F.I.T GROUP

BẢN TIN IR

THÁNG 08/2019

- Tầng 5 tòa Times Tower - HACC1 Complex, số 35 Lê Văn Lương, Thanh Xuân, Hà Nội
- Tel: (84-24) 7309.4688
- Fax: (84-24) 7309.4686

- Thành lập: 08/03/2007
- Niêm yết: 26/07/2013

MỤC LỤC

DCL: Họp mặt và tri ân khách hàng khu vực miền Bắc 01

Vikoda tổ chức Lễ ra mắt chai Vikoda thủy tinh 02

VIKODA chai thủy tinh đi tiên phong trong chống rác thải nhựa 03

Doanh nghiệp hưởng ứng chống rác thải nhựa 04

Workshop Quản trị thời gian hiệu quả "Vội thì sẽ mất cơ hội" 05

Tập thể FIT tài trợ quà tặng "Ước mơ cho em" cho em bé 11 tuổi bị ung thư máu 06

Chỉ cần làm tung nắp chai Vikoda – Cơ hội nhận ngay 6 triệu đồng 07

PANAGAL – 5 nguyên tắc vàng "Sợ gì thời tiết giao mùa đỏng đảnh" đánh bay bệnh cúm 08

DCL: Họp mặt và tri ân khách hàng khu vực miền Bắc

01

Ngày 20/08/2019 vừa qua, Công ty cổ phần Dược phẩm Cửu Long (DCL) đã tổ chức Buổi gặp gỡ các Nhà phân phối của công ty tại khu vực miền Bắc để Tri ân sự đồng hành và hợp tác trong suốt thời gian qua.

Buổi họp mặt và tri ân khách hàng khu vực miền Bắc có sự tham dự của Hội đồng quản trị, Ban lãnh đạo cũng như các quản lý cấp cao của DCL đã cho thấy sự quan tâm lớn của Dược Cửu Long đối với Khách hàng của công ty.

Tại buổi họp mặt, gần 30 nhà phân phối tại miền Bắc của DCL không chỉ được giới thiệu thêm các thông tin về DCL, về FIT Group – công ty mẹ của DCL mà còn được tìm hiểu sâu hơn về các sản phẩm, các chiến lược và chính sách bán hàng, định hướng của DCL trong tương lai. Bên cạnh đó, Hội đồng quản trị và Ban lãnh đạo công ty rất chú trọng tới việc lắng nghe ý kiến của các khách hàng để giúp công ty sẽ có những cải tiến trong sản phẩm, kênh phân phối, hệ thống chăm sóc khách hàng, đáp ứng được nhu cầu cũng như thắt chặt mối quan hệ hợp tác lâu dài với các nhà phân phối của công ty.

Ông Nguyễn Văn Sang – Chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc DCL, lắng nghe và trả lời những phản hồi của khách hàng

Phát biểu tại buổi họp mặt và tri ân, ông Nguyễn Văn Sang – chủ tịch HĐQT kiêm Tổng Giám Đốc của DCL đã nhấn mạnh vai trò quan trọng của Nhà phân phối đối với sự phát triển của DCL, thông qua đó, ông Sang đã gửi lời tri ân tới tất cả các Nhà Phân phối đã luôn đồng hành, hỗ trợ DCL trong suốt thời gian qua. Và để thể hiện sự tri ân lớn tới các khách hàng, DCL đã vinh danh những nhà phân phối xuất sắc, hoạt động tích cực nhất cũng như đã có những bước tăng trưởng lớn nhất trong giai đoạn 2016 đến 2018; đặc biệt là vinh danh nhà phân phối hoạt động tích cực nhất nửa đầu năm 2019.

Tiếp theo chuỗi hoạt động Tri ân khách hàng, DCL sẽ tổ chức họp mặt các nhà phân phối của công ty tại khu vực phía Nam vào trung tuần cuối cùng của tháng 08. Họp mặt và tri ân khách hàng là hoạt động thường niên của DCL, là dịp để Ban lãnh đạo của công ty gặp gỡ những nhà phân phối, để chia sẻ và tiếp tục thắt chặt sự phối hợp, hợp tác của DCL và khách hàng.

