



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

SELŽE-LI VŠE, JE NEJVYŠŠÍ ČAS SI PŘEČÍST MANUÁL

To je staré pořekadlo všech uživatelů informačních technologií. Ať řečeno jakkoliv vtipně, je to vyjádření přirozené lidské lenosti, kdy dáváme přednost reálnému vyzkoušení před nudným pročítáním příruček. Kdo z nás by v autoškolce nedal přednost praktickým jízdám po silnicích před úmorným biflováním vyhlášky a procvičováním testů, které auto projede křižovatkou jako druhé?



Šedá je teorie a zelený strom života. Na papíře nelze zachytit všechny varianty a možnosti. Ani sebelepší tester a organizace zkušebního provozu neodhalí všechny situace, které mohou nastat v reálném prostředí a které také nastávají. Logicky nelze ani v příručce jak se systémem pracovat takové situace zachytit.

Společnost Apatyka servis používá propracovaný systém testování úprav svých systémů, ať už jsou vyvolány legislativní potřebou, nebo požadavky uživatelů. Těto činnosti se věnují vlastní kvalifikovaní zaměstnanci společnosti i partnerské lékárny, které s námi na testování spolupracují. Nedílnou součástí je i popis všech změn a aktualizace uživatelské příručky.

Každá lékárna, která si pořídí lékárenský systém od společnosti Apatyka servis, získá spolu s licencemi i příslušný manuál. Při každé další významné aktualizaci získá uživatel automaticky i takzvané Novinky v elektronické podobě, kde jsou úpravy popsány. Rozsah popisu jednotlivých funkcí je určen jejich složitostí a především jejich významem pro bezproblémový provoz lékárny.

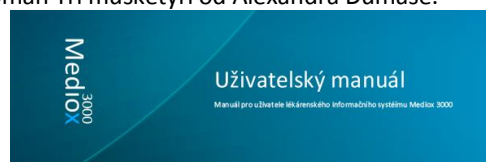
Každý jsme ovšem jiný a máme jiné preference. Stejně i každá lékárna má trochu odlišný provoz a může akcentovat jiné funkce než jiné lékárny. Není na světě člověk ten, aby se zachoval lidem všem. A stejně tak neexistuje příručka, aby vyhovovala lidem všem.

Kromě toho se naše názory i potřeby v průběhu času vyvíjí. Novinky popisují jen aktuální změny. Funkce, které dnes akutně potřebujeme, byly implementovány do systému a popsány třeba před rokem či dřív, kdy jsme jim nevěnovali pozornost. Dnes bychom je uvítali, ale nevíme, kde je v systému najdeme a jak fungují. V minulosti bylo řešením buď prohrabávat všechny Novinky zpětně, nebo si pořídit

„Chytrý se učí pět let,
hlupák to stihne za den.“

vietnamské přísloví

úplný aktuální manuál a celý si ho přečíst. Lékárenský systém Mediox je určen pro lékárny různých typů a je navržen tak, aby vyhovoval malým lékárnám s jedním výdejním místem stejně, jako nemocničním lékárnám s desítkami pracovišť. Rozsáhlý manuál systému Mediox, který zahrnuje různá řešení pro různě velké a různě řízené lékárny, má dnes 665 stran. Pro srovnání je to čtyřikrát více, než slavný román Tři mušketýři od Alexandra Dumase.



Jak mimo jiné vyplynulo z dotazníku spokojenosti organizovaného naší společností v prvním čtvrtletí tohoto roku, uživatelé by uvítali více osobních setkání, kde si budou moci vyměnit své zkušenosti a především se dozví více informací o méně používaných funkcích systému či některých činnostech, o kterých je v manuálu jenom zmínka, nebo které jsou podle jejich názoru popsány pouze stručně.

Z tohoto důvodu jsme připravili

Seminář pro uživatele systému Mediox v úterý 17. června 2014 od 14 do 16 hodin v sídle společnosti Apatyka servis



Jeho obsahem bude právě prezentace specifických činností a školení méně používaných funkcí systému Mediox – nabídky, výstupy, naplánované úlohy. Seminář povede projektový manager společnosti Apatyka servis Jiří Šmejkal.

