

Úspěch je špatný učitel. Kvůli němu si chytrí lidé myslí, že nemohou prohrát.

Bill Gates

MĚNÍME SVĚT IT NEBO SVĚT IT MĚNÍ NÁS?

Odpověď na tuto otázku, ostatně název článku je vypůjčen z Ressler Magazinu, je stejná jako na otázku co bylo dříve: vejce nebo slepice? Jedno bez druhého nedává smysl. A je-li pro nás informační technologie (IT) příliš abstraktním pojmem, můžeme otázku konkretizovat a zúžit třeba jen na to, zda nás změnilo používání telefonu nebo zda my jsme změnili telefon. V tomto případě si už každý lehce představí, že jedno ovlivňuje druhé. První telefony Grahama Bella měly kličku, která umožňovala dovolat se na manuální ústřednu a požádat operátorku o spojení. Kdyby se telefon nestal běžnou součástí našeho života, fungovalo by to tak dodnes. Ale při vzrůstající oblibě a používání telefonních přístrojů bylo jen otázkou času a technického vývoje, kdy budou aparáty vybaveny otočným ciferníkem či tlačítky a spojení bude realizováno automatickou ústřednou. Kdyby uživatelé neměli o tato „vylepšení“ zájem, žádný investor by technický rozvoj tímto směrem nefinancoval.



A o tom, jak způsob hlasové komunikace na dálku změnilы nás a náš způsob života, je asi zbytečně psát. A jak rostlo využití telefonů, rostly i požadavky na ně. Nejdříve jsme nechtěli být „přivázáni“ drátem ke stanici. Po bezdrátových telefonech umožňujících volný pohyb po kanceláři či bytě přišly na řadu mobily. A zase se nám nelíbila jejich velikost a váha. Miniaturizovaly se a přibývaly další funkce, z nichž pořizování kvalitních fotografií je dnes to minimální, co telefon vedle volání musí umět. V současné éře „chytrých telefonů“ je naprostou samozřejmostí zabudovaná čtečka elektronických knih, přístup k internetu včetně známých webových prohlížečů, implementován přehrávač hudby, možnost poslechu rádia či sledování oblíbené televizní stanice.

Myslíte, že toto vše výrobci telefonů vyvinuli a vyrobili z dlouhé chvíle? Protože neměli co jiného na práci a nevěděli, kam investovat své prostředky? Ne, ovlivnili jsme to my svými požadavky, svými přáními. Přestože mnozí z nás budou tvrdit, že pro ně by stačil telefon, který umí jenom volat. Ruku na srdce, kdo z nás nikdy nepoužil telefonní kalendář či kalkulačku, neposlal SMS nebo MMS, neuložil si poznámku anebo jen nevyužívá galerii obrázků jako přenosné album rodinných fotografií?

A stejně jako s telefonním přístrojem je to s celým oborem informačních technologií. Kdysi nám stačila kalkulačka koupená za vyvekslované bony v podniku zahraničního obchodu Tuzex. Byla dokonalá, ale měla jen jednu malou vadu – po vypnutí si nic nepamatovala. Pro velké počítače se stavěly velké budovy a vznikaly samostatné výpočetní podniky. Kdyby nám to stačilo a neměli bychom další požadavky, žijeme tak podnes. Stejně jako v pohádce – šťastně a spokojeně, dokud neumřeme.



Život ale není pohádka. Více o realitě a další informace o připravované verzi Windows 8 přinášíme na třetí stránce *Okénka do Apatyky*.

Anketa 20 let APATYKY

V červenci skončila anketa k 20 letům výročí naší společnosti. Jako první zaslala správné odpovědi

PharmDr. Jitka Mičulková

z lékárny v Trhové Kamenici, která se může těšit na fotorámeček Kodak P725 od naší společnosti.

APATYKA SERVIS 

Pharmacy Software
A company of ADO group

let

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

Více informací na www.20letapatykaservis.cz.

Správné odpovědi anketních otázek a deset vylosovaných účastníků ankety, kteří obdrží od společnosti Apatyka servis věcné ceny, je uvedeno na čtvrté stránce tohoto *Okénka do Apatyky*.

