

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)
1. ANÁLISIS Y RENTABILIDAD		
	¿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?	
2. SURTIDO Y REDUCCIÓN		
	¿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)?	
3. CRITERIOS DE RECOMENDACIÓN		
	¿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?	
4. ESTRATEGIA Y NEGOCIACIÓN		
	¿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?	
5. ROTACIÓN Y EFICIENCIA		
	¿Desconoce días de stock de laboratorios principales?	
	¿Laboratorios de baja rotación ocupan mucho capital?	
	¿No revisa clasificación ABCD por laboratorio?	
6. VENTA LIBRE Y POTENCIAL		
	¿Desconoce qué laboratorios impulsan venta libre?	
	¿Sin estrategia para potenciar parafarmacia clave?	
	¿Equipo sin formación en venta libre de laboratorios clave?	
7. GESTIÓN DE CATEGORÍAS		
	¿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?	
8. SEGUIMIENTO Y CONTROL		
	¿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?	
TOTAL DE SÍNTOMAS IDENTIFICADOS (Respuestas "Sí"):		
Conclusión: 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.		