



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


VÁNOCE, VÁNOCE, PŘICHÁZÍ ... nová soutěž pro všechny!!

Čtvrt roku před vánočními svátky je pro někoho možná ještě brzo myslet na dárky. Ale pro pracovníky zajišťující propagaci je už nejvyšší čas. Jakmile z výkladních skříní a reklamních prostorů supermarketů začnou mizet plakáty a ostatní propagace začátku nového školního roku v podzimních barvách, objeví se na jejich místech blížící se advent a zimní barvy vánoc.



Čeká nás hektická předvánoční doba následovaná zimními svátky klidu a míru, po kterých přichází čas návštěv přátel a vzájemných přání zdraví a hodně úspěchů do dalšího roku. Stalo se dobrým zvykem přátelům, kolegům, firemním klientům a všem, kterým nemůžeme popřát osobně zaslat aspoň krátké blahopřání. A je úplně jedno, zda ve formě tradiční papírové PF poslané klasicky poštou, elektronického přání na internetu nebo krátkou textovou či multimediální zprávou poslanou mobilním telefonem. Vždy chceme dát najevo, že jsme si vzpomněli.

Návrh přání jménem společnosti je potřeba připravit s více než měsíčním předstihem, protože je potřeba určitý čas na výrobu. A poněvadž je obvykle zasíláno na firemní adresu, musí je adresát dostat ještě před obvyklým vánočním a novoročním volnem. Takže pro jeho přípravu je v říjnu už opravdu nejvyšší čas. ☺

APATYKA SERVIS  Společnost Apatyka servis si váží názorů lékáren a ráda s nimi spolupracuje i v oblasti marketingu. V minulosti jsme vás požádali o nový název našeho moderního lékárenského systému a nezklamali jsme se. Svými více než třemi sty příspěvky jste rozhodli ve výběru toho správného.

V současnosti jsme proto připravili další soutěž o návrh textu výstižného novoročního přání naší společnosti pro rok 2016. Soutěž je stejně jako v minulosti určena pro pracovníky všech lékáren bez ohledu na používaný informační systém. Vlastní text musí splňovat jedinou podmínku – přání se musí vztahovat k naší společnosti anebo jejímu stěžejnímu produktu modernímu lékárenskému systému Mediox.

Návrh textu je nutno zaslat prostřednictvím webového formuláře na adrese: www.apatykaservis.cz/billboard **nejpozději do 15. listopadu 2015.**

„Člověk by nikdy neměl mít tolik práce, aby už ani neměl čas na přemýšlení.“

G. Ch. Lichtenberg, osvícenecký aforista

Podle pravidel soutěže každý účastník zasláním návrhu dává souhlas pořadateli, kterým je společnost Apatyka servis, k užití sloganu ve svých propagačních materiálech.

Termín uzávěrky soutěže v polovině listopadu není náhodný. Odměnou pro nejlepší návrh, který vybere porota, je billboardová reklama v ceně 70 000,- Kč. Bude umístěna v okolí lékárny, ze které odměněný návrh vzešel. Při hodnocení textů PF posuzuje porota zejména originalitu, zapamatovatelnost, rozpoznatelnost, vtip a vztah ke společnosti nebo k softwarovému produktu Mediox. Bližší informace a úplná pravidla soutěže na novoroční přání Apatyka servis najdete na našich webových stránkách www.apatykaservis.cz.

Společnost Apatyka servis vždy prosazuje oboustranně výhodnou spolupráci a odměna tomu odpovídá. Pro úspěšnou lékárnu, jejíž pracovníci návrh zaslali, bude propagace na billboardech v jejím okolí vhodnou reklamní kampaní v předvánočním shonu.



