



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

DOBŘÍ DEN, TADY JE APATYKA

Společnost Apatyka servis je inovativní a snaží se neustále přicházet s novými a novými nápady. V životě i v podnikání je to stejné jako ve škole. Můžeme se schovávat v zástupu, opisovat od těch před sebou, nevyčnívat z řady a v davu nenápadně procházet. Nebo chceme být úspěšní, chceme být vpředu a pak to znamená, že musíme být slyšet a vidět.

Být nenápadný a v zákrytu můžeme ve škole nebo i v celém životě, ale nikoliv v podnikání. Ve stále ostřejším a ostřejším konkurenčním boji musíme být úspěšní, tedy musíme být vidět a slyšet. V opačném případě být neúspěšný znamená dříve nebo později nebyť vůbec.

Úspěšnost lze poměřovat nejrůznějšími způsoby. Kvantitativním ukazatelem může být zvyšující se zisk, výše obrátu nebo počet klientů. Poměřovat se můžeme s hodnotami z minulosti, nebo pokud známe tak s daty konkurence. Stejně jako ve škole – někdo měl jedničku, někdo trojku a někdo propadal. Můžeme také použít kvalitativní ukazatele – kdo má lepší pověst, kdo koho napodobuje a kdo od koho opisuje. Není překvapující, že oba ukazatele vedou ke stejným výsledkům. Přece už ve škole obvykle trojkaři opisovali od jedničkářů a nikoliv naopak.

Být primusem i v podnikání, od koho ostatní opisují, znamená mít neustále vynikající nápady a inspirující myšlenky, které stojí za opsání. Konkurence asi těžko převezme nápady, se kterými jsme my neúspěšili. ☺

Proto je snahou společnosti Apatyka servis využívat při tvorbě lékárenských systémů nejmodernější nástroje a být prvním, kdo je implementuje do svých řešení. Používání nových a neotřelých postupů z naší strany se netýká jen vlastního programování. Usilujeme být stejně inovativní i v poskytování dalších produktů a s nimi spojených služeb. A použijeme-li kvalitativní ukazatel, jak je popsáno výše, tak jsme úspěšní. Například propracovaný systém převzetí zodpovědnosti za svoji práci a spolufinancování implementace a provozu lékárenského systému převzali podle našeho vzoru i konkurenční dodavatelé programů pro lékárny.

Dalším novým přínosem ke zkvalitnění našich služeb byla v minulém roce investice do telefonní ústředny pro rychlou pomoc po telefonu. Portfolio zákazníků společnosti Apatyka servis stále roste a díky tomuto odpovídajícímu technickému

*„Neztrácej čas hledáním překážek,
nejspíš žádné nejsou.“*

Franz Kafka

opatření se naše dostupnost na telefonu opět vrací na úroveň, na jakou jsou naši zákazníci zvyklí. Další zlepšení si slibujeme, až budou všichni volající používat jednotné číslo hot line, které pravidelně inzerujeme a které je uvedeno i zde na této stránce dole.

S cílem nabídnout širší služby jsme v loňském roce rovněž aktualizovali smluvní podmínky pro uživatele moderního lékárenského systému Mediox 3000. Mimo jiné jsme zvýšili počet bezplatných servisních návštěv v kalendářním roce na šest, a to včetně dopravného.



Rozsah funkčnosti lékárenského systému i poskytovaných služeb neustále roste. Novinky popisující rozšíření funkcí, nové vlastnosti stávajících modulů či naše služby obsahují více a více informací. Při zpracování popisu je potřeba také rozlišovat, zda jsou určeny novým uživatelům nebo pracovníkům lékáren, kteří už mají s moderním lékárenským systémem Mediox určité zkušenosti. Proto permanentně hledáme jak nové způsoby seznamování s novinkami systému, tak i nové možnosti propagace.

Kromě pravidelných Novinek vydávaných s každou novou verzí připravujeme každoročně i tištěnou stručnou brožuru shrnující hlavní rysy systému Mediox a jeho výhody oproti konkurenčním programům. A od druhé poloviny loňského roku jsme seznamovali zájemce se základními moduly našeho moderního lékárenského systému Mediox na stránkách *Okénka do Apatyky*.

