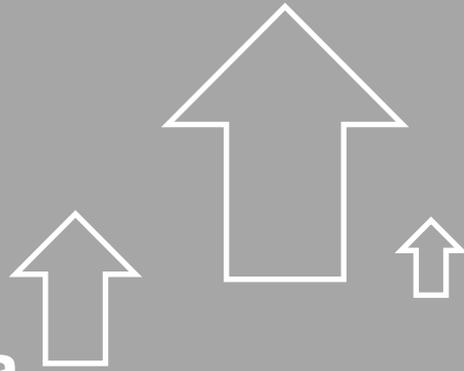
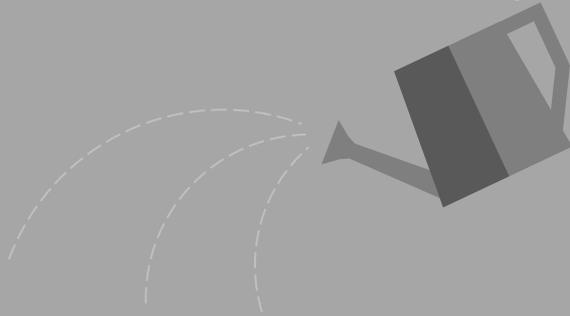


Si quieres, te ayudamos



Haz crecer tu farmacia

Todo es cuestión de:

