



# 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

## CO NÁS ČEKÁ V ROCE 2016?

Slušelo by se v adventním čase popřát si pokojné prožití svátku a hodně zdraví, klidu, štěstí a úspěchů v nastávajícím roce. Zatím nás ale média přesvědčují, že všechno bude jen horší a horší. Snad je to jen lidská přirozenost bát se a strašit jiné. Nebo je to jen vypočítavost – když skutečně bude hůř, mohou autoři v médiích tvrdit, že oni to věděli, a když bude líp, tak si na pesimistická varování nikdo nevzpomene.

Pravdou je, že každý nový kalendářní rok přináší mnoho změn. Tou nejmenší je změna kalendáře na stole. Pak jsou změny v osobním životě, o které se přičiníme svými novoročními sliby – že přestaneme kouřit, že začneme cvičit, že budeme ... Vliv těchto změn závisí na rozsahu slibů a na naší vůli je dodržet.

Podstatné novoroční změny, které obvykle nemáme šanci jakkoliv ovlivnit, nám ale vytváří naše okolí. Tím nemyslím naše nejbližší, ale stát a jeho orgány, které si každoročně schovávají na Nový rok platnost řady nových zákonů, vyhlášek a dalších různých legislativních předpisů. Hitem začátku roku 2016 je povinné kontrolní hlášení u daně z přidané hodnoty. Jak je u nás zvykem, stala se tato povinnost čtvrt roku před platností předmětem ostrého politického boje. Finanční správa ho vychvaluje a tvrdí, že plátce ani v nejmenším nezatíží další administrativní zátěží. Odpůrci to více méně úspěšně vyvracejí. Strana soukromníků a více než čtvrtina senátorů dokonce podala ústavní stížnost, protože kontrolní hlášení je podle nich v rozporu s právem na ochranu před shromažďováním a zneužíváním údajů a hrozí zneužití dat. Škoda, že stížnost nebyla podána dřív. Vzhledem k legislativním termínům je otázkou, zda uspěje. První hlášení jsou plátcí povinni podat do 25. února 2016.



Takže bez ohledu na výsledek stížnosti je lepší se připravit. Správce daně asi nebude zajímat případná výmluva, že jsme si mysleli, že ústavní stížnost bude úspěšná ☺. Informací k nové zákonné povinnosti podávat kontrolní hlášení k DPH bylo během uplynulého roku zveřejněno více než dost, včetně jeho struktury. Více než v jiných případech bude platit, že neznalost zákona neomlouvá.

Uživatelé lékárenských systémů od společnosti Apatyka servis, kteří využívají modul export do účetnictví, se nemusí znepokojovat a propadat panice. Všechny používané účetní

*Mediox - jistota v nejisté době.*

*Vše nejlepší do nového roku!*

*Apatyka servis*

strukturu. Pokud lékárna s naším informačním systémem zatím modul exportu nepoužívá, má možnost se obrátit na svého systémového poradce a celou záležitost včas vyřešit.

V diskuzi okolo kontrolního hlášení se ztrácí informace, že podání musí být učiněno výhradně elektronickou formou. K tomu se váže oznámení, že od roku 2016 budou všichni plátcí DPH bez výjimky podávat daňová přiznání k dani z přidané hodnoty pouze elektronicky! Na kontrolní hlášení mohou být a jsou rozdílné názory, ale rozhodnutí o povinné elektronické formě je krok správným směrem. Postupné nahrazování papírových formulářů elektronickou komunikací je ekologické i efektivní a logicky bude pokračovat bez ohledu na to, kdo jakou legislativu zrovna bude chystat. A je dobré se na tuto situaci připravit, protože štěstí přejí připraveným!

Nakonec si tedy vzdor všem škarohlídům a negativním věrozvěstům můžeme popřát pokojné prožití svátků klidu a hodně zdraví, štěstí a úspěchů v roce 2016.

Společnost Apatyka servis přeje všem svým příznivcům a pracovníkům v lékárnách klidné prožití posledních dnů starého roku a úspěšný vstup do nového roku. Těšíme se, že i v roce 2016 se budeme nadále scházet nad stránkami již šestého ročníku *Okénka do Apatyky!*

systémy odeslání potřebných dat na finanční úřad podporují. A pokud lékárna používá náš modul exportu pro účetnictví, pak dodá podklady včas a v požadované

strukturu. Pokud lékárna s naším informačním systémem zatím modul exportu nepoužívá, má možnost se obrátit na svého systémového poradce a celou záležitost včas vyřešit.