Ve srovnání s našimi předcházejícími soutěžemi je tentokrát pouze jedna cena pro nejlepší příspěvek. Kromě toho je využitelná jen pro lékárnu a nikoliv pro jednotlivce. Ale na druhou stranu její případné získání může být přínosem pro všechny pracovníky lékárny. A to nejen v krátkodobém horizontu, ale viditelnou velkoplošnou reklamou si kolemdoucí



lépe vybaví i mnohem později. Společnost Apatyka servis si tuto formu propagace sama úspěšně vyzkoušela před třemi lety, když jsme si připomínali dvacet let poskytování služeb pro lékárny. Na jaře roku 2012 jsme rozmístili po celé Praze a ve středních Čechách dvacet velkých billboardů o rozměrech 510x240cm. Klienti, ale rovněž pracovníci spřátelených společností a další osoby, které naši společnost následně navštívili, nás upozorňovali na místa, kde billboardy viděli i řadu týdnů poté, co vlastní kampaň už skončila. Billboard upozorní nejen potenciálního zákazníka, ale připomene vás i stávajícímu!



Dejte proto průchod svým tvůrčím schopnostem a získejte pro svoji lékárnu účinnou reklamu v předvánočním čase!!

FYTO EXPERT

Bylinná banka jako jedinečný pomocník při prodeji přípravků s obsahem léčivých rostlin.

Byliny byly vlastně prvními léky, se kterými se člověk setkal. Až do prudkého rozmachu chemie ke konci 19. a na počátku 20. století zůstávaly byliny hlavním nástrojem léčby. I dnes je z celkového počtu léčiv na trhu několik desítek procent odvozeno od obsahových látek rostlin a některá jsou přímo standardizovanými rostlinnými extrakty.

Často jsme svědky, že se dnes lidé k bylinkám vrací a zkušenými bylinkáři jsou vyhledáváni širokou veřejností. Důvody mohou být různé. Od moderního trendu návratu k přírodě, přesycení chemickými preparáty, snahou o samoléčení až po zaručené zprávy agentury „jedna paní povídala“ o úspěších některého léčitele s fytoterapií. V každém případě se o tuto problematiku pacienti stále více a více zajímají a informační revoluce s možnostmi internetu je bohatě zásobuje relevantními i irrelevantními informacemi. V nepřehledném množství různých údajů, vyzkoušených doporučení i zcela nedůvěryhodných zdrojů se jeden lehce ztratí. A potom je čas se obrátit na profesionála. To je pro pacienty v naprosté většině případů pracovník lékárny.

Právě proto vznikl před více než patnácti lety projekt bylinné banky FYTO EXPERT, který dnes obsahuje informace o více než 600 léčivých rostlinách, o jejich působení, užití, známých kontraindikacích a účinných látkách. Systém dále umožňuje lékárníkovi doplňovat vlastní poznámky a případně je rozlišovat na vlastní glosy a texty určené pro pacienty. Informace obsažené u jednotlivých bylin lze jednoduše zobrazit na displeji nebo vytisknout a tak vytvářet k jednotlivým bylinám akční letáky. Vizualní propagace ve formě článku s fotem a se zvýrazněnými informacemi o léčivé rostlině umístěný vedle vystaveného přípravku obsahujícího tuto bylinu významně zvyšuje prodejnost těchto přípravků.

Hledat Zobrazit Návod

Český název
Bazalka pravá

Latinský název
Ocimum basilicum L.

Zkrácený název ATC

BAZALKA

Užívaná část
Nať

Sběr a úprava
Sbírá se v červnu až v září, suší se v tenkých vrstvách ve stínu do 35 stupňů Celsia.

Účinné látky
Droga obsahuje především silice/až 1,5% s hlavní složkou estragal a limolol, cineol, kaf. pinén a ocimen. Dále droga obsahuje třísloviny, saponiny a glykosidy.

„Hledej. Ani včela nenajde med v každém květu.“

Valeriu Butulescu, rumunský básník, prozaik a aforista

Údaje o jednotlivých bylinách lze jednoduše a snadno vyhledat podle kteréhokoliv kritéria. Bylinná banka FYTO EXPERT je neustále doplňována a pravidelně aktualizována pracovníky Farmakologického ústavu Lékařské fakulty Masarykovy Univerzity v Brně. Aktualizace je zajištěna výhradně z ověřených zdrojů různých mezinárodních vědeckých databází, což garantuje vysokou odbornou úroveň systému. Spolupráce s renomovanou institucí dále zaručuje, že i aktualizovaná data periodicky procházejí validací, protože informace přibývají obrovským tempem a nové informační zdroje se objevují skutečně každý den.