- ✓ Método
- ✓ Sistemática
- ✓ Constancia
- ✓ Equipo

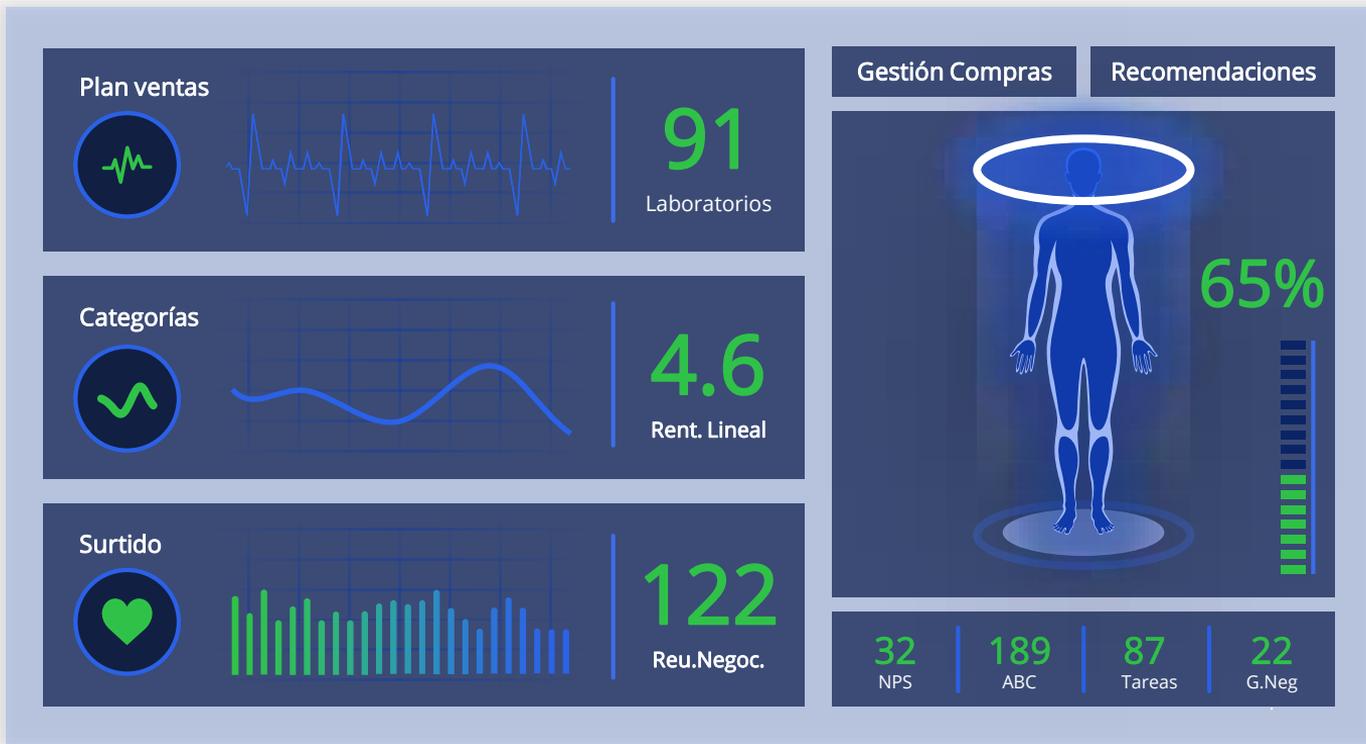


Radiografía de tu proceso de compras

Chequea lo que tienes que hacer para preparar las reuniones con los Delegad@s

Todo está relacionado

www.gestionarunafarmacia.com



www.gestionarunafarmacia.com

Las compras son el principal gasto variable, que afronta tu farmacia.

✦ Calcula cual el % de compras que representan sobre las ventas.

Con el resto tienes que pagar

- los demás gastos variables y fijos
- y además tiene que "quedarte algo",

que para eso has puesto tu farmacia.

→✔ Por lo tanto, el mayor o menor margen comercial, dependerá de que **tengas una buena sistemática** para

- preparar las reuniones con los delegad@s
- comprar lo que realmente necesitas.

🚫 Sin improvisar





Resumen control


Ingresos

Venta libre	+	Venta receta	+	Servicios	+	Otros ingresos
EFG		NO EFG		EFP		PARAFARMACIA
					-	R.D.
						ABONOS


Gastos

Fijos				Variables	
Personas	Alquiler Hipoteca	Sueldos	Telefonía	Mat.oficina	Vestuario
		Autónomos	Suministros	Formación	PRL
		Seg.Social	Seguros	Dietas	Seguridad
		Cuota Col.	Gts.Finan.	Asesoría	Limpieza
				Compras	Marketing

67%

+
-
-
+
-
+
+
+
+
+


Estados

Márgenes

Bruto
Neto

Presupuesto

Cash Flow

Resultados PyG Beneficio

Análisis Ingresos

Categorías
EFG

Análisis Gastos

Lista de chequeo asociada

www.gestionarunafarmacia.com



El resultado que consigues para tu farmacia: Panel de recomendaciones

Para tus clientes

Para tu equipo

Datos laboratorio PANEL DE VENTAS		Cinfa Recomendaciones			En estudio		faltas Panel	Faltas Fuera Panel
Categoría	Subcategoría	Opcion 1	Opcion 2	Opcion 3	Opcion 1	Opcion 2		
013 GRIPES Y RESFRIADOS	131 ANTIGRIPALES	PHARMAGRIP	COULDINA	PHARMATUS GRIP	VINCIGRIP	KALOBA?		
	132 CONGESTIÓN NASAL	RESPIBIEN	RESPIDINA	Pranarom	RINASTEL	FITONASAL		
	133 GARGANTA	ANGLEPTOL	GOLAMIR	Propol	invertir el orden			
	133 PECHO Y TOS	CINFAMUCOL	GRINTUS	CARBOCISTEINA STADA	TAUTOS	Prospantus Jarabe		
	133 TOS	CINFATOS	CLOPERASTINA	GRINTUS				



Gestionar una farmacia
 GESTIONAR

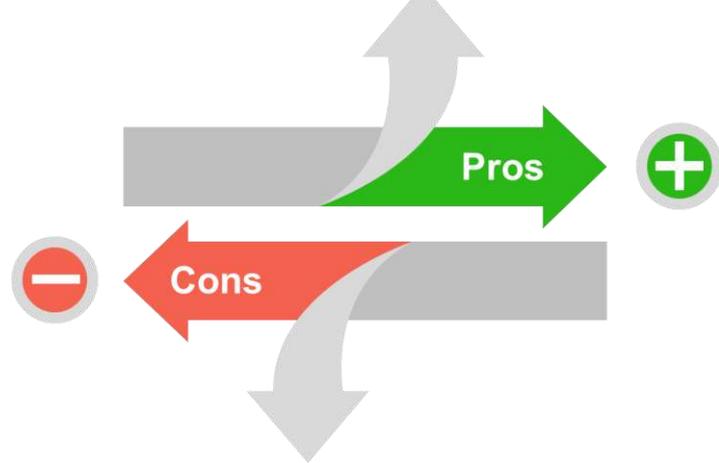
Ficha venta por consejo asociado

30%
 productos

- Alta demanda
- Alta rotación
- Perfil cliente



Sistemática de "negociación"