V diskuzi okolo kontrolního hlášení se ztrácí informace, že podání musí být učiněno výhradně elektronickou formou. K tomu se váže oznámení, že od roku 2016 budou všichni plátcí DPH bez výjimky podávat daňová přiznání k dani z přidané hodnoty pouze elektronicky! Na kontrolní hlášení mohou být a jsou rozdílné názory, ale rozhodnutí o povinné elektronické formě je krok správným směrem. Postupné nahrazování papírových formulářů elektronickou komunikací je ekologické i efektivní a logicky bude pokračovat bez ohledu na to, kdo jakou legislativu zrovna bude chystat. A je dobré se na tuto situaci připravit, protože štěstí přejí připraveným!



## NOVÁ HOT LINE!



**222 744 012**

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

## Mobilní aplikace

Apatyka servis nabídla první aplikaci pro chytré telefony už v září 2013!

**M**obilní aplikaci zaměřenou na lékárny nabídla společnost Apatyka servis jako první a dosud jediný dodavatel lékárenských systémů. Tvorba hromadně používané mobilní aplikace nebyla a stále není jednoduchou a lacinou záležitostí.

Různé malé aplikace pro osobní potřebu, jako například rozvrh přednášek, si dnes sice dokáže připravit i průměrný student informatiky, ale tvorba sofistikovaných aplikací šířených oficiálními obchody Googlu a Apple vyžaduje hlubší zkušenosti a především zájem pro testování, distribuci i provoz.



Fyto test  
Apatyka servis, s.r.o.

Hrajem

O lékárně

Vývoj mobilních aplikací pro lékárny před dvěma lety mohl vypadat jako výkřik do tmy. Dal by se srovnat s výrokem českého vzezralce Járy da Cimrmana z dob, kdy o netušených možnostech využití hliníku nikdo nic netušil. Ale Apatyka servis je inovativní společnost, která je známá tím, že jako první implementuje nejnovější poznatky informačních technologií. Příkladů v minulosti najdeme více než dost.

Klienty společnosti Apatyka servis jsou lékárny a nikoliv jejich pacienti. Proč se tedy zabýváme mobilními aplikacemi určenými právě zákazníkům lékáren? Právě proto, že se jedná o nákladnou a složitou záležitost, jejíž realizace je v současných podmínkách nereálná nejen pro samostatnou lékárnu, ale i pro větší či menší uskupení lékáren. Naším cílem je podpora lékáren, protože pouze pokud budou ony úspěšné a bude se jim dařit, bude úspěšná i naše společnost.

Vzhledem k tomuto cíli, lze všechny naše mobilní aplikace personifikovat. To znamená, že pro uživatele aplikace chytrých telefonů se aplikace tváří jako aplikace konkrétní lékárny. Jsou v ní uvedeny pouze její údaje a kontakty. Společnost Apatyka servis nemá žádný přímý vztah s pacienty, zákazníky lékáren, a nepotřebuje se před nimi prezentovat či chlubit, že je tvůrcem aplikace. Mobilní aplikace naší provenience mají sloužit především k propagaci konkrétní lékárny a podpoře věrnosti jejích zákazníků.

Princip technického řešení distribuce je jednoduchý a lze ho snadno laicky popsat. Lékárna, která se chce propagovat prostřednictvím mobilní aplikace, vyplní na naší webové adrese [www.apatykaservis.cz/mobilaplikace](http://www.apatykaservis.cz/mobilaplikace) potřebné informace. Jedná se o informace, kterými se chce lékárna prezentovat – její adresa, kontakty, otvírací doba, specifiká. Lékárna, která na našem webu vyplní svoji vizitku, dostane od nás automaticky QR kód, který je pro každou naši mobilní aplikaci specifický. Kód pak lékárna distribuuje dle svého uvážení a možností do čekáren doktorů, do dopravních prostředků, na svoje webové stránky, do inzerce v místním tisku...



*„Budoucnost patří aluminii!“*

Jára da Cimrman

Kdokoliv s chytrým telefonem si může vystavený QR kód sejmout a aplikaci nainstalovat. A aniž by to uživatel chytrého telefonu zaznamenal, stáhne si současně s aplikací i informace o lékárně uložené na našem webu. A pak už jen klasicky spustí aplikaci, kde na záložce o lékárně se zobrazí informace o té konkrétní lékárně, která uživateli QR kód poskytla.

