



Università degli Studi di Catania

Dipartimento di Scienze del Farmaco



L'INFORMATICA A SUPPORTO DEL FARMACISTA

Catania, 21 Maggio 2016

Aula A – Edificio 2, Cittadella Universitaria



Agenda

- L'Informatica ed il Farmacista
- Il Gestionale per il Farmacista
- Focus su Controllo di Gestione
- Altri strumenti informatici
- La Sicurezza Informatica





Agenda

- **L'INFORMATICA ED IL FARMACISTA**
- Il Gestionale per il Farmacista
- Focus su Controllo di Gestione
- Altri strumenti informatici
- La Sicurezza Informatica

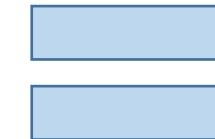


CHI E' IL FARMACISTA DEL 2016?

La professione di farmacista è transitata dall'antica arte attribuita ad Asclepio o Esculapio di dispensare medicamenti, alla moderna attività di **consulente tecnico in ambito medico con spiccate abilità commerciali**.



Aumento dell'aspettativa di vita



Necessità di riorganizzare il Servizio Sanitario Nazionale (SSN)

Ridefinizione delle competenze professionali del Farmacista

CHI E' IL FARMACISTA DEL 2016?

Ridefinizione delle competenze professionali del farmacista



Il farmacista oggi è un professionista operante con strumenti informatici che permeano la sua attività molto di più rispetto a quanto accade in tantissime altre professioni.

Il FARMACISTA: punto nevralgico che eroga servizi, prodotti, professionalità...



IL RUOLO DELL'INFORMATICA?

- L'**INFORMATICA** è la scienza che si occupa del trattamento dell'**informazione** mediante procedure **automatizzabili**.
- La domanda principale a cui risponde l'informatica è "come si può automatizzare efficientemente ed efficacemente l'**elaborazione di informazioni**".
- L'obiettivo dell'**INFORMATICA** è quindi quello di controllare e ridurre la complessità.





Agenda

- L'Informatica ed il Farmacista
- **IL GESTIONALE PER IL FARMACISTA**
- Focus su Controllo di Gestione
- Altri strumenti informatici
- La Sicurezza Informatica



Il Gestionale è...

- una **piattaforma applicativa** che permette di gestire enormi quantità di dati in modo quanto più automatizzato ed integrato possibile con l'esterno.

Il Gestionale serve...

- a gestire le **innumerevoli attività quotidiane funzionali** al corretto svolgimento dell'attività aziendale, altrimenti ***ingestibili manualmente*** in modo efficiente.

IL GESTIONALE PER IL FARMACISTA





IL GESTIONALE PER IL FARMACISTA

Cattivi dati in ingresso...



...cattivi dati in uscita...

Buoni dati in ingresso...



...ottime analisi in uscita!!!



LA VENDITA

Dispensare Farmaci = Dispensare Salute

- Le **VENDITE**, e più in generale le attività «al banco», sono le operazioni su cui è bene *investire un buon quantitativo di tempo che sia di qualità*.
- L'obiettivo primario in fase di vendita è quello di fornire una quanto più adeguata e precisa **consulenza al cliente finale**, fidelizzandolo grazie alla propria professionalità.
- L'obiettivo intrinseco è la realizzazione di **VENDITE quanto più corpose e soddisfacenti** per entrambe le parti, tanto per il cliente quanto per il farmacista.





LA VENDITA

Vendita Articoli

Ricerca (F1 o ALT+F1 cambia) SOLO Trattati SOLO in Commercio NO Congelati

Farmaco Par. Interno Parafarmaco BDF

Vendita (F7 o FRECCE cambia) Applica diff su COSTO ASP per Immobilità

A Pagamento Esente Ticket Normale Patologia

Patologia Rara Invalidi di Guerra Esenti Terrorismo Integrativa Vendita Sospeso

Articolo > concatena parole invio> chiude ricetta

Ticket DPC WebDPC FarmPro Ricerca cod. Nomenclatore

<F3> Apri lista clienti Fidelity Card o leggi un Codice Fiscale

Scarico per Distruz/Reso <F4> Auto Chiudi Ricette <F5> Calc <F6> CipCalc <F7> CF

Vedi/Presa in Carico Ricetta <F8> elettronica <V> visualizza Tutte le RI/EI in archivio <F9> Val a Elenco Articoli Prezziati <F10> Rileva Cod <F11> Ricerca Ricetta

<ESC> Menù <F12> Giornale Vendite WebDPC Config FarmPro Config

<F13> Ricerca Sostante <F14> Tassez. <F15> inserim. Prospekti Tabella

Scontrino di Cortesia (F11 zoom) Sospeso Vendita Riprendi Vendita

Pz	Descrizione	Spec	Paraf.	Ticket
1	ASPIRINA C*10CPR EFF 400+24	4,37		
1	AULIN*10SUPP 200MG	13,65		
1	ENTEROGERMINA*12CPS 2MLD	10,50		
1	CREMA CONT OCCHI MELOGRA			23,30
1	NORMAVASC*MEGRIN 10MG	4,90		3,67
1	Ricotta [Normale]			3,67
1	PIANE MORESCO PAGNOTTA B1		14,00	0,00
1	Ricotta [Integrativa]			0,00
1	NOVALGINA*AD 5SUPP 1G	6,90		

Sconti Applicati: -0,13 € n° 2 ricevuti
Totale Originale: 62,52 € Ticket 3,67 SSN 18,90
Totali : 7 pz. 62,39 €

<F2> Scarica <ALT+F2> Credito <F6> Fatture/DDT/Scontrini
<F4> Calcola resto a cliente <F7> Sconto <ALT+F4> Arrotonda
<F5> Prezzo <F8> Quantità <F9> Annulla Sconto
<F10> Rimuovi Articolo <F11> Azzera Scontrino

Un buon gestionale deve aiutare a:

1. essere efficienti minimizzando gli errori
2. massimizzare il tempo da dedicare al cliente

Documenti fiscali gestiti in fase di vendita:

- Fatture normali ed elettroniche
- DDT/Bolle di accompagnamento
- Scontrini parlanti e non
- Preventivi



Tutto a portata di mano!



LA VENDITA

La vendita non è solo «piazzare» i prodotti presenti, ma anche e soprattutto fornire buoni servizi.

Vi sono numerosi stimoli o esigenze che guidano i clienti in direzione del farmacista.

Un buon gestionale deve aiutare a sostenere ritmi e richieste in modo snello ed efficace.

Servizi Integrati o Conto Terzi

Ricetta e Ricetta Elettronica

Distribuzione Per Conto ASP

Altri Portali (CUP, Diabetici, etc.)



LE RICETTE

Le prescrizioni mediche sono eseguite su
ricette BIANCHE, ROSSE e su promemoria
per le ELETTRONICHE.





LA RICETTA ELETTRONICA

La gestione delle ricette elettroniche:

- l'assistito si presenta in farmacia con il promemoria, rilasciato dal medico;
- la Farmacia si collega a SOGEI ed attinge ai dati della ricetta.

In caso di anomalie e problemi la ricetta viene gestita come le «rosse».

E' necessario prestare attenzione alle ricette «fuori regione».

Gestione Ricetta Elettronica

Presa in Carico Ricetta Elettronica

Codice NRE
(non serve il CF per visualizzare una RiEl già in gestione in archivio... fate prima: date INVIO !)

Codice Fiscale

<F1> per riproporre l'ultimo codice fiscale utilizzato nel programma

Configurazione <ESC> Annulla <INVIO> Conferma

[Link per installare MS dotNET 2.0](#)

[Link per SISTEMATS - Gestione RiEl online](#)

Guarda su internet le video-guide !

NUMERO VERDE SOGEI: 800-030070 --- SITO WEB: WWW.SISTEMATS.IT

LA DISTRIBUZIONE PER CONTO (DPC)

Consente alle farmacie private di
erogare farmaci ai propri assistiti per conto dell'ASP

- I farmaci vengono gestiti da una società di distribuzione che si occupa di ricevere l'ordine dalla farmacia, di preparare i farmaci ed inviarli in farmacia entro poche ore lavorative.
- Il sistema **WebDPC** è una piattaforma web per la realizzazione della Distribuzione per Conto di farmaci PHT, che collega le farmacie, l'ASP e i distributori.





GLI ACQUISTI

Il processo di gestione degli acquisti, usualmente denominati come «ORDINI», è alla base di un buon risultato economico dell'azienda.

Imparare e conoscere la gestione degli ordini è un compito importante: specialmente se eseguito in maniera accurata ed efficiente, questo diventa essenziale per la crescita ed il consolidamento del proprio business.





