



T · · Mobile ·
prostě **blíž**

Váš partner T-Mobile

Internet rychleji a levněji

Co je sociální marketing?

Professional

čtvrtletník pro firemní zákazníky společnosti T-Mobile

číslo 3
říjen 2007

Obsah

Služby/T-Mobile

- 4 Partnerská řešení T-Mobile
- 8 Skutečně mobilní řešení – notebook s mobilním internetem od 3999 Kč
- 8 Datový balíček s Express kartou za 6999 Kč
- 9 Internet rychlejší a levnější
- 9 Najděte se na mapě
- 16 T-Mobile MDA Vario III
- 16 Pozvánka na Invex za mobilními technologiemi i golfem

Profil

- 6 René Sion, představitel společnosti Dallmayr Automaten-Service: Posuzujeme, co má budoucnost

Recenze

- 10 Nokia E90 Communicator: kancelář do kapsy

Z praxe

- 12 Investice do výzkumu a vývoje přináší ovoce
- 13 Já, ty, my... ONI
- 17 Henkel: od papírů k elektronice
- 18 FENIX pro vaše bezpečí

Trendy

- 14 Sociální marketing: Není charita, ale přesto pomáhá

Čtení na podzim

- 20 Člověk a kariéra – Obtíže a iluze psychologického testování
- 22 Fitness – Golf: Kdo začne, propadne
- 24 Na výletě – Pro kondici i relax do Tuniska
- 26 Kulturní novinky – koncerty, design, divadlo

Vážení a milí čtenáři,

v novém čísle našeho magazínu jsme se velkou měrou soustředili na partnerská řešení, která mohou optimalizovat chod firem a v leckterých případech i usnadnit život jednotlivcům či domácnostem.

Obecnému pojednání o těchto řešeních věnujeme hned první stránky časopisu, a pokud budete listovat dál, najdete v něm, jako již tradičně, příklady konkrétních a úspěšně využívaných aplikací.

Přeji příjemné čtení a nenechte se převálcovat podzimní trudnomyslností.

Martina Školníková



Být neustále o krok napřed a přitom udržet tolik hodnotnou tradici a kvalitu – to je filozofie firmy Alois Dallmayr. Její kávové automaty můžete najít v kavárnách, supermarketech i ve firmách. Dohled nad nimi obstarává mobilní síť.
Str. 6–7



Skutečně výhodné mobilní řešení představují hned dvě nové nabídky balíčků. Jeden obsahuje notebook s datovou kartou 4G a připojením k internetu, druhý balíček obnáší více než 40% slevu na připojení spolu s Express kartou.
Str. 8



Kolik procent z nákladů vaší společnosti tvoří investice do výzkumu a vývoje? Tato otázka zaznívá při jednáních v oblasti hi-tech ve vyspělém světě čím dál častěji. Společnost PRINCIP, tvůrce vozidlových jednotek LUPUS, o tom ví své.
Str. 12

Marketingový nástroj označovaný zkratkou CRM si v České republice teprve hledá svoje místo. V čem spočívá jeho princip? Jedná se o efektivní a hlavně fungující propojení veřejně prospěšného projektu a standardního marketingu.
Str. 14–15



Partnerská řešení

Díky spolupráci s partnery vám můžeme nabídnout nástroje pro efektivnější obsluhu nejrůznějších činností ve vaší firmě. Vybrané partnerské řešení vám pomůže zjednodušit podnikání a přispěje k optimalizaci nákladů.

V současnosti nabízíme zákazníkům řešení v níže uvedených oblastech.

Mobilní sběr dat

Většina řešení v této oblasti je využívána pro sběr informací v terénu – ať už pro marketingové účely či pro skladové hospodářství. Jejich výhodou je především mobilita, okamžité odesílání informací do centrální databáze, plánování schůzek obchodních zástupců, okamžitý přístup k informacím o skladových zásobách apod. Tato řešení využijete například pro příjem objednávek od zákazníků, při provádění marketingových výzkumů aj.

Vzdálený přístup do kanceláře

S pomocí těchto zařízení získáte neomezený přístup k e-mailům, kontaktům, úkolům, a to i v případě, kdy jste zrovna na cestách. Jsou navrhována tak, aby je na českém trhu mohly využívat malé či střední firmy. S přístupem si poradí většina platforem.

Logistika vozového parku

Firmám jakékoli velikosti nabízíme partnerská řešení pro dohled a správu vozového parku. Umožňují sledovat pohyb vozidel po celé republice, případně i v zahraničí. Některá řešení jsou napojena i na další čidla ve vozidlech, takže prostřednictvím jednotky v autě dostáváte informace nejen o pozici vozidla, ale např. také o jeho váze, spotřebě, obsahu pohonných hmot v nádrži apod.

Zabezpečení vozidel

Stejně jako zabezpečení objektů i tato řešení lze volit pro domácnosti. Jednotka je schopna odeslat zákazníkovi nejrůznější informace o stavu jeho vozidla (například formou SMS) a upozornit jej na vniknutí do vozu, nevhodnou manipulaci apod.

SMS aplikace

Řešení na bázi SMS aplikací využívají službu krátkých textových zpráv pro snadnější komunikaci a speciální marketingové aktivity.

Telemetrie – vzdálený sběr dat

Typický příklad představují různé prodejní automaty. V nich jsou umístěny jednotky, které jsou napojené na čidla a odesílají data např. o stavu zboží pro doplnění, kritické hlášky apod. K danému automatu není tedy nutné zajíždět pravidelně, nýbrž podle potřeby. Tato řešení jsou ceněna pro vysokou efektivitu pracovníků v terénu a úsporu nákladů.

Zabezpečení objektů

Partnerská řešení v této oblasti pokryjí nejen firemní účely, ale najdou využití i v domácnostech. Moduly napojené na různá čidla odesílají data o stavu objektu na koncová zařízení, jako jsou mobilní telefony nebo internetové portály, a upozorňují například na vniknutí do objektu. Některá řešení umožňují napojení na pult centrální ochrany.

Možná, že i vy můžete nabídnout své řešení.

Pokud máte k dispozici řešení pro některou z uvedených oblastí, případně je-li vaše řešení z jiné oblasti, můžete nás kontaktovat prostřednictvím formuláře na www.t-mobile.cz/partnership nebo e-mailem na partnership@t-mobile.cz.



T-Mobile

Premium SMS

Služba Premium SMS vám umožní zpoplatnit telekomunikační i jiné služby prostřednictvím SMS s vyšší než standardní cenou. Cena Premium SMS zprávy se neřídí tarifem zákazníka, ale je účtována prémiovou cenou, a to v rozpětí 1–99 Kč. Můžete tak poskytovat služby jako zasílání log, melodií a her, provádět kampaně mobilního marketingu, pořádat soutěže a hlasování.



Zeptali jsme se za vás

Partnerská řešení vznikají v rámci programu pro vývojáře, který odstartoval před pěti lety. Na otázky s ním spjaté odpovídají dva zástupci T-Mobile.

Jaký je zájem o partnerská řešení, která představujete v partnerském programu?

O partnerská řešení projevují naši zákazníci zájem již od roku 2002, kdy jsme s programem začali, a jejich prodej neustále roste. Pomáháme tak tisícům klientů v oblastech vzdáleného přístupu, telemetrie, hlídání vozového parku, zabezpečení objektů apod. Slovo „pomáháme“ říkáme záměrně, jelikož tím, že firma či jednotlivec používají naše řešení, ušetří si spoustu námahy, času i peněz – vše samozřejmě závisí na konkrétním řešení.

Jaká řešení se nejvíce prodávají a proč?

Co se objemu prodaných SIM karet týká, jednoznačně vedou řešení M2M (Machines to Machines). Jde o silně se rozrůstající segment hlídání vozového parku, kde spolupracujeme s několika renomovanými firmami, a tudíž dokážeme pokrýt veškeré požadavky našich zákazníků. Jako další příklad z této oblasti bych jmenoval vzdálený dohled nad prodejním automatem či jakýmkoliv měřákem. Tato zařízení jednoduše nahlásí pomocí sítě T-Mobile jakoukoliv změnu bez nutnosti příchodu technika. Firmy tím šetří peníze a mohou být v nabízených službách mnohem flexibilnější.

Dokážete odhadnout, kam se bude ubírat vývoj řešení do budoucna?

Jednoznačně se bude jednat o řešení, která zefektivňují provoz či snižují náklady firem. O hlídání vozového parku jsem již hovořil, ale do popředí se dostávají například také řešení z oblasti tzv. SFA (Sales Force Automatization). Ta výrazně zefektivňují práci v terénu všem obchodníkům, prodejcům z vozu či realitním makléřům tím, že mají vždy aktuální informace přímo ve svém mobilním zařízení, jako kdyby seděli v kanceláři u počítače. Také zde je samozřejmostí, že zákazníkovi buď můžeme dát na výběr z více dodavatelů, nebo mu nabídnout jedno řešení, které plně pokryje jeho požadavky. Jsem přesvědčen, že moje slova o zvýšené efektivnosti a snížení nákladů potvrdí každý zákazník, který podobné partnerské řešení využívá.

Martin Veselý, senior manažer partnerského prodeje

Mohl byste krátce shrnout, co je Partnerský program T-Mobile?

Partnerský program T-Mobile se neomezuje pouze na aplikace M2M a jejich výrobce, ale zahrnuje širokou škálu partnerských řešení pomocí SMS, MMS, hlasu a IT. Partneri, kteří jsou do něj zapojeni, získávají řadu benefitů – počínaje marketingovým fondem přes publicitu v rámci našich nejrůznějších médií či zařazení do katalogu partnerských řešení až po možnost využití Data Showroomu. V současné době program zahrnuje řádově desítky firem a přes stovku zajímavých řešení z mnoha výše uvedených oblastí.

Proč byste firmě doporučil vstup do programu?

Důvod je nasnadě: Partnerský program je mostem mezi zákazníky T-Mobile a firmami, které přinášejí zajímavá inovativní řešení na mobilní bázi. T-Mobile dlouhodobě podporuje rozvoj v této oblasti a pomáhá firmám uskutečňovat nové nápady. Přínos ze vstupu do programu je zcela zřejmý. Je jím, kromě podpory ve formě partnerského marketingového fondu, hlavně možnost oslovit více než pět milionů zákazníků T-Mobile, vedoucího operátora v České republice. Myslím, že naši partneři si tuto jedinečnou výhodu uvědomují.

Vít Šoupal, senior manažer partnerské spolupráce



Také Karel Gott nabízí svoji oblíbenou kávu ve své nově otevřené restauraci.

Posuzujeme, co má budoucnost

O kousek víc kvality do života – to je esence značky Dallmayr. Přinášíme rozhovor s René Sionem, generálním ředitelem společnosti Alois Dallmayr Automaten-Service, která patří mezi naše významné zákazníky. Její kávu si můžete vychutnat v kavárnách nebo u automatů umístěných po celé České republice.



Automaty s kávou Dallmayr najdete u čerpacích stanic, v supermarketech nebo třeba ve firmách.

Pane Sione, proč jste si za „svého“ operátora vybrali právě T-Mobile?

Když jsme v roce 2001 přišli na český trh, hledali jsme osvědčeného dodavatele. Po jistých zkušenostech s vaší konkurencí jsem se utvrdil v tom, že oslovit T-Mobile byla dobrá volba. Začínali jsme se dvěma SIM kartami, dnes jenom pro hlasové služby jich máme kolem čtyřiceti. Dále používáme notebooky s přístupem na internet přes EDGE a 4G, což oceňujeme především na cestách.

Kromě těchto řekněme klasických služeb využíváte i vzdálený dohled nad kávovými automaty. Jak jste k tomuto rozhodnutí dospěli? Poté, co se rozběhly tyto telemetrické aplikace, prosazovaly se postupně i v komoditách, které jsou nám blízké, a sice u nápojových automatů, a dokonce i u klasických kávovarů v restauracích. Považujeme se za progresivní firmu, začali jsme se tedy o věc zajímat do hloubky. Dokážeme posoudit, co má či nemá budoucnost, a bylo nám jasné, že vzdálený dohled ji má, stejně tak jako například mobilní platby.