Před dvěma lety jsme ve vánočním vydání *Okénka do Apatyky* prezentovali comics popisující, jak si pořídit mobilní aplikaci pro lékárnu snadno a rychle. Tenkrát jsme nabízeli jednoduchou aplikaci Fyto Test. Jedná se především o zábavu, kdy uživatelé chytrých telefonů testují své znalosti z oblasti poznávání českých bylin. Byla to první naše mobilní aplikace. Chtěli jsme si především vyzkoušet, zda to umíme, zda funguje distribuce personifikovaných aplikací prostřednictvím QR kódu a zda o ni bude zájem. Aplikaci jsme nabídli pouze našim klientům, lékárnám využívající náš informační systém, jako určitou konkurenční výhodu, protože se jednalo o první počín, na který konkurenční dodavatelé lékárenských systémů dodnes nenašli odpověď. O Fyto Test se okamžitě zajímaly desítky lékáren. A to nás podnítilo k přípravě další aplikaci.



O rok později jsme na trh uvedli mobilní aplikaci pod názvem LÉKÁRNA. Bylo to v roce, kdy bylo v Evropě naposledy více lidí než chytrých telefonů. I to svědčí o významu tvorby mobilních aplikací. Naše aplikace LÉKÁRNA zobrazuje aktuální nabídku lékárny a vyžaduje aktivní součinnost. Pro použití aplikace Fyto Test stačilo, aby lékárna nabídla svým zákazníkům příslušný QR kód a uživatel si o ní mohl zobrazovat více méně statické informace o lékárně. Aby se v aplikaci LÉKÁRNA zobrazovala aktuální nabídka, musí ji pracovníci lékárny pravidelně aktualizovat. V tom je podstata a krása aplikací v mobilu – mít vždy a všude aktuální informace. Je nesmyslné v červenci prohlížet vánoční nabídku.

Aplikace je provázána se všemi možnostmi mobilního telefonu. Například termíny akcí lékárny pro veřejnost lze stiskem jednoho tlačítka poznamenat do kalendáře uživatele. Nebo lze přímo do lékárny zavolat či poslat mail.

Mobilní aplikace slouží k zviditelnění lékáren a jsou novým progresivním nástrojem využívajícím moderní komunikační technologie. Aplikace LÉKÁRNA je na našem trhu zatím jedinečná a proto ji poskytujeme všem lékárnám bez ohledu na používaný informační systém. Mobilní aplikace od naší společnosti jsou určeny k propagaci a jako marketingový nástroj je distribuujeme zájemcům z řad lékáren zdarma.

## VŠE PRO VÁS

Společnost Apatyka servis je významným dodavatelem inovací pro lékárny. Moderní lékárenský systém je ale jenom jedním z nutných předpokladů pro úspěšné řízení. I nejlepší systém zůstává pouze nástrojem a výsledek záleží především na tom, jak šikovně ruce, respektive hlava jej ovládá. Proto stejnou péčí jakou věnujeme tvorbě vlastního informačního systému, věnujeme i vzdělávání a propagaci nových metod. Uspěť ve stále tvrdší konkurenci lékáren není jen o odborných znalostech z oblasti farmacie, ale stále častěji i o umění tyto znalosti a schopnosti správně prezentovat, a chcete-li, tedy i správně prodat.

Proto na našem novém webovém portálu nabízíme služby v oblasti ekonomického vzdělávání a komunikačních dovedností. Při realizaci těchto služeb jsme se obrátili na naše dlouholeté partnery, se kterými máme bohaté zkušenosti z pořádání našich vzdělávacích seminářů. Společnost Pharmacy Management se specializuje na komplexní pomoc nezávislým lékárnám v oblasti interiérů, category managementu, školení a manažerského servisu. Ing. Lenka Dohnáková z této společnosti nabízí prostřednictvím na-

šeho webu vseprolekarny.cz například analýzy prodejních a skladových dat či realizaci sortimentního uspořádání pro jednotlivé lékárny.

Dobry informační systém poskytuje pro vedení lékárny řadu relevantních dat. Jak tato data využít k úspěšnému řízení je předmětem nabízených služeb.

