



### **Prowadzenie kliniki**

weterynaryjnej to wyzwanie logistyczne, które w niczym nie ustępuje tym, z którymi zmagają się firmy z innych branż. Jednak podczas gdy różnoracy specjaliści mogli od dawna cieszyć się dostępem do zaawansowanych i prostych w obsłudze aplikacji do zarządzania, oferta oprogramowania dla lekarzy weterynarii nie spełniała stawianych przez codzienną praktykę wymagań. Proponowane programy okazywały się niewygodne, nieintuicyjne i nazbyt czasochłonne. Jednak już dziś lekarze weterynarii będą mogli się przekonać o nowej jakości, jaką stanowią aplikacje internetowe w modelu SaaS.

To niezwykle, jak bardzo niedocenieni wśród twórców dedykowanych rozwiązań komputerowych są lekarze weterynarii i kliniki weterynaryjne. Inaczej niż w przypadku szpitali dla ludzi, ich klienci i pacjenci (a więc odpowiednio ludzie i zwierzęta), to dwie osobne grupy, z których każda wymaga innego rodzaju opieki i informacji. Co więcej, kliniki weterynaryjne zajmują się leczeniem wielu różnorodnych organizmów, dbając jednocześnie o to, by ich opieka w niczym nie odbiegała jakością od tej, na którą w szpitalach może liczyć każdy z nas, ludzi.

### **Informacje, wszędzie informacje - jak nad nimi zapanować?**

Klienci, pacjenci, lekarze, obsługa, badania, współpraca z laboratorium, faktury – to tylko niektóre z wyzwań i źródeł informacji, z którymi na co dzień muszą zmagać się kliniki weterynaryjne. Zarządzanie dużym zespołem ludzi i przyjmowanie znacznej ilości pacjentów wymaga synchronizacji i doskonałej komunikacji między poszczególnymi członkami zespołu. Specyfika zawodu sprawia, że każdy błąd może mieć przykre konsekwencje. Firmy o różnorodnym profilu działalności, sklepy, banki, czy ubezpieczyciele, od lat używają systemów typu CRM do zarządzania relacjami z klientami i efektywniejszego organizowania swojej

codziennej działalności.

## **Złe dobrego początku**

Choć z jednej strony wykorzystywanie aplikacji do zarządzania kliniką weterynaryjną wydaje się logicznym posunięciem, z drugiej trudno dziwić się, że jak dotąd niewiele klinik zdecydowało się na taki ruch. Dlaczego?

Przez długi czas po prostu brakowało dedykowanego oprogramowania dla lekarzy weterynarii. Gdy już się pojawiło, nie trafiało w potrzeby lekarzy i personelu bądź wymagało więcej nakładów czasowych i finansowych niż było to warte. Proces zakupu, uruchamiania i aktualizacji takiego oprogramowania zwykle rozpoczynał się od konieczności wykupienia drogiej licencji dla każdego użytkownika osobno. Następnie oprogramowanie trzeba było zainstalować na każdym komputerze. Użytkownik spędzał wiele godzin, by przyzwycząć się do nieintuicyjnego interfejsu aplikacji. A jakby tego było mało, co jakiś czas przychodził czas na „aktualizację”. Owa „aktualizacja” polegała na wizycie odpowiednich fachowców, konieczności przerwania pracy i zapłaty. Z uwagi na to, że wiele z tych aktualizacji nie wносиło niczego nowego do działania aplikacji, kliniki często nie decydowały się na jej wykonanie. Tylko po to, by przekonać się, że przestarzałego oprogramowania nie da się uruchomić na nowej wersji systemu operacyjnego. Jakie oprogramowanie warte jest aż takiego zachodu? Nie wspominając już o tym, że większość propozycji wcale nie poprawiała efektywności pracy kliniki, a często były po prostu realizacją czyjegoś „widzimisię”. Może właśnie dlatego wiele klinik weterynaryjnych obawiało się wydawania znacznych środków pieniężnych „w ciemno” na program, który mógł okazać się zupełnie niepotrzebny.

