



Czy w związku ze zmianą czasu z zimowego na letni pamiętacie o zmianie czasu na drukarkach fiskalnych?



W jaki sposób zabezpieczyć dane pacjentów i wzmocnić ochronę przed cyberatakami w służbie zdrowia oraz w aptekach?



Jak łatwo zarządzać asortymentem w aptekach dzięki systemowi KS-OmniPharm?



Jakie zmiany w programie KS-Apteka pojawiły się w ostatnich dniach?



Czy widzieliście nowy film firmy Kamsoft podsumowujący zmiany wprowadzone w systemie KS-SOMED od początku 2022 roku?

Czytajcie poniżej....



W najbliższy weekend zmienimy czas z zimowego na letni. Zegarki przestawimy w nocy z 26 na 27 marca z godziny 2.00 na 3.00. Pamiętajmy, aby przestawić czas na drukarkach fiskalnych. Instrukcję do samodzielnego wykonania zmian w aptece można pobrać z naszej strony: http://apteki.merido.pl/zmiana_czasu_03_2022.pdf

Modyfikację czasu należy wykonać po zakończeniu sprzedaży wieczorem (po wykonaniu raportu fiskalnego dobowego) lub przed rozpoczęciem sprzedaży kolejnego dnia rano na każdym stanowisku współpracującym z drukarką fiskalną.



Firma Kamsoft udostępniła raport i film w związku z gwałtownie rosnącą liczbą ataków cybernetycznych na placówki ochrony zdrowia. W 2020 roku ofiarą ataków hakerów padło ok. 18 mln kartotek pacjentów, o 470% więcej niż w 2019 roku. W tym czasie liczba ataków ransomware wrosła o 435%. Materiały kierowane są do wszystkich pracowników placówek ochrony zdrowia. Każdy pracownik szpitala, przychodni, gabinetu lekarskiego, laboratorium, apteki – niezależnie od roli – odpowiada za bezpieczeństwo informacyjne. Znajomość aktualnych zaleceń i zagrożeń pomoże zwiększyć poziom ochrony informacyjnej.

Link do filmu: <https://www.youtube.com/watch?v=C0jtY32PbJk>

Link do raportu: <https://bit.ly/36qp9Qv>

Jeśli chcecie podnieść bezpieczeństwo danych w swoich placówkach zapraszamy do kontaktu z naszą firmą. Zrobimy u Was audyt bezpieczeństwa, wykonamy wdrożenie zabezpieczeń i przygotujemy dokumentację RODO.



KS-OmniPharm to kompleksowe rozwiązanie wspomagające przede wszystkim osoby zarządzające aptekami w realizowaniu większości procesów biznesowych. Pozwala na skuteczne kreowanie polityki cenowej poprzez dostarczenie mechanizmów centralnego zarządzania ceną sprzedaży produktów. Możliwość organizowania promocji, czy też sprzedaży wiązanej to tylko nieliczne ze sposobów prowadzących do osiągnięcia tego celu. Osoby zarządzające często chciałyby mieć wpływ na to, jakie produkty i w jaki sposób są sprzedawane w aptekach, dlatego bardzo ważnym aspektem jest skuteczne zarządzanie personelem. Rozwiązanie pozwala kreować zachowania sprzedażowe poprzez chociażby centralne zarządzanie sugestiami sprzedażowymi.

- **Sugestie sprzedaży** - umożliwiają budowanie listy towarów, które powinny być promowane i sprzedawane w pierwszej kolejności w aptekach.

Przykład: Sprzedaż towaru z grupy Gripex zamiast innych leków z tej kategorii.

Sugestie sprzedaży dla Fervex

Jeśli nie spowoduje to różnic terapeutycznych to zaproponuj pacjentowi odpowiednik leku

Numer	Nazwa leku	Ilość	Cena	Zapłata	Korz.pac.
83	Gripex Hot Max	81	17.55	17.55	1.35
81	Gripex Hot 12 sasz.	99	16.20	16.20	2.70
82	Gripex Hot 8 sasz	100	12.15	12.15	6.75

Nr 77 Atorvast
85 Cepan kr
84 Fervex
81 Gripex Hot 12 sasz.
82 Gripex Hot 8 sasz

G. 4 Cena 18.90 zł Ilość 100.000 op

N Fer

Producent oprogramowania nie ponosi odpowiedzialności za

[P5] Zamiana [P5C] Anuluj

sugeruj zgodnie z określoną kolejnością
sugeruj towar z najkrótszą datą ważności
sugeruj towar z największym stanem
sugeruj towar z najwyższą marżą (od ceny detalicznej)
sugeruj towar z najwyższą marżą (od ceny końcowej)
sugeruj towar z najniższą ceną detaliczną
sugeruj towar z najniższą ceną końcową

- **Sprzedaż komplementarna** - umożliwia określanie produktów, które mają stanowić uzupełnienie sprzedaży innych towarów.
Przykład: Sprzedaż leku z grupy towarów na przeziębienie i propozycja dosprzedaży Witaminy C.

Zaproponuj pacjentowi dodatkowy produkt

Nazwa: Gripex + Witamina C

Numer	Nazwa leku	Mozna wydać	Ilość	Cena
59	Witamina C kapsułki	1	96	17.55
60	Witamina C krople	1	95	24.30
76	Witamina C	1	87	5.40

sugeruj zgodnie z określoną kolejnością
sugeruj towar z najkrótszą datą ważności
sugeruj towar z największym stanem
sugeruj towar z najwyższą marżą (od ceny detalicznej)
sugeruj towar z najwyższą marżą (od ceny końcowej)
sugeruj towar z najniższą ceną detaliczną
sugeruj towar z najniższą ceną końcową

[F12] Sprzedaj [F11] Odrzucić

0083 Gripex Hot Max 1.000op *

- **Sprzedaż wiązana** - sprzedaż z dowiązaniem produktu w promocyjnej cenie w zależności od tego, jaki koszyk produktów zakupi pacjent.
Przykład: Jeśli pacjent zakupi przynajmniej 3 towary z listy poniżej, to otrzyma rabat 30%.

