



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

VÍTĚZNÝ ÚNOR

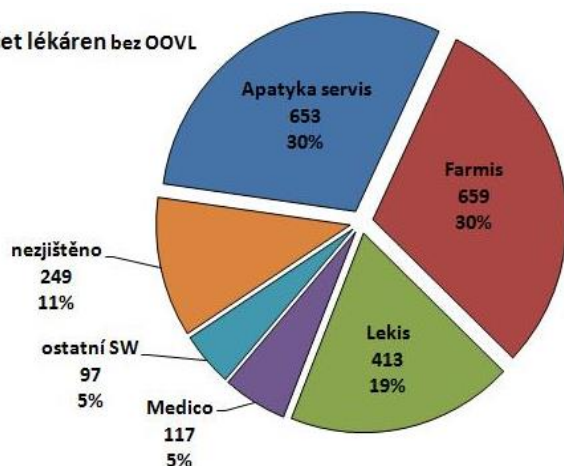
V dobách naštěstí už dávno minulých byl tento měsíc věnován proslovům, aktivům a vzpomínání na komunistický puč v roce 1948. Uzavíraly se závazky a kolektivy Brigád socialistické práce se předháněly v plnění plánu. Tohle nadšení, přestože bylo proklamováno na věčné časy, vydrželo sotva čtyřicet let. A stejně jako jakoukoliv jinou naši aktivitu ji s odstupem času spravedlivě zhodnotí teprve historie.

Historie společnosti Apatyka servis se nepíše tak dlouho. Ale i my už můžeme s odstupem času naše aktivity hodnotit.

Před deseti lety jsme v druhém čísle *Okénka do Apatyky* zveřejnili výsledky průzkumu o používaných lékárenských systémech v České republice. Nemohli jsme se tenkrát dopočítat, protože prostý součet počtu uživatelů, které uváděli jednotliví dodavatelé na svých webech a propagačních materiálech, vysoce překračoval počet lékáren uváděných Státním ústavem pro kontrolu léčiv. 😊 Těch lékáren tenkrát podle seznamu SÚKLu bylo 2 188.

Abychom byli zcela objektivní a nestranní, požádali jsme nezávislou marketingovou agenturu IMPER.cz o telefonické zjištění, která lékárna používá jaký informační systém. Pro zajímavost uvádíme tehdejší výsledky:

Počet lékáren bez OOVL



Obdobný průzkum jsme uskutečnili vlastními silami už v roce 2007. Následně jsme realizovali rozsáhlý výzkum v roce 2019 prostřednictvím renomované agentury NMS Market Research, o jehož výsledcích jsme vás informovali právě na stránkách *Okénka do Apatyky*.

Jsou to objektivní a nepředpojatá data. Průzkumy sice hradí naše společnost, ale realizace je na nezávislých agenturách,

„Nikdy nevíš dopředu, jestli tvá práce přinese ovoce, ale věř, že žádné ovoce se nerodí bez práce.“

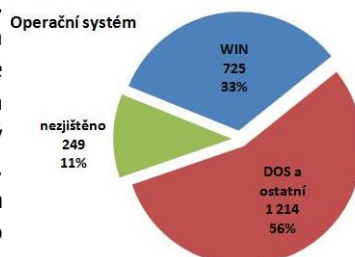
Mahátma Gándhí, 1869-1948

kteří nebudou riskovat své renomé úpravou výsledků ve prospěch zadavatele. Ostatně stejně jako při zmiňovaném únorovém vítězství pracujících lidu prověří pravdivost dat až

historie. A deset let od našeho prvního agenturního průzkumu už historie je.