Vinh danh những nhà phân phối xuất sắc

Nếu như trước năm 2015, DCL đã gặp những khó khăn, thách thức lớn trước những thay đổi của xu thế thị trường thì kể từ khi trở thành một thành viên của FIT Group, DCL đã được công ty mẹ định hướng và đầu tư lớn vào cơ sở hạ tầng, trang thiết bị hiện đại cũng như tái cấu trúc lại cơ cấu. Hiện nay, DCL đã và đang có những bước chuyển mình với những dự án lớn, tiềm năng, góp phần đảm bảo cho sự phát triển mạnh mẽ của công ty trong tương lai, để trở thành một trong những công ty dược hàng đầu tại Việt Nam, được ghi nhận và đánh giá cao bởi các bệnh nhân, nhân viên và đối tác vì những sản phẩm và dịch vụ sáng tạo, dễ tiếp cận và chăm sóc tốt nhất.

Vikoda tổ chức Lễ ra mắt chai Vikoda thủy tinh

02

Hưởng ứng phong trào chống rác thải nhựa, bảo vệ môi trường, Công ty cổ phần nước khoáng Khánh Hòa Vikoda đã cho ra mắt chai nước khoáng thủy tinh Vikoda với hai loại ga và không ga, 100% thiên nhiên khai khoáng trực tiếp tại mỏ khoáng và có độ PH>= 8.5 tốt cho sức khỏe người sử dụng.

Ngày 20/08/2019 vừa qua, công ty cổ phần nước khoáng Khánh Hòa Vikoda đã tổ chức Lễ ra mắt sản phẩm nước khoáng Vikoda chai thủy tinh với hai vị ga và không ga, với thiết kế sang trọng, hiện đại, hứa hẹn sẽ là một lựa chọn yêu thích cho người tiêu dùng trong cả nước.

Hiện nay, các sản phẩm từ nhựa, nilon ra đời mang lại nhiều tiện ích và đã trở thành một phần không thể thiếu trong cuộc sống của nhiều người chúng ta. Theo báo cáo của Liên hợp quốc, mỗi năm trên thế giới hơn 300 triệu tấn nhựa được sản xuất, trong đó gần 80% lượng rác thải này được chôn lấp hoặc thải thẳng ra môi trường. Những đặc tính bền, khó phân hủy của các sản phẩm nhựa, nilon đã và đang gây ô nhiễm môi trường, để lại những hậu quả khôn lường đối với sức khỏe con người và các loài động thực vật trên Trái Đất.

Ông Nguyễn Nhật Hoàng – Tổng giám đốc phát biểu tại Lễ ra mắt

Chính vì vậy, ô nhiễm rác thải nhựa đã trở thành vấn đề cấp bách toàn cầu chứ không chỉ ở Việt Nam. Nhận thức được tác động nghiêm trọng do ô nhiễm rác thải nhựa, thời gian vừa qua, tập thể lãnh đạo và nhân viên Vikoda đã không ngừng ghiên cứu để đưa ra các dòng sản phẩm hạn chế sử dụng bao bì nhựa và chai thủy tinh Vikoda đã được Vikoda nghiên cứu và cho ra đời với mẫu mã hiện đại, sang trọng, nhãn chai được sử dụng hoàn toàn bằng giấy dễ tan, với hai vị ga và không ga đáp ứng nhu cầu đa dạng của thị trường.

Với việc cho ra đời dòng sản phẩm chai thủy tinh, ông Nguyễn Nhật Hoàng – Tổng giám đốc công ty chia sẻ tại Lễ ra mắt về mong muốn của Vikoda sẽ chung tay đóng góp vào công cuộc bảo vệ môi trường, hạn chế chất thải từ nhựa. Đặc biệt là sản phẩm nước khoáng Vikoda chai thủy tinh được đóng chai tại Nguồn Khoáng kiềm tự nhiên có độ pH =8.5 phù hợp nhất trong các nguồn khoáng tại Việt Nam, sẽ đem lại nhiều lợi ích tốt cho sức khỏe người tiêu dùng.