Bylo snadné prosadit toto řešení u mateřské firmy v Německu?

Z Německa jsme dostali zelenou. Po první testovací fázi se ukázalo, že systém funguje, že dokáže s našimi stroji komunikovat, i když samozřejmě byly potřeba určité softwarové úpravy. Dneska máme v pilotním projektu několik set telemetrických

jednotek a ukazuje se, jak vynikající věc to je. Z došlých datových zpráv dokážeme pomocí filtrů velice rychle identifikovat klíčovou informaci – například jestli je automat bez vody, je ucpaný, někdo ho povalil či ukradl. Dokonce můžeme kontrolovat i obsluhu automatu. Úsměvná příhoda se nám stala v Dubaji, kde jsme systém prezentovali kolegům. Při odjezdu jsme tam zapomněli jednu telemetrickou jednotku, která tak zůstala zapojená. Krátce po návratu do Čech nám přišlo hlášení, že v tamním nákupním centru u jednoho automatu došla voda. Ihned jsme poslali do Dubaje e-mail a oni byli nadšení. Obrovsky na něj zapůsobilo, že máme přes půl světa takovéhle informace a dokážeme s nimi bleskově pracovat. Tak jsme dostali další zelenou pro rozšíření pilotního projektu.

Chybová hlášení nejsou zdaleka jediným přínosem vzdáleného dohledu. Jaké další výstupy z něj získáváte?

Například máme přesný přehled o prodejkách. Můžeme vyslat signál pro určité druhy automatů, určité oblasti nebo určité provozovatele automatů. Jednoduše zadáme kódy a okamžitě získáme přesnou inventuru u vybraných strojů, které chceme kontrolovat. Jinak všechny jednotky jsou naprogramované tak, že jednou nebo víckrát měsíčně posílají inventurní data automaticky. Samozřejmě bychom mohli stroje objet, inventuru provést ručně, exportovat data do mobilního zařízení a potom je u nás načíst do systému, ale takhle telemetricky je to nejjednodušší a nejpohodlnější. Ušetří to velké provozní náklady, kilometry, čas a techniku. Osobní návštěvy slouží k vizuální kontrole nebo třeba preventivním zásahům, nicméně při množství strojů, které dnes máme, není praktické spojovat kontrolu a prevenci s inventurou. Daleko lepší je, když se technik věnuje péči o stroj a zákazníka a tato rutinní data jsou nám zaslána automaticky a bezchybně.



Historický dům lahůdek Dallmayr se nachází na mnichovské Dienerstrasse.

Zmínil jste kontrolu obsluhy. To už je dohled nad lidmi...

Ano, ale ve svém důsledku jde o dohled nad automaty, a o to nám jde. Pokud automat není v pořádku, protože lidský faktor způsobil, že stroj není doplněn, umytý či navštívený, je tato kontrola na místě. Uvedu příklad. Měli jsme obsluhu automatu, se kterou jsme nebyli spokojeni. Za pomoci starých prostředků bychom se těžko dopátrali, kde a jak se ten člověk pohybuje. S použitím telemetrie jsme sledovali jeho pohyb na trase a snadno jsme zjistili, že dělá něco zcela jiného, než uvádí ve svých výkazech.

Za jak dlouhou dobu vyřešíte problém od okamžiku, kdy vám z nějakého automatu přijde varovné hlášení?

Jakmile přijde hlášení, do deseti minut jsme schopni volat zákazníky. V okamžiku, kdy zjistíme, co se s daným automatem děje, vysíláme na místo technika, podle typu závady buď regionálního, nebo centrálního. Dá se říct, že zásah se pohybuje od hodiny do maximálně šesti hodin. Smluvně garantujeme lhůtu do 48 hodin, ale protože je v našem i zákaznickově zájmu, aby stroje byly v pořádku, snažíme se o okamžitě řešení.



Jaký mám vztah k mobilním komunikacím? Život mi rozhodně neotravují. Pozoruji některé své intelektuální přátele, kteří pohrdají technologiemi, ale pěšky nechodí, telefonují... I můj strýc, který během povodní uvízl bez vody a jídla kdesi v jižních Čechách a byl tři dny nevěstný, si už pořídil mobilní telefon. Uvědomil si, že nejde o image či snobství, ale o jedinečný prostředek k záchraně života a zdraví. Někdě říká, že je otrokem telefonu, ale vždyť ho může kdykoliv vypnout nebo ztišit. Máloco na světě je natolik důležité, aby se muselo vyřídit okamžitě. Doba je rychlá, ale je otázka naší vůle, jak rychle a za jakou cenu chceme reagovat.



Kávou lze hýčkat – a také ukázat cestu nového životního stylu.

Alois Dallmayr

Značka Dallmayr se může pochlubit více než třísetletou tradicí. Historický dům lahůdek Dallmayr na mnichovské Dienerstrasse se stal známým v celém Německu. Své jméno získal v roce 1870 od obchodníka Aloise Dallmayra a od konce 19. století se řadí k předním delikatesním domům Evropy. Mezi jeho zákazníky patřil císařský dvůr a další evropské knížecí a královské dvory. V roce 1933 přistoupil do firmy K. W. Wille, který zde vybudoval specializované oddělení kávy. Roku 1962 vzniká firma Dallmayr Automaten-Service a o necelých třicet let později jsou umístěny první kávové automaty ve střední a východní Evropě. Vybrané kávové speciality jsou ceněny v klasických kavárnách stejně jako v tradičních hotelech, v nevyhlášenějších restauracích i v oblíbených tradičních lokálech.



Jaké vidíte využití telemetrie do budoucna?

Umím si představit, že v další etapě budeme moci stroje ovlivňovat na dálku – ve smyslu programování nebo různých akcí, změny cen apod. Co lze dělat už nyní, je třeba možnost prodávat ten a ten nápoj za nižší cenu tak, že to zákazník vidí na displeji. Dnes lze také stroj na dálku vypnout v případě diferencí mezi prodeji a odběrem.

Máte vy osobně nějaký kávový rituál?

Zrovna minulou neděli jsem si uvědomil, jakou sílu může káva mít. Měl jsem chřipku, téměř jsem se plazil po čtyřech a bojoval jsem se sebou i vnitřně. Manželka mě přemluvila, abychom si vyrazili do kavárny Savoy, že prý už jsme dlouho nikde nebyli. Nechtěl jsem jí kazit radost a doploužil se do auta.

V kavárně jsem si dal café au lait a stala se neuvěřitelná věc. Postavilo mě to na nohy, fyzicky i psychicky. Tak intenzivně jsem tenhle pocit snad nikdy předtím nezažil. Do Savoye jezdím rád, nejen proto, že používají naši kávu, ale především ji umějí dobře připravit. Dám si tam vždycky au lait a whiskey bonbon. To je můj rituál – a výborná relaxace. Při slavnostním otevření kavárny GGR jsem si uvědomil, v kolika podnicích se už můžete po vzoru nočních motýlů zastavit na šálek kávy Dallmayr, a to hovořím jen o srdci Evropy a o ose kavárna Savoy-hotel Imperial. Až by si měl člověk dávat pozor, aby neohrozil srdce své ☺.

Co říkáte mé slabosti pro tureckou kávu?

Vy pijete turka? Trochu si kazíte zdraví. Kupte si aspoň presovač a stlačte si lógr, ať to nepijete s ním. Jinak proti turkovi nic nemám, má svoji charakteristiku. Svého času se proti němu brojilo, jisté společnosti zákazníkovi naznačovaly, že jediná pravá káva je instantní. Dnes se lidé opět vracejí k zrnkové. Instant má samozřejmě svoje místo, kupříkladu právě v automatech, a může být i špičkové kvality. Stává se nám u čerpacích stanic, že nám volají provozovatelé a říkají: Nám sem jezdí lidé jenom na vaše kafe. To potěší. Stejně jako SMS, která nám nedávno přišla od neznámého zákazníka a v ní stálo: Lojzo, máš dobrý kafe.

Děkuji za rozhovor.
Martina Školníková

Skutečně mobilní řešení

– notebook s mobilním internetem od 3999 Kč

Využijte atraktivní nabídky zvýhodněného balíčku obsahujícího značkový notebook Acer a mobilní připojení Internet 4G s combi kartou.

Nabízíme skutečně mobilní řešení pro malé firmy a domácí uživatele bez nutnosti výrazných investic do IT vybavení. Máte možnost získat „vyspělý“ notebook, který je již plně předinstalován a nevyžaduje hlubší znalosti IT. Zasunutím datové karty 4G rázem získáte mobilní kancelář či multimediální centrum.



Acer Extensa 5220 s procesorem Intel Celeron M530 a originálním operačním systémem Windows Vista je vybaven operační pamětí 1024 MB, 80GB pevným diskem a rozsáhlou portovou výbavou včetně Bluetooth a Wi-Fi. Širokoúhlý displej má úhlopříčku 15,4" s povrchovou úpravou CrystalBrite.

Výhody:

- Atraktivní cena – snadná dostupnost.
- Transparentní cenové podmínky – cena notebooku společně s datovou 4G kartou + měsíční platba za službu (při uzavření smlouvy na 24 měsíců).
- Celý balíček je pečlivě koncipován tak, aby nabídl vyvážený výkon a mobilitu. Díky tomu můžeme garantovat optimální funkčnost naší služby Internet 4G společně s výkonnou konfigurací atraktivního notebooku.

- Notebook obsahuje veškeré potřebné aplikace a programy, jako je třeba antivirový program, aplikace pro mobilní internet společně s poštovním klientem pro váš e-mail. Součástí je také 60denní zkušební verze kancelářského balíku Microsoft Office 2007.
- Notebook používá nejnovější technologie, např. mobilní procesor Intel či nejnovější verzi operačního systému Windows Vista Basic, která nabízí revoluční služby z hlediska ovládní, bezpečnosti či konektivity.

Tarify Internet 4G	Internet Basic	Internet Standard	Internet Premium
Cena notebooku Acer Extensa 5220	12 999 Kč	8 999 Kč	3 999 Kč

Uvedené ceny jsou včetně DPH. Nabídka platí do 31. 12. 2007 nebo do vyprodání zásob. Nevztahuje se k ní promo aktivace na 2 roky, 6 měsíců zdarma. Nabídka je k dispozici ve Značkových a Partnerských prodejnách T-Mobile. Lze ji využít i při prolongaci, případně notebook zakoupit i k aktivaci hlasového tarifu jako klasický dotovaný mobilní telefon. Více informací k internetovým tarifům na www.t-mobile.cz.

Datový balíček

s Express kartou za 6999 Kč

Výhodně surfovat lze také bez smlouvy. Získat přitom můžete více než 40% slevu na připojení k internetu. Stačí přijít k autorizovanému prodejci notebooků.

Ke stávající úspěšné nabídce datových balíčků, které můžete pořídit v IT obchodech, jsme přidali nový balíček obsahující Express kartu určenou pro notebooky obsazené express slotem. Express karta podporuje datové přenosy GPRS a EDGE, v roamingu také UMTS. Součástí balíčku je SIM karta s datovým tarifem Twist Internet, přednabitá na 12 měsíců.



Datová Express karta je jen 34 mm široká. Umožňuje automatickou instalaci, je kompatibilní s Windows 2000, XP i Vista. Funkce: SMS, MMS, e-mail, správa kontaktů atd. (pokud je podporuje aplikace v PC), přepínání do režimu „v letadle“.

Výhody:

- Při pořízení datového balíčku T-Mobile získáte Option ExpressCard GPRS/EDGE kartu za 1001 Kč.
- Datový balíček je zvýhodněn slevou více než 40 % na roční připojení k internetu.
- Nemusíte podepisovat žádnou smlouvu, karta je ihned připravena k připojení.
- Máte možnost pořídit si datové připojení na stejném místě, kde si pořizujete HW.
- Získáte plnohodnotné mobilní připojení k internetu s neomezeným objemem přenesených dat v ČR s technologií GPRS/EDGE (rychlost až 85,6 kbps u GPRS a typicky 150–220 kbps u EDGE). Připojení je vhodné pro webové aplikace, e-mail, připojení do firemní sítě prostřednictvím VPN.