GLI ACQUISTI



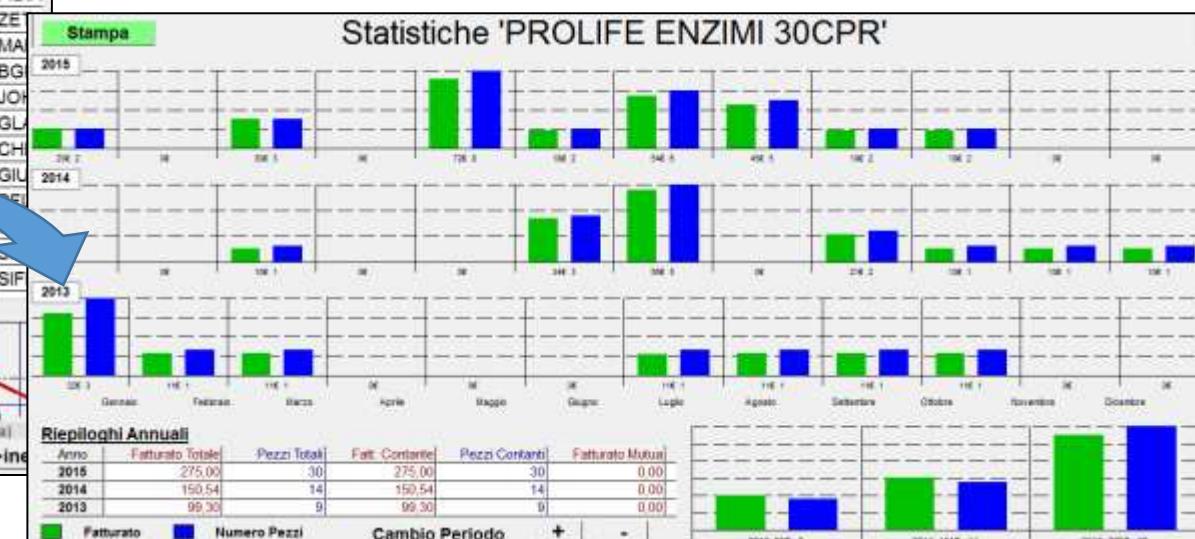


GLI ACQUISTI



Operato	904985886 PROLIFE ENZIMI 30CPR						Prezzo Pubblico BDF		3,96	Storia Costi		CipCalc
Grossista	Netto	Collo	QtaMin	QtaMax	Sconto/Prez	Qta Omag	QtaMin	QtaMax	Sconto/Prez	Qta Omag	Data Agg	Sc. Netto
2-Grossfarma	5,25		3		5,25 Eur						108	51,47%
12-Sofad	6,84	0										36,77%
1-Alleanza	7,73		1		7,73 Eur		2		5,44 Eur		27/10/2015	28,55%
1-Alleanza	7,73	12										28,55%
2-Orcefarm	7,75		1		7,75 Eur						108	28,36%

Codice	Descrizione (* Sconto -0,6%)	Qta	Fornit	Giac	Prezzo	Costo	Scorta Min	Scorta Max	Omon	Classe+QRif Ditta
026837017	ALAPRIL*14CPR 5MG	1	1	0	4,00	2,53	1	1		A 1,90 MED
008477061	BIMIXIN*16CPR 25000UI+2500UI	1	1	0	10,90	7,04	1	1		C SAN
034643015	CALCICOLD3*30CPR EFF 1G+880UI	1	1	0	0	4,75				A 3,27 FIDIA
904985886	PROLIFE ENZIMI 30CPR	1	1	75	3,96	7,73	0	0		ZE
909040053	VASELINA LIQ FU 1000ML	1	1	0	5,93	6,38	0	0		MA
022593115	* BRUFEN*20CPR RIV 800MG RP	1	12	0	6,02	3,74	2	2		A BG
014160081	CICATRENE*POLV 15G	2	12	0	8,90	5,34	1	1		OTC JOH
020423137	ECOVAL*CREMA 30G 0,1%	2	12	0	6,95	4,32	2	2		C GL
037789017	* FOSTER*SOLxINAL 120D 100+6MCG	1	12	1	54,09	33,60	2	2		A CHI
934394204	LICHTENA CR 100 ML OFS	1	12		38,80	0				GIU
019888116	* METHOTREXATE*INIEZ 4SIR 7,5MG	2	12	0	28,26	17,56	2	2		FE
028979019	MUPISKIN*UNG 15G 2%	1	12	0	15,00	9,41	0	0		C
023976018	NARCAN*IV IM SC 1F 1ML 0,4MG	1	12	0	3,91	2,56	0	0		SOPIS
002177018	PENSULVIT*UNG OFT 6,5G	1	12	1	10,60	6,65	2	2		C SIF





GLI ACQUISTI



Gestione Ordini

Ordini da caricare presenti in archivio: 4

# Ord.	Fornitore	Data	Ora	Pezzi	Spuntati	Righe	Prezzo Pub	Stima Costo	Costo Reale	Senza Costo
□ 2110	3 SOFAD	29/10/2015	19:19	113	0	12	363,72	186,64	0,00	9 di 12
□ 2111	1 GALENITALIA	29/10/2015	19:20	12	0	10	113,31	61,55	0,00	9 di 10
□ 2112	2 COMIFAR	29/10/2015	19:20	17	0	8	83,26	49,52	0,00	8 di 8
□ 44	1 GALENITALIA	28/11/2015	18:12	649	0	47	3.880,92	2.344,71	0,00	47 di 47

Gestionale Magazzino e Vendite

Digitare i numeri di documento da scaricare, SENZA riportare simboli come barre o trattini, (se più d'uno separati da uno SPAZIO) dal fornitore SOFAD per l'ordine numero 2110

Continua Annulla

(usare la barra spaziatrice per selezionare più ordini da unire insieme)

<INVIO> Apri Ordine <E>limina Ordine <I>nvia Ordine Crea <O>rdine <g>nora ai fini del riordino merce

<T>rasfer Ordine <U>nisci Ordini <R>igenera Ordine <S>carica DDT

Gli ordini automatici vengono inviati ai depositi intermedi anche detti «grossisti», forniti di integrazioni con i gestionali per avere informazioni sulle offerte, sulla disponibilità immediata, sui documenti di trasporto in formato elettronico, etc.



GLI ACQUISTI



Ordine 2110 a SOFAD													
NOTE: codice rosso: articolo prenotato / prezzo rosso: non calcolato da ricarica / prezzo rosso: sotto soglia margine / tutto rosso: prezzo zero													
Codice	Descrizione (* Sconto -0,6%)	Prezzo	Stima Costo	Ord	Arr	Diff	G.Sala	G.Maga	Pren	Sconto	Costo	Salva Larg. Col.	Ripristina Larg. Col.
923823241	AMINO LE TRECCINE 200G	4,50	3,05	2			0	0		3,05			
033264072	APROVEL*28CPR 300MG	11,23	7,04	2			0	0		7,04			
024840074	CARDIOASPIRIN*30CPR GAST 100	2,35	1,46	100			10	0		1,46			
034294102	CLODY*IM 3F 200+40MG 4ML LIDOC	24,70	15,49	0			0	0		15,49			
930883780	FINETOUCH LANCETTA STER 25PZ	5,20	1,70	1			0	0		1,70			
036845079	* FOSAVANCE*4CPR 70MG/5600UI	25,31	15,73	0			0	0		15,73			
029565013	LAEVOLAC*SCIR 180ML 66,7G/100M	9,56	4,60	1			1	0		4,60			
908774348	MAGNESIO SOLFATO POLV 30G BL	0,80	0	2			0	0		0			
029851021	MOVICOL*OS POLV 20BUST 13,8G	12,80	8,03	1			0	0		8,03			
032280012	NEOEMOCICATROL*UNG RIN 20G	12,70	5,62	1			0	0		5,62			
930260144	PROFAR PROVETTA URINE 12ML	0,55	0,11	0			1	0		0,11			
905613612	PROVETTA UR 12ML	1,00	0,17	3			1	0					

La merce in arrivo viene «spuntata», controllando quanto consegnato rispetto a quanto ordinato, così da avere un riscontro preciso al fine di validare i documenti d'acquisto (Fatture) che arriveranno in seguito.

Gestione Documenti Acquisto Fornitori											
MODALITA' SCADENZARIO											
Fornitore	Data Bolla	Fattura	Data Fattura	Scadenza	Pagamento	Pagata	Pzi	Pubblico	Costo		
GALENITALIA	29/10/2015		/ /	/ /		NO	53	398,27	243,13		
COMIFAR	29/10/2015		/ /	/ /		NO	23	143,46	89,80		
SOFAD	29/10/2015		/ /	/ /		NO	6	26,10	14,58		
SOFAD	29/10/2015		/ /	/ /		NO	39	359,40	223,36		
SOFAD	29/10/2015		/ /	/ /		NO	21	423,58	50,82		
SOFAD	29/10/2015		/ /	/ /		NO	0	0	0		
GALENITALIA	28/10/2015		/ /	/ /		NO	9	60,85	36,91		
GALENITALIA	28/10/2015		/ /	/ /		NO	18	108,91	68,95		
COMIFAR	28/10/2015		/ /	/ /		NO	19	142,08	90,59		

