

Bloque 0
B0_M2_IA

LO QUE APRENDERÁS EN ESTE BLOQUE

Visión global de las 3 herramientas fundamentales



Business Intelligence



Cómo acceder al BI y configurarlo



Controles iniciales para verificar funcionamiento



Qué informes extraer y dónde encontrarlos



Qué hacer ante dudas o malfuncionamiento



Inteligencia Artificial



Qué IA elegir sin volverte loco



Cómo comunicarte con la IA (metodología ROPLA)



Cómo elaborar el contexto de tu farmacia



Casos prácticos listos para usar



Objetivos Estratégicos



¿Qué quiero conseguir en 1, 3 y 5 años?



¿Cuáles son mis indicadores clave actuales?



¿Cuál es mi propuesta de valor diferencial?



¿Cómo comunico y alineo objetivos con mi equipo?



¿Tengo sistemas de seguimiento efectivos?

Problemas que resolverás con tu "nuevo empleado IA"

Cada bloque del taller aborda desafíos reales que enfrentas en tu día a día

Para cada problema específico, tu IA necesitará entender el contexto particular y los datos BI relevantes. Aprenderás a entregarle exactamente lo que necesita para convertirse en un experto en cada área de tu farmacia.

0 Fundamentos BI+IA

- ? ¿Qué es el BI y cómo transformará tu forma de gestionar?
- ? ¿Cómo puede la IA ayudarte en el día a día de tu farmacia?
- ? ¿Cómo establecer objetivos estratégicos para tu farmacia?

Información necesaria:

Nivel de digitalización actual | Informes actuales disponibles

3 Inventario y Precios

- ? ¿Cuánto dinero tienes dormido en tu almacén?
- ? ¿Estás perdiendo dinero por productos caducados?
- ? ¿Tus precios están alineados con el mercado?
- ? ¿Tu surtido está equilibrado con tu demanda?

Información necesaria:

Política de stock | Datos stock y rotación

1 Diagnóstico Comercial

- ? ¿Qué te dice tu ticket medio sobre tu farmacia?
- ? ¿Estás perdiendo oportunidades sin darte cuenta?
- ? ¿Qué productos te están haciendo crecer (o frenar)?
- ? ¿Cómo te comparas con otras farmacias de tu red?

Información necesaria:

Objetivos comerciales | Datos de tickets y ventas

4 Clientes y Equipo

- ? ¿Tus clientes vuelven por confianza o necesidad?
- ? ¿Tu equipo está alineado con tus objetivos?
- ? ¿Tu plan de marketing está generando impacto?

Información necesaria:

Estrategia cliente | Datos de fidelización

2 Gestión Financiera

- ? ¿Sabes cuánto necesitas vender para no perder?
- ? ¿Qué te está dejando más margen... y qué no?
- ? ¿Tu farmacia respira financieramente?
- ? ¿Tus inversiones están dando frutos?

Información necesaria:

Estructura de costes | P&G y márgenes

5 KPIs y Hoja de Ruta

- ? ¿Qué indicadores son cruciales para tu farmacia?
- ? ¿Tienes un plan estructurado para cerrar el año con éxito?
- ? ¿Cómo convertir datos en una hoja de ruta accionable?

