



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

Zákon č. 456/2023 Sb.

V prosincovém čísle *Okénka do Apatyky* jsme psali o legislativních změnách, které se týkají lékárenství a které senátoři stihli přijmout na poslední chvíli tak, aby většina změn byla účinná od Nového roku. Uběhly tři měsíce a je čas podívat se na změny v klidu a bez emocí.

Novela zákona o léčivech, kterou se mění zákon č. 378/2007 Sb., přináší celou řadu nových povinností a rozšiřuje stávající pravomoci správních orgánů. Změny mají za cíl především zajištění dostupnosti léčivých přípravků pro potřeby pacientů v naší zemi a zvýšení odolnosti trhu proti výpadkům dodávek léčivých přípravků. Novela reaguje na časté výpadky léků, kterým u nás museli pacienti čelit zejména v posledním roce a pro držitele registrace zavádí povinnost zajistit na dva měsíce dodatečné dodávky léčivého přípravku pro potřeby českých pacientů poté, co bude oznámeno přerušeni nebo ukončení uvádění léčivého přípravku na český trh. Tato povinnost má ale

rozloženou účinnost. Od 1. června bude platit v polovičním rozsahu dodávek, to znamená zajištění přípravku v množství, které odpovídá průměrným měsíčním dodávkám z minulých let. V plném dvouměsíčním rozsahu se povinnost uplatní až od 1. ledna 2025.

Tato povinnost se týká léčivých přípravků, které mají stanovenou úhradu nebo maximální cenu. A samozřejmě existuje řada výjimek. Povinnost se nevztahuje na léčivé

přípravky vymezené vyhláškou Ministerstva zdravotnictví.

Rovněž neplatí po dobu jednoho roku od uvedení léčivého přípravku na trh. To je zajímavá podmínka, protože umožňuje dodávky *módních* přípravků, po kterých díky reklamě bude krátkodobá jednorázová poptávka, ale další rok po nich pes neštekne. Řada firem, nejen farmaceutických, testuje zájem klientů zkušebním prodejem po určitou dobu. A když po čase zjistí, že prodej je neefektivní, stáhnou výrobek z trhu. Kdyby v novele nebyla uvedena tato výjimka jednoho roku, omezilo by to nabídku nových přípravků na trhu. Dodavatelé, držitelé registrací, by se nechtěli zavazovat k dlouhodobým povinným dodávkám a drželi by se jen osvědčených produktů, které mají zajištěný dlouhodobý odbyt.

Novela dále upřesňuje podmínky dovozu cizojazyčných šarží volně prodejných léčivých přípravků a léčivých přípravků, jejichž

„Se zákony je to podobné jako s párky. Je lepší, když nevidíme, jak se dělají.“

Otto Von Bismarck (1815–1898) německý státník

výdej je vázán na lékařský předpis. Držitelé registrací tak budou mít možnost splnit svou povinnost také dodáním cizojazyčných šarží léčiv, a to za podmínky předchozího schválení Státního ústavu pro kontrolu léčiv.

Novela přináší i rozšíření pravomocí SÚKL a ministerstva. SÚKL má nově možnost označit léčivý přípravek příznakem *omezená dostupnost*. Distributoři pak budou povinni dodat takový léčivý přípravek lékárnám do dvou pracovních dní. Bude rovněž zakázáno distribuovat takový léčivý přípravek do zahraničí. SÚKL je oprávněn vydat v oblasti cenové a úhradové regulace opatření pro zachování dostupnosti nenahraditelných hrazených léčiv a pro zajištění dostupnosti léčiv významných z hlediska ochrany veřejného zdraví. Může tedy stanovit mimořádnou maximální cenu a úhradu léčiv.

