



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

VÁNOČNÍ ANKETA 2014

Blíží se svátky klidu, míru a pohody. Ale ještě před nimi nás čeká náročné pracovní období každoročně spojené s koncem roku. Proč si ho nezpříjemnit malou anketou? ☺

Společnost Apatyka servis připravila krátký reklamní šot o svém stěžejním produktu – moderním lékařském systému Mediox 3000. Video můžete zhlédnout na YouTube a na webové adrese www.mediox3000.cz.



Tvorbu propagačního videa jsme zadali reklamní agentuře a o namluvení průvodního slova jsme požádali ...

A to je naše jediná anketní otázka – kdo propůjčil svůj hlas a šot nadaboval?

A protože jsou ty svátky, tak ještě jedna nápověda. Video namluvila jedna ze tří následujících českých hereček. Shodou okolností všechny účinkovaly v televizním seriálu Ordinance v růžové zahradě (další filmy v závorce):

1. Adéla Gondíková (např. Doktor od jezera hrochů)
2. Ivana Anderlová (např. Vyprávěj)
3. Lucie Benešová (např. Bobule)

Správnou odpověď napište na naši mailovou adresu anketa@apatykaservis.cz a nezapomeňte uvést svoje jméno a adresu nebo identifikační číslo Phoenixu LV.



Ze všech správných odpovědí, které obdržíme nejpozději v pondělí 15. 12. 14 do 11 hodin vylosujeme 13 respondentů, kteří jako obvykle obdrží od společnosti Apatyka servis reklamní předměty.

WINDOWS 7 KONČÍ

V několika letošních číslech našeho *Okénka do Apatyky* jsme se věnovali rozhodnutí společnosti Microsoft ukončit v dubnu 2014 podporu svému operačnímu systému Windows XP a důsledkům, které toto rozhodnutí má pro uživatele starých programů vzniklých ještě v prostředí DOS.

Společnost Microsoft má pro každý svůj produkt přesně stanovený harmonogram s přesnými předem danými termíny uvedení na trh, rozjezdu a následně i stažení z prodeje a ukončení podpory. Na začátku konce přestane Microsoft

„Pokrok - místo na klempíře nadáváme na opraváře domácích počítačů.“

Gabriel Laub, česko-polský esejista a aforista

dodávat systém jako předinstalovaný do nových počítačů, tak zvané OEM licence. Pro Windows 7 je tento termín pátek 31. října

2014. Samozřejmě i poté se budou v obchodě objevovat počítače s Windows 7 dokud obchodníci nevyprodají zásoby. Aktualizace, vylepšení systému a bezpečnostní záplaty bude společnost Microsoft poskytovat až do ledna 2020, kdy tento systém čeká stejný osud jako letos v dubnu Windows XP.

Vyplatí se vůbec neustále instalovat nové a nové verze? Není jednodušší a především mnohem pohodlnější vždy jednu nebo dvě verze přeskóčit? Po Windows 7 si počkat rovnou na připravované Windows 10? Je to na rozhodnutí každého z uživatelů. V informačních technologiích je ale pět let, což je obvyklý čas, kdy je verze operačního systému na vrcholu své slávy, velmi dlouhá doba, během níž se toho hodně změní.

Zatímco se objevují nové verze operačního systému, postupně se utlumuje podpora verzí předcházejících. Je to logický důsledek technologického pokroku a postupují tak všechny vývojářské společnosti. Ani tvůrci lékařských systémů nejsou výjimkou. I společnost Apatyka servis svého času podporovala současně lékařský systém Mediox v původním prostředí DOS i grafickém Windows. Partnerům v lékárnách, které tento systém používají, tak poskytla dostatek času k migraci.



Stejně postupovaly v posledních dvou letech i konkurenční společnosti, které byly dubnovým ukončením podpory Windows XP donuceny opustit vývoj programů v prostředí DOS. Jen časová tíseň byla důvodem ke zkrácení přechodu a jejich uživatelé se při rozhodování ocitli pod mnohem větším tlakem. V reakci na stručné oznámení, že do půl roku končí jejich systém, si lékárny museli rychle vybrat jiné řešení.