Jedním z nových nástrojů, který využíváme pro oslovování stávajících i nových zákazníků, je telemarketing. S novou povinností Kontrolního hlášení k DPH od ledna letošního roku a s ním spojeným nárůstem zájmu o export účetních dat využíváme telemarketing k prezentaci právě tohoto modulu.

Jsme zvyklí pracovat na vysoce odborné úrovni, a proto pro poskytování prvotních základních informací o systému Mediox využíváme profesionálně školené pracovníky call center. A tak se můžete těšit na příjemný hlas ve sluchátku: „Dobrý den, tady je Apatyka“.

NOVÁ HOT LINE!

**222 744 012**

Už jste si změnili ve svých telefonních seznamech číslo naší nové horké linky?

ApaRent

Nekupujte, co nemusíte!

Apatyka servis se nechala inspirovat hláškou z filmové pentalogie o básnících a před osmi lety začala nabízet dlouhodobé zapůjčení svého lékárenského systému Mediox. A to nejen softwaru, ale v případě potřeby také hardwaru. Za tu dobu využilo službu ApaRent, jak jsme dlouhodobou zápůjčku obchodně označili, přes dvě stě lékáren, což je více než pětina všech našich smluvních klientů.

Apatyka Servis:
přední dodavatel informačních
technologií do lékáren

**APATYKA
SERVIS**
Pharmacy Software
A COMPANY OF ABBOTT



Nabízíme spolufinancování vybavení lékárny a bezplatné
lékárenské systémy na zkoušku!

USPĚŠNÉ LÉKÁRNY POUŽÍVAJÍ SLUŽEB APATYKA SERVIS

www.apatykaservis.cz

Společnost Apatyka servis jako významný dodavatel informačních systémů pro lékárny je ekonomicky silná společnost. Máme zájem o dlouhodobou

spolupráci s našimi partnery a jsme připraveni finančně se podílet na zajištění moderního informačního systému a jeho provozu v lékárnách.

Lékárna hradí pevný měsíční poplatek a za to získává moderní počítačové vybavení, vlastní lékárenský systém včetně všech potřebných licencí a samozřejmě také dostává veškerou péči stejně jako každá lékárna s uzavřenou klasickou servisní smlouvou. Celkový objem dosud zapůjčených prostředků našim klientům přesáhl 26,5 mil korun v cenách bez DPH. Služba je srovnatelná s leasingem tak, jak jej poskytují finanční instituce. Nicméně „úrok“ z počáteční investice je mnohem nižší, jak ukazuje následující tabulka:



ApaRent – příklad výpočtu

příklad pro lékárnu s 3 výdejními místy a novým HW:

	ApaRent	Klasická platba
počáteční investice (dotyk, paragonka, scanner, zásuvka, display)	0 Kč	132 420 Kč
měsíční platba	7 281 Kč	4 357 Kč
měsíční platby za 4 roky	349 488 Kč	209 136 Kč
celkem investice a měsíční platby	349 488 Kč	341 556 Kč

rozdíl = cena služby ApaRentu („úrok“ z počáteční investice za 4 roky)	7 932 Kč = 5,99 %
úrok za 1 rok cca	3 %

Všechny ceny uvedené bez DPH.

Kromě toho může uživatel při klasickém leasingu o zařízení přijít, přestože své závazky hradí, pokud sama leasingová společnost neplatí financující bance. To se při ApaRentu nemůže stát.

Nabídku služby ApaRentu využívají jak nově otevírané lékárny budované od základu, kam dodáváme komplexní vybavení, tak již fungující lékárny s naším systémem, které chtějí pouze rozšířit provoz o další pracoviště.