V roce 2011 jsme napsali, že ubývají dodavatelé lékárenských systémů a trh opouští systémy instalované jen v několika lékárnách. Byl to přirozený proces. V počátcích se dal v lékárnách používat jakýkoliv program na skladové hospodářství. Takový, jaký si každý programátor amatér napíše doma, ať už z důvodu nedostupnosti kvalitních programů na trhu nebo z čistého frajerství, že to sám dovede. 😊 Nebyla to jen doména lékárenských systémů, ale podobným vývojem si prošly i ostatní systémy včetně těch účetních. Jen někde probíhala profesionalizace tvůrců programů rychleji a někde pomaleji. A jak už se píše v Bibli – *mnoho je povolanych, ale málo vyvolených*. Řada autorů původních programů nestíhala sledovat a hlavně průběžně zapracovávat všechny legislativní změny. K tomu přibýly i nové poznatky a nástroje z oblasti informačních technologií, které už nejsou v možnostech neprofesionálního tvůrce pracujícího z obývacího pokoje.

Podle průzkumu v roce 2011 byla častým důvodem změny lékárenského systému snaha přejít na systém v prostředí Windows. Z dnešního pohledu je to úsměvné, ale podle stejného průzkumu vyplývá, že nadpoloviční většina lékáren tenkrát ještě používala operační systém DOS. Systém Windows, který je dnes běžným standardem, tehdy používala jen třetina lékáren. A v drtivé většině to byli uživatelé našeho systému Mediox, jehož verze v prostředí Windows byla jako první k dispozici již v roce 2000.



Podle výzkumu agentury NMS z roku 2019 a i podle našich vlastních zkušeností se důvody ke změně lékárenského systému mění. Funkčně jsou dnes všechny systémy velmi podobné. Rozhoduje rozsah a kvalita poskytovaných služeb. I v tomto ohledu je společnost Apatyka servis velmi úspěšná, alespoň soudě podle rostoucího počtu lékáren používajících naše produkty a služby.

Až se historie zeptá, co jsme dělali na začátku jednadvacátého století, nebude se mít Apatyka servis za stydět. 😊

ApaCoach

bezpečné a přehledné informace kdykoliv a kdekoliv dostupné

V naší lednové anketě, o jejíž výsledcích píšeme na dalších stránkách *Okénko do Apatyky*, odpověděli dvě třetiny respondentů, že mají zájem o aplikaci zobrazující základní přehled ekonomiky. Společnost Apatyka servis proto připravila nástroj, který uživatelům umožňuje rychlý náhled na hospodaření lékárny z nejrůznějších úhlů a v různém stupni rozlišení, od celkového pohledu po detail jednotlivých položek.

Webová aplikace data z lékárenského informačního systému pouze čte. Je to jednosměrný tok informací a uživatel této aplikace nemůže zobrazovaná data přímo nijak ovlivnit či upravit. Ta vždy zobrazují realitu skladového hospodářství. Pracovník s rozhodující pravomocí může učinit opatření přímo v lékárně a ta se následně promítnou do hospodaření lékárny. Aplikace ApaCoach pak zobrazí lepší - v případě špatných rozhodnutí horší - výsledky.

Ve výše zmíněné anketě na otázku, zda respondenty zajímá zobrazení základního přehledu ekonomiky, pětina odpověděla, že je to pro ně příliš složité, případně, že na to nemají čas. Ano, je příliš složité procházet účetnictvím, které ani neobsahuje všechna data, podle kterých lze úspěšně řídit lékárnu. Zkušenější uživatelé si možná časem vytvoří své tabulky, do kterých jim budou vstupovat čísla z účetnictví a ručně či ze softwaru skladové evidence budou zapisovat další zajímavé a potřebné hodnoty. Lidé, co se příliš nekamarádí s výpočetní technikou, si nechají podobné tabulky připravit od někoho, kdo tomu rozumí.