## **Dlaczego aplikacja internetowa?**

Z problemami wskazanymi powyżej zmagaly się nie tylko kliniki weterynaryjne, ale także każda mała i średnia firma, dla której inwestycja w oprogramowanie była zbyt dużym ryzykiem. Jednak kilka lat temu wiele się pod tym względem zmieniło. Twórcy oprogramowania zaczęli wykorzystywać Internet do dystrybuowania aplikacji. Taki model określa się mianem „SaaS” (Software as service – ang. oprogramowanie jako usługa). Według badania przeprowadzonego przez ICD, rynek oprogramowania SaaS przekroczy wartość 100 miliardów dolarów i będzie odpowiedzialny za jednego dolara z każdych pięciu przeznaczonych na oprogramowanie.

Trudno się dziwić. SaaS jest wprost stworzony dla niewielkich firm. Takich aplikacji nie trzeba instalować. Każdy użytkownik loguje się wykorzystując przeglądarkę internetową. Dzięki temu ma do niej dostęp na każdym urządzeniu, w tym także na smartfonie –

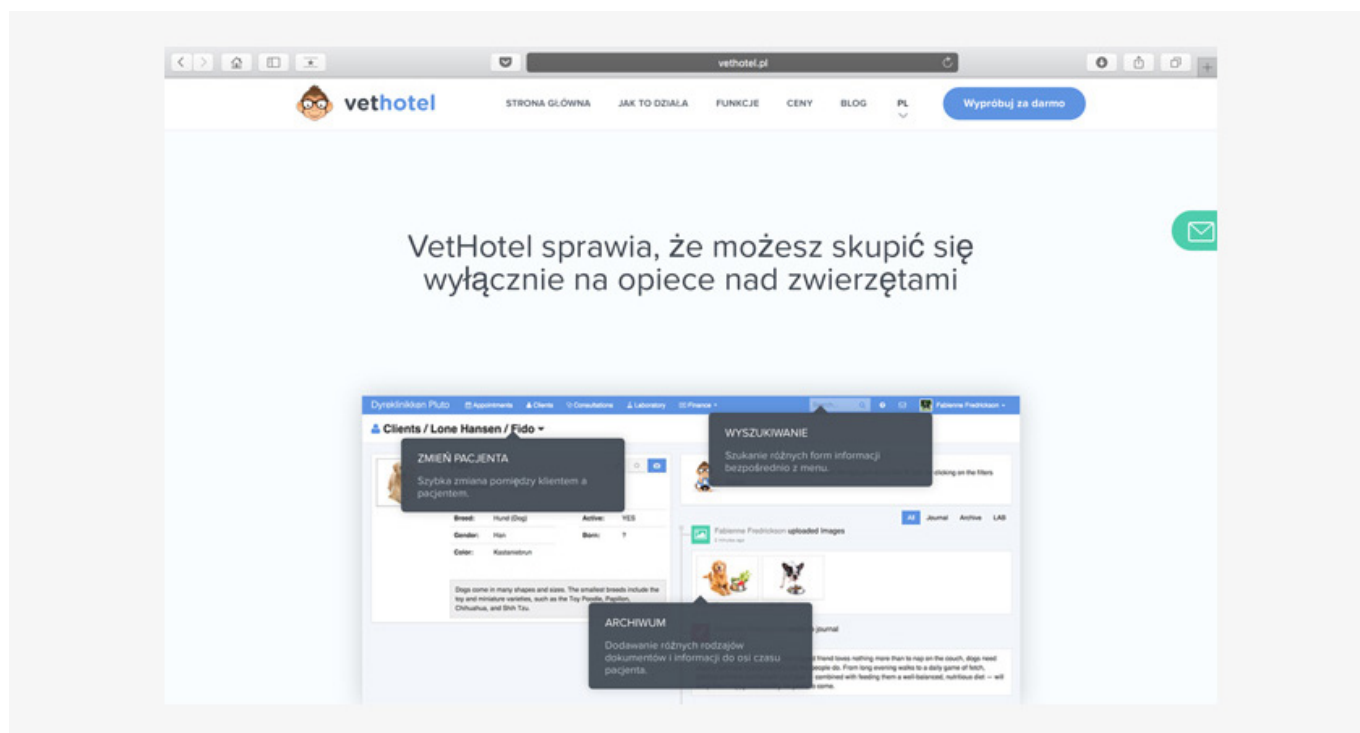
wystarczy dostęp do Internetu. Takie rozwiązanie znacznie redukuje czas, jaki upływa od podjęcia decyzji o skorzystaniu z aplikacji do zebrania „pierwszych plonów” tej decyzji – efektywnego użytkowania programu z korzyścią dla kliniki.