ÚSPĚŠNÉ LÉKÁRNY POUŽIVAJÍ SLUŽEB APATYKA SERVIS

Apatyka servis, s.r.o.

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

Pobočky:

www.apatykaservis.cz, obchod@apatykaservis.cz

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

Je zhola zbytečné se ptát, má-li život smysl či ne. Má takový smysl, jaký mu dáme. Když nemám co dělat, pracuji.

Lucius Annaneus Seneca

PŘEDSTAVUJEME:



Miroslava Frančeová nastoupila do společnosti InSpace, původního tvůrce programu Mediox, už v roce 1999 a s přestávkami pracuje na pozici systémové poradkyně dodnes. Mirka pochází „zez Plzně“, přesněji z malé vesničky Chrást u Plzně, kde prožila dětství i léta povinné školní docházky.

Profesní dráhu spojila zpočátku s dominantním podnikem kraje, ale dlouho ve Škodovce nevydržela. Záhy odešla s prvorozeným synem Jakubem na mateřskou dovolenou a začala dálkově studovat SPŠ strojnickou v Plzni. Studium dokončila v roce 1990 spolu s narozením dalšího potomka, tentokrát dcery Lucie. Po další mateřské dovolené nastoupila Miroslava v roce 1993 do závodu Škoda Instav. Pracovala zde jako plánovačka výroby až do roku 1999, kdy závod zrušili.



Ale vše zlé je pro něco dobré a Mirka našla inzerát s nabídkou práce pro firmu InSpace, která byla jednou ze společností vyvíjejících informační systémy pro lékárny. Skloubení práce s živými lidmi a neživou technikou byla výzvou, která představuje neustálé učení se něčeho nového. A z těchto důvodů se Mirka stala systémovou poradkyní programu Mediox DOS.

Jak se říká, neštěstí nechodí po horách, ale po lidech a tak Mirka po životních peripetiích a strastích zakotvila se v roce 2002 se svým stávajícím partnerem na Moravě v krásné vesničce s poetickým názvem Žlutava.

Díky rozšíření systému Mediox po celé republice nebyl problém pracovat i zde u stejné firmy na stejné pozici systémového poradce. A počátkem roku 2003 v rámci fúze společností přešla do společnosti Apatyka servis, která převzala vývoj, distribuci a servis lékárenského systému Mediox.

Práci systémové poradkyně pro společnost Apatyka přerušila ještě jednou v roce 2006 v souvislosti s narozením mladší dcery Kateřiny. Po dvou letech se vrátila zpět. Zprvu jako tester programu Maxima, dalšího lékárenského systému z portfolia společnosti Apatyka servis, a od roku 2010 definitivně do servisního oddělení na pozici systémáka.

Starší dospělá děti už vylítly z rodinného hnízda a osamostatnily se. Mirka si s partnerem postavili domeček s velkou zahradou a zatím vše stále budují a upravují tak, aby se jim bydlení v Žlutavě líbilo. Však taky jejich vesnice letos vyhrála titul Vesnice roku Zlínského kraje.



Péče o rodinu, nastávající školačku, nový dům i zahradu je náročná a zkombinovat ji s časově nevyzpytatelným povoláním poradce je obtížné. Přesto si Mirka ráda vypěstuje vlastní zeleninu a na zahradě najdete i kytičky. A za měsíc přibude učení s dcerou a další školní radosti a starosti.

Mirka má ráda zábavu, cestování a další sportovní aktivity. V mládí se aktivně věnovala atletice, nyní provozuje už jen rekreační sporty, jako je jízda na kole nebo v zimě lyžování s dcerou, pokud to pracovní vytížení dovolí.



Ráda chodí po kopcích i po horách, individuálně i hromadně. Již šestkrát absolvovala pochod z Prahy do Prčic.