Ministerstvo zdravotnictví může zařadit léčivý přípravek do systému rezervních zásob. Distributoři pak budou povinni udržovat minimální zásobu takového léčivého přípravku. Současně bude ministerstvo oprávněno uložit zdravotní pojišťovně úhradu léčivého přípravku nahrazujícího léčivo s příznakem *omezená dostupnost* a upravit zvláštní obchodní přírůžku při distribuci léčiv uvolňovaných z tohoto systému rezervních zásob.

S tím souvisí i rozšíření informační povinnosti držitelů registrací, distributorů, ale také lékáren. 😬 Pokud má stát, respektive jeho orgány, zajišťovat přípravky s omezenou dostupností, je logické, že budou požadovat informace, kolik a kde je těchto přípravků k dispozici a jak jsou případně distribuovány dál. Jak je řešena tato informační povinnost v lékárenském systému MEDIOX? S tím se můžete seznámit na prezentaci Mgr. Jana Šípka, ředitele IT společnosti Apatyka servis, v rámci 18. kongresu Pharma Profit viz 4. stránka *Okénka do Apatyky*. Dá se předpokládat, že obdobně řešili informační povinnost i tvůrci konkurenčních systémů.

Novela zákona ale nepřináší jen povinnosti a samá negativa. Zlepšení toku informací je oboustranné a díky úpravám v systému eRecept se zejména lékařům a pacientům nabízejí aktuální informace o dostupnosti léčivých přípravků s příznakem *omezená dostupnost*. 😊 Lékař předepisující tento přípravek už v systému e-recept tento příznak vidí a současně má informaci, ve kterých lékárnách je k dispozici. Pokud budou existovat mobilní aplikace napojené na e-recept, uvidí tuto informaci i pacient.

Dalším přínosem novely je zákaz zvýhodňování partnerských lékáren ze stran distributorů. To ocení především nezávislé lékárny, které nejsou součástí dodavatelských řetězců. ■



Matyáš Krištof

Matyáš posílil od listopadu 2023 naše servisní centrum v Plzni

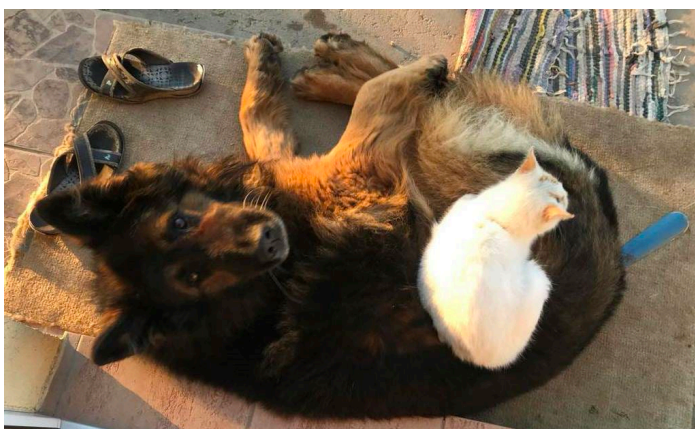
Pokud je vám fotografie v záhlaví povědomá, pak máte pravdu. Matyáš je mladší brácha Martina, který v Apatyce pracuje jako systémový poradce už od roku 2007 a kterého jsme v *Okénku do Apatyky* představovali právě před deseti lety.



Naše společnost neustále roste, rozšiřuje portfolio poskytovaných služeb a současně roste i počet našich klientů. Jestliže nechceme snižovat kvalitu našich služeb, musíme stále rozšiřovat náš tým zkušených a schopných pracovníků. Využíváme sice i personální agentury, ale rozhodně mají přednost uchazeči, které osobně známe, či které zná někdo známý. I v minulosti jsme využili doporučení na rodinné příslušníky z řad lékárníků nebo právě našich stávajících zaměstnanců. Je to oboustranně výhodná spolupráce, protože i potencionální zájemce o práci u nás si dokáže lépe představit, co ho čeká. 😊

Krištofovi pochází ze západních Čech z údolí malebné říčky Radbuzy, jejíž meandry jsou tady kousek nad vodní nádrží České Údolí rájem vodáků. Rodina tu má farmu, kde Matyáš uplatnil své znalosti ze studia oboru agropodnikání na střední škole v Horšovském Týně. Po maturitě pracoval na zemědělských statcích v okolí, ale vždy se zajímal o informační technologie.

