



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

GDPR? GDPR!

Čtyři písmena, která donedávna byla pro většinu Čechů neznámým pojmem, přestože se na půdě EU skloňují více než rok.

Jedná se o anglickou zkratku General Data Protection Regulation neboli obecného nařízení o ochraně osobních dat.

Po víceméně úspěšném zvládnutí Elektronické evidence tržeb (EET) přichází další závazná norma, kterou musí podnikatelé v České republice plnit. Přesně jako v té lidové písničce v záhlaví tohoto článku. A stejně jako EET ani uplatnění GDPR nepřináší vyšší nebo nové výnosy. Ale obojí je legislativa, která se musí dodržovat.

Tím také končí podobnost EET a GDPR. Zatímco EET je vyloženě česká záležitost a případné změny v jeho fungování schvaluje český parlament, v případě GDPR se jedná o nařízení Evropské unie, které musí členské státy beze změny akceptovat a převzít do své legislativy. Podzimní volby GDPR určitě neovlivní - pokud tedy po volbách nebude Czexit! ☺

EET se týká podnikatelských subjektů přijímajících tržby v hotovosti nebo obdobným způsobem a jejím cílem je zlepšit výběr daní. GDPR se týká všech, kteří nějakým způsobem uchovávají nebo zpracovávají osobní data cizích lidí. A už jenom prosté provozování věrnostních karet a evidování adres zákazníků spadá pod GDPR. Proklamovaným cílem GDPR je pak hájit co nejvíce práva občanů EU proti neoprávněnému zacházení s jejich daty a osobními údaji.

Evropská unie přijala *Úmluvy o ochraně osob se zřetelem na automatizované zpracování dat* už v roce 1981. V té době například internet v Československu ani oficiálně neexistoval a vrcholem automatizovaného zpracování byly děrné štítky. Aktuální směrnice EU na ochranu osobních údajů začala platit v roce 1995, kdy ještě neexistovaly sociální sítě, cloudová úložiště ani řada dalších technologií.

Pokrok informačních technologií je třeba zohlednit i v aktualizaci evropské legislativy. Jenomže obecné nařízení o ochraně osobních dat bylo schváleno právě před rokem (27. dubna) a jeho platnost byla stanovena až na 25. května 2018, aby se všechny členské státy stihly připravit. Více než dva roky mezi schválením a platností je z hlediska vývoje informačních technologií velmi dlouhá doba a už dnes je jasné, že přijaté GDPR zaostává za novými technologiemi a nezohledňuje například ani Internet věcí, o kterém jsme již několikrát psali v našem *Okénku do Apatyky*, naposledy v říjnu minulého roku.

Můžeme polemizovat, zda GDPR dokáže skutečně efektivně ochránit občana EU, ale především musíme zákon dodržet. I

*„...sotva přejdeš jedny hory,
hned se najdou jiné ...“*

česká lidová

proto, že pokuty za jeho porušení odpovídají evropské úrovni a jsou tedy řádově vyšší než sankce za nesplnění povinnosti EET. GDPR po vzoru evropských předpisů na ochranu hospodářské soutěže

zavádí několikanásobně vyšší pokuty, než jsme byli u nás doposud zvyklí. Jejich maximální výše je 20.000.000 eur nebo čtyři procenta z celkového ročního obrátu společnosti, přičemž se uplatňuje vyšší z obou možností. Konkrétní výše sankce bude samozřejmě záviset na řadě faktorů, jako je míra provinění, výše způsobené škody či počet poškozených občanů, ale ruku na srdce – i jen jedno procento z maximální pokuty by bylo pro řadu lékáren likvidační.

Ano, lékáren, protože oblast zdravotnictví je v nařízení výslovně uvedena jako jedna z těch, které se GDPR týká.

V České republice se zatím řídíme při ochraně osobních dat směrnici 95/46/ES a souvisejícím zákonem č. 101/2000 Sb. Jenomže to vše se za 13 měsíců změní. Více než rok se někomu možná zdá jako dlouhá doba, ale tak tomu rozhodně není. Každá firma, které se GDPR týká, musí vypracovat směrnici, jak s daty nakládá a především jak zajišťuje jejich bezpečnost. Dále musí každá firma jmenovat tzv. pověřence pro ochranu osobních údajů (anglicky Data Protection Officer - DPO), jehož úkolem bude monitorování souladu zpracování osobních údajů s GDPR a celkové řízení agendy interní ochrany dat.