- V místě pořízení připojení si můžete nechat kartu odborně nainstalovat (doporučujeme!).
- Dostupnost služby je celoplošná, tj. prakticky na celém území ČR v dosahu signálu GSM.

Balíček na 12 měsíců	6 999 Kč
Tarif Twist Internet	5 998 Kč
Datová karta Option ExpressCard	1 001 Kč

Pro srovnání: Pokud byste si Express kartu a tarif Twist Internet (na 12 měsíců) pořizovali zvlášť, zaplatili byste celkem 15 299 Kč.

Uvedené ceny jsou včetně DPH.

Více na www.t-mobile.cz/datovebalicky.

Internet rychlejší a levnější

Na sklonku léta připravil T-Mobile řadu vylepšení v oblasti dat. Výrazně rozšiřujeme nejen pokrytí datovými službami, ale i možnosti jejich využití. Do konce října probíhá akce, v rámci níž si můžete užívat až půl roku surfování zdarma. Nově nabízíme také možnost pořídit si internet bez smlouvy.

Internet až na půl roku zdarma

Až do 31. října probíhá mimořádná akce, která přináší bezplatný internet až na půl roku. K aktivaci všech internetových tarifů včetně prodloužení smlouvy, přechodu z Twistu nebo od jiného operátora dostanete ke smlouvě uzavřené na dva roky šest měsíců paušálu zdarma k vybranému tarifu, při uzavření smlouvy na jeden rok nebudete hradit měsíční poplatek čtvrt roku. Zvolený tarif přitom získáte s 25% slevou. A k tomu koncová zařízení za cenu od 1 Kč a aktivace za 1 Kč. (Nabídka není určena zákazníkům s Rámcovou smlouvou.)

Rychlý internet bez smlouvy v jednoduchém balíčku

Neradi se smluvně zavazujete? V tom případě doporučujeme pořídit si předplacený internet. Balíček, který obsahuje 4G modem a SIM kartu s tarifem Internet Basic, pořídíte za 5999 Kč na rok. Pro porovnání: Obvyklá cena samostatného 4G modemu je 4499 Kč a samostatná SIM karta s výše uvedeným tarifem přijde měsíčně na 475 Kč. Ceny jsou uvedeny včetně DPH.

Větší pokrytí a vyšší FUP limity

Zájemcům, kteří hledají vysokorychlostní internet, jenž není limitován pevnou linkou a dá se velmi jednoduše a rychle pořídit, je určena služba Internet 4G. V letošním roce intenzivně pracujeme na zlepšení pokrytí a rozšiřujeme počet základnových stanic. V průběhu prvních osmi měsíců letošního roku jich byla postavena rovná stovka. Lepší pokrytí tak získali například obyvatelé v Praze, Ostravě, Opavě, Přerově a Hradci Králové, nově byla pokryta další města, např. Lysá nad Labem, Kuřim, Litvínov, Šlapanice nebo Rajhrad. Do konce roku je plánována výstavba dalších 115 vysílačů. Celkem tak bude T-Mobile provozovat více než 600 stanic a výhod vysokorychlostního připojení k internetu bude moci využít přes 60 % obyvatel ČR. Potěšující zpráva pro zákazníky s „velkou spotřebou“ dat: T-Mobile výrazně navýšil FUP limity. U tarifu Internet Basic se rozrostly na dvojnásobek – 2 GB, u Internetu Standard pak na 5 GB a zákazník využívající tarif Internet Premium může plnou rychlostí stahovat data až do objemu 10 GB. I po překročení FUP limitu pak může pokračovat v surfování, a to rychlostí až 128 kbps (tarif Internet Premium). Internet 4G představuje nejrychlejší mobilní připojení v České republice – technologie UMTS TDD, na které je služba provozována, je technicky schopna dosahovat rychlosti přenosu dat až 4,5 Mbps a jako jediná mobilní technologie v ČR také umí odesílat data rychlostí až 1 Mbps.

Více na www.t-mobile.cz.



Najděte se na mapě

Připravili jsme moderní verzi aplikace, která vám umožní mít snadno přehled o pokrytí našimi službami v práci, doma, nebo třeba na chalupě. Podívejme se, jaké novinky přináší.

Pohodlnější vyhledávání

V mapě můžete vyhledávat podle názvů sídel, ulic i popisných a orientačních čísel, a to inteligentním způsobem – s diakritikou, bez diakritiky včetně fulltextového vyhledávání v rozsahu celé ČR. Vyhledávat lze také podle souřadnic, případně interaktivně přímo kliknutím myši v mapě. Po najetí kurzoru myši na daný objekt se vám ukáží podrobnější údaje. Pro každou lokalitu lze zobrazit aktuální informace o pokrytí signálem GSM a GPRS (venkovní i v budovách), EDGE a Internet 4G (venkovní). Krom toho se dozvíte, kde se připojíte k internetu prostřednictvím hotspotů, nebo např. o umístění prodejních míst. Jednotlivé vrstvy pokrytí a ostatní prvky mapy jsou odlišeny barevným odstínem.

Co najdete na mapě:

- pokrytí službami GSM, GPRS, EDGE a Internet 4G barevně rozlišené,
- hotspoty T-Mobile,
- Značkové a Partnerské prodejny,
- dobíjecí místa.

Dorazil Web 2.0...

...a s ním ovládání pomocí myši, kdy jednoduše přesouváním kurzoru a klikáním měníte měřítko či pozici mapy nebo zobrazené vrstvy. Nedochází tak k opakovanému načítání celé stránky, ale mapa se rychle překresluje. Unikátní novinkou je také možnost zobrazení map na displejích mobilních přístrojů, což dosud neumožňují ani nejrozšířenější domácí mapové servery. Aplikace přitom automaticky rozpozná typ zařízení a prohlížeče, a pokud nelze zobrazit obsah prostřednictvím Webu 2.0, sáhne po zjednodušené, avšak spolehlivé verzi. Mapa pokrytí je tak dobře použitelná i na mobilních zařízeních typu MDA či telefonech s web'n'walk prohlížečem a můžete se s ní orientovat v terénu kdekoli po ČR.



Mapu pokrytí najdete na t-mobile.cz/mapa.

Máte potíže s pokrytím? Podněty ke zlepšení můžete zadat sami na uvedených webových stránkách.

Nokia E90 Communicator:

kancelář do kapsy

Poslední model z proslulé řady komunikátorů přináší mnoho zásadních inovací. Dva obří displeje, navigaci, podporu nejrychlejších datových přenosů, pořádný fotoaparát a nový operační systém.

Označení komunikátor se dnes běžně používá pro jakýkoli kapesní počítač s možností komunikace v mobilních sítích. Původně však patřilo výhradně Nokiím s podélným rozevíráním. Přístroj v podobě běžného mobilního telefonu se rázem stane miniaturním notebookem s plnohodnotnou klávesnicí a velkým displejem.

Od modelu 9210 jsou komunikátory spojeny s operačním systémem Symbian, který vzešel z oblíbených kapesních počítačů Psion. Tento systém byl postupně vyvíjen, dostal jméno Symbian Series 80 a používal se i v posledních modelech Nokia 9500 a 9300i. Jednou ze zásadních inovací nového modelu E90 je přechod na operační systém Symbian Series 60 3rd Edition, který se používá v běžných mobilních telefonech, jako je např. Nokia N95, N73, E60 a mnoho dalších. Nový operační systém přináší výhodu především v nepřehledném množství dostupných aplikací. Nespornou předností je také přizpůsobení rozlišení displeje – aplikaci lze provozovat jak na malém vnějším displeji, tak na velkém displeji uvnitř. Uživatelé některého z předchozích komunikátorů se

však budou zpočátku trápit, protože ovládání je zcela jiné a chybí například klávesové zkratky. Pokud na komunikátor E90 přejdete ze smartphonu nebo běžného mobilního telefonu, budete nadšeni.

Šestnáct milionů barev rovnou dvakrát
V zavřeném stavu vypadá Nokia E90 jako obyčejný mobil. K dispozici je běžná telefonní

klávesnice a barevný displej s rozlišením 240 x 320 bodů. Ten je skvěle čitelný i při osvětlení přímým sluncem a dává přístup ke všem aplikacím. Pokud nechcete, nejste nuceni přístroj otevírat, ale upřete si pohled na špičkový displej s oslnivým rozlišením 800 x 352 bodů. Vnitřní klávesnice má klasické české QWERTZ rozložení a nechybí jí ani pátá řada kláves pro snadné zadávání číslic a znaků s českou diakritikou. Tlačítka jsou velká a kromě psaní

Plusy:

- + propracované funkce, přehledné ovládání;
- + kompatibilita s aplikacemi pro Symbian S60;
- + vestavěný navigační čip.

Mínusy:

- rozdílné ovládání oproti předchozím modelům;
- větší hmotnost a rozměry v porovnání s běžnými telefony;
- s GPS nespolečující aplikace třetích stran.



Nokia E90 lze pořídit za cenu od **13 499 Kč** (vč. DPH) v závislosti na měsíční útratě zákazníka.



oběma palci můžete s komunikátorem položeným na stole psát více prsty. Jednotlivé řady kláves lze hmatem dobře rozpoznat, stisk tlačítek je však poměrně tuhý. Pochvalu si zaslouží navigační klávesa dostupná pod pravým palcem a řada speciálních tlačítek zajišťující rychlý přístup k důležitým aplikacím.

Ovládací prvky najdeme i na straně s displejem, kde jsou umístěna tlačítka pro ovládání hovorů a kontextové klávesy, přitomna jsou také tlačítka na boku regulující hlasitost sluchátka a speciální tlačítka spouště fotoaparátu.

Kloub spojující obě části umožňuje plné rozevření přístroje. Displej je možné naklopit přibližně v úhlu 45° směrem k uživateli, ale aretace v této poloze není bohužel příliš pevná. Kloub jinak působí masivním a pevným dojmem.

Rozměry 132 x 57 x 20 mm a především hmotnost 210 g se ve srovnání s běžným mobilním telefonem zdají možná nadprůměrné, ale pro komunikátor jsou to velmi příjemné hodnoty.

Mistr e-mailové komunikace

Nokia E90 Communicator je hodna svého označení. Kromě běžných GSM sítí čtyři pásma dokáže pracovat i v sítích třetí generace. Datové přenosy jsou zastoupené technologiemi GPRS, EDGE, ale také HSDPA a k dispozici je i Wi-Fi. Konektivitu s počítačem a jinými přístroji zajišťuje USB rozhraní se standardním miniUSB konektorem, Bluetooth a infraport. Audiovýstup obstarává 2,5mm konektor jack.

Na displeji, ať už vnějším nebo vnitřním, vidíte v pohotovostním režimu kromě obvyklých údajů také zástupce oblíbených funkcí ve formě ikon, výpis poznámek z kalendáře nebo dostupnost okolních Wi-Fi sítí. Můžete si zvolit, jaké položky budou zobrazeny a které zůstanou skryty. Hlavní nabídka je klasická ikonová. Lze si ji přizpůsobit, ale vzhledem k rychlým přístupům k nejužitečnějším aplikacím se do ní dostanete jen výjimečně.

Nokia E90 si budete pochvalovat především při e-mailové komunikaci. Na velké klávesnici se texty píšou svižně a díky velkému displeji je zobrazení velmi přehledné. Přístroj si poradí se všemi standardními poštovními protokoly a nabízí i profesionální e-mailová řešení, jako je Intellisync nebo Mail for Exchange. V základní výbavě telefonu je i editor Office dokumentů a Zip Manager, takže můžete plnohodnotně pracovat i s běžnými

přílohami. Kromě e-mailů E90 samozřejmě zvládá také běžné SMS nebo multimediální zprávy.