A tak nastoupil jako servisní technik koncových zařízení u internetového poskytovatele. Pracovní náplň ale nebyla jen o programování a počítačích, ale také o lezení po střeších a instalaci antén k šíření wifi signálu. Po třech letech přešel ke společnosti Cetin, která je významným poskytovatelem telekomunikačních služeb. Tady měl možnost posunout se v práci s moderními technologiemi dál, když se podílel na budování optických sítí.



A i když ho práce odvedla z rodné víscky, stále se vrací a většinu víkendů pomáhá v rodinném podniku. Koneckonců na farmě je vždycky práce dost. A navíc pohled na relaxující domácí pomocníky je něco, co dokáže nabít baterky minimálně na další perný pracovní týden. 😊

„Největší chyba, kterou v životě můžete udělat, je mít pořád strach, že nějakou uděláte.“

Elbert Hubbard (1856–1915), americký spisovatel a filozof

Od bratra Martina se dozvěděl, že firma Apatyka servis hledá další systémové poradce pro svoji pobočku v Plzni. A protože si dokázal tuhle práci představit a ve srovnání s Cetinem to byla nová výzva, tak do toho šel.



Práce mě baví, protože není stereotypní. Každý den přináší nové výzvy a nová řešení, jejichž zvládnutí mě posouvá dál. Učím se mnoha novým věcem ohledně výpočetní techniky a moderních technologií vůbec. Je to dobrá škola života, která mi umožňuje skloubit zájmy a profesi. Přitom to není jenom o technice, ale také o mezilidské komunikaci a jednání s lidmi.

Matyáš jako každý od fochu hraje ve svém volném čase počítačové hry, ale také si rád přečte dobrou knihu. V rodných Dobřanech toho na základní škole, a i později na střední, zvládal mnohem více, ale čas je neúprosný. Jako žák kdysi chodil na keramický kroužek a s místním hasičským kroužkem se účastnili mnoha závodů a v kraji patřili k těm úspěšnějším.

A stejně úspěšný byl i v karate, kterému se podobně jako bratr Martin od dětství věnoval. V krajské soutěži juniorů získal stříbrnou medaili. Mezi další Matyášovy koníčky patří aktivity na uvolnění jako jsou procházky se psem, houbaření či jízda na čtyřkolce a pionýru.

NEVYLEJEME S VANIČKOU I DÍTĚ?

Poslední březnový týden schválili v americkém státě Florida zákon, který zakazuje dětem mladším čtrnácti let používat sociální sítě bez souhlasu rodičů. Zákon, označovaný jako House Bill 3 (HB 3), vstoupí v platnost až počátkem příštího roku, ale už teď vyvolává bouřlivé diskuze. Kde je pravda? Asi jako v každém podobném případě někde uprostřed. 😊



Argumenty pro jsou běžně známé. I u nás existují iniciativy, které by si podobný zákaz přály a které své důvody hlasitě publikují. Většinou operují s tím, že je potřeba chránit nezletilé, kteří si ještě sami nedokážou představit všechna nebezpečí. V této souvislosti je zajímavé, že podle statistik různým podvodníkům, kteří se na internetu vydávají za dědice ohromného majetku a požadují pomoc s jeho legalizací, uvěří spíše starší ročníky než děti, které se narodily s palcem na klávesnici. 😊 Komu by tedy měl být ze zákona zakázán přístup k internetu?

A to je jeden z důvodů odpůrců zákona. Pro bezpečný pohyb na sociálních sítích není rozhodujícím faktorem věk. Zákazem se nic nevyřeší a mnohem důležitější je osvěta. A když už přistoupíme na nějakou věkovou hranici, který věk je ten správný? V šestnácti, ve čtrnácti nebo ještě dřív?