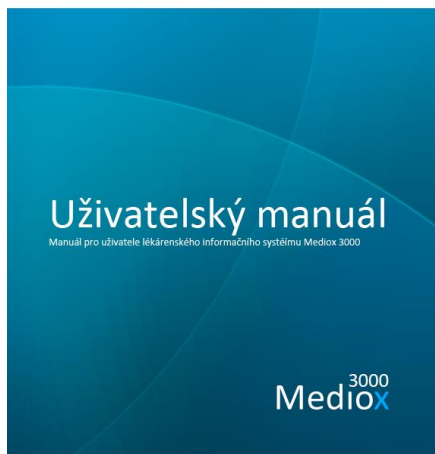
Více informací a přihlášku na seminář najdete na:

www.apatykaservis.cz/seminar

Seminář je určen pro pracovníky lékáren používajících lékárenský systém Mediox a je bezplatný. Z organizačních důvodů přesto žádáme všechny zájemce o účast, aby se registrovali na našem webu. Děkujeme.

Pokud počet účastníků na semináři potvrdí zájem uživatelů o podobné akce, jsme připraveni v jejich pořádání pokračovat v dalších termínech a rovněž i v regionech mimo Prahu.

Těšíme se na brzkou shledanou!!





Tomáš Dlabač

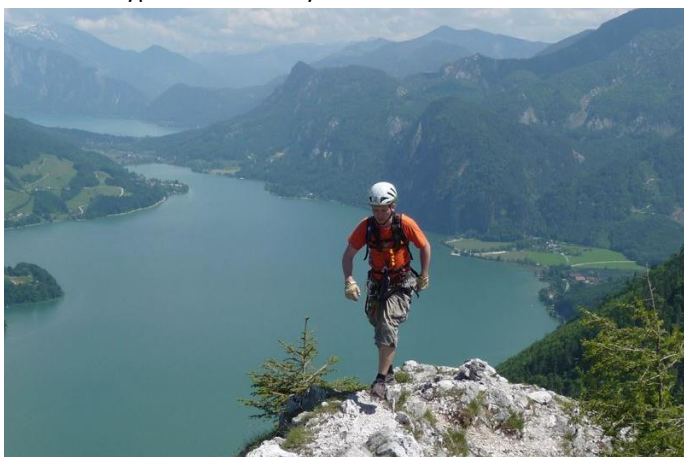
Tomáš Dlabač je zástupce vedoucího servisu, ve společnosti Apatyka servis pracuje od roku 2010.

Tomáš pochází z černého Kladna, kde také absolvoval první stupeň základní školy. Později se s rodiči a bratrem přestěhoval do Prahy, kde už zapustil kořeny natrvalo. Své řemeslo studoval od píky a tak se nejdříve vyučil mechanikem měřící a regulační techniky. Úplné středoškolské vzdělání si pak doplnil dalším studiem při zaměstnání.

Od dětství měl rád technické předměty jako chemii a matematiku, ale k jeho oblíbeným patřil i přírodopis, kde se učil lásce k naší přírodě. Už na základní škole využíval v praxi své poznatky z chemie, když si sám vyvolával svoje černobílé fotky. Přitom nezanedbával ani klasické klukovské aktivity, jako je řádění s kamarády venku, jízda na kole, stavby modelů či lepení vystřihovánek z velmi oblíbeného, snad proto že v té době jediného, časopisu ABC mladých techniků a přírodovědců.

S nástupem školního předmětu fyziky a zvláště pak její části o elektřině a elektronkách objevil Tomáš svůj nový koníček. K zájmu o elektroniku jej přivedlo pochopení funkce tranzistoru, který tehdy před pětadvaceti lety vypadal úplně jinak než dnes. Je to jen další malá ukázka, jaký vývoj vykonalo a kam se posunulo celé odvětví za čtvrt století. Pracovníci Bellových laboratoří, kteří získali za vynález tranzistoru Nobelovu cenu za fyziku, by byli udiveni nad současnou škálou integrovaných obvodů využívajících jejich objev, bez kterých se dnes neobejde žádné výpočetní zařízení.

