

FICHA TÉCNICA CONSOLIDADA:

Bloque 1, Módulo 4 - Laboratorios Clave

Problema Clave: ¿Qué laboratorios te están impulsando... y cuáles no?

Concepto General (Basado en Diapositiva 1): Algunos laboratorios te ayudan a crecer. Otros solo ocupan espacio.

Este módulo se centra en la **Gestión de Categorías** para optimizar los acuerdos comerciales, reducir el surtido redundante y alinear la recomendación del equipo en el mostrador.

V1: Identifica el Problema - Test de Diagnóstico

Título del Microvideo:

¿Qué laboratorios te están impulsando... y cuáles no?

Objetivo: Ayudar a identificar ineficiencias y oportunidades con sus laboratorios.

(Ver Anexo: Test de Diagnóstico Rápido - Laboratorios Clave (30 ítems))

Mensaje Clave del Video:

"Para optimizar tus laboratorios, primero identifica dónde tienes ineficiencias y oportunidades."

V2: Reúne Datos BI - Datos Clave

Título del Microvideo:

¿Qué datos BI necesitas para analizar tus laboratorios clave?

Objetivo: Mostrar al farmacéutico dónde encontrar los datos exactos en BI GestiónFarma para validar y dimensionar el problema (Basado en Diapositiva 3).

Dato BI a Extraer	Por qué es Importante
1. Ranking por Margen Bruto	Identifica los laboratorios que generan mayor rentabilidad real para priorizar acuerdos.
2. Stock Muerto Laboratorio	Cuantifica el capital inmovilizado en productos sin rotación de cada laboratorio.
3. % Venta Libre Laboratorio	Detecta qué laboratorios impulsan el crecimiento en venta libre y parafarmacia.
4. Rotación Media Laboratorio	Mide la velocidad de venta de los productos para evaluar la eficiencia del stock.
5. Productos Maula Laboratorio	Identifica productos de baja rotación y bajo margen para eliminar o renegociar.
6. Días de Stock Laboratorio	Evalúa si el nivel de inventario está ajustado a la venta real de cada laboratorio.
7. Facturación Total	Volumen de negocio total por laboratorio para establecer poder de negociación.
8. Comparativa Red	Referencia de rendimiento de laboratorios clave respecto a farmacias similares.
9. Impacto Campañas	ROI real de las acciones comerciales y promociones realizadas con cada laboratorio.

Mensaje Clave del Video:

"Los datos son tu mejor aliado para diagnosticar y posteriormente alimentar a la IA con información precisa."

V3: Analiza con IA - SUPERPROMPT ROPLA

Título del Microvideo:

Análisis IA: Traduciendo Datos en Estrategia.

Objetivo: Conectar los datos con la inteligencia artificial usando lenguaje claro y directo (Basado en Diapositiva 4).

SUPERPROMPT ROPLA — Diagnóstico Laboratorios (Gestión de Categorías)

Elemento ROPLA	Contenido
ROL	Eres un experto en Gestión de Categorías y optimización de surtido en farmacias, especializado en alinear la rentabilidad con la recomendación en mostrador.
OBJETIVO	Mi objetivo es reestructurar la categoría [NOMBRE DE LA CATEGORÍA] para aumentar su margen bruto un 5% en 6 meses, reduciendo surtido redundante y alineando la recomendación del equipo.
PETICIÓN	Analiza la información adjunta y genera un Plan en 7 pasos (Análisis inicial, Reducción del surtido, Optimización de laboratorios, Criterios y guías de recomendación en mostrador, Exposición y marketing en punto de venta, Seguimiento continuo con KPIs y cuadro de mando, Problemas adicionales y acciones rápidas).
LENGUAJE	Usa un tono analítico, claro y orientado a la rentabilidad y a la formación del equipo.
ARMAZÓN	Entrega tu respuesta organizada en: 1. Diagnóstico con datos, 2. Estrategia detallada por los 7 pasos definidos, 3. Plan de acción priorizado (responsables, plazos, KPIs), 4. Riesgos y mitigación.

Tareas Clave y Situación Esperada

Tareas Clave (Paso 4)	Situación Esperada (Después de aplicar el Plan)
1. Diagnóstico Rápido: Realizar el Test de Diagnóstico y obtener el Contexto del Problema .	Se tiene la certificación de que el problema existe y sabe dónde se origina (ej. "Problema de exceso de laboratorios y falta de alineación en la recomendación").
2. Extracción de Datos: Extraer los 9 datos clave del BI GestiónFarma para la categoría elegida.	Se tiene los datos cuantitativos que dimensionan el problema.
3. Análisis con IA: Usar el SUPERPROMPT ROPLA con los Inputs y generar el Plan de Acción.	Se obtiene un Plan de 7 Pasos para reestructurar la categoría, incluyendo la elección del Laboratorio Partner y la guía de recomendación para el equipo.
4. Plan de Mejora: Implementar el Plan de Acción Prioritario y medir los resultados en el BI.	El margen bruto de la categoría aumenta , el surtido se reduce, el equipo recomienda con confianza y la farmacia se posiciona como experta en esa categoría.