Ông Lý Thiện Thanh – Quản lý nhãn hàng chia sẻ về chai thủy tinh khoáng Vikoda

Công ty CP Nước Khoáng Khánh Hòa Vikoda với gần 30 năm kinh doanh trong lĩnh vực chuyên sản xuất, xuất khẩu và thương mại các sản phẩm nước khoáng thiên nhiên đóng tại nguồn. Kể từ khi thành lập, bằng sự trân trọng và trách nhiệm, toàn thể CBNV công ty luôn không ngừng sáng tạo, cải tiến chất lượng nhằm mang đến cho cộng đồng những sản phẩm nước uống có nguồn dinh dưỡng tự nhiên, chất lượng cao. Trong thời gian tới, với định hướng chiến lược và đầu tư từ công ty mẹ FIT Group, Vikoda hứa hẹn dần trở thành một trong những công ty nước uống hàng đầu tại Việt Nam, mang nguồn nước khoáng thiên nhiên của Việt Nam vươn ra thế giới.

Hình ảnh chai nước khoáng thủy tinh ga và không ga của Vikoda

VIKODA chai thủy tinh đi tiên phong trong chống rác thải nhựa

03

Đầu tháng 7/2019, Sở Du lịch phối hợp với Hiệp hội Du lịch Nha Trang – Khánh Hòa phát động phong trào hưởng ứng chống rác thải nhựa. Đến nay, nhiều đơn vị kinh doanh du lịch hưởng ứng tích cực phong trào này, hạn chế sử dụng các vật liệu từ nhựa. Trong đó điển hình là việc sử dụng nước khoáng VIKODA chai thủy tinh mới.

Tại các resort, khách sạn cao cấp trên địa bàn tỉnh đã triển khai nhiều giải pháp hạn chế rác thải nhựa. Trong đó, nhiều đơn vị kinh doanh đã chuyển đổi sử dụng nước khoáng Vikoda, từ chai nhựa dùng một lần thay bằng chai thủy tinh để bảo vệ môi trường. Đây là sản phẩm mới vừa được công ty Cổ phần nước khoáng Khánh Hòa cho ra mắt. Đại diện các đơn vị kinh doanh du lịch đều hết sức phấn khởi với giải pháp này. Vì cả thế giới đang hưởng ứng cuộc chiến chống rác thải nhựa nên việc chuyển đổi từ nước đóng chai nhựa sang chai thủy tinh là xu thế tất yếu.

Việc các khách sạn, nhà hàng tiên phong trong việc sử dụng nước khoáng đóng chai thủy tinh góp phần thay đổi dần thói quen của người dân và du khách…Theo thống kê của Tổ chức Lương thực và Nông nghiệp Liên hợp quốc, tính riêng lượng rác thải nhựa ra biển, Việt Nam đứng thứ 4 thế giới trong năm 2018, ở mức 0,28 – 0,73 triệu tấn, khiến tình trạng ô nhiễm ở Việt Nam ngày càng nguy cấp.

Doanh nghiệp hưởng ứng chống rác thải nhựa

04

Đầu tháng 7-2019, Sở Du lịch phối hợp với Hiệp hội Du lịch Nha Trang – Khánh Hòa phát động phong trào hưởng ứng chống rác thải nhựa. Hưởng ứng phong trào này, Công ty Cổ phần Nước khoáng Khánh Hòa đã cho ra mắt sản phẩm nước khoáng Vikoda bằng chai thủy tinh thể tích 430ml. Qua đó, khách hàng có thể chuyển sang dùng nước khoáng chai thủy tinh thay cho chai nhựa dùng một lần để bảo vệ môi trường.

Cùng với việc cho ra đời sản phẩm nước khoáng Vikoda bằng chai thủy tinh (có 2 loại: nước khoáng có ga và không có ga), công ty cũng thiết kế nhãn mác theo hướng sang trọng hơn để sản phẩm có thể đi vào các resort, khách sạn cao cấp. Ông Lý Thiện Thanh – Giám đốc nhãn hàng Vikoda (Công ty Cổ phần Nước khoáng Khánh Hòa) cho biết: "Với việc cho ra sản phẩm nước khoáng chai thủy tinh, khách hàng đối tác, người tiêu dùng có thêm sự lựa chọn khi dùng sản phẩm Vikoda. Trước mắt, công ty sẽ sản xuất song song cả hai dòng sản phẩm chai nhựa và chai thủy tinh. Tuy nhiên, về lâu dài, công ty mong muốn cộng đồng hưởng ứng cuộc chiến chống rác thải nhựa, chuyển hẳn sang dùng nước khoáng đóng chai thủy tinh".