Od elektroniky byl jen malý krůček k počítačům a aktivní účasti v kroužku výpočetní techniky už na základní škole. První vlastní



počítač, o který se ještě ale musel dělit s bráchou, dostali na Vánoce v roce 1988. Jednalo se o japonský počítač vyrobený v Irsku, s gumovými klávesami a pamětí, kterou dnes několiknásobně překonávají i nejlacinější reklamní USB disky. Ohromnou výhodou ovšem bylo, že tyto počítače obsahovaly řadu konektorů a slotů, do kterých bylo možno zapojovat různá přídatná zařízení a rozšiřovat tak možnosti počítače. V tehdejších netrzních podmínkách a při absenci jednotného

„Je mnoho věcí mezi nulou a jedničkou ...“

programátorský folklór

rozhraní od různých výrobců výpočetní techniky byly potřebné rozšiřující moduly nedostatkovým zbožím a pro mladé nadšence byly naprosto nedostupné. Na druhou stranu právě nemožnost „jít a koupit“ vedla k podomácké výrobě a shánění součástek i informací, kde se dalo. Potřeba improvizace je tou nejlepší praktickou školou. A Tomáše dovedla ještě dál. Postupně se začal zajímat i o programování, aby mohl vlastnoručně postavený hardware i lépe využívat.



Ze školních let zůstala Tomášovi záliba ve fotografování, výpočetní technice, geocachingu a přibýly i ferraty - výlety po horách na zajištěných cestách.

Po vyučení nastoupil do údržby měřících zařízení v Pražské teplárenské. V další firmě se jako elektrikář dostal i k realizaci instalací měření a regulace. Různorodá a tvořivá práce byla zajímavější a na rozdíl od údržby byla vidět.

Následujících několik let spolu s kolegou podnikali, ale společníkův odchod na další studia spolupráci ukončil. Nové zaměstnání našel Tomáš ve firmě provozující kotelny a jeho náplní byl dohled nad provozem a zajištění plynulého chodu. Ke společnosti Apatyka servis přešel před čtyřmi lety, protože práce systémového poradce má blíže k oboru, který je už od dětství Tomášovým koníčkem.

S manželkou Hankou se poprvé setkali na dětském táboře jako vedoucí oddílu. Svoje pedagogické zkušenosti dnes mohou uplatňovat na synovi Štěpánovi a dceři Markétě. Jako každý od IT miluje sci-fi Arthura Clarka a podobných autorů. Ale k pořádné četbě se již několik let nedostal. ☺

Po dvou letech na pozici systémového poradce postoupil Tomáš na funkci zástupce vedoucího servisního oddělení.

„Práce v servisním oddělení společnosti Apatyka servis je barvitá a každodenně přináší nové výzvy, které vyžadují neotřelá řešení.“



AŽ SE ZIMA ZEPTÁ

Možná je nevhodné připomínat v období veder a letních bouřek paní zimu, ale zima je tu opravdu co by dup. Naši chytrí předkové využívali klid zimy k opravě zemědělských strojů a přípravě na polní práce. Ve farmacii je nejvíce práce právě v zimě, ale jak využíváte klidné léto, hluchou dobu, kdy si lidé chodí do lékárny jen pro mast na spálená záda?

Klidnější letní provoz je optimální využít pro adaptace provozoven, malování, ale také pro servisní prohlídky veškeré výpočetní techniky. Počítače a jejich periférie jsou zařízení, která svojí statickou elektřinou přímo přitahují prach a drobné nečistoty, a těm se nevyhnete ani ve sterilním prostředí. Počítače nejsou hermeticky uzavřeny. Naopak. Obsahují malé větráčky, které nutí vzduch cirkulovat a chladit vnitřek zařízení. Spolu s chladnějším vzduchem se ale vnáší i prach a špína. A ty způsobují přehřívání přístroje a jeho nižší výkon.

