavatel informačních technologií do lékáren, který by nedokázal potřebný certifikát pro svého zákazníka zajistit.

Lékařenský systém Mediox 3000 od společnosti Apatyka servis dokáže technicky zajistit vydávání elektronických receptů s omezením včetně předávání těchto receptů na Registr pro léčivé přípravky s omezením (RLPO), což je podmínkou pro vydávání

těchto dokladů. Počet přípravků na elektronický recept s omezením poroste. Povede to i k růstu lékáren oprávněných vydávat základě elektronických receptů? ■

## KOLIK EXPORTŮ ZNÁŠ

„Kolik exportů znáš, tolikrát jsi systémem“ může znít ajtácká parafráze známého rčení o jazycích.

Problém je v tom, že v dávném úsvitu programátorských dějin vznikaly odděleně různé počítačové systémy. Někdo vymyslel program na účetnictví, druhý přišel s programem pro personalistiku, další s programem pro řízení různých výrobních procesů a jiný pro obchodní aktivity. Teprve později se začaly jednotlivé systémy provázovat a programátoři dodatečně navrhovali společná rozhraní, která odděleným systémům umožní vzájemně si vyměňovat data.

Do té doby se musely výstupy z jednoho systému ručně přitřukávat do systému jiného. Bylo to zdoluhavé a rizika lidské chyby byla neúnosná. Nejdříve se propojovaly „příbuzné“ systémy, jako například účetnictví se systémy práce a mzdy nebo výroba se skladovým hospodářstvím a obchodem. Velké firmy, které si budovaly svůj podnikový informační systém na klíč, dotáhly provázanost do konce. Menší organizace, které si pořízují víceméně hotové systémy, se musí spolehnout na jejich tvůrce, že se dohodnou na vzájemné konektivité.

U lékařenských informačních systémů se jedná především o provázanost na různé systémy účetnictví. Je nepředstavitelné ve 21. století na jedné tiskárně tisknout doklady a u druhého stolu je ručně zadávat do počítače.

Moderní lékařenský systém Mediox od společnosti Apatyka servis disponuje rozhraním pro nejběžnější systémy účetnictví jako je například Money S3, Pohoda, ABRA, MRP, Navision a další. Bližší informace o podporovaných účetních systémech případně vytvoření individuálního rozhraní na objednávku podá lékárně její systémový poradce. ■



## VELKÁ LETNÍ ANKETA

Stalo se evergreenem, že v každém našem firemním materiálu během posledního roku připomínáme ukončení podpory Windows XP ze strany společnosti Microsoft.

Více než dvacet let na špici implementace moderních informačních technologií pro lékárny nám dává právo bez uzardění používat firemní heslo „Víme, co bude“. Byli jsme první, kteří úspěšně nasadili lékárenský systém vytvořený v prostředí Windows. Byli jsme první, kteří připravili a hromadně implementovali internetové lékárny. Jako první jsme nabídli našim uživatelům zajištění elektronických receptů včetně vyřízení nutného digitálního podpisu. A rovněž jako první jsme nabídli aplikaci pro mobilní telefony pacientů **Víme, co bude!** v lékárnách.

První zmínku o tom, že Microsoft pohřbívá Windows XP, jsme přinesli v dubnovém čísle loňského roku. Ve stejném čísle jsme vyhlásili anketu o DOS. Tenkrát nás zajímaly Vaše znalosti rozdílů mezi operačními systémy Windows a DOS. Většina z respondentů správně uvedla, že starý operační systém DOS neumožňuje používat klávesové zkratky, zpracovávat současně více úloh a ani upravit fonty a velikost písma na obrazovce.

Přesto v té době většina našich konkurentů uklidňovala své uživatele, že staré programy vytvořené ještě v prostředí DOS budou fungovat i po skončení podpory Windows XP. Rok se s rokem sešel a už i naši konkurenti přiznávají, že udržovat staré verze programů pro stále menší počet uživatelů je sice technicky možné, ale rozhodně to není ekonomicky efektivní a ve svých dopisech vyzývají uživatele k přechodu na operační systémy podporované společností Microsoft.