Lektorkou školení komunikačních dovedností je Mgr. Renata Heřmanová, která připravuje školení na základě dlouhodobého pozorování a záznamů rozhovorů mezi zákazníky a personálem lékáren při vzájemném kontaktu. Každý kurz je doplněn praktickou částí, kde si účastníci mohou procvičit vědomosti a dovednosti z teoretické části. Získané znalosti pak mohou frekventanti uplatnit jak při jednání se zákazníky, tak i při vyjednávání s dodavateli.



### VšeProLékárny.cz

Před necelými dvěma měsíci jsme náš portál zahajovali nabídkou hardwaru. Dnes jsou to i další produkty a naše nabídka se neustále rozšiřuje a obohacuje. Snažíme se zařadit služby, které jsou pro provoz lékárny sice potřebné, ale často si jejich nezbytnost uvědomíme, až když je pozdě.

Příkladem může být profylaxe technického vybavení. Její význam svým klientům pravidelně připomínáme, ale řada lékáren si důležitost preventivních prohlídek hardwaru nepřipouští. Stejně je to s důkladným zabezpečením lékárny, což je další služba, kterou na portálu najdete.

Na webovém portálu vseprolekarny.cz lze nově nalézt i bezplatnou personální inzerci práce, kde jsou všechny nabídky přehledně seřazeny podle jednotlivých krajů. Rostoucí počet inzerátů je důkazem, že nový webový portál si už našel své pravidelné návštěvníky.

Obsah portálu je na první pohled různorodá směsice služeb. Jeho vznik byl ale dán potřebou vytvořit web, kde by pracovníci lékárny na jednom místě našli vše, co pro ně může být zajímavé a užitečné, přestože to s farmaci přímo nesouvisí.

## VÁNOCE, VÁNOCE, ...

Vítězem naší soutěže na novoroční přání Apatyka servis se stal Mgr. Tomáš Veverka z lékárny Nemocnice Hořovice SENIMED s textem, který je v záhlaví první stránky tohoto *Okénka do Apatky*.



A jako cenu získalo toto zdravotnické zařízení měsíční propagací formou billboardů v Berouně, Karlštejně, Zdicích a Rokycanech:

## VYMALOVÁNKY

Koncem prázdnin jsme distribuovali zájemcům z řad lékáren VYMALOVÁNKY. Brožuru s patnácti obrázky léčivých bylin jsme posílali poštou nebo je případně osobně přivezli naši pracovníci.



Děkujeme za všechny ohlasy z lékáren. Je to zpětná vazba a výzva, abychom v podobných aktivitách pokračovali.

*Dobrý den,*

*v polovině září jsme od Vás obdrželi Vymalovánky. Vymalovánky dáváme nemocným dětem, které přijdou s maminkami pro své léky.*

*Maminky i děti jsou moc nadšené, Vymalovánky jsou velmi pěkně zpracované a ukrátí nemocným dětem čas, který musí trávit v posteli.*

*Myslím si, že nápad vytvořit tyto omalovánky byl velmi dobrý.*

*S pozdravem*

*PharmDr. Kateřina Majznerová  
Lékárna Na Pekašské*

**Nový e-shop pro lékárny**  
s nízkými zaváděcími cenami!

Máte dotaz? Můžete nám zavolat na tel. +420 803 558 423  
nebo napsat na email obchod@vseprolekarny.cz

## MOBILNÍ APLIKACI LÉKÁRNA POUŽÍVÁME UŽ ROK



Mobilní aplikaci LÉKÁRNA jsme začali používat na podzim loňského roku. Vývoj vlastní aplikace pro chytré telefony je dlouhodobou záležitostí a vyžaduje odborné know how. Stejně jako si lékárny nevyvíjí vlastní software a využívají služeb specializovaných společností, využili jsme v tomto případě nabídky dodavatele, který má s podobnými systémy bohaté zkušenosti.

Naše společnost provozuje síť tří lékárenských zařízení. Jedná se o lékárnu přímo v areálu Nemocnice s poliklinikou Karviná Ráj a o její dvě pracoviště na poliklinikách v Orlové a Karviné. Všechna lékárenská zařízení poskytují v plném rozsahu základní lékárenskou péči pro širokou veřejnost. Ve své činnosti se snažíme prosazovat moderní přístupy. Propagace prostřednictvím chytrých telefonů pacientů vidíme jako zajímavý nápad a především jako nové a neotřelé řešení. Kromě toho jde vývoj kupředu mílovými kroky a dobrý manažer si nemůže dovolit ignorovat myšlenky, které mají budoucnost. A mobilní aplikace pro chytré telefony se budou v nejbližší době stále více prosazovat.