Každé počítačové zařízení a jeho periférie má alespoň jednou ročně absolvovat preventivní prohlídku a vyčištění. Více informací [najdete zde!](#)

ZA JEDEN PROVAZ

Pod tímto titulkem vyšel před téměř šesti lety článek ve Foliích, občasníku, který vydával Phoenix LV a do kterého jsme přispívali. V tomto příspěvku byla tehdy popsána naše spolupráce s regionálními firmami při zajištění dostupnosti kvalitního servisu pro všechny lékárny používající naše informační systémy.



Od té doby počet lékáren, které používají lékárenský systém od společnosti Apatyka servis, stoupl o třetinu a pomalu se blíží tisícovce.

Spolu s počtem lékáren roste i počet systémových poradců, kteří o naše zákazníky pečují. Přesto se bez služeb

regionálních firem z oblasti informačních technologií neobejdeme.

Partnerské smlouvy, které máme s těmito firmami uzavřené, jsou oboustranně výhodné. Ale především z nich má užitek lékárna, ta vedle moderního lékárenského systému získá i kvalitní servis zajišťovaný lokální firmou. Často se jedná o firmu, která ji poskytovala servis i v minulosti.

TURNAJ V MINIGOLFU S GRILOVÁNÍM



Společnost Apatyka servis si velice váží svých partnerů a jejich názorů na svoji činnost. Zajímá nás, co si myslíte o práci společnosti, v čem jsme dobří a čím se můžeme pochlubit, i oblasti, kde ještě existuje prostor ke zlepšení.

Celých dvaadvacet let historie společnosti Apatyka servis je protkáno aktivitami na podporu vzájemné komunikace a oboustranné výměny informací mezi námi a našimi zákazníky. Sdílení zpráv ve směru od nás do lékáren je jednodušší a máme propracovány různé způsoby podle obsahu sdíleného sdělení. Pro informace související přímo s lékárenským systémem používáme informační kanály, které informují uživatele bezprostředně. O změnách v jednotlivých verzích programu píšeme v Novinkách, které jsou nedílnou součástí aktualizací. O změnách v legislativě dotýkajících se informačních systémů pro lékárny pořádáme pravidelně semináře. O dění ve společnosti pak informujeme na našem webu a prostřednictvím tohoto *Okénka do Apatyky*. Nejdůležitějším nosičem informací pro lékárny ale stále zůstává její systémový poradce, který lékárny navštěvuje osobně.

Role systémového poradce je nezastupitelná i při zpětné vazbě, kdy získává podněty a postřehy lékáren jak k vlastnímu informačnímu systému, tak i k poskytovanému servisu. Osobní komunikace z očí do očí se ukazuje jako nejefektivnější, protože obě strany

mohou bezprostředně reagovat na podněty a otázky partnera.

Kromě osobních návštěv systémového poradce v lékárně využíváme i další možnosti pro vzájemná setkání, ať už se jedná o odborné konference organizované třetí stranou nebo semináře, pořádané ke konkrétním tématům naší společnosti.

Nevýhodou odborných akcí je jejich specializace. Námět konverzace je dán právě probíraným tématem. Čas od času se proto snažíme uspořádat nenucená setkání s našimi partnery, kde tématem rozhovoru nemusí být vždy jen práce.

Další takové neformální setkání se uskuteční v úterý 10. června odpoledne v Praze 4 a jeho náplní je minigolf a grilování. Setkání je určeno pro lékárníky a jejich rodinné příslušníky nehledě na používaný lékárenský systém. Naším klientům chceme touto formou poděkovat za spolupráci a potencionálním zákazníkům se pochlubit tím, co umíme.

Více informací a registrační formulář [najdete zde.](#)

Tímto Vás Apatyka servis zve na odpolední
TURNAJ V MINIGOLFU S GRILOVÁNÍM
10. 6. 2014
od 15:00 do 18:00 hod.