Odpůrci zákona dále argumentují, že zákon poruší právo na rovný přístup k informacím. Dítě, kterému rodiče ne-

dovolí používat sociální sítě, bude oproti spolužákům znevýhodněno.

I samotný souhlas rodičů s tím, aby jejich potomek měl na sociální síti svůj profil, je problematický. Jak se bude ověřovat a především, jak bude případný souhlas chráněn před zneužitím? Mít takto přímo provázaný profil mladistvého s údaji jeho rodičů, kteří obvykle sponzorují jeho nákupní aktivity, je sen každého marketingového specialisty. 😊

Původní verze návrhu zákona dokonce požadovala zákaz přístupu mladistvých k sociálním sítím, i kdyby s tím rodiče souhlasili. Ale zřejmě si floridští zákonodárci uvědomili, že ani prohibice, úplný zákaz alkoholu, před sto lety nepřinesl očekávané výsledky.

Stejně jako tenkrát si našli konzumenti cestu ke svým dodavatelům, striktní zákaz sociálních sítí by se zájemci v online prostoru naučili rychle obcházet. Ve Spojených státech s tím mají bohaté zkušenosti. Když před lety začali v některých státech požadovat osobní doklad k prokázání věku pro přístup na porno stránky, odstěhovali se poskytovatelé těchto webů do jiných unijních států, které tak přísnou legislativu neměly. Pro uživatele se nic nezměnilo a stát přišel o daně od provozovatelů stránek. 😞

Možná nejsme s technologiemi tak daleko jako v Americe, ale koneckonců i u nás se vedou rozsáhlé diskuze, zda povolit herny či tabákové výrobky. Na jednu stranu mají škodlivý vliv na zdraví



konzumentů a snižují životní úroveň jejich rodin. Na druhé straně odváděné daně jsou nezanedbatelnými příjmy pro stát, který z nich financuje další aktivity.

A kromě toho, kdyby přišel striktní zákaz, budou lidé dál sázet v černých hernách a tajně kouřit tabák podezřelého původu.



Zákon HB 3 přijali zatím v jednom americkém státě a můžeme si klidně říct, že nás se to netýká. Zatím. Ale stejně, jako jsou sociální sítě bez hranic, lze očekávat, že dopady této legislativy se na hranicích také nezastaví.

Máme tedy čas, ale ne mnoho, přemýšlet, jak se k problému postavíme. Trpělivě vysvětlovat a vést osvětovou kampaň anebo jednoduše zakázat? Ale pozor, ať přitom nevylejeme s vaničkou i dítě! 😞

Co to úsloví vlastně znamená a jak vzniklo? Označujeme tak zmaření něčeho důležitého kvůli maličkosti, pro nějakou zanedbatelnou vadu. Jeho původ lze vysledovat až do středověku, kdy hygienické návyky byly podstatně jiné než dnes. Když byl čas koupele, naplnila se velká vana horkou vodou. Pán domu měl to privilegium se vykoupat v pěkně čisté a horké vodě. Teprve po něm mohli jít ostatní v pořadí muži, ženy a děti: Ti nejmenší se koupali už jen ve studené a špinavé vodě. A tak se mohlo stát, že v kalné vodě dítě přehlédli a vylili vaničku i s ním. 😞

VIDĚT A BÝT VIDĚN

VIII. 3D 360° kongres

Healthcomm Professional

Nezapomeňte se přihlásit na tento online kongres, který trvá až do neděle 14. dubna 2024. Zájemci o bezplatné studium na tomto kongresu mohou při registraci využít náš kód **APA24**.