Ani běžné telefonování mu není cizí a s otevřeným telefonem lze provozovat videohovory. Telefonovat lze také přes Wi-Fi, v telefonu najdete nastavení standardního protokolu SIP pro VoIP služby.

Vše v jednom, včetně navigace

O svých kontaktech budete mít přehled díky adresáři s prakticky neomezenou pamětí.

K jednomu kontaktu lze přiřadit až 46 typů údajů, samozřejmě je synchronizace s počítačem.

K drobným nevýhodám patří vyhledávání, které ctí českou diakritiku, a tak je nutné jméno zadávat včetně háčeků, jinak nebude nalezeno.

Organizační funkce jsou zastoupeny především kalendářem, do kterého můžete zadávat čtyři typy poznámek s upomínkami. Úkolovník není veden zvlášť, úkoly jsou vypisovány do kalendáře a uvidíte je vždy v aktuální den. Nechybí poznámky a množství doplňkových funkcí jako kalkulačka, převodník jednotek, diktafon apod. U přístroje tohoto typu je nezbytností i již zmíněný editor Office dokumentů a dále prohlížeč PDF souborů.

Při brouzdání po internetových stránkách si budete obzvlášť pochvalovat velký displej. Ten sice není dotykový, ale kvalitní internetový prohlížeč umožňuje pohodlné „cestování“ internetem pouze s klávesnicí. Prohlížeč si poradí i se zobrazením náročnějších webů.

Nokia E90 poslouží i jako navigace. Vestavěný čip GPS spolupracuje s aplikací Mapy, která umožňuje bezplatné prohlížení podrobných map z celého

světa. Ty se stahují z internetu podle potřeby, ale mapy vybraných států je možné stáhnout a uložit na paměťovou kartu. Program pak pracuje rychleji.

V mapách jsou zaneseny i tzv. body zájmu, které představují památky, hotely, čerpací stanice, úřady a další objekty.

Mapu si můžete prohlížet a plánovat si v ní trasy, za samotné navigování se ale platí (od 6,49 eura za týdenní po 69,99 eura za tříletou licenci). Poté už můžete využívat plnohodnotné autonavigace včetně hlasových povelů a 3D pohledu.

Zábava mu není cizí

Kromě užitečných funkcí poskytne Nokia E90 také pořádnou porci zábavy. Je vybavena pokročilým přehrávačem hudby, na velkém displeji dokáže přehrávat videa a chvilky volna si můžete zpríjemnit i poslechem FM rádia. Dostatek paměti zajistí slot pro microSD karty, případně 128 MB vnitřní paměti.

Zábavu rovněž poskytne vestavěný fotoaparát, který nabídne 3,2Mpix rozlišení a automatické zaostřování. Akumulátor s kapacitou 1500 mAh dodá energii až na dva dny běžného používání, což je u takto vybaveného přístroje běžná hodnota. Pochvalu si zaslouží výkonný hardware, který dokáže obsloužit několik náročných aplikací zároveň.

Nokia E90 nemá přímou konkurenci. Kromě telefonu nahradí mnohdy i notebook a náročnému uživateli se stane nepostradatelným pomocníkem. Vzhledem k výkonu a možnostem tohoto přístroje je cena odpovídající.

David Polesný,
šéfredaktor MobilMania.cz

Technická specifikace

Rozměry a hmotnost:	132 x 57 x 20 mm, 210 g
Sítě a datové přenosy:	GSM (900/1800/1900 MHz), GPRS, EDGE, UMTS (2100 MHz), HSDPA
Paměť:	vnitřní 128 MB + možnost rozšíření paměťovými kartami typu microSD
Displej:	vnější: aktivní TFT, rozlišení 240 x 320 bodů, 16 milionů barev vnitřní: aktivní TFT, rozlišení 800 x 352 bodů, 16 milionů barev
Fotoaparát:	rozlišení 3,2 Mpix, automatické ostření (autofocus), blesk, možnost záznamu videosekvencí
Konektivita:	Bluetooth 2.0, infraport, Wi-Fi (IEEE 802.11b/g), konektor miniUSB, USB Mass Storage
Operační systém:	Symbian 9.2, platforma S60 3rd Edition
Navigace:	vestavěný GPS čip, aplikace pro zobrazování map a plánování cest
Další funkce:	podpora multimédií, FM tuner, internetový prohlížeč, e-mailový klient, aplikace Quickoffice, Zip Manager a Adobe Acrobat Reader, Nokia Office Tools 1.1, podpora pro Nokia Intellisync Mobile Suite, čítač textových zpráv, klient pro instant messaging, Nokia Team Suite, Push to talk
Baterie a výdrž:	kapacita 1500 mAh, až 5 hod. hovoru (GSM) a 336 hod. (GSM) v pohotovosti

Investice do výzkumu a vývoje přináší ovoce

Kolik procent z nákladů vaší společnosti tvoří investice do výzkumu a vývoje, zkráceně do R&D? Neptáme se nadarmo: Tato otázka zaznívá při jednáních v oblasti hi-tech ve vyspělém světě čím dál častěji. Vysoký poměr R&D nákladů bývá totiž vstupenkou do „vyšší společnosti“ technologických firem, obdobně jako vizitka např. s titulem Ph.D. Společnost PRINCIP se touto zkušeností řídí více než deset let.



Od roku 1997 tvoří výdaje na výzkum a vývoj ve společnosti PRINCIP zhruba 40 procent celkových nákladů. Díky tomu dnes bez nadsázky používají slogan Satellite ETC Leader. ETC je akronymem elektronického výběru mýta a satellite naznačuje, že jde o navigační technologie GPS, resp. GNSS s datovou komunikací GSM. Jako první na světě v roce 2005 představili nediskriminační hybridní palubní mýtní jednotku spojující mikrovlnnou technologii s GNSS a GSM.

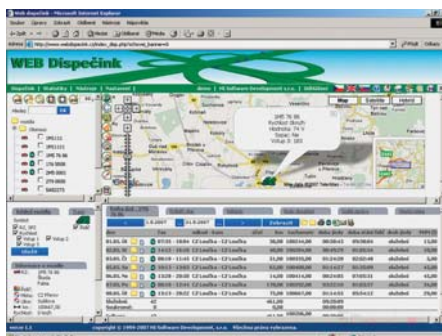
V první lize

Pozvání mezi velké hráče na poli vývoje tzv. OBU na sebe nenechalo dlouho čekat. „V Londýně a následně při testování pro nizozemskou vládu jsme letos v náročných testech prokázali špičkovou kvalitu již 3. generace našich hybridních jednotek,“ uvádí ing. Vladimír Vejvoda, výkonný ředitel společnosti PRINCIP.

Vraťme se ale zpátky do roku 1997, k počátku R&D aktivit po vítězství v soutěži na projekt vědy a výzkumu Ministerstva dopravy České republiky. Výsledkem projektu se stal vlakový polohový lokátor, který mimo jiné používal pro komunikaci s dispečerským centrem SMS/DATA GSM. Projekt byl kladně hodnocen při zasedání dopravní sekce OSN v Ženevě, a tak následovaly další výzkumné české a evropské projekty včetně vývojových úkolů pro akciovou společnost Škoda Auto.

LUPUS pro každého

„Teprve až spolupráce s prestižním automobilovým výrobcem nás ale naučila dělat pořádnou automobilovou elektroniku,“ uznává ing. Vejvoda. Nekompromisní požadavky automobilových norem a systém managementu jakosti zavedené ve společnosti PRINCIP daly vzniknout elektronické knize jízdy a telematické vozidlové jednotce LUPUS. Jde o nejrozšířenější elektronickou knihu jízdy v Evropě. I většina společností uvedených v prestižním hodnocení CZECH TOP 100 používá jednotky LUPUS. Téměř 80 tisíc jednotek LUPUS tak najdete v luxusních limuzínách top manažerů, v policejních zásahových vozidlech, záchrankách, kamionech, referenčních vozidlech, autobusech nebo sypačích SÚS.



„Technické parametry našeho produktu, jako je například příkon pod 1 mA, multisběrnice CAN, robustní operační systém a v neposlední řadě rozsah funkcí, jsou stále nedostižnou metou pro veškeré konkurenční produkty,“ vypočítává přednosti systému ing. Vejvoda. V kombinaci s portálovou službou WEBDISPEČINK, která získala prestižní ocenění AUTOTEC PRIX

2006, lze vozidlovou jednotku LUPUS považovat za nejučinnější nástroj řízení vozidlového parku a redukce nákladů autoprovozu na trhu.

Nová řada VETRONICS

V září tohoto roku byla uvedena na trh již 7. generace vozidlových jednotek LUPUS, řada VETRONICS. Zcela nový proprietární operační systém a procesor ARM9 posouvají výkonnostně



jednotku LUPUS do sfér „velkých“ PC. Uvažovaná spolehlivost prý hravě překračuje 99 procent. Bezesporně nejvíce potěšující zprávou pro zákazníky je snížení výrobních nákladů, a tím i již tak zajímavé dosavadní koncové prodejní ceny o 15 procent. LUPUS VETRONICS je dalším plodem intenzivního využívání poznatků projektů R&D. Přináší ovoce jak svým tvůrcům, tak zejména stále se zvětšujícímu počtu uživatelů.

Více informací na www.princip.cz.

PRINCIP



T-Mobile

Partner

Já, ty, my... ONI



V poslední době se začala v mnoha českých a moravských městech objevovat vozidla soukromých bezpečnostních služeb vozící na střeše zvláštní kopuli. Jedná se o část technologie, která v oblasti datových přenosů využívá služeb T-Mobile. Zajímalo nás, k čemu zmíněné zařízení slouží a co se za ním vlastně skrývá. Požádali jsme o rozhovor Alana Fabika, vedoucího obchodního oddělení akciové společnosti NAM system z Orlové, která tuto technologii provozuje.



Pane Fabiku, k čemu slouží ty zvláštní kopule?
Kopule, které vidíte, jsou součástí technologie systému ONI a slouží k rádiovému dohledávání odcizených vozidel.

Zmínil jste systém ONI. Co je to za systém?
ONI je zkratkou pro slova Ostraha, Navigace a Informace. Systém ONI je pak systémem pro sledování a střežení vozidel a rádiové dohledávání odcizených vozů. Vývoj technologie pro projekt ONI jsme zahájili v roce 2002, služby systému jsme začali komerčně nabízet v listopadu minulého roku. Naše společnost nejen vyvinula všechny součásti systému, ale také jej provozuje. Jednou z největších výhod projektu ONI je však účast více než 40 prověřených regionálních bezpečnostních služeb, které tvoří nejsilnější zásahovou skupinu v České republice. Díky tomu disponujeme v současnosti 160 vozidly, což zaručuje, že naše zásahy při napadení vozidel jsou extrémně rychlé. V oblasti datových přenosů jsme na základě výběrového řízení zvolili jako poskytovatele služeb

T-Mobile, a to zejména z důvodů zkušenosti s implementací podobných systémů, komplexní dodávky poptávaných služeb a vynikajícího přístupu pracovníků T-Mobile k našim požadavkům. Pro přenosy dat využíváme primárně GPRS a SMS, máme aktivovanou službu SMS Connect. Veškeré přenosy probíhají zabezpečeně, máme zřízen vlastní APN. Hlasová komunikace probíhá v rámci Privátní podnikové sítě.

Systémy pro střežení vozidel ale rostou jako houby po dešti. Čím se váš systém liší od jiných?