Prosím, registrujte se do 5. 6. 2014 na stránkách www.apatykaservis.cz/event

Vzhledem k místu a délce setkání využijí akci především lékárny z Prahy a okolí. Ale Apatyka servis dodává informační systémy do lékáren napříč celou republikou. Proto připravíme na podzim další setkání na Moravě, kde jsme v poslední době získali řadu nových zákazníků. Tématem bude sportovní činnost, které se věnuje řada našich systémových poradců, kteří už byli v *Okénka do Apatyky* představeni.

BÝT ČI NEBÝT?

Tuto otázku neřeší jen Shakespearův Hamlet, ale před měsícem si ji musela položit i společnost Microsoft. Ve známém webovém prohlížeči Internet Explorer, programu umožňujícímu procházet internetovými stránkami, našli programátoři kritickou chybu.

Problémem je, že webový prohlížeč Internet Explorer od společnosti Microsoft nemá tak dominantní postavení jako její operační systém Windows. Existuje celá řada jiných programů od jiných výrobců, které umožňují procházet internetem: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Opera ... Microsoft musel reagovat rychle, aby ho konkurence nepřeválcovovala. Opravný balíček spustil v řádu několika dní. Ale v obavě před ztrátou trhu vydal záplatu pro všechny své existující operační systémy. Tedy i pro dosud existující, ale oficiálně už nepodporovaný systém Windows XP.

Nepochybně to nebyla pro Microsoft lehká volba a odpovědní manažeři se rozhodovali s těžším pocitem než králevic dánský. Vydát opravu jen pro podporované systémy a riskovat ztrátu na trhu webových prohlížečů nebo popřít sebe sama a záplatovat i Windows XP, jejichž podporu s velkým humbukem před měsícem zastavili? Rozhodli se pro druhou možnost a okamžitě se spustila vlna kritiky ze strany odborníků. A to nejen specialistů na informační technologie, ale rovněž lidí zabývajících se public relations, marketingem a reklamou. Svým širokým řešením chyby, která se vyskytla na Internet Exploreru, negoval Microsoft svá dřívější prohlášení a pro tuto chvíli se stal pro uživatele méně důvěryhodným. Nicméně tato společnost je dostatečně silná a tak tohle šokbrtnutí překoná bez dlouhodobých dopadů.

Nepochybně se i sama poučila a příště si dvakrát rozmyslí, zda vydávat opravy i pro produkty, které už oficiálně nepodporuje. Ostatně i podle výsledků ankety mezi IT odborníky vyplývá, že veřejnost je spíše přesvědčena, že další oprava pro Windows XP už nebude.

K přesvědčení, že Microsoft už nebude vydávat další opravy starého systému Windows XP, vede jednoduchá ekonomická dedukce. Čím déle bude Microsoft koketovat s myšlenkou neoficiálně i nadále podporovat Windows XP, aby neztratil zákazníka, který vytrvale odmítá přejít na modernější operační

Víte, že 1. května 1978 byl vytvořen a poslán první spam (nevyžádaná pošta)? Mnoho lidí tehdy ještě nemělo ani tušení o existenci počítačů a už jiní vymysleli, jak s jejich pomocí obtěžovat ostatní...

systém, tím větší náklady si bude vytvářet. Vývoj opravných balíčků stojí nemalé peníze, a ty se ovšem společnosti Microsoft už nevrátí.

Z hlediska programátorské firmy je neoptimálnější, když všichni uživatelé používají jen jednu verzi jejího programu. Každá změna, ať už je vyvolána chybou, legislativními úpravami nebo vývojem techniky, musí být zapracována do všech používaných verzí. Čím víc verzí, tím víc práce a logicky i nákladů. To platí jak pro světového giganta Microsoft, tak pro tvůrce lékařského softwaru v České republice. Společnost Apatyka servis už před více než deseti lety opustila svůj systém Mediox ve verzi pro neperspektivní prostředí DOS a plně se věnovala vývoji v grafickém prostředí Windows. Konkurence, která začala s vývojem v prostředí Windows mnohem později, dnes řeší stejnou otázku jako Hamlet či Microsoft. Podporovat staré systémy nebo donutit uživatele k přechodu na modernější platformu? Pokud se snaží vyvíjet systém v různých prostředích, má to negativní vliv na jejich hospodaření. Koneckonců to vyplývá i z jejich účetních výkazů, které jsou zveřejňovány v obchodním rejstříku.