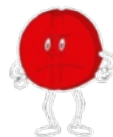
Zůstává otázkou, co je výhodnější. Zda být se společností Apatyka servis a rychle se přizpůsobovat novým podmínkám a technologiím nebo se vést s většinou a měnit až tehdy, když změní všichni. Druhý způsob je bezpečnější, ale svým vyznavačům, kteří se cítí nejlépe uprostřed stáda, nikdy neumožní vybočit z průměru. I v dnešní české farmacii dochází k diferenciaci. Jedni rostou a jiná stagnují. Kdo patří k těm rostoucím a vzrůstajícím se? Jsou to ti, kteří s každou změnou čekali, až ji zrealizují všichni okolo? Asi těžko. Naopak. Ti úspěšní a prosperující museli přijít s něčím, co je odlišilo od ostatních a co pro ně byla výhoda.

Tato zákonitost platí obecně a nejen pro lékárny. Ani ve škole nebyl primusem ten, kdo jen opisoval od úspěšných spolužáků.

I prosperita společnosti Apatyka servis je dána především tím, že se nebojí být první a využívat neustálých změn prostředí.

Základní podmínkou je být připraven, a to znamená vědět, co bude a nenechat se překvapit.

Ještě koncem loňského roku někteří „taky odborníci“ na informační technologie tvrdili, že oznámené ukončení podpory Windows XP se nedotkne českého trhu a staré aplikace se budou používat v neztenčené míře. Jak jsou asi tito odborníci překvapeni pondělním oznámením (23. 6. 2014) renomované analytické firmy Gartner, že prodej počítačů a tabletů na českém trhu v prvním čtvrtletí stoupl o 22 procent na 582 000 zařízení. Růstu pomohl přechod uživatelů z končících Windows XP na novější operační systémy. Analytici očekávají, že silná poptávka po počítačích bude pokračovat i v dalších čtvrtletích, protože mnoho firem bude dokončovat svůj přechod na Windows 7 nebo Windows 8/8.1. Zpráva, která skutečné odborníky z oblasti informačních technologií nemohla překvapit.



**APATYKA  
SERVIS**



Pharmacy Software

A company of ADG group

Abychom ve společnosti Apatyka servis věděli, co bude, nelitujeme prostředků na získání informací, ať už se jedná o připravovanou legislativu nebo o novou technologii. A v neposlední řadě se podrobně zajímáme o dění v oblasti informačních technologií na farmaceutickém trhu.

Pravidelní čtenáři našeho *Okénka do Apatyky* a návštěvníci našich webových stránek ví, že několikrát do roka pořádáme ankety a soutěže na různá témata. Teď nás zajímá přechod lékáren mezi starými programy v prostředí DOS na moderní systémy v prostředí Windows. Anketu lze vyplnit na našem webu nebo přímo zde:

### Anketa o počítačích a programech v lékárně

Anketa obsahuje tři otázky a lze ji vyplnit na webových stránkách společnosti Apatyka servis. Anketa trvá do 15. srpna 2014. Ze všech respondentů vylosujeme osm výherců následujících cen:

1. pikoprojektor od firmy Philips
- 2.-3. bezkontaktní teploměr
- 4.-8. přednabitá klientská karta pro lékárny

Každý účastník ankety dále získá voucher na profylaxi jedné stanice zdarma.

Výherci ankety budou písemně kontaktováni a zveřejněni na webových stránkách [www.apatykaservis.cz](http://www.apatykaservis.cz) a v zářijovém vydání *Okénka do Apatyky*.



## NEJLEPŠÍ PRACOVNÍCI MĚSÍCE

Nejlépeším systémovým poradcem měsíce května 2014 se stal

**Vít Oravec.**

**Gratulujeme!**

## CHARITA JE BEZ HRANIC

Ale má své meze. Stejně jako minulý rok podpořila naše společnost charitativní projekt „Školáci nejen na prázdninách“, připravovaný pod záštitou European Police Association. Projekt reaguje na problém úrazovosti dětí při jejich pobytu v přírodě a děti se formou zábavných omalovánek seznamují s tím, jaká různá úskalí a nebezpečí je mohou při hrách venku potkat. A stejně jako v roce 2013 jsme veškerý náklad omalovánek, který jsme jako sponzoři získali, rozdali mezi lékárny bez ohledu na to, zda jsou či nejsou našimi zákazníky a zda používají lékárenské systémy naší provenience.