Někteří tvůrci starých systémů ve snaze udržet si své zákazníky přesvědčovali nereálnými sliby, že budou pokračovat ve vývoji v nepodporovaném prostředí. S novým občanským zákoníkem, který takovéto neodborné rady a jednání odborníků (a dodavatel informačního systému by odborníkem být měl) postihuje, tyto snahy ale postupně zmizely.



A poučení? Svět se nezastaví a před vývojem nelze zavírat oči. Informační technologie, i když nejsou předmětem podnikání v lékárně, jsou pro její činnost příliš významné, než abychom mohli ignorovat bouřlivé změny, které v této oblasti nastaly a ještě nastanou.



Miroslav Laurin

Miroslav Laurin pracuje ve společnosti Apatyka servis jako systémový poradce druhým rokem.

Mirek pochází ze severních Čech z Českého Dubu u Liberce, kde také začla jeho studia a láska k technickým předmětům. Díky podpoře rodičů, kteří mu pořídili osobní počítač na tehdejší dobu nezvykle brzo, se už v svém školním věku vypracoval na odborníka, kterého musela uznávat i učitelka, která počítače na základní škole vyučovala. Záhy se na malém městě stal nejznámějším místním PC technikem.

Kromě domácího Atari 2600 měl Mirek možnost se důkladně seznámit i s dalšími počítači dostupnými na našem trhu. Stroj měl jeden z nejpobulárnějších 8bitových domácích počítačů – legendární Commodore C64, u kamaráda se vyžíval na počítači Didaktik M, tuzemské verzi světově proslulého komputera Sinclair ZX Spectrum. A pak už následovaly osobní počítače s klasickým procesorem Intel 286 a stále vyšším. Tato různorodá směsice výpočetní techniky a bohaté zkušenosti vedly mladého nadšence k přesvědčení, že jediný počítač, který bude vyhovovat jeho požadavkům, si musí postavit sám. A tak to trvá dodnes.

Kromě počítačů bavily Mirka i ostatní technické předměty jako je matematika a fyzika, ale nevyhýbal se ani dalšímu jazykovému vzdělávání. Řadu běžných sportovních aktivit jako je cyklistika, lyžování a plavání doplnilo na střední škole čínské bojové umění kung-fu, bruslení in-line i klasické na ledě, spinning, účast na triatlonu, pétanque, lodě ...

Technicky založen po tátovi, který je elektrikář, měl volbu po základce jasnou - Střední průmyslová škola v Liberci, obor elektrotechnika. Odborná škola ideálně spojovala potřebnou teorii základních fyzikálních principů s manuální zručností a praktickými zkušenostmi na dílnách.

Jako čerstvý maturant nastoupil coby servisní technik na Oddělení informačních technologií nemocnice Liberec. A tak se poprvé střetl se zdravotnictvím v jiné roli než jako pacient. První zaměstnání je dobrá škola života. Bylo to v hektické době, kdy nemocnice měnila počítače se systémem DOS za moderní řešení ve Windows. Při časově náročné výměně desítek stanic se člověk musel naučit spolupracovat v týmu i řešit prioritu jednotlivých požadavků. Přestože tu byl vynikající přátelský kolektiv, čistě technická náplň práce nebyla tou pravou výzvou a tak po roce hleděl dál.

V roce 2007 uspěl Mirek ve výběrovém řízení společnosti Lekis, která dodávala programy pro lékárny. V její liberecké pobočce pracoval přes šest let a mimo jiné se tady detailně seznámil se specifikami farmacie. Práce systémového poradce pro lékárny, pokud se dělá zodpovědně, je náročná na znalosti, schopnosti i organizaci času, ať pracujete pro kteroukoliv společnost. Funkce vyžaduje vedle rozsáhlých technických vědomostí i samostatný úsudek, schopnost se rychle a odpovědně

„Co nechceš, aby ti jiní činili, nečiň ty jim.“

Bible, Tob 4,15

rozhodnout a v neposlední řadě také zvládnout jednání s různými typy zákazníků.

Při zaměstnání studoval Mirek na Fakultě mechatroniky, informatiky a mezipředmětových studií Technické univerzity v Liberci. Tady získal mimo jiné i znalosti o programování, o databázových systémech, logistice a ekonomice. V roce 2012 dosáhl titulu bakaláře v oboru informatiky a logistiky.