Velikou výhodou systému FYTO EXPERT oproti srovnatelným fyto bankám je možnost jeho spuštění přímo na expedičním místě v lékárenském systému Mediox. Systém lze ale úspěšně používat v jakékoliv lékárně bez ohledu na právě implementovaný systém skladového hospodářství.

Bylinná banka FYTO EXPERT má pro lékárnou dva zásadní významy. Banka podporuje nezastupitelnou poradensko-odbornou funkci. Při neustále se zvyšujícím počtu nových přípravků v lékárnách a současně trvale se zvyšující informovanosti, byť kusé, laiků v oblasti farmacie, je dnes nutné být dobře připraven na jakoukoliv otázku a nenechat se ničím překvapit.

Druhým významem je odborně informační servis poskytovaný pracovníky přímo v lékárně. Pozitivně upevňuje věrnostní vztah pacienta k místu, kde mu dobře poradili. Obě stránky pak mají ekonomický dopad, protože spokojený zákazník je vracející se zákazník a to je samozřejmě pro lékárnou přínosem.

Logické uspořádání informací této fyto banky předurčilo rovněž další využití našeho systému FYTO EXPERT pro výuku. Dnes je úspěšně uplatňován při vzdělávání budoucích pracovníků v lékárnách i jako výukový nástroj v systému dalšího vzdělávání.

Bližší informace o systému FYTO EXPERT a jeho možnostech získáte u svého systémového poradce nebo přímo na adrese obchod@apatkykaservis.cz.



VYMALOVÁNKY

Společnost Apatyka servis vydala pro děti koncem srpna sešitek s patnácti obrázky léčivých bylin k vymalování. Navázali jsme tak na naši charitativní činnost z minulých let, kdy jsme se podíleli na podobném projektu Evropské policejní akademie. Počet omalovánek, které jsme jako jedni z účastníků projektu měli v minulosti k dispozici, ale zdaleka nepokrýval potřeby všech zájemců.



Proto jsme se rozhodli v tomto roce vydat vlastní VYMALOVÁNKY v nákladu 5 000 kusů, který jsme považovali za dostatečný. Zájem ale překonal veškerá naše očekávání. I přes urychlený dotisk dalších deseti tisíc sešitků jsme mohli uspokojit objednávky jen tří set lékáren.

Je jen škoda, že se k podobným aktivitám přes naši výzvu nepřidali další dodavatelé lékárenských systémů. Mohli bychom společně uspokojit více zájemců. Při těchto aktivitách přece nejde o konkurenční soupeření, ale především o to udělat radost pacientům a přispět k dobrému jménu lékáren.

Při vyřizování objednávek proto naše společnost nedělala rozdíl mezi klienty používajícími náš systém a lékárnami, které z různých důvodů využívají služeb konkurence. Koneckonců o naše VYMALOVÁNKY projeví zájem i provozovny největšího tuzemského lékárenského řetězce. Záleželo na pořadí došlých objednávek a jenom u posledních žadatelů jsme přistoupili k redukci počtu požadovaných kusů, aby se dostalo na co největší počet lékáren. Informace o VYMALOVÁNKÁCH se objevily současně na internetových stránkách, v letním čísle našeho

Okénka do Apatyky, na reklamních bannerech spřátelených webů, a v informačních kanálech, které se zobrazují pracovníkům v lékárnách při spuštění našeho systému.

Nejrychlejší objednávky byly logicky právě z našich informačních kanálů.

Samozřejmě to trochu zvýhodňovalo naše klienty, kteří mohou okamžitě reagovat a nemusí na nejrůznějších internetových stránkách nejdřív hledat užitečné a zajímavé informace.

Objednané VYMALOVÁNKY jsme expedovali přes Českou poštu, případně prostřednictvím příslušného poradce osobně, abychom snížili náklady. Z velké části jsou už tak VYMALOVÁNKY v lékárnách. Do několika zbývajících je doručí naši zástupci v nejbližších dnech.

Vydávání a distribuce VYMALOVÁNEK není naší hlavní činnost a rozhodně ne výdělečná, ale je to akce na podporu lékáren. Nemá ani sloužit ke zvyšování výnosů České pošty a proto volíme tam, kde je to možné, osobní dodání, i když dodací lhůty jsou tak delší.

