

10 puntos de control para hacer balance y mirar hacia adelante

Transforma tu farmacia con BI + IA



El BI te muestra lo que pasa. Tu asistente IA te ayuda a decidir qué hacer.



¿Qué es la Comunidad Cenfarte?

Un **ecosistema completo** que transforma la forma en que trabajas, analizas y tomas decisiones.
Eso es exactamente lo que encontrarás aquí.

Beneficios para tu farmacia



Recursos

Plantillas, guías y herramientas prácticas



Formación

Contenidos específicos para farmacias



Análisis

Soluciones BI e IA para tomar decisiones

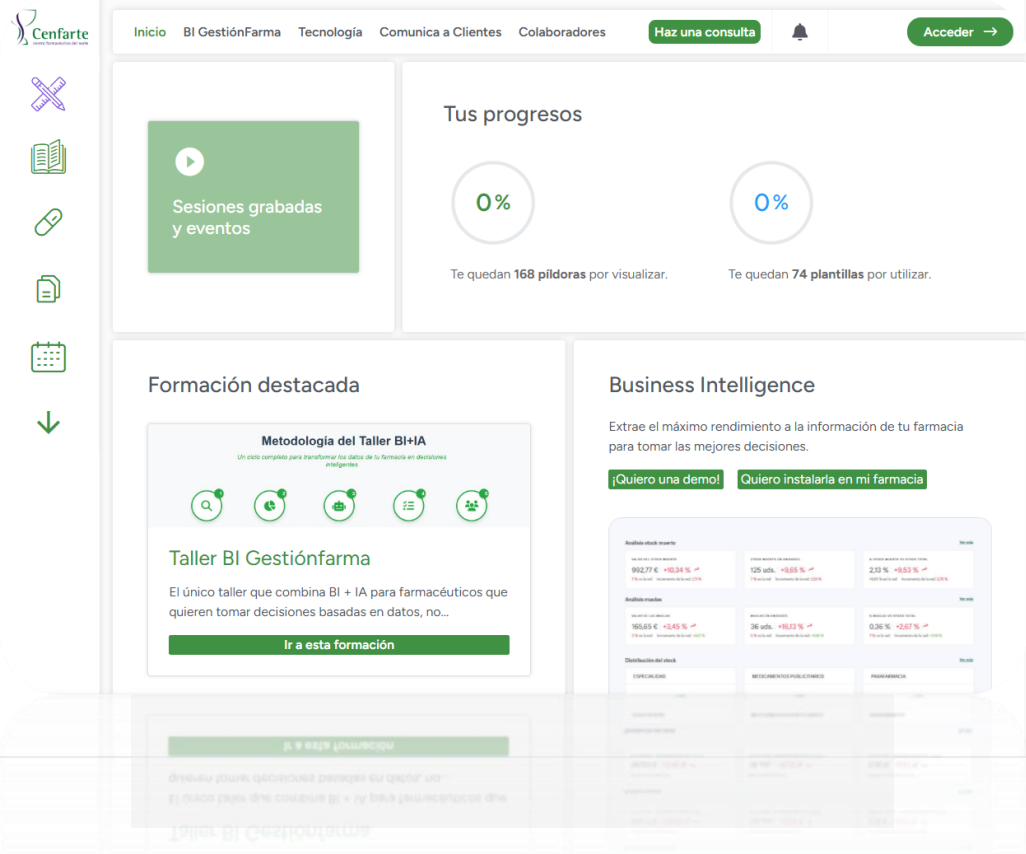


Gestión

Sistemas para organizar equipos y tareas



Más información en www.comunidadcenfarte.es



Cómo aprovechar al máximo esta Guía

- **gestionando los datos que nos suministra el BI.**
- **analizándolos con ayuda de la IA.**

Tu farmacia genera información todos los días: ventas, márgenes, rotación, pacientes, campañas...

Esa información contiene muchas respuestas, pero para que te ayude de verdad, hay que ponerla en contexto.

En el Taller BI+IA para farmacias y también en esta guía, trabajamos con la metodología ROPLA, que convierte tus datos en soluciones prácticas.



3 ingredientes fundamentales



Contexto de tu farmacia

Tipo de farmacia, tamaño, zona, equipo, estrategia y realidad.



Contexto del punto de control

El área concreta que estás analizando (stock, campañas, pacientes...).