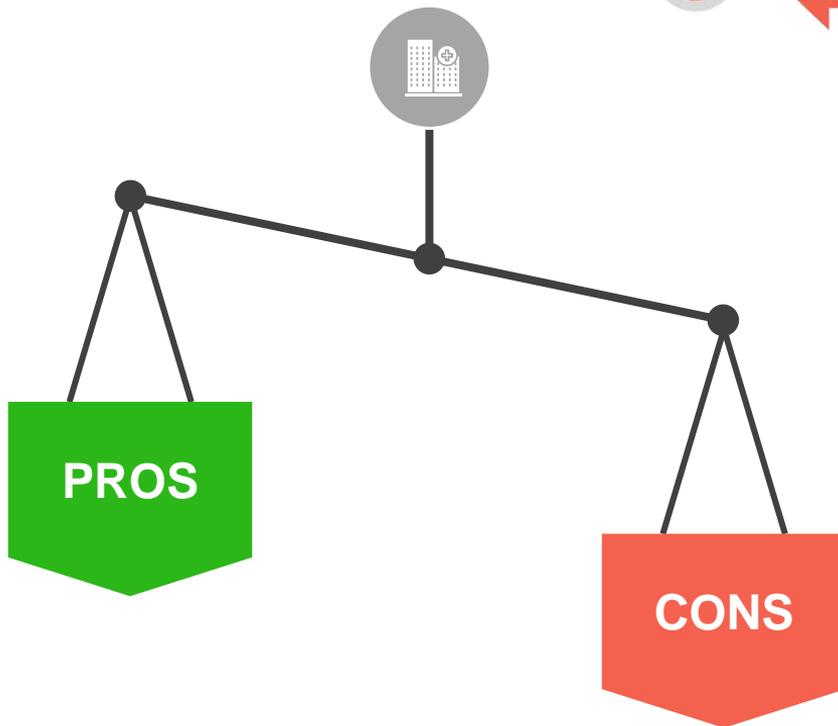


Metodología
Reunión
Delegado

Farmacia

Reflexión previa.

Propuesta de pedido
que "defienda" mis
intereses.



Laboratorio

"mi empresa me solicita unas
pautas a la hora de hacer una
visita".

Lleva preparado estos 5 datos y ya verás como todo te resulta más fácil



6

Tiempo estimado 10 minutos
Datos sacados de tu programa

7

Negocia, haz partícipe al Delegad@
Realiza el pedido

Evaluación de tus proveedores.

¡Mínimo 1 vez al año! Actualización con cada compra

oja Valoraciones

3. Valoraciones por Areas y Criterios.

Ref	Criterios de Valoración.	Lab.2	Lab.3	Lab.4	Lab.5	Lab.6	Lab.7	L8	L9	L0
A.	Precio y Condiciones.									
	Portfolio de calidad. Confianza	Muy Def.	Muy Def.	Correcto	Correcto	Correcto	Def.	Bueno	Bueno	Muy Def.
	Servicio y logística	Excelente	Correcto	Excelente						
	Flexibilidad en acuerdos. Negociación	Excelente	Def.	No Proced	Excelente	Muy Def.	Excelente	Correcto	Def.	Muy Def.
	Ofrecen potenciadores venta (formacion, fichas...)	Muy Def.	Def.	Correcto	Bueno	Muy Def.	Excelente	Correcto	Excelente	Correcto
	Rapidez en solucionar problemas con envíos	No Proced	Excelente	Correcto	Excelente	Excelente	Excelente	Excelente	Bueno	Bueno
B.	Producto / Servicio y Gestión Pedidos.									
	Evolucion ventas	Muy Def.	Excelente	Correcto	Bueno	Correcto	Correcto	Bueno	Excelente	Excelente
	Ritmo habitual de salida de sus productos	No Proced								
	Correlacion cantidades compradas / vendidas	No Proced								
	Éxito de las ventas de productos ultima compra	No Proced								
	Stock de sus productos	No Proced								
	Dias de inventario de sus productos	Excelente	No Proced							
	Rentabilidad de las categorías asociadas	Excelente	No Proced	No Proced	No Proced	Muy Def.	No Proced	No Proced	No Proced	No Proced