Theo lãnh đạo Công ty Cổ phần Nước khoáng Khánh Hòa, sản phẩm nước khoáng Vikoda chai thủy tinh có giá cao hơn nước khoáng đóng chai nhựa khoảng 1.000 đồng/chai. Tuy nhiên, giá sản phẩm của công ty chưa bằng 50% so với các sản phẩm nước khoáng đóng chai do nước ngoài sản xuất. Việc công ty đa dạng hóa sản phẩm là một nỗ lực lớn trong cuộc chiến chống rác thải nhựa. Bởi, đối với nước khoáng đóng chai nhựa, công ty bán hàng là xong; với nước khoáng đóng chai thủy tinh, công ty phải có trách nhiệm thu hồi vỏ chai để giúp khách hàng giảm bớt chi phí. Việc vận chuyển sản phẩm nước khoáng chai thủy tinh cũng nặng nề hơn, tốn kém hơn về nhân lực và chi phí…

Nghe tin Công ty Cổ phần Nước khoáng Khánh Hòa ra mắt sản phẩm nước khoáng Vikoda chai thủy tinh, ông Lê Văn Sơn – Tổng quản lý khách sạn Liberty Central Nha Trang, Chi hội trưởng Chi hội khách sạn (Hiệp hội Du lịch Nha Trang – Khánh Hòa) cho biết sẽ chuyển sang dùng nước khoáng chai thủy tinh thay cho nước khoáng bằng chai nhựa dùng một lần. Theo ông Sơn, cả thế giới đang hưởng ứng cuộc chiến chống rác thải nhựa, nên việc chuyển đổi từ nước đóng chai nhựa sang chai thủy tinh là xu thế tất yếu. Nha Trang – Khánh Hòa là trung tâm du lịch lớn nên cần phải đi đầu trong việc bảo vệ môi trường, trong đó có việc chống rác thải nhựa. Các khách sạn, nhà hàng phải tiên phong trong việc sử dụng nước khoáng đóng chai thủy tinh thay cho nước khoáng đóng chai nhựa để thay đổi dần thói quen của người dân và du khách…

Bà Nguyễn Thị Lệ Thanh – Phó Giám đốc Sở Du lịch bày tỏ: “Công ty Cổ phần Nước khoáng Khánh Hòa cho ra đời sản phẩm nước khoáng Vikoda chai thủy tinh là điều đáng hoan nghênh. Bởi chúng ta tuyên truyền chống rác thải nhựa, không dùng nước uống đóng chai nhựa sử dụng một lần thì phải có sản phẩm thay thế. Nước khoáng đóng chai thủy tinh là một giải pháp thay thế phù hợp trong tình hình hiện nay. Ngành Du lịch khuyến khích các khách sạn, nhà hàng sử dụng nước khoáng đóng chai thủy tinh thay cho nước khoáng đóng chai nhựa một lần”.

Workshop Quản trị thời gian hiệu quả “Vội thì sẽ mất cơ hội”

05

Những nguyên tắc vàng về sử dụng thời gian trong công việc đã được diễn giả Phan Trung Phương chia sẻ cùng gần 50 cán bộ nhân viên chủ chốt của tập đoàn và các công ty thành viên tại Hà Nội. Đây là một trong những kỹ năng nền tảng để nâng cao hiệu suất công việc.

Chuỗi sự kiện đào tạo workshop **Quản lý công việc hiệu quả** được tổ chức bởi FIT Group dành riêng cho cán bộ nhân viên tập đoàn vừa được mở đầu bằng chủ đề **Quản trị thời gian hiệu quả** vào sáng thứ 7 vừa qua tại Hà Nội.

Gần 50 nhân viên cán bộ chủ chốt của FIT Group cùng các công ty thành viên tại Hà Nội đã tham dự workshop Quản trị thời gian cùng với Diễn giả Phan Trung Phương, một trong những nhà sáng lập của FIT Group. Những nguyên tắc thực tế trong quản trị thời gian để nâng cao hiệu suất công việc đã được đưa ra chia sẻ và thảo luận trong suốt gần 2 tiếng của Workshop. Đây là một trong những kỹ năng nền tảng để vận dụng

các kỹ năng khác trong việc nâng cao năng suất công việc, tránh mất tập trung làm ảnh hưởng đến hiệu suất làm việc.