Společnost Apatyka servis bude samozřejmě svým smluvním partnerům při mapování toku dat a zpracování potřebných dokumentů nápomocna, ale potřebné směrnice za své klienty přijímat nemůže. ☺

Pro zájemce o bližší informace jsme připravili, ostatně jako při každé podstatné změně týkající se českého lékárenství, seminář **GDPR v lékárně**.

Seminář je připraven v úzké spolupráci s Komorou soudních znalců České republiky - Sekcí Elektronika a IT, elektrotechnika, kteří jsou momentálně nejpopovolanější k vysvětlení důvodů zavedení GDPR a především jeho dopadů v České republice.

Podrobný program semináře a přihlášku najdete na našich webových stránkách:

www.apatykaservis.cz

Účastníci XI. Kongresu praktického lékárenství v Olomouci se mohou rovněž přihlásit na našem stánku.



Jindřich Kotek

Jindřich Kotek pracuje od léta 2016 ve společnosti Apatyka servis jako systémový poradce.

Jindřich Kotek nastoupil do brněnské pobočky společnosti Apatyka servis v červenci 2016 na místo systémového poradce. Pochází z folklórního jihomoravského městečka Vracov, kde se každoročně odehrávají největší hody v České republice co do počtu krojovaných účastníků. A ani Jindra nemá k muzice a lidové kultuře daleko, i když od dětství tíhl k technice a to především k té výpočetní.

Na prvním stupni základní školy přeinstaloval kamarádům počítače a později se věnoval počítačové grafice Pixel art. Když mu bylo čtrnáct, složil s bratrem první pořádný herní počítač. A ten funguje dodnes! ☺



Na přání rodičů, aby se věnoval pořádnému řemeslu, vystudoval Hotelovou školu v nedalekém Bzenci. Kromě perfektní angličtiny přispěla škola především k přesvědčení, že by se každý z nás měl zamyslet nad tím, co by ho bavilo a jít si za tím bez ohledu na věk nebo vzdělání. Škola se nakonec přece jen ukázala užitečnou, když si na roční pomaturitní studium angličtiny vydělával víkendovými šichtami jako číšník.

Ani potom na gastronomii nezanevřel a jako číšník se v moravské metropoli, kam se po škole přestěhoval, živil dalších pár měsíců. Postupně se propracoval až na vedoucího cateringu, ale pořád to nebylo to pravé ořechové, co by Jindru uspokojovalo. Dělat tuhle práci osm hodin denně, pět dní v týdnu, do důchodu rozhodně nechtěl.

Prvním krokem k naplnění jeho snu byla velká telekomunikační společnost O2 a pracovní pozice hrdě nazývaná O2 GURU. Do jeho náplně spadala péče o zákazníky a jejich telefony, nastavování modemů a dalších produktů společnosti O2. Neosobní kontakty s klienty u tak velké společnosti ale neumožňují věnovat se práci do detailů a tak se činnosti omezovaly na klasické jednorázové konzultace. Na druhou stranu poskytovalo toto zaměstnání dostatek prostoru a energie na samostudium a další sebezdokonalování v oblasti informačních technologií, což se při hledání další profesní orientace ukázalo jako nejdůležitější.

Od konce základní školy hraje na kytaru a zpívá. Na střední škole hrával spolu s kamarádem Kubou a párkrát vystupovali i na veřejnosti. „Koncertů“ ve vinných sklípčích a na chatách pro známé bylo ale přece jenom více. I když už se dnes tolik příležitostí na hraní nenajde, kytaru do ruky bere pořád rád.



Velkým Jindrovým vzorem byl vždy starší bratr David, ať už to bylo v hudbě, počítačích nebo cyklistice. Miluje rychlé sjezdy z kopce po úzkých pěšinkách v horách a s bráchou pravidelně

„Jsem přesvědčen, že si člověk každým úsměvem prodlužuje život.“

Laurence Sterne, irský spisovatel

navštěvují Rychlebské stezky nebo Singletrail Moravský Kras. Ale nepohrdnou ani cyklovýlety okolo Brněnské přehrady.