Společnost Apatyka servis byla jediná ze stávajících dodavatelů informačních technologií do lékáren, která mobilní aplikaci nabídla. Nabízené řešení umožňuje pravidelně informovat stálé zákazníky lékárny o naší aktuální nabídce a případně i o akcích, které pro ně pořádáme. Ve srovnání s klasickou formou informování veřejnosti, jako jsou letáky, inzeráty nebo plakáty v prostorách lékárny, lze informace v mobilu aktualizovat prakticky okamžitě. Jejich distribuce k pacientovi nepředstavuje pro lékárnou žádné náklady a uživatel aplikace je má vždy po ruce. Kritické mohou namítnout, že prvně musíme pacienta přesvědčit, aby si naši aplikaci do svého mobilu instaloval.

Ale to je stejné jako přesvědčit čtenáře novin, aby si přečetli náš inzerát, nebo adresáta letáku, aby ho nevyhodil nepřečtený. Kromě toho přesvědčit o instalaci mobilní aplikace je jednorázová záležitost, v případě tištěných materiálů musíme bojovat o pozornost čtenáře při každém vydání. Informace šířené mobilní aplikací můžeme přirovnat k informacím zveřejňovaným na internetových stránkách. V tomto případě také musíme nejdříve uživatele přesvědčit, aby náš web navštívil a aby ho začal navštěvovat pravidelně. Aktualizace webových stránek nás pak obvykle stojí pouze náš

čas a případně poplatky za webovou doménu a pronájem prostoru na internetovém serveru, kde je náš web umístěn.

Když máme sofistikovanější webové stránky, dokážeme své registrované návštěvníky upozorňovat na novinky třeba elektronickou poštou. Ještě před deseti či patnácti lety považovala většina veřejnosti vlastní webové stránky jako účelné jen pro firmy z oblasti informačních technologií. V současnosti je přitom internet nejčastějším místem, kde lidé hledají informace. Dnes se na webu prezentuje většina společností včetně řady lékáren. Některé jen základními údaji v různých vyhledávacích a některé i vlastní webovou prezentací. A nejedná se přitom o klasickou internetovou lékárnou, ale pouze o způsob zveřejnění informací o tom, že lékárná existuje a co nabízí. A námi používaná mobilní aplikace LÉKÁRNA plní stejnou funkci.

Rozdíl je v tom, že tvorba a provoz webu něco stojí, kdežto mobilní aplikaci poskytuje společnost Apatyka servis bezplatně a je uložena přímo v telefonech uživatelů, takže nevznikají žádné další náklady.

Mobilní aplikaci jsme instalovali ve všech třech lékárnách, které provozujeme. Určitou nevýhodou je, že pokud máte mobilní aplikaci LÉKÁRNA ve více lékárnách, je potřeba aktualizovat každou provozovnu zvlášť. Ale to je dáno tím, že přestože aplikaci dodává společnost Apatyka servis, v telefonech uživatelů se tváří jako aplikace té jedné konkrétní lékárny, kde si ji uživatel nainstaloval.

A tak když například chceme ve všech lékárnách propagovat stejnou letákovou akci, musíme ji zadat pro každou provozovnu zvlášť. Mobilní aplikace může najednou zobrazovat několik různých akcí a nabídek, jejichž termíny platnosti se mohou překrývat a uživatel tak pokaždé najde na svém telefonu něco nového. Výhodou je možnost časově limitovat zobrazování jednotlivých nabídek. Akce tak lze připravit v předstihu a současně není nutné vést v patrnosti, kdy je třeba akci ukončit. Nabídka se po vypršení termínu na mobilu už automaticky nezobrazuje.

Administrativa systému nám umožňuje sledovat počet instalací vlastní aplikace a současně i to, jak často uživatelé chytrých telefonů prohlíží naši nabídku. V našich lékárnách to představuje stovky stažených dat. A to nás utvrzuje v přesvědčení, že jdeme správnou cestou.

