



# Lidera tu farmacia usando los servicios disponibles en IQVIA

*Pharmacy Intelligence Spain*

*Pharmacy Price Analytics*



**FEFAC**  
Federació d'Associacions  
de Farmàcies de Catalunya

 **IQVIA**

# Índice de contenidos

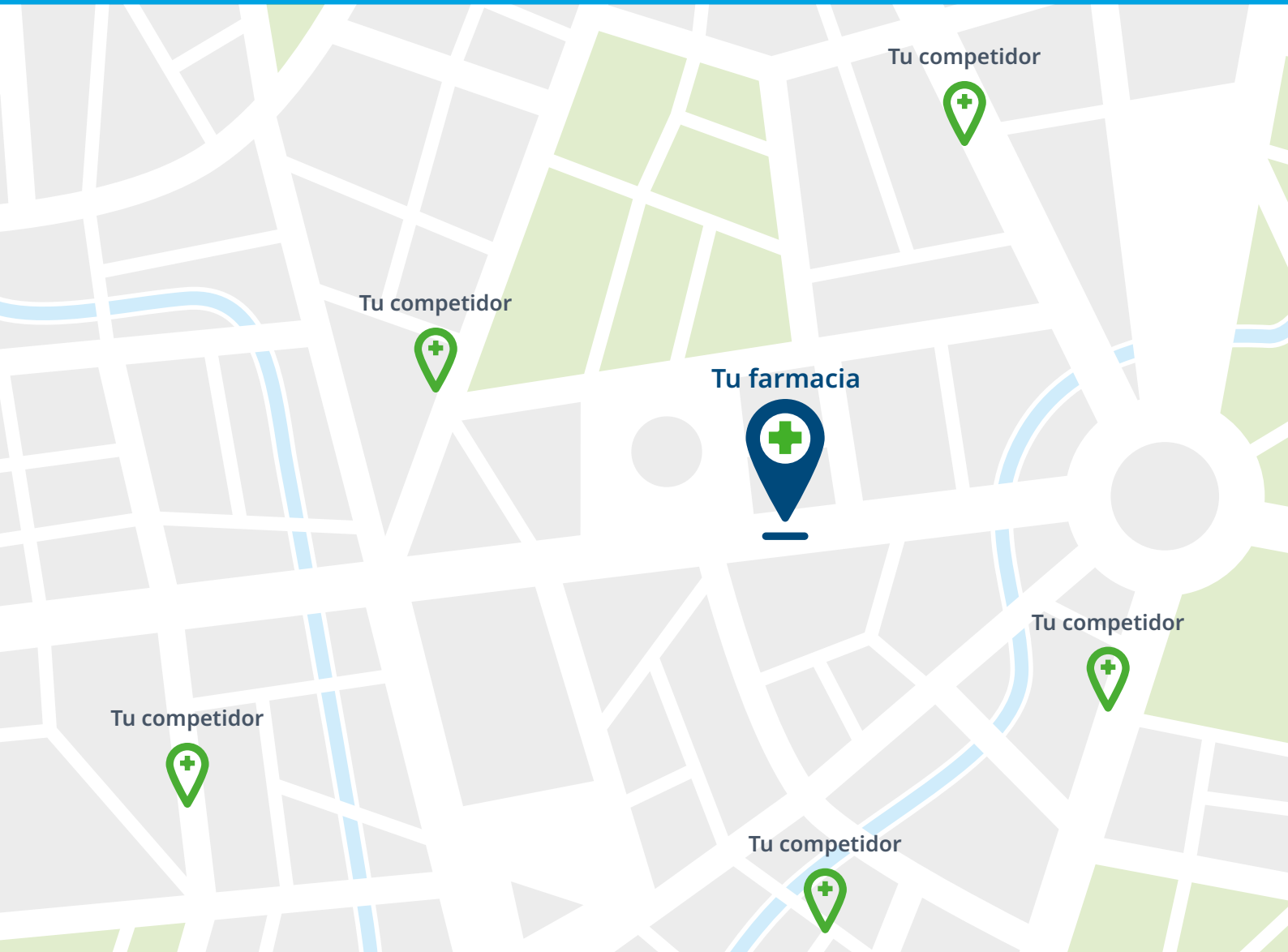
<b>IQVIA Pharmacy Intellicenge Spain: Información práctica para mejorar tu negocio</b>	<b>3</b>
<b>Como farmacéutico, ¿cómo averiguas el funcionamiento de tu farmacia y cómo te comparas con otras farmacias de tu área local?</b>	<b>4</b>
<b>Beneficios clave del servicio Pharmacy Intelligence Spain de IQVIA</b>	<b>7</b>
Vista rápida	8
Información de producto y categorías	9
Optimización de precios	10
Información de fabricantes	11
Información del cliente	12
Optimización de inventario	13
Optimización de genéricos	14
<b>IQVIA Pharmacy Price Analytics</b>	<b>16</b>
<b>La farmacia necesita conocimiento de precios de mercado</b>	<b>17</b>



# **IQVIA Pharmacy Intelligence Spain**

*Información práctica para mejorar tu negocio*

Como farmacéutico, ¿cómo averiguas el funcionamiento de tu farmacia y cómo te comparas con otras farmacias de tu área local?



# Si tuvieras más formación de cómo funciona tu farmacia en el mercado, ¿qué preguntas tendrías?

... comparar precios?



... negociar con los laboratorios que me visitan?