Na pozici systémové poradkyně pracuje s jednou přestávkou v době mateřství třináct let. Za tu dobu zde zažila mnoho a svou práci může hodnotit s přehledem:

„Na této práci mám ráda, že se neustále učím něco nového. Ráda poradím zákazníkům i svým kolegům a vím, že to někdo ocení. Líbí se mi týmová práce a to jak si pomáháme.“

ŽIVOT NENÍ POHÁDKA (pokračování ze strany 1)

Ano, život skutečně není pohádka, a tak se snažíme alespoň informační technologie přizpůsobit obrazu svému. A výrobci se samozřejmě snaží vyhovět. Oproti Grahamu Bellovi neustále chrlí nové a nové upgrady, updaty, inovace, novinky ... Tvůrce nejrozšířenějšího operačního systému společnost Microsoft už před rokem ohlásil příchod nového operačního systému Windows 8.

Podle posledních informací, které Microsoft uveřejnil na svém blogu, bude dostupná finální verze operačního systému Windows 8 v pátek 26. října 2012. V tento den by měly být dostupné první počítače s předinstalovaným systémem Windows 8 a zároveň by měla být v tento den již dostupná i možnost upgrade ze starších verzí systému Windows. K tomuto datu se v historii vážou už různé události. Některé méně oslavné, jiné příjemnější. Například tento den v roce 1965 převzali členové skupiny Beatles Řád britského impéria ...



I když vzhled nových Windows je označován jako Metro, nelze podezírat Microsoft, že datum uvedení zvolil právě na den čtyřicátého výročí prodloužení trasy B pražského metra ze Smíchovského nádraží do Nových Butovic. Můžeme ale věřit, že stejně jako to pražské metro přes všechny své nedostatky slouží statisícům cestujícím, budou i Windows 8 sloužit miliónům uživatelů. Bez nich si nelze představit komunikaci v blízké budoucnosti, stejně jako si nelze představit provoz na komunikacích v Praze bez metra.

Přestože Windows 8 si budou uživatelé moci koupit oficiálně až v říjnu, již delší dobu jsou k dispozici různé beta- a pre- verze. Tyto verze slouží především odborníkům v oblasti informačních technologií k vývoji a testování nových aplikací v prostředí Windows 8. I analytici a vývojáři ve společnosti Apatyka servis připravují novou verzi oblíbeného lékárenského systému Mediox schopného plně využít všech nových možností, které Win 8 přináší.

Většina tvůrců lékárenských systémů si pospíší prohlásit v říjnu 2012, že jejich „program funguje též pod operačním systémem Windows 8“. Ale je značný rozdíl mezi „fungovat“ a „využívat“. Zpětnou kompatibilitu pro současné programy v prostředí Windows XP či Windows 7 zajistí automaticky sám Microsoft (to ovšem neplatí pro programy v prostředí DOS). Využití potenciálu, který nabízí Windows 8, znamená podstatně změnit přístup k tvorbě informačního systému.

Takovou změnu nelze realizovat za jeden den. Realizace takové změny je záležitostí dlouhodobého vývoje a závisí také na zkušenostech, znalostech a v neposlední řadě také na možnostech společnosti. To vše má Apatyka servis k dispozici. Letos slavíme dvacet let existence. Díky promyšlené personální politice máme stabilní programátorský tým s bohatými zkušenostmi a v porovnání s účetními výkazy konkurence i lepší možnosti financování.

A tak se v brzké době můžeme těšit spolu s Windows 8 i na nový systém Mediox.



ŠROTOVNÉ

V minulém *Okénku do Apatyky* a následně i na našem webu jsme vyhlásili akci „Šrotovné“. Název není sice originální a v minulosti jej kromě automobilek využili rovněž dodavatelé bílé, hnědé i černé techniky, ale je velice vypovídající. O tom svědčí mimo jiné i reakce okamžitě po zveřejnění nabídky odkupu starých počítačů a jejich periférie.

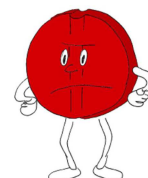


Zájemce o šrotovné postupně kontaktujeme a řešíme jednotlivé případy. Přesně podle našich předpokladů se většina šrotovného týká lékáren, které nepoužívají náš informační systém.

Co nás ale samotné překvapuje, je rozsah stáří a výkonů jednotlivých počítačů a jejich komponent. Mezi dosud zmapovanými lékárnami lze najít některé zajímavé muzejní kousky. Při pohledu na ně se člověk diví, že zlaté české ručičky dosud nezprovoznily mobilní telefon s klikou.