Úspěšnou myšlenku spolufinancování informačního systému

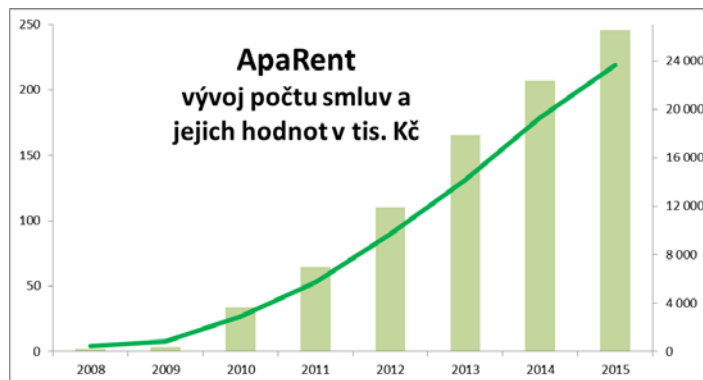
„Jediné auto, které vám nezestárne, je to, které si nekoupíte!“

Pavel Kříž jako Štěpánek ve filmu Konec básníků v Čechách

brzo převzaly i další dodavatelé softwaru pro lékárny. Rozdíl je v tom, že společnost Apatyka servis financuje veškerý zapůjčený software a hardware z vlastních prostředků. Proto může poskytovat jiné smluvní podmínky než konkurenční firmy, jejichž dlouhodobé zápůjčky jsou založeny na bankovním úvěru, který vyžaduje zajištěné ručení.

A to je podstatná odlišnost v našem přístupu. Lékárna využívající naši službu ApaRent může od smlouvy kdykoliv bez sankcí odstoupit, vrátit celý zapůjčený systém včetně případného hardwaru a tím okamžikem přestat hradit půjčovné. Jsme si jisti kvalitou poskytovaných služeb a spokojeností našich zákazníků. Riziko předčasného ukončení spolupráce s lékárnou je proto minimální. U konkurenčních nabídek, kde je pořízení systému a jeho provoz financován bankovním úvěrem, nelze zápůjčku jen tak jednoduše ukončit. Financující instituce požaduje záruku formou uzavřené smlouvy na dobu určitou včetně sankcí za její předčasné ukončení.

Náklady na informační technologie neustále narůstají. Je to dáno především faktem, že informatika stále více zasahuje do našeho profesního i soukromého života. Před dvaceti lety jsme z dovolené posílali pohledy. Dnes je při výběru hotelu jedním z důležitých kritérií informace, zda je dostupná Wi-Fi síť nebo jiný přístup k internetu. Přitom díky rychlému vývoji technologií všechna zařízení z oblasti informatiky morálně zastarávají dříve, než je stačí instalovat. Právě proto je v tomto oboru reklamní slogan doktora Šafránka z Básníků vysoce aktuální. Opravdu je jednodušší a efektivnější si celý systém pouze půjčit a to za výhodných podmínek, které uživatele v ničem neomezují.



Bližší informace zjistíte u svého systémového poradce nebo zhlédnete prezentaci na Youtube.com.

ČERT A HACKER NIKDY NESPÍ

Před pěti lety jsme v *Okénku do Apatyky* podrobně psali o různých „-ware“ jako jsou adware, spyware, riskware, malware a další nevyžádané programy, které pracují na pozadí v osobním počítači bez vědomí jeho uživatele. Svět za tu dobu pokročil a i tyto zákeřné programy se neustále zdokonalují a bez přestání vyvíjejí.

Naštěstí tvorba antivirových programů drží s tímto vývojem krok. Funguje to úplně stejně jako ve zdravotnictví. Na každou nemoc se dříve nebo později najde lék. Časem vir zmutuje, přizpůsobí se a farmaceutické firmy mají opět co na práci. Stejný koloběh soupeření probíhá i při tvorbě počítačových virů a antivirů. Koneckonců odtud pramení i společné pojmenování. Jen s přizpůsobováním, mutací, počítačovým virům většinou pomáhají jejich autoři. ☹

Ve starém Egyptě platili lékaře za to, že je člověk zdravý. Pokud onemocněl, lékaře vyhnali. Kdo chtěl být zdráv, hledal úspěšného doktora s dobrou reputací a nelitoval peněz na jeho zaplacení. I ve světě počítačových virů a antivirů existuje řada „doktorů“.