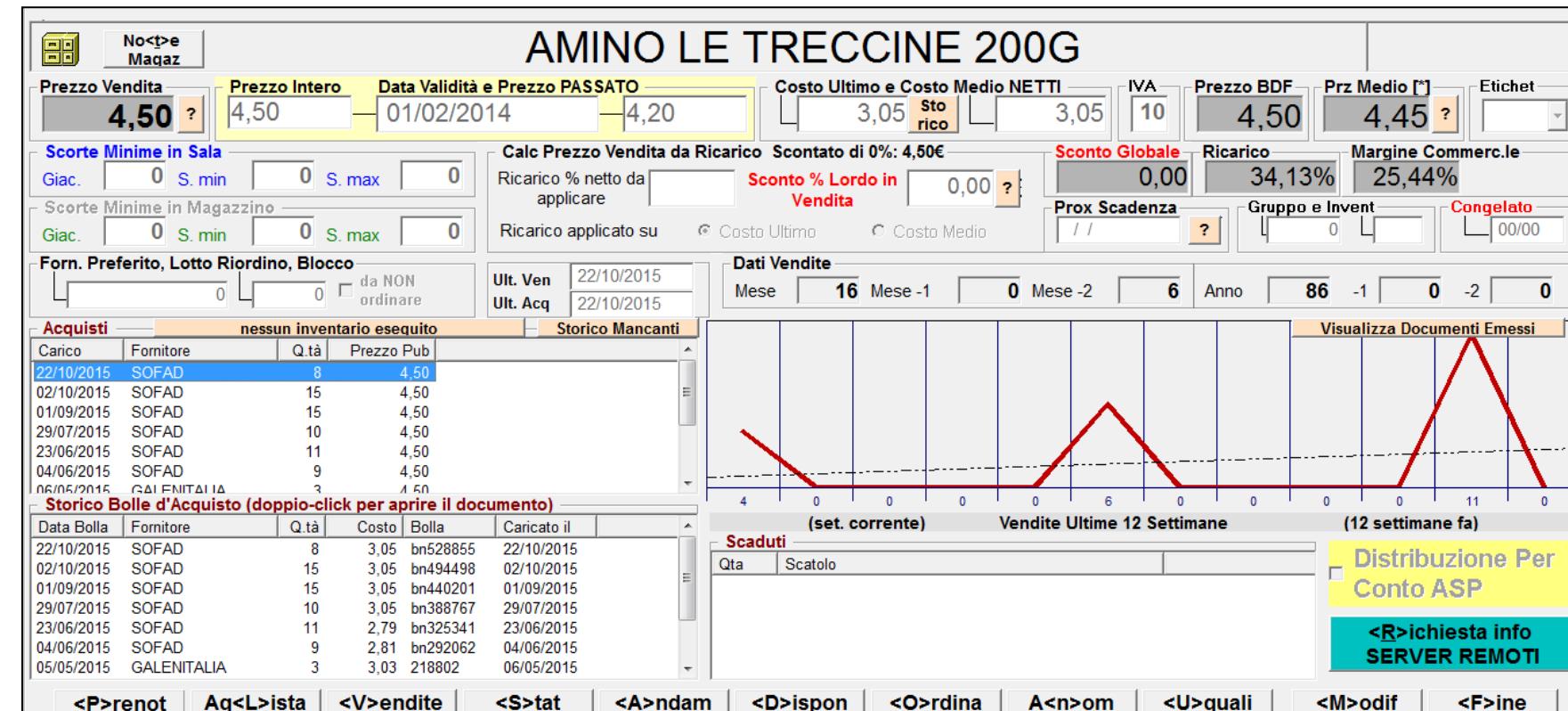


GLI ACQUISTI



Infine, a valle del carico merce, è bene **CONTROLLARE** i prodotti nuovi, o che presentano prezzi zero. Nei dati di magazzino è possibile impostare le politiche di prezzo, il ricarico automatico, lo sconto, etc.

E' cruciale sfruttare gli automatismi dei gestionali!





Agenda

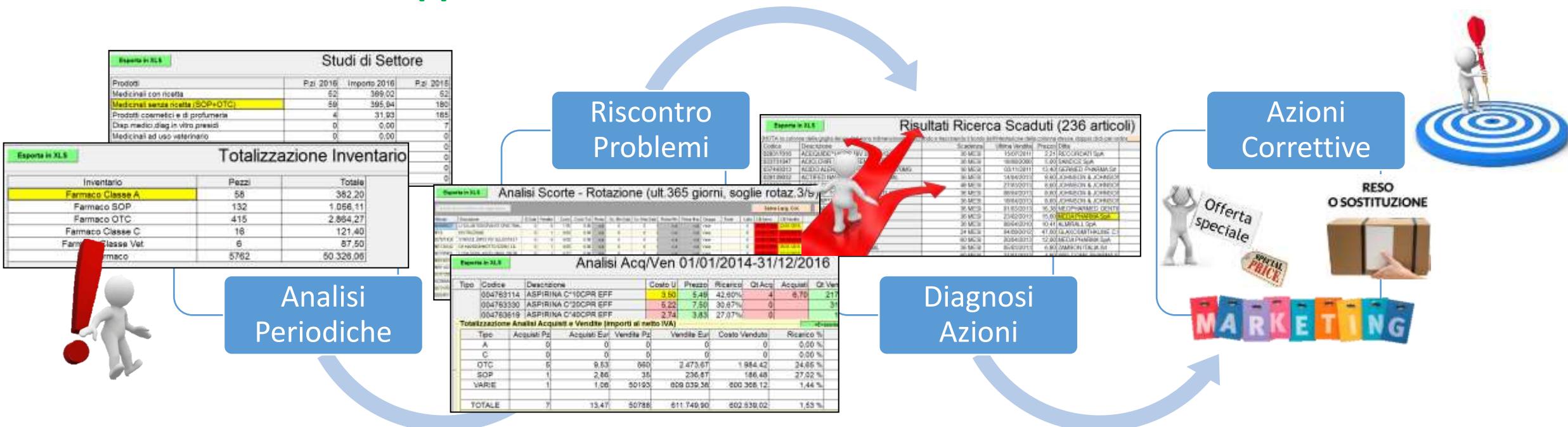
- L'Informatica ed il Farmacista
- Il Gestionale per il Farmacista
- **FOCUS SU CONTROLLO DI GESTIONE**
- Altri strumenti informatici
- La Sicurezza Informatica





CONTROLLO GESTIONE

Il Controllo di Gestione è il **sistema volto a guidare la gestione** verso il conseguimento degli obiettivi stabiliti in sede di pianificazione, rilevando, attraverso la misurazione di appositi indicatori, lo scostamento tra obiettivi pianificati e risultati conseguiti affinché si possano decidere ed attuare le **opportune azioni correttive**.



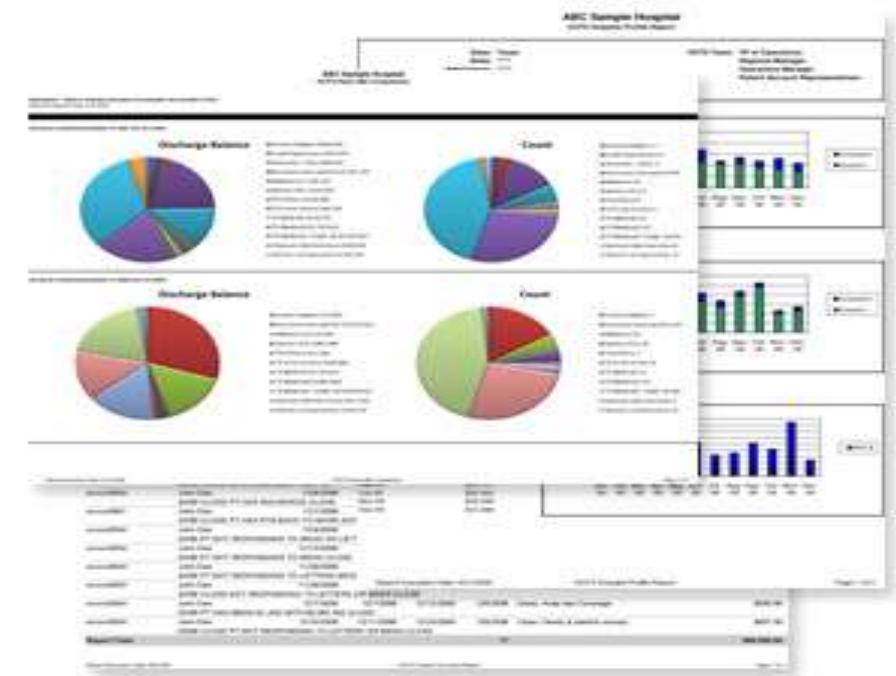


CONTROLLO GESTIONE



Gli attori che partecipano al Controllo di Gestione sono:

- il proprio **commercialista**, dispensatore di consigli e detentore dei dati aziendali ufficiali;
- la propria **software house**, dispensatrice di consigli ed indicazioni sull'utilizzo ottimale dei dati del Gestionale;
- il **titolare dell'attività commerciale...**
...cioè se stessi nella gran parte delle attività!



CONTROLLO GESTIONE



Vendite Giornaliere

Vendite Giornaliere (dal 30/06/2013: 108385 mov.)

Esporta in XLS

Codice	Articolo	Pezzi	Prezzo	Sconto	Data e Orario	TipVen	Operaz	Operatore
025940053	AULIN'OS GRAT 30BUST 100MG	1	4,40	0	19/12/2014 19:52:17	P	902251	Amministra
	Importo da Fidelity Card	1	-5,00	5,00	19/12/2014 19:52:17	F	902253	Amministra
900732785	BISC FOSFOVIT 750G SACCH	1	3,00	0	19/12/2014 19:52:17	P	902250	Amministra
911147559	GARZA 18X40 STER 12CPR FUSTE	1	2,40	0	19/12/2014 19:52:17	P	902252	Amministra
022483111	DEPAKIN'CHRONO 30CPR 500MG	1	12,41	0	02/09/2014 19:03:44	M	902192	Nome 1
022483111	DEPAKIN'CHRONO 30CPR 500MG	1	12,41	0	02/09/2014 19:03:44	M	902193	Nome 1
038066039	VASTICOR*14CPR 40MG	1	7,32	0	02/09/2014 19:03:44	M	902190	Nome 1
038066039	VASTICOR*14CPR 40MG	1	7,32	0	02/09/2014 19:03:44	M	902189	Nome 1
	Ricetta [Esente]	1	0	0	02/09/2014 19:03:44	T	902194	Nome 1
	Ricetta [Esente]	1	0	0	02/09/2014 19:03:44	T	902191	Nome 1
025682028	ENAPREN*14CPR 20MG	1	4,88	0	02/09/2014 19:03:44	M	902195	Nome 1
	Ricetta [Esente]	1	3,34	0	02/09/2014 19:03:44	T	902200	Nome 1
	Ricetta [Esente]							
	Ricetta [Esente]							
039115163	NOLPAZA*14CPR 40MG							
025682028	ENAPREN*14CPR 20MG							
039115163	NOLPAZA*14CPR 40MG							
<Q>ati Magaz	<Q>rdina	<S>statistiche						
<M>odifica	<C>erca	Stam<p>a						

Vendite Giornaliere (dal 30/06/2013: 209370 mov.)