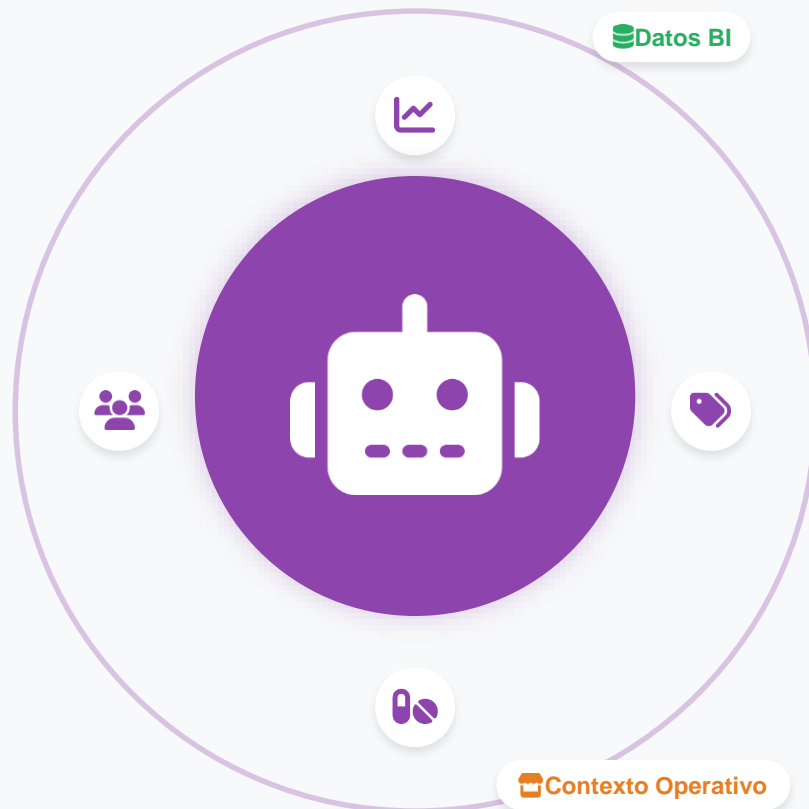
Información necesaria:

Objetivos estratégicos | Histórico de KPIs

En cada bloque aprenderás a proporcionar el **contexto específico + datos BI** para que tu IA resuelva exactamente tu problema

La IA: tu nuevo empleado especializado en farmacia

"Conocimiento experto, disponibilidad 24/7, sin vacaciones ni bajas"



Analiza todos tus datos sin fatiga

Procesa miles de registros en segundos, detectando patrones ocultos que el ojo humano pasaría por alto. Conecta datos del BI con tu contexto operativo para ofrecer una visión completa.



Aprende constantemente de tu farmacia

Cuanto más datos específicos le proporcionas, más personalizado será su análisis. Conoce tus productos, clientes, tendencias estacionales y especificidades locales de tu farmacia.



Propone soluciones accionables

No solo identifica problemas, sino que recomienda acciones concretas basadas en datos y contexto. Prioriza tareas según impacto potencial y facilidad de implementación.



Disponible 24/7, sin descanso

Trabaja sin parar, sin horarios ni vacaciones. Procesa nuevos datos del BI cada día y está siempre disponible para consultas, análisis o recomendaciones cuando lo necesites.

"La IA no reemplaza al farmacéutico: **potencia su conocimiento con datos** para tomar mejores decisiones cada día"



ATENCIÓN AL PACIENTE

Consejos personalizados



BI: Histórico ventas y perfil cliente



IA: Guiones personalizados por perfil



MARKETING

Campañas personalizadas



BI: Segmentos de clientes y tendencias



IA: Contenido adaptado a cada segmento



FORMACIÓN

Equipo actualizado



BI: Áreas con potencial de mejora



IA: Simulaciones y materiales formativos



GESTIÓN DE STOCK

Predicción inteligente



BI: Histórico de rotación y estacionalidad



IA: Predicción y optimización de pedidos



OPTIMIZACIÓN OPERATIVA

Organiza la forma de trabajar en tu farmacia



BI: KPIs y flujos de trabajo actuales



IA: Reorganización para mayor eficiencia



ANÁLISIS DE OPINIONES

Escucha y mejora con feedback de clientes



BI: Feedback de clientes y ventas



IA: Análisis de opiniones y reseñas

"No necesitas ser experto en tecnología. Con **orden** **metodología** , transformarás cada aspecto de tu farmacia."

La combinación BI + IA potencia cada área de tu farmacia con decisiones basadas en datos

Más problemas reales que resolverás en cada bloque

Problemas cotidianos reportados por farmacéuticos como tú

Farmacéuticos de toda España nos han compartido estos problemas reales que enfrentan en su día a día. El taller te dará las herramientas para resolverlos todos combinando datos BI + inteligencia artificial.

0 Fundamentos BI+IA

- ” "Dedico horas a tareas que podría automatizar o delegar."
- ” "Me cuesta identificar prioridades porque todo parece importante."
- ” "He oído hablar de IA pero no sé cómo aplicarla realmente a mi farmacia."