Po zrušení liberecké pobočky Lekisu přešel Mirek do společnosti Apatyka servis, která zrovna tehdy v tomto regionu expandovala. I zde úspěšně prošel výběrovým řízením a už rok a půl se dále věnuje lékárnám severovýchodních Čech.

Mirek je tři roky ženatý s učitelkou prvního stupně. A protože je zatím bezdětný, má stále ještě čas se věnovat sportovním aktivitám z mládí, cestování a turistice. Přibyla i technická a společenská hobby jako je fotografování zrcadlovkou, architektura, kino a divadlo.



Jako většina ajťáků je fanoušek sci-fi filmů a ság jako je Star Trek, Star Wars nebo Vesmírná odysea a další. Zabývá se i audiovizuální a hi-fi technikou a k tomu účelu si doma postavil výkonné domácí kino. V neposlední řadě je fanda produktů společnosti Apple Computer na jejich logo nakouslého jablíčka nedá dopustit – používá počítač, tablet i telefon této značky. iBook – přenosný počítač vyráběný touto firmou používal už v době, kdy v Čechách málokdo tušil, že nějaký Apple vůbec existuje.

„Zajímavá perspektivní práce a dobrá parta – to jsou dva základní předpoklady spokojenosti v profesním životě. A obojí jsem v Apatyce našel.“



NÁZORY V KOŠI NEKONČÍ

Společnost Apatyka servis uspořádala v létě cyklus seminářů, kde jsme seznamovali účastníky s novinkami ve vývoji systému Mediox 3000. Součástí programu byla i prezentace užitečných, ale málo používaných funkcí.

Z bohaté diskuze, která každý seminář doprovázela, vyplynula řada užitečných podnětů pro naše vývojáře, analytiku a programátory. Většinu navržených a realizovatelných úprav jsme implementovali ještě v letních měsících a postupně je zařazovali do jednotlivých verzí. Každá úprava byla detailně popsána v Novinkách, které jsou nedílnou součástí každé verze systému, pokud v ní dochází k významné změně.

Na pražském setkání požadoval zástupce lékáren Medifin podporovat v modulu naplánovaných úloh svátky. Od srpnové verze má uživatel možnost zvolit, zda naplánované úkony mají probíhat každý den, pouze ve svátek nebo každý den vyjma svátků. Ve stejné verzi byl zapracován další požadavek žádat povinné zadání zdůvodnění změny ceny na skladové kartě.

Většina navrhovaných úprav a změn se týkala chybějících či nedostatečných informací v sestavách a různých zobrazení. Tyto požadavky úzce souvisí se způsobem využívání jednotlivých sestav v konkrétních lékárnách, pracovními návyky a způsoby práce jejich zaměstnanců.

Z tohoto pohledu byly semináře zajímavé pro všechny účastníky jako místo pro výměnu dobrých zkušeností.

Některé realizované požadavky vzešly od zástupců nemocničních lékáren. Jejich názory jsou pro nás o to cennější, že i v těchto lékárnách neustále roste počet instalací systému Mediox 3000. Aktuálně jsme v tomto měsíci vyhráli další poptávkové řízení, tentokrát pro Fakultní nemocnici v Ostravě. V současné době čtyři z deseti nemocničních lékáren používají informační systém od Apatyka servis.

Podobná pracovní setkání jako byla ta v Praze a Ostravě jsou pro nás zdrojem námětů a nových myšlenek. Ne vše se dá vyřešit elektronickou komunikací a bezprostřední vzájemný kontakt ničím nenahradíte. Proto plánujeme i do budoucna podobná setkání opakovat.

MOBILNÍ APLIKACE LÉKÁRNA

Druhá aplikace pro mobilní zařízení od firmy Apatyka servis má za sebou první dva měsíce ostrého provozu. Za tu dobu se přihlásilo **devatenáct** lékáren, které už více méně úspěšně prezentují ve svých provozovnách příslušný QR kód. Jeho prostřednictvím si majitelé chytrých telefonů nainstalují do svých zařízení aplikaci, zobrazující aktuální nabídku lékárny, kde aplikaci získali.

