

ANEXO: Test de Diagnóstico Rápido - Ticket Medio

Instrucciones: Responda **Sí** o **No** a las siguientes preguntas. Un número elevado de respuestas "Sí" certifica que el Ticket Medio es un problema "accionable" en tu farmacia.

Categoría	Pregunta Clave	Respuesta (Sí/No)
1. Ticket Medio Actual		
	¿Tu ticket medio está por debajo del sector?	
	¿El ticket medio crece menos que la inflación?	
	¿Sientes que deberías vender más en cada transacción?	
	¿El ticket medio está estancado desde hace meses?	
2. Diferencias Tipos de Venta		
	¿Hay una gran diferencia entre el ticket de receta y libre elección?	
	¿El ticket de productos de parafarmacia es muy bajo?	
	¿Las ventas de OTC generan poco margen por ticket?	
	¿Desconoces qué categorías tienen mejor ticket medio?	
3. Variabilidad por Empleado		
	¿El ticket medio varía mucho según quién atiende?	
	¿Algunos empleados venden mucho más por ticket que otros?	
	¿No sabes qué hace diferente el empleado con mejor ticket?	

Categoría	Pregunta Clave	Respuesta (Sí/No)
	¿Quieres que tu equipo sepa cómo hacer venta sugerida sin incomodar?	
4. Comportamiento del Cliente		
	¿Los clientes solo compran lo que vienen a buscar?	
	¿Cuesta mucho que el cliente añada un producto más al ticket?	
	¿Los clientes habituales no aumentan su ticket con el tiempo?	
	¿Sientes que pierdes oportunidades de venta adicional?	
5. Comparación y Datos		
	¿No sabes si tu ticket medio es bueno o malo comparado con tu entorno?	
	¿No tienes datos sobre qué productos se compran juntos?	
	¿No puedes identificar qué clientes tienen mejor ticket?	
6. Estrategia y Acción		
	¿No tienes una estrategia clara para aumentar el ticket medio?	
	¿No sabes por dónde empezar para mejorar las ventas por transacción?	
	¿Te gustaría que cada venta generara más margen sin presionar al cliente?	
7. Operativa Diaria		
	¿El equipo no tiene tiempo de ofrecer productos adicionales?	
	¿Falta formación para identificar oportunidades de venta cruzada?	

Categoría	Pregunta Clave	Respuesta (Sí/No)
	¿No hay protocolo de venta sugerida en la farmacia?	
	¿El mostrador está tan ocupado que solo se despacha lo pedido?	
8. Stock y Productos		
	¿Tienes productos de alto valor que no se venden?	
	¿El stock parado podría estar aumentando tu ticket medio?	
	¿Desconoces qué productos son más rentables para sugerir?	
	¿Los productos con mejor margen no se ofrecen de forma proactiva?	
TOTAL DE SÍNTOMAS IDENTIFICADOS (Respuestas "Sí"):		
Conclusión: Si el total de respuestas "Sí" es superior a 8, el Ticket Medio es un problema prioritario y el Plan de Acción de la IA es esencial.		