Jak již jsem zmínil, jednou z největších výhod je obrovský počet zainteresovaných partnerů. Zásahovými vozidly pokrýváme celé území naší republiky. Dále je to odolnost systému proti zarušení komunikačních tras, zejména proti používání rušiček mobilních telefonů. Komunikační jednotky ve vozidlech zákazníků dokážou rozpoznat, kdy neúmyslně či záměrně nastane výpadek signálu GSM/GPRS, a automaticky se v případě poplachové události přepínají na rádiové vysílání. To probíhá na našich privátních frekvencích. Rádiové poplachové vysílání je pak zachyceno našimi stacionárními převaděči a dále je přeposláno až na dispečink systému ONI. No a ty kopule, lépe řečeno anténní systémy, toto vysílání rovněž zachycují a přeposílají, navíc umí určit směr a intenzitu vysílání. Tímto způsobem dokážeme odcizená vozidla účinně dohledávat. Neméně důležitou výhodou je cenová dostupnost. Náklady na zařízení komunikační jednotky jsou do 12 000 Kč bez DPH, aktivací poplatek činí maximálně 3000 Kč, náklady na instalaci okolo 2500 Kč a měsíční provozní náklady se pohybují ve výši 450 Kč bez DPH.

To zní zajímavě. A máte také řešení pro firemní vozidla, myslím tím nástroj pro kontrolu provozu automobilů?

Ano, je to jedna z dalších výhod systému ONI. Každý zákazník získá přístup do internetové aplikace, kde může sledovat aktuální polohu a stav svých vozidel, nahlížet do historie jízd a událostí. Díky internetovému řešení tak můžete vozidla sledovat prakticky odkudkoliv, dokonce na svých mobilních telefonech. Navíc změny stavu vybraných vstupů dokážeme automaticky zasílat uživateli formou SMS nebo bezplatně na e-mailovou adresu. V ceně dodávky je rovněž zahrnuta aplikace knihy jízd, díky čemuž vám odpadne starost s vedením „papírových“ záznamů o jízdách. Jednoduše si na konci měsíce vygenerujete knihu jízd a máte po starostech.

NAM system a.s.

V oblasti boje proti majetkové kriminalitě působí společnost již od roku 1992. Zabývá se vývojem a dodávkami technologií pultů centrální ochrany (PCO), a to včetně zařízení pro rádiový přenos zpráv z objektů. Jejich technologii provozuje v ČR přes 150 soukromých bezpečnostních agentur, obecních policií a větších průmyslových podniků. Na trhu PCO patří mezi nejvýznamnější dodavatele nejen v České, ale i Slovenské republice. Více na www.onisystem.cz.

Ekonomicky uvažující zákazníci si dále vyhotovují statistické výkazy, optimalizují provoz svých vozidel a tímto šetří nemalé finanční prostředky.

Je zřejmé, že hlavním záměrem je zabezpečit vozidlo proti krádeži. Jak se k vašemu systému stavějí pojišťovny?

Musím konstatovat, že pojišťovny si dobře uvědomují, že vozidla zabezpečená systémy podobnými našemu jsou velmi těžce zcizitelná. Proto uživatelům našich služeb poskytují 10–30 % slevy z ceny havarijní pojistky. Od určité hranice je výše slevy vyšší než měsíční poplatek za službu střežení.

Předpokládám, že jste ještě neřekl o systému ONI vše...

Zdáleka ne. Více informací naleznete na našich internetových stránkách. Najdete tam rovněž kontakty na partnery systému, kteří jsou připraveni prezentovat výhody projektu ONI všem zájemcům a předložit konkrétní nabídky řešení snížení rizika odcizení vozidel a optimalizace správy vozového parku. Samozřejmostí je, že nabízíme možnost bezplatného otestování funkčnosti systému přímo na vozidlech zájemců. Doufám, že když příště potkáte vozidlo s tou zvláštní kopulí na střeše, budete vědět, že chrání vozidla před zloději.

**Určitě ano a děkuji za rozhovor.
Martina Školniková**



T-Mobile

Partner

Sociální marke

Není charita, ale přesto pomáhá

V České republice si sociální marketing teprve hledá svoje místo, ale v zahraničí představuje známou a rozšířenou metodu. V čem spočívá její princip? Jedná se o efektivní a hlavně fungující propojení veřejně prospěšného projektu a standardního marketingu. V zahraničí se tomuto marketingovému trendu říká Cause Related Marketing.

Cause Related Marketing (CRM) propojuje charitativní projekty s marketingovými aktivitami firmy. Výsledkem je dobročinně laděná marketingová kampaň, která má potenciál být atraktivnější a účinnější než standardní kampaň. Firma komunikuje svoji značku efektivněji, neboť přidá tzv. CSR message (CSR – Corporate Social Responsibility – společenská odpovědnost firem).

Co znamená či neznamená CRM

V první řadě je třeba si uvědomit, že CRM představuje obchodní nástroj, jehož podstatným účelem je zvýšit prodej, případně zatraktivnit vybraný výrobek pro zákazníka. Nejedná se tedy v žádném případě o charitu nebo o klasickou firemní filantropii. Spíše je to doplnění běžné marketingové kampaně o pozitivní prvek veřejně prospěšného projektu.

Hlavní cíle Cause Related Marketingu jsou dva:

- jednak si firma i nezisková organizace rozšiřují společnou marketingovou kampaň okruh sympatizantů (zákazníků, klientů nebo svých dárců);
- a navíc aktivně zapojuje zákazníky do procesu spotřebitelského rozhodování. CRM využívá reklamy, PR a ostatních marketingových nástrojů.

Pro firmy má CRM základní a nepochybný benefit v tom, že jim umožňuje odlišit se od konkurence a zvýšit si prodej. Pro neziskové organizace znamená nový a zajímavý finanční zdroj a samozřejmě zviditelnění. To je jednoznačná win-win situace. Zapojení Cause Related Marketingu do marketingové strategie přitom

vůbec neznamená navýšení stávajícího marketingového/komunikačního rozpočtu. Jedná se spíše o doplnění komunikovaného sdělení/message o neziskový projekt.

Vývoj CRM

Tento marketingový trend se vyvinul z krátkodobých taktických prodejních akcí, které měly za cíl zvýšení obrátu. Časem se z něj stal mocný marketingový nástroj s velkým potenciálem, který umožňuje oživit hodnotu značky, posílit image firmy a zároveň zásadně ovlivnit hospodářské výsledky i veřejnost.

Někdy je tato metoda označována jako Cause Branding.

První studie, která se CRM věnovala (Cone/Roper, 1993), jednoznačně ukázala, že zákazníci tento nový trend vše vítají. Představitelům firem a neziskovým organizacím tak poskytla zajímavé výsledky. Díky tomu začaly CRM programy růst jako houby po dešti. Řada firem si najednou uvědomovala, jaká může být síla takových projektů. Pochopily také, že kromě pouhého krátkodobého zvýšení prodeje tyto programy přinášejí i podstatnou přidanou hodnotu.

Koncem 90. let 20. století se CRM stal v zahraničí již běžnou praxí. Podle International Events Group (IEG) se firemní investice do Cause Related Marketingu zvýšily ze 125 milionů dolarů v roce 1990 na 545 milionů o osm let později, tedy o více než 400 procent.

Účinný co-branding

Právě vhodně zvolený co-branding (druh spojení dvou značek) může zajímavým způsobem ovlivnit vnímání a hodnocení zúčastněných obchodních

značek ze strany zákazníků. Simonin a Ruth, odborníci na studium značky, ve své publikaci z roku 1998 uvádějí, že spojení značek má velký potenciál pozměňovat postoj veřejnosti vůči každé z nich. Vytváří totiž nové asociace, a tím i hodnocení. A je evidentní, že vhodné spojení může přinést zajímavé strategické příležitosti.

Hlavní parametry CRM

Aby byla CRM kampaň úspěšná, musí splňovat tyto hlavní parametry:

- naprosto klíčový je význam volby partnera z oblasti charity (nevhodné partnerství může působit silně kontraproduktivně);
- efektivní spojení a provázanost komerční značky s dobročinnou aktivitou;
- zajímavé a srozumitelné kreativní ztvárnění kampaně;
- transparentnost celého projektu (nejasné využití shromážděných peněz nepůsobí důvěryhodně).

Je vhodné, aby byl celý CRM projekt zhodnocen z mnoha kritérií, díky nimž se lze vyvarovat nevhodně zvolené marketingové strategie.

CRM v České republice

Cause Related Marketing je v našem prostředí poměrně nový, ale už celá řada firem si ověřila jeho účinnost v praxi. Jako snad první kampaň se prosadily „Ostrovy života“, které sbíraly finance na pomoc zraněným dětem, Češi si mohli koupit například Tatranky, jimiž pomáhali sbírat peníze na obnovu poničených slovenských Tater a nebo vraceli zvířata do volné přírody, koupí vybraných

ting:

produktů v síti drogerií dm podpořili mateřskou školkou v místě, kam chodí nakupovat, používáním platební karty České spořitelny bylo možné podpořit zřízení telefonické linky pro seniory a podobně.

T-Mobile bojuje proti telefonování za volantem bez hands-free

Společnost T-Mobile si také vyzkoušela tento nový marketingový trend. Letos v létě spustila zajímavou a netradiční kampaň, která si kladla za cíl podpořit telefonování v autě pouze s hands-free, a tím bránit zbytečným nehodám. Ve spojení s prodejem hands-free setů tak mohla vybrat peníze, které jdou na konto Centra Paraple (tedy organizace, jež se věnuje lidem na vozíku). V lifestylových časopisech se objevila inzerce, která měla podobu upoutávky na nový parfém. Ten se ale jmenoval Crash (ve verzi jak pro ženy, tak pro muže) a v přelepu, kde se obvykle v případě běžných parfémů po přetření dlaní uvolní úžasná nová vůně, se projevil nelibý zápach, který měl evokovat dopravní nehodu. Na letáku byla uvedena webová adresa www.bezpecnezavolantem.cz, na níž se lze dozvědět řadu informací z dopravních statistik, ale také koupí hands-free sady přispět na Centrum Paraple. Díky této netradiční, inovativní a kreativně jedinečným způsobem ztvárněné kampani se podařilo prodat několik tisíc hands-free setů a vybrat bezmála 200 tisíc korun pro charitativní organizaci.

Klára Špíchalová,
vedoucí oddělení vnější komunikace Fóra dárců

Co je sociální marketing?

Britská organizace Business in the Community definuje Cause Related Marketing jako „komerční aktivitu, při které firma naváže spolupráci s neziskovou organizací nebo veřejně prospěšnou iniciativou, aby mohla na trhu s prospěchem pro obě strany představit a nabízet svůj produkt nebo službu“.

Fórum dárců

je občanské sdružení zastřešující dárcy v České republice (nadace, nadační fondy, firemní dárcy). Na budování filantropie v ČR Fórum dárců úspěšně pracuje již deset let. Svou činností vytváří příznivé podmínky pro dárcovství na úrovni individuální, institucionální, komunitní i firemní. V rámci sdružení se vyprofilovaly Asociace nadací Fóra dárců a Asociace nadačních fondů Fóra dárců. Ty sdružují nadace a nadační fondy, které se přihlásily k pravidlům etického chování a podílí se na rozvoji českého nadačního prostředí. Od listopadu 2003 funguje při Fóru dárců i Klub firemních dárců Donator. www.donorsforum.cz

Fórum dárců společně s partnery realizuje konzultační a vzdělávací program s názvem „Sociální marketing – nový trend marketingové komunikace“. Cílem projektu je představit tento marketingový nástroj a ukázat jeho benefity pro budování značky. Bližší informace o projektu a jeho průběhu najdete na www.socialnimarketing.cz.



Projekt je spolufinancován Evropským sociálním fondem, státním rozpočtem České republiky a rozpočtem Hlavního města Prahy.

T-Mobile MDA Vario III

Profesionální mobilní kancelář



MDA Vario III lze pořídit za cenu od **8 999 Kč** (vč. DPH) v závislosti na měsíční útratě zákazníka.

Nový přírůstek do rodiny přístrojů MDA nabízí řadu kancelářských aplikací typu Word mobile, Excel mobile, PowerPoint mobile či prohlížeč PDF; díky operačnímu systému Windows Mobile 6.0 Professional si další aplikace jednoduše pořídíte sami. Samozřejmostí je snadná synchronizace kalendáře, kontaktů či poznámek, ale rovněž e-mailové schránky. Při psaní e-mailů oceníte zejména plnohodnotnou QWERTY klávesnici a možnost polohovat horní část s displejem do vámi požadovaného úhlu. Pohodlné brouzdání po internetu zajistí veliký

dotykový displej. Přenos dat podporují technologie GPRS/EDGE, v roamingu 3G a HSDPA, Bluetooth, Wi-Fi. Přístroj disponuje pamětí ROM 256 MB a RAM 128 MB – tu lze dále rozšířit pomocí microSD karty až na 4 GB. Třímegapixelový fotoaparát s automatickým zaostřováním umí též natáčet videosekvence.