Jenže svět kolem nás se vyvíjí a pro rozhodování a řízení potřebujeme každou chvíli jinou informaci. Máme možnost buď rozhodovat bez těchto informací a s větším rizikem, že to bude špatně, nebo požádat o novou tabulku, novou sestavu s novými informacemi. Pokud je to jednou za čas, je to reálné. Ale při dynamice s jakou se mění potřeby managementu, je to časově neúnosné. Než popíšete zadání, která data a v jakých souvislostech potřebujete, než si výsledné sestavy a tabulky odladíte s jejich tvůrci, je potřeba informací pro vaše řízení zase už úplně jiná. S přibývajícím požadavky na výstupy a jejich detaily z informačních systémů klesá kvůli složitosti jejich rychlá použitelnost.

Jediným řešením je umět si potřebná data vyhledat kdykoliv sám. A mít k tomu nástroj, který bude rozhodně jednodušší než SQL (Structured Query Language – standardizovaný strukturovaný dotazovací jazyk používaný pro práci s daty v relačních databázích). Musí to být skutečně jednoduchý nástroj, jehož používání je intuitivní a naučit se ho nezabere moc času. Aby ho využívala i ta pětina lékárníků, kteří v anketě argumentovali složitostí a nedostatkem času.

ApaCoach takovým nástrojem je. K jeho tvorbě byli přizváni manažeři lékáren, ekonomové, ale také designéři.

„Co se měří, to se zlepšuje.“

Peter Drucker, rakouský ekonom a spisovatel

Aplikace používá metodu *drill down*, postupuje od shora dolů, od nejjednoduššího po nejsložitější. Jednotlivé ukazatele můžeme rozklíčovat až na základní data, ze kterých jsou tvořeny. Výhodou je, že do jednoho přehledu lze načítat data z několika provozoven a aplikace tak poskytuje základní ekonomický přehled i provozovatelům několika lékáren. Samozřejmostí je i časové srovnání, které nám umožní lépe pochopit vývoj.

APA COACH

www.apatykaservis.cz
/ApaCoach

Chcete mít svou ekonomiku snadno a rychle pod kontrolou?

Vyzkoušejte aplikaci, která Vám nabízí:

- přívětivé uživatelské prostředí
- přehledné zobrazení pomocí tabulek a grafů
- možnost porovnání výsledků v čase
- návrhy dalších možností rozvoje
- ekonomické poradenství podle zvoleného rozsahu

Hospodařte jednoduše a přehledně

Apatyka servis s.r.o.
K Pěrově 945/7
102 00 Praha 10
www.apatykaservis.cz
Servisní centra Apatyka servis:
Plzeň • Brno • Ostrava • Vysoké Mýto • Tábor

Aplikace je připravena načítat data z jakéhokoliv lékárenského systému. Samozřejmě zaručit bezproblémovou komunikaci můžeme pouze u systému Mediox, který vyvíjí rovněž společnost Apatyka servis. U jiných systémů nelze zaručit, že jejich autoři v budoucnu nezmění strukturu dat a vlastní načítání přestane fungovat. Pokud chce lékárna s jiným systémem využívat ApaCoach, musí si u dodavatele svého lékárenského systému zajistit, že nebude měnit strukturu dat.

V případě zájmu o ApaCoach kontaktujte svého poradce.

ZMĚNA HESLA PRO VÝDEJ E-RECEPTŮ

Státní ústav pro kontrolu léčiv (SÚKL) spustil trvalý projekt na obnovu E-RECEPT osobních hesel potřebných k výdeji e-receptů a přístupu k osobnímu kontu lékárníka na portál identity SÚKL. V návaznosti na uvedenou funkčnost, kdy jste automaticky při načtení e-receptů informováni, že se blíží expirace tohoto hesla, je nutné provést obnovu.

Pro obnovu hesel je nutné přihlášení na stránky SÚKL původními přihlašovacími údaji. Detailní návod na změnu původního hesla nebo žádost o obnovu údajů naleznete na stránkách SÚKL:

<https://epreskripce.cz/aktuality/sukl-zverejnuje-jednoduchy-postup-pro-pravidelnou-zmenu-hesla-uzivatele-erecept>.