Níže je uveden graf různých dodavatelů antivirových řešení porovnávající jejich úspěšnost podle testů Virus Bulletin. Produkty společnosti ESET vychází vítězně ve většině sledovaných kritérií.

Společnost Apatyka servis je zlatým



partnerem právě této společnosti, která patří ke světové špičce v tvorbě antivirového softwaru. Předností jejich řešení je nepřetržitý sběr všech dat o aktuálním šíření škodlivých programů. Mohou proto rychle modifikovat (mutovat) své antivirové produkty.



Malý slovníček „-ware“:

Adware je vžité označení pro software znepríjemňující práci nějakou reklamní aplikací (advertising). Mohou být různé obtěžující - od běžných bannerů zabírajících plochu obrazovky až po různě vyskakující okna s reklamním sdělením. Pozor - v některých případech jsou reklamy součástí webových stránek s vědomím jejich majitelů a nejedná se tudíž o adware, nevyžádaný program!

Malware je souhrnné označení pro počítačové viry, počítačové červy, trojské koně, ransomware, spyware a adware. Pojmenování je odvozeno od anglického slova „malicious“ (zákeřný). Vytváření zákeřných programů je tak staré jako programování samo. Prvotní

důvod snad byl žert, ale s rozmachem antivirových programů roste i snaha dokázat každou ochranu obejít. A v neposlední řadě se stává významným důvodem tvorby malware možnost nemalého zisku.

Ransomware je program zabraňující přístupu k počítači či některému z vašich legálních programů. Za opětovné zpřístupnění pak autoři ransomware požadují výkupné. Bohužel v době počítačové gramotnosti je to technicky jednoduchá záležitost. Obvykle ransomware požaduje zadání hesla, které získáte pouze tak, že odešlete mobilem placenou zprávu.

Riskware je označení programu, který není a priori určen k poškození počítače nebo jiných programů. Může jít o aplikace, které jen využívají kapacitu vašeho počítače nebo jejichž autoři si pouze chtěli něco dokázat. Často však mohou obsahovat chyby, které následně blokuji počítačové procesy a služby či jiné programy.

Spyware je program, který využívá internetu k odesílání dat z počítače bez vědomí jeho uživatele. Někdy spyware odesílá jen informace o navštívených stránkách a profilu uživatele, aby jeho autoři mohli lépe zacílit internetovou reklamu. Ale odtud je už jen krůček k odesílání přístupových hesel, čísel platebních karet a dalších osobních informací.

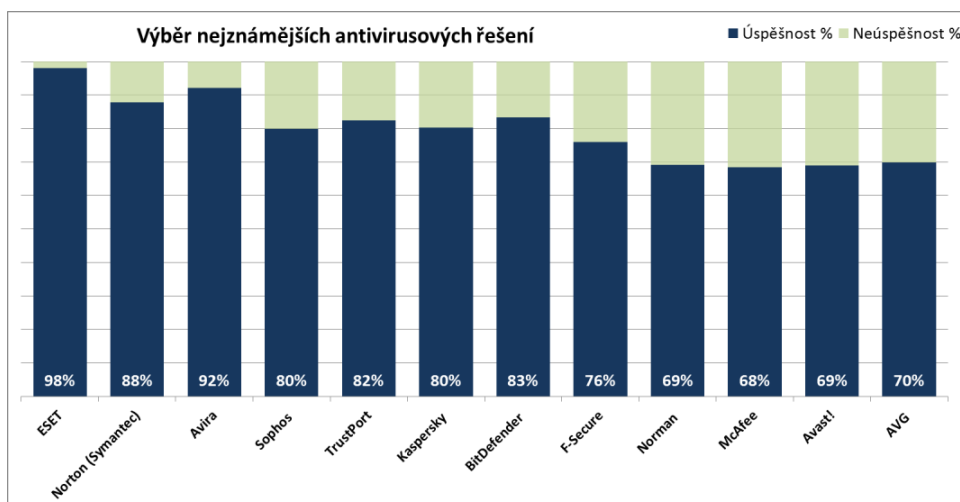
VIDĚT A BÝT VIDĚN

I v roce 2016 se můžete setkat s pracovníky společnosti Apatyka servis na řadě odborných kongresů a seminářů. Už tradičně se zúčastníme X. Kongresu praktického lékařství pořádaný Sekcí lékařství České farmaceutické společnosti ČLS JEP počátkem května v Olomouci.