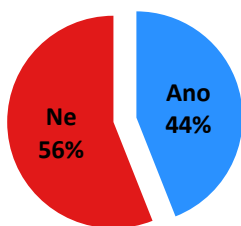


Společnost Microsoft vydává pravidelně každé druhé úterý v měsíci balíček oprav pro podporované produkty. 13. května 2014 to bylo poprvé, kdy mezi zveřejněnými záplatami nebyly opravy určené pro Windows XP. Přitom v květnovém balíčku zveřejnil Microsoft celkem patnáct oprav a mezi nimi i pět zranitelností, které jsou označovány jako kritické, které mohou hackerům dovolit průnik do počítače a za určitých podmínek i jeho ovládnutí.

Pravidelné úterní opravné balíčky od Microsoftu obsahují vedle oprav i popis chyby, kterou opravují. V následujících měsících budou záplatami řešena problémová místa v novějších moderních operačních systémech, jako jsou Windows 7 a Windows 8. Je to výzva a velké pokušení pro každého hackera zjistit, zda stejný problém nemá i ještě mnohde používaný, ale už nepodporovaný systém Windows XP. Uživatelé, kteří se nebudou chtít za žádnou cenu Windows XP vzdát, budou muset být značně obezřetní při využívání internetových služeb a při jakékoliv komunikaci svého počítače s okolím. Ani to však nemusí stačit.



Vydá Microsoft další opravu pro Windows XP?



NEJLEPŠÍ PRACOVNÍCI MĚSÍCE

Nejlepším systémovým poradcem měsíce dubna 2014 se stal

Vít Madron.

Gratulujeme!

ÚSPĚCH vs. ŠTĚSTÍ



Co je to úspěch? Nejvýstižnější odpověď by asi byla parafráze nesmrtelného výroku profesora češtiny Kolíska v podání Jaroslava Marvana, když ve filmu pro pamětníky Škola, základ života citoval verše: "Muška jenom zlatá... Muška jenom zlatá!" Báseň Adolfa Hejduka sice pojednávala o štěstí, ale štěstí a úspěch jsou spojitě nádoby. Štěstí přeje připraveným. A stejně tak i úspěch získají jen ti, kteří pro jeho dosažení něco udělají. Těžko se někdo stane úspěšným lékařem, když nevystuduje medicínu. Těžko se někdo stane úspěšným podnikatelem, když v životě o ničem nerozhodne.

Dosáhnout úspěchu znamená zvládnout a být připraven v mnoha oborech. Vynálezce lodního šroubu Josef Ressel přispěl nebyvalou měrou k technickému pokroku. Přesto jeho činnost nelze označit jako úspěšnou. Josef Ressel byl přede-

vším vynikající technický odborník, ale hrubě podcenil obchodní stránku celé věci včetně ekonomiky a vztahy s veřejností. Zemřel chudý a zahořklý ve slovinské Lublani, kde mu dodatečně postavili pomník, stejně jako ve Vídni a rodné Chrudimi. Je toto úspěch?

V dnešní době pro jakoukoliv činnost nestačí jen odborné znalosti. Každý, kdo aktivně pracuje, musí mít alespoň prvotní znalosti legislativy, ekonomiky a v posledních dvaceti letech musí zvládnout i počítačovou gramotnost. K dosažení úspěchu stačí zajistit si spolehlivé partnery.

Každý bere jako samozřejmost, když úspěšného podnikatele přivede na mizinu neschopný účetní. Málokdo si ale uvědomí, že například používání nekvalitních právnických služeb a špatných smluv může způsobit stejnou katastrofu. A se službami v oblasti informačních technologií je to obdobné.