Současně se ale některé lékárny zbavují plně funkčních počítačů, protože nevyhovují požadavkům na nový lékárenský systém poskytovaný jejich dodavatelem. Pokud by tyto lékárny porovnávaly při nedávné výměně systému hardwarovou náročnost jednotlivých nabídek, mohly dojít k zajímavým finančním úsporám.

Akce ŠROTOVNÉ pokračuje nadále, i když je potřeba počítat s delší časovou odezvou.



Anketa 20 let APATYKY (pokračování)

Vylosování účastníci ankety ke 20 letům společnosti Apatyka servis, kteří získávají věcné ceny:

Rostislava Helešicová z lékárny U Radnice; Jaroslav Pejchar z lékárny Starochodovská; Vladka Svobodová z lékárny Relax; Karel Hrnčiarik z lékárny Pardubičky; Jiří Herink z lékárny U zlatého jelena; Josef Marek z lékárny U Kosmy a Damiána; Heda Šupová z lékárny U sv. Václava; Tomáš Arndt z lékárny Aurelis; Renáta Cádrová z lékárny Poliklinika a Petra Eiglerová z lékárny PNsP

Výhercům blahopřejeme a všem účastníkům ankety děkujeme za jejich odpovědi!!

Těšíme se na spolupráci při další soutěži!!

Anketa 20 let APATYKY (odpovědi)

A jak zní správné odpovědi?

(Otázky ankety naleznete na 20letapatykaservis.cz.)

Elektronický časopis *Okénko do Apatyky* vydáváme od ledna 2011 a toto je jeho osmnácté vydání (v létě vychází dvojčíslo). Až na jednu výjimku odpověděli na tuto otázku všichni respondenti správně.

Pacienti (narození 18.11.1992), na které je vystaven recept v ukázce výdeje v systému Mediox 2000 Novum (viz www.mediox.cz) se jmenují příznačně Apatyka Krásná a Mediox Spolehlivý! 😊

Na tuto otázku přišly tři nesprávné odpovědi, jinak účastníci ankety ukázkou výdeje pečlivě sledovali.

ELEKTRONICKÁ NÁSTĚNKA JE VLASTNĚ PŘÍSTROJOVÁ DESKA

Už jsme si zvykli, že kdykoliv otočíme klíčem v zapalování svého auta, vychrlí na nás palubní počítač spoustu informací, které víceméně k použití vozu potřebujeme. Vše je přehledně uspořádáno v našem zorném poli. Rozsah informací závisí na tom, jakou třídou auta jezdíme.

Minimálně nám auto ukáže množství paliva a stav dobíjení baterie. Lepší vozy pak i vnitřní a vnější teplotu a to, zda máme zavřený kufr. Při jízdě autem, ač nejsme profesionální řidiči a jezdíme jen o víkendech, to bereme jako samozřejmost.

Proč nemáme stejně rychlé a přehledné zobrazení i v systémech, které používáme ve své profesi? Proč nemít při příchodu do práce a zapnutí počítače jednoduchý přehled o všem, co je pro naši práci důležité.



Elektronická **Nástěnka**, funkce poskytovaná službou **WebManagera** od společnosti Apatyka servis, je takovou přístrojovou deskou. Oproti té automobilové má ale jednu výhodu: přístrojovou desku do auta namontuje výrobce a ten také rozhodne, kde který ukazatel bude a co bude obsahovat. Funkce **Nástěnka** dává možnost každému uživateli definovat, který „budí“ kde bude a co bude obsahovat. Nastavení lze přitom kdykoliv uživatelem změnit podle jeho priorit. Funkce **Nástěnka** je proto uživatelsky mnohem přátelštější, než přístrojová deska v autě.

Ve srovnání s nejmodernějšími (a nejdražšími) modely automobilek máme snad jeden nedostatek. Dosud jsme nezvládli ovládání funkce **Nástěnka** lidským hlasem. Zatím.