Datos que te ofrece tu BI

Ventas, márgenes, tickets, rotación, indicadores, etc.



El BI te muestra lo que pasa.



Tu asistente IA favorita te ayuda a decidir qué hacer con ello.

10 puntos a chequear en tu farmacia

1



Tu equipo y liderazgo

2



Diagnóstico comercial

3



Punto muerto

4



Stock y exposición

5



Campañas y
promociones

6



Consejos en
mostrador

7



Seguimiento
pacientes

8



Campañas salud

9



Procesos internos

10



KPIs y hoja de ruta

1 Tu equipo y liderazgo

? Preguntas clave

El punto de partida de cualquier cambio. Los resultados nacen de un equipo alineado y de un liderazgo con dirección clara.


✓ ¿Mi equipo conoce los objetivos reales de la farmacia?


✓ ¿Cada persona sabe cómo contribuye al resultado?

✓ ¿Revisamos los datos juntos o trabajamos por intuición?


✓ ¿Tenemos una comunicación basada en hechos, no en percepciones?


Cómo te ayuda el BI

 Muestra resultados y productividad por empleado o área.

 Permite analizar tiempos, cumplimiento y reparto de tareas.

Cómo te ayuda tu IA

 Te ofrece ideas para mejorar organización, comunicación interna y motivación del equipo.

 Puede sugerir planes de formación, distribución de tareas o dinámicas para reforzar cohesión.

2 Diagnóstico comercial

? Preguntas clave

Conocer tu farmacia más allá del mostrador. Los datos revelan qué áreas te impulsan y cuáles te frenan.


✓ ¿Qué familias me aportan más margen y cuáles lo reducen?


✓ ¿Qué laboratorios concentran mis ventas o mis costes?

✓ ¿Sé qué productos giran más y cuáles me inmovilizan capital?


✓ ¿Mi crecimiento viene por volumen, precio medio o promociones?


Cómo te ayuda el BI

 Muestra evolución de ventas, ticket medio, margen por categoría y proveedor.

 Identifica áreas que crecen y otras que necesitan revisión.

Cómo te ayuda tu IA

 Con tu contexto comercial y los datos del BI, genera estrategias concretas para aumentar ventas o márgenes.

 Propone acciones personalizadas para renegociar con laboratorios o potenciar familias rentables.

3 Punto muerto (ámbito financiero)

? Preguntas clave

Saber cuándo empiezas a ganar. El punto muerto te dice cuánto debes vender para cubrir tus gastos.



✓ ¿Sé cuál es mi umbral de rentabilidad mensual?

✓ ¿Mi margen medio cubre mis costes fijos y variables?



✓ ¿Detecto cuándo los gastos crecen más que las ventas?

✓ ¿Comparo mis márgenes con los de otros periodos?

Cómo te ayuda el BI

-  Muestra la relación entre ventas y margen.
-  Permite detectar tendencias o alertas económicas.

Cómo te ayuda tu IA

-  Con tus datos y estructura, simula escenarios de rentabilidad.
-  Te propone estrategias para mejorar resultados: ajustar precios, revisar surtido o controlar gastos.

4 Stock y exposición

? Preguntas clave

Lo que no se ve, no se vende. El stock bien gestionado es liquidez y rentabilidad.


✓ ¿Sé cuántos productos tengo dormidos o caducados?

✓ ¿Conozco la rotación por categoría o laboratorio?

✓ ¿Aprovecho bien el espacio del mostrador y escaparate?


✓ ¿Repongo según datos o por costumbre?


Cómo te ayuda el BI

 Detecta productos con baja o alta rotación.

 Calcula valor de stock inmovilizado y oportunidades de mejora.

Cómo te ayuda tu IA

 Genera recomendaciones sobre qué productos potenciar o liquidar.

 Te sugiere nuevas combinaciones o enfoques visuales en el punto de venta.

5 Campañas y promociones

? Preguntas clave

Tus campañas son inversiones, no impulsos.


✓ ¿Sé qué campañas me han dado mejores resultados?


✓ ¿Mido su impacto en ventas o en fidelización?

✓ ¿Analizo qué canales funcionan mejor?


✓ ¿Planifico las siguientes basándome en datos o intuición?


Cómo te ayuda el BI

 Compara ventas antes, durante y después de cada campaña.

