

OBJETIVOS

01

Medir el desempeño logístico y comercial del laboratorio

02

Obtener una visión comparativa con el sector

03

Identificar puntos fuertes y retos para mejorar la relación con las farmacias y la distribución

ALCANCE

40 laboratorios

+500 oficinas de farmacia

6 principales mayoristas del sector

47 entrevistas con la distribución

21 bloques

130 puntos de control

CANAL FARMACIAS

CANAL MAYORISTA

PRIORIDADES

NIVEL DE SERVICIO

- 📦 Pedido
- 📄 Facturación
- 📦 Devoluciones

RELACIÓN COMERCIAL

- 💡 Desarrollo categoría
- 👤 Trato Comercial y Gestión punto de venta

APRENDIZAJES DEL ESTUDIO 2024

NIVEL DE SERVICIO

- 👍 Caducidades adecuadas
- 👍 Cumplimiento plazos de entrega pactados
- 👍 Pocos errores en pedidos y facturas

- 👎 Tramitación de abonos
- 👎 Resolución de incidencias
- 👎 Estado y codificación de productos

RELACIÓN COMERCIAL

- 👍 Adaptación a necesidades
- 👍 Delegados eficientes
- 👍 Marcas fuertes y conocidas
- 👎 Competitividad comercial
- 👎 Muestras ofrecidas
- 👎 Plazos de pago

PRIORIDADES

NIVEL DE SERVICIO

- 📦 Recepción
- 📦 Entrega
- 📦 Pedido

APRENDIZAJES DEL ESTUDIO 2024

NIVEL DE SERVICIO

- 👍 Calidad del GS1-128
- 👍 Estado del producto
- 👍 Alineamiento ficheros maestros

- 👎 Configuración de la paleta
- 👎 Errores de precios en facturas
- 👎 Cumplimiento horario de entrega

RELACIÓN COMERCIAL

- 👍 Relaciones sólidas
- 👍 Colaboración comercial
- 👍 Estrategia definida
- 👎 Innovación en acciones comerciales
- 👎 Uso de herramientas del distribuidor
- 👎 Competitividad acuerdos

Contrata el estudio de referencia del sector

María Cappuyns – mcappuyns@aecoc.es