Následně po změně hesla na webu SÚKL je nutné nové heslo vložit do Medioxu v menu *Údržba – Evidence uživatelů*. Zde najít vlastního uživatele a stiskem klávesy F4 opravit, přepsat nové heslo v poli *“SÚKL uživ. heslo”*.

Podrobnější návod ve formátu PDF najdete na našem webu nebo jej lze stáhnout kliknutím na obrázek:

Obnova osobního hesla pro výdej E-receptů a přístup k osobnímu kontu lékárníka u SÚKL

Nové SÚKL spustí povinnost lékárníků, změnit si osobní hesla pro výdej e-receptů.

1. V prvním kroku je nutné provést změnu hesla, na stránkách SÚKL:

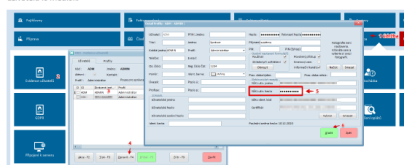
<https://epreskripce.cz/aktuality/sukl-zverejnuje-jednoduchy-postup-pro-pravidelnou-zmenu-hesla-uzivatele-erecept>

2. Dalším krokem je nastavení hesla v rámci lékařského systému IS Mediox. Menu údržba, evidence uživatelů

Zde je jednoduchý návod. Pokud někdo z uživatelů nemá oprávnění na přístup, pak prosím požádejte vedoucího lékárníka, nebo majitele lékáren.

Pokud by jste si s návodem nepochopili, pak prosím kontaktujte svého systémového poradce. Je třeba však říci, že změnu musí provést vždy majitel osobních údajů (lékárník např. Josef Novák).

Z pohledu GDPR Apatyka servis, nemůže disponovat, evidovat, zničit, či jinak nakládat s osobními daty uživatelů IS Mediox.



Naši poradci jsou připraveni vám se změnou hesla pomoci, ale vlastní změnu musí vždy provést majitel osobních údajů. My vaše osobní údaje neznáme a ani je podle GDPR nemůžeme mít k dispozici.

Změnu na SÚKL a následně v Medioxu neodkládejte na poslední chvíli!

ROGUE je ROGUE

Rogue znamená v angličtině lupič, ničema, lump, mizera a v naší krásné mateřštině by se určitě našlo mnoho dalších výrazů. Rogue je ale také označení pro nový vir, který od začátku roku napadá (zatím) výhradně mobilní telefony se systémem Android.



Jedná se o vir typu trojského koně, který se přisaje k jiné aplikaci a majitel telefonu si ho pak sám do svého zařízení nahraje. Prevence je proto jednoduchá – nestahovat podezřelé aplikace a neudělovat aplikacím více oprávnění, než skutečně potřebují.

Objevení viru Rogue opět zaplnilo internetová fóra, která se se této problematice věnují. Řada diskutujících poukazuje na to, že virus do mobilního zařízení v podstatě neexistuje. Existují pouze škodlivé aplikace, které si nainstalují sami uživatelé a ještě jim potvrdí a uvolní všechny služby mobilního telefonu, jako je třeba přístup k fotografiím, kontaktům, zprávám, poloze či SD kartě.

Současné v souvislosti s tímto virem se všude začala objevovat pravidla, jak se v mobilních zařízeních chránit před nechtěným softwarem, malwarem. Všechna doporučení by se dala shrnout do jedné věty: *používat zdravý rozum*:

- Aktualizujte svůj operační systém. Každá verze softwaru, ať pro počítače nebo mobilní zařízení, obsahuje záplaty a řešení pro dosud známé hackerské útoky. Tím, že se zveřejní záplata, se rovněž zveřejní, v čem byla slabina dosavadního systému. Mobilní zařízení by měla vždy používat nejnovější verzi operačního systému, aby nemohlo dojít ke zneužití známých zranitelností.

- Instalujte pouze aplikace z oficiálních obchodů s aplikacemi. Snižuje to

pravděpodobnost neúmyslné instalace mobilního malwaru nebo jakékoliv jiné škodlivé aplikace.