Esporta in XLS

Resoconto Vendite

Co	Tipo Vendita	Tot Pezzi	Tot Lordo Euro	Tot Lordo Sconti	Stima Costo Netto	Stima Utile Netto
930	Ricette SSN	6432	56.451,85	0	37.368,55	6.274,69
924					con impatto SSN -7,5%	ricette al netto ticket
920	A Pagamento	5723	34.911,28	3707,89	20.566,99	
020	Rimborsi	66	-677,14	-0,54	421,90	
933	Sospesi	43	345,21	0,07	209,84	
006	Sospesi Rientrati	0	706,20	0,56	0,00	
006	Ticket Ricette	3769	7.676,62	0	0,00	
924	Fidelity Card	33	-116,53	116,53	0,00	
924	Vendite a Credito	39	-180,00	83,70		
924	TICKET DPC	21	52,00	0,00		
035	Totale In Cassa		42.717,64	3.824,51		
035	SENZA REPARTO IVA		Lordo: -116,53	Stima Netto: -100,46		
036	REPARTO IVA 04%		Lordo: 155,79	Netto: 149,80	IVA: 5,99	
903	REPARTO IVA 10%		Lordo: 34.154,82	Netto: 31.049,84	IVA: 3.104,98	
021	REPARTO IVA 22%		Lordo: 8.703,56	Netto: 7.134,07	IVA: 1.569,50	21.198,73
021						17.034,52
021						netto a pagamento

Resoconto Statistiche Vendite per Operatore

Esporta in XLS

Co	Operatore	Tipo Vendita	Totale Pezzi	Totale Euro	Totale Sconti		
039		Da Fidelity Card	20	-28,61	28,61		
039		SSN/SSR	84	830,09	0		
025		A pagamento	40983	602828,81	31106,90		
025		Rimborsi	20	-127,70	1,35		
025		Sospesi	10	158,51	1,23		
025		Ricette	50	230,81	0		
025		SSN/SSR	3	13,20	0		
025	Vendite	A pagamento	10010	148568,75	7802,74		
025		Ricette	2	12,21	0		
025		Totale Vendite		Totale Pezzi	Totale Lordo	Media Righe/Vend	Media Lordo/Vend
025		243	440	41.167	603.891,91	1,81	2.485,15
025	Vendite	11	15	10.015	148.594,16	1,36	13.508,56

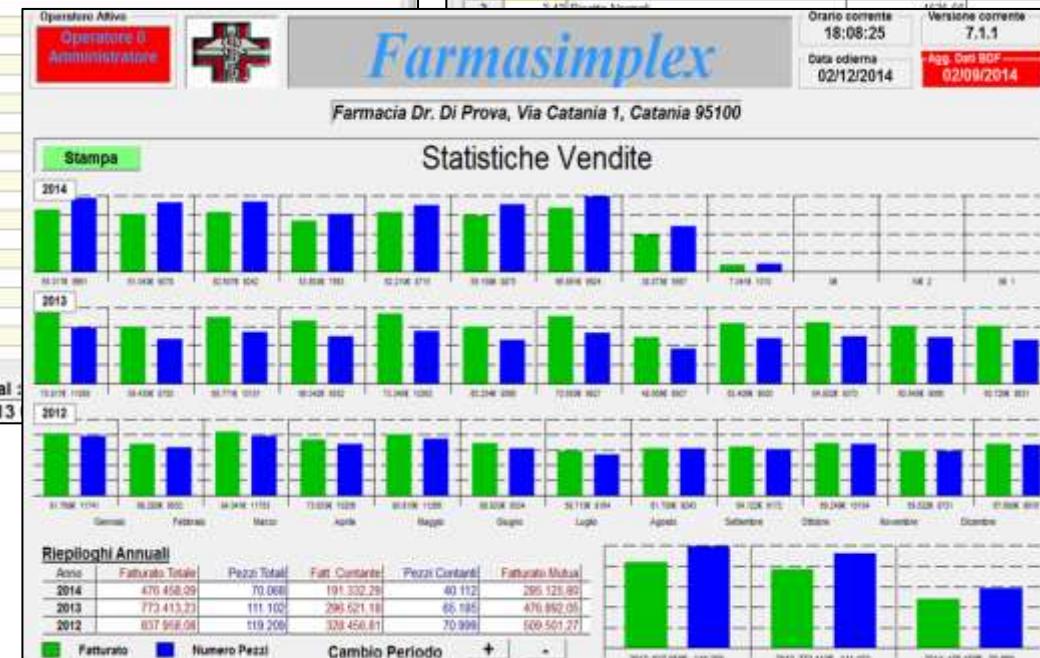
Analisi del Totale

Analisi per Operatore

CONTROLLO GESTIONE



Analisi Andamento Vendite (per periodo ed orario)



Prodotti generanti maggior fatturato

Prodotti più venduti Mensili

Mese Corrente (OTTOBRE 2013) - Totale Fatturato = 84802,37 Euro

% Fatt.	Descrizione Articolo	Fatturato Totale	Pezzi Totali	Fatt. Contante	Pezzi Contante	Fatturato Mutua	Pezzi Mutua
1	4,02 Ricette Esenti	3204,35	1669	2644,76	1043	1.322,09	40
2	2,04 ACCU-CHEK AVIVA 251ST	1322,09	40	0	0	1.322,09	40
3	2,03 Ricette Normali	1318,54	223	1116,54	223	0	0
4	1,10 LANTUS® SOLOST 5PEN 100U/ML3ML	714,29	9	0	0	714,29	9
5	0,94 NOVALGINA 1M IV 5F 1G 2ML	608,00	101	586,00	101	0	0
6	0,91 Ricette Patologiche	592,37	158	562,37	158	0	0

Mese Storico (SETTEMBRE 2013) - Totale Fatturato = 63406,11 Euro

% Fatt.	Descrizione Articolo	Fatturato Totale	Pezzi Totali	Fatt. Contante	Pezzi Contante	Fatturato Mutua	Pezzi Mutua
1	3,84 Ricette Esenti	2435,17	1694	2436,17	1694	0	0
2	3,56 Ricette Normali	1535,56	270	1535,56	270	0	0
3	3,22 Ricette Patologiche	1326,26	32	1326,26	32	0	0
4	2,50 LANTUS® SOLOST 5PEN 100U/ML3ML	828,25	26	828,25	26	0	0
5	6,60 NOVALGINA 1M IV 5F 1G 2ML	607,20	93	607,20	93	0	0
6	0 Ricette Esenti	551,32	7	551,32	7	0	0

Mese (Settembre) - <E>videnzia nei 3 periodi <ESC> Fine

Statistiche Vendite (globali, di gruppo o di singoli prodotti)

L'Informatica a Supporto del Farmacista



CONTROLLO GESTIONE

Patologia Rare	Invalidi di Guerra	Esenzione Terrorismo	Integrativa	Vendita Sospes.
Articolo	aspirina			

Selezione - FARMACO (11)							
Codice	SSN	Descrizione	Prz Interv.	G.Sale	G.Magg	Ditta	Q.Rif
004763114	C OTC	ASPIRINA C*10CPR EFF 400+240MG	4,50	-112	-	0 0588 BAYER S	COMPRESSE EFFERVESCENTI
004763330	C OTC	ASPIRINA C*20CPR EFF 400+240MG	8,38	-3	-	0 0588 BAYER S	COMPRESSE EFFERVESCENTI
004763400	C OTC	ASPIRINA DOL INF*20CPR RIV500M	4,00	-2	-	0 0588 BAYER S	COMPRESSE RIVESTITE
004763410	C OTC	ASPIRINA DOL INF*8CPR RIV500MG	0,00	-1	-	0 0588 BAYER S	COMPRESSE RIVESTITE
004763564	C OTC	ASPIRINA*10CPR 325MG	4,00	0	-	0 0588 BAYER S	COMPRESSE
036057064	C OTC	ASPIRINA*10CPR 500MG	0,00	-	-	6656 PROGRAF	COMPRESSE
004763037	C OTC	ASPIRINA*AD 20CPR 0,5G	4,96	0	-	0 0588 BAYER S	COMPRESSE
004763153	C OTC	ASPIRINA*GRAT VIT C 10BS 400MG	5,87	0	-	0 0588 BAYER S	GRANULATO
004763405	C OTC	ASPIRINA*OS GRAT 10BUST 500MG	6,13	0	-	0 0588 BAYER S	GRANULATO
004763544	C OTC	ASPIRINA*OS GRAT 20BUST 500MG	10,08	-	-	0 0588 BAYER S	GRANULATO
004763339	C OTC	ASPIRINA*RAP 10CPR MAST 600MG	5,74	0	-	0 0588 BAYER S	COMPRESSE MASTICABILI

Codice 004763114	Classe / Nata I C	Descrizione ASPIRINA C*10CPR EFF 400+240MG	ULTIMO ARRIVO: 18/05/2014
Medicamenti da: 4,37	Costo Rimanente:		
Ges. Salvo -112	Ges. Magazzino 0	AV 10	Temperatura inferiore a +25 gradi
		Scadenza 36 MESI	Ufficio e Distributore 0588 BAYER SpA
<input type="checkbox"/> Sostanzia		<input type="checkbox"/> Classifica Doping	Merc. Par
			Quantità 1
<input type="checkbox"/> Gara Prezzi a Gennaio/febbraio STRIP			
<input type="checkbox"/> Scopri-ede & Controlli		<input type="checkbox"/> Post <D>	
<input type="checkbox"/> Gruppo Farmaci (AC0)			
(N02BA51)-ACIDO ACETILSALICILICO,ASSOCIAZIONI ESCLUSI GLI PSICOLETTICI (N02BA)-ACIDO			
Ordinati: 3012 a 9-DMBI/7/05 h171 99 a 3-SOF/20/01 h20 1 a 1-NUO1/18/			
<input type="checkbox"/> rezzo Prezzo <R>if <Q>uota Rif <C>lasse SSN Nota <S>SN Tice<C>et Agg			
<input type="checkbox"/> Scopri-T>0 <W>abDPC			