Lahůdkou je rovněž vestavěná GPS s navigačním SW TomTom a možností stáhnout si zdarma mapy jednoho vybraného města. V prodeji brzy přibude balíček map pro vybrané státy střední, západní a východní Evropy.

Technická specifikace

Rozměry (v x š x h) a hmotnost:	112 x 59 x 19 mm, 190 g
Sítě a datové přenosy:	GSM (850/900/1800/1900 MHz), GPRS, EDGE, 3G, HSDPA, Wi-Fi
Paměť:	128 MB, rozšiřitelná paměťovými kartami microSD o kapacitě do 4 GB
Displej:	aktivní TFT, 240 x 320 bodů, 65 tisíc barev
Konektivita:	Bluetooth, USB
Funkce:	3MPix fotoaparát s autofocusem, integrovaná GPS, e-mailový klient, synchronizace s PC, WAP, Java, MMS, audiopřehrávač
Baterie a výdrž:	Li-Ion, 1350 mAh, pohotovostní režim 350 hod., doba hovoru 420 min.

Na Invex za mobilními technologiemi i golfem

VIP Indoor Golf **2007**
invex Cup

Pozvánka do haly **G2** na **VIP Indoor Golf Invex Cup 2007**
v rámci brněnského veletrhu Invex ve dnech **23.–25. 10. 2007**.

myAvis
MOBILE SOLUTIONS

- Ukážeme vám, jak v praxi fungují profesionální mobilní řešení pro pracovníky v terénu.
- Odborníci z HVB Bank vám poradí, jak čerpat na ITC řešení dotační peníze z fondů EU.
- A navíc budete mít možnost zahrát si indoor golf o hodnotné ceny.

Mám zájem získat informace:

- profesionálním mobilním řešením pro pracovníky v terénu ANO NE
- možností čerpat na ITC řešení prostředky z fondů EU ANO NE

Chci domluvit konkrétní termín schůzky:

Generální partner



Hlavní partneři



Hlavní pořadatel



Hlavní mediální partner



Henkel: od papírů k elektronice

Přinášíme studii, která demonstruje použití moderních mobilních technologií myAVIS pro řízení týmu mobilních zástupců spolu s využitím systémového a databázového softwaru Microsoftu.

Společnost Henkel ČR (divize kosmetika) používala pro práci a řízení týmu svých obchodních zástupců běžnou, dnes již překonanou papírovou technologii. Obchodní zástupci po návratu z terénu sumarizovali a vykazovali svou práci z denních poznámek do tabulek a ty pak e-mailem odesílali do centrály společnosti, kde byly dále zpracovávány. Složitý a finančně náročný systém vedl k zamyšlení a posléze k vypsání výběrového řízení na dodávku mobilního informačního systému, které vyhrála společnost KVADOS Mobile Solutions, s.r.o., s produktem myAVIS SFA.

Obchodní cíle

Pořízením mobilního řešení sledovala společnost Henkel ČR několik cílů. Jednak chtěla držet krok s vývojem na trhu a podchytit nové trendy. Požadovaným výsledkem však neměly být jen trend a image, ale také zkvalitnění monitoringu trhu, doposud poskytované externími společnostmi, zpřehlednění a aktualizace listingu v řetězcích, sledování oběhu prodejních (POS – Point Of Sale) materiálů, řízení naturálního rabatu a v neposlední řadě také zlepšení komfortu a zrychlení těžké práce obchodních zástupců v terénu. Vedení společnosti od implementace nových technologií očekávalo také zpřehlednění reportování a okamžitý přístup k řídicím informacím o zboží, objednávkách, zákaznících a distribuci z terénu.

Řešení

Moderní společnosti vyžadují moderní řešení. S touto myšlenkou probíhala implementace mobilního řešení myAVIS SFA ve společnosti Henkel ČR. Důvěra v tradičního a finančně silného dodavatele mobilního řešení vyústila až v kompletní outsourcing celého systému, a to včetně dodávky hardwaru, systémového softwaru a serverové infrastruktury. Systém společnosti Henkel ČR je nainstalován a provozován v datovém centru KVADOS, pro servisní podporu zapojen do Dohledového centra KVADOS a mobilní uživatelé se připojují sítí T-Mobile k serverové části

v hostingovém centru. Při práci v terénu využívají mobilní aplikaci řešení myAVIS SFA, konfigurovanou podle analytické studie pro použití v procesech společnosti Henkel ČR. Obchodní zástupci začínají svůj pracovní den synchronizací se serverovou částí, přičemž obdrží čerstvá data a podle potřeby mateřské společnosti případně i nové funkce aplikace. Poté podle plánu návštěv vyrazí na své denní trasy, přičemž u svých jednotlivých zákazníků řeší standardní denní úkoly a zároveň sbírají informace o produktech a distribuci, vedou objednávky, informují klienty o akcích a akčním zbožím a sledují listing. Součástí je také interní messaging a vykazování práce. Sebrané informace jsou v serverové části myAVIS SFA využívány pro řízení obchodních aktivit. Manažeri společnosti pracují se sestavami pro řízení obchodních aktivit, jako je sestava plnění plánu návštěv, distribuce, plnění úkolů v terénu a další. MyAVIS je integrován s informačními systémy distributorů, jimž přímo předává elektronicky – bez zásahu lidské ruky – informace a objednávky, opačným směrem jsou získávána data o akcích a akčních cenách.

Přínosy řešení

Společnost Henkel ČR definovala tyto přínosy:

- Zjednodušení a zvýšení komfortu práce obchodních zástupců.
- Odbourání práce s papíry.
- Zrušení denní reportovací rutiny.
- Prodloužení efektivního času obchodního zástupce v terénu.
- Zrychlení a zpřesnění předávání informací mezi obchodními zástupci a společností.
- Oboustranná elektronická komunikace společnosti s distributory.
- Konkurenční náskok použité technologie myAVIS, vysoké zabezpečení dat vyhovující korporátní bezpečnostní politice.
- Outsourcované řešení s garancí provozu.
- Nulové investiční náklady.

Produkty a technologie

Aplikační software

myAVIS SFA klient – klientská, na spojení nezávislá mobilní aplikace pro mobilní zařízení na bázi Mobile Windows.

myAVIS SFA Server – serverová, centrální část aplikace myAVIS s vlastním uživatelským rozhraním.

myAVIS Gladio Server – přenosová technologie vyvinutá speciálně pro synchronizaci velkého počtu (tisíce) mobilních uživatelů najednou.

myAVIS Interface Mapper – systémová aplikace pro interface s ERP, CRM, MIS a dalšími systémy.

Hardware

Mobilní zařízení: Symbol MC 50 + SD karta
Servery (hosting): HP Proliant DL 580

Přenosové technologie

T-Mobile GPRS/EDGE

Produkty Microsoftu

Servery: MS Windows 2003 server 64 bit,
MS SQL 2005 server 64 bit

KVADOS Mobile Solutions, s.r.o.,

se úzce specializuje na vývoj, distribuci a implementaci mobilního informačního systému myAVIS™. Společnost aktivně působí na většině trhů Evropy v oblasti vývoje mobilních řešení pro společnosti pracující v obchodním, distribučním, servisním a logistickém sektoru. Je držitelem certifikátu Microsoft Gold Certified partner s kompetencemi Mobility Solutions a ISV Software Solutions.

Více na www.kvados.cz a www.myavis.cz.



Henkel ČR

se sídlem v Praze je součástí mezinárodní skupiny Henkel se sídlem v německém Düsseldorfu. V České republice jsou zastoupeny všechny čtyři divize společnosti – pracích a čisticích prostředků, kosmetiky, lepidel a technologií – a firma zde prodává produkty více než padesáti značek. Zaměřuje se na přední značky na trhu a přes polovinu jejího obrátu tvoří inovace. Více na www.henkel.cz.

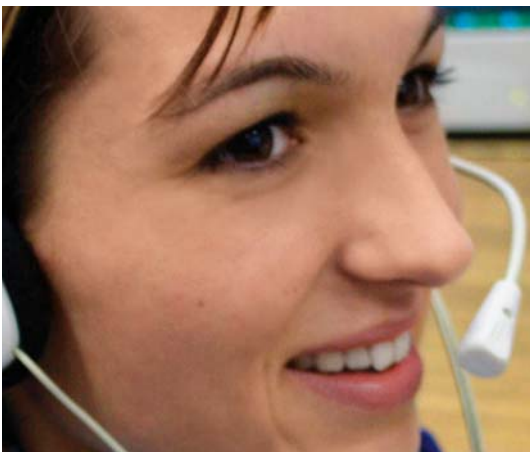


T-Mobile

Partner

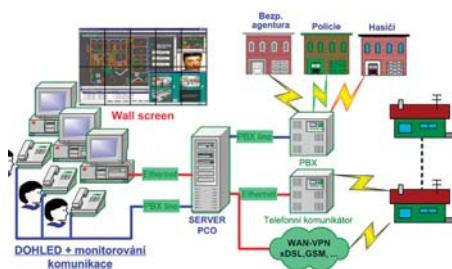
FENIX pro vaše bezpečí

Služby, které agentura FENIX nabízí, zahrnují veškeré oblasti komerční bezpečnosti, počínaje poradenstvím a analýzami, fyzickou ostrahou, recepční či úklidovou službou, provozováním pultu centrální ochrany, instalací a správou bezpečnostních technologií přes zásahový servis speciálních jednotek v rámci ČR i SR a konče transporty či zpracováním peněžních hotovostí.



Vážený obchodní příteli,

dovoluji vám představit společnost Agency of Security FENIX. O naše produkty projevují zájem velké i malé subjekty z nejrůznějších tržních segmentů. Nabídka oslovuje obchodní řetězce, hypermarkety, petrolejářské společnosti, peněžní ústavy, finanční domy a pojišťovny, stavební společnosti i výrobní sféru, ale též potřeby rodin a jednotlivců. Zabezpečíme rodinné domy, chaty i další typy nemovitostí včetně vozidel a osob. Tyto

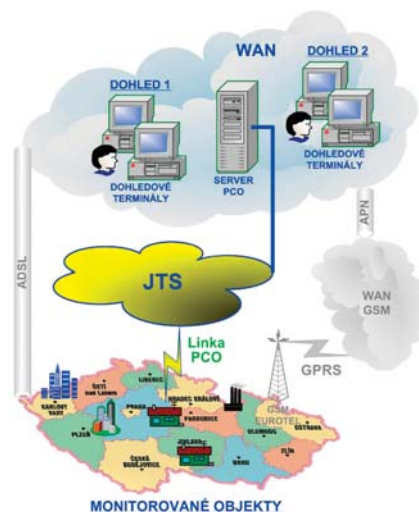


služby realizujeme jak fyzickou ostrahou objektů, tak především technickými prostředky, například elektronickou zabezpečovací signalizací, elektronickou požární signalizací, kamerovými, přístupovými a docházkovými systémy, perimetrickou ochranou a dalšími špičkovými produkty komplexního zabezpečení majetku i osob.