Đây là hoạt động đào tạo và chia sẻ được tổ chức hàng tháng dành riêng cho cán bộ và nhân viên tập đoàn. Hoạt động đào tạo nâng cao trình độ chuyên môn và kỹ năng của nhân viên luôn được Ban lãnh đạo FIT Group quan tâm và xác định đây sẽ là nhiệm vụ trọng tâm của tập đoàn trong quá trình phát triển của FIT để, thực hiện đúng tư tưởng cốt lõi mà Tập đoàn đang hướng tới là F.I.T là tập đoàn đầu tư hiệu quả, gia tăng giá trị cho cổ đông thông qua chuỗi sản phẩm tư vấn đầu tư đa dạng, danh mục đầu tư chất lượng, nhân sự chuyên nghiệp.

Tập thể FIT tài trợ quà tặng "Ước mơ cho em" cho em bé 11 tuổi bị ung thư máu

06

Gia Khánh 11 tuổi, là một em bé dân tộc Thái đến từ Mường Xén, Kỳ Sơn, Nghệ An. Gia Khánh mắc bệnh ung thư máu từ tháng 3 năm 2019, hiện em đang điều trị bệnh tại Viện huyết học truyền máu Trung Ương Hà Nội. Tính đến nay, Gia Khánh đã trải qua 4 đợt điều trị hóa chất. Mặc dù là một cậu bé mới 11 tuổi phải chiến đấu với căn bệnh hiểm nghèo nhưng Gia Khánh vẫn mang trong mình một tâm hồn trong veo với những ước mơ nhỏ bé.

Gia Khánh 11 tuổi, em mắc bệnh Ung Thư Máu từ tháng 3/2019

Em ước mơ có 1 căn phòng với những đồ vật màu hồng và được ca hát trên 1 sân khấu nho nhỏ. Khi nghe được câu chuyện của Gia Khánh, tập thể FIT Group đã quyết định chung tay giúp Gia Khánh thực hiện ước mơ của mình vào sáng chủ nhật vừa qua 18/8. Mỗi anh chị em trong công ty đã góp 1 món đồ cho căn phòng màu hồng trong ước mơ của Gia Khánh và đặc biệt để giúp Gia Khánh có thể thật nổi bật trên sân khấu của **Em ước mong sao**, FIT đã thiết kế và thực hiện một chiếc áo bò lấp lánh để em được thể hiện giọng ca của mình trên sân khấu.

Gia Khánh ca hát trên sân khấu Em ước mong sao

FIT Group hi vọng rằng, với chút công sức thực hiện ước mơ nhỏ bé đó của em, Gia Khánh sẽ có thêm sức mạnh, sự lạc quan để tiếp tục chiến đấu với căn bệnh ung thư máu và sớm được trở lại ngôi trường tiểu học tại xã Mường Xén của mình.

Đại diện FIT cùng Gia Khánh tại chương trình Em ước mong sao

Kể từ khi thành lập đến nay, FIT Group luôn luôn đề cao trách nhiệm xã hội, sẻ chia yêu thương với cộng đồng, phát huy tinh thần tương thân tương ái vì sự phát triển bền vững của xã hội. Những chương trình thiện nguyện hàng tháng, chương trình khám chữa bệnh tại các tỉnh vùng sâu vùng xa, tài trợ các chương trình hội thảo, giải đấu thể thao của địa phương luôn được FIT Group dành sự ưu tiên trong các kế hoạch hoạt động của mình. BLĐ cùng tập thể CBNV của tập đoàn sẽ duy trì và phát huy mạnh mẽ định hướng vì sự phát triển chung của cộng đồng trong thời gian sắp tới với nhiều chương trình thiết thực và ý nghĩa hơn nữa.

07

Chỉ cần làm tung nắp chai Vikoda – Cơ hội nhận ngay 6 triệu đồng

Chỉ với một hành động đơn giản làm tung nắp chai sản phẩm nước khoáng thiên nhiên Vikoda, bạn đã có thể nhận giải thưởng với tổng giá trị lên tới 6 triệu đồng.