- Povolte funkci „vzdáleného vymazání“ na všech mobilních zařízeních. Škodlivý vir dokáže zablokovat klasický přístup k telefonu. Rozbujelejší vir dokáže převzít kontrolu nad zařízením, a proto by všechna zařízení měla mít vzdálené vymazání povoleno. Touto cestou lze minimalizovat pravděpodobnost ztráty citlivých dat.

- Nedůvěřujte veřejným Wi-Fi sítím. Hackeri mohou veřejné Wi-Fi sítě zneužít k útokům a proniknutí do zařízení. Využívejte proto jen důvěryhodné Wi-Fi a mobilní sítě, zmenšíte riziko kyberútoku.

- Používejte mobilní zabezpečení. Vhodné je nasadit pokročilé mobilní bezpečnostní řešení s integrovaným antivirem a detekcí hrozeb.

VIDĚT A BÝT VIDĚN

Uplynulý rok byl na možnosti osobních setkání díky koronavirovým opatřením velice chudý. S o to větší nadějí očekáváme, co přinese rok letošní. I když vyjádření odborníků i politiků jsou více méně pesimistická, organizátoři tradičních akcí pokračují ve svých přípravách. Jedním z nich je společnost ATOZ Marketing Services, která každoročně připravuje dva kongresy Pharma Profitu. Loni se po několikanásobných odkladech uskutečnil jenom jeden na podzim, a to ještě jen v online podobě. O to více se připravují na letošní květnový 13. Kongres Pharma Profit.



Kongres se uskuteční v Praze Čestlicích, ale organizátoři neponechali nic náhodě a pro jistotu souběžně plánují znovu i online verzi kongresu. Hlavním tématem jsou lékařské e-shopy a oblast e-commerce. Právě toto odvětví zaznamenalo v poslední době boom.

ANKETA

EKONOMEM SNADNO A RYCHLE

Začátkem roku jsme se vás ptali, jak moc přemýšlíte v ekonomických pojmech. Sešlo se o polovinu více odpovědí, než na naše ankety před rokem. To může mít dva důvody. Buď je téma ekonomiky mnohem zajímavější, než loňská témata končící podpory Windows 7 a elektronické recepty. Anebo je důvodem „hluchá doba“, kdy jsou značně omezeny jiné aktivity a lidi se věnují činnostem, na které jim běžně nezbývá čas. Například se během platnosti koronavirových opatření zvýšil i počet řešitelů křížovek, které v *Okénku do Apatky* pravidelně otiskujeme. ☺

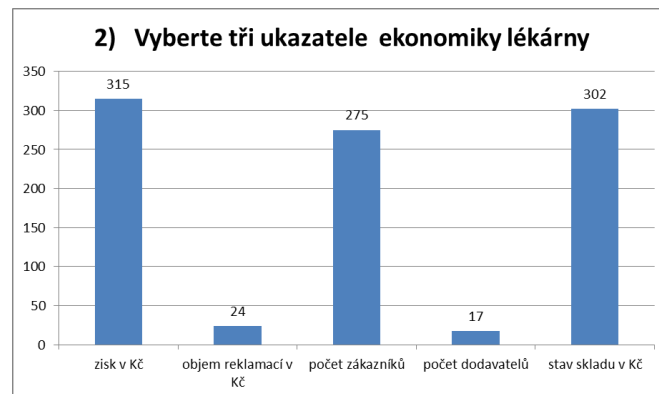
Celkem se ankety zúčastnilo na tři sta lékáren a z řady z nich odpovědělo více pracovníků. Dvě třetiny respondentů používají v lékárně systém Mediox, s odstupem následují uživatelé programů Farmis, Lekis a dalších. Ve většině případů se jednalo o vedoucí lékárníky či odborné zástupce lékáren. Překvapující byla i vysoká účast pracovníků nemocničních lékáren.