VYMALOVÁNKY jsme dosud každoročně rozdávali do lékáren zdarma v rámci jednorázové charitativní akce. Nicméně zájem o ně je takový, že jsme se rozhodli připravit další omalovánky a nabídnout je všem lékárnám za naši pořizovací cenu.



Společnost Apatyka servis připraví VYMALOVÁNKY a případně další reklamní předměty v takovém množství, aby výrobní cena byla minimální. Následně je za tuto cenu nabídne lékárnám a záleží na nich, zda VYMALOVÁNKY a ostatní předměty uplatní jako propagační materiál nebo jako vlastní zboží.

Touto formou spolupráce budeme schopni dodat každé lékárně tolik VYMALOVÁNEK, kolik požaduje. A přitom za cenu jakoby objednávala několikatisícové náklady. O konkrétní nabídce VYMALOVÁNEK a ostatních marketingových předmětů budeme informovat obvyklými způsoby: na webu a v informačních kanálech.



A ZASE TY WINDOWS!

Uplynulé letní měsíce, které v některých oborech bývají hluchou dobou, nebyly rozhodně „hluché“ pro informační technologie. V polovině července společnost Microsoft oznámila, že po dvanácti letech končí Windows Server 2003, respektive že z její strany končí podpora tohoto serverového systému. Následuje tak operační systém pro počítače Windows XP, který skončil již loni začátkem dubna. Ukončení podpory znamená především to, že Microsoft přestává pro tyto systémy vydávat aktualizace včetně takzvaných bezpečnostních záplat. Microsoft doporučuje opustit nepodporovaná řešení a implementovat některou novější verzi, pro kterou bezpečnostní záplaty zaručuje.

A do týdne, skoro jakoby to Microsoft plánoval, byl nucen vydat záplatu pro zranitelnost, kterou označil jako "kritickou", protože se týkala přímo jádra systému. Zranitelnost se nachází např. ve Windows Vista, Windows 7, 8, 8.1 či Windows Server 2008 a vyšší. Je vysoce pravděpodobné, že se nachází také na již nepodporovaných verzích, jako je např. Windows XP. V diskuzích pod články glosujících tuto záplatu znělo jednotně, že při všech oznámených a opravených chybách za poslední rok a půl, může používat nepodporované systémy jako je Windows XP už jen „šílenec“.

Autoři záplat a oprav obvykle nezveřejňují, jak chybu opravili, aby nedávali návod k novým útokům. Ale podrobně popíší, co vlastně opravili a v čem zranitelnost spočívala. To je ovšem příležitost i pro méně zkušené či začínající hackery vytvořit podle tohoto návodu vir či jiný škodlivý software a napadnout s ním systémy, pro které už nejsou záplaty a které nejsou chráněné.


Pro běžného uživatele to znamená jediné – používat podporované operační systémy jako jsou Windows 7, 8 či 10. Lékařenský systém Mediox od naší společnosti funguje na všech těchto systémech bez problémů a k plné spokojenosti svých uživatelů.

UŽ MÁTE NA DVEŘÍCH SVOJI SAMOLEPKU „Využíváme služeb apatykaservis.cz“ ?

Společnost Apatyka servis má zájem, aby její klienti, lékárny používající moderní lékárenský systém, byli úspěšní. Je to logické – jen spolupráce s úspěšnými lékárnami může přinést úspěch i nám. Společnost Apatyka servis se ale neomezuje jen na slovní podporu a prohlášení o vzájemně výhodné spolupráci. Snažíme se svoji podporu prokazovat i svými praktickými skutky.



Ve VYMALOVÁNKÁCH vydaných minulý měsíc podporujeme návštěvnost lékáren využívajících služeb naší společnosti jako provozoven, kde má pacient záruku, že celý proces výdeje léčiv probíhá vždy v souladu s aktuálně platnou legislativou.

