

Innowacyjne spojrzenie na immunoprofilaktykę

Lek.wet. Agnieszka Jackowska

Intervet/Schering- Plough Animal Health

Zmianom ulegają czynniki chorobotwórcze, pojawiają się nowe jednostki chorobowe, a wraz z nimi nowe szczepionki, zmieniają się trendy i poglądy, a co najistotniejsze bardzo szybko zmienia się świadomość właścicieli zwierząt, a co za tym idzie ich oczekiwania.

Znaczna część dochodu lecznicy weterynaryjnej pochodzi z przeprowadzanych szczepień profilaktycznych, dlatego też warto dostosowywać ofertę i podejmowane działania w tym zakresie do zmieniających się i aktualnych potrzeb. Ze statystyk wynika, że regularnym szczepieniom podlega nadal tylko część populacji psów i nieznaczna część populacji kotów, tak więc wciąż istnieje bardzo duża przestrzeń do stałego i znaczącego wzrostu tego segmentu usług weterynaryjnych.

Nadal aktualna jest konieczność edukacji i zwiększania świadomości wśród właścicieli zwierząt w zakresie profilaktyki chorób zakaźnych, warto więc na co dzień poświęcać temu zagadnieniu więcej czasu i uwagi, wykorzystując do tego celu każdą możliwą okazję kontaktu z klientem lecznicy. Poprzez komunikację skierowaną do właścicieli zwierząt można z jednej strony zwiększyć populację zwierząt objętych profilaktyką, z drugiej zaś dbać o właściwą częstotliwość szczepień zwierząt już objętych programem profilaktycznym. A więc - warto rozmawiać...

Swobodny dostęp do informacji i zmieniający się stosunek do zwierząt towarzyszących, jak również ich status powoduje, że mamy zdecydowanie częściej do czynienia z coraz bardziej liczną grupą właścicieli o wysokiej świadomości i bardzo wysokich oczekiwaniach. Jedną z konsekwencji tego trendu jest wzrost liczby klientów, którzy chcą być bardziej niż dotychczas zaangażowani w procesy opieki i leczenia własnych zwierząt, oczekując indywidualnego i podpartego dwukierunkową komunikacją serwisu.

Jednocześnie ze wzrostem dostępu do informacji i wzrostem oczekiwań coraz częściej lekarz weterynarii staje w obliczu sytuacji, kiedy klient lecznicy weterynaryjnej podejmuje dyskusję na temat sposobu leczenia, czasu leczenia, skuteczności terapii, zastosowanych terapeutyków etc. W tym obszarze ważna jest możliwość wykorzystania serwisu i wsparcia partnerów, z którymi lekarz weterynarii współpracuje na co dzień. Preparaty stosowane przez lekarza weterynarii to istotne narzędzia, którymi się posługuje, wybór ich nie jest dziełem przypadku. Za tymi preparatami stoi producent, który w sytuacjach pojawienia się reklamacji ze strony klienta może i powinien udzielić wsparcia lekarzowi. Niektórzy praktykują stosowanie różnych linii szczepionek w programie szczepień, nawet u tego samego pacjenta. Poprzez stosowanie szczepionek różnych producentów w programie szczepień nie osiągniemy szerszego zakresu zabezpieczenia. Firmy farmaceutyczne monitorują stale środowisko zewnętrzne, analizując skuteczność szczepionek w aspekcie możliwych zmian, dotyczących występujących w środowisku czynników chorobotwórczych. Przykładem jest udowodniona niedawno skuteczność antygeny parwowirusa, zawartego w szczepionkach Nobivac® wobec ostatnio wyizolowanego typu parwowirusa CPV-2C. Firmy farmaceutyczne produkujące szczepionki nie dysponują badaniami skutecznego bądź nieskutecznego współdziałania antygenów pochodzących od różnych producentów. W przypadku, kiedy np. szczenię zostało

zaszczepione trzykrotnie, ale za każdym razem szczepionką innego producenta i doszło do przełamania odporności, lekarz pozostaje sam z problemem, bowiem w tej sytuacji nie może oczekiwać wyjaśnień, czy wsparcia ze strony firmy farmaceutycznej.

Inną konsekwencją zwiększonych oczekiwań właścicieli zwierząt wobec serwisu weterynaryjnego jest potrzeba maksymalnego zaangażowania w procesy profilaktyki i leczenia, a także ich rozumienia. Świadomy i wymagający klient kliniki weterynaryjnej nie będzie poprzestawał na pytaniu szczepić czy nie szczepić, ale będzie oczekiwał odpowiedzi na pytania czy proponowany program szczepień jest dokładnie taki, jakiego potrzebuje jego pies czy kot, przeciwko którym chorobom powinien być zabezpieczony, jak często powinien być szczepiony i dlaczego. Oczywiście dla wszystkich jest, że należy w sposób specyficzny podejść do szczepienia szczeniąt, gdzie szczepionkę należy dostosować pod kątem składu antygenowego, jak również wziąć pod uwagę możliwości działania w obliczu przeciwciał matczynych. Rzadko, kto jednak zastanawia się dogłębnie nad indywidualnym podejściem do problemu szczepień dorosłych psów czy kotów. Każdy lekarz ma swoje ulubione szczepionki i schematy szczepień, które stosuje zazwyczaj u zdecydowanej większości swoich pacjentów, różnicując jedynie kwestię pod kątem kosztów, uzależnionych od ilości podanych antygenów.