Información necesaria:

Nivel de digitalización

Procesos actuales

1 Diagnóstico Comercial

- ” "No sé si estoy comprando bien ni qué laboratorio me deja más margen."
- ” "No sé si mi mostrador o escaparate están bien aprovechados."
- ” "Siento que no estoy aprovechando el espacio de venta cruzada."

Información necesaria:

Espacio de venta

Datos de margen

2 Gestión Financiera

- ” "Trabajo mucho pero no veo reflejado ese esfuerzo en mis resultados financieros."
- ” "No tengo claro si debería invertir en ciertas categorías o servicios."
- ” "Necesito optimizar mis costes sin sacrificar calidad."

Información necesaria:

Estructura financiera

Ratios rentabilidad

Clientes y Equipo

- ” "Me preocupa tener mucho capital inmovilizado en productos de baja rotación."
- ” "No tengo claro qué precios son competitivos y cuáles son demasiado bajos."
- ” "Necesito un sistema para prevenir caducados y sobrestock."

Información necesaria:

Política stock

Datos rotación

Clientes y Equipo

- ” "Lanzo campañas, pero no sé si funcionan o si repito por inercia."
- ” "Atendemos bien, pero no medimos qué consejos fidelizan más."
- ” "Cada uno hace lo suyo, pero sin una planificación clara."
- ” "No tengo forma estructurada de hacer seguimiento a pacientes."

Información necesaria:

Estrategia cliente

Datos fidelización

5 KPIs y Hoja de Ruta

- ” "No sé cómo medir el impacto real de mis campañas en la comunidad."
- ” "No tengo un sistema de seguimiento de objetivos efectivo."
- ” "Me cuesta traducir los datos en acciones concretas y medibles."

Información necesaria:

Plan estratégico

Datos campañas

Cada uno de estos problemas tiene solución. En este taller aprenderás a usar **Business Intelligence + Inteligencia Artificial** para convertirlos en decisiones inteligentes y resultados medibles.

Problemas Reales de la Farmacia Actual

Tu farmacia ya tiene las respuestas. Solo necesitas escucharlas con los datos correctos

Estas son las 8 áreas más problemáticas identificadas por farmacéuticos de toda España. El taller te enseñará a usar Business Intelligence + Inteligencia Artificial para convertir estos desafíos en oportunidades.



Compras y relación con laboratorios

“No sé si estoy comprando bien ni qué laboratorio me deja más margen.”

1 Diagnóstico Comercial

2 Gestión Financiera



Campañas y promociones

“Lanzo campañas, pero no sé si funcionan o si repito por inercia.”

4 Clientes y Equipo

5 KPIs y Hoja de Ruta



Campañas y promociones

“Atendemos bien, pero no medimos qué consejos fidelizan o generan más venta cruzada.”

4 Clientes y Equipo



Procesos internos repetitivos

“Dedico horas a tareas que podría automatizar o delegar.”

0 Fundamentos BI+IA



Exposición y espacio de venta

“No sé si mi mostrador o escaparate están bien aprovechados.”

1 Diagnóstico Comercial



Seguimiento de pacientes

“No tengo una forma estructurada de hacer seguimiento ni medir resultados.”

4 Clientes y Equipo



Campañas de salud y bienestar

“No sé cómo medir el impacto real de mis campañas en la comunidad.”

4 Clientes y Equipo

5 KPIs y Hoja de Ruta



Reparto de tareas y formación

“Cada uno hace lo suyo, pero sin una planificación ni evaluación clara.”

4 Clientes y Equipo

Cada uno de estos problemas tiene solución. En este taller aprenderás a usar **Business Intelligence + Inteligencia Artificial** para convertirlos en decisiones inteligentes y resultados medibles.

¿QUÉ IA USAR EN CADA CASO?



No todas las herramientas sirven para lo mismo. Antes de digitalizarte, el primer paso es elegir la IA que realmente se adapte a tus necesidades y te facilite la vida.