Nástěnka je název jedné z funkcí **WebManagera**, služby, kterou poskytujeme k lékárenskému systému **Mediox 2000 Novum**. **Nástěnka** zobrazuje nejdůležitější ekonomické ukazatele, které jsou rozhodující pro řízení lékárny, případně skupiny lékáren. Téma zobrazovaných základních kvantitativních informací je individuálně nastavitelné. Máme k řízení různý přístup a vyžadujeme rozdílná data odpovídající specifickým podmínkám každého z nás. **Nástěnka** umožňuje srovnávat zobrazované hodnoty nejen mezi jednotlivými středisky, ale i v různých časových odstupech. Funkce **Nástěnka** proto představuje nepostradatelný nástroj pro vedení lékárny nebo skupiny lékáren.

NÁSTĚNKA

Informační deska obvykle zveřejněná na již, vizuálně uživatelem zveřejněných informací, vzhledově vizuálně...

Nástěnka je i název oblíbené funkce **WebManagera**, služby poskytované k lékárenskému systému **Mediox 2000 Novum** od společnosti **Apatyka servis**.

Nástěnka zobrazuje nejdůležitější ekonomické ukazatele, které jsou rozhodující pro řízení lékárny, případně skupiny lékáren. Téma zobrazovaných základních kvantitativních informací je individuálně nastavitelné. Máme k řízení různý přístup a vyžadujeme rozdílná data odpovídající specifickým podmínkám každého z nás. **Nástěnka** umožňuje srovnávat zobrazované hodnoty nejen mezi jednotlivými středisky, ale i v různých časových odstupech.

Nástěnka je nepostradatelnou součástí poskytované služby **WebManagera** a nepodílá se o nastavení třetí strany v problematické kompatibilitě.

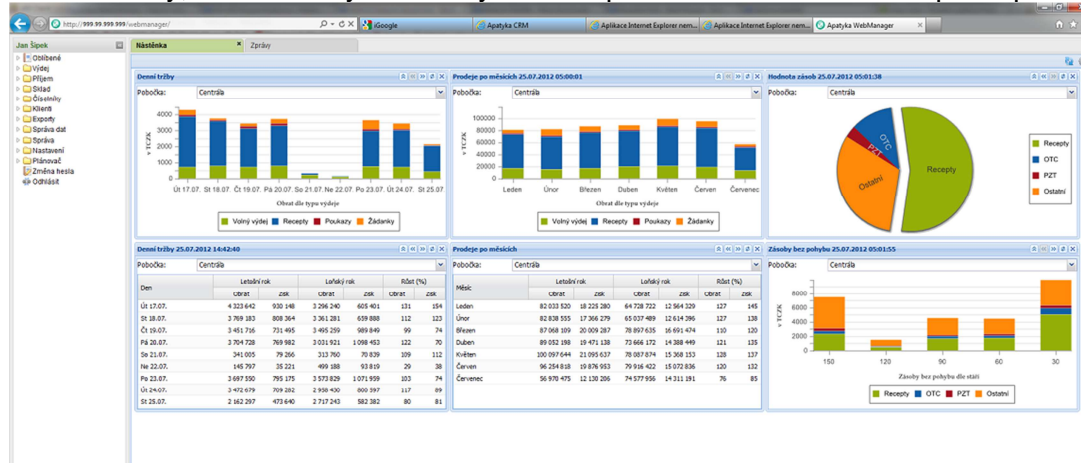
Všichni klíčovámi systémy už pro vás nemusí být nepostradatelná činnost, pokud jde o záměr dalšího rozvoje!

SPOLUPRÁCE LÉKÁRENSKÝCH PRŮMYSLŮVÝSLUŽBY APATYKA SERVIS

Adresa: Apatyka servis, s.r.o. | IČ: 257 17 17 17 | IČ: 257 17 17 17
 Kontaktní osoba: Mgr. Petra Eigelová | E-mail: petra.eiglerova@apatyka.cz | Telefon: +420 257 17 17 17

Stejnou funkčnost řeší ostatní dodavatelé lékárenských systémů různými nastaveními nebo programy třetích stran.

Funkce **Nástěnka** je nedílnou součástí služby **WebManagera** a to zajišťuje její plnou kompatibilitu.