X. KONGRES PRAKTICKÉHO LÉKÁRENSTVÍ

Ten loňský, kterého jsme se zúčastnili jako jediní vystavovatelé z řad dodavatelů lékárenských systémů, přilákal přes 300 účastníků.

Těšíme se na vaši návštěvu!



podle Virus Bulletin (II / 2016)

CHYTROST NEJSOU ŽÁDNÉ ČÁRY

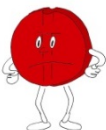
Toto rčení znaly už naše babičky mnohem dříve, než vyšla kniha stejného názvu autorské dvojice Michala Suchánka a Richarda Genzera. Jednoduché a logické řešení nejrůznějších situací najdeme často i v dětských pohádkách určených těm nejmenším, kteří ještě nemají pevně fixované postupy. Postupy, které jejich okolí považuje za jediné správné a nikoho, kromě dětí, které je neznají, ani nenapadne o nich pochybovat. V historii i v současnosti najdeme řadu příkladů, kdy pokroku pomohl nový pohled někoho nezátíženého stávajícím řešením.



Před lety jsem měl možnost navštívit Podkarpatskou Rus. V jedné zapadlé vesnici si tam parta nadšených studentů z Ostravska rekonstruovala malý domek jako svoji turistickou základnu. Většinu věcí si dělali svépomocí a jenom na odborné práce pozvali místní řemeslníky. Mimo jiné i instalatéra na vybudování toalet.

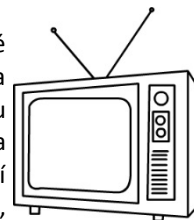
Ten jako správný podnikatel nabídl studentům – zákazníkům hned dvě možnosti: postavit budku hned vedle chalupy nebo o kus dál vedle hnojiště. Každé řešení má své pro a proti. Splachovací toaletu umístěnou uvnitř domu pod schody si ale vůbec nedokázal představit, protože to nikdo nikdy v širokém okolí tímto způsobem nedělal. Nakonec uznal, že je to pro uživatele nejpohodlnější a že tento inovativní přístup a nezvyklé řešení určitě najde uplatnění i v dalších chalupách.

Neměníme své zvyky a své pracovní činnosti, protože byly špatné, ale protože se díky našemu poznání objevují stále nové a nové možnosti. Současný rozvoj vědy a vývoj techniky postupuje takovou rychlostí, že dnes a denně přináší neotřelá řešení. Je to pokrok, který nelze ani zastavit a ani zpomalit. Nemůžeme ho ani ignorovat a tvrdit, že se nás netýká. Můžeme sice ještě nějaký čas používat dřevěnou budku se srdíčkem hned vedle hnojiště a nic si nedělat z posměchu všech sousedů, ale bude stále těžší a těžší přesvědčovat na tento „komfort“ i ostatní členy rodiny a případné návštěvníky.



Před dvěma lety přestala společnost Microsoft podporovat operační systém Windows XP. Podstatná většina uživatelů v průběhu času přešla na některý modernější operační systém. Ale dodnes, když v nově získané lékárně nahrazujeme některý konkurenční systém moderním řešením Mediox 3000, se ještě setkáváme se starými a již nepodporovanými Windows XP. Někteří z nás se zkrátka nedokážou zbavit věcí, dokud ony samy nepřestanou fungovat. V paralele s výše zmíněným záchodem budou systém Windows XP používat tak dlouho, dokud jim nespadne na hlavu.

