

## ANEXO: Test de Diagnóstico Rápido - Laboratorios Clave

**Instrucciones:** Responda **Sí** o **No** a las siguientes preguntas. Un número elevado de respuestas "Sí" indica que la gestión de sus laboratorios y categorías no está alineada con la rentabilidad y la recomendación en mostrador.

Categoría	Pregunta Clave	Respuesta (Sí/No)
<b>1. ANÁLISIS Y RENTABILIDAD</b>	¿Desconoce el margen real de sus 5 principales laboratorios?	
	¿Tiene acuerdos comerciales sin verificar su rentabilidad?	
	¿Vende mucho de un laboratorio pero el beneficio es bajo?	
	¿No utiliza el ranking por margen bruto para negociar?	
<b>2. SURTIDO Y REDUCCIÓN</b>	¿Más de 3 laboratorios para el mismo problema clave?	
	¿Productos clave con >6 meses sin venta (stock muerto)?	
	¿Surtido desequilibrado por presión comercial?	
	¿Sin plan para eliminar maulas (baja rotación/margen)?	
<b>3. CRITERIOS DE RECOMENDACIÓN</b>	¿El equipo no sabe el producto "elegido" por patología?	
	¿Recomendaciones muy dispares entre empleados?	

Categoría	Pregunta Clave	Respuesta (Sí/No)
	¿Sin guías rápidas o protocolos por categoría?	
	¿Desconocen argumentos de venta del producto priorizado?	
<b>4. ESTRATEGIA Y NEGOCIACIÓN</b>		
	¿No concentra compras en pocos laboratorios "partners"?	
	¿No usa datos BI (volumen, margen) al negociar?	
	¿Campañas centradas en productos poco rentables?	
	¿Sin seguimiento de campañas en ticket medio?	
<b>5. ROTACIÓN Y EFICIENCIA</b>		
	¿Desconoce días de stock de laboratorios principales?	
	¿Laboratorios de baja rotación ocupan mucho capital?	
	¿No revisa clasificación ABCD por laboratorio?	
<b>6. VENTA LIBRE Y POTENCIAL</b>		
	¿Desconoce qué laboratorios impulsan venta libre?	
	¿Sin estrategia para potenciar parafarmacia clave?	
	¿Equipo sin formación en venta libre de laboratorios clave?	
<b>7. GESTIÓN DE CATEGORÍAS</b>		
	¿Sin laboratorio "partner" por categoría estratégica?	

Categoría	Pregunta Clave	Respuesta (Sí/No)
	¿Farmacia no posicionada como experta en categorías?	
	¿No aplica metodología estructurada de reestructuración?	
	¿Surtido no refleja estrategia comercial definida?	
<b>8. SEGUIMIENTO Y CONTROL</b>		
	¿No revisa trimestralmente ranking de rentabilidad?	
	¿Desconoce % stock muerto por laboratorio?	
	¿No mide ROI de inversiones con laboratorios?	
	¿Falta cuadro de mando de laboratorios clave?	
<b>TOTAL DE SÍNTOMAS IDENTIFICADOS (Respuestas "Sí"):</b>		
<b>Conclusión:</b> Si el total de respuestas "Sí" es superior a 8, la optimización de Laboratorios Clave es un problema prioritario y el Plan de Acción de la IA es esencial.		