



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

DUBEN BUDIŽ POCHVÁLEN

Znalci literárního díla Fráni Šrámka

by sice namítali, že správný citát starého faráře Hory je: „Léto budiž pochváleno“, ale po dlouhé době odříkání, kdy nebylo možné pořádat žádná velká setkání a kongresy, chválíme právě duben. V tomto měsíci se po dvou letech opět roztrhl pytel s nejrůznějšími jarními akcemi.

Na stránkách *Okénka do Apatyky* i na našem webu pravidelně informujeme o kongresech a konferencích, kde se můžete potkat s našimi zástupci. V letošním dubnu proběhly hned čtyři takové akce.

Společnost Healthcomm po svém březnovém online kongresu uspořádala dva fyzické kongresy. Ten první se uskutečnil začátkem měsíce v Olomouci a ten druhý poslední dubnový pátek v Praze. V rámci zjišťování zpětné vazby se na prvním setkání organizátoři ptali účastníků, co pro ně fyzické akce po covid-19 vlastně znamenají.



I když uvážíme, že anketa proběhla mezi přítomnými a že zde asi nebylo moc účastníků, kteří by akci brali jako riziko pro své zdraví, stejně je potěšující, že drtivá většina respondentů uvedla fyzickou akci jako oblíbenou vzdělávací aktivitu.

Na programu obou kongresů byly odborné přednášky a účastníci získali body do systému celoživotního vzdělávání. Na obou kongresech aktivně participovala i naše společnost a naši zákazníci tak mohli na těchto akcích získat bezplatný voucher k registraci. Obdobnou možnost nabídneme našim zákazníkům i pro podzimní kongresy v Hradci Králové a Brně.

*„Monolog váš svět zmenšuje.
Dialog ho zvětšuje.“*

Reinhard K. Sprenger, poradce pro lidské zdroje

Další dvě dubnové akce, kde jsme už tradičně partnery, se uskutečnily v povelikonočním týdnu. Nejdříve se ve čtvrtek konal již 14. kongres Pharma Profit v hotelu Aquapalace

v Praze Čestlicích. Je zajímavé, že dvě třetiny ze dvou stovek účastníků byly z nezávislých lékáren nebo menších volných sdružení a třetina z lékáren patřících velkým uskupením. Reálně je přitom počet lékáren v obráceném poměru.

Možná se někdy někdo bude zabývat sociologickou studií, proč tomu tak je. Třeba pracovníci řetězových lékáren nepociťují takovou potřebu kontaktovat se s ostatními kolegy nebo jejich zaměstnavatel řeší sdílení informací jiným způsobem.

Další fyzickou akcí v tomto týdnu byl 16. kongres Praktického lékařství v Olomouci. V rámci programu vystoupil Mgr. Jan Šípek, IT ředitel naší společnosti, s příspěvkem na téma spuštění elektronického poukazu. Více o této problematice píšeme na druhé stránce tohoto *Okénka do Apatyky*.



Duben byl po dlouhé době opravdu měsícem setkávání. Do prázdnin ještě plánujeme účast na Beskydském sletu lékárníků a Jarní konferenci v Jihlavě.

Těšíme se na viděnou na některém z našich stánků!

e-POUKAZY

Malý krok na velké cestě elektronizace zdravotnictví.

Od neděle prvního května se může stát, že přijde pacient do lékárny a místo papírového poukazu na ortézu ukáže jen devítimístný kód nebo dokonce jen občanský průkaz. Tak daleko pokročily informační technologie, že i tento způsob výdeje zdravotnických potřeb je možný.