 Identifica qué productos o acciones generaron más retorno.

Cómo te ayuda tu IA

 Sugiere mensajes, productos y momentos óptimos para futuras acciones.

 Te ayuda a diseñar estrategias de comunicación más efectivas y personalizadas.

6 Consejos y atención en mostrador

? Preguntas clave

Cada conversación es una oportunidad de fidelización.


✓ ¿Qué consejos generan más venta cruzada o satisfacción?


✓ ¿Analizo qué tipo de atención obtiene mejores resultados?

✓ ¿Registro el consejo farmacéutico de alguna forma?


✓ ¿Evalúo la experiencia del paciente más allá del ticket?


Cómo te ayuda el BI

 Relaciona tickets, familias y empleados.

 Permite ver qué tipo de atención impacta más en resultados.

Cómo te ayuda tu IA

 Con tus datos y ejemplos reales, crea guiones o argumentos de consejo personalizados.

 Te propone mejoras de atención basadas en resultados y comportamiento de pacientes.

7 Seguimiento de pacientes

? Preguntas clave

Acompañar es fidelizar.

✓ ¿Tengo un sistema de seguimiento de tratamientos?


✓ ¿Sé quién no ha vuelto a renovar su medicación?

✓ ¿Uso los datos para mejorar adherencia o bienestar?


✓ ¿Realizo un seguimiento proactivo o solo reactivo?


Cómo te ayuda el BI

 Mide frecuencia de visita y gasto por paciente.

 Identifica pacientes inactivos o con cambios de hábito.

Cómo te ayuda tu IA

 Con tus datos y tu realidad asistencial, genera alertas, recordatorios o ideas de acompañamiento.

 Te ayuda a planificar programas de seguimiento o bienestar personalizados.

8 Campañas de salud y bienestar

? Preguntas clave

Tu farmacia también educa y conecta con la comunidad.

✓ ¿Evalúo el impacto real de mis campañas de salud?


✓ ¿Sé qué temas interesan más a mis pacientes?

✓ ¿Mido la fidelización o notoriedad que generan?


✓ ¿Reutilizo aprendizajes para futuras acciones?


Cómo te ayuda el BI

 Mide participación y correlación con ventas o afluencia.

 Evalúa el impacto de cada acción en la comunidad.

Cómo te ayuda tu IA

 Con tus datos y entorno local, te sugiere temas, formatos y enfoques.

 Te ayuda a planificar nuevas acciones de salud con impacto real.

? Preguntas clave

Tu tiempo también tiene valor.


✓ ¿Qué tareas repetitivas me quitan más tiempo?


✓ ¿Cuánto tardo en preparar informes o revisar datos?

✓ ¿Tengo procesos estandarizados o improvisados?


✓ ¿He identificado dónde pierdo tiempo o energía?

Cómo te ayuda el BI

 Centraliza datos y elimina duplicidades.

 Permite medir tiempos, flujos y rendimiento operativo.

Cómo te ayuda tu IA

 Con tus flujos de trabajo y datos del BI, propone automatizaciones.

 Crea resúmenes automáticos o tareas priorizadas para liberar tiempo.

10 KPIs y hoja de ruta

? Preguntas clave

Lo que no se mide, no se mejora.


✓ ¿Tengo definidos los indicadores clave de mi farmacia?


✓ ¿Dispongo de un cuadro de mando actualizado y visual?

✓ ¿Reviso resultados periódicamente o solo cuando hay problemas?


✓ ¿Sé interpretar los cambios o tendencias?


Cómo te ayuda el BI

 Centraliza todos los KPIs en un dashboard global.

 Permite comparar periodos y detectar desviaciones.

Cómo te ayuda tu IA

 Con tus indicadores y objetivos, resume los resultados y propone mejoras.

 Te ayuda a establecer metas realistas y planes de acción.

Convierte tu chequeo en acción real

"Esta guía no es un examen, es una brújula."
Si has visto oportunidades de mejora, ya estás en el camino.

Taller BI+IA para Farmacias

Aprende paso a paso cómo combinar tus datos con tu asistente IA favorita, aplicando la metodología ROPLA para tomar decisiones más inteligentes.



BI para entender



IA para decidir



Resultados medibles

"Tu farmacia ya tiene las respuestas. En el taller aprenderás a escucharlas."



Más información en www.comunidadcenfarte.es