

## 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

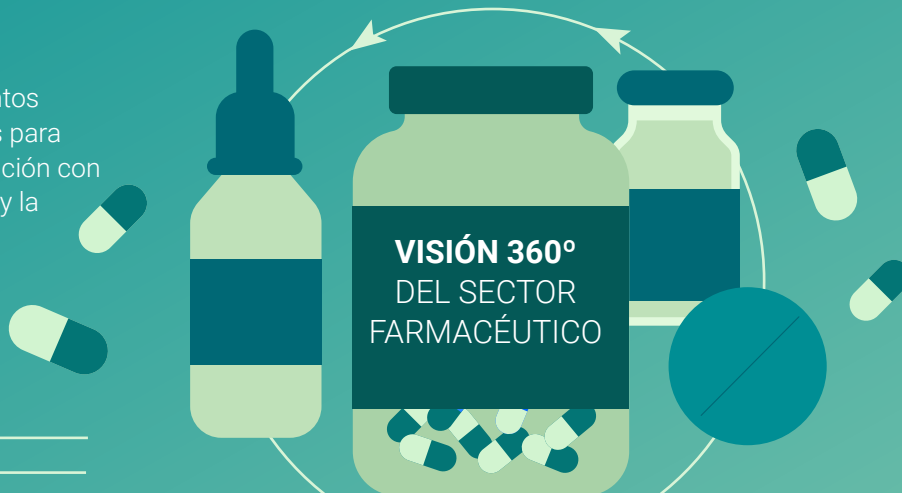
+500 oficinas de farmacia

6 principales mayoristas del sector

47 entrevistas con la distribución

21 bloques

130 puntos de control



## CANAL FARMACIAS

### 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

## CANAL MAYORISTA

### 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