V podobných aktivitách, kdy se budeme snažit zviditelnovat provozovny našich klientů, zvyšovat povědomí pacientů o nich a zvyšovat tak jejich návštěvnost, budeme pokračovat i v budoucnu. Jako velká společnost dodávající a spravující lékárenské systémy ve více než třetině českých lékáren dokážeme oslovit širokou veřejnost. Naším cílem je příznivě ovlivnit nákupní chování zákazníků a nasměrovat jejich kroky do provozoven našich partnerů. Díky **APATYKA SERVIS**  rozsahu různých kampaní může Apatyka servis podpořit propagaci lékáren Pharmacy Software v takovém množství, jaké je z pohledu A company of ADB group jedné či několika lékáren nerealizovatelné. Vyšší zájem o lékárny našich zákazníků a jejich úsilí o stále lepší hospodářské výsledky jsou také v našem zájmu a jsme připraveni k této snaze přispět i vlastními silami. Spolupráce se společností Apatyka servis se vyplatí!

Další akcí na podporu lékáren našich klientů je fotografická soutěž pro stávající i potencionální návštěvníky lékáren. Soutěž je jednou z neúspěšnějších forem oslovení zákazníků bez rozdílu, zda se jedná o společnost nebo o koncového spotřebitele. Soutěživost je nám zkrátka vlastní a pokoušet štěstí nás vlastně nic nestojí – jen chvíli času přihlásit se do soutěže. Přitom dnešní moderní technologie elektronické komunikace umožňují odeslat registrační mail několika kliknutími myši a tak minimalizovat potřebný čas a poštovní náklady eliminovat úplně.

Pro první akci jsme záměrně zvolili formu soutěže, při které je potřeba zaslat fotografii. Realizace je jednoduchá a rychlá. Podle průzkumu více než tři čtvrtiny majitelů chytrých

telefonů dává přednost fotografování právě těmito přístroji s možností okamžitého odeslání fotky například mailem před klasickým fotoaparátem a následným přenosem do počítače.

V čem tedy spočívá fotografická soutěž „Využíváme služeb apatykaservis.cz“ ?



Účastník soutěže, zákazník či náhodný kolemjdoucí, musí do konce letošního listopadu vyfotit emblém soutěže Využíváme služeb apatykaservis.cz a zaslat jej prostřednictvím webového formuláře na společnost Apatyka servis. Ve formuláři musí současně uvést název a místo lékárny, kde fotografii pořídil.

Samolepky s emblémem Využíváme služeb apatykaservis.cz (viz obrázek vpravo) jsme zaslali všem našim klientům, kteří si objednali VYMALOVÁNKY. Ostatní lékárny s lékárenským systémem společnosti Apatyka servis, které chtějí na propagační kampani participovat, si mohou o samolepky s emblémem soutěže napsat na adresu:

i.tomecek@apatykaservis.cz

Neváhejte, kampaň už běží!

Detailní informace, adresa webového formuláře a úplná pravidla jsou uvedena na webových stránkách, na které odkazuje QR kód doplňující emblém soutěže. Ze všech zaslaných fotografií bude vylosováno šedesát pět účastníků, kteří se mohou těšit na pěkné ceny od společnosti Apatyka servis.

Kromě QR kódů uvedených na samolepkách se zájemci o účast v soutěži Využíváme služeb apatykaservis.cz dozví z bannerů na webových portálech společnosti Economia a kampaň bude dále podporována inzercí v regionálním tisku.



Využíváme služeb
apatykaservis.cz



VIDĚT A BÝT VIDĚN



XXXI. Lékárnické dny Prostějov
2.–4.10.2015

Společnost Apatyka servis bude vystavovat na XXXI. Lékárnických dnech, které proběhnou v Prostějově v prvním říjnovém víkendu. Hlavním tématem setkání je diabetes mellitus (farmakoterapie, novinky v léčbě, lékové problémy, role lékárníka v péči o pacienty s DM), blok fytotherapie a aktuální problémy současného lékárenství.

Těšíme se na vaši návštěvu!



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍCI MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce srpna 2015 se stal

Miroslava Frančevá.


Gratulujeme!

HOT LINE V NOVÉM





Společnost Apatyka servis zprovoznila horkou telefonickou linku na novém telefonním čísle 222 744 012. Důvodem investice naší společnosti do nové telefonní ústředny je snaha poskytovat volajícím stále nové a kvalitnější služby. Moderní ústředna umí propojit všechna naše servisní centra a přeměrovat volajícího k většímu počtu systémových poradců. Toto řešení ocení všichni, zvláště při nových verzích systémů zohledňujících legislativní změny, se kterými se lékárníci neměli čas dříve blíže seznámit.