ChatGPT

ÚSALA CUANDO:

Necesites redactar textos, campañas y mensajes creativos

ÁMBITOS IDEALES:

Marketing

Atención al paciente

Formación



Perplexity

ÚSALA CUANDO:

Necesites investigar temas, buscar tendencias y obtener fuentes fiables

ÁMBITOS IDEALES:

Formación

Marketing

Análisis de opiniones



Gemini

ÚSALA CUANDO:

Necesites respuestas claras y organizar tareas administrativas

ÁMBITOS IDEALES:

Optimización operativa

Atención al paciente



Claude

ÚSALA CUANDO:

Necesites resumir documentos largos y analizar información compleja

ÁMBITOS IDEALES:

Análisis de opiniones

Gestión de stock

Optimización operativa



Copilot

ÚSALA CUANDO:

Necesites automatizar tareas y crear contenido integrado en Office

ÁMBITOS IDEALES:

Gestión de stock

Optimización operativa

Marketing



Grok

ÚSALA CUANDO:

Necesites respuestas directas con toque de humor y pensamiento crítico

ÁMBITOS IDEALES:

Análisis de opiniones

Formación



TIP PRO: Puedes **combinar varias IAs**

según la tarea.

No hay una IA perfecta para todo, pero sí la herramienta correcta para cada necesidad de tu farmacia.

La IA como un empleado más de tu farmacia

Cómo aprovechar al máximo la IA dándole el contexto completo que necesita

La fórmula del éxito con IA

Contexto General de tu Farmacia

Tu ubicación, equipo, perfil de clientes, datos de venta globales, entorno competitivo...

+

Contexto Específico del Problema

El reto concreto, sus antecedentes, objetivos específicos, historial de acciones...

+

Datos BI Específicos

Información cuantitativa precisa, tendencias, comparativas, valores reales de tu farmacia...

=

¡Tu IA se convierte en un empleado más!



Un colaborador que conoce tu farmacia, entiende tus problemas específicos y puede darte recomendaciones personalizadas y accionables en cada bloque del taller.

¿Por qué importa tanto el contexto?

Piénsalo así: si contrataras a un nuevo empleado, necesitaría conocer tu farmacia, entender cómo funciona tu negocio y familiarizarse con tus clientes antes de poder ayudarte realmente.

La IA es igual: sin contexto es un consultor genérico, pero con el contexto adecuado se convierte en un experto especializado en TU farmacia que te acompaña en cada decisión.

"Al principio usaba la IA con preguntas genéricas y obtenía respuestas teóricas. Cuando empecé a darle todo el contexto de mi farmacia, los datos de BI y los problemas específicos, las respuestas cambiaron completamente. Ahora parece que conoce mi negocio de toda la vida."

— María G., Farmacéutica en Madrid

Esta metodología se aplica en todos los bloques:

0

Fundamentos BI+IA

1

Diagnóstico Comercial

2

Gestión Financiera

3

Inventario y Precios

4

Clientes y Equipo

5

Soporte Continuo

En este taller no solo aprenderás a usar IA, sino a **convertirla en parte de tu equipo** gracias a los datos de tu farmacia

1

Plantilla de contexto básico



Datos generales: nombre, tipo de farmacia, equipo, perfil de cliente, horario, responsable de compras, nivel de digitalización y sistema de gestión.

2

Informes BI mensuales



Datos clave: ventas, margen, ticket medio, stock, rotación, ranking de productos, evolución y tendencias mensuales.

3

Plantilla de contexto avanzado



Información estratégica y cualitativa: cambios importantes, incidencias, clima del equipo, opiniones de clientes, competencia, objetivos y limitaciones.

4

Opcional recomendado

Cuenta de explotación (PyG)



Ingresos, gastos y beneficio anual de los últimos años. Aporta perspectiva global y permite afinar planes de mejora.

5

Preguntas abiertas de visión y barreras



¿Qué sueñas lograr en tu farmacia en 2-3 años? ¿Qué te preocupa? ¿Qué te limita? ¿Qué tendencias crees que impactarán en tu negocio?



Todas las plantillas para construir tu contexto están disponibles para descargar al final del taller.

¿Cómo creamos el PROMPT perfecto? (ROPLA + BI + Operativo)

"La combinación perfecta para que la IA genere recomendaciones precisas para tu farmacia"

Metodología ROPLA

- **Rol:** Define quién es la IA para esta consulta
- **Objetivo:** ¿Qué quieres conseguir?
- **Petición:** Instrucciones claras
- **Lenguaje:** Tono y estilo deseado
- **Armazón:** Estructura de la respuesta

"Eres un experto en gestión farmacéutica especializado en análisis de KPIs y optimización comercial..."