Naprostá většina respondentů se zajímá o hospodaření, příjmy/výdaje, náklady/výnosy. Na tuto první otázku přišlo jen pět negativních odpovědí. Úspěšné hospodaření znamená dobrý začátek i konec všeho. A proto je důležité průběžně sledovat, jak se nám ekonomicky daří. Zaslouženou odměnu si můžeme dopřát jen s dobrým hospodářským výsledkem. A není podstatné, zda se jedná o rodinný rozpočet a odměnou je relaxační dovolená, či firemní hospodaření a odměnou je další rozvoj. Pravdou je, že dobrý výsledek hospodaření společnosti ovlivňuje příjmy rodiny a tak se dvě třetiny respondentů zajímají o to, jak si ekonomicky jejich lékárna vede.

MÁTE
EKONOMICKÝ
STYL
MYŠLENÍ?

ANKETA

I na druhou otázku, kde jste vybírali tři ukazatele nejlépe charakterizující ekonomiku lékárny, panovala většinová shoda. V této otázce vlastně neexistovala špatná odpověď. Všechny uvedené ukazatele ovlivňují hospodaření.



Faktem je, že dva z pěti nabízených ukazatelů nejsou vyjádřeny v korunách (počet zákazníků a počet dodavatelů). Ale i tyto ukazatele ovlivňují ekonomiku. Jenom je musíme hodnotit v kontextu s ostatními ukazateli. Co je při stejné tržbě pro vydávajícího efektivnější – koupí-li si zboží jeden zákazník najednou, nebo dva zákazníci v poloviční hodnotě? Na jednoho zákazníka potřebujete méně času – ať už se jedná o zdvořilostní fráze, odbornou konzultaci či placení nákupu. Obsluha dvou zákazníků vyžaduje více času, ale také nabízí dvojnásobnou příležitost příprodeje, pokud jste na něj v lékárně připraveni.

Neexistuje jednoznačná odpověď, kdy méně je více a kdy naopak. A obdobné je to i s počtem dodavatelů. Jednání s jedním generálním je praktičtější a často i výnosnější, když nás honoruje podle objemu dodávaného zboží. Současně ale zvyšujeme riziko při výpadku jediného dodavatele a mnohdy máme i užší sortiment.

O ukazatele hospodaření se všichni zajímáme. Ale mnohdy nemáme čas, chuť a ani znalosti jít do hloubky a složitě vyhledávat, čím je co ovlivňováno, co s čím souvisí. Spokojíme se s jedním maximálně dvěma ukazateli, a když to nevyjde, tak to vezmeme jako záležitost vis maior, vyšší moc, kterou jsme nemohli ani při nejlepší vůli ovlivnit. Jenomže ovlivnit můžeme téměř vše. A co ovlivnit nemůžeme, na to se můžeme alespoň připravit. Tedy za předpokladu, že víme, že to může přijít. Nemůžeme ovlivnit počasí, ale můžeme si vzít na vycházku deštník. Nespokojíme se s tím, že zrovna neprší. Ze zkušenosti víme, že z oblačné oblohy často pršet začne. Na takové závěry nemusíte být vystudovaný meteorolog. A obdobné je to i s ekonomikou.

(pokračování na stránce 6)



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍCI MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce ledna 2021 se stal

Lukáš Serbus.

Gratulujeme!

ZÁPIS DO 1. TŘÍDY

Zápisy do základních škol sice probíhají až v dubnu, ale v rodinách prvňáčků je to už nějakou dobu hlavním tématem. A není se čemu divit, protože nároky u zápisu každý rok stoupají. Jednu, dvě generace zpět se vedly nekonečné diskuze, zda dítě má umět před první třídou číst, počítat nebo dokonce psát. Dnes je samozřejmostí, že pozná písmena svého jména a případně je umí i napsat, vlastně se podepsat.