POMŮCKY: APA, HD, REUTER, O-O	ZVUK HOUKAČKY	BÝVALÁ ZKRATKA RUMUNSKA	SLOVENSKY „TÁTA“ (HOVOR.)	DOMÁCKY ALŽBĚTA	OBYVATEL ZÁPADO- ČESKÉHO MĚSTA	PODPIS ANONYMA	ASFALT		BUŠENÍ	ŘEČNÍK	ŽLUTO- HNĚDÉ BARVIVO (SLOVEN.)	KUS HADRU	STARŠÍ SPZ NITRY	NA ONOM MÍSTĚ	RYBA PŘÍBUZNÁ JESETERU
BÝVALÉ VÝCHODO- NĚMECKÉ AUTO								RODIŠTĚ ŽÍŽKY							
4. DÍL TAJENKY								5. DÍL TAJENKY ŽIDOV. ŽEN. JMÉNO							
CIZÍ SMĚNKA						BRIT. TISK. AGENTURA ZTR. KOVŮ PŘI TAVENÍ							INICIÁLY ATLETKY ZÁTOPKOVÉ TRENÉŘI		
	SHAKE- SPEARŮV ŽÁRLIVEC	1. DÍL TAJENKY	KOM. NÁR. POJIŠTĚNÍ INIC. PĚVCE MARGITY				DŘÍV (NÁŘEČ.) SKOŘÁPKO- VÉ OVOCE				NOVOZĚL. PAPOUŠEK BIBLICKÁ POSTAVA				
SLOVENSKY „MŠE“					ČÁST EL. MOTORU OBYVATELÉ MORAVY						ZNAČKA NOBELIA BUBLÁNÍ			2. DÍL TAJENKY	PRŮ- HLEDNÁ TKANINA
PLUK (ZASTAR.)				PLANOUT VÍŘIVÝ TANEC						DÝMY TORZE					
ANGLICKÁ ZKRATKA PEVNÉHO DISKU			DRUH VOKALISTY DEZINFEK. PŘÍPRAVEK						SPOČÍVAT NA KOLENOU MALÝ KUŇ						
BACHOVO RODIŠTĚ								3. DÍL TAJENKY CESTA LETADLEM				DOMÁCKY FRANTIŠEK VÝTVARNÁ VYS. ŠKOLA			
ODDANÝ ČLOVĚK (HOVOR.)						TRAVNATÝ POZEMEK ZN. MILI- AMPÉRU							INIC. HER. MURPHYHO POLNÍ MÍRA (SLOVEN.)		
65 (ŘÍMSKY)				SYCENÍ OCELI UHLÍKEM											
ZÁPIS MALÉ ROŠÁDY				LÁTKY Z PŘEDEM OBARV. VLÁKEN						ITALSKÉ MĚSTO					

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 čísla *Okenka do Apatyky*: „DUBEN MĚSÍC BEZPEČNOSTI“

Všem úspěšným řešitelům gratulujeme!

EVENT

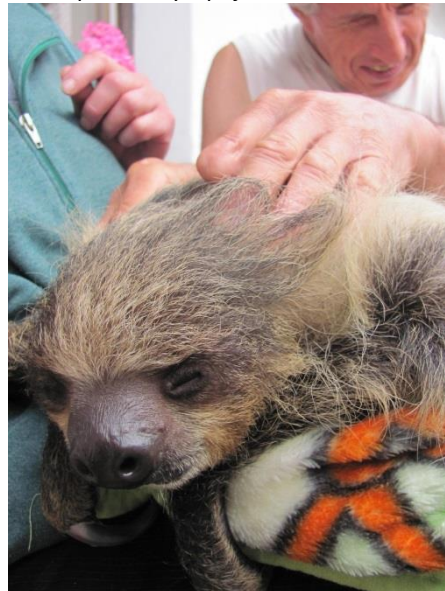
Slovo „event“ má v angličtině hned několik významů. Může znamenat událost, soutěž, jev nebo bod programu. Snad právě pro mnohoznačnost a bohatost českého jazyka používáme i v české marketingové terminologii tento anglický pojem. Neexistuje jediná definice pojmu „event“, ale patrně nejvýstižněji jej lze chápat jako „*zvláštní představení (událost) či výjimečný zážitek, který je prožíván všemi smyslovými orgány vybraných recipientů na určitém místě a slouží jako platforma pro firemní komunikaci*“.