"Thử thách Vikoda – Chơi ngay sợ gì" là tên chiến dịch truyền thông của nhãn hàng Vikoda dành cho toàn bộ nhân viên tập đoàn FIT Group trong tháng 8 này. Chương trình được lấy cảm hứng từ trào lưu Bottle Cap Challenge nổi tiếng trên toàn thế giới, được các ngôi sao điện ảnh Hollywood thực hiện như Jason Staham, Chân Tử Đan và cả các ngôi sao thể thao như Ibrahimovic, Paul Pogba…

Thử thách Vikoda – Chơi ngay sợ gì được phát động từ ngày 1/8 đến ngày 25/8. Sau 5 ngày phát động Thử thách Vikoda đã nhận được sự hưởng ứng của tất cả các đơn vị thành viên của FIT Group. Các video của cán bộ nhân viên tham gia đều được đánh giá cao sự sáng tạo và hấp dẫn. Hàng ngàn lượt xem được thực hiện trên mạng xã hội facebook và thu hút hàng trăm lượt yêu thích đến từ cộng đồng mạng. Số lượng video gửi về cuộc thi đang tăng lên từng giờ.

Thử thách Vikoda nhận được sử hưởng ứng của toàn bộ nhân viên FIT Group

Nếu bạn là một thành viên của đại gia đình FIT Group và các công ty thành viên, bạn sẽ có cơ hội nhận giải thưởng với tổng giá trị giải thưởng lên đến 6 triệu đồng. Chỉ cần quay lại video hành động của bản thân hoặc người thân làm tung nắp chai Vikoda, với điều kiện hiển thị rõ ràng logo của Vikoda và đưa video của mình lên trang facebook cá nhân kèm theo hastag **#thuthachVikoda #ToilaFIT** kèm theo lời thách đấu đến 3 người bạn đồng nghiệp.

PANAGAL – 5 nguyên tắc vàng "Sợ gì thời tiết giao mùa đỏng đảnh" đánh bay bệnh cúm

08

Bệnh cúm là căn bệnh của thời tiết giao mùa. Thời điểm này cơ thể rất nhạy cảm với các yếu tố thay đổi thời tiết, chính vì vậy việc biết những nguyên tắc vàng trong việc phòng chống cúm sẽ giúp chúng ta có sức khỏe thật tốt để chủ động trong cuộc sống.

Thời điểm giao mùa là lúc thời tiết thay đổi thất thường, khiến cho cơ thể chưa kịp thích nghi dẫn đến tình trạng mắc phải các triệu chứng như đau đầu, đau xương cốt, các bệnh liên quan đến đường hô hấp và đỉnh điểm trong thời điểm này đó chính là bệnh cúm.

Chính vì vậy, việc phòng tránh bệnh cúm trong thời điểm này là vô cùng quan trọng, giúp cho bạn luôn có sức khỏe thật tốt để chủ động trong các kế hoạch của cuộc sống. Theo các chuyên gia về sức khỏe của Dược Cửu Long, có 6 nguyên tắc vàng để phòng tránh bệnh cúm trong thời điểm này:

Nguyên tắc 1: Ăn đẩy đủ chất dinh dưỡng, đặc biệt là rau xanh và hoa quả
Giao mùa là khoảng thời gian chúng ta cần chú ý thực đơn của mình nhất trong năm. Chúng ta cần phải tăng cường hàm lượng rau xanh và củ quả trong thực đơn của mình, cân đối với tinh bột, thịt và chất béo. Tăng cường các loại thực phẩm có chữ Vitamin C, Selenium giúp cho sức đề kháng vững vàng trước mọi yếu tố tấn công. Đặc biệt, các chế phẩm từ tỏi sẽ là thanh kiếm vàng trong việc diệt trừ mọi nguy cơ tấn công từ cúm, đây là loại thực phẩm được đánh giá giúp cho việc trị cúm tại nhà mà không cần dùng thuốc.

Nguyên tắc 2: Uống nhiều nước
Có 3 loại nước mà chúng ta cần tăng cường tối đa trong thời điểm này. Đầu tiên đó là nước lọc ấm, mỗi ngày chúng ta khoảng 1,5 lít đến 2 lít nước để giúp cho cơ thể khỏe manh. Thứ hai đó là nước trà, theo nghiên cứu nếu uống 5 tách trà đen mỗi ngày sẽ giúp chúng ta có khả năng chống lại bệnh cúm cao gấp 10 lần so với người không uống. Và cuối cùng là nước mật ong "thần dược" được các thầy thuốc khuyên dùng để nâng cao sức đề kháng của cơ thể.