18. KONGRES PHARMA PROFIT

Druhý dubnový čtvrtek se koná už osmnáctý kongres Pharma Profit a jako už tradičně na jaře v prostorách hotelu Aqua Palace v Čestlicích. Naše společnost se těchto kongresů, pořádaných střídavě v Praze a Olomouci, posledních sedm let pravidelně účastní. Hlavním důvodem je, že témata prezentací reagují na aktuální problémy a jsou zajímavou zpětnou vazbou na změny, které ve farmacii přineslo právě uplynulé období.

Nejinak je tomu i na tomto ročníku. V době kongresu uplyne právě sto dní od nabytí účinnosti novely zákona o léčivech. A už od dob Napoleona je právě sto dní považováno za dobu hájení, kdy si každé opatření musí *sednout* a prodělat své dětské nemoci. Kongres je tedy nejlepší příležitostí říct, co se povedlo

😊 a co se mohlo povést lépe. 😞

Změny roku 2024 se samozřejmě odrazily i ve fungování informačních systémů lékáren. Proto bude na kongresu prezentovat praktickou uchopitelnost zákona o léčivech z pohledu lékárenského softwaru ředitel IT naší společnosti Mgr. Jan Šípek. Jeho vystoupení bude logicky navazovat na rozbor novely z hlediska legislativy v podání právníků.

Letošní jarní kongres Pharma Profit je pro nás o to významnější, že na znamení dlouhodobé spolupráce s organizátory se naše společnost Apatyka servis stala jedním z generálních partnerů akce. Těšíme se na vás v Čestlicích!!



11. DUBNA
2024
AQUAPALACE
HOTEL PRAGUE

**HLAVNÍ TÉMA: PODAŘÍ
SE U NÁS OTEVŘÍT DVEŘE
DO SVĚTA SLUŽEB?**

Role lékárníků v rámci zdravotní péče v ostatních zemích nebyvale posiluje. Prorolomí se konečně i u nás legislativní „ledy“ a tuzemští farmaceuti budou moci také poskytovat služby, které budou přínosem pro pacienty i celý zdravotní systém?

JAK SE VYVÍJEJÍ DIGITÁLNÍ INOVACE VE ZDRAVOTNICTVÍ?
Doc. Meštrovič Arijana, MPharm, FFIP, lektorka komunikace

ZVÝŠÍ SE DOSTUPNOST LÉČIVÝCH PŘÍPRAVKŮ VE SVĚTLE ZÁSADNÍ NOVELY ZÁKONA O LÉČIVECH?
JUDr. Antonín Valuš, Ph.D., advokát KMVS

GENERÁLNÍ PARTNEŘI:



KONGRES SE KONÁ DÍKY PODPĚŘE TĚCHTO PARTNEŘŮ:



SPECIÁLNÍ PARTNEŘI:



PARTNER TRÍDENÍ: 

MEDIÁLNÍ PARTNER: 

ORGANIZÁTOŘI:  

KRISTÝNA RYBOVÁ
Project manager, Tel.: +420 733 553 554, kristyna.rybova@atoz.cz
Registrujte se na www.kongrespp.cz

Majitelé a pracovníci lékáren mají vstup ZDARMA

Odborný program 18. kongresu:

8.00 Registrace

9.00 Jak se vyvíjí klíčové inovace ve zdravotnictví? Inovace v oblasti digitalizace zdravotní péče a její využití v lékárnách

Doc. Arijana Meštrovič, MPharm, FFIP, lektorka komunikace

9.50 Aktuální výsledky výzkumu využívání služeb v lékárnách z pohledu pacientů

Viktorie Škorvagová, senior consumer insights consultant, NIQ

10.15 Pacientské programy v Benu lékárnách aneb Budoucnost lékárenství realizovaná v současnosti

Valéria Červinková, specialista odborných projektů Benu

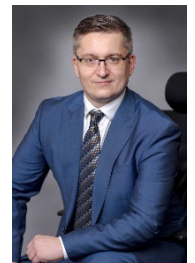
10.50 Zvýší se dostupnost léčivých přípravků ve světle zásadní novely zákona o léčivech?

