

ANEXO: Test de Diagnóstico Rápido

- Tickets Perdidos (Nº Tickets)

Instrucciones: Responda **Sí** o **No** a las siguientes preguntas. Un número elevado de respuestas "Sí" certifica que la pérdida de Tickets/Oportunidades es un problema accionable en su farmacia.

Categoría	Pregunta Clave (Basada en Diapositiva 3)	Respuesta (Sí/No)
1. Evolución de Tickets/Clientes		
	¿El número de tickets ha descendido en los últimos 3-6 meses?	
	¿La evolución de tickets no sigue patrones estacionales esperados?	
	¿El número de clientes únicos ha disminuido recientemente?	
	¿No dispones de histórico claro de tickets/clientes?	
2. Comportamiento Clientes Habituales		
	¿Acuden menos clientes habituales que antes?	
	¿Han reducido su frecuencia de visita los habituales?	
	¿Detectas cambios de hábitos sin causa aparente?	
	¿No diferencias habituales vs nuevos en tus informes?	
3. Conversión y Oportunidades Perdidas		
	¿Hay bajos ratios de conversión (visitas sin compra)?	
	¿No controlas el % de tickets perdidos o visitas sin venta?	

Categoría	Pregunta Clave (Basada en Diapositiva 3)	Respuesta (Sí/No)
	¿Se desaprovechan oportunidades de venta adicional?	
	¿No identificas qué visitas se van sin comprar y por qué?	
4. Patrones por Franjas/Días		
	¿Existen franjas horarias con muy baja actividad?	
	¿Hay días de la semana con descensos notables?	
	¿No analizas tickets por franja/día de forma regular?	
	¿No aplicas acciones proactivas en franjas flojas?	
5. Comparación y Datos		
	¿Desconoces si tu descenso es mayor al del sector?	
	¿No comparas con red/localidad y farmacias de tamaño similar?	
	¿No tienes una media de tickets/día de referencia?	
6. Estrategia y Protocolos		
	¿No existen protocolos de captación de nuevos clientes?	
	¿Falta una estrategia clara de fidelización?	
	¿No hay objetivos explícitos de nº de tickets/clientes?	
	¿El equipo no sigue un guion de captación/retención?	

Categoría	Pregunta Clave (Basada en Diapositiva 3)	Respuesta (Sí/No)
7. Competencia y Entorno		
	¿Han aparecido competidores cerca y no has reaccionado?	
	¿Cambios en accesos/obras afectan el flujo de clientes?	
	¿La competencia lanza campañas y tú no respondes?	
	¿No monitorizas sistemáticamente a la competencia?	
8. Seguimiento y Control		
	¿No haces seguimiento de clientes nuevos captados?	
	¿No mides la tasa de retención de clientes recurrentes?	
	¿Las campañas no aumentan el número de tickets?	
TOTAL DE SÍNTOMAS IDENTIFICADOS (Respuestas "Sí"):		
Conclusión: Si el total de respuestas "Sí" es superior a 8, la pérdida de Tickets/Oportunidades es un problema prioritario y el Plan de Acción de la IA es esencial.		