Je škoda, že se k nám nepřidali další dodavatelé informačních technologií do lékáren, i když jsme je k tomu vyzývali. Podle našeho názoru jde o dobrou věc, při které by konkurenční hašteření mělo jít stranou.

Omalovánky pro děti svých zaměstnanců od nás dostalo téměř 200 lékáren. Při tom počtu jsme opravdu mohli na každou lékárnu zaslat maximálně dva kusy. Ani jako významní sponzoři nemáme nárok na větší množství a o to víc mrzí nezapojení dalších společností zabývajících se tvorbou a servisem lékárenských systémů.



Protože se opakuje stejná situace jako loni a protože zájem o omalovánky přetrvává, rozhodli jsme se vydat na podzim vlastní sešit omalovánek v dostatečném nákladu. Sledujte prosím naše webové stránky a náš měsíční bulletin *Okénko do Apatyky*, kde včas zveřejníme bližší informace.

POMŮCKY: AEG, MIK, ENRON, YMCA	ZAŘÍZENÍ KE STAVBĚ A OPRAVĚ LODÍ	JMÉNO DESTIN- NOVÉ	HODNĚ NALOŽIT	ZNAČKA DECILITRU	DVANÁCT MĚSÍCŮ	OBILNINA	POTŘEBA STOLNÍHO TENISTY	MOUČKA K ÚPRAVĚ HŘIŠTÍ	KRAJČOVY INICIÁLY	TMEL		UNIVERZIT- NÍ AREÁL	VYPUŠTĚNÍ TAVENINY Z PECE	2. DÍL TAJENKY	SPOLE- ČENSKÁ ZÁBAVA (ZDROB.)
ARBORE- TUM												OCHUT- NÁVKA (ZASTAR.)			
1. DÍL TAJENKY												ADÉLKA AUTORSKÉ OSVĚDČENÍ (ZKRATKA)			
KLUB AN- GAŽOV. NE- STRANÍKŮ (ZKRATKA)				GAL ČLENSKÝ STÁT USA					SVÍTEK GÁZY SOPEČNÁ VYVŘELINA						
	HRA V MARIÁŠI	PŘED- LOŽKA 3. DÍL TAJENKY			SPORTOVNÍ ČLUN POLICEJNÍ VŮZ					OPOJENĚ DOMÁCKY TEREZA					
ÚSILÍ						TRNITÝ STROM ZNAČKA PRAČEK						VELKÝ HRNEC S UCHY ČÁST RUKY			
PŘÍBUZNÁ (EXPRES.)							PŘEDNÍ STRANA OSLOVENÍ KNĚZE						ZNAČKA CERU ČLENSKÝ STÁT USA		
INICIÁLY HERCE JIRÁKA			SVAZEK ROŠTÍ ZRNITÁ TKANINA					PESTRÝ PAPOUŠEK SKUTEČ- NOST				INICIÁLY KUTUZOVA 154 (ŘÍMSKY)			
SEČNÁ RÁNA				VALAŠSKÝ CHLAPEČ SYMET- RÁLA					KŘESŤAN. SDRUŽENÍ ML. MUŽŮ MOŽNO					LITINOVÝ PLÁT (NÁŘEČ.)	OZVĚNY
BÝVALÝ AMERICKÝ ENERGET. KONGERN						KÓD STÁTU DELAWARE INIC. HER. TRÁVNÍČKA						ZNAČKA PUNČOCH INIC. NEKO- NEČNÉHO			
V TENTO DEN					4. DÍL TAJENKY										
SOUČÁST ATLASU					ROMAN- TICKÝ TELEVIZNÍ SERIÁL										

Tajenku křížovky zašlete na [Okenko@apatykaservis.cz](mailto:Okenko@apatykaservis.cz) a uveďte své jméno a adresu lékárny nebo její Id u společnosti Phoenix LV. Prvních dvacet autorů správných odpovědí získá od společnosti Apatyka servis dárek.

Tajenka křížovky z minulého čísla *Okénko do Apatyky*: „MEDIIX-ŘEŠENÍ PRO ÚSPĚŠNÉ LÉKÁRNY“

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

## STRATEGIE TAHU A TLAKU

Jak oslovujete své klienty a potencionální zákazníky? V teorii marketingové komunikace rozeznáváme při oslovování zákazníků a propagaci našich výrobků a služeb v základě dva druhy strategie. Strategie tahu a tlaku, v anglické terminologii označované jako pull-strategie a push-strategie.