Datos BI GestionFarma

- Informes de los **últimos 6-7 meses**
- **Ventas** por categorías y productos
- Análisis de **márgenes y rotación**
- **Ticket medio** y evolución
- **Análisis POP** (Precio Óptimo)

Contexto Operativo

- **Tipo de farmacia** y ubicación
- Perfil de **clientela habitual**
- **Equipo** y especialización
- **Competencia** cercana
- **Eventos locales** e información cualitativa

"Farmacia de barrio con población envejecida, 2 competidores a menos de 200m..."

El prompt perfecto genera resultados superiores

De un prompt genérico...

"¿Cómo puedo aumentar mi ticket medio en la farmacia?"

Resultado: Consejos generales aplicables a cualquier farmacia, sin personalización ni datos específicos.

A un prompt experto...

"Eres consultor farmacéutico. Mi farmacia de barrio tiene ticket medio de 18,7€ (-3,2%), clientela mayor de 65 años, y margen medio del 29,5%. Analiza causas de la caída y recomienda 3 acciones específicas para las categorías con mayor potencial según mi contexto."

Resultado: Análisis detallado y acciones precisas adaptadas a tu farmacia específica.

"La calidad de las respuestas de la IA depende directamente de la calidad de tu prompt"

De un prompt genérico a uno experto en farmacia: Ejemplo

"La diferencia entre respuestas mediocres y análisis profesionales está en el contexto"

PROMPT GENÉRICO

PROMPT BÁSICO

"¿Cómo puedo mejorar el ticket medio en mi farmacia?"

⚠ Problemas del prompt genérico

- ✗ Sin datos específicos de la farmacia
- ✗ Sin contexto de ventas o historial
- ✗ No especifica el rol o situación
- ✗ Sin objetivos claros
- ✗ No aprovecha el potencial de la IA

PROMPT ESPECIALIZADO CON CONTEXTO

1

ROL: Eres consultor especializado en gestión de farmacias

OBJETIVO: Aumentar ticket medio en un 15%

PETICIÓN: 3 estrategias específicas basadas en mis datos

LENGUAJE: Técnico pero accesible

ARMAZÓN: Análisis, estrategias y KPIs a monitorizar

2 Contexto BI GestionFarma

Ticket medio: 15,30€ (6% por debajo del sector)

Categorías TOP 3: Dermofarmacia (32€), Nutrición (22€), OTC (12€)

Clientes habituales: 240 con media de 2,3 productos/ticket

Stock: 30% referencias sin rotación en últimos 90 días

3 Contexto Operativo

Farmacia urbana, 120m², 3 mostradores, sin robot

Población mayor de 65 años (40%), trabajadores oficina (30%)

Personal: 2 titulares + 3 adjuntos con formación en dermofarmacia

Competencia: 2 farmacias cercanas con precios agresivos

VS

1. COMPARATIVA DE RESULTADOS

"El poder de la IA se multiplica cuando le das **contexto real y completo** de tu farmacia"

Consejos generales:

Estrategias basadas en tus datos:

¿Cómo construir un buen PROMPT para tu IA? Metodología ROPLA

Descubre cómo hacer que la IA te aporte el máximo valor.

La metodología ROPLA te ayuda a crear prompts claros, adaptados y efectivos para cada situación:

R ROL – ¿Qué papel quieres que asuma la IA?

Define el papel o especialización que debe adoptar la IA para abordar tu problema.

Ejemplo: "Eres un asesor experto en gestión comercial de farmacias con especialización en análisis de ticket medio..."

O OBJETIVO – ¿Qué quieres conseguir?

Sé concreto y dimensiona tu meta para obtener respuestas alineadas con tus necesidades.

Ejemplo: "Necesito incrementar mi ticket medio actual de 15€ a 18€ en los próximos dos meses, especialmente en la sección de dermofarmacia..."

C CONTEXTO – Aporta toda la información relevante

Explica a la IA todo lo necesario sobre tu farmacia y el problema concreto.

Ejemplo: "Mi farmacia está en zona residencial con 200m², 4 empleados, ventas anuales de 800.000€. Mis datos BI indican que el 60% de clientes solo compra productos con receta..."