Zaproponuj pacjentowi dodatkowy produkt

Nazwa: 3x kosmetyk do twarzy - rabat 30%

Jeżeli sprzedasz jeszcze dodatkowo 2 produkty z listy poniżej, To klient będzie mógł zakupić wszystkie zakupione produkty z listy poniżej w promocyjnej cenie

Numer	Nazwa leku	Trzeba sprz.	Ilość	Cena
35	Krem do twarzy	-	994	21.60
34	Mieczko do demakijażu	1	994	19.44
36	Tonic do twarzy	1	990	11.88
37	Serum przeciwzmarszczkowe	1	998	30.24

Przykłady sprzedaży wiązanych:

- Zakup 3 produktów z grupy „kosmetyki do twarzy” daje możliwość zakupu najtańszego z nich z rabatem 70%,
- Zakup 2 past do zębów daje możliwość zakupu Szczoteczki do zębów za 1 zł,
- Zakup produktów z grupy „kosmetyki do twarzy” na kwotę 50 zł daje możliwość zakupu Żelu pod prysznic za 1 zł,
- Określona kwota zapłaty za dowolne towary daje możliwość zakupu Witamin dla kobiet z rabatem 50%.

W KS-OmniPharm istnieje możliwość śledzenia wykorzystania procesów przesłanych do aptek. Dzięki informacjom o zastosowaniu sprzedaży, możliwa jest ocena skuteczności opublikowanych procesów. Można porównywać wykorzystanie sprzedaży w różnych aptekach i dla różnych farmaceutów.

>	Antybiotyk + lek osłonowy	---	2019-02-28	2019-04-30	A	1 / (0) 1100 %
>	Kup 3 kremy, a jeden z nich dostaniesz za złotówkę	---	2019-02-28	2019-04-30	A	3 / (1) 4 75 %

Warunki sprzedaży

Towary sugerowane

Punkty sprzedaży

Kamsoft ID	Nazwa		Adres	Data od	Data do	Status	Zastosowanie
> 899628	TESTOWA 5110	---	40-235 KATOWICE, 40-235 KATOWICE	2019-02-28	2019-04-30	A	3 / (1) 4 75 %
> 899629	Apteka	---	40-235 WICEWO, 40-235 WICEWO	2018-11-28	2018-12-01	Z	0 / (0) 3 0 %

Jeśli chcecie wykorzystywać powyższe rozwiązania w swoich aptekach zapraszamy do kontaktu z naszym serwisem.

Zmiany w module APW11 - 2022.03.24 [2022.2.0.2]

- Dodanie blokady możliwości wystawienia FV sprzedaży na podstawie rezerwacji, w przypadku, kiedy Nabywca ma ten sam NIP co Apteka.
- Dodanie blokady możliwości zmiany formy płatności dla faktur z dni poprzednich oraz z dnia bieżącego w zależności od włączonego uprawnienia 11_0022 i 11_0022-1.
- Dodanie funkcjonalności ograniczającej możliwość wskazywania terminów płatności przy wystawianiu faktury VAT. W zależności od ustawionej opcji użytkownik będzie miał możliwość wyboru terminów z listy rozwijanej, uzupełnianie na podstawie parametru globalnego lub uzupełnianie jak do tej pory - "ręcznie".
- Terminale płatnicze: Polskie ePłatności - optymalizacja procesu transakcji.
- Wycofano przeliczanie na DRR wydanej ilości opakowań z uwzględnieniem mnożnika lekospisowego. W przypadku gdy jedno opakowanie (jeden EAN) będzie sprzedawane w innych jednostkach, należy użyć mnożnika aptecznego.



Zmiany w module APW21 - 2022.03.24 [2022.2.0.2]

- Aktualizacja generowania raportu JPK_FA do wersji JPK_FA(4), która będzie obowiązywać od 1.04.2022.

Zmiany w module APW23 - 2022.03.24 [2022.2.0.2]

- Wycofano przeliczanie na DRR wydanej ilości opakowań z uwzględnieniem mnożnika lekospisowego.

Zmiany w module APW41 - 2022.03.24 [2022.2.0.2]

- Na karcie definicji dokumentu finansowego w zakładce Inne dodano listę rozwijaną z wyborem domyślnego sposobu ustalania terminu płatności. Do wyboru następujące opcje: karta odbiorcy (domyślny, jak do tej pory), ze słownika i konfiguracja globalna. Obok listy rozwijanej dodano przycisk dla definicji terminów płatności. Wejście do słownika będzie na dodatkowe uprawnienie dla pracownika 11-0042.

Firma Kamssoft, udostępniła pierwsze z cyklicznych podsumowań zmian wprowadzonych w systemie KS-SOMED. Zapraszamy do zapoznania się z nowościami i wykorzystania ich do poprawy komfortu i efektywności Waszej pracy. W tym odcinku pokazane są następujące zagadnienia:



- e-Skierowania na zabiegi rehabilitacyjne,
- nowe zasady rozliczania rehabilitacji,
- łańcuchy e-Skierowań,
- zmiany w rozliczeniach z NFZ,
- nowości w obsłudze programu Profilaktyka 40+

Poniżej link do filmu:

<https://www.youtube.com/watch?v=OJ7ftwWdpBY>