Která je lepší, která je efektivnější? Šedá je teorie, ale barevný strom života. Nelze jednoznačně rozhodnout bez znalosti bližších podmínek, kterou strategií při jaké příležitosti použít.

Strategie tlaku využívá více agresivnější metody, ke kterým patří především osobní prodej a konkrétní nabídka. Strategie tahu je založena zejména na vzbuzování zájmu zákazníků a je proto mnohdy vhodnější. U této strategie se účinnost neprojevuje okamžitě, ale spíše trvá delší časové období. Cílem této strategie je vzbudit v potencionálním zákazníkovi zájem o druh služeb a výrobků, které nabízíme, a následně jej přesvědčit, že nejlepší dodavatelé těchto produktů jsme právě my. Strategie tahu využívá např. reklamy, účasti na akcích, ale především public relations.

Při použití strategie tahu nám hrozí riziko, že případný zákazník sice projeví zájem, ale službu si pořídí nakonec

u lacinějšího konkurenta. Jednoduchým příkladem může být třeba teď v létě inzerce na občerstvení. Plakáty, reklamní poutače a cedule lemují cesty ke každému významnému rekreačnímu místu. V horkém dnu nás určitě bez problému přesvědčí, že máme žízeň, ale kterou nabídku si vybrat? A rozhodujeme se vůbec podle reklamy? Nejspíše si vybereme nejbližší zařízení přiměřené cenové úrovni, kde se čeká nejkratší dobu. I když toto zařízení třeba nemělo u cesty žádný poutač. Selhala strategie tahu? Poutače ostatních restaurací vyvolala u procházejícího turisty myšlenku na osvěžení, ale obchod a tím i zisk realizoval někdo jiný.

Stalo se i ve Vaší praxi, že investujete a připravíte propagační kampaň, kde s výhodami přípravku seznámíte potencionálního zájemce a on pak jde a pořídí si ho jinde? Asi jste zapomněli ve své kampani zdůraznit, proč si tento konkrétní přípravek pořídít právě u Vás.

Zpátky k našemu příkladu. Pokud by restaurace ve svých reklamách uvedla své konkurenční výhody, ať se jedná o příjemné ceny nebo rychlou obsluhu, úspěšnost jejich pull-strategie v boji o zákazníka by se zvýšila.

Komunikační strategii tahu často využívají výrobci, velkododavatelé a další společnosti, které nejsou zaměřené na konečného spotřebitele. A zase příklad

z restauračních zařízení, jak jinak v horkém létě, pivovary dodávají svým zákazníkům - restauracím, které čepují jejich pivo, spoustu reklamních a propagačních předmětů jako jsou sklenice, ubrusy, slunečníky, vývěsní štíty. Kampaně pivovarů jsou zaměřeny na konečného spotřebitele, přestože mu pivovary napřímo neprodávají. Ale tahle kampaň táhne spotřebu jejich produktů v restauracích a obchodech a tak se pivovaru vyplatí. Přitom často se jedná o rozsáhlé kampaně, které by si jednotlivá zařízení nemohla dovolit. Je to oboustranně výhodná spolupráce, protože restaurace by stěží prosperovaly bez pivovaru a ani ten by bez těchto prodejních míst nebyl úspěšný.

Společnost Apatyka servis nepochybně patří dlouhodobě k úspěšným společnostem. Stačí si porovnat účetní výkazy pravidelně zveřejňované v obchodním rejstříku. A stejně jako u pivovarů i naše úspěchy závisí především na úspěšnosti našich zákazníků. Proto i naše společnost podporuje lékárny. Ať už nabídkou Omalovanék (viz předchozí strana bulletinu) nebo inzercí v celo-



státních Lidových novinách (čt. 26. 6.), kde propagujeme mobilní aplikaci Fyto test pro pacienty v lékárnách.

*Aplikace pro mobily pacientů*

*Vaší lékárny*

# FYTO TEST

*Nabídněte svým zákazníkům zábavu i poučení spolu s nepostradatelnými informacemi o Vás.*

Pro více informací kontaktujte svého systémového poradce nebo napište e-mail na adresu:

[mobilaplikace@apatykaservis.cz](mailto:mobilaplikace@apatykaservis.cz)

# Fyto test