I přes nesouhlasné stanovisko mnoha školních psychologů a odmítavý postoj Ministerstva školství je to běžná praxe. A vlastnoruční podpis nemusí požadovat ani škola, ale žádný rodič nechce, aby jeho dítě v novém kolektivu trpělo méněcenností proto, že neumí něco, co ostatní zvládají. Takový handicap ho může provázet celý život. A tak se takové znalosti a schopnosti stávají standardem, na kterém učitelé ve školách staví další výuku.

Podobné je to i v běžném životě. Co ještě před lety patřilo ke znalostem experta nebo se požadovalo jen u výběrových profesí, je dneska běžnou záležitostí. Známa před lety změnila místo a v den nástupu předložila na personálním odboru občanský průkaz, diplom a pas, protože měla služebně cestovat do ciziny. *Ještě řidičský průkaz*, požádala ji personalistka. *Ten nemám*, vyhrkla překvapeně známá. *To nevádí, přinesete ho zítra*, nevzrušeně odpověděla pracovnice. Po celou dobu výběrového řízení a přijímacího pohovoru nikoho v celé firmě ani nenapadlo, že ta známá řidičák nemá a nikdy neměla. Nějak se to automaticky předpokládalo.

Se znalostmi informačních technologií a nových způsobů komunikace je to stejné. Před sto lety nebylo výjimkou, že člověk v životě nedržel v ruce telefon. Ještě před dvaceti lety nebyly maily běžnou formou komunikace. A dnes jsou video-konference a online porady běžné.

POMŮCKY: EE, ONZA, SUS	NAKYSLÝ ALKOHO- LICKÝ NÁPOJ	NEDĚLI- TELNÁ DVĚMA	URANOVÉ DOLY (ZKRATKA)	FOTBALOVÝ ZADÁK	ROH	VÝROBCE BRYLÍ		ČESKÝ ZPĚVÁK (JIŘÍ)	POHÁDKO- VÁ ZEMĚ	SLOVENSKÝ „REV“	MEXICKÁ KOČKOVITÁ ŠELMA	ŠLÉPĚJ	RUSKÝ ŠACHOVÝ VELMISTR	KUJNÉ ŽELEZO	ČÁSTI HUTÍ
ÚTVAR VYTVOŘE- NÝ NAVI- NUTÍM							ASTROLOG. PŘEDPO- VĚD OBŘAD								
1. DÍL TAJENKY															
POVZDECH			DOMÁCÍ ŘEMESLNÍK JEDNOTKA KMITOČTU						MATEMAT. FORMULE ČESKÝ HEREC						
STARÁ DĚLKOVÁ MÍRA				DOMÁCKÝ TITUS HUD. VYDA- VATELSTVÍ						ZNAČKA POČÍTAČŮ KRYTINY PODLAH					
	DÝMKA	POŠT. KÓD ESTONSKA ČLENSKÝ STÁT USA			BÝVALÝ ČESKÝ TENISTA PŘÍZVUK						INICIÁLY OVEČKINA JASNÁ HVĚZDA			2. DÍL TAJENKY	OVINOUT PÁSEM
3. DÍL TAJENKY						BOJOVÝ PLYN ŽENSKÉ JMÉNO						POVEL KOČÍHO SRÁZNÉ ÚDOLÍ			
DRUH ZBOŽÍ							ZNAČKA AVIVÁŽE ŠUMIVÉ VÍNO						INICIÁLY PRESLEJE CETKA (KNIŽNĚ)		
STAVBA NA ŘECE				ZVÝŠENÝ TÓN C ČESKÝ FOT- BALISTA				ČESKÁ TENISTKA VZ. JODIDU SODNÉHO							
INICIÁLY BÁSNÍKA GELLNERA			ANGLICKY „SEDM“ INIC. HER- CE EBENA						KANADSKÁ MÍČ. HRA CEST. KAN- CELÁŘ (ZK.)						
4. DÍL TAJENKY											BULHAR- SKÁ PLATIDLA				
LÁTKY PŮSOBÍCÍ ZNECITLI- VĚNÍ											DÍLČÍ PODROBNÝ ROZPOČET (ZASTAR.)				