Se společností T-Mobile dlouhodobě spolupracujeme v oblasti hlasových i datových komunikací. Nedílnou součástí služeb Agency of

Security FENIX je činnost pultu centrální ochrany (PCO), tedy centralizované dálkové ochrany a správy objektů, což představuje monitoring, a tedy přenos značného množství informací z bezpečnostních i technologických čidel a kamer sledujících pevné i pohyblivé objekty. Ačkoli je přenos prostřednictvím mobilní sítě jedním z nejmladších prostředků, jeho rozsah je v našich podmínkách značný a stále narůstá. Využíváme všechny typy datových kanálů, tedy SMS, GPRS, EDGE i 4G (UMTS), přičemž nejjednodušší typy přenosů jsou postupně nahrazovány těmi vyššími. Konečnou úlohu to vyžadují stále sofistikovanější technologie a požadavky zákazníků. Dobrým příkladem rozvoje komunikačních potřeb a spolupráce obou společností nechtě je rozvoj přenosu obrazových a technologických dat ze stacionárních i pohyblivých objektů s výstupem na centrálním pracovišti. To vyžaduje jednak značnou přenosovou kapacitu, rychlou odezvu a zároveň spolehlivost přenosu dat za každých podmínek.

Typický komplexní výstup z PCO ilustruje obrázek, který ukazuje operátorské pracoviště. Ten se diametrálně liší od vzhledu pultů centrální ochrany z devadesátých let minulého století či PCO ostatních bezpečnostních agentur. Operátor Agency of Security FENIX disponuje komplexní informací z bezpečnostních, požárních a technologických čidel, přístupových, docházkových, perimetrických



a kamerových systémů na jedné ploše, v univerzálním nadstavbovém systému. Za podpory softwaru, tedy předem stanovených podmínek rozhodování, vyhodnocuje situaci a provádí adekvátní opatření. Operátor však není odkázán pouze na jednosměrný přísun údajů, ale on-line ovládá bezpečnostní prvky a technologie ve vzdáleném objektu. Výsledkem takové práce je pak kvalitní ostraha, minimalizace přímých i následných škod na zdraví a majetku soukromých osob a společností a spokojenost zákazníků.

Z výše uvedeného je zřejmé, že požadavky na kvalitu a rychlost komunikačních cest jsou stále náročnější a T-Mobile je nám schopen takové služby v požadovaném rozsahu a kvalitě poskytnout. To nakonec dokládá i mezinárodní certifikát jakosti ISO 9001:2001, který potvrzuje vysokou úroveň našich služeb.

Na závěr vám jménem naší společnosti děkuji za důvěru. Agency of Security FENIX je plně připravena být pro vás také do budoucích let spolehlivým partnerem při řešení stávajících i nových úkolů v oblasti bezpečnosti.

Josef Maixner,
ředitel Agency of Security FENIX a.s.

www.fenix-security.cz

AGENCY OF SECURITY FENIX

T-Mobile

Partner

Čtení na podzim

Člověk a kariéra: Obtíže a iluze psychologického testování

Fitness – Golf: Kdo začne, propadne

Na výletě: Pro kondici i relax do Tuniska

Kulturní novinky: koncerty, design, divadlo

Obtíže a iluze psychologického testování

V své psychologické praxi se poměrně často setkávám s různými iluzemi či mýty ohledně používání rozličných testových metod, jako jsou testy, dotazníky, kresby, strukturované rozhovory apod. Zkusme si nyní udělat v tématu trochu jasněji.

Předsudky spjaté s psychologickým testováním se projevují buď v nadměrném očekávání z interpretace výsledků – dozvím se o sobě něco zásadně nového, co jsem do této doby nevěděl, odhadnu uchazeče, zda se hodí na danou pozici. Nebo se předsudky mohou projevat v nepřiměřených obavách, co testy odhalí. „No a pak mi řeknete, že nejsem normální, že jo?“ zní jedna z častých reakcí na předložení dotazníku testované osobě. Další neméně zesílené hodnocení významu testů se projevuje rovněž v jejich naprostém odmítnutí: „Stejně to nejsem já... Jak můžete podle nějakých krátkých otázek poznat, jaký doopravdy jsem?“ Jen málokoho nechávají výsledky testů opravdu chladným.

Není test jako test

S různými typy psychologických testů se můžeme nejčastěji setkat při výběru nových zaměstnanců (příjímací pohovor, Assessment Centrum), v rozvojových programech pro

pracovníky (Development Centra) nebo v oblasti dětské či školní psychologie (test školní zralosti). Dále jsou testy využívány v klinické psychologii nebo v poradenství. Většina lidí se ale určitě s jistou obdobou testů setkala například v populárních časopisech nebo na internetu, kde se mnohdy jedná spíše o zajímavou kratochvíli než o skutečné psychologické metody. V populárních „testech“ si nikdo neláme hlavu nad tím, co určitý test opravdu měří a jak spolehlivě (např. Jste tvrdohlavý?, Jste dobrá matka?, Máte rád své povolání?), a je to svým způsobem v pořádku. V této oblasti jde o zábavu, ale na odborné psychologické testování musíme mít srozumitelné a přísné nároky.

Víc než jen IQ

Při výběru nových zaměstnanců se v krátké minulosti psychologických testů nejvíce využívaly testy schopností (zejména inteligence). Konečně naši psychologové nějakou relativně dobře měřitelnou

složku osobnosti, která navíc s určitou (byť diskutabilní) mírou pravděpodobnosti předpokládala pracovní úspěch. Praxe nakonec otupila tvrzení, že čím je člověk inteligentnější, tím bude úspěšnější manažer. Inteligenčními testy můžeme měřit potenciál pracovníka pro řešení problémových úloh v práci nebo při rozhodování, ale důležité je to, jakým způsobem pracovník svůj potenciál využívá. Dále nezapomínejme, že do hry vstupují další faktory, jako například motivace k výkonu či volní vlastnosti (píle a vytrvalost). IQ testy dnes většinou nechybí v žádné testové baterii u nábory pracovníků, ale roste požadavek na zjišťování jiných osobnostních složek. Chceme vědět, jaký uchazeč je (nebo jak se vnímá) z hlediska přístupu k problémům, předpokladům pro práci v týmu, je-li extrovert či introvert apod. Zde se setkáváme s relativně těžkým úkolem. Chceme za pomoci otázek z dotazníku zjistit něco bližšího

o potenciálním pracovníkovi. Do hry vstupuje především skutečnost, že drtivá většina uchazečů chce být vnímána v lepším světle. Snižuje se tedy upřímnost, a tím vypovídací hodnota dotazníku. Zkušenější uchazeči mnohdy tuší, jaká je očekávaná či „správná“ odpověď. Například na otázku, zda uchazeč „rád a často chodí do společnosti“, má tendenci většina lidí odpovědět kladně, nezávisle na skutečnosti. Odpověď sytí oblast extraverte a ta je obecně více žádanou kompetencí.

Jak nakreslit strom?

Možná i z těchto výše uvedených důvodů někteří zaměstnavatelé zařazují do testových sad tzv. projektivní testy. Jedná se o psychologické metody, které jsou postaveny na jiných principech než dotazníky. V rámci projektivních metod uchazeč interpretuje určité podněty (říká, co dva lidé na obrázku dělají), volí, jaká barva se mu líbí nejvíce, nebo sám kreslí obrázky (Baum test – kresba

stromu). Do této oblasti příbuzensky spadá i grafologie. Výhodou těchto diagnostických metod je nejen jejich atraktivita, ale zároveň snížená možnost odhadu žádoucí či nežádoucí reakce. Uchazeč neví, jaká kresba stromu je „správná“ nebo jestli vybrat preferenci modré či zelené barvy. Úzkým místem používání projektivních metod je ale spolehlivost jejich vyhodnocování. Pouze opravdu zkušený diagnostik může s uspokojivou mírou vyhodnocovat, jaké mají výsledky vztah k budoucímu výkonu uchazeče. V opačném případě zůstávají tyto testy pouze zajímavým, ale v rukou laiků i nebezpečným fenoménem.

S přirozeností nejdál dojdeš

Závěrem lze případným uchazečům o nové zaměstnání poradit, že pokud se setkají při nábory s psychologickými testy, není se příliš čeho obávat. Raději doporučuji se připravit na samotný pohovor než si lámat hlavu s tím, jak obelstít testy. Odpovídejte raději

Člověk a kariéra

poznejte sami sebe

přirozeně, případná stylizace vám spíš uškodí. Každopádně můžete požádat o seznámení s výsledky testů, což většina solidních zaměstnavatelů na vyžádání dělá. Zaměstnavatelům můžeme naopak doporučit spolupracovat v oblasti testování s odborníky. Zaměřte se na otázky, jaké testy používají, proč právě tyto, jaký mají význam ve vztahu k budoucí předpovědi výkonu apod. Buďte tedy na své odborné partnery nároční, situace výběru nových pracovníků to vyžaduje.

Tomáš Morávek, akreditovaný lektor ILM; absolvoval Filozofickou fakultu UK, výcvik v dynamické skupinové psychoterapii; má zkušenosti s klinickou terapií a diagnostikou; lektorská činnost v oblasti komunikace a týmové práce, manažerských dovedností, koučování manažerů, realizace individuálních profesních diagnostik a Assessment Center.

IQ testy dnes většinou nechybí v žádné testové baterii u nábory pracovníků, ale roste požadavek na zjišťování jiných osobnostních složek.

STYL

Fitness

sport a zdraví

Golf:

Kdo začne, propadne

Také mi zpočátku nepřípadal nic moc. Ale pak jsem jednou vyrazil na hřiště a úplně jsem tomu propadl. Poznáte, že řeč je o golfu? Kdo golf hraje, ví, že podobnou pocitovou posloupností si prošel sám. Jak začít? I u golfu je nejtěžší začátek. Obtížnost násobí určitá dávka ostychu. Co naplat, golf mnozí stále považují za elitní sport, normálnímu smrtelníkovi nedostupný. Dnes však již naštěstí existuje tolik golfových hřišť, cvičných odpališť a trenažérů, že cestu k odpalům a puttování nemá uzavřenou nikdo.


Golfový slovníček

Pozor na límeček

Co na sebe? Rukavice není zbytečným přepychem, ale nutností, umožňuje totiž dobré držení hole. Právák kupuje na levou ruku a naopak. Boty začátečnickům postačí sportovní, speciální golfové ale ocení také. Malé hroty na podrážkách „podrží“ v postoji a švihů, navíc obuv bývá vysoce kvalitní, což se projeví v nepříznivém počasí. Na oblečení stačí tričko

s límečkem, kalhoty bez extrémně velkých kapes a nízkého rozkroku (šortky těsně nad kolena). Hlavní zásada: stop džínovině. Pokrývka hlavy, ať už kšiltovka či klobouk, patří k bontonu. Ovšem praktickému. Kšilt oceníte zejména kvůli slunci, ale pomáhá také soustředěnému pohledu. Doplněním do nepohody jsou nepromokavé kalhoty a deštník.





Poplatky za hru

Člen golfového klubu má po zaplacení jednorázového vstupního poplatku a ročního poplatku, tzv. green fee, zajištěnu celoroční hru na klubovém hřišti. Pokud chcete hrát na jiném než domovském, musíte zaplatit tamější denní green fee. Pohybuje se v řádech stovek až tisíce korun podle hřiště, startovního času a počtu jamek. Se zkouškou golfové způsobilosti se můžete zapojit do turnajů.

Na serveru České golfové federace (www.cgf.cz) je nabídka široká. Příležitost začátečníkům nabízí turnaje Greentour (www.greentour.cz, www.duchsportovni.cz) pro muže a ženy bez rozdílu věku s handicapem 37–54. Na těchto turnajích se setkávají začátečníci se stejnou výkonností. Před startem je profesionální trenér poučí o pravidlech a etice golfu, o nástrahách hřiště a vysvětlí jim herní situace.

Par – norma počtu ran pro jamku nebo hřiště (u jamek podle délky v rozmezí tři až pět).

Birdie – výsledek na jamce o jeden úder nižší, než je její par.

Eagle – výsledek na jamce o dva údery nižší, než je její par.

Bogey – výsledek na jamce o jeden úder vyšší, než je její par.

Double-bogey – výsledek na jamce o dva údery vyšší, než je její par.

Drive – první dlouhá rána z odpaliště.

Green – nakrátko střižená travnatá plocha, na níž je umístěna jamka.

Putt – rána většinou na jamkovišti, při níž se míč pouze kutálí po povrchu.

