

## 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 GestionFarma para validar y dimensionar el problema (Basado en Diapositiva 3).

Dato BI a Extraer	Por qué es Importante
<b>1. Ranking por Margen Bruto</b>	Identifica los laboratorios que generan mayor rentabilidad real para priorizar acuerdos.
<b>2. Stock Muerto Laboratorio</b>	Cuantifica el capital inmovilizado en productos sin rotación de cada laboratorio.
<b>3. % Venta Libre Laboratorio</b>	Detecta qué laboratorios impulsan el crecimiento en venta libre y parafarmacia.
<b>4. Rotación Media Laboratorio</b>	Mide la velocidad de venta de los productos para evaluar la eficiencia del stock.
<b>5. Productos Maula Laboratorio</b>	Identifica productos de baja rotación y bajo margen para eliminar o renegociar.
<b>6. Días de Stock Laboratorio</b>	Evalúa si el nivel de inventario está ajustado a la venta real de cada laboratorio.
<b>7. Facturación Total</b>	Volumen de negocio total por laboratorio para establecer poder de negociación.
<b>8. Comparativa Red</b>	Referencia de rendimiento de laboratorios clave respecto a farmacias similares.
<b>9. Impacto Campañas</b>	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 <b>Gestión de Categorías</b> y optimización de surtido en farmacias, especializado en alinear la rentabilidad con la recomendación en mostrador.
OBJETIVO	Mi objetivo es reestructurar la categoría <b>[NOMBRE DE LA CATEGORÍA]</b> 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 <b>Plan en 7 pasos</b> (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: <b>1.</b> Diagnóstico con datos, <b>2.</b> Estrategia detallada por los 7 pasos definidos, <b>3.</b> Plan de acción priorizado (responsables, plazos, KPIs), <b>4.</b> Riesgos y mitigación.

## Tareas Clave y Situación Esperada

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