

Bemutatkozás

Dr. Pető Botond vagyok, gyógyszerész és tartalomgyártó.

Diplomámat a Semmelweis Egyetemen szereztem és rövid helyettesi pályafutásom után a szentmártonkátai Belladonna Gyógyszertár vezetőjeként dolgoztam. Itt ismerkedtem meg főnökeimmel és mentoraimmal, Dr. Sikos Ádámmal és feleségével Sikosné Elek Adéllal.

Nekik köszönhető, hogy patikusi pályán maradtam közel három évig, ami végül a megszerzett tudásom megosztására ösztönzött. Több száz elkészített videóval a hátam mögött mára Gyógyszerészsúrként lettem ismert és az egyik legnagyobb elérésű egészségügyi tartalomgyártóvá váltam.

Miért?

A mai, információval túlterhelt világban rengeteg téves vagy félrevezető üzenet éri az embereket nap mint nap.

Egészségügyi szakemberként közös felelősségünk ezekkel szemben fellépni.

A tévinformációk gyakran gyorsabban terjednek, mint a hiteles tudás hiszen kényelmes illúziókat kínálnak, miközben nekünk a sokszor kényelmetlen valóságot kell képviselnünk. A COVID-időszakban mindannyian megtapasztaltuk ennek súlyát.

A legtöbb, amit tehetünk, hogy versenyre kelünk az álhírekkel: kitartó, hiteles és közérthető kommunikációval túlnövünk az önjelölt „szakértőkön”, és eljuttatjuk az emberekhez az igazán fontos információkat.

Egy idő után pedig kialakul egy „gravitációs tér” a hiteles tartalomgyártók körül aminek alapja a szakmai hitelesség és a közérthetőség.

Edukációs munkámhoz több meghatározó élmény szolgál inspirációként, mielőtt azonban ezekre kitérnék...

Beszéljünk a számokról

Az elmúlt közel két és fél évben több mint 400 rövid edukációs videót készítettem, amelyekkel összesen több mint 280 000 követőt sikerült összegyűjtenem, legnézettebb videóim pedig a 2 millió megtekintést is átlépték.

Az elmúlt 90 nap (október 24-i adatok szerint) eredményei:

- Facebook: 11 millió megtekintés
- TikTok: 10 millió megtekintés
- Instagram: 2,5 millió megtekintés
- YouTube: 2,5 millió megtekintés

Ezekkel az eredményekkel nemcsak az egyik legnagyobb elérésű, hanem az egyik legaktívabb hazai egészségügyi tartalomgyártóvá is váltam.

Stratégia

A sikerem fő kulcsa, hogy a tudást, érdekessé, befogadhatóvá és szórakoztatóvá tudom tenni, hogy a lehető legszélesebb közönséghez el tudjon érni. A mai médiazajban csupán 3–5 másodpercünk van, hogy megragadjuk a néző figyelmét, ezért kulcsfontosságú a technikai és tartalmi stratégia összehangolása.

Technikai megvalósítás

A rövid formátumú tartalmak a figyelem fenntartása érdekében sok stimulust alkalmaznak, például:

- gyors, dinamikus vágás
- folyamatos feliratozás
- animációk és illusztrációk

Ezek növelik a közönségmegtartást, de csak akkor működnek, ha érdekes és releváns tartalom társul hozzájuk.

Kontent stratégia

A tartalom kiválasztásánál tudatosan törekszem a szezonális aktualitásokra (pl. év végi tanácsok fiataloknak az ünneplés veszélyeiről), illetve a humor és a tudományos ismeretterjesztés keverésére megfelelő arányban.

A cél, hogy a néző először egy könnyed, szórakoztató videóban találkozzon velem, majd később komolyabb tudományos témákra is nyitottá váljon.

Motiváció és eredmények

1. Általános edukáció

Munkám kezdetén csupán a hétköznapi patikában is előforduló tévhitek és kérdések tisztázása volt a cél.

A napi betegkommunikációban sokszor újra és újra ugyanazokkal a félreértésekkel kell szembesülnünk. Ezek ellen hatékonyabbnak tűnt egy jól felépített edukációs videó, ami egyszerre több ezer emberhez képes eljutni, mint az időben és térben limitált patikai felvilágosítás.

A témák a legegyszerűbb kérdésektől („Honnan tudja a fájdalomcsillapító, hol fáj?”) egészen a veszélyes tévhitekig terjednek (pl. kalcium adása allergiás reakció esetén). Ezekkel a videókkal rövid időn belül jelentős nézettséget sikerült elérni így folytattam kevésbé hétköznapi témákkal, mint például ritkább kórképek bemutatása.

Ehhez kapcsolódik az egyik meghatározó élményem, amikor egy néző egy ritka betegségről szóló videóm hatására a korábban sikertelen diagnosztizálás után immár célirányosan fordult orvoshoz és a diagnózis felállítása után megkezdődött a kezelése is. Ez mutatta meg igazán, mennyit jelenthet a tudás átadása.

Kedves Botond!

Március végén teljesen véletlenül botlottam bele az [redacted]-ról szóló videódba.

Szeretném megköszönni, hogy ilyen hasznos munkát végzel.

