

Mediformplus lanza el Diagnóstico Express para la oficina de farmacia

Esta herramienta recoge información vital de la farmacia que Mediformplus analiza, compara con otras y saca conclusiones para cada cliente. Gracias al Diagnóstico Express el titular conocerá la realidad concreta de su negocio.

Mediformplus, empresa de gestión y marketing farmacéutico, presenta el "Diagnóstico Express", una nueva herramienta para la gestión de la oficina de farmacia. Una manera rápida, económica y eficaz de conocer la realidad concreta de su negocio que ayudará al titular a tomar decisiones de forma correcta para planificar la estrategia de su farmacias y así poder afrontar la complicada situación que vive estos momentos el sector farmacéutico.

"Después del 2011, un año difícil para la farmacia española, debemos plantearnos un cambio de negocio. La oficina de farmacia necesita, desde el punto de vista estratégico, dar el paso de farmacia a empresa, organizar el equipo hacia la venta, potenciar la venta libre, seleccionar un surtido óptimo..." comenta Luis de la Fuente, Director Gerente de Mediformplus y añade "por ello lanzamos esta herramienta que ayudará a conocer todos los resultadis y el estado en el que se encuentra, como base para sacar conclusiones y elaborar objetivos y estrategias"

Las propias farmacias son las encargadas de extraer los datos necesarios para este estudio de manera sencilla, aunque siempre cuenta con la ayuda de un consultor. A continuación Mediformplus analiza esta información, las compara con otras farmacias y saca conclusiones para cada cliente.

Por tanto, gracias al "Diagnóstico Express" la oficina de farmacia, extraerá conclusiones básicas en comparación con otras farmacias, como la evolución de la facturación, la rentabilidad de las inversiones y por metros cuadrados, la evolución de los PVP, las cuotas de ventas de cada familia y su evolución, pricing y ránking de los productos y marcas, rentabilidad del stock por familia... con estas informaciones el farmacéutico sacará consecuencias fundamentales para el desarrollo de la venta libre, respecto al espacio, principales marcas, precios y stock sobrante por familia y afrontará este nuevo año con muchas y buenas ideas y propuestas para saber las prioridades que debe acometer.