Jedná se vlastně o obdobu eReceptu, který se objevil už před více než deseti lety. A víceméně i jeho používání v praxi je stejné. Lékař vystaví poukaz a místo jeho papírové formy sdělí pacientovi jen kód. Ten je devítimístný a není rozhodující, zda tento identifikátor zašle lékař formou textové zprávy nebo jako čarový či QR kód. Je to vlastně pouhé jedinečné označení poukazu v databázi všech elektronických poukazů. Doktor ho do této databáze uloží a lékárna podle čísla vydá. Úplně stejné použití jako u centrálního úložiště elektronických receptů. Jen se této databázi říká centrální úložiště elektronických poukazů.



U každého poukazu uloženého v této databázi je samozřejmě i informace o pacientovi, jeho identitě. A tak stejně jako u elektronického receptu je možné vyzvednout předepsané pomůcky na občanský průkaz či jiný identifikátor pacienta.



Zpracování poukazů a receptů se přece ale jenom liší, a tak ani jejich zpracování v elektronické formě není úplně totožné. Do centrálního úložiště elektronických poukazů mají přístup i zdravotní pojišťovny kvůli informacím potřebným ke schválení hrazených zdravotnických prostředků. Další změnou je přístup do databáze na straně vydávajícího, obvykle lékárny nebo prodejny zdravotnických potřeb. Zatímco léčiva mohou vydávat jen kvalifikovaní pracovníci, kteří také mají přístup do centrálního úložiště elektronických receptů, zdravotnické potřeby na poukazy mohou vydávat i další zaměstnanci.

Samozřejmě nemůže být taková benevolence, aby do centrálního úložiště poukazů nahlížel kdokoliv, takže i tito pracovníci se musí nejdříve registrovat a jejich zaměstnavatel musí potvrdit, že jsou skutečně oprávněni tyto prostředky vydávat. V podstatě všichni pracovníci lékárny nebo prodejny zdravotnických prostředků, kteří je vydávají, musí projít obdobným registračním procesem jako procházejí lékárníci.

„Jestli spěcháš nebo jdeš pomalu, cesta zůstává stále stejná.“

čínská moudrost

SÚKL v průběhu dubna uspořádal dva semináře ke spuštění ePoukazu – více informací včetně prezentací a informací, jak se registrovat, najdete na jeho webových stránkách:

<https://www.epreskripce.cz/aktuality/seminare-ke-spusteni-epoukazu>.

Nicméně do uzávěrky našeho *Okénka do Apatyky* nevyšla příslušná vyhláška. Je tedy možné, že elektronické poukazy bude možné zpracovávat oficiálně až o měsíc později. Zřejmě se kompetentní orgány řídí starou čínskou moudrostí uvedenou o pár řádků výše. 😊

I při nejistotě, od kdy vlastně ePoukazy budou fungovat, implementovaly některé softwarové firmy zpracování ePoukazu do svých systémů. Naše společnost Apatyka servis není výjimkou. Naš lékárenský systém Mediox je na ePoukaz připraven a jeho prostřednictvím lze ePoukaz vydávat.

Pokud to jiný informační systém používaný v lékárně neumožňuje, jsou dvě možnosti. Buď lékárna změní svůj systém a přejde na jiný, který tuto funkčnost už implementoval, třeba na náš Mediox 😊, nebo lze použít přímo aplikaci SÚKL, ale to znamená dvojí práci. Musíte poukaz zpracovat klasicky ve svém systému skladové evidence a vedle toho prostřednictvím aplikace SÚKL zjišťovat, o jaký poukaz se jedná a rovněž přes tuto aplikaci komunikovat se zdravotní pojišťovnou při schvalování.

V každém případě pro zpracování ePoukazu, ať lékárenským systémem nebo aplikací SÚKL, je nutnou podmínkou, aby byl vydávající zaregistrován. Pracovníci společnosti Apatyka servis jsou připraveni svým klientům pomoci vložit údaje expedientů do systému Mediox, ale vlastní registraci na SÚKL, při které jsou použity citlivé údaje, musí vždy osobně řešit zaměstnanec a jeho zaměstnavatel, lékárna nebo prodejna PZT.