Aplikaci do mobilu si v některé z těchto lékáren stáhlo téměř devadesát jejich návštěvníků a každý z nich se průměrně čtyřikrát podíval na aktuální nabídku lékárny. Samozřejmě tyto počty nemohou soutěžit s tisíci či milióny stažených mobilních aplikací, které jsou k dispozici již několik let. Ale na aplikaci, která je k dispozici necelé dva měsíce a je propagována pouze v lokálním měřítku jednotlivými lékárnami to úspěch je. Kromě toho má počet implementací i počet stažení aktuálních nabídek rostoucí trend.

Uplynulé dva měsíce jsme využili především k testování a sběru informací a případných připomínek.

Některé nápady na vylepšení z řad lékárníků jsou realizovatelné až v dlouhodobějším horizontu, ale zapracovali jsme například zpětnou vazbu. Aktuálně má každá lékárna přehled, jak je její distribuce mobilní aplikace úspěšná a kolikrát se její návštěvníci podívali na aktuální nabídku lékárny v telefonu.

Na adrese vizitky lékárny <http://www.apatykaservis.cz/vizitka.php> dostupné po jejím přihlášení na našem webu se nyní zobrazují tři nové údaje. Počet instalovaných aplikací udává, kolik uživatelů si aplikaci instalovalo do svého mobilu. Počet stažení dat znamená, kolikrát se všichni uživatelé podívali na aktuální nabídku lékárny. A třetí údaj je datum, kdy naposledy si některý uživatel nabídku prohlížel.

Nsledujeme aktivity jednotlivých telefonních čísel aneb jak se chovají jednotliví majitelé telefonů, co a jak často si prohlíží. Toto detailní sledování by aplikaci zbytečně komplikovalo a především odrazovalo uživatele, kteří se obávají velkého bratra, jenž vše sleduje.



POZVÁNKA NA KONGRES

Společnost Apatyka servis Vás zve na 18. kongres nemocničních lékárníků v Hradci Králové ve dnech 14. až 16. listopadu 2014.



Návštěvníci našeho stánku budou mít

možnost seznámit se s novinkami oblíbeného moderního lékárenského systému Mediox 3000 včetně speciálních funkcí určených pro ústavní lékárny. Kromě prezentace celého informačního systému se mohou zájemci z řad účastníků kongresu informovat i o možnosti vyzkoušení ve vlastní provozovně nebo o podmínkách dlouhodobého pronájmu včetně potřebného hardwaru a softwaru.



Srdečně zveme všechny zájemce!.

DVAKRÁT MĚŘ, JEDNOU ŘEŽ

Pod tímto heslem jsme už jednou upozorňovali na výběr informačního systému bez potřebných relevantních informací.



V mnoha případech rozhoduje o novém lékárenském systému stávající dodavatel. Je přece odborník a rozumí tomu. Je to stejné jako když při změně pojistky necháte vybrat podmínky pojištění původního pojišťovacího agenta. Je přece odborník a rozumí tomu. U mnoha uživatelů převládá názor, že jiná možnost není a případné hledání jiného řešení se ani nevyplatí.

Většina z nás není odborníkem na obchod s plynem či elektřinou, finančním expertem na financování a spoření, prodejcem mobilních operátorů, přesto si v soukromí pečlivě vybíráme svůj bankovní ústav, poskytovatele mobilního připojení i dodavatele energií. Dosažené úspory nejsou naším hlavním příjmem, přesto se v součtu jedná o zajímavé částky, které nám stojí za srovnání nabídek různých dodavatelů. A nemusí jít vždy jen o porovnání ceny. Jedná se i o kvalitu dodávané služby. Co je nám platný nejlacinější mobilní operátor, když nepokrývá naši oblast? Co je nám platný účet zdarma v bance, když nenabízí internetové bankovníctví a vzdálenou správu?

A stejně nutné je porovnávat i nabídky různých dodavatelů lékárenských systémů. I když obvyklý měsíční poplatek je zanedbatelný v porovnání s ostatními náklady lékárny a vzhledem k jejímu obratu, neměli bychom rozdíl v přístupu jednotlivých poskytovatelů ignorovat.