P PETICIÓN CONCRETA – ¿Qué preguntas o soluciones esperas?

Sé claro en lo que necesitas, pon ejemplos o especifica lo que no quieres si es necesario.

Ejemplo: "Quiero 5 estrategias de venta cruzada para recetas habituales de pacientes crónicos y 3 técnicas para mejorar el ticket medio sin presionar al cliente..."

L LENGUAJE – Indica el tono y estilo de la respuesta

Especifica el nivel técnico, tono y formato que prefieres para la respuesta.

Ejemplo: "Utiliza un lenguaje sencillo pero profesional, evitando tecnicismos complejos para poder compartir estas estrategias con mi equipo de auxiliares..."

A ARMAZÓN/ESTRUCTURA – ¿Cómo prefieres los resultados?

Define el formato en que deseas recibir la información: lista, tabla, resumen, etc.

Ejemplo: "Estructura tu respuesta en: 1) Diagnóstico breve de la situación, 2) Tabla con las estrategias sugeridas, 3) Pasos de implementación, 4) Indicadores para medir resultados..."

Diseña tu prompt con metodología ROPLA

Utiliza este esquema para crear tu prompt completo para Copilot u otra IA. Completa cada apartado y ajústalo a cada problema específico que quieras resolver.



ROL:

Define claramente quién quieres que sea la IA para obtener respuestas más precisas



OBJETIVO:

Define claramente lo que esperas conseguir con esta consulta a la IA



CONTEXTO:

Incluye datos relevantes de tu farmacia y del problema específico que quieres resolver



PETICIÓN:

Especifica exactamente qué necesitas que la IA te proporcione



LENGUAJE:

Define cómo quieres que te responda la IA (tono formal, didáctico, etc.)



ARMAZÓN:

Especifica el formato en que quieres recibir la información

Rellena y guarda tus prompts personalizados para cada microvideo. Así obtendrás respuestas relevantes, accionables y adaptadas a tu farmacia.

Plantilla práctica: diseña tu prompt con ROPLA

Utiliza este esquema para crear tu prompt completo para Copilot u otra IA. Completa cada apartado y ajústalo a cada problema que quieras resolver.

ROL

Ejemplo: "Eres un asesor experto en gestión comercial de farmacias especializado en análisis de ticket medio..."

OBJETIVO

Ejemplo: "Necesito incrementar mi ticket medio actual de 15€ a 18€ en los próximos dos meses..."

CONTEXTO

Ejemplo: "Mi farmacia está en zona residencial con 200m², 4 empleados, ventas anuales de 800.000€..."

PETICIÓN

Ejemplo: "Quiero 5 estrategias de venta cruzada para recetas habituales de pacientes crónicos..."

LENGUAJE

Ejemplo: "Utiliza un lenguaje sencillo pero profesional, evitando tecnicismos complejos..."

ARMAZÓN

Ejemplo: "Estructura la respuesta en: 1) Diagnóstico breve, 2) Tabla con estrategias, 3) Pasos de implementación..."



Rellena y guarda tus prompts personalizados para cada microvideo. Así obtendrás respuestas relevantes, accionables y adaptadas a tu farmacia.

Contexto Operativo de Farmacia

Datos esenciales para comprender el entorno global de tu farmacia



1. Identidad de la Farmacia

Tipo: Urbana de barrio

Ubicación: Zona residencial cerca de un centro de salud

Dimensión: 1,2 M € anuales / 6 empleados (2 farmacéuticos, 4 técnicos)

Horario: Partido (9:00–14:00 y 16:30–20:30). Flujo medio: 160 clientes/día



2. Perfil de Clientes

Demografía: 70% adultos mayores de 50 años, 20% familias jóvenes, 10% población flotante

Nivel socioeconómico: Medio-bajo

Necesidades principales: Medicamentos de receta, productos de autocuidado, complementos nutricionales

Fidelidad: 65% habituales, 35% ocasionales



3. Equipo y Operativa

Composición: 1 titular, 1 adjunto, 4 técnicos

Formación: Nivel medio en consejo y venta cruzada

Implicación comercial: Moderada, con interés en mejorar venta libre

Observaciones: Turnos rotativos, menor experiencia en tardes



4. Oferta de Productos y Servicios

Categorías principales: Receta, autocuidado, dermo y complementos

Servicios profesionales: SPD, control de tensión y glucosa, campañas de vacunación