Před třiceti lety bylo vrcholem technické dokonalosti dálkové ovládání televize a hudebních přehrávačů. Móda ovládání na dálku zachvátila svět, a když už tu jednou byla vyzkoušená technologie, hledalo se její další využití. Dálkové zamykání a odemykání aut, ovládání klimatizace, topení nebo osvětlení. Z módních výstřelků používaných hlavně bohatými inovativními společnostmi se staly dálkové ovladače všeho možného běžnou součástí každé domácnosti. Umíte ještě ručně na své televizi přepnout program nebo ztlumit zvuk? A umožňuje to vůbec ještě vaše moderní zařízení?



Rozmach mobilních technologií v posledních deseti letech dává ovládání domácích zařízení na dálku nový rozměr. Už nám nestačí zamířit ovladač na vrata od garáže a otevřít je. Díky mobilům si dokážeme zapnout na dálku topení například půl hodiny před tím, než přijdeme domů. Nebo třeba zhasnout zapomenuté světlo či pustit pračku. Zní to jako sci fi?

Přitom to není zdaleka tak technicky náročné, jak se může zdát. I na našem trhu jsou cenově dostupné elektrické zásuvky spolupracující s chytrými telefony. Takovouto chytrou zásuvku si můžeme představit jako obyčejnou rozdvojku, která ale na příkaz z našeho mobilu dokáže fungovat jako vypínač. A díky mobilní aplikaci, která je dostupná zdarma, můžeme svým chytrým telefonem ovládat libovolné elektrické zařízení v bytě i v době naší nepřítomnosti. Svůj smartphone tak můžeme spárovat s topnými jednotkami, saunou, pračkou, kávovarem, ventilátory nebo osvětlením. Samozřejmě v reálné praxi je zabezpečeno, aby chytré zásuvky v našem bytě ovládal jen náš mobil a nikoliv sousedův. Řízení domácích elektrospotřebičů na dálku tak není dalekou utopií ale žhavou skutečností. Kromě toho řadu mobilních aplikací lze dnes ovládat hlasem nebo pohybem a tak si můžeme rozsvítit jen pouhým mávnutím ruky nebo nastavit klimatizaci vyslovením stupňů požadované teploty.

Vybavenost domácností chytrými zařízeními se bude neustále zvyšovat. Poroste zájem uživatelů a s tím se bude zvyšovat i nabídka až nakonec budou existovat jen chytré spotřebiče. Stejně jako dnes neseženete nový počítač s nepodporovaným operačním systémem Windows XP, nebo jen stěží koupíte „nechytrý“ telefon. Informační technologie se stanou postupně významným a nepostradatelným pomocníkem pro každou chytrou domácnost. A chytrost opravdu nejsou žádné čáry. I proto se vyplatí, ať už v soukromí či v práci, vybrat si za

Víme, co bude!

partnera společnost, která je inovativní, která jen neopisuje, ale sama určuje další směr.



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍCI MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce ledna 2016 se stal

Tomáš Jelen.

Gratulujeme!

JAK JSTE SPOKOJENI

V únoru jsme se zeptali pracovníků v lékárnách, které využívají lékárenské informační systémy provenience, jak jsou spokojeni s našimi produkty a poskytovanými službami. Přehled odpovědí a jejich hodnocení přineseme v některém z příštích čísel *Okénka do Apatyky*.

Ale už dnes můžeme zmínit jeden potěšující výsledek. Stále více našich klientů využívá elektronickou komunikaci. V porovnání s obdobnými dotazníky a anketami v minulých letech se opět zvýšil počet těch, kteří pro své odpovědi využili webový formulář. Můžeme jenom spekulovat o důvodech, které je k tomu vedly. Možná je tím důvodem ekologické cítění a snaha respondentů šetřit papírem. Možná je tím důvodem fakt, že několikeré kliknutí počítačovou myší je rychlejší a jednodušší, než odškrtnutí odpovědi na papírovém dotazníku, balení do obálky a následné odeslání. V každém

případě více než polovina odpovědí přišla v elektronické formě. I pro nás jako tazatele je tato forma odpovědi lepší na další zpracování. Koneckonců je logické, že jako společnost zabývající se moderními informačními technologiemi elektronickou komunikaci preferujeme. ☺