Díky přírodě, která obklopovala rodný Vracov, měl Jindra od dětství blízko ke sportu. Kromě jízdy na kole si jednou či dvakrát týdně zaběhá jen tak pro své potěšení a čas od času se přihlásí na některý běžecký závod.

Ten nejbližší, kde můžete Jindrovi fandit, se uskuteční 21. května pod názvem AŽ nahoru. Cílem už třetího ročníku je zdolat třicet pater, 631 schodů nejvyšší budovy v České republice – brněnského AZ Tower. Ti nejlepší to zvládnou pod tři minuty! ☺



Ve sportovních aktivitách podporuje Jindru i přítelkyně Marcela, se kterou se seznámili na jazykové škole a se kterou dnes v Brně bydlí. Zajímá se totiž hodně o zdravý životní styl a vaří Jindrovi zdravé obědy. A i když má velké pochopení, nesdílí Jindrovu dlouholetou touhu skočit si padákem. Buď se Jindra tohoto svého snu vzdá, nebo bude muset skočit na zapřenou pod pseudonymem ☺

Životním cílem Jindry je „každý den mít důvod vstát“. Kromě seskoku padákem má řadu dalších snů a cílů, takže důvody ke vstávání mu vydrží ještě několik let. K těm nejbližším přáním patří koupit byt a přestavět ho podle svých představ.

„V červnu minulého roku jsem se poohlížel po práci, když v tom se na mě obrátilo štěstí a já narazil na nabídku práce u Apatyky. Od té doby zde pracuji na pozici systémového poradce. Práce mě velmi baví a každý den do ní vstávám nadšen, především díky tomu, že konečně dělám to, co mě naplňuje a co jsem vždy podvědomě toužil dělat.“



NOVÝ E-SHOP APATYKY

Lékárny, které pravidelně nakupují spotřební materiál a reklamní předměty prostřednictvím našeho internetového obchodu, už nepochybně zaznamenaly změnu vzhledu e-shopu. Svět se neustále vyvíjí, objevují se nové možnosti technologií a i uživatelé výpočetní techniky požadují stále komfortnější nástroje a především moderní design. Proto jsme i náš internetový obchod se spotřebním materiálem a reklamními předměty podrobili důkladné „omlazovací kůře“.

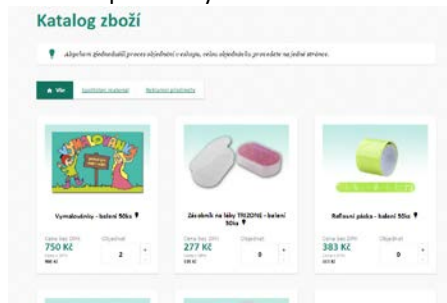
Nový e-shop, který umožňuje na jedné stránce vybrat požadované zboží i potvrdit objednávku, najdete na adrese:

<https://obchod.apatykaservis.cz/>

Na nový internetový obchod můžete po přihlášení přejít i přímo proklikem z našich stávajících webových stránek. Nový systém bude vyžadovat přihlášení stejnými údaji, kterými se hlásíte na web Apatyky servis nebo elektronické objednávání u společnosti Phoenix:



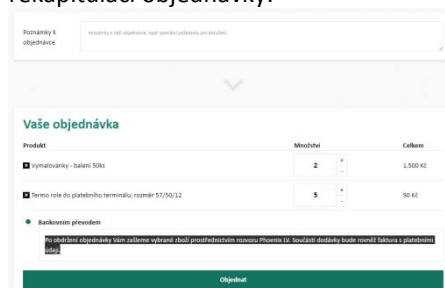
Po přihlášení si můžete v záhlaví zvolit, zda chcete prohlížet celý katalog nebo pouze spotřební materiál či jen reklamní předměty:



Nabídka našeho internetového obchodu není široká. Pro naši společnost je to doplněk k poskytování komplexní služby. Proto nabízíme a dodáváme jen produkty, se kterými máme zkušenosti, že je naši zákazníci /

lékárny objednávají.