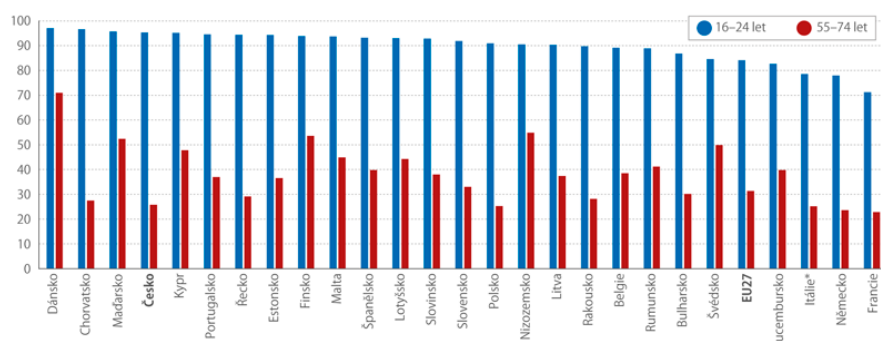
Zavedení elektronických poukazů vypadá jako malý krůček na velké cestě elektronizace zdravotnictví, ale otvírá velikou možnost pro další využití lékárenských e-shopů případně jakýchkoliv internetových obchodů nabízejících zdravotnické prostředky. Nepochybně existují pomůcky, jejichž vyzvednutí se neobejde bez osobní návštěvy a vyzkoušení. Jedná se třeba o brýle či ortézy připravené víceméně na míru. Vedle toho existuje ale řada prostředků, které jsou odebírány hromadně či opakovaně a které nevyžadují vyzkoušení či doporučení vydávajícího, jak je používat, například prostředky pro inkontinenci.

ePoukazy na tyto prostředky se rychle stanou předmětem zásilkového prodeje prostřednictvím internetu. Jste na tuto změnu připraveni?

JE LÉKÁRNÍK PRŮMĚRNÝ ČLOVĚK?

V souvislosti s dubnovou anketou, kde zjišťujeme vztah pracovníků lékáren k sociálním sítím, jsme se podívali i na právě zveřejněnou statistiku digitálních dovedností obyvatel naší země, jak je každoročně monitoruje Český statistický úřad. Nikoho asi nepřekvapí, že čím mladší ročníky, tím vřelejší vztah k výpočetní technice. Tento trend je stejný u nás jako v celé Evropě.

Ale obecně za Evropou zaostáváme. Sociální sítě jako Facebook a podobně u nás používá cca 56 % obyvatel starších šestnácti let. V rámci Evropy se nacházíme v poslední třetině pomyslného žebříčku stejně jako Řekové či Lucemburčané, o několik procentních bodů výše se nacházejí Slováci.



Osoby používající sociální sítě (% osob v dané věkové skupině v dané zemi)

Ovšem vynikáme největším rozdílem mezi věkovými kategoriemi. Zatímco v nejmladší kategorii 16 – 24 let držíme krok s nejlepšími zeměmi v Evropě jako je Dánsko a podobně, v nejstarší kategorii 55 – 74 let patříme spolu s Polskem k těm s nejmenším podílem. V této věkové kategorii vlastní účet na některé ze sociálních sítí jen čtvrtina naší populace. Ve zmiňovaném Dánsku je to ale 71 %. Čím je to způsobeno? Neobstojí obvyklé zdůvodnění, že jsme se čtyřicet let ubírali jiným směrem. O desítky procent nás předstihují i jiné země bývalého východního bloku jako jsou Rumunsko, Bulharsko nebo Litva.

Zajímavé je i využití sociálních sítí firmami. Na Facebooku, jako největší a nejnavštěvovanější sociální síti, mají

svůj profil jednotlivci a potom velké společnosti, které musí být všude. Především se jedná o podniky působících v oblasti vydavatelství, filmu a televizních programů nebo cestovních kanceláří. Naopak menší společnosti do padesáti zaměstnanců, pokud vůbec využívají sociální sítě, preferují speciálně zaměřené sítě jako je například LinkedIn.