V první fázi dotazování jsme oslovili mailem téměř tisíc našich klientů a požádali je o vyplnění krátkého dotazníku. Z celkového počtu se nám z důvodu plné schránky adresáta vrátili jen dva maily. I to je pokrok oproti obdobným akcím v minulých letech, kdy se ze stejného důvodu vracelo mnohem více mailů. Svědčí to o tom, že uživatelé využívají svoji elektronickou schránku daleko aktivněji a častěji ji kontrolují, anebo přešli na schránku s neomezenou datovou kapacitou. ☺

Společnost Apatyka servis se o názory svých klientů zajímá pravidelně a podobné průzkumy pořádáme každoročně. Za všechny vaše odpovědi jsme velmi vděční, neboť nám pomáhají zlepšovat naši práci. ■

POMŮCKY: BAT, CNT, RSU	KYTOVATI	VYVÝŠE- NINA	1509 (ŘÍMSKY)	@	ŠIKMÝ TRAM KROVU	AFRIČAN	LUOLF- VO ČÍSLO	SVAZ SPOTŘEB. DRUŽSTEV (ZKRATKA)	STAROVĚKÝ HUDEBNÍ NÁSTROJ	BÝVALÉ PORTU- GALSKE PLATIDLO	@	OBYTEL RÉCIE	MLÁDKOVY INICIALY	JÍZDOU OPOTŘE- BOVANÉ	HRUBÉ TKANÝ PERSKÝ KOBEREK
TELEVIZNÍ KLUB MLADÝCH (ZKRATKA)				FORMA LÉKU PATŘÍCÍ ELE							HAZARD FRANC. FILMOVÝ KOMIK				
1. DÍL TAJENKY															
DOSLOV							VRÁŽET (EXPRES.) PŘÍDAVKY						ŠPANĚLSKÝ MLUVNIC- KÝ ČLEN ŽEN. JMÉNO		
NAUČNÝ SLOVNÍK							ZÁMEŽÍ VE HŘE MLÁDĚ SKOTU					ELEKTRÁR- NA TISOVÁ (ZKRATKA) SOUHLAS			
INVENTÁR- NÍ ČÍSLO (ZKRATKA)			NENADÁ- VAT PŘEDPIS					OZDOBNÁ ČELENKA SLOUČ. OB- SAH. VODU							
TECHNIC- KOEKONO- MICKÁ RA- DA (ZKR.)				3. DÍL TAJENKY CHERUBÍN							ZNAČKA NIKLU ATLETICKÉ NÁČINÍ			ODĚV	NEMOC KLOUBŮ
ŠVÉDSKÁ NÁBYTKÁŘ- SKÁ FIRMA					NICKY KLIDY					JADERSKÝ PŘÍSTAV ČESKÝ PIANISTA					
@	SLOVENSKY „KOUT“	ZKR. CENTI- GRAMU KÓD LET. AEROSUR				ŠPAN. MUŽ. JMÉNO TAROKOVÁ HLÁŠKA							DOMÁCKY ABRAHÁM ANGLICKY „NETOPYR“		
FINANČNÍ ÚVĚRY							ZAHRA- DNICKÝ ŠTĚP PŘEDLOŽKA						INIC. HER. VACULIKA DIENSTAG (ZKRATKA)		
4. DÍL TAJENKY															
TAJIT							SPOR- TOVNÍ ODVĚTVÍ								

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 *Okénka do Apatyky*: „Vítejte v šestém ročníku Okénka“.

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

V JEDNOTĚ JE SÍLA

To věděl už kníže Svatopluk, a dokud se tímto heslem řídili husité, nebyli nikdy poraženi. S kým se ale spojit ve stále tvrdším konkurenčním boji? Dohodnout se s dalšími lékárnami na společném postupu? Takové pokusy o vytvoření různě velkých uskupení s více či méně přísnými pravidly tu jsou. A některé z nich jsou i úspěšné při vyjednávání podmínek se svými dodavateli nebo při uskutečňování společné cenové politiky. Pokud uskupení nedosahuje významné síly na trhu, jsou takové společné postupy legální a nejsou v rozporu s Úřadem pro hospodářskou soutěž.