Při zadání jakékoliv položky e-shop objednávku automaticky přepočítá a ve spodní části obrazovky zobrazí rekapitulaci objednávky:



Celou objednávku dokončíte stiskem tlačítka Objednat. Po obdržení objednávky zašleme vybrané zboží spolu s fakturou a platebními údaji stejným způsobem jako dosud.

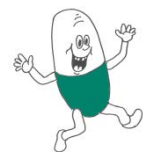
MAGICKÉ ČÍSLO 70

V lednovém čísle *Okénka do Apatyky* jsme připomněli sedmé narozeniny našeho bulletinu. A protože ročně vychází jedenáct čísel, máte před sebou právě sedmdesáté číslo.

Sedmdesátka je ve všech ohledech zajímavé číslo. Matematicí nadšenci vědí, že sedmdesátka je nejmenší ze všech magických čísel. Znalci biblické historie zase ví, že Noe měl sedmdesát potomků, kterým odpovídá sedmdesát národů světa. A alespoň jedna česká sedmdesátka – je tak rovněž označena naše nejkratší silnice I. třídy z jihomoravské Strážnice do slovenské Skalice, která nemá ani tři kilometry. ☺

Pro nás 70 čísel *Okénka do Apatyky* znamená především šest a půl roku práce. Statistiku, kolik to představuje článků na nejrůznější témata, jsme zveřejnili právě v lednovém čísle.

Ve stejném čísle jsme rovněž uvítali pokus vydávat vlastní firemní časopis dalším dodavatelem informačních technologií do lékáren. Bohužel zůstalo jen u jednoho čísla a už půl roku se další na webu ani v lékárnách neobjevilo.



Z vlastních zkušeností víme, že vydávat pravidelně firemní věstník je náročná a nákladná činnost. Přitom tyto náklady nelze poměřovat s výnosy. Firemní bulletin není zisková činnost. Do jeho úspěšného vydávání se proto může pustit pouze společnost finančně silná s dlouhodobě jasnou vizí a s přesně propracovaným marketingem.

Cílem firemního věstníku by měla být lepší informovanost klientů, partnerů. K naplnění takového cíle nelze přistupovat způsobem pokus-omyl.

Možná může konkurence okopírovat myšlenku vydávat firemní časopis stejně jako mnoho jiných našich nápadů. To je úděl prvního, že musí prošlapat cestu, po které ostatní lehce projdou. Ale už se nedá tak lehce okopírovat každá úspěšná realizace dobrého nápadu. Zatím se musíme smířit s tím, že *Okénko do Apatyky* je jenom jedno.

VIDĚT A BÝT VIDĚN

I v roce 2017 se můžete setkat s pracovníky společnosti Apatyka servis na řadě odborných kongresů a seminářů. Už tradičně se zúčastníme XI. Kongresu praktického lékárenství pořádaný pod záštitou Sekce lékárenství České farmaceutické společnosti ČLS JEP poslední dubnový víkend v Olomouci. Jednoho z největších lékárnických setkání u nás se zúčastní na tři sta farmaceutů.



Společnost Apatyka servis je jako vždy mezi čtyřicítkou vystavovatelů a sponzorů jedinou z řad dodavatelů lékárenských systémů. Návštěvníci našeho stánku budou mít možnost kromě seznámení se s posledními novinkami lékárenského systému Mediox přihlásit se na květnový seminář GDPR v lékárně se slevou na vložném – viz první strana tohoto bulletinu *Okénko do Apatyky*.

Těšíme se na vaši návštěvu!

PŘÍPRODEJE

Příprodej, doplňkový prodej či anglicky cross-selling, je klasická obchodní strategie, kdy zákazníkovi doporučíme zboží vhodně doplňující výrobek, který si právě vybral. Cílem je navýšit celkový nákup zákazníka nabídkou souvisejícího produktu. Například pokud přijde do lékárny pacient s bakteriálním onemocněním a má předepsaná antibiotika, lékárna mu nabídne rovněž probiotický přípravek. Podobnou strategii známe všichni z internetových obchodů, kde se při výběru produktu nebo rekapitulaci objednávky objeví seznam dalších výrobků, které si zákazníci před námi koupili spolu se zbožím, které právě kupujeme i my. Někdy je to náhoda a nabízené zboží nemá žádnou souvislost, ale často je to užitečná nabídka.