Neděláš dobře, když chválíš to, čemu nerozumíš, ale ještě horší je, když to haníš.

Leonardo da Vinci

ELEKTRONICKÉ RECEPTY

V loňském letním dvoučísle *Okénka do Apatyky* jsme obsáhle referovali o nástupu elektronických receptů. Společnost Apatyka servis tehdy pro pracovníky lékáren na základě předcházející ankety připravila cyklus seminářů seminář na toto téma.

Už tenkrát mělo možnost připojení k Centrálnímu úložišti 650 lékáren a postupem času začali tuto možnost implementovat i další dodavatelé informačních systémů do lékáren. Na našich webových stránkách a v *Okénka do Apatyky* pravidelně informujeme o počtu lékáren, které kromě vlastního technického připojení splňují i ostatní legislativní podmínky výdeje elektronických receptů. Aktuální jmenný přehled poskytuje na svém webu SÚKL. S potěšením sledujeme nárůst těchto lékáren a to bez ohledu na to, jaký informační systém používají.

Na pomoc našim zákazníkům a na podporu zavedení elektronických receptů jsme začali koncem roku nabízet službu vyřízení certifikovaných elektronických podpisů, které jsou nutnou podmínkou výdeje eRcp. Po několika měsících začali v průběhu tohoto roku nabízet certifikaci i další dodavatelé lékárenských systémů. I když se jedná v podstatě o naše konkurenty, nepovažujeme poskytování certifikátů za konkurenční činnost, protože obvykle každý z nás poskytuje certifikáty jen lékárnám se „svým“ systémem. Za pomoc a usnadnění práce lékárnám považujeme především co největší zjednodušení procesu poskytování potřebných certifikátů. Z tohoto důvodu bychom příště uvítali zapojení konkurentů dříve než po několika měsících.

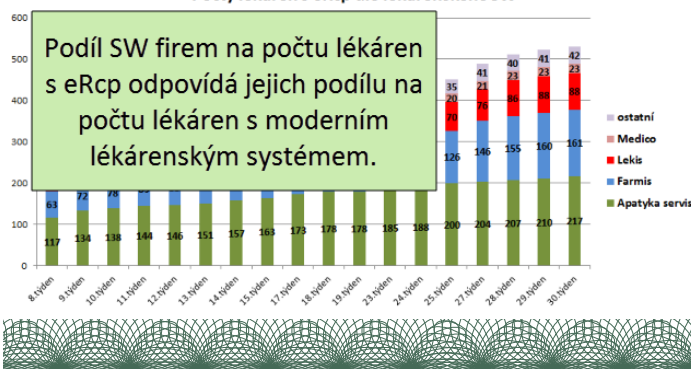
Pohár Domova Sue Ryder 2012

Čtvrtý ročník benefičního fotbalového turnaje na podporu Domova Sue Ryder se neúprosně blíží. Na webu Domova najdete kompletní seznam aktuálně přihlášených týmů v čele se zkušeným družstvem společnosti Apatyka servis. Přijďte i Vy podpořit naše borce na strahovský stadion ve čtvrtek 13. září 2012 !



Více informací naleznete [zde](#).

Počty lékáren s eRcp dle lékárenského SW



KDYŽ SE ŘEKNE PARTNER

Předmětem činnosti společnosti Apatyka servis je vývoj a servis lékárenských systémů a z této činnosti chceme realizovat přiměřený zisk stejně jako jiné společnosti zapsané v obchodním rejstříku. Všechny ostatní činnosti, ať se jedná o elektronickou preskripci, projekt Pharmatrend od společnosti IMS, námi dodávané internetové obchody pro lékárny, způsob zápůjček ApaRent, šrotovné, systém pro lékárny s povolením k distribuci ApaDIS, nabídku hardwaru za internetové ceny či jiné, jsou pro nás jen nástroji, které přispívají k úspěchu lékáren. Jsme si plně vědomi, že jen úspěch lékáren, našich zákazníků, přinese zasloužený úspěch i nám.