Pandemie poslední dva roky podstatně změnila využití informačních technologií a tím i naše digitální dovednosti. Řada lidí pracovala z domova a problémy, na které si volala firemního aťtáka, museli najednou vyřešit sami. V lepším případě měli pomoc na telefonu, ale stejně si to museli odklikat a vlastní zkušenost je přitom nejlepší učitel.

A jak dopadli lékárníci? Počkejte si na výsledky ankety příští měsíc! 😊

NAŠE ANKETY

Ještě pár dní do konce dubna máte na vyplnění naší ankety, kde zjišťujeme váš postoj k Facebooku a dalším sociálním sítím. Ankety se můžete zúčastnit na webu na adrese:

www.apatykaservis.cz/anketa-o-socialnich-sitich/

nebo klikněte na následující tlačítko:

ANKETA O SOCIÁLNÍCH

Zatím odpovědělo přes sto lékárníků a už teď je zajímavé sledovat, jak se názory od posledního obdobného průzkumu, uskutečněného před šesti lety, posunuly. Detailní výsledky zveřejníme po skončení ankety v květnovém čísle *Okénka do Apatyky*.

Zatím stále ještě můžete odpovídat. Na vaše odpovědi se těšíme nejpozději do 30. dubna 2022 a jako obvykle odměníme každého respondenta.

A pokud jste anketu nestihli, nemusíte zoufat. V květnu připravujeme další, tentokrát na téma využití piktogramů při výdeji v lékárně. Podrobně jsme o PIKTOGRAMECH psali v minulém čísle *Okénka do Apatyky*.



Na dubnových kongresech jsme požádali o vyplnění této ankety formou papírových anketních lístků, kterých se nám vrátilo zhruba sto. Nepochybně je elektronická forma pro respondenty mnohem příjemnější. Vyplývá to ze srovnání zpětné vazby u papírové a elektronické ankety. Přece jenom k počítači a internetu má přístup mnohem více lidí, než kolik se jich kdy může zúčastnit fyzických kongresů.

Koneckonců elektronická forma je modernější a pokud je Apatyka servis nositelem inovací v oblasti informačních technologií pro lékárny, pak musíme jít i tady příkladem. Navíc z hlediska zpracovatele se elektronické dotazníky zpracovávají mnohem efektivněji než jejich papírové obdoby, které se musí nejdříve přepsat. Je to časově náročnější a navíc může být ruční přepis zdrojem chyb. V tomto ohledu je manuální zpracování anketních lístků stejně riskantní jako ruční zpracování účetnictví, jak jsme o tom psali v březnovém čísle *Okénka do Apatyky*.

Anketa o piktogramech bude zveřejněna v průběhu května. Sledujte naše webové stránky, vyhlásíme ji v sekci Aktuálně

PRACOVNÍK MĚSÍCE

Tradičně tady na čtvrté stránce *Okénko do Apatyky* uveřejňujeme jméno pracovníka měsíce. Za uplynulých jedenáct let to bylo sto osmaosmdesát jmen. V letním dvojčísle zveřejňujeme jména dvě a někteří pracovníci jsou zvoleni pracovníkem měsíce opakovaně.

Od jedné řešitelky naší křížovky přišel mail: ... Čteního je tak akorát, vždy něco zajímavého následně aplikovaného do vašeho prostředí. Líbilo se mi, když tam byl představen zaměstnanec měsíce. Smekám před nimi, s námi lékárníky to také nemají jednoduché - obzvláště když na dálku nás v něčem instruují (připadám si jako technický pračlověk 😊). Nikdy jsem se nedozvěděla podle čeho je volíte...