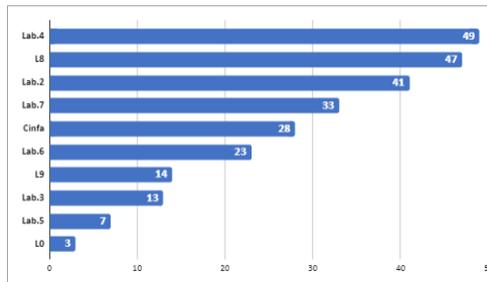
Evaluación Proveedores

Hoja Valoraciones

ONLINE **GestiónFarma**

3. Valoraciones por Areas y Criterios.

Ref	Criterios de Valoración.	Cinfa	Lab.2	Lab.3	Lab.4	Lab.5	Lab.6	Lab.7
A.	Precio y Condiciones.	0	-2	2	7	0	7	5
B.	Producto / Servicio y Gestión Pedidos.	2	0	2	2	2	2	2
C.	Gestión Administrativa.							
D.	Comunicación y Gestión Comercial.	-2	2	0	1	0	0	1
E.	Servicio Post-Venta y Técnico.	0	0	0	0	0	0	0
Total Proveedor		28	41	13	49	7	23	33
% Total Proveedor		88,9%	56,9%	18,1%	68,1%	9,7%	31,9%	45,8%



Resultado de la Evaluación:

1º	Lab.4	49
2º	L8	47
3º	Lab.2	41
4º	Lab.7	33
5º	Cinfa	28
6º	Lab.6	23
7º	L9	14
8º	Lab.3	13
9º	Lab.5	7
10º	L0	3

Sistemática: Lista de chequeo

1 → No se te olvida nada 2 → Lo podría hacer cualquiera del equipo



Lista de chequeo Reunión Delegad@

Laboratorio: Delegado: Fecha: Casificación:

1. Planificación :
 en "lista de chequeo" colocar **ok**, **pendiente** o **No**.

Actividad de control	Responsable	Problemas anteriores	Lista de Chequeo	Plantilla utilizada	Utilizas B.I. Sección
Inventario de partida (Realizada, con muestra, coincidencia entre stock fisico y el de nuestro programa)					
Revisada Evolución ventas productos de ese laboratorio					
Revisada Evolución compras y su comparacion con ventas. ¿Qué funciona?					
Calculada la cuota de venta que tenemos de ese laboratorio					
Comprobado si la compra a realizar se hace al laboratorio del que mas vendemos. ¿Alternativas?					

www.gestionarunafarmacia.com

Laboratorio	Ventas 2021	Ventas 2022	%diferencia	Acumulado	Clasificación	Laboratorio	Compras 2021	Compras 2022	%diferencia
	4	1	25,00%	1			4	1	25,00%
	1	2	200,00%	3			1	2	200,00%
		9	#DIV/0!	12				9	#DIV/0!
			#DIV/0!	12					#DIV/0!
			#DIV/0!	12					#DIV/0!
			#DIV/0!	12					#DIV/0!
			#DIV/0!	13					#DIV/0!