Změnu hot line pozná okamžitě každý, kdo nové telefonní číslo vytočí. Příjemný hlas ho provede další volbou tak, jak to známe z linek telefonní pomoci všech velkých společností. Volající je podle důvodu volání přeměrován na konkrétního poradce. Pokud je zvolená linka obsazená, ústředna automaticky přepojí na dalšího poradce. V případě, že jsou všichni poradci vytíženi

předcházejícími hovory, zůstává i nadále samozřejmě možnost zanechat vzkaz pro zpětné volání.

Software nové ústředny všechna volání eviduje a zaznamenává rovněž přesný čas případného nahrání vzkazu a doby, kdy byl požadavek vyřízen. Získáváme tak přesný přehled o rychlosti naší reakce v jednotlivých případech. Tato statistika slouží nejen jako podklad pro případnou reklamaci ale především pro další zkvalitňování našich služeb a minimalizaci doby, po kterou lékárna  **222 744 012** čeká na naši pomoc či radu. Z tohoto důvodu také vedení servisního oddělení společnosti všechny záznamy pravidelně kontroluje a vyhodnocuje.

Řešení pomoci telefonu bylo jednou z nejčastěji zmiňovaných témat při loňském jarním dotazníkovém šetření. Investice do moderní telefonní ústředny a rozšíření počtu připojených systémových poradců je naším dalším krokem vstříc zákazníkům.

	BÝVALÁ MEZINÁR. HOSP. ORGANIZACE	DÝM	ŽENSKÉ JMÉNO		DVORY ŠPANĚLSKÝCH DOMŮ	SVAZEK LISTIN	ZNAČKA STERADIANU	PROUD		CESTOVÁNÍ LETADLEM	AKVARIJNÍ RYBY	MLHY	ZVUK TRUBKY	NÁDOR	JIHOČESKÁ OBEC
SPZ RYCHNOVA NAD KNĚŽNOU				CITO-SLOVCE TIŠENÍ BOJ					PŘENOSNÝ POČÍTAČ LEVNO						
4. DÍL TAJENKY															
NIČITI							STUPŇOV. VODOPÁD MATERIÁL NA ZÁTKY								
TISK NA JINÉM TISKU								ÚTRŽKY LÁTKY VÝZTUŽNÉ PRKNO					OKR. INSPEKTORÁT NAŠ BÝV. PREZIDENT		
	SOUŽENÍ	STARŠÍ SPZ ROŽŇAVY	2. DÍL TAJENKY			VÝRŮSTKY KLASU HRAČ NA PÍŠTALU						3000 (ŘÍMSKY) NOVÁ VĚC			
PUSA					3. DÍL TAJENKY	DVOJ-ZPĚVY					PŘED-LOŽKA OSOBNÍ SLUHA			JINAČÍ	VÝROBCE SIT
DOMÁCKY TEODORA				SLOVENSKY „DÍLO“ HÁJOVÁ BYLINA						TAŽNÁ RYBA VŮDCOVÉ					
INICIÁLY RÁZLOVÉ			ČÁSTI ŠÁLKŮ STŘEDOVÁ PŘÍMKA						DOBŘE ZNALÍ (HOVOR.) KLEPETÁČ						
ELEKTRICKÝ MĚŘICÍ PŘÍSTROJ							OŠKLIVÉ ZPÍVAT FR. MLUVNICKÝ ČLEN								
AUTOR ČLÁNKU								1. DÍL TAJENKY							
HAVLOVA DIVADELNÍ HRA								VODÁK							

Tajenku křížovky zašlete 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*: „Přejeme příjemné léto a vydatný odpočinek na dovolené“.

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

CROSS-SELLING

Nikoho nepřekvapí, když nám v hospodě k pivu nabídnou pивní rohlík nebo v trafice k cigaretám zapalovač. Jsou to sice věci, kvůli kterým jsme nepřišli a které nás ani nenapadlo původně koupit, ale jejich pořízení nám přijde vhod. Odborník by řekl, že hospodský či prodejce kuřáckých potřeb dobře uplatnil doplňkový prodej, a zahraniční odborník by řekl cross-selling. Anglický termín cross-selling stejně jako český termín příprodej správně vystihuje podstatu doplňkového prodeje.