JUDr. Antonín Valuš, Ph.D., advokát, advokátní kancelář KMVS

11.20 Změny 2024 a lékárenský software:

Praktická uchopitelnost zákona o léčivech přímo v lékárně

Mgr. Jan Šípek, ředitel IT, Apatyka servis



11.40 Případová studie: úspěšné zavedení EDI komunikace ve společnosti Phoenix lékárenský velkoobchod

Pavel Janyška, account manager, GRIT

Martin Mazur, logistic technology manager, Phoenix LV

12.00 Víte, jak zjistit, zda jsou vaši zákazníci spokojeni?

Martin Souček, customer experience, Dr. Max Group

Ján Gabauer, XM senior lead auditor & consultant, Staffino

12.30 Jaké novinky se objevily v loňském roce na českém trhu v lékárnách Dr. Max?

Ing. Jan Žák, generální ředitel, Dr. Max Česko

14:00 Panelová diskuse: distanční výdej Rx, výdejní automaty a služby aneb co aktuálně hýbe farmaceutickým trhem

Moderátor: PharmDr. Michal Krejsta, MBA, LL.M., AVEL

15.45 Komplexní léčba alergických zánětů a respiračních infekcí: farmakoterapie, imunomodulace a další účinné postupy

PharmDr. Jana Matušková, lektorka

17.00 Ukončení



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍK MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce února 2024 se stal

Martin Dzik.

Gratulujeme!

VIDĚT A BÝT VIDĚN

Společnost Apatyka servis se snaží neustále přicházet jako první s novými nápady, technologiemi a přístupy. A není to vždy jen o vlastním lékárenském systému. Koneckonců jeho funkčnost je přísně vymezena legislativou a tvůrcům, programátorům mnoho prostoru pro vlastní kreativitu nezbývá. Co musí umět jeden systém, musí dříve či později umět i všechny ostatní systémy od konkurenčních dodavatelů.

Snažíme se proto i o věci, které se tak snadno zkopírovat nedají. Příkladem může být způsob našeho financování ApaRent nebo právě osobní setkávání s našimi klienty na nejrůznějších kongresech a konferencích. A o tom, že je to správný způsob komunikace svědčí i fakt, že i konkurenční společnosti se takových to akcí účastní. Takže v Čestlicích už nebudeme sami!

V prvním pololetí 2024 se uvidíme na následujících akcích:

18. kongres Pharma Profit

11. dubna v Praze Čestlicích

18. kongres Praktického lékařství

19.-20. dubna v Olomouci

Jarní konference

30. – 31. května v Jihlavě

Kromě klasických setkání se účastníme i online konferencí, které se rozšířili během kovidu a které do dnešních dnů někteří návštěvníci preferují. Nová doba žádá nové přístupy! 😊

Aktuální přehled včetně odkazů na program a na pořadatele najdete na našem webu v menu Aktuálně – Budeme na akcích:

<https://www.apatykaservis.cz/aktualne-2/akce/>

Těšíme se na viděnou!