Gestionar Compras

Oficina Farmacia



ONLINE

GestiónFarma

www.gestionarunafarmacia.com

Revisar Estrategia



Seguir con estructura de control

Ha cambiado algo

Si

No

Revisar datos clientes

Revisar surtido

Revisar stock

Revisar laboratorios



Actualizar

Categorías

Panel recomendaciones

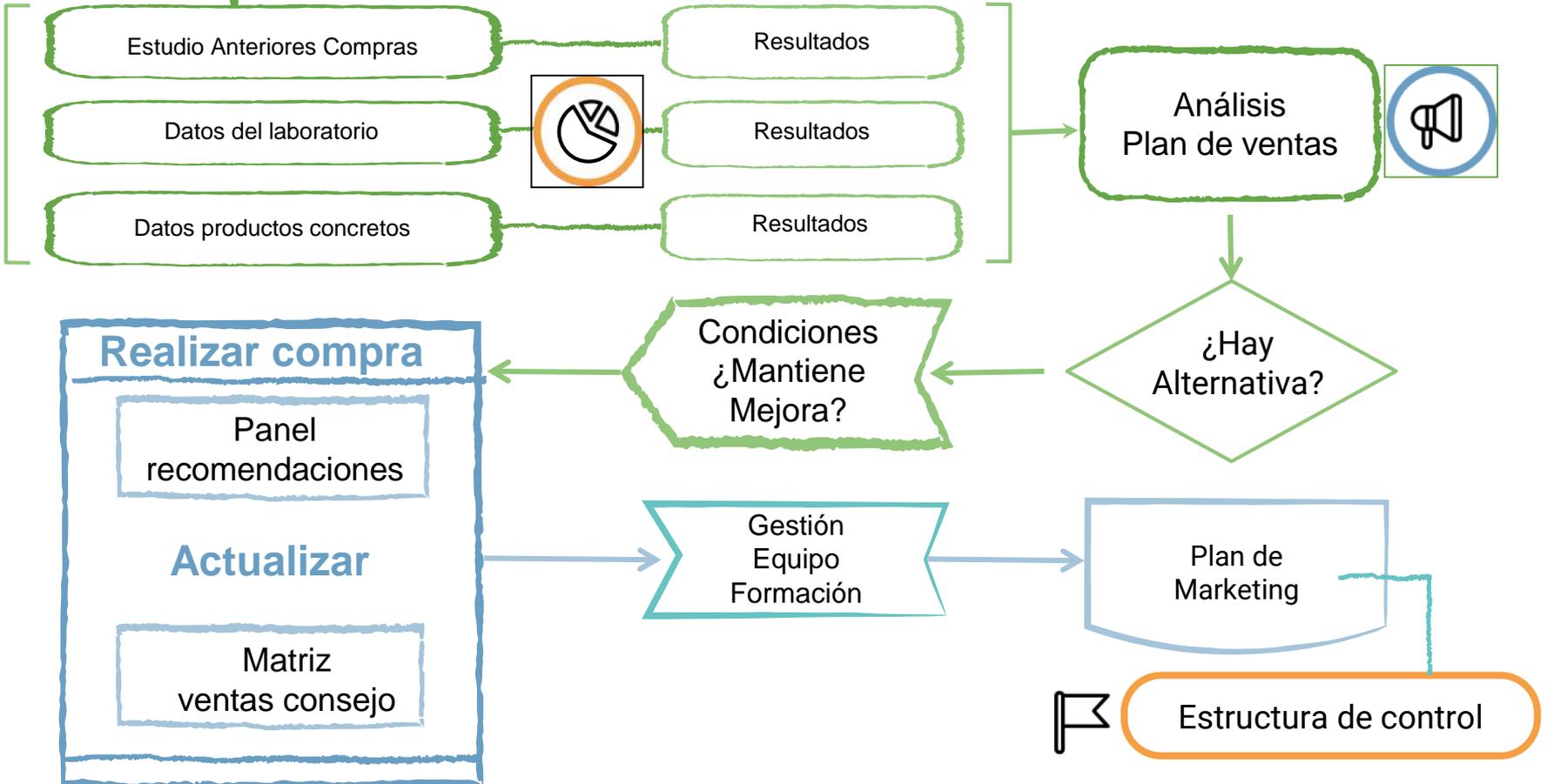
Matriz ventas consejo



Gestionar Cita



Sistemática negociación



Revisiones de puntos clave en la farmacia

ENE

FEB

MAR

ABR

MAY

JUN

JUL

AGT

SEPT

OCT

NOV

DIC

Anualmente



- ¿Cuánto tengo que vender?
- Presupuesto.