Je tedy na čase to po dvanácti letech volbu vysvětlit. 😊

Počet zaměstnanců naší společnosti se blíží k šedesáti a polovinu z nich tvoří pracovníci servisního oddělení. To jsou ti lidé, se kterými se v lékárně nejčastěji setkáte. Implementují systém, realizují úvodní školení a starají se o to, aby vše běželo k vaší plné spokojenosti. K jejich pracovní náplni patří i tlumočení vašich požadavků vývojářům. Ve školách a vědeckém světě se vžil termín interdisciplinární obor. V podstatě to znamená, že dotyčný musí znát možnosti dvou či více hraničních oborů.

A stejné je to i u systémového poradce. Není to programátor, ale musí vědět, jak program funguje a co je možné a reálné v něm změnit. Není to lékárník, ale musí znát postup při naskladnění i výdeji léků. Není to hardwarový odborník, ale přesto musí znát základy a umět sestavit a oživit jednotlivé části počítačové sítě.

Rozmanitá činnost, která se neomrzí, je ale současně náročná na rozsah znalostí poradce. A to už vůbec nemluví o měkkých dovednostech, jako je komunikace a další interpersonální schopnosti. Různorodá práce se pak odráží i v kritériích hodnocení a výběru nejlepšího pracovníka, respektive přesněji nejlepšího pracovníka servisního oddělení. Výnosy, částky fakturované za služby, nemohou být jediným kritériem. Podstatná část pomoci poradce v lékárně je kryta pravidelným měsíčním poplatkem, paušálem, což neodráží práci poradce v jednom měsíci. Při hodnocení systémových poradců se proto musí vycházet z jejich aktivit, jako je například implementace systému v nové lékárně a následné zaškolení, kde se účastníci mohou vyjádřit k úrovni odvedené práce. Zpětná vazba vůbec je rovněž důležitým kritériem pro hodnocení. Počítají se i pochvaly, ať z nových či i ze stávajících lékáren.

Společnost Apatyka servis v letošním roce oslaví třicet let od svého založení. Za tu dobu prošla jejím servisním oddělením řada lidí. Někteří se časem vyprofilovali a přešli na pozici programátora či projektového manažera. Někteří nevydrželi každodenní zatížení a své kariérní naplnění hledají jinde.

Našimi zákazníky je třetina lékáren v České republice. To znamená, že průměrně se jeden systémový poradce stará o čtyřicet lékáren. Samozřejmě skutečný počet závisí na zkušenostech poradce i velikosti svěřených lékáren, co do počtu používaných počítačů i jednotlivých modulů systému Mediox.

Přitom není lékárna jako lékárna. Rozsah spolupráce závisí i na zkušenostech a znalostech jejich pracovníků. Jsou zákazníci, kteří si sami instalují antivirové programy nebo tiskárnu. A jsou jiní, kteří vyžadují naši účast u všeho, co se týká počítačů nebo internetu. Příkladem může být právě registrace k výdeji ePoukazů, jak o ni píšeme na druhé stránce *Okénko do Apatyky*. Naši pracovníci mohou pomoci, a je to jejich práce, při vkládání registračních údajů do systému Mediox, ale vlastní registraci na webovém formuláři SÚKL s použitím osobních údajů expedienta musí udělat každý sám.

Zlaté Paretovo pravidlo, které říká, že 80 % důsledků pramení z 20 % příčin, je platné rovněž při servisní činnosti. Čtyři pětiny zásahů je realizováno u pětiny klientů. A i toto pravidlo musí být zohledněno při hodnocení pracovníka měsíce.