Ke zboží, pro které si zákazník k nám o své vlastní vůli přišel a pro které se už rozhodl, přidat nabídku něčeho, co jeho nákup doplní. A může to být napříč naším sortimentem. Důležité je, že si to zákazník spojí se svým vlastním hlavním nákupem a tudíž se svým rozhodnutím.

Cross-selling lze uplatnit všude, kde dodáváme jakoukoliv službu či zboží. Například hlavní činností naší společnosti je tvorba a správa moderních lékárenských systémů, ale jako doplněk či příprodej poskytuje Apatyka servis také dodávky hardwaru, služby při návrhu počítačových sítí a v neposlední řadě i pomoc při financování. Jsou to doplňkové služby, které mohou být pro svého dodavatele

možná ekonomickým přínosem, ale v každém případě jsou přínosem pro našeho klienta, kterému je poskytnuta komplexní služba na jednom místě od jednoho dodavatele.

Jsou oblasti poskytování služeb, kde cross-selling tvoří podstatnou část nákupu. Typickým příkladem mohou být cestovní kanceláře, jejichž deklarovaným cílem je zprostředkování klidné dovolené. Kromě zajištění dovolené a případně cesty tam a zpět ale každá svým zákazníkům automatiky nabídne jako doplněk různé formy stravování, fakultativní zájezdy, pojištění a další činnosti, které klienta momentálně nenapadnou nebo by je sháněl později a zřejmě někde jinde. Proč mu je nepřipomenout a nenabídnout hned?

Lze stejně postupovat i v lékárně? Pro doplňkový sortiment se můžeme inspirovat například v drogerii, kde nám k zubní pastě doporučí i zubní kartáček nebo k slunečním brýlím vhodný krém na opalování. U léků na předpis je nutné si ověřit pro koho je lék určen, popsat užívání a upozornit na možná rizika a popřípadě teprve následně doporučit doplňující přípravky.

Zákazník u nás pravděpodobně utratí více peněz, než původně zamýšlel, přesto bude odcházet spokojený a přesvědčený, jak dobře pořídil.

Co je proto tedy nutné udělat? Ve správný čas na správném místě nabídnout nebo jen připomenout zákazníkovi, který je rozhodnut si u nás cokoli pořídit, správné doplňkové zboží.

Nejjednodušším a přitom nejlacinějším a nejrychlejším řešením je umístění nabídky doplňkových produktů co nejbližší zboží, o které má zákazník zájem. Inspirací nám mohou být supermarkety, které v právě končící sezóně grilování připraví ve stejném regálu vedle naloženého masa nejen nejrůznější omáčky, ale také náradí na grilování či přímo dřevěné uhlí.

Při určování, které zboží nabídnout dohromady v jedné polici, nám nejlépe pomohou zkušenosti, naše vlastní i zkušenosti naší konkurence. Dnešní informační technologie umožňují detailně sledovat, co s čím se nejlépe prodává. K dokonalosti to přivedli internetové obchody, které ke každému vybranému zboží nabízí i seznam všech doplňků, které si zákazníci k tomuto zboží ještě objednali. Toto řešení nabízí i společnost Apatyka servis v systému Mediox, kdy zákaznický displej na táře zobrazí nabídku doplňkového zboží k právě expedovanému přípravku.

Získat zákazníka stojí peníze a čas. Proč nezískat stejný přínos ze stávajícího zákazníka s mnohem nižšími náklady?

Aplikace bylinné databanky

FYTO EXPERT

- obsahuje informace o více než 600 léčivých rostlinách.
- možnost doplňovat vlastní poznámky.
- léčivé rostliny lze vyhledávat podle účinných látek, účinků působení, variant užití, kategorií kontraindikací, ...
- systém je vhodný pro všechny lékárny

Pro více informací
kontaktujte svého
systémového poradce
nebo napište

e-mail na adresu:

obchod@apatykaservis.cz

