



TABLERO DE CONTROL DE GESTIÓN Y ASESORAMIENTO INTEGRAL

El deterioro de la economía de la farmacia en tiempos de inflación de costos y gastos crecientes, requiere de información precisa y una visión profesional especializada.

El plan de Gestión para el futuro es la metodología de trabajo que proponemos.

El manejo de las variables económico- financieras, el control del nivel de inventarios y sus compras, el planeamiento e implementación de acciones de Marketing y la información general de Gestión son conceptos que se brindarán a los interesados en forma periódica.

Reuniones mensuales de evaluación de Gestión, con análisis de resultados económicos y de acciones de Marketing dentro de un entorno comparativo con variables generales del mercado.

El análisis y la información se realizan en forma individual por local y también consolidada en caso de existir varios puntos de venta

Un completo Tablero de Control Comercial y Financiero se entregará mensualmente con las variables de cada local. También se compararán los indicadores de evolución con los de la industria farmacéutica en general.

La información que se analiza en forma comparativa con el año anterior y el mercado es la siguiente:

- Ventas. (Particulares, Obra Social, Venta libre, Perfumería, Otros)
- Precios promedios, descuentos y tickets. Bonificaciones a la Seguridad Social
- Compras
- Stock
- Cuentas a Cobrar (Obras Sociales, Efectivo, Bonos, etc.)
- Rentabilidad General y por línea
- Productividad por empleado.
- Categoría de productos
- Acciones de Marketing