PharmDr. Robert Bartas, Ph.D., MBA  
manažer pro farmakoekonomiku  
vedoucí Ústavní lékárny Orlová







## NEJLEPŠÍ PRACOVNÍCI MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce listopadu 2015 se stal

**Kamil Kolář.**

**Gratulujeme!**

POMŮCKY: APIK, IRN, ODNA, PATEŘ	STŘEDO- VĚKÝ ZBROJNOŠ	JMÉNO CHAPLI- NOVÝ MANŽELKY	MLÉČNÝ VÝROBEK	MNOŽSTVÍ VYPAŘENÉ LÁTKY	JMÉNO CHAČA- TURJANA	INICIÁLY HERCE OLIVIERA	INVENTA- RIZAČNÍ ZKRATKA		POTŘEBA BUBENIKA	MALÁ IVONA	VENKOVSKÁ ŽENA	HÝKAVEC (SLOVEN.)	ZNAČKA MEGA- ELEKTRON- VOLTU	JUPITERŮV MĚSÍC	DÍVKA (NÁŘEČ.)
ČESKÝ ZPĚVÁK								HLUPÁK							
5. DÍL TAJENKY								2. DÍL TAJENKY PROTI- LEHLÁ							
ČERNO- MOŘSKÉ LÁZNĚ						ZČÁSTI UPRAVENÝ VÝROBEK ODPŮRCE									
PARDUBIC- KÁ RAFINÉ- RIE MINER. OLEJŮ							CESTOVNÍ RANEC (ZASTAR.) TROSKY						KRAJČOVY INICIÁLY DÁLNOPIŠ		
	ZAHÁLČI- VOST	OBCH. REJ- STŘÍK (ZK.) 6. DÍL TAJENKY			STROJ NA PRÁNÍ SLOVENSKY „POLÁK“							BÝV. SPZ TÁBORA RUSKÉ MĚSTO			
LETECKÉ POHONNÉ HMOTY (ZKRATKA)				VĚDECKÉ TVRZENÍ KLOUB NOHY								ZNAČKA TELURU MOHUTNÝ LISTNÁČ		KÓD IRANU	ŘADOVÁ ČÍSLOVKA
NÁZEV HLÁSKY Ř			HLOUPOST (EXPRES.) ZABUDO- VAT DO ZDI									ŘECKÝ MĚSTSKÝ STÁT OKLEPAT			
NEVYBÍ- RANÁ									IZRAELSKÝ PREMIÉR KRÁTKÉ KALHOTY						
OJETÁ AUTA (HOVOR.)								1. DÍL TAJENKY SEKATI							
DOSPĚT K ZÁVĚRU (KNIŽNĚ)							ČÁSTI ÚST NENADÁ- VATI							ŽIDOVSKÁ OSADA	PŘÍLEŽI- TOSTNÁ KOUPE
DOMÁCKY TADĚAŠ						SEVEŘANKA ŽENSKÉ JMÉNO							PRAŽ. KOM. ORCHESTR NIČIVÁ MOŘ. VLNA		
	VRCHOL JEDNO- BUNEČNÝ ŽIVOČICH				DLUŽNÍK (ZASTAR.) NAPROSTÁ PORÁŽKA								KANTOVY INICIÁLY CIZOKRAJ. TVOROVÉ		
ŠACHOVÁ REMIZA				PŘEČIN JMÉNO POHÁD. DRAČKA									PODNIK V TANVALDU VÁBITI		
TĚSNO- HLÍDKOVY INICIÁLY			SBORY SOUDCŮ ZAČERVE- NAT SE										PŘEPYCH VYSTOUPI- TI Z BŘEHŮ		
VYBRATI ZOBÁKEM									3. DÍL TAJENKY OTČENAŠ (ZASTAR.)						
PO KAP- KÁCH STĚCI								NĚST TREST DÁMSKÝ OBLEK						ČESKÉ MĚSTO	ÚDAJE NA DOPISECH
DOPISNICE							POHROMA ANGLICKÁ PRINCEZNA								
	ZNAČKA JAPONSKÉ ELEKTRO- NIKY	ČÁST SLOVENSKY „PROUD“				DOSEK- NOUTI KOŠ K CHY- TÁNÍ RYB							PŘEDLOŽKA DÍVKY (KNIŽNĚ)		
SLOVENSKY „TÁTKA“					BÝTI POVĚŠEN BÍLÁ BARVA								HUDEBNÍ TÓNINA SKŘÍPAVÝ ZVUK		
HMYZO- ŽRAVEC (KNIŽNĚ)			SOURO- ZENCI DĚTSKÝ POZDRAV										ŠACHOVÉ FIGURY NÁZEV NOSOVKY		
4. DÍL TAJENKY									7. DÍL TAJENKY						
VZNEŠENÝ CÍL						INICIÁLY HEREČKY MANDLOVÉ			BÍLKOVIN- NÉ KATALY- ZÁTORY						

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 *Okénka do Apatyky*: „Elektronická evidence tržeb klepe na dveře“.