Política de precios: Alineados con competencia, promociones puntuales en dermo



5. Entorno Competitivo

Competencia: 3 farmacias a menos de 500 metros y un supermercado con parafarmacia

Cambios recientes: Apertura de una farmacia 24h en la zona

Oportunidades: Creciente población mayor, interés en productos de autocuidado



6. Objetivos Estratégicos

Corto plazo: Aumentar ticket medio un 8% en 6 meses

Medio plazo: Reducir stock inmovilizado un 15% en 12 meses

Indicadores clave: Ticket medio, nº de clientes, margen bruto y rotación de stock

Completa estos apartados con los datos de tu farmacia para crear un

contexto completo y relevante que potenciará tus prompts



Hecho con Genspark

Visión global de la farmacia (Datos BI Clave)

Análisis anonimizado de indicadores clave extraídos del ScoreCard BI



1. Ventas y tendencias

Venta total: Agosto: 58.797€ (-3,3% interanual)
Últimos 12 meses: 737.603€ (+1,9%)
69% del promedio de red (crece +4,2% mensual)

Venta libre: Agosto: 18.217€ (+12,2%)
Últimos 12 meses: 194.148€ (+2,6%)
76% de la red, con crecimiento estable

Venta receta: Agosto: 40.581€ (-9,0%)
Últimos 12 meses: 543.456€ (+1,7%)
66% de la red, con caída puntual en el mes



Insight

La farmacia acumula un ligero crecimiento anual, pero con caídas interanuales en recetas y especialidad. La venta libre es el área más dinámica.



2. Tickets y comportamiento

Número de tickets: Agosto: 2.122 (-4,9%)
Equivala al 81% del promedio de la red

Ticket medio total: Agosto: 27,68€ (+1,7%)
Últimos 12 meses: 28,32€ (+5,5%)
86% del ticket medio de la red

Ticket libre: Agosto: 16,21€ (+20,8%)
Muy cercano al 95% del promedio de la red

Ticket receta: Agosto: 32,54€ (-6,2%)
Al 82% del ticket medio de la red



Insight

El ticket medio crece, especialmente en venta libre, pero el volumen de tickets y el ticket de receta requieren atención.



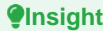
3. Inventario y stock

Valor total: 37.880€ (-22,2%)
Muy por debajo de la media de la red (91.241€)

Stock muerto: 740€ (-22,2%), 1,96% del total
Red: 19,3% del total

Maulas: 118€ (-45%), 0,31% del total
Red: 1,14% del total

Unidades y días: 4.517 unidades (-26,3%) vs. 13.300 en la red
35 días de stock (-22,9%) vs. 78 días en la red



Insight

El inventario está muy afinado, con bajo stock muerto y rotación rápida, aunque un stock muy bajo puede limitar ventas.



4. Precios y márgenes

Referencias en precio óptimo: 984 (73,3% del total)

Por debajo del óptimo: 220 (16,4%) - Potencial de +3.173€ al ajustar

Por encima del óptimo: 138 (10,3%) - +1.526€ de margen a revisar



Insight

La mayoría de SKUs están bien posicionados, pero ajustar precios en el 16% que está por debajo podría generar +3.173€ de facturación.



5. Top 5 laboratorios

1. Stada
2. Novo Nordisk
3. AstraZeneca
4. Normon
5. Bristol Myers Squibb



Insight

Depende de laboratorios líderes. Algunos presentan caídas destacadas; otros crecen muy por encima de la media.



6. Resumen ejecutivo

Fortalezas:

- Control excelente de stock muerto y maulas
- Ticket medio en línea de mejora, sobre todo en libre
- Precios bien ajustados en la mayor parte de referencias

Debilidades:

- Ventas totales y recetas por debajo de la red
- Número de tickets reducido
- Ticket de receta y mixto claramente inferior a la media

Oportunidades:

- Impulsar la venta libre y parafarmacia
- Ajustar precios en el 16% de SKUs por debajo del óptimo
- Diseñar acciones para aumentar flujo de clientes y tickets



Hecho con Genspark