ASPIRINA C*10CPR EFF 400+240MG												(Classe C)																																								
Prezzo Vendita 4,37	Prezzo Intero 4,50	Data Validità e Prezzo PASSATO 18/05/2014 5,06	Costo Ultimo e Costo Medio NETTO 3,19 816 prezzo	Iva 2,99 10	Prz Discres 0	Ricarico n.d.	Margine Commerciale Norm.																																													
Scorte Minime in Sala Goc: -112 S min 2500 S. max 3000	Prezzo Ricaricato 4,39 Scorniato di 3% 4,78€	Ricarico % netto da applicare 40,50	Sconto % Lordo In Vendita 3,00	Ricarico 0,00	Prox Scansione 01/10/2014	Gruppo di invent. Cognacato	Margine Commerciale Norm.																																													
Scorte Minime in Magazzino Goc: 0 S min 0 S. max 0	Ricarico applicato su	Ricarico % netto da applicare	Ricarico % Lordo In Vendita	Ricarico 24,39%	Scansione 01/10/2014	Grupe di invent.	Cognacato																																													
Form. Preferito, Lotto Riordino, Blocco												Visualizza Documenti Emissi																																								
<table border="1"> <tr> <td>Ult. Ver. 01/01/2016</td> <td>Ult. Acq. 18/05/2016</td> </tr> <tr> <td>Acquisto</td> <td>Ultimo Inventariato 5 pezzi il 21/01/2016</td> <td>Storico Mancanti</td> </tr> <tr> <td>Articolo</td> <td>Q.tà</td> <td>Prezzo Pza</td> </tr> <tr> <td>EUFARM</td> <td>2</td> <td>4,50</td> </tr> <tr> <td>GROSSFARMA</td> <td>1</td> <td>4,30</td> </tr> <tr> <td>GROSSFARMA</td> <td>1</td> <td>4,30</td> </tr> <tr> <td>30/11/2011 BAYER SpA</td> <td>125</td> <td>4,30</td> </tr> <tr> <td>04/10/2011 BAYER SpA</td> <td>83</td> <td>4,30</td> </tr> <tr> <td>93/08/2011 HAYKIN Kft</td> <td>11</td> <td>4,30</td> </tr> </table>												Ult. Ver. 01/01/2016	Ult. Acq. 18/05/2016	Acquisto	Ultimo Inventariato 5 pezzi il 21/01/2016	Storico Mancanti	Articolo	Q.tà	Prezzo Pza	EUFARM	2	4,50	GROSSFARMA	1	4,30	GROSSFARMA	1	4,30	30/11/2011 BAYER SpA	125	4,30	04/10/2011 BAYER SpA	83	4,30	93/08/2011 HAYKIN Kft	11	4,30	Dati Vendite														
Ult. Ver. 01/01/2016	Ult. Acq. 18/05/2016																																																			
Acquisto	Ultimo Inventariato 5 pezzi il 21/01/2016	Storico Mancanti																																																		
Articolo	Q.tà	Prezzo Pza																																																		
EUFARM	2	4,50																																																		
GROSSFARMA	1	4,30																																																		
GROSSFARMA	1	4,30																																																		
30/11/2011 BAYER SpA	125	4,30																																																		
04/10/2011 BAYER SpA	83	4,30																																																		
93/08/2011 HAYKIN Kft	11	4,30																																																		
												Mese 0 Mese -1 0 Mese -2 0 Anno																																								
												Vendite Ultime 12 Settimane																																								
												(12 settimane fa)																																								
<p>Storico Bolli d'Acquisto (doppio-click per aprire il documento)</p> <table border="1"> <thead> <tr> <th>Data Bollo</th> <th>Fornitore</th> <th>Q.tà</th> <th>Coste Bollo</th> <th>Categoria</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>01/03/2014</td> <td>SOFAD</td> <td>2</td> <td>2,65</td> <td>incassato</td> </tr> <tr> <td>01/03/2014</td> <td>GROSSFARMA</td> <td>1</td> <td>2,68</td> <td>57045</td> </tr> <tr> <td>02/03/2012</td> <td>GROSSFARMA</td> <td>1</td> <td>2,68</td> <td>3204</td> </tr> <tr> <td>30/11/2011</td> <td>BAYER SpA</td> <td>125</td> <td>2,118,685</td> <td>36/11/2011</td> </tr> <tr> <td>04/10/2011</td> <td>BAYER SpA</td> <td>83</td> <td>2,46</td> <td>2094384</td> </tr> <tr> <td>20/06/2011</td> <td>BAYER SpA</td> <td>83</td> <td>2,47</td> <td>2066334</td> </tr> <tr> <td>30/12/2010</td> <td>NUOVA SAFARM</td> <td>1</td> <td>2,82</td> <td>ln442183</td> </tr> </tbody> </table>												Data Bollo	Fornitore	Q.tà	Coste Bollo	Categoria	01/03/2014	SOFAD	2	2,65	incassato	01/03/2014	GROSSFARMA	1	2,68	57045	02/03/2012	GROSSFARMA	1	2,68	3204	30/11/2011	BAYER SpA	125	2,118,685	36/11/2011	04/10/2011	BAYER SpA	83	2,46	2094384	20/06/2011	BAYER SpA	83	2,47	2066334	30/12/2010	NUOVA SAFARM	1	2,82	ln442183	Scaduti
Data Bollo	Fornitore	Q.tà	Coste Bollo	Categoria																																																
01/03/2014	SOFAD	2	2,65	incassato																																																
01/03/2014	GROSSFARMA	1	2,68	57045																																																
02/03/2012	GROSSFARMA	1	2,68	3204																																																
30/11/2011	BAYER SpA	125	2,118,685	36/11/2011																																																
04/10/2011	BAYER SpA	83	2,46	2094384																																																
20/06/2011	BAYER SpA	83	2,47	2066334																																																
30/12/2010	NUOVA SAFARM	1	2,82	ln442183																																																
												(est. corrente)																																								
												Distribuzione Per Conto ASP																																								
<p><P><enol Aa<L>ista </><endit> <S><fat <A><ndam <D><ispon <C><ordina A<n><com <U><quali <M><odif <F><ins</p>																																																				

Strumenti di drill-down per prodotto



ANALISI ECONOMICA



- **REDDITIVITÀ:** capacità di un servizio o prodotto di generare ricchezza tramite la sua fornitura alla clientela in un determinato periodo temporale;
- **MARGINE:** differenza (assoluta o percentuale) tra Ricavo e Costo al netto delle partite di giro per un servizio o prodotto;
- **RICARICO:** aumento (assoluto o percentuale) per passare dal Costo al Prezzo di un servizio o prodotto;
- **BREAK EVEN POINT:** ovvero il punto di pareggio tra i costi (totali o relativi ad un servizio o prodotto) e i ricavi generati dall'attività (anch'essi totali o relativi ad un servizio o prodotto).



Ricarico e Margine

A partire dal **COSTO** e noto il **PREZZO AL PUBBLICO** nonché l'eventuale **SCONTO** che si applicherà, è possibile calcolare il **RICARICO** ed il **MARGINE**.

ASPIRINA C*10CPR EFF 400+240MG (Classe C)

Prezzo Intero 4,50	Data Validità e Prezzo PASSATO 18/05/2014	5,06	Costo Ultimo e Costo Medio NETTI 3,19 Sto rico	2,99	IVA 10	Prz Discrez. 0	Prz Medio [*] n.d.	Etichet Norm.
2500 S. max 3000	Prezzo Ricaricato: 4,93€ Scontato di 3%: 4,78€	Ricarico % netto da applicare 40,50	Sconto % Lordo in Vendita 3,00 ?	Sconto Globale 0,00	Ricarico 24,39%	Margine Commerc.le 19,61%		
0 S. max 0	Ricarico applicato su Costo Ultimo	Prox Scadenza 01/10/2014					Gruppo e Invent Congelato	00/00

RICARICO e **MARGINE** sono due facce della stessa medaglia! Ma attenzione all'**IVA**... è una partita di giro!

MARGINE: quanto utile resta dal prezzo di vendita noto il costo, il tutto al netto IVA ?

RICARICO: quanto maggiorare il costo, aggiungendo l'IVA, per ottenere il prezzo al pubblico ?

ASPIRINA C*10CPR EFF 400+240MG (Classe C)

Prezzo Vendita 4,37	Prezzo Intero 4,50	Data Validità e Prezzo PASSATO 18/05/2014	5,06	Costo Ultimo e Costo Medio NETTI 3,19 Sto rico	2,99	IVA 10	Prz Discrez. 0	Prz Medio [*] n.d.	Etichet Norm.
Scorte Minime in Sala Gec -112 s min 2500 s. max 3000	Prezzo Ricaricato: 4,93€ Scontato di 3%: 4,78€	Ricarico % netto da applicare 40,50	Sconto % Lordo In Vendita 3,00 ?	Sconto Globale 0,00	Ricarico 24,39%	Margine Commerciale 19,61%			
Scorte Minime in Magazzino Gec 0 s min 0 s. max 0	Ricarico applicato su Costo Ultimo	Prox Scadenza 01/10/2014					Gruppo e Invent Congelato	00/00	

Form: Preferito, Lotto Riconosc. Blocco

Acquisti Ultimo Inventario: 5 pag. il 21/01/2018 Storico Mancanti

Data Bollo	Fornitore	Q.tà	Prezzo Puls
04/10/2014	SOPAD	2	4,50
01/02/2012	ELIFARM	2	4,50
02/01/2012	GROSSFARMA	1	4,30
02/01/2012	GROSSFARMA	1	4,30
30/11/2011	BAYER SpA	125	4,30
04/10/2011	BAYER SpA	63	4,30
04/10/2011	BAYER SpA	63	4,30

Storico Bollo d'acquisto (doppio-click per aprire il documento)

Data Bollo	Fornitore	Q.tà	Colore Bollo	Caratteri
08/05/2014	SOPAD	2	bianco	18/05/2014
01/02/2012	GROSSFARMA	1	bianco	01/02/2012
02/01/2012	GROSSFARMA	1	bianco	02/01/2012
30/11/2011	BAYER SpA	125	bianco	30/11/2011
04/10/2011	BAYER SpA	63	bianco	04/10/2011
20/06/2011	BAYER SpA	63	bianco	20/06/2011
30/12/2010	NUOVA SAFARM	1	bianco	30/12/2010

Vendite Ultime 12 Settimane (12 settimane fa)

Stadisti Qta Scale

Distribuzione Per Conto ASP



Break Even Point

Ogni impresa ha dei **costi fissi** e dei **costi variabili**. I costi fissi sono ad esempio:

- Struttura tecnica (fabbricato, impianti, attrezzature, assicurazioni, etc.)
- Struttura organizzativa (risorse umane tecniche, amministrative, commerciali, etc.)