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

## ČTĚTE NOVINY

A nejen teď v adventním čase, kdy nás k tomu vybízejí vánoční koledy a nejen tištěná periodika, která přinášejí zprávy vždy s jistým zpožděním. Žijeme v informační společnosti a svět nás dennodenně zahlcuje množstvím zpráv, ať už bezvýznamných nebo takových, které dokáží ovlivnit náš život. Umíme rozlišit, nad kterými mávnout rukou a které pro nás mohou být výzvou?

Když si pročítáme příběhy úspěšných lidí, nejedná se vždy o autory převratných vynálezů. Většinou jsou to lidé, kteří na správném místě ve správnou dobu uměli správně realizovat myšlenku, která ani nemusela být jejich vlastní? Ani neznámější československý podnikatel Tomáš Baťa nevymyslel pásovou výrobu. Tu jako první zavedl ve svých továrnách v Americe výrobce automobilů Henry Ford před více než sto lety. Ale legendární zlínský podnikatel dovedl tento systém řízení zavést v ten pravý čas u nás – a byl úspěšný!

V úspěchu jde tedy především o to rozpoznat příležitost a potom ji už nepustit. A kde ji hledat? Přece v nových zprávách, tedy v novinách.

Začátkem prosince proběhla médii, tištěnými i těmi elektronickými, krátká informace, že poslanci schválili povinné reflexní prvky pro chodce. V praxi to bude znamenat, že lidé pohybující se za snížené viditelnosti, tmy či mlhy jako chodci na silnici mezi dvěma obcemi musí mít na svém oblečení výrazné reflexní prvky. Pokud ne, bude jim hrozit pokuta až 2 500 korun.

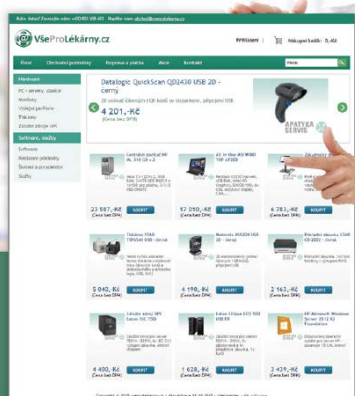
Krátká zpráva, kterou většina z nás nechá bez povšimnutí. Je to jen počáteční krok v dlouhém legislativním procesu. Novela zákona o provozu na pozemních komunikacích musí ještě projít Senátem a musí ji podepsat prezident. A koneckonců není ani vyloučeno, že o různých úpravách budou znovu hlasovat i poslanci. Už proto, že novela zákona obsahuje i řadu dalších návrhů, které nejsou tak jednoznačně přijímány. S povinnými reflexními prvky

ale souhlasí tři čtvrtiny veřejnosti a tak zřejmě v nějaké formě zavedeny budou. Jedná se přece jenom o naše zdraví a o naši bezpečnost.

Většina lidí samozřejmě okamžitě nepoběží obměnit svůj šatník a nezačnou nakupovat kabáty vybavené reflexními pruhy. Vlastně stačí jenom si oděv při snížené viditelnosti doplnit vhodnými reflexními pásky. Na podobné pásky sice neexistují specializované maloobchodní prodejny, ale pokud novela zákona vstoupí v platnost, jistě se rychle najde někdo, kdo bude s tímto nápadem ve správný čas na správném místě.

Proč nenabídnout reflexní pásky jako doplňkové zboží právě v lékárnách? Jedná se přece o zdraví. Proč nabízet jen náplasti na zranění? Proč nenabídnout rovněž prevenci?

Reflexní pásky jsou jenom aktuální příklad, jak nenápadnou informaci využít ve svůj prospěch. V záplavě informací lze najít řadu dalších inspirativních nápadů.



**Nový e-shop pro lékárny**  
s nízkými zaváděcími cenami!

*Navštivte náš e-shop pro lékárny!*

*Porovnejte si ceny stávajícího dodavatele  
a čeká Vás příjemné překvapení!*

*Máte dotaz?*

*Můžete nám zavolat na tel.*

*603 558 423*

*nebo napsat na email*

*[obchod@vseprolekarny.cz](mailto:obchod@vseprolekarny.cz)*