V kamenné provozovně se nějak automaticky předpokládalo, že si odborník za pultem vždy vzpomene na všechny možné doplňky, které mají s prodávaným zbožím nějakou souvislost. S rostoucím portfoliem nabídky a často se měnícími obchodními názvy je to ale úkol nadlidský a téměř nesplnitelný. Z tohoto důvodu má lékárenský systém Mediox modul *Příprodeje*, který eliminuje veškeré lidské „nevpomenutí si“.

Nejprve je třeba funkčnost modulu v konfiguraci „Výdejní místo“ povolit. Současně je možné nastavit časový limit, po který se bude nabídka doporučovaných přípravků na expedici zobrazovat. Při zapnutí funkčnosti *Příprodeje* je dostupné menu „Číselníky / Příprodeje“, kde do formuláře zadáme údaje o příprodeji a rovněž podmínky, za kterých se bude na příprodeje akce upozorňovat. Současně máme možnost určit i pořadí zobrazování jednotlivých akcí, pokud všechny podmínky příprodeje splňují.

Modul *Příprodeje* nabízí široké možnosti různých sdělení. Kromě vlastního doporučování dalšího zboží souvisejícího s prodaným přípravkem můžeme v modulu *Příprodeje* nabídnout také jeho záměnu nebo jen poskytnout bližší informace (například omezení v užívání, různá doporučení k dávkování přípravku ...).

Příprodeje se mohou stahovat k jednomu konkrétnímu přípravku nebo k celé sortimentální skupině nebo ke skupině ATC přípravků.

Na výdejním místě se v případě splnění podmínky příprodeje otevře informační okno ve spodní části formuláře expedice, které obsahuje doporučení příprodeje podle zadané akce.

Recept R452

Recept ↻ Daší Volný prodej

ZP ČP Lékař

Vydáno EU Doporučil

Poplatek

Zboží

Na skladě: 3,0000 BAL V objednávce: 0,00 BAL Potvrzeno 0,00 BAL - AMOKSIKLAV 1 G 875MG/125MG TBL FLM 14

SÚKL	Název zboží [forma]	PřSkladová cena	Sort.sk[Sleva celkem	Cena (Kč)	Úhrada (Kč)	Doplatek (Kč)	Množství
5951	AMOKSIKLAV 1 G 875MG/125MG TBL FLM 14	D 216,42	0,00	216,42	154,36	62,06	1

Příprodeje - přípravky v akci skladem nebo poznámky k vydávaným přípravkům.

Název	Akce	stav	Doplatek	Poznámka
Lactobacillus acidophilus cps.75	Doporučit	2	193,00 Kč	poznámka

Položek: 1
Rp: 1
Úhr.posl.Rp: 154,36 Kč
P: 0
Celkem:62,06 Kč

Kalkulace
Prodeje
Taxa Lab.
Příprava
Objednávka
AISLP
Klient
Část. Rp.
Interakce
Sort. karta
Akce
Zrušit
Konec

so 08.04.2017 20:27
PETRA



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍK MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce března 2017 se stal

Martin Janeček.

Gratulujeme!

NEMOC ŠPINAVÝCH RUKOU

Pravidelně se na stránkách *Okenka do Apatyky*, v našich dalších firemních materiálech i při osobním jednání s pracovníky lékáren věnujeme ohrožení, které pro informační technologie představují počítačové viry. A přestože boj těmto zákeřným útočníkům vyhlásily všichni velcí výrobci a dodavatelé softwaru i hardwaru, vypadá to na věčný donkichotský zápas s větrnými mlýny.



Stejně jako farmaceutické firmy vymýšlejí léky především na už objevené nemoci, i tvůrci počítačových antivirů reagují v první řadě na už existující škodlivé programy. Jenomže v běžném životě se vždy najdou lidé nedodržující elementární zásady hygieny a správné životosprávy, kteří riskují onemocnění už známými infekčními chorobami jako je například žloutenka, nemoc špinavých rukou. A stejně tak mezi uživateli počítačů existují hazardéři, kteří svým nezodpovědným chováním znovu

a znovu vytvářejí příležitosti, aby úspěšně mohly škodit i ty staré, dávno odhalené, neprimtivnější viry.