I costi variabili sono invece ad esempio:

- Merce (materie prime, prodotti o servizi da rivendere, etc.)
- Costi proporzionali al fatturato (consumabili, utenze, etc.)

I **ricavi**, per il farmacista e la sua impresa qualunque essa sia, sono sempre connessi a **beni e servizi venduti**:

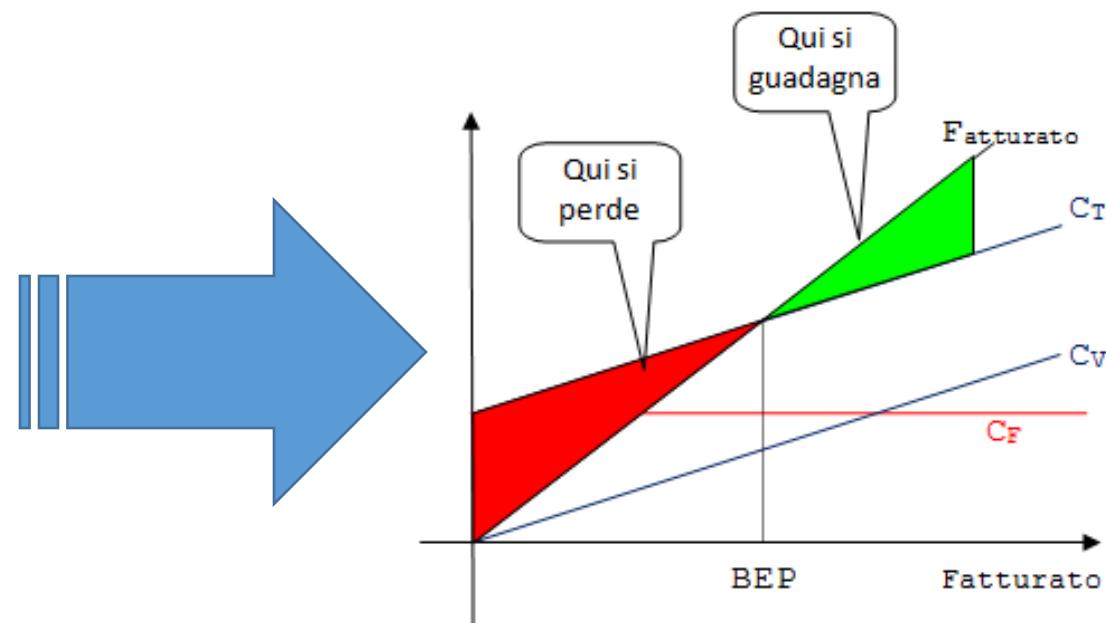
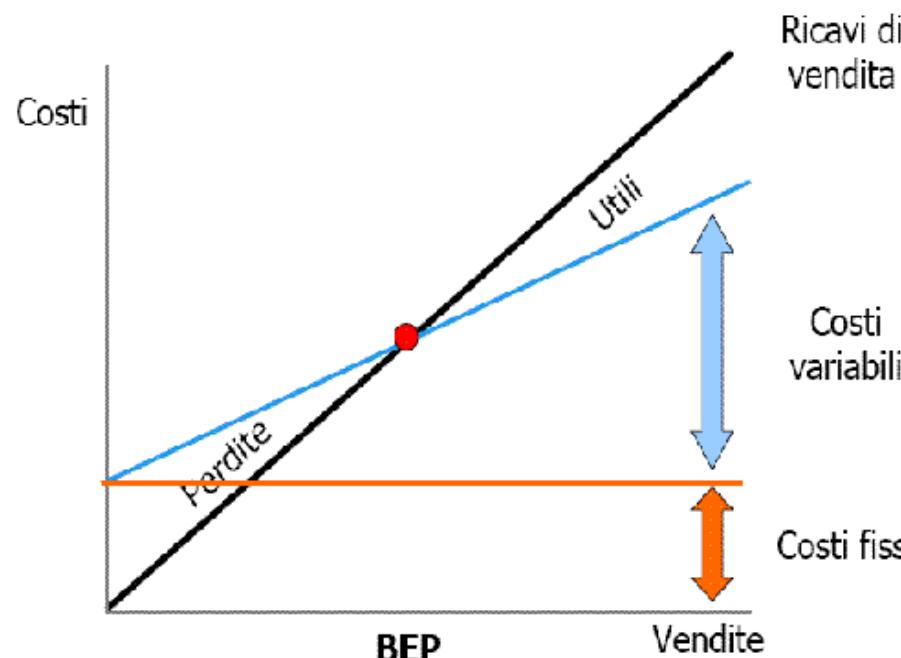
- Merce (prodotti, preparazioni, etc.)
- Consulenze (servizi ed attività a valore aggiunto, etc.)





Break Even Point

Il Break Even Point può essere rappresentato anche graficamente attraverso il diagramma di redditività, che mette in relazione i costi variabili, i costi fissi, i ricavi ed i volumi di produzione. Il Diagramma di Redditività serve per verificare quando si realizza l'equilibrio economico dell'attività.





Break Even Point

Esempio



E' interessante calcolare il Break Even Point anche per gli acquisti e le vendite di un determinato singolo prodotto, al fine di evitare il tipico errore che si commette quando si è alla **ricerca del miglior costo d'acquisto**.

Problema: il commerciale della ditta TalDeiTali SpA propone l'acquisto in blocco di una determinata quantità del prodotto X con una scontistica base linda, uno sconto aggiuntivo ed un ulteriore extra sconto, nonché uno sconto-merce. Il prodotto X verrà lanciato a breve ed avrà una campagna di Y mesi sui media ed ha un prezzo consigliato Z... ma alla fine è vera offerta quella che stiamo ascoltando? Avrò un margine adeguato? E le mie spese rientreranno in tempi congrui con i costi fissi e variabili che devo poi sostenere per l'attività commerciale?





Break Even Point

Esempio



Prodotto X della TalDeiTali SpA

Prezzo al Pubblico consigliato: € 10,00 con IVA al 22%

Sconto Lordo Base: 45%

Extrasconto: 15% + Secondo Extrasconto: 5%

Sconto Merce di 10 pezzi ogni 100 acquistati: 10%

Uhm... 45% + 15% + 5% + 10% = 75% ??



Domande: Quanto è lo **SCONTO NETTO REALE** ? Quanto è il **COSTO** per singolo pezzo? E dato che il prezzo consigliato andrà probabilmente scontato, **quanti pezzi** dovrò vendere per iniziare a guadagnare (**Break Even Point**)?

C.I.P. di Francesco e Vincenzo Carbone snc

Calcolatrice di Sconti

Lo sconto è applicato sul	Lordo IVA	Netto IVA
Aliquota IVA	22	
Prezzo pubblico	10	
Sconto base	45	%
1° Extrasconto	15	%
2° Extrasconto	5	%
Quantità ordinata	100	
Sconto in merce	10	
Costo al netto di IVA		
Sconto reale		%
Ricarico da applicare		%
Margine da garantire		%
Prezzo di vendita		

<C>alcola
<S>conto?
<A>zzera
<U>scita



Break Even Point

Esempio



C.I.P. di Francesco e Vincenzo Carbone snc

Lo sconto è applicato sul	Lordo IVA
Aliquota IVA	Netto IVA
Prezzo pubblico	22
Sconto base	10
1° Extrasconto	45 %
2° Extrasconto	15 %
Quantità ordinata	5
Sconto in merce	100
Costo al netto di IVA	10
Sconto reale	4,0375
Ricarico da applicare	50,74 %
Margine da garantire	82,8 %
Prezzo di vendita	45,29 %
	9,0042

Calcolatrice di Sconti

Break Even Point
60 pezzi

<C>alcola
<S>conto?
<A>zzera
<U>scita

Prodotto X della TalDeiTali SpA

Prezzo al Pubblico consigliato: € 10,00 con IVA al 22% = 8,20eur+IVA

Sconto Lordo Base: **45%**

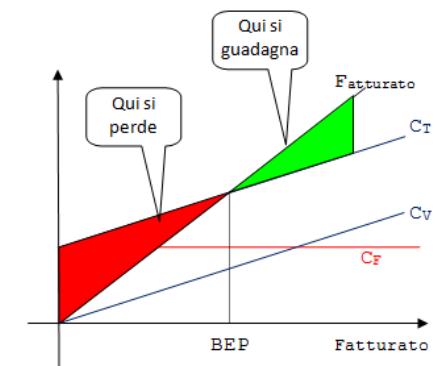
Extrasconto: **15%** + Secondo Extrasconto: **5%**

Sconto Merce di 10 pezzi ogni 100 acquistati: **10%**

Lo **SCONTO NETTO REALE** è del **50,74%**
mentre lo **SCONTO LORDO** è **59,62%**

Il **COSTO** per singolo pezzo è di € **4,04**

Vendendo il Prodotto X scontato del **10%**
a € **9,00** dovrò venderne ben **60** prima di
passare il **Break Even Point**.



GESTIONE DEL MAGAZZINO





GESTIONE DEL MAGAZZINO

Rotazione

Il **TASSO DI ROTAZIONE** di un prodotto e del magazzino globalmente è un indice molto importante da tenere in considerazione. Per rotazione si intende quanto tempo ci si mette a “consumare” la giacenza di un prodotto o di tutto il magazzino noto l’andamento delle vendite pregresse. Ci sono, all’interno di un magazzino, degli **articoli ad alta rotazione**, cioè che vengono comprati e venduti spesso, e articoli **a bassa rotazione**, che rimangono in magazzino a lungo.