Tajenku křížovky zašlete do **20. března 2021** 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* byla „APATYKA SERVIS PODPORUJE DOBRÉ NÁPADY“.

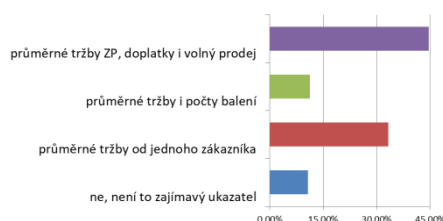
Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

ANKETA EKONOMEM SNADNO A RYCHLE

(pokračování na stránce 4)

Odpovědi na třetí otázku byly příjemným překvapením, Ptali jsme se, zda *máte přehled o „nákupním košíku“* zákazníka. A téměř polovina respondentů potvrdila, že má o tom, co pacienti u nich nakupují, detailní přehled.

Nákupní košík zákazníka



Stručná anketa o pěti otázkách samozřejmě není detailním průzkumem, kde lze křížovými dotazy ověřit pravdivost jednotlivých tvrzení. Rovněž nezjistíme, jak lékárníci informace o nákupním košíku pacienta získávají.

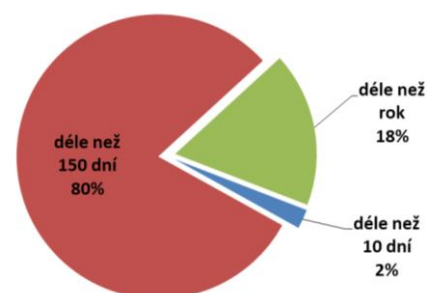
Jedná se o data, která poskytuje jejich lékárenský systém, nebo je to jenom zkušenost odkoukaná léty praxe? V každém případě struktura jednotlivých nákupů podává o nákupním chování zákazníka přesné informace a umožňuje rovněž lépe nastavit sortiment i využít již zmiňované příprodeje.

V další otázce jsme se ptali, *po jak dlouhé době lze považovat zboží na skladě za „ležáky“*. Murphyho zákony by definovaly ležák jako zboží, které jsme už zaplatili svému dodavateli, ale ještě neprodali svému zákazníkovi. 😊

Celkem logicky nikdo z respondentů neoznačil za ležáky prošlé zboží. To by mohl jen velmi velký optimista, který až do úplného konce expirační doby věří, že zboží nakonec prodá. A navíc mu nevádí částka umrtvená ve zboží, které leží ve skladě bez pohybu. Ale takový „optimismus“ rozhodně neodpovídá ekonomickému myšlení.

Zboží ležící na skladě déle než deset dní označilo za ležáky minimální počet respondentů. Stejně jako u druhé otázky

Ležáky na skladě



neexistuje jednoznačná odpověď. Někdo má podmínky, že během této doby skutečně dokáže prodat své zboží. Jiný má například složitější dodavatelské podmínky a zboží mu na skladě zůstává déle. Důležitější je ale vědět, co jsou naše ležáky a zda či jak lze zkrátit jejich pobyt ve skladě a zvýšit obrátkovost.

Na poslední otázku ankety, zda mají uživatelé zájem o aplikaci zobrazující základní přehled ekonomiky, dvě třetiny respondentů odpovědělo kladně. Naše společnost proto připravila pro uživatele systému Mediox sérii webinářů o své aplikaci ApaCoach.

**APA
COACH**

Více informací najdete na
www.apatykaservis.cz/ApaCoach

**Chcete vylepšit strategii
nebo jednoduše porozumět
ekonomice lékárny?**

**Přihlaste se
na náš bezplatný webinář.**

Apatyka servis s.r.o. K Pérovně 945/7, 102 00 Praha 10
Servisní centra Apatyka servis Plzeň • Brno • Ostrava • Vysoké Mýto • Tábor

www.apatykaservis.cz

Určeno lékárnám se systémem MEDIOX.