Indywidualne podejście warto jest wdrożyć i zastosować w przypadku doszczepiania psów i kotów dorosłych, biorąc pod uwagę szereg aspektów, takich jak historia szczepień, historia przebytych chorób, wiek, sytuację epizootyczną na danym terenie, tryb życia zwierzęcia, planowane podróże, jak również stosunek właściciela do swojego zwierzęcia. Inaczej powinien być potraktowany w aspekcie profilaktyki szczepień typowy „kanapowiec”, inaczej pies polujący czy pies-reproduktor regularnie biorący udział w wystawach. Inną ofertę profilaktyki powinniśmy mieć dla właściciela 10. letniego kota, który pierwszy raz w życiu trafił do lecznicy, bo pojawił się problem zdrowotny a inną dla kota, którego właściciel jest w stałym kontakcie z lekarzem.

Indywidualne podejście do szczepień od wielu już lat umożliwia linia szczepionek Nobivac® dzięki różnorodności oddzielnych antygenów i możliwych połączeń poprzez ich kompatybilność. Od niedawna Nobivac® daje zupełnie inne możliwości konstrukcji programów szczepień na skutek wydłużenia okresu utrzymywania się odporności przeciwko podstawowym chorobom, co również warto wziąć pod uwagę oferując indywidualny program dla wybranych pacjentów. Długość utrzymywania się odporności niewątpliwie jest problemem budzącym wciąż jeszcze wiele kontrowersji. Jednakże zawsze lepiej mieć świadomość faktów tak, aby w sposób właściwy je wykorzystać niż żyć w nieświadomości narażając się na ryzyko, że ktoś w sposób niespodziewany nas zaskoczy ich znajomością. Doświadczenia z innych krajów pokazują, że właściwe wykorzystanie informacji na temat długości utrzymywania się odporności i wykreowanie programów uwzględniających indywidualne podejście do każdego pacjenta w aspekcie profilaktyki chorób zakaźnych przyniosło wbrew obawom wiele mierzalnych korzyści dla strony biznesowej praktyki weterynaryjnej.

Z reguły w lecznicy brakuje czasu na rozmowę z właścicielem. Zdecydowanie jednak więcej klientów i wręcz wielbicieli zadowolonych ze „swojego doktora” mają ci lekarze, którzy rozmawiają ze swoimi pacjentami i dają im poczucie, że są traktowani w sposób wyjątkowy, unikalny a oferowany program leczenia czy profilaktyki jest programem spełniającym potrzeby jego właśnie psa czy kota. Warto poświęcić ten czas ponieważ takie działanie z pewnością przyniesie wymierne korzyści. Niezwykle ważna jest dwustronna komunikacja z właścicielem zwierzęcia. Pełni ona krytyczną rolę w umacnianiu relacji, budowaniu wiarygodności i umacnianiu kontaktów co prowadzi do zwiększenia lojalności klientów

lecznicy weterynaryjnej. Rezultatem tego jest bardziej całościowa usługa, właściciele zwierząt uzyskują pewność, że otrzymują pakiet dostosowany do unikalnych potrzeb ich zwierzęcia, jak również są w pełni poinformowani o dostępnych opcjach, co pozwala im to na aktywne uczestnictwo w leczeniu ich zwierzęcia.

Podczas wizyty brakuje czasu ale i przestrzeni do rozpoczęcia wnikliwej rozmowy na temat profilaktyki. Odpowiedzią na ten problem jest innowacyjne urządzenie do przechowywania szczepionek **Nobivac® Chiller** firmy Intervet/Schering-Plough.

Nobivac® Chiller umieszczony w widocznym miejscu stanowi platformę do podjęcia rozmowy na temat profilaktyki. Urządzenie jest mocowane do ściany i pozwala na widoczne rozmieszczenie szczepionek wraz z opisami, co zachęca właściciela zwierzęcia podczas konsultacji w gabinecie weterynaryjnym do podjęcia dyskusji, zadawania pytań dotyczących zarówno chorób zakaźnych jak i programu szczepień. **Nobivac® Chiller** wspiera profesjonalny wizerunek kliniki i jednocześnie stanowi cenne narzędzie komunikacji z właścicielem zwierzęcia. Po przedyskutowaniu opcji szczepienia z właścicielem, lekarz pobiera odpowiednią szczepionkę z **Nobivac® Chiller**, umożliwiając tym samym właścicielowi pełne uczestnictwo w procesie immunoprofilaktyki.

Innowacyjne i profesjonalne urządzenie **Nobivac® Chiller** z pewnością podniesie prestiż lecznicy weterynaryjnej a co najistotniejsze przyczyni się do zwiększenia ilości szczepionych zwierząt poprzez zwrócenie uwagi na problem profilaktyki podczas wizyty w gabinecie weterynaryjnym, zainicjowanie dyskusji i dopasowanie indywidualnego programu szczepień a szczepionki **Nobivac®** zawarte w profesjonalnej lodówce sfinalizują ten proces.

Nobivac® Chiller dostępny jest poprzez przedstawicieli regionalnych Intervet/Schering-Plough. Aby uzyskać więcej informacji zadzwoń na infolinię tel. 0-801 888 883 (koszt jak za połączenie lokalne)