Problémem těchto uskupení je realizace aktivní marketingové podpory prodeje konkrétních produktů. Můžeme se dohodnout například na věrnostním programu a společné zákaznické kartě, kterou akceptují všechny lékárny sdružené v našem uskupení. Dnešní softwary taková řešení podporují. Když se ale dohodneme na společném letáku, kdo a jak se bude podílet na jeho přípravě, výrobě a distribuci?

Rozdělit náklady stejným dílem mezi všechny členy uskupení nemusí být nejspravedlivější. Nepochybně větší lékárny s větším obrátem budou na naší reklamní akci profitovat více. Rozdělit náklady podle zisku, který leták jednotlivým uživatelům přinese? To

dopředu těžko zjistíme a i zpětně budeme těžko prokazovat.

Existují různé způsoby řešení jak sdružit prostředky na marketingové aktivity. Přesto je síla takového volného uskupení nezávislých lékáren více ve vyjednávání s dodavateli než v realizaci vlastní proaktivní marketingové politiky. Ve srovnání se společenstvím lékáren, které mají jednoho majitele a pevné centrální řízení, funguje virtuální uskupení více jako nákupní sdružení.

S kým tedy spojit své síly? V čem a jak? Chceme propagovat naše produkty a naše služby. Připravit marketingovou kampaň nemusí být nákladné, když využijeme například elektronickou komunikaci a zveřejníme svoji nabídku na vlastním webu. Ale tenhle způsob volí i naše konkurence a tak je internet plný nabídek podobných jedna druhé jako vejce vejci. Čím se odlišíme, aby naše nabídka zaujala a nezapadla?

Můžeme také k propagaci využít nějakého tištěného média. A aby to nebylo drahé, tak se spojíme s nejrůznějšími dalšími obchody v okolí a tištěnou informaci vydáme společně. V jednotě je přece síla! Ale naskytá se stejná otázka. Čím se odlišíme, aby naše nabídka zaujala a nezapadla?

Můžeme rovněž realizovat masivní kampaň. Být v každých novinách, na každém televizním programu a na každém billboardu. Naše barevné karta-

logy na křídovém papíru se budou na uživatele usmívat z poštovní schránky minimálně pětkrát za týden. A pak snad naše nabídka nezapadne a potencionální zákazník si nás všimne a zapamatuje. Ale náklady spojené s takovou rozsáhlou propagací se nám nikdy nevrátí. ☹ Zvláště když je stále více zákazníků vůči podobným reklamám indolentní.

Řešením je nechat vybojovat nákladnou a těžkou bitvu o zájem zákazníka někoho jiného. Znamená to pečlivě sledovat společenské dění a být připraven zviditelnit se v pravý okamžik. Před lety zveřejnila největší komerční televize v adventním čase reportáž o nevhodné kombinaci dvou přípravků pořízených v jedné lékárně. Je bezpředmětné, jak celá kauza skončila, zda šlo o závažné pochybení při výdeji nebo jen o novinářskou kachnu. Díky vysoké sledovanosti televize byl celý národ na nohou a bral útokem lékárny, které v pravý čas deklarovaly, že přísně sledují interakce. A tato reklama je v podstatě nic nestála, protože i tu samolepku získaly lékárny, alespoň naši klienti, od společnosti Apatyka servis zdarma!

A poslední příklad: V našem e-shopu VšeProLékárny.cz nabízíme reflexní pásky pro cyklisty a chodce. Stačily dvě televizní reportáže o jejich povinném nošení a naše sklady byly vyprázdněné!



Navštivte náš e-shop pro lékárny!

Široká nabídka reklamních předmětů včetně reflexních pásků!

Máte dotaz?

Můžete nám

zavolat na tel. 737 254 079

nebo napsat na email

obchod@vseprolekarny.cz