Mỗi ngày trung bình cơ thể cần ít nhất 1,5 lít cho đến 3 lít nước

Nguyên tắc 3: Ngủ đủ giấc
Giấc ngủ là điều kiện vô cùng quan trọng đối với sức đề kháng. Nếu bạn không ngủ đủ 6 -8 tiếng 1 ngày, cơ thể sẽ suy yếu dần và chúng ta sẽ rất dễ bị các nguy cơ gây bênh tấn công.

Nguyên tắc 4: Tập thể dục đều đặn
Việc tập luyện thường xuyên sẽ giúp cơ thể tăng cường khả năng miễn dịch đối với virus cúm. Do đó, các bác sỹ luôn khuyên mọi người hãy coi tập thể dục là phương pháp lý tưởng nhất, kể cả trong việc giúp cơ thể tăng cường khả năng miễn dịch đối với virus cảm cúm, giúp cho quá trình lưu thông máu diễn ra tốt hơn, quá trình luân chuyển của các tế bào bạch cầu trong cơ thể cũng diễn ra mạnh hơn, giúp cơ thể chống chịu hiệu quả hơn đối với các viêm nhiễm do virus cúm tấn công.

Nguyên tắc 5: Uống thuốc kịp thời khi có biểu hiện cúm đầu tiên
Khi bạn nhận ra cơ thể bắt đầu có những dấu hiệu đầu tiên của bệnh cúm như ngạt mũi, đau đầu, cơ thể nhức mỏi thì ngay lập tức hãy đi đến các phòng khám để xin đơn thuốc phù hợp nhất. Panagal là loại thuốc được các bác sĩ tin dùng trong rất nhiều trường hợp chữa trị bệnh cúm, đau đầu, ngạt mũi, đau nhức cơ thể.

Panagal là sản phẩm của công ty Dược Cửu Long được bác sĩ và bệnh nhân ưa chuộng kể từ khi được ra mắt. Đây là sản phẩm đóng góp hiệu quả kinh doanh không nhỏ trong cơ cấu các sản phẩm của Dược Cửu Long. Panalgan cảm cúm của DCL có tác dụng điều trị các triệu chứng của cảm cúm như ho, sốt, nhức đầu, đau nhức bắp thịt, nhức xương khớp, nghẹt mũi, chảy nước mũi, nước mắt, ngứa mắt. Ngoài ra, Panalgan cảm cúm còn có thể sử dụng cho các trường hợp viêm xoang, sổ mũi dị ứng theo mùa, mẫn ngứa, viêm mũi dị ứng theo mùa hoặc quanh năm.

Thuốc cảm cúm Panagal của Dược Cửu Long

Kể từ khi trở thành thành viên của FIT Group, Dược Cửu Long luôn nhận được sự tham vấn của Ban lãnh đạo tập đoàn trong các kế hoạch kinh doanh và tầm nhìn chiến lược trong tương lai. Dược Cửu Long đã va đang phấn đấu phát triển và cải thiện mô hình kinh doanh không ngừng để trở thành công ty dược phẩm hàng đầu Việt Nam, được các bác sĩ và bệnh nhân tin dùng đúng như sứ mệnh và tầm nhìn của FIT đặt ra.

Bản tin IR không nằm ngoài mục đích giúp Cổ đông, Khách hàng, Báo chí, CBCNV và các bên quan tâm khác có cái nhìn toàn cảnh, từ đó, đưa ra những đánh giá đúng đắn về giá trị F.I.T.

Bên cạnh đó, Bản tin IR cũng thể hiện tính công khai, minh bạch, tôn trọng của F.I.T với các bên liên quan đảm bảo các mối quan hệ giữa F.I.T và các bên liên quan hiệu quả, bền vững, đa chiều.

Phụ trách bản tin: Nguyễn Thị Hương Trà

Phòng Truyền thông Công ty Cổ phần Tập đoàn F.I.T

Tầng 5 tòa nhà Times Tower – HACC1 số 35 Lê Văn Lương, phường Nhân Chính, Quận Thanh Xuân, Hà Nội.

(84-4) : 7309.4688 (108) tra.nth@fitgroup.com.vn

www.fitgroup.com.vn www.facebook.com/fitgroup.com.vn