Přiřazení konkrétní lékárny konkrétnímu poradci není výhradní a neměnné. Máme klienty po celém území České republiky a čas od času je nutné přiřazení reorganizovat tak, aby se minimalizovala dojezdová vzdálenost a současně se zachoval optimální počet lékáren připadajících na jednoho poradce. Telefonická konzultace nebo vzdálená správa umožňují řešit většinu požadavků na dálku. Je to rychlejší a v podstatě i lacinější, protože nevznikají náklady na dopravu. Ale některé zásahy, například spojené s výměnou hardwaru, po telefonu zkrátka realizovat nelze. 😞 A potom – není nad osobní kontakt. Stále jsme ještě lidé a ne stroje, které spolu komunikují jen elektronicky. 😊

I systémový poradce je jenom člověk, který má čas od času dovolenou, případně je nemocný nebo právě instaluje systém v nové lékárně. Zastupitelnost a vzájemná výpomoc musí být při této profesi samozřejmostí.



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍK MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce března 2022 se stala

Irena Krajdlová.

Gratulujeme!

UŽ JE TU ZAS!

Každoročně v dubnovém čísle *Okénka do Apatyky* varujeme před počítačovými viry a útoky hackerů. Je to taková nostalgická vzpomínka na DUBEN - MĚSÍC BEZPEČNOSTI, ale stejně jako v silniční dopravě je třeba dodržovat bezpečnostní opatření v průběhu celého roku, a ne jen jeden měsíc. 😞

Letos je situace je o to horší, že se válečné konflikty začaly odehrávat i v kyberprostoru. Je asi úsměvné si představit, že tajné služby jedné nebo druhé strany zaútočí na systémy skladové evidence lékáren nepříteli. 😊 Ale!



Tvůrci virů a lidé pohybující se v šedé zóně internetu se aktivovali. Prohlášení nejznámější skupiny Anonymous, že zaútočí na počítače jedněch, vedlo k reakci odpůrců. Dnes si nemůže být nikdo jist, že nebude příští obětí útoku.

Řada hackerských útoků nemá politické pozadí, že by útočníci protestovali proti něčemu, ba nejsou vedeny ani ekonomickými důvody, kdy požadují výpalné. Jsou to jen pokusy, zda je hacker dobrý a překoná antivir.



Útočníkům stačí jen vědomí toho, že *něco* dokázali, a následky neřeší. Není bez zajímavosti, že na tvorbě nejlepších antivirových programů se podílí bývalí hackeři.

Publicita spojená s jednotlivými útoky láká řadu dalších následovníků. Mladí začínající hackeři si samozřejmě hned netroufnou na velice dobře zabezpečené systémy bank či armády, ale klasické informační systémy firem, kde ne všichni uživatelé dodržují základy bezpečnosti, jsou vhodným cílem ke složení tovaryšské zkoušky hackera.

Obrana je přitom jednoduchá – dobrý antivirový program a především dodržování elementární zásady bezpečnosti.

POMŮCKY: ENN. ŘT, SPAT, UKAZ	BAREVNÁ MALÍŘSKÁ KŘÍDA	HLUPÁCI (OBLAST.)	DOMÁCKY ADAM	JMÉNO HERCE DOUGLASE	@	KOŘÁLKA (ZASTAR.)	INTEGRO- VANY OBVOD	OZNAČENÍ ČESKÝCH LETADEL	INICIÁLY POLITIKA TROCKÉHO	JEDOVATÁ ORGANICKÁ SLOUČE- NINA	UZAVŘENÝ POLICEJNÍ VŮZ	@	JELEN S PAROHY PO ČTYŘECH VÝSADÁCH	JEDNOTKA PROSTO- ROVÉHO ÚHLU	ŽENSKÉ JMÉNO
OPEŘENEC					MODRÉ BARVIVO							ZÁKLADNÍ ČÍSLOVKA NĚMECKY „ARNOŠT“			
ZNAČKA NĚMEC- KÝCH AUT					3. DÍL TAJENKY USTÁLENÉ VZORY										
MOSKEV- SKÝ SPOR- TOVNÍ KLUB								KEJKLÍŘ (ZASTAR.) TĚKAVÁ LÁTKA							
UKAZOVACÍ ZAJMENO			BACULATÉ NEJÍST PAMLSKY						KOMORNÍ SOUBORY NETEČNÝ PLYN						
RAKOUSKÝ SJEZDAŘ NA LYŽÍCH				NEČAS OCHOČENÍ						BÝV. ZKR. NĚMECKA SKVĚLÝ (HOVOR.)				MNOHO- MLUVNÁ OSLAVNÁ ŘEČ	JIŽNÍ OVOČNÝ PLOD
MEDIKA- MENTY (SLOVEN.)					1. DÍL TAJENKY ASIJ. POLO- OSTROV						OTEC DOMÁCKY ZORA				
@	CARSKÝ VÝNOS	INICIÁLY RAVELA CITOSLOV. SMÍCHU			ASIAT PLEMENO PSA (HOVOR.)							ZN. KANCEL. POTŘEB JEDNOTKA OBJEMU			
HORNÍK (KNIŽNĚ)								DALMAT- SKÉ VÍNO ŘÍMSKÁ TROJKA					HEYERDAH- LŮV ČLUN ČIN (KNIŽNĚ)		
TVRDÝ PÁNSKÝ KLOBOUK							PLETICHÁŘ INICIÁLY SOCHAŘE THÉNYHO								
2. DÍL TAJENKY									ELEKTRON- KA S OSMI ELEKTRO- DAMI						
NATĚREM ZAKRYVATÍ									SÍDLO MŮZ						