Jako každý rok touto dobou uzavíráme nejvíce smluv na změnu informačního systému v lékárnách, kam dosud dodávala konkurence. Souvisí to s počátkem předvánoční konjunktury, kdy nedostatky a případné výpadky stávajících řešení způsobují největší škody a jsou pádným argumentem pro výměnu. Dalším důvodem je praxe některých konkurentů, kteří uzavírají smlouvy o servisní podpoře na kalendářní rok a požadují výpověď do konce října.

Změna dodavatele lékárenského systému a s tím změna smlouvy je příležitost pro zajímavé srovnání parametrů poskytované služby. A často je to překvapivé zjištění, protože v řadě případů jsou podmínky stejného konkurenčního dodavatele nastaveny individuálně. Je to pro nás nezvyklé, protože společnost Apatyka servis uplatňuje rovný přístup ke všem svým zákazníkům a všem nabízí stejné smluvní podmínky. Kromě toho, že je to pro zákazníka férový přístup, to má i praktický důvod – standardní smlouva je vytvořena právníky a pouze doplňujeme strany a počet stanic.

Jednoduchost, přehlednost a komplexnost smlouvy by měla být pro zájemce z řad lékáren určitým vodítkem. Je vždy nutné uzavírat s jedním dodavatelem dvě a více smluv na související služby? Když někomu půjčím počítač, proč uzavírat zvlášť smlouvu na zapůjčení počítače a zvlášť na zapůjčení programů, které jsou na tomto počítači nainstalované? Je to zbytečné papírování a komplikace při ukončení zápůjčky.

I vlastní ukončení smluv je podceňováno. Je logické, že při euforii kolem změny smlouvy nikdo rád neřeší kdy a za jakých podmínek lze smlouvu ukončit. O jediném říjnovém termínu u některých konkurenčních společností už byla řeč. Ale setkali jsme se i se smlouvami, které jsou bez sankcí prakticky nevypověditelné.

V kontrastu pak působí naše smlouva o zapůjčení lékárenského systému (ApaRent), kterou lze kdykoliv ze strany lékárny ukončit bez jakýchkoliv sankcí. Je to o kvalitě odvedené práce a z ní pramenící naší jistotě, že lékárna sama o sobě smlouvu o výhodném zapůjčení nevypoví. Existují samozřejmě výjimky při změně majitele nebo zavření provozovny. Ale právě v tom okamžiku se plně projeví výhoda naší smlouvy, kterou lze ze strany lékárny ukončit kdykoliv bez poplatků.



Naše společnost je inovátorem a propagátorem nových moderních řešení. Ale přes pokrok mobilních technologií si nedovolíme nahradit v našich smlouvách zaručenou osobní účast odborného pracovníka přímo v lékárně vzdálenými zásahy po telefonu. Jistě, i my je využíváme. Telefonická pomoc, pokud je možná, je rychlejší a efektivnější. Ale nedovolíme si pět bezplatných servisních zásahů, na které má každý náš partner právo, nahradit ve smlouvě těmito vzdálenými zásahy prostřednictvím telefonu. Takové usnadnění práce servisu by poškozovalo lékárnu a neodpovídalo našemu zákaznickému přístupu, o který se dlouhodobě snažíme.

Zajímavé je i porovnání garantovaných časů servisních zásahů nebo řešení výměny porouchaného hardwaru.



V mnoha ohledech ustanovení konkurenčních smluv předpokládá u uživatelů v lékárnách stejné ne-li větší znalosti než u vlastních servisních pracovníků konkurence.

Jak je vidět, české přísloví „dvakrát měř, jednou řež“ se při srovnávání různých dodavatelů určitě vyplatí.



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍCI MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce září 2014 se stal

Vít Madron.

Gratulujeme!

Historický neznamená starý

Pár měsíců po sametové revoluci se na jednom činžovním domě pražského Žižkova objevila cedule oznamující, že zde sídlí účetní firma založená roku 1990. Aktuální letopočet působil úsměvně v kontrastu s rádobou starobylým formátem vývěsního štítu, který by se více hodil k označení zájezdního hostince z doby Dumasových Tří mušketýřů. Nedávno jsem měl možnost jít tou ulicí znova. Štít i účetní firma stále fungují na svém místě. A uvedený rok založení teď už vzbuzuje obdiv, uznání a možná tichou závist. Vždyť kolik firem založených v tom roce vydrželo do dnešních dnů? Na stejné adrese a se stejným předmětem podnikání?