Większość aplikacji SaaS oferuje miesięczny model rozliczeniowy, co eliminuje konieczność płacenia znacznej kwoty już na starcie. Do tego niemal zawsze można liczyć na bezpłatny okres próbny, podczas którego przekonasz się, czy jest to właściwe rozwiązanie dla twojej organizacji. Jakby tego było mało, dzięki aplikacjom typu SaaS na hasło „aktualizacje” użytkownika nie oblewa już zimny pot. Nie tylko są one darmowe, ale odbywają się automatycznie. Nie kosztuje Cię to żadnego wysiłku, a różnicę zauważysz od razu po zalogowaniu się do aplikacji.

Kolejną zaletą aplikacji typu SaaS jest łatwość, z jaką można je dostosować do zmieniających się potrzeb klienta. Większość dostawców oferuje ten sam produkt w różnych planach, które różnią się nie tylko sposobem płatności, ale także funkcjonalnościami, maksymalną liczbą użytkowników itp. Dzięki temu, gdy twoje potrzeby są niewielkie, możesz wybrać podstawowy, tani plan. Gdy twoje wymagania wzrosną, za pomocą kilku kliknięć z łatwością zwiększysz możliwości swojej aplikacji, wybierając inny plan.

Gdy do wspomnianych powyżej zalet dodać jeszcze, iż aplikacje w modelu SaaS często udostępniają wiele integracji, tzn. możliwości połączenia jej z innymi aplikacjami w celu wymiany danych i zwiększenia twojej efektywności, oraz liczne możliwości uzyskania pomocy – zwłaszcza poprzez wbudowany na stronie i w aplikacji system pomocy na żywo (tzw. live chat) – łatwo zrozumieć, czemu zawdzięczają taką popularność wśród małych i średnich firm.

## Aplikacja internetowa do zarządzania klientami – teraz także dla kliniki weterynaryjnej | 4



### VetHotel z myślą o lekarzach weterynarii

Twórcy aplikacji internetowej VetHotel postanowili wykorzystać wszystkie zalety modelu SaaS i połączyć go z popartą badaniami wiedzą na temat rzeczywistych potrzeb klinik weterynaryjnych. Efektem jest intuicyjna aplikacja, z której skorzystasz na każdym urządzeniu i którą wypróbujesz bez żadnego ryzyka.

VetHotel powstał, by ułatwić życie zmagającym się z ogromnym chaosem informacyjnym klinikom. Posiada inteligentny kalendarz, do którego dostęp mają wszyscy zainteresowani. Dzięki temu każdy członek zespołu zna obowiązki swoje i pozostałych pracowników, co pozwala na doskonałą organizację pracy. Każdy klient i pacjent posiada swój profil, który wypełnić można informacjami takimi jak: data urodzin, rasa, zdjęcia, opisy kontroli, diagnoz i przebiegu leczenia. Zintegrowane fakturowanie pozwala na błyskawiczne wysyłanie i drukowanie wszelkich dokumentów. Możliwość zaproszenia do aplikacji pracowników laboratorium pozwala na przesyłanie wyników badań bezpośrednio do systemu, oszczędzając mnóstwo czasu. Moduł analityczny pozwala na dostrzeganie trendów w leczeniu, a to tylko niektóre z funkcjonalności aplikacji. VetHotel to aplikacja typu SaaS zaprojektowana specjalnie z myślą o potrzebach nowoczesnej kliniki weterynaryjnej.

Aplikacje internetowe pod każdym względem wpisują się w potrzebny małych i średnich

firm. Teraz z ich możliwości mogą skorzystać także kliniki weterynaryjne.

Adrian Senecki

## Promowane



- [Gabinet weterynaryjny na Facebooku - zasady i wskazówki cz.1](#)



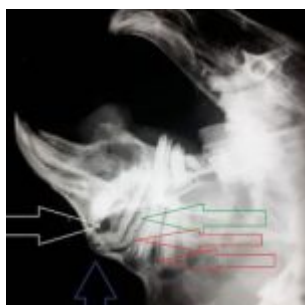
- [Lekarz weterynarii w służbie wymiaru sprawiedliwości - prawa i obowiązki biegłego sądowego](#)



- [Utylizacja odpadów zwierzęcych na miejscu](#)



- [Zasady właściwej gospodarki magazynem leków w lecznicy](#)



- [Techniki operacyjne na zuchwie królika w leczeniu schorzeń stomatologicznych - Cz. I](#)