Trenér urychlovač a zkouška způsobilosti

Začátky a následné pokroky výrazně usnadní a zrychlí pomoc trenéra. Vysvětlí a předvede vám základy techniky, doporučí výbavu, opraví chyby, s nimiž byste přešlapovali na místě, a připraví na zkoušku golfové způsobilosti. Ta se dříve se označovala jako „zelená karta“, licence, kterou potřebujete pro vstup na neveřejná golfová hřiště. Tenhle golfový řidičák je nutný, neboť i zde musíte ovládat a dodržovat golfová pravidla a nesmíte být pro nikoho přítěží. Zkouška (od

2500 Kč) obsahuje test herních schopností na hřišti a písemný test z pravidel a nemusíte ji už skládat jen u profesionálních trenérů, ale také u cvičitelů golfu nebo šéfů klubových sportovnětechnických komisí. Jak dlouho vám potrvá, než půjdete ke zkoušce? Záleží jen na vás, na schopnostech, pílí a čase, který můžete golfu věnovat. Obvykle se učení dá zvládnout během několika týdnů, maximálně měsíců. Po složení zkoušky je vám přiznán základní golfový handicap 54.



Nejvíce informací o golfu obecně najdete na www.golf.cz. Na této stránce je i adresář českého golfu, rozcestník na seznam všech hřišť (72), kluby, specializované golfové shopy a další servery s golfovou tematikou.



Proč si hole nepůjčit?

Začínat nemusíte s kompletním značkovým setem holí. Co s nimi, kdybyste náhodou vybočili ze zajeť řady a golf vás po prvním tréninku či hře nechytli? Na rozjezd vystačíte s pouhými dvěma holemi, nejlépe univerzálním železem číslo šest nebo sedm, se kterým se budete učit švih, a s putterem pro hru na greenech. Hole ani nepotřebujete vlastní, na hřištích se půjčují za

symbolický poplatek. Pro první odpalování na cvičné louce si zakoupíte tréninkové míče, což také představuje korunovou záležitost. Na puttování je dobré mít vlastní míče, stačí ohrané, které za pár desítek korun rovněž koupíte na hřišti. Teprve po prvním otluknutí nového sportu zvažte, čím se vybavit dál. Můžete si pořídit kompletní sadu čtrnácti holí, z nichž každá se používá pro jiný typ

rány. Nebo si vystačíte s tzv. půlsetem, polovičním počtem holí? V tomto případě je dobrá rada nad zlato, ale věřte, že každý trenér vám rád poradí. Co dál potřebuje začínající golfista? Detaily vybavení tvoří týčka, což jsou zapichovací stojánky pod míček pro první odpaly, markovátka pro označení míče na greenu a vypichovátka, která slouží k zahazení stop po dopadu míčku na green.

Pro kondici i relax do Tuniska

Ke Středomořímu moři jako do lázní. Třeba i pětihvězdičkových.

Zaletět si na podzim nebo v zimě za sluncem, to už je pro mnohé z nás každoroční samozřejmostí, ba nutností. Se sluncem mizí deprese, které na nás s takovou oblibou sedají s olověnou oblohou

a podzimními plískanicemi. I když se cestovní kanceláře předhánějí v nabídce vzdálené exotiky, za příjemným klimatem nemusíme vážit sáhodlouhou cestu. V Tunisku se dá vyloženě letním

hrátkám věnovat i v tomto období. Což takhle Cap Bon? Na mapě připomíná ukazovák namířený směrem k Evropě. Sedmdesát kilometrů dlouhá a čtyřicet široká poloostrov na severovýchodě

země je nazýván zahradou Tuniska. Jde nejenom o poloostrov, ale také nejsevernější mys, který je od Sicílie vzdálený pouhých 120 kilometrů.

Nechte se hýčkat

Výletů včetně na Saharu může být nepočítaně. Přijíždíme-li ale na podzim a v zimě do Tuniska spíše kvůli utužování kondice a relaxování, pak nemůžeme vynechat typickou thalassoterapii. Její kultura tady pochází z antické doby a tradice termálních lázní se datuje od dob Říma. Tyto tradiční metody byly dále rozvinuty v době turecko-arabské

nadvlády. Specializovaná centra ve čtyř- a pětihvězdičkových hotelích pracují pod přísným lékařským dohledem a rok od roku jich přibývá. Tyto procedury jsou vhodné jak pro léčení konkrétních nemocí, tak pro udržení kondice. Thalassoterapii kontroluje přímo tuniské ministerstvo zdravotnictví a přísně ji reguluje zákony, což

garantuje kvalitu mořské vody a kvalifikovanost personálu, který provádí procedury za přítomnosti lékaře. A co zde nabízejí? Poskytují antitabákovou kúru, kúru pro mladé maminky, „kosmetiku-biolifting“, hubnutí a korekce postavy a kúru pro seniory. Další antistresová, protirevmatická speciální

procedura je připravena například pro byznymeny či novomanžele. Tyto léčebné kúry vyžadují čtyři až pět procedur denně v průběhu čtyř, šesti, devíti nebo dvanácti dnů. K dispozici je rovněž bazén, aromaterapie, bahenní zábaly, vodní gymnastika apod. Proč nevyrazit za zdravím a odpočinkem právě do Tuniska? Stačí porovnat ceny v našich klasických lázních s těmi, které zaplatíte v cestovní kanceláři (vesměs s programem all inclusive nebo s plnou penzí), a pak je volba jasná: Tunisko.





Sportovní ráj

Tenisový kurt? Žádný problém. A ne jeden. Zvláště pro milovníky bílého sportu je pobyt v tuto dobu ideální. Připočteme-li k tomu skvělé podmínky pro dlouhé kondiční běhy po nekonečných plážích, pak je o utužování kondice postaráno dvojnásob. A pokud by ani tohle nestačilo, nahlédněte do hotelového fitness. Pravda, samozřejmostí jsou až od čtyř hvězdiček, ale v mimosezonním období nejsou nedostupné pobyty

ani v hotelích pětihvězdičkových. Samostatnou kapitolu tvoří nabídka golfových pobytů. S těmi přicházejí například i luxusní hotely v oázách uprostřed Sahary. Tunisko toho ale skýtá mnohem, mnohem víc. Třeba výlety, na které se během léta pro vysoké teploty mnohým turistům ani moc nechce. Velice zajímavým tipem je Nabuel. „O čem“ tohle letovisko je, to prozrazuje obrovský džbán uprostřed dopravní

tepny, z něhož vyrůstá palma. Připomíná, co tu má tradici a co je také zdrojem obživy. Hrnčířství. Již antická Neapolis, dnešní Nabuel s asi čtyřiceti tisíci obyvateli, byla centrem řemeslné výroby. Největší město poloostrova, které leží jen deset kilometrů od proslulého letoviska Hammamet, nabízí pohodu na menších a méně zaplněných plážích. Díky úrodné zemi a řemeslu není totiž na turistice úplně závislé.



Plavat se dá i v zimě

U nás se halíme do zimníků, a v Tunisku se daří muškátovým hroznům, olivám, citrusům a hlavně pomerančům, které zrají celý rok a mají každoročně vlastní slavnost. Sklízají se i pomerančové květy, z nichž se destiluje pomerančová pálenka. I když teplota moře už svá letní maxima poztrácela, pořád je na pláži příjemně. Většina přes zimu otevřených hotelových komplexů disponuje vnitřními vyhřívanými bazény, takže k moři se chodí především inhalovat. Při posezonním relaxu se v Tunisku budete cítit jako velevážený host.

Prázdninový nápor opadl, a na vlastní kůži tak poznáte pohostinnost místních lidí. Ta tam je nervozita hlavní sezony a najednou je čas na pár slov s obsluhujícím, velmi přátelským personálem.

Kupodivu mnozí z číšníků či recepčních ovládají pár zdvořilostních frází v češtině. A přidají-li k tomu bezelstný úsměv, pak vás jistě potěší upřímně míněná náklonnost. Takřka každý hotel disponuje

zázemím, které by mu mohli renomovanější „kolegové“ ze severněji položených letovisek u Středozemního moře jen závidět.

Text: Petr Müller,
foto: autor a Isifa



Kulturní novinky

koncerty, design, divadlo

Struny podzimu

Téměř po dva měsíce v příjemném rytmu jednoho koncertu týdně se představuje pražský hudební festival Struny podzimu. Vůbec poprvé vystoupí v České republice portugalská fadistka Ana Moura nebo americká jazzová houslistka Regina Carter. Budeme také svědky návratu pianisty Brada Mehldaua. Napjaté očekávání

vzbuzují rovněž další jména z velice rozmanitých hudebních světů – zastoupena je hudba klasická, tzv. stará, i avantgardní.

V pražském kulturním dění se festival Struny podzimu objevuje od roku 1996 jako původně malá programová řada v rámci kulturních akcí Pražského hradu. Postupem času se vyvinul ve svébytný projekt, který je charakteristický dramaturgickou otevřeností a propojením jednotlivých akcí na bázi širšího myšlenkového kontextu.

V roce 2004 opustil festival Struny podzimu po osmi úspěšných letech Pražský hrad. Jeho novými spolupořadatelci se staly Česká filharmonie,



Národní divadlo a Národní muzeum v Praze. Díky nim se festival koná v nejvýznamnějších koncertních sálech hlavního města.



Designblok v Praze

Devátý ročník Dnů designu v Praze Designblok '07 se koná v první polovině října. Dějištěm bude opět celé hlavní město, především ověřená centra designu v Praze ve čtvrtích Karlín, Holešovice, Staré Město a Vinohrady, kde sídlí velká část vystavujících firem, studií a módních obchodů. Každoroční přehlídka novinek českého a světového

designu probíhá prostřednictvím samostatných výstav i prezentací v přirozeném prostředí prodejních míst a galerií. Dění v konkrétních místech se odehrává v produkci jednotlivých subjektů, což zaručuje jeho originalitu stejně jako pestrost celé přehlídky. Součástí Designbloku je doprovodný program zaměřený především na prezentaci

mladého designu a jeho konfrontaci v rámci středoevropského regionu. Zároveň je vydáván celoroční Průvodce po designu v Praze – Design Guide 2008. Superstudio Designbloku a doprovodný program budou pro velký úspěch umístěny do staré tovární haly společnosti Real Estate Karlín v Thámově ulici.

Žižkovské divadlo Járy Cimrmana

Divadlo Járy Cimrmana slaví čtyřicátiny. A při této příležitosti se jeho „otcové“ usnesli na omezení vedlejších akcí. Je to dobrá, nebo špatná zpráva pro příznivce českého génia? Jak se to vezme. Herci sice podle vlastních slov „přibrzdí“, ale o to víc se budou slovně představovat na své domovské scéně v Praze. Divadlo tak utlumí mediální četnost jména Cimrman, kterému hrozí zevšednění a bagatelizace. Devatenáctičlenný soubor chce už jen v poklidu a skromně hrát, a ne se zúčastňovat akcí, jako je pojmenovávání ulic,

stezek a závodů. „Když je něčeho moc, začne to lidi štítat a my cítíme, že už je toho moc,“ uvedl Ladislav Smoljak. Divadlo má stále na programu inscenace, které uvádí už od roku 1967. Žádná zatím neměla derniéru. Na úplném začátku byl rozhlasový pořad Nealkoholická vinárna U pavouka, z něhož se na podzim 1966 vyvinul prvotní nápad na založení divadla. Scéna za tu dobu prošla řadou jevišť od Malostranské besedy, Reduty a Braníka přes strašnické divadlo Solidarita až po dnešní působiště na Žižkově.



Možná nás neznáte, ale znáte výsledky naší práce.

924 044 393 Kč

darovaly v uplynulém roce **firmy**, které se zapojily do prestižního žebříčku TOP Firemní filantrop, který vyhlašuje Fórum dárců. Fórum dárců je jedinou organizací svého druhu v České republice. Už 10 let rozvíjíme filantropii a poskytujeme profesionální služby pro firmy, nadace, nadační fondy a další dárce.

www.donorsforum.cz