Analisi Scorte - Rotazione (ult.365 giorni, soglie rotaz.3/10)																	
		Trascina qui una colonna per raggruppare...															
Minsan	Descrizione	G.Sala	Vendite	Costo	Costo Tot	Rotaz	Sc. Min Sala	Sc. Max Sala	Sc. Min Maga	Sc. Max Ma...	Rotaz Min	Rotaz Max	Gruppo	Fornit	Lotto	Ult.Arrivo	Ult.Vendita
041219027	TARDYFER*30CPR 80MG RP	2	5	2.35	4.70	2.50	2	2	0	0	2.50	2.50	Classe A		0	16/09/2015	02/10/2015
040657013	FASTUM ANTIDOLOR*GEL 50G 1%	2	5	4.17	8.34	2.50	1	1	0	0	5.00	5.00	Disp Med	SOFAD	0	09/10/2015	28/10/2015
003366162	CEBION*10CPR EFF 1G ARANCIA	2	5	2.80	5.60	2.50	1	1	0	0	5.00	5.00	Disp Med	SOFAD	0	30/01/2015	04/10/2015
938181462	CITROSODINA EFFERV GRAN 150G	2	5	3.32	6.64	2.50	1	1	0	0	5.00	5.00	Varie	SOFAD	0	27/03/2015	06/10/2015
930042318	FISSAN PASTA AP 100ML NEW	6	15	2.60	15.60	2.50	1	1	0	0	15.00	15.00	Varie	SOFAD	0	16/04/2015	24/09/2015
028440079	CONNELLIVINA PLUS*10GARZE10-	7	18	7.74	54.18	2.57	1	1	0	0	18.00	18.00	SOP/O...		0	24/09/2015	28/10/2015
922199815	KUKIDENT PLUS COMPL CR 70G	12	31	6.26	75.12	2.58	1	1	0	0	31.00	31.00	Varie	SOFAD	0	15/10/2015	22/10/2015
038755017	ZITROBIOTIC*3CPR RIV 500MG	3	8	4.00	12.00	2.67	3	3	0	0	2.67	2.67	Classe A		0	24/10/2015	23/10/2015
012745042	TACHIPIRINA*BB 10SUPP 250MG	12	32	2.98	35.76	2.67	5	10	0	0	3.20	6.40	SOP/O...	SOFAD	0	19/05/2015	23/10/2015
903944155	ACCU-CHEK MULTICLIX 24 LANC	3	8	1.54	4.62	2.67	2	2	0	0	4.00	4.00	Varie	SOFAD	0	07/10/2014	07/09/2015
038075014	AMLOPOL*28CPR 5MG	6	16	2.33	13.98	2.67	2	2	0	0	8.00	8.00	Classe A		0	16/10/2015	15/10/2015
036355283	CARVEDILOLO EG*30CPR 25MG	3	8	3.23	9.69	2.67	1	1	0	0	8.00	8.00	Generico	SOFAD	0	28/11/2014	23/09/2015



GESTIONE DEL MAGAZZINO

Rimanenze

La **quantificazione** e la **valorizzazione** delle rimanenze (giacenze) di magazzino è una operazione delicata e cruciale alla base della redazione di un buon bilancio.

Per una corretta analisi delle rimanenze occorre redigere un **Inventario di Magazzino**.

Se i dati nel gestionale sono **BUONI**, si potrà rapidamente redigere un inventario automatico.

In caso di **discrepanze** sostanziali, sarà necessario effettuare un'**operazione manuale** di enumerazione per caricare tutta la merce correttamente valorizzandola opportunamente.

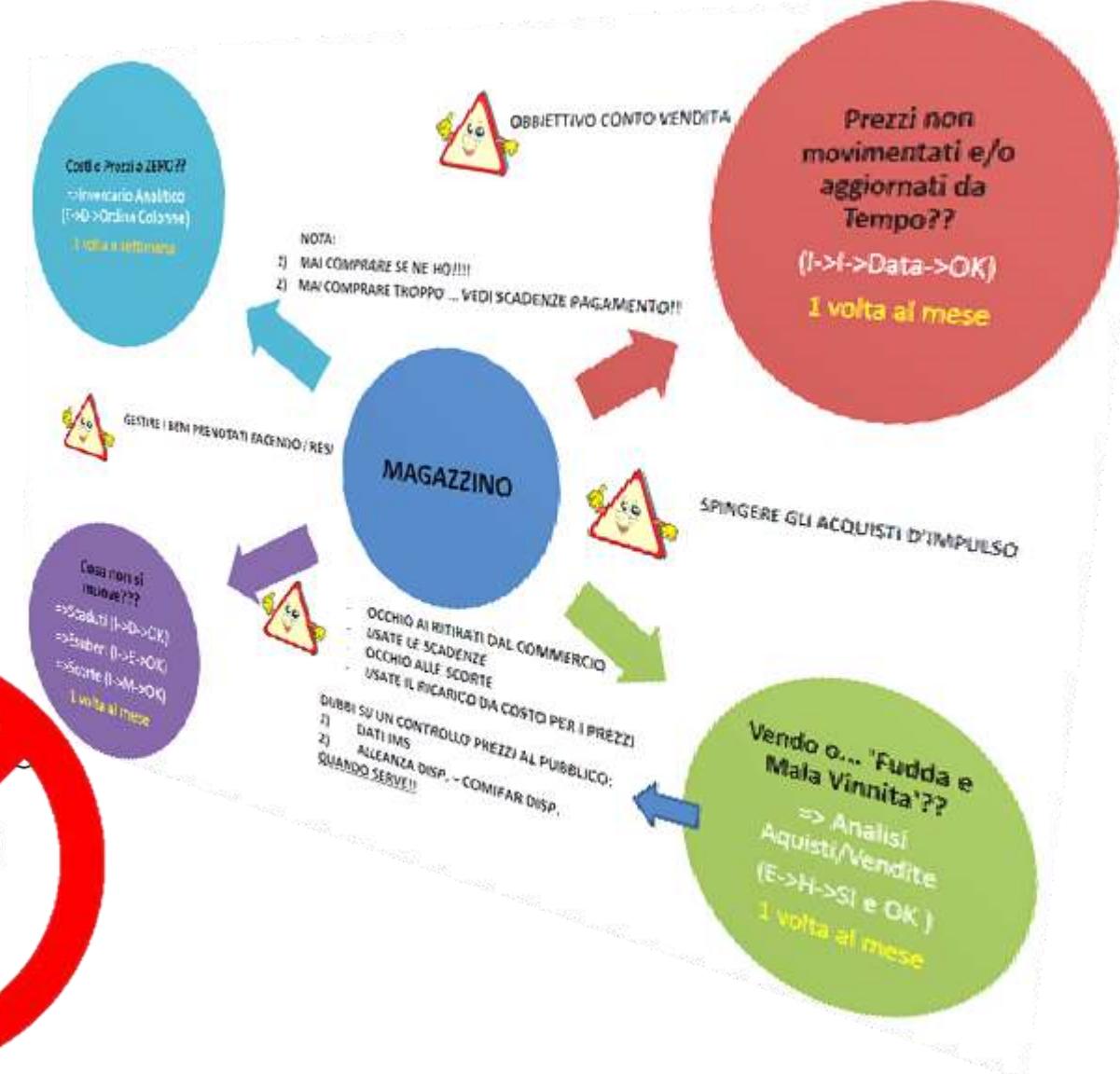


Inventario Fiscale_31-12-2015_1536.dat			
Gruppo	Prezzo DA-A	Totale Pezzi	Totale Euro
5AA-Acque minerali per uso alimentare	0,01 - 5,00	6	8,16
	0,01 - 5,00	149	255,24
Gestionale Magazzino e Vendite			
Totalizzazione Inventario Fiscale			
Farmaco: 7873 pezzi per un valore di 64.678,22 Euro (Prezzo Pubblico)			
Parafarmaco: 6937 pezzi per un valore di 58.299,66 Euro (Prezzo Pubblico)			
Totale: 14810 pezzi per un valore di 122.977,88 Euro (Prezzo Pubblico)			
Chiud			
4AX-Alimenti (altri)	40,01 - 45,00	3	125,50
	0,01 - 5,00	58	231,60
	5,01 - 10,00	75	507,10
4AA-Alimenti destinati ad un'alimentazione particolare	45,01 - 50,00	2	90,00
	70,01 - 80,00	1	77,00
7AA-Apparecchiature			

Controlli Periodici !



*«Fin che la barca va, lasciala andare,
fin che la barca va, tu non remare...»*





Agenda

- L'Informatica ed il Farmacista
- Il Gestionale per il Farmacista
- Focus su Controllo di Gestione
- **ALTRI STRUMENTI INFORMATICI**
- La Sicurezza Informatica





STRUMENTI QUOTIDIANI





STRUMENTI QUOTIDIANI

L'**OFFICE AUTOMATION** in informatica indica un insieme di applicazioni per la **produttività personale** che permettono all'utente di un computer di creare dei contenuti quali documenti di testo, presentazioni o grafici, fogli di calcolo, brochure o pubblicità, archivi informatici, gestire la posta elettronica, navigare su internet etc. tipicamente ad uso personale o nel lavoro d'ufficio.



Saper utilizzare applicazioni, sistemi e piattaforme informatiche tra le più comuni oggigiorno, è cruciale, senza di queste si è come un farmacista degli anni '90 senza TELEFONO né AUTOMOBILE.



Posta Elettronica Certificata

La **Posta Elettronica Certificata (PEC)** è un particolare tipo di posta elettronica, disciplinata dalla legge italiana, che permette di dare a un messaggio di posta elettronica lo stesso valore legale di una raccomandata con avviso di ricevimento tradizionale garantendo così il non ripudio. Anche il contenuto può essere certificato e firmato elettronicamente oppure crittografato garantendo quindi anche autenticazione, integrità dei dati e confidenzialità.

Dal 1º luglio 2013 le comunicazioni tra imprese e pubblica amministrazione devono avvenire solo via PEC, non essendo più accettate le comunicazioni in forma cartacea.