POMŮCKY: ATY, KRUPP, LULU	DRUH SPORTOV- CE	TRUBIČKA	KANADSKÝ ZPĚVAK (PAUL)	ZKRATKA BULHAR- SKÉHO LEVA	@	NAKRÍVO	POŠTOVNÍ KÓD SPO- JENÝCH STÁTŮ	HAFAN	STUPEŇ PRO VÝSTUP	@	ČARODĚJ Z LUŽICKO- SRBSKÝCH POHÁDEK	PŮVODNÍ OBYVATEL RUJÁNY	UPDATE (ZKRATKA)	DRÍVĚJŠÍ POPRAVČÍ NÁSTROJ	POHÁDKO- VÝ HRDINA S KOUZEL. BUŘINKOU
ZBABĚLEC (EXPRES.)					CITOSLOV. POBÍZENÍ ZN. MALÍŘ. PŘÍPRAVKU					DYNASTIE NĚMEC- KÝCH PRŮ- MYSLNÍKŮ					
3. DÍL TAJENKY										NĀŘADÍ K ORÁNÍ PLÝTVAT					
STŘÍBRNÁ RYBKA							BOJOVÝ PLYN POHODNÝ (ZDROB.)						NOSOVKÁ PATŘÍČÍ ODŘÍKÁVĚ- MU MUŽI		
PLOVOUCÍ KUS LEDU				INICIÁLY RETTIGOVĚ KOVOVÝ PRVEK				POMLUVA V DOLNÍ ČÁSTI				NAHÝ LID- SKÝ MÓDEL LIDOVÁ POLÉVKA			
SLOVENSKÁ SPOJKA			ZNIČENÍ NAJETÍM JASNĚ						NOHA (ZHRUB.) PSÍ PLEMENO						
1. DÍL TAJENKY															
@	INDONÉSKÝ OSTROV	ZN. VOLT- AMPÉRU STISKACÍ KNOFLÍK			SPOJOVAT VE SMĚS KLÓSOVY INICIÁLY						ZVRATNÉ ZÁJMENO SLOVENSKY „RÁNA“			ZMENŠIT SE	STOLNÍ HRA
OSTRAŽITĚ						KAPITÁN (ZKRATKA) INICIÁLY TOLSTĚHO				OPRAVA FOTKY ŽAMBERK (ZKRATKA)					
DRUH ZBOŽÍ							OBVINĚNÍ U SOUDU INIC. SKL. OCĚNAŠE								
BERGOVA OPERA					2. DÍL TAJENKY										
PRAŽSKÝ LÉKAŘSKÝ INSTITUT					BLOUDĚNÍ BEZ CÍLE							RUSKÁ ŘEKA			

Tajenku křížovky zašlete do **20. dubna 2024** 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* byla „CENTRÁLNÍ LABORATOŘ JE EFEKTIVNÍ ŘEŠENÍ“.

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

ELEKTRONICKÉ CENOVKY

Uvažovali jste již o elektronických cenovkách? Jejich používání přináší hned několik výhod. Především máte vždy aktuální a kompletní informace přímo na regálu v lékárně. Staré či nesprávné údaje mohou vést k postihům ze strany kontrolních orgánů.

Jenže obchodní inspekce nechodí až tak často a někdo třeba pokutu riskne. Mnohem důležitější je, jak neaktuální informace vnímají pacienti, vaši zákazníci. Nepochybně se každý z nás občas setká s nesprávnou cenovkou na regálu. Jsme jenom lidi a chybovat je lidské. A i když dokážeme situaci pochopit

a možná i omluvit, někde vzadu v naší hlavě zůstane stín pochybnosti, že něco nebylo v pořádku. 😞

Elektronické cenovky jsou propojené se systémem MEDIOX, a proto zajišťují, že ceny na regálech jsou vždy v souladu s aktuálními cenami. To eliminuje možnost chyb při ručním přepisování cenových štítků. A samozřejmě je možnost pro skupinu lékáren změnit ceny centrálně ve všech provozovnách v jednom okamžiku.

Cena, ať chceme nebo nechceme, je důležitý faktor při rozhodování zákazníka při koupi. To je hlavní důvod, proč se tolik propagují slevy a různé cenové akce. Oblíbeným marketingovým nástrojem je proto tak zvaná happy hour, šťastná hodina, kdy obchod vyhlásí na omezenou



dobu snížení cen konkrétního výrobku. Jenže to znamená změnit cenovky nebo soustředit zlevněné zboží na tu hodinu na jedno místo. Přitom s elektronickými cenovkami a MEDIOXem stačí jedno kliknutí a za hodinu další kliknutí, které vrátí původní ceny.

A to zdaleka nejsou všechny výhody. Více informací najdete na našem webu.

**APATKYA
SERVIS** 
Pharmacy Software
a PHOENIX company

Elektronické cenovky