Stejně jako u vína automaticky neznamená, že čím delší dobu společnost existuje, tím je lepší. Přesto věk firmy je jistým indikátorem ukazujícím na kvalitu poskytovaných služeb. Kdo

pracuje špatně a nabízí mizerné produkty, bude těžko dlouhodobě prosperovat. Dříve nebo později skončí. Možná začne podnikat v jiné oblasti pod jiným jménem, ale rozhodně se nebude chlubit kontinuitou svého podnikání a špatným jménem z minulosti.

Tradice, a zvláště úspěšná tradice, je něco, čím se nepochybně můžeme chlubit a prezentovat se svým obchodním partnerům i potencionálním zákazníkům. Stáří společnosti znamená, že svému oboru rozumí a dokáže uspokojit potřeby svých zákazníků. I když označení společnosti jako věkem staré logicky neznamená, že je nemoderní a že používá staré metody či nabízí staré zboží, vnímáme výraz „starý“ negativně. Proto se v českém marketingu vžil vhodnější pojmy jako „tradiční“ či „původní“, které oba odkazují na historii firmy.

Češi milují historii a zajímají se o ni. Ale kolik lékáren toho dokáže využít a zviditelnit se?



POMŮCKY: BEST. ORO. RÉ. STADT	ORIG. PRAŽ. SYNKOPIČ. ORCHESTR (ZKRATKA)	VELKÝ STEPNÍ PTÁK	SVITEK	MALIČKÉ OKO	NEŠIKOVNÁ	@	VOJENSKÁ KONTRA- ROZVĚDKA (ZKRATKA)	STARO- EGYPTSKÝ BŮH SLUNCE	ŽENSKÉ JMÉNO	PRUŽINKA	@	DĚTSKÁ HRAČKA	ŠPANĚLSKY „ZLATO“	KARABAČ	NAMĚSTÍ (ZASTAR.)
ODROLENÉ ČÁSTEČKY SUCHÉ PÍCE						ZŘASENÍ LÁTKY KRÁTKÝ KABÁT					PSÍ RASA (SLANG.) ODĚV MNICHA				
4. DÍL TAJENKY															
ZÁVOD NA VÝROBU SOLI								MRZOUT JMÉNO HERCE McQUEENA							
OPIČÍ SAMEC							NÁBOŽEN. SKUPINA VRSTVY V ÚLU						ZNAČKA TELURU UVAZOVACÍ		
@	TĚLNÍ DUTINA	ČERVENÝ KŘÍŽ (ZKR.) 3. DÍL TAJENKY				OPTICKÝ ELEKTRIC- KÝ PRVEK HLAS ŽÁBY						POTOM PLYNOUT			
LEST						2. DÍL TAJENKY NĚMECKY „MĚSTO“				VZOREC OXIDU ZLATA ANTONÍN				ŠEREDNÝ MUŽÍČEK	KARIBSKÝ OSTROVNÍ STÁT
PRKENNÉ STROPY (NÁŘEČ.)				VCUCÁVAT DRUH JATEČNÍHO MASA								BÝV. AMER. PREZIDENT 1004 (ŘÍMSKY)			
ZNAČKA RUTHENIA			ČINIT POKÁNÍ BÝV. SPZ VSETINA						VRSTVA MALTY ČESKÉ PO- LIT. Hnutí						
OŽUŽLAT								VAZAČÍ KNIH SETINA HEKTARU							
ANGLICKY „NEJLEPŠÍ“						1. DÍL TAJENKY									
ŠVÉDSKÁ HUDEBNÍ SKUPINA						VÝHRY V LOTYNCE					SEKNOUTI				

Tajenku křížovky zašlete na 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 *Okénka do Apatyky*: „APATYKA SERVIS SLOUŽÍ ÚSPĚŠNÝM LÉKÁRNÁM“