Dal punto di vista dell'utente, una casella di posta elettronica certificata non si differenzia dunque da una casella di posta normale; cambia solo per ciò che riguarda il meccanismo di comunicazione sul quale si basa la PEC e sulla presenza di alcune ricevute inviate dai gestori PEC al mittente e al destinatario. Per poter utilizzare il servizio si deve disporre di un'apposita casella di PEC presso uno dei gestori autorizzati.

Fattura Elettronica

«...Dal 31 marzo 2015 è esteso a tutte le Pubbliche Amministrazioni l'obbligo di emettere, trasmettere, gestire e conservare le fatture in formato esclusivamente elettronico, secondo la normativa vigente...»

La Fattura Elettronica è un documento in formato digitale (XML – eXtensible Markup Language) la cui autenticità ed integrità sono garantite da:

- presenza della firma elettronica di chi emette la fattura (apposta tramite smart card per effettuare la firma digitale di documenti)
- trasmissione della fattura ad uno specifico sistema di interscambio (SDI), il quale convoglia tutte le fatture nel sistema centrale del Ministero dell'Economia e delle Finanze (MEF) per un rapido smistamento

OBIETTIVI:

- Maggiore rapidità nei pagamenti da parte delle PA
- Gestione integrata più snella e paper-less
- Monitoraggio della spesa da parte del Ministero dell'Economia e delle Finanze





Agenda



- L'Informatica ed il Farmacista
- Il Gestionale per il Farmacista
- Focus su Controllo di Gestione
- Altri strumenti informatici
- **LA SICUREZZA INFORMATICA**





SICUREZZA INFORMATICA

La Sicurezza Informatica è quel ramo dell'informatica che si occupa dell'**analisi delle vulnerabilità**, del **rischio**, delle **minacce o attacchi** e quindi della **protezione dell'integrità fisica (hardware) e logico-funzionale (software)** di un sistema informatico e dei dati in esso contenuti o scambiati in una comunicazione con uno più utenti.

Circa il **50%** di tutti i crimini informatici globali del 2015 era rivolto alle PMI con meno di 250 dipendenti.

La questione non è tanto il *SE* ma piuttosto il *QUANDO* si subirà un attacco

9 miliardi di Euro* sono il totale dei danni causati in Italia dai cyber attacchi: furto di dati, appropriazione indebita di denaro, costi per il ripristino dei sistemi (* Fonte: HP Business Now – May 2016).

Anche se può sembrare inevitabile che un'azienda possa diventare obiettivo di attacchi informatici, il primo e più importante passo per proteggersi è **RICONOSCERE GLI ATTACCHI E SAPERE COME COMBATTERLI**.



Tecniche di Attacco

Spesso non è chiaro il motivo per cui esistono VIRUS, TROJAN, PHISHING ed in generale gli ATTACCHI INFORMATICI: dietro a tutti gli attacchi vi è sempre l'appropriazione illecita di risorse per scopi economici. Tutto gira intorno al **denaro**, tutto ha uno scopo ultimo che è l'arricchimento in modo illecito.

VIRUS/TROJAN



Software malware etc.

DENIAL OF SERVICE



Attacchi distribuiti

PHISHING



Furto di dati personali

TRUFFE



Furti 'tradizionali'



Esempi di Virus

Messaggio molto importante - A500

CartaSi Online [info@invext.es]

To: Vincenzo Carbone

Gentile Titolare di CartaSi,

Per permetterti di effettuare i tuoi pagamenti in assoluta sicurezza, devi eseguire un aggiornamento obbligatorio che ti mette al riparo da qualsiasi tentativo di attacchi informatici.

L'aggiornamento consiste nella conferma dei tuoi dati personali inseriti nel momento dell'iscrizione al sito delle poste.

Se l'aggiornamento non viene eseguito entro 48 ore dalla ricezione di questa email, sosponderemo la tua carta di credito e il tuo conto online CartaSi per tutelare la tua sicurezza.

Per eseguire l'aggiornamento subito online senza recarti nei uffici postali, si prega di cliccare sul link sotto indicato e così di iniziare a fare parte del nostro nuovo sistema di sicurezza.

<http://cartasi.it/sessione-aggiornamenti/login-cliente>

Agente della Risossione
Equitalia S.p.A.
Via Cristoforo Colombo 213 - 0021397 - Roma

Art. 26 D.P.R. 29/09/1973, n. 602 e successive modifiche - Art. 60 D.P.R. 29/09/1973, n. 213, Art. 139 c.p.c.

Gentile francesco@cipcarbone.it,

Il suindicato Agente della Riscossione avvisa, ai sensi delle intestate disposizioni di legge , di aver depositato in data odierna, nella Casa Comunale del Comune il seguente avviso di pagamento "Documento Numero 00099543" del 09/04/2016 , composto da 3 pagina/e di elenchi contribuenti a nr. 7 atti [[Scarica il documento](#)]

© Equitalia S.p.A. C.F. P.I. 09170891562





Esempi di Phishing

venerdì 01/04/2016 09:41
bbban <huuangular@gmail.com>
*****SPAM***** Gentile cliente in questi

To undisclosed-recipients:

i We removed extra line breaks from this message.

Buona giornata,

Sono un gestore degli investimenti privati in una delle banche se questo mezzo (Internet) è stata notevolmente abusato, ho attraverso di essa perché rimane ancora il mezzo più veloce che questa transazione è al 100% di rischio gratuito e legale un insider della banca. Tuttavia, questa corrispondenza è privata con la massima riservatezza. L'operazione comporta deposito per un totale di € 27.000.000.00 Million (venti sette più legale. Alla ricezione della vostra risposta, vi darò i dettagli business e si noti anche che si avrà il 50% della somma di cui mentre il 50% sarà per me Contattatemi al mio privato indirizzo huuangular@gmail.com I migliori saluti, Huang Kong (IC Commerciale di China Limited Filiale di Hong Kong.

martedì 05/04/2016 00:07
UCRAINE OLENA <caruso@informationsystem.it>
Prima lettera a mia anima gemella!
To Vincenzo Carbone
Attachments 30.jpg (15 KB); w890p3lpz8Y.jpg (13 KB)

buongiorno... Voglio parlare un po di me. Il mio nome OLENA. La mia età di 35 anni. Sono di Ucraina. La mia città Donetsk. Sono una bella bionda con gli occhi verdi. Io sono gentile, allegro e affidabile. Io sono ottimista, attento, leale, ambizioso, intelligente, divertente e sincero. Sono tipo affettuoso, romantica, sempre attenta e socievole, energica e, allo stesso tempo calma. Ho molti interessi che mi tengono occupato, ma apprezzano una notte tranquilla a casa troppo. Amo moderno popolare musica, film, libri, mare e spiagge. Mi piacciono le attività all'aria aperta, sport e sono buon nutrizione. Maggiori informazioni su di me: io sono onesto, divertente, leale. Io godere di uno stile di vita sano. Sono molto gentile e tenera. Penso che essere una buona moglie e madre premurosa. Io amo molto i bambini, purtroppo non ho mia propria bambini. Voglio incontrare il mio uomo più vicino e più fedele, equilibrato, affettuoso, con un senso dell'umorismo, tranquilla, franco, sincero, dolce, colta, con sincero e grande cuore tipo anima bello, attenta e che ha interessi versatili. Non ho alcun interesse per il portafoglio. Il mio compagno dovrebbe voler costruire una bella famiglia e di avere figli. Voglio trovare quell'uomo speciale cui poter presentare tutto il mio amore e il calore. se siete interessati, potete scrivere una lettera al mio indirizzo e-mail: famigliaolena@niamora.com Cordiali saluti, Olena.

Condividi
71% 14:47
ZARA 23 Aprile 2016
Congratulazioni! SEGUI QUESTI PASSI PER RICEVERE IL BUONO SCONTO DI € 150 Zara
Invita 10 amici o 3 Gruppi su WHATSAPP per ricevere il buono di Zara!
Passo 1: Clicca su INVITA e invia il messaggio a 10 amici o 3 Gruppi (non dimenticare di cliccare su 'indietro/home' per continuare con gli inviti!).
Passo 2: Clicca su CONTINUA e ricevi il tuo buono.
INVITA
Invita 10 amici o 3 Gruppi su whatsapp e poi...
Continua!
Questa offerta è valida solo per 241 secondi!
Nessuna doppia registrazione trovata.
Abbiamo ancora (14) buoni sconti Zara mancati.
Sei stato selezionato per un buono del valore di € 150.



Tecniche di Difesa

Strumenti sul singolo computer (es. Antivirus, Antispyware, etc.): gli Antivirus consentono di proteggere il proprio personal computer da software dannosi. Un buon antivirus deve essere costantemente aggiornato ad avere in continua esecuzione le funzioni di scansione in tempo reale. Gli Antispyware sono software facilmente reperibili sul web in versione freeware, shareware o a pagamento. Sono diventati utilissimi tool per mantenere «in forma» il proprio computer.

Strumenti perimetrali (es. Firewall, IDS, etc.): installati e ben configurati garantiscono un sistema di controllo degli accessi verificando tutto il traffico in rete. Proteggono contro aggressioni provenienti dall'esterno e permettono di monitorare la rete dei computer interna alla propria attività.

Il BUONSENSO e le BUONE ABITUDINI (es. Cautela, Backup, etc.): la cautela in primis ed i backup in seguito rappresentano le normali norme che chiunque dovrebbe seguire tanto nella vita reale quanto nella vita «virtuale».





La Regola Più Importante per la Sicurezza

Se è GRATIS,
sei TU il PRODOTTO!



L'INFORMATICA A SUPPORTO DEL FARMACISTA



AGENDA

- L'Informatica ed il Farmacista
- Il Gestionale per il Farmacista
- Focus su Controllo di Gestione
- Altri strumenti informatici
- La Sicurezza Informatica



Per eventuali domande o curiosità: vincenzo@cipcarbone.it

Sulla nostra pagina  **CIPCARBONE** troverete il link per scaricare le slide