Gyerekkorom óta küzdök ezzel az egésszel, orvostól orvosra jártam, ahol semmit nem találtak. Eleinte csak a [redacted] voltak és a puffadás, majd idővel egyre elviselhetetlenebb fájdalom. Nem egyszer kaptam iszonyat megalázó megjegyzéseket [redacted], akkor is, amikor napi szinten edzettem, így már a munkabajárás is szorongással töltött el. Az utóbbi időben már szinte csak ezzel foglalkoztam, diéták, vérvétel, székleminta, minden teljesen rendben, ami egyrészt jó hír, másrészt már nem volt ötletem, hogy mit tudnék ezzel kezdeni. Ekkor jött a videód. Tegnap pedig megműtöttek. Még nem lehet tudni, hogy sikeres volt-e vagy ha igen, akkor tartósan segít az első adag [redacted], de bizakodó vagyok és nagyon nehéz elhinni, hogy legalább esélyem van a gyógyulásra.

Kérlek, folytasd a videózást ugyanilyen ismeretterjesztő, minőségi színvonalon, itt a példa, hogy tényleg segítesz az embereknek.

2. Harc az átverések ellen

A kezdeti sikereken felbátorodva elkezdtem azokkal az átverésekkel is foglalkozni, amikkel a patikai munkám során találkoztam.

Ilyen eset volt amikor egy kedves nyugdíjas páciens behozta a „szűrásmentes” vércukormérőjét, amit az interneten vásárolt. Mivel nem találkoztam még a szűrásmentes vércukormérés ígéretével sem, ezért szkepticizmussal vegyes érdeklődéssel láttunk neki a beüzemeléshez, amely során kiderült, hogy egy erősen túlárazott pulzoximétert adtak el neki. A kedves beteg természetesen rendkívül csalódott volt, részben az anyagi kár, részben a be nem váltott ígéret miatt.

Ez egy olyan meghatározó élmény volt, amikor eldöntöttem, hogy felveszem a küzdelmet a hasonló csalások ellen és több olyan videót is készítettem, ami ehhez hasonló átverésekre hívja fel a figyelmet.

Egy alkalommal egy étrend-kiegészítőt reklámoztak a nem létező “ Magyar Egészségügyi Hivatal támogatásával” . A leleplező videóm országos visszhangot váltott ki: több egészségügyi tartalomgyártó csatlakozott, az ügyet újságok is megírták, végül pedig a Fogyasztóvédelmi Hatóság eljárást indított majd be is tiltotta a termékeket. Ezt személyes sikernek élem meg, hiszen megmutatta, hogy van lehetőségünk és legfőképp erőnk fellépni az átverések és hangzatos ám hamis ígérek ellen.

📅 2025. 08. 14.

Hatósági fellépés a „Kalóriakirály” étrend-kiegészítői ellen: több mint 1500 doboz étrend-kiegészítőt foglaltak le a hatóság ellenőrei, közel 5,5 millió forint értékben

3. A gyógyszerészek képviselete

Ahogy nőtt a követőtáborom, egyre több felkérés érkezett podcastokba, rádió- és tévéműsorokba.

Rá kellett jönnöm, hogy már nem csupán önmagam, hanem a gyógyszerészek közösségét is képviselem. Ez óriási felelősség, különösen fiatal diplomásként.

„A videóidnak köszönhetően sokat változott a patikus megítélésem!” – M. Csaba

Mivel a legtöbben nincsenek tisztában azzal, mivel foglalkozik egy gyógyszerész, ezért igyekszem bemutatni a szakma sokszínűségét: az adminisztratív munkától a magisztrális gyógyszerkészítésig, illetve az ipari és kórházi karrierlehetőségeikig.

Céлом, hogy az emberek megértsék: a gyógyszerészek tudása és elhivatottsága nélkülözhetetlen.

Forbes



— Legyél jobb

**A patikus, aki a villanyszerelést is kitanulta
– most 280 ezren figyelnek a munkájára**

A kollégáktól érkező rengeteg pozitív visszajelzés mellett, külön büszkeséggel tölt el, hogy több gyógyszerészt inspiráltam arra, hogy ők is megmutassák magukat és erősítsék a szakma presztízsét.

„Számtalanszor hallottuk hogy "a kockázatok és mellékhatások érdekében keresse fel kezelőorvosát és gyógyszerészét"! Számtalanszor megkérdeztem hogy mégis kinek van gyógyszerésze?? Botond volt az első aki olyan videókat posztolt, amiből a nagy tömeg is megértette hogy mit is csinál egy gyógyszerész, és minden posztból tanulunk valami újat. hasznosat! Ezúttal is köszönöm a munkádat” – P. Viktória

4. Az új generáció inspirálása

Bár ez a cél csak később kristályosodott ki, ma már talán a legfontosabbnak tartom. Tartalomgyártóként felelősségem, hogy pozitív példát mutassak a fiataloknak: hogy lássák, érdemes gyógyszerésznek, orvosnak vagy kutatónak lenni.

Engem is egy lelkes fiatal gyógyszerész inspirált gimnazistaként, és szeretném továbbadni ezt a „fertőző” tudásvágyat.

A közelmúltban gimnazistáknak tarthattam előadást az 1-es típusú diabéteszről, és meghívást kaptam egy gyógyszerkutatási konferenciára is, ahol a szervezők kifejezetten a tudomány iránt érdeklődő fiatalokat szerették volna megszólítani.

Mindkét eseményen olyan nagy volt az érdeklődés, hogy le kellett zárni a jelentkezést.

Ezek azok a pillanatok, amikor érzem, hogy a munkám túlmutat a személyes ambíciókon és valódi hatással van az emberekre.

„Kedves Kolléga! A leghasznosabb tevékenységet te végzed a szakmánk megismertetéséért és népszerűsítéséért. Hálásan köszönöm!” – N. Márta