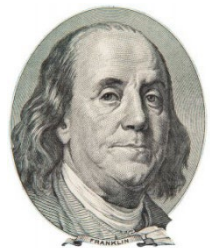
Tajenku křížovky zašlete do **25. května 2022** na Okenko@apatykaservis.cz a uveďte své jméno a adresu lékárny nebo její Id u společnosti Phoenix LV. **Prvních dvacet autorů** správných odpovědí získá od společnosti Apatyka servis dárek.

Tajenka křížovky z minulého *Okénka do Apatyky* byla „BŘEZEN MĚSÍC ÚČETNÍCH KNIH“.

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

TIME IS MONEY

Stejný titul se v *Okénko do Apatyky* objevil před pěti lety, když jsme psali o službě krátkých textových zpráv, které upozorňují pacienta, že jím objednaný lék je v lékárně už k dispozici. Dnes okřídlené rčení vyslovil americký státník a spisovatel Benjamin Franklin už třicet let před tím, než Američané začali bojovat za svoji nezávislost na Velké Británii.



Za těch tři sta let se hodně změnilo. Úroveň dnešních znalostí je nesrovnatelná s lidským poznáním v osmnáctém století, ale pravdivost Franklinova výroku se jenom potvrzuje. Nové technologie v mnoha oborech stírají přesně vymezené hranice pracovní doby, kdy člověk vydělává peníze, a doby, kdy se věnuje jiným aktivitám.

Naučili jsme se efektivněji využívat svůj čas a většinu lidí vadí prostoje a hluché doby. Povšimněte si nervozity čekajících ve frontě na cokoli – na úřadě stejně jako u doktora. Je to nevyužitý prostor.

Proč v posledních desetiletích získaly na oblibě mobilní telefony a jejich aplikace? Protože jsou dostupné kdykoliv a kdekoli a pomáhají nám efektivně

využít dobu, když z jakéhokoli důvodu nemůžeme dělat cokoli jiného. Díky těmto technologiím můžeme vyřídít cestou v tramvaji bankovní příkaz nebo si na poště přečíst v mobilní čtečce podstatnou část Tří mušketýrů. 😊

Kolik lidí v dopravních prostředcích nebo čekárnách aktivně komunikuje se svým mobilem? Našli jsme jednoduchý způsob, jak využít neefektivní prostoje. A o to víc nás rozčiluje a vyvádí z míry, když tohle naše *šidítko* nemůžeme použít. Třeba při řízení automobilu.