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

NOVÉ NOVINKY

Není nic staršího než dnešní noviny, tvrdil Karel Čapek. Už před osmdesáti lety tak pregnančně vyjádřil věčnou touhu člověka po nových informacích. Za první republiky byly nositelem zpráv především tištěná média. Kdyby žil Karel Čapek v dnešní době mobilních technologií, nepochybně by řekl: „Není nic staršího než právě došlá smska.“



Nové technologie nám nejen umožnily rychleji a efektivněji sdílet aktuální informace, ale také nás rozmazlily, že takové informace vyhledáváme a požadujeme. Je to stejné jako s každým více méně užitečným lidským vynálezem. Kdyby naši předchůdci nevyalezli parní stroj a spalovací motor, tak dodnes chodíme pěšky nebo jezdíme na koni a nikomu to nepřijde divné. Ale protože naši předci tyto vynálezy uvedli do praktického života, tak nám naopak přijde divné překonávat vzdálenosti v sedle zvířat.

Kdyby Alexander Graham Bell nesestrojil v roce 1876 první telefon, tak pořád posíláme psané vzkazy a bereme to jako součást běžné komunikace. A kdyby se o sto let později neobjevily první mobilní telefony, tak stále chodíme na poštu či do telefonních budek a nenapadne nás, že by to mohlo být jinak.

Ale protože mobilní telefony vynalezeny byly, bereme jako samozřejmost, že

z vyřazených telefonních budek se stávají například dobíjecí stanice pro mobily, knihovny nebo sprchové kabiny.

A jako samozřejmost bereme, že mobilní telefony přejímají i funkci fotoaparátu, elektronického diáře, diktafonu, hudebního i video přehrávače či malého rádia. Současné možnosti rychlých datových přenosů vytvořily z našeho přístroje i užitečný internetový prohlížeč. Dnes existuje více restaurací a nákupních center, kde je pro návštěvníky dostupný bezplatný internet pro mobily, než restaurací bez WiFi připojení.

Mobilní telefon se proto stává mnohem důmyslnějším a mnohem efektivnějším prezentačním nástrojem, než se může na první pohled zdát. Za mobilním přístrojem vždy stojí konkrétní člověk, uživatel telefonu, potencionální zákazník, na kterého můžeme naši nabídku lépe zacílit. Takového výsledku nedosáhnete prostřednictvím žádného jiného média.

Televizi a tištěná média uživatelé obvykle sledují večer, případně ráno. Rádio a venkovní reklamu sledujeme zpravidla cestou do a ze zaměstnání nebo podvědomě při výkonu jiné rutinní činnosti. Ani ke klasickému internetu prostřednictvím počítače nejste připojeni čtyřicet hodin denně. Tuto výsadu má jen mobilní telefon. Podle průzkumu se průměrně podíváme na svůj mobil 150x za den, to je každých



deset minut. Je to samozřejmě průměr, ale v době kdy mobil supluje hodinky a upozorňuje na došlou poštu lze tomuto počtu věřit.

Společnost Apatyka servis si zakládá na pověsti inovativního průkopníka, který lékárnám umožňuje využívat nové moderní technologie v souladu s platnou legislativou a potřebami partnerů. Byli jsme první, kdo nabídl internetovou lékárnu přímo propojenou s lékárenským systémem. Naši společnosti patří rovněž největší podíl v počtu implementovaných lékárenských systémů v moderním prostředí Windows.

Věrní této tradici přicházíme jako první i s mobilními aplikacemi, které mohou lékárny nabídnout svým zákazníkům. První aplikaci Fyto Test jsme nabídli koncem loňského roku pouze svým smluvním partnerům. Protože konkurenční dodavatelé s obdobnou nabídkou nepřišli, připravili jsme další aplikaci LÉKÁRNA pro všechny lékárny bez ohledu na používaný software.



Bud'te s námi o krok napřed a nabídněte svým zákazníkům jednoduchý způsob, jak být i z tepla domova informován nejen o momentální nabídce Vaší lékárny.

Apatyka servis připravila mobilní aplikaci

LÉKÁRNA

pro všechny do konce roku 2014 bezplatně.

Pro více informací pište e-mail na adresu:

mobilaplikace@apatykaservis.cz