- Objetivos
- Evolución indicadores Cuadro Mando



- **Inventario.**
- **Evaluación de proveedores**



- Plan de mejora
- Qué funciona y que ´no.

Trimestralmente

- **Punto de equilibrio**

- Cumplimiento objetivos
- Política de precios

- **Análisis ABCD**
- **Evolución stock D / Labt.**

- **Evolución de las ventas**
- **Evolución de las compras**

Mensualmente

- Punto de equilibrio
- Vencimientos. Tesorería
- PyG

- Rendimiento equipo
- "Indicadores a no perder de vista"

- **Días de inventario categorías**
- **Stock negativos**

- Rendimiento campañas
- Rendimiento categorías

Por compra Laboratorio

- Venta productos laboratorio.

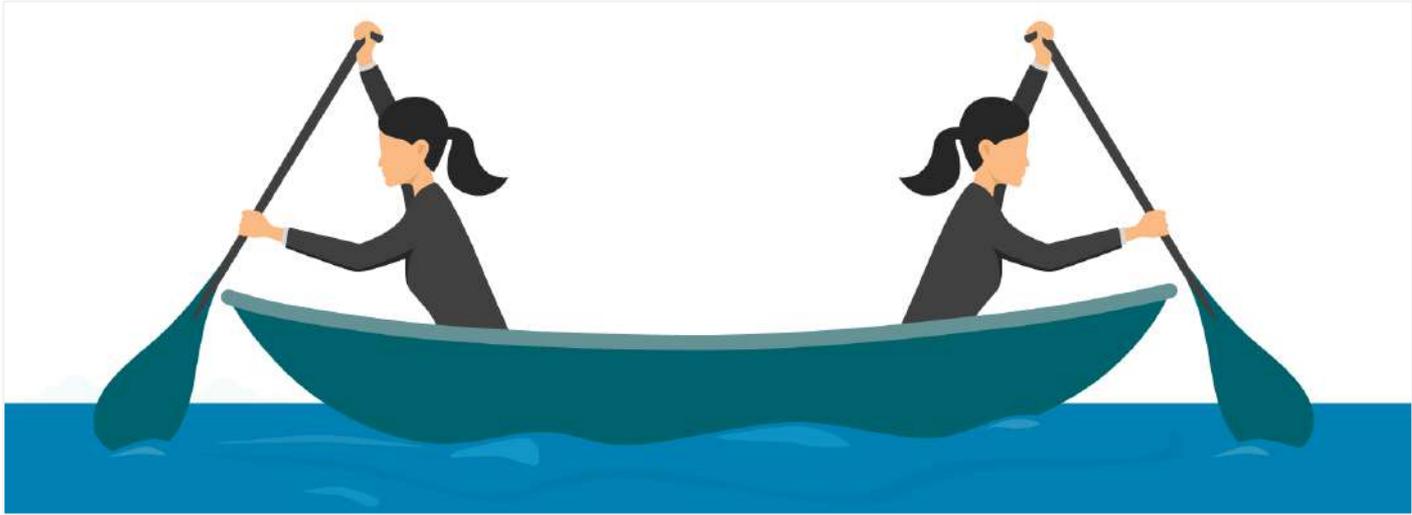
- Comparación Compras / Ventas
- Exito venta productos comprados.

- Stock y rotación de los productos incluidos en la compra.

- Stock sobrante productos compra.
- Stock contra evolución ventas.

“Hacer” en la farmacia...

...Tiene que ser sencillo



Que tod@s rememos en la misma dirección

Lo mejor es que tengas una sistemática

Que cualquiera del
equipo lo haga de la
misma manera
todas las veces

Comunidad

www.GestionarUnaFarmacia.com

Compartir conocimientos y recursos

Aprender ----→ haciendo

- Todo es cuestión de:
 - ✓ Método
 - ✓ Sistemática
 - ✓ Constancia
 - ✓ Equipo