Na našem webu, na stránkách *Okénka do Apatyky*, v ostatních médiích i na našich seminářích pravidelně informujeme o oboustranných výhodách naší partnerské spolupráce.

Řadu našich úspěšných aktivit časem nabídnou i konkurenční společnosti. Některé dříve, některé později. Některé nabídky převezmou beze změny, některé trochu pozmění a pod jiným názvem uvedou s bombastickou reklamou a s výmluvnými přívlastky jako „první“, „nejlepší“, „originální“ či „jediní na trhu“. Takové zavádějící či nepravdivé údaje sice nesvědčí o důvěryhodnosti pisatele, ale to z hlediska lékárny jako uživatele systému nemusí být rozhodujícím faktorem při volbě dodavatele. Hlavně, že to funguje, a hlavně, že jim dodavatel nabídl zajímavé řešení!

Apatyka servis nepoužívá superlativy. Koneckonců, myšlenka poslední kampaně Šrotovné, není originální a půjčili jsme si ji z řešení evropské automobilové krize z konce minulého desetiletí. Co udělá konkurence? Převezme ji beze změny, nabídne alternativu, nebo šrotovné jenom pomluví, či raději bude hrát roli mrtvého brouka?

MARKETING NENÍ NESLUŠNÉ SLOVO – CROSS-SELLING

Pravděpodobně se Vám už stalo, že Vám k pojištění nemovitosti byla nabídnuta i životní pojistka. Většina internetových obchodů nabízí k objednanému produktu seznam dalšího zboží, které si k němu obvykle zákazníci kupují. Je to jemná připomínka, aby si zákazník nezapomněl například k nové barevné tiskárně koupit náhradní tonery nebo sadu papírů do tiskárny.

Anglický pojem „cross-selling“ přeložen do češtiny znamená „křížový prodej“ a znamená snahu dodat či prodat stávajícímu zákazníkovi související produkty nebo služby. Pokud je cross-selling dobře připraven a proveden, nepůsobí násilně a zákazníka neobtěžuje. Když v lepší cukrárně nabídnou automaticky ke kávě zákusek, nikdo z nás nepovažuje číšníka za dotěrného a jeho nabídku jako za vtíravou reklamu.

Jistě, z pohledu číšníka jde o maximální zisk. Ale docílí ho nikoliv maximální cenou, ale navýšením obrátu a maximalizací přidané hodnoty. A přitom je zákazník spokojen, zvláště když mu zákusek chutnal.

Realizovat cross-selling není technicky příliš náročné. Stačí umístit vzájemně se doplňující zboží v regále vedle sebe, aby ho kupující nepřehlédl. A když to není technicky možné, tak alespoň poutač s nápisem „Nezapomněli jste...“. Cross-selling lze podporovat i v propagačních materiálech, kde uvedete produkty vedle sebe případně i s výhodami, které jejich společné využití přináší.

Forma cross-sellingu je i sdružování několika produktů do jednoho prodejního artiklu. Typickým příkladem je obědové menu v restauraci – můžete si objednat polévku, hlavní jídlo a dezert každé zvlášť, ale společně je to výhodnější a tak si objednáte menu, i když jste byli původně při příchodu rozhodnutí nedat si dnes polévku. Na stejném principu je založena i nabídka letního balíčku obsahujícího opalovací krém a sluneční brýle.

Důležité při cross-sellingu je ovšem vědět, co s čím nabídnout, které produkty se navzájem doplňují. Takové know-how lze získat jen dlouholetou zkušeností ať už vlastních prodejců nebo najatých poradců. Na internetu dodnes koluje starý vtip o obchodním příručím, který dokázal zákazníkovi k rybářskému prutu prodat na rybolov i terénní auto a karavan. 😊

INZERCE

Apatyka servis nabízí:

tiskárna ZEBRA ZT 220

jen za 9 990,- Kč

**10 ks balení etiket
k tiskárně za
bezkonkurenční ceny!**

informujte se u svého systémového poradce
akce platí do 31. 8. 2012 nebo vyprodání zásob!



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍCI MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce června 2012 se stal **Tomáš Dlabač**.

Nejlepším systémovým poradcem měsíce července 2012 se stal **Vít Madron**.