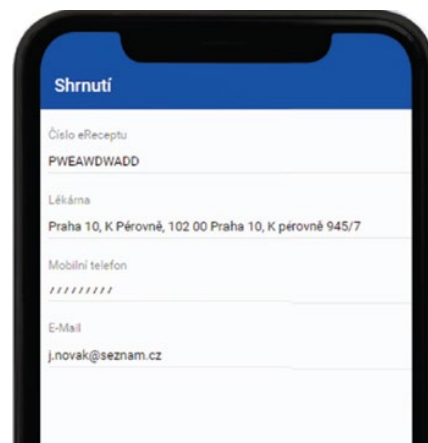
I při obyčejné chůzi lze mobil používat jen omezeně jako telefon a nelze na něm hrát svoji oblíbenou akční hru, číst román či používat jakoukoliv jinou aplikaci, která vyžaduje sledování obrazovky. Sledovat musíme cestu.

Protože umíme, alespoň podle svého názoru, využít každý časový okamžik, snažíme se eliminovat nebo alespoň minimalizovat zbytečné pochůzky. A zase nám v tom pomáhají technologické vymoženosti. Na webu si najdeme otvírací doby, ať zbytečně necestujeme do obchodu. A když sháníme něco konkrétního, tak si nejdříve na internetových stránkách přesvědčíme, zda to v obchodě mají. A pokud nejsme s počítači a internetem kamarádi, tak si do obchodu nejdříve alespoň zavoláme.

Není to o lenosti. Ušetřený čas stejně často věnujeme fyzickému cvičení. Je to

o neochotě dělat zbytečné věci, kterým se umíme vyhnout.

Před dvěma lety, když začala doba kovidová, přišla Apatyka s myšlenkou rezervovat předepsané medikamenty v lékárně prostřednictvím mobilu.



Pacient načel do mobilu kód, zvolil si lékárnou a po jejím potvrzení šel najisto. Rovněž ze zdravotního hlediska bylo bezpečnější, když se lidé v lékárně nezdržovali a předpis měli připravený.

Stejná funkčnost existuje i dnes, jen je rozšířena o možnost rezervovat přímo na webových stránkách lékárny. Je to pohodlnější pro obě strany. Pacient jde jen do jedné lékárny, kde je jeho lék připraven, a vydávající lékárna má dost času přípravek připravit, případně i objednat. Význam rezervace na webu dále vzroste i zavedením ePoukazu.

Vaše lékárna. Naše starost.

APATYKA SERVIS
Pharmacy Software
a PHOENIX company

Mediox
OD APATYKA SERVIS

Jděte s dobrou a prodávejte online

Díky rezervaci receptů budete mít spokojené zákazníky, kteří se k vám budou rádi vracet.

Pacienti s rezervací šetří svůj čas, což vede ke spokojenosti a větší útrátě peněz v lékárně.

Stálí zákazníci povedou ke zvýšené návštěvnosti lékárny i jejího webu.

Naučte své zákazníky rezervovat léky s receptem online a nabídnu jim vhodný termín k vyzvednutí, vyvarujete se tím odchodu pacienta ke konkurenci v případě, že v daný okamžik návštěvy lékárny nemáte požadovaný lék.

Prodej přes internet neustále roste. E-poukaz umožní zákazníkovi i záškolový prodej zdravotních pomůcek. Ukažte výhody vašeho webu svým zákazníkům. Kvůli rezervaci i kvůli objednávkám.

Apatyka servis s.r.o.
K Pírovně 945/7, 102 00 Praha 10 • info@apatykaservis.cz

www.apatykaservis.cz

rezervace léků na elektronický recept

- pacient si rezervuje recept na webu v konkrétní lékárně
- lékárna si připraví výdej předem
- šetří čas pacientovi i lékárně

Zájemci z řad uživatelů lékárenského systému Mediox, kteří máte zájem o rezervaci léků na elektronický recept, kontaktujte prosím svého systémového poradce pro bližší informace k tomuto modulu.