Pro marketingové neprofesionály je trochu krkolomné vymezení jen potvrzením známého hesla Komenského: „Proto budiž zlatým pravidlem, aby všechno bylo předváděno všem smyslům, kolika možno, totiž věci viditelné zraku, slyšitelné sluchu ... a může-li být něco vnímáno více smysly, budiž předváděno více smyslům“.

Učitel národů dobře věděl, že čím více smyslů je zapojeno do poznávání, tím delší dobu si člověk danou věc pamatuje a především si ji lépe vybaví. Jednoduchá myšlenka Komenského je dnes obecně přijímána a vědomě či nevědomě široce aplikována. Co jiného jsou například ilustrace knížek než snaha

autorů či nakladatelů o to, aby si čtenář lépe zapamatoval obsah díla? Proč propracované inzertní kampaně probíhají současně v tisku, rozhlasu i televizi? Proč i letáky distribuované v lékárnách kromě odborných informací hýří i barvou a poutavými obrázky? Snažíme se zaujmout, a zaujmout není nic jiného než snaha, aby si nás čtenář, posluchač či divák zapamatoval.

Jako průvodce nevidomých v Olomouci jsem měl možnost při návštěvě tamější ZOO si některá zvířata „osahat“. Zážitek, na který vidoucí i nevidoucí účastníci hned tak nezapomenou. A i když se to stalo před lety, pojem ZOO Olomouc



získal pro všechny návštěvníky zcela jiný význam a přitom stačí málo. Trocha dobré vůle vedení ZOO, marketingového oddělení a nezapomenutelná událost neboli event je na světě. A současně nebyla finančně nijak nákladná.

V podnikání se event marketing většinou překládá jako „pořádání akcí“. Využívá emoce v marketingové komunikaci a vychází z faktu, že si lidé nejlépe zapamatují to, co reálně prožijí. Jedná se o jeden z důležitých nástrojů marketingu, kterým se snažíme prohloubit vztahy se svými zákazníky nebo upoutat nové potenciální klienty pomocí nevšedních zážitků. Emocionální podněty, které event vyvolává, rovněž velmi dobře působí na image společnosti i na služby či produkty, jež nabízí.

Firemní akce mohou mít různou formu. Kromě obchodních partnerů je můžeme pořádat i pro své zaměstnance. Jejich cílem je vždy motivovat, upevňovat loajalitu, prezentovat naše výrobky.

Event marketing často využíváme, aniž si to uvědomujeme. Například odborná přednáška pro veřejnost, kterou zorganizujeme v lékárně, je vlastně takový event, kde prezentujeme svoji provozovnu. A nemusí vždy jít jen o odbornou aktivitu, můžeme rovněž pořádat dětský den s malým dárkem pro každého malého návštěvníka či zajímavou ukázkou ze své činnosti.

APATYKA
SERVIS
Pharmacy Software
A company of ADD GROUP

Víme, co bude!



1. 6. 2014
MEZINÁRODNÍ DENI DĚTI

Apatyka servis
podporuje

osvětový výchovný projekt
„Školáci nejen na prázdninách“

Projekt reaguje na problém úrazovosti dětí při jejich pobytu v přírodě a děti se formou zábavných omalovánek seznamují s tím, jaká různá úskalí a nebezpečí je mohou potkat.

Zájemci o omalovánky napište prosím e-mail na adresu omalovanky@apatykaservis.cz



Společnost Apatyka servis i v roce 2014 podporuje výchovný projekt „Školáci nejen na prázdninách“ zaštitěný European Police Association.

Jako sponzoři projektu máme k dispozici 300 kusů omalovánek, které zdarma rozesíláme dětem pracovníků v lékárnách k Mezinárodnímu dni dětí.

Zájemci o omalovánky napište prosím e-mail na adresu omalovanky@apatykaservis.cz a uveďte adresu lékárny nebo identifikační číslo u Phoenixu LV.