Rozvoj internetu a vzájemná provázanost všech počítačů, ale i mobilů a dalších chytrých zařízení jsou živnou půdou pro šíření počítačových virů. Jistě, nejjednodušší obranou před počítačovými viry je nepoužívat počítače a nevyužívat internet. Ale to je taková rada jako poradit někomu, ať nejedí autem a vyhne se tak automobilovým haváriím. Smyslem přece není jakýkoliv moderní nástroj ulehčující život nepoužívat, ale používat ho s rozumem a podle stanovených zásad.

V automobilové dopravě nás zkušenosti donutily uzákonit silniční pravidla, podle kterých se máme řídit. Pro práci s počítačem a internetem nejsou pravidla dána tak přísně zákonem, ale o to více bychom je měli dodržovat. Je smutné každoročně řešit zavirované počítače v důsledku bezmyšlenkovitého stahování z internetu či spuštění programů z neověřených zdrojů.

POMŮCKY: BENIN, LEAR, SETA	PŘIPRAVIT K ODNE- SENÍ S SEBOU	ROZKAZO- VATI	SLOVENSKY „POKOJ“	FINIŠ	OKRAJ ŠATŮ	OTÁZKA PŘI SÁZCE	SPRÁDATI	MUČITI	@	ODVETA	OTCOVÉ (KNIŽNĚ)	INICIÁLY ZPĚVÁKA ORBISONA	NÁZEV LUHAČO- VICKÉ MI- NERÁLKY	3. DÍL TAJENKY	AKVARIJNÍ RYBA
VLASTNOST VERTIKÁLY									SLOVANSKÁ BOHYNĚ SMRTI						
1. DÍL TAJENKY									MALÝ STŮL SPOJKA						
SBÍRKA FOTO- GRAFIÍ						KYPŘÍTI LÁTKY TKA- NÉ Z BARV. VLÁKEN						SLOVENSKY „OJKA“ AFRICKÝ STÁT			
SHAKE- SPEARŮV KRÁL					ŽENSKÉ JMÉNO STAR. ŽEN. JMÉNO						NĚMECKY „PIVO“ PŘÍSTAVEK DOMU				
CELNÍ KÓD ITALIE			MILOSTNĚ TOUŽITI DÁMSKÝ PLÁŠT						JARO DRUH SVETRU						
ODHAD VÝSLEDKU				FRANC. KOMIK ČESKÝ KOS- MONAUT				ČESKÝ ZPĚVÁK V DOBRÉ KONDICI						PODPĚRNÁ	NÁZEV KNIHY
@	PSANÁ KOPIE	MONGOL. ROLNÍCI ČESKÝ HOKEJISTA						UMÍNĚNÝ ČLOVĚK ŠTĚTINA (BOTAN.)							
ODĚVY						ZNAČKA AVIVAŽE ČESKÝ HEREC							ANG. DVOJ- HLÁSKA STAV. BYT. DRUŽSTVO		
ROZSÁHLÁ LYRICKO- EPICKÁ BÁSEŇ						STAVEBNÍ MATERIÁL PODPIS ANONYMA						CITOSLOV. TIŠENÍ FRANC. „JEDEN“			
2. DÍL TAJENKY									4. DÍL TAJENKY						
ATLETKA									RÁMUS						

Tajenku křížovky zašlete do 15. května 2017 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 *Okenka do Apatyky*: „EVIDENCE TRŽEB S APATYKOU SNADNO A LEHCE“

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

"Time is money!"

Aneb „čas jsou peníze“ je slavný citát amerického státníka a spisovatele Benjamina Franklina, který ho použil ve své práci "Rada mladému obchodníkovi" už v roce 1748. Ale stejné heslo měli i antičtí Římané o dva tisíce let dříve. Jen tenkrát říkali „Čas jsou sestercie!“ ☺

V každém případě je čas hodnotová veličina, která má pro každého určitou cenu. Pro někoho větší, pro někoho menší. Někdo si rád poklábosí a nehledí na minutu, pro jiného je nepřijatelné čekat ve frontě, byť jsou před ním jen dva lidi. Tak, jak se nám díky novým technologiím zkracují vzdálenosti a zrychluje život, zvyšuje se i cena času. V dobách, kdy se cestování mezi dvěma městy počítalo na dny, se nikdo nerozčiloval pro ztracenou půl hodinu. Dnes nám vadí i dvouminutové zdržení na železničním přejezdu.

Řečeno slovy klasika můžeme o tom vést spory, můžeme nesouhlasit, ale to je tak asi vše, co můžeme dělat. Můžeme udělat předsevzetí, že hodinky nebudou naším pánem a že nepodlehne shonu moderní doby. Ale na světě nežijeme sami a lidé kolem nás mohou mít jiný názor. Zkuste chvátajícímu pacientovi na druhé straně táry navrhnout, ať nespěchá a v klidu si popovídá. ☺



Koneckonců každý zákazník, i když nikam nespěchá, začne být nervózní, pokud má čekat dlouho. Proto se poskytovatelé nejrůznějších služeb snaží s využitím moderních technologií omezit ztrátové časy klientů na minimum a nutné čekání návštěvníkům zpříjemnit jak se dá. Dnes nikoho na úřadě nebo poště nepřekvapí informační systém, kde si tlačítkem zvolíte svoji agendu, dostanete pořadové číslo a v klidu na židli vyčkáte, až vás zavolají ke správnému okénku. Bez čekání ve frontě, nepřijemnému dýchání si na krk a hlídání, aby vás někdo nepředběhl. Mnohem lépe si udržíte svůj osobní prostor a i vlastní jednání probíhá v diskretnější atmosféře, než když se na vás tlačí další klienti.

Je to běžný komfort, který jsme před dvaceti či třiceti lety znali snad jen z pokladních přepážek lepších bank, kde se při výběrech a vkladech vydávaly papírové ústřížky jako v divadelní šatně. Je to pohodlí, na které si lidé rychle zvykli a berou ho už jako samozřejmost.

Zvykli jsme si i na to, že nám moderní komunikační technologie v mnoha případech umožňují objednat se na úřadě nebo například u lékaře na určitou hodinu. A ještě nás systém upozorňuje, třeba krátkou zprávou na mobil, abychom nezapomněli včas přijít. Podobné služby nabízí i některé výdejny internetového zboží nebo obchody se službou přípravy nákupu do tašky.

Pro většinu obchodů stejně jako pro lékárny je podobné objednávání zákazníka na přesný čas zatím utopií. A zákazník tuto službu ani nevyžaduje. Zatím.

Ale i v lékárnách nastávají situace, kdy si zákazník pouze objedná a pro přípravu se musí ještě jednou vrátit, ať už se jedná o individuálně připravované léčivé přípravky či o lék, který není momentálně skladem a je třeba nejdříve ho objednat.

Moderní lékárenský systém Mediox už pro tyto situace nabízí řešení. Při objednání během první návštěvy pacienta umožňuje zadat do systému jeho telefonní číslo. Ve chvíli dokončení přípravy, v případě IVLP, nebo naskladnění objednaného léku otevře Mediox automaticky formulář „Odesílání SMS“ s předvyplněnou zprávou. Text zprávy lze samozřejmě měnit. Je také možné si v číselníku textů předpřipravit několik nejtypičtějších odpovědí a při odeslání SMS vybrat tu nejhodnější.

Zasílání informací prostřednictvím krátkých textových zpráv, tak zvané SMS brány, je moderní řešení, které zákazníkům šetří čas. Pojďte s dobou a nabídněte tento komfort svým klientům.


Zájemci o bližší informace zasílání SMS a možnostech nastavení systému obraťte se na svého systémového poradce!

SMS brána

Pojďte s dobou – poskytněte pacientům informace na úrovni!

Proč?

- Čím dál více zákazníků bere jako samozřejmost, že je dodavatel upozorní, když je pro ně služba či zboží připraveno. Posílání krátkých zpráv na mobilní telefony se stává standardem při vyzvednutí opraveného elektrospotřebiče stejně jako při upozornění na návštěvu zubaře.
- Lékárenský systém Mediox umí posílat SMS na zákazníka, pro kterého je nachystané objednané zboží. Tento způsob informování pacientů je pro lékárnou efektivnější než volání a pro pacienta pohodlnější.

Vaše lékárna  Naše starost

**APATYKA
SERVIS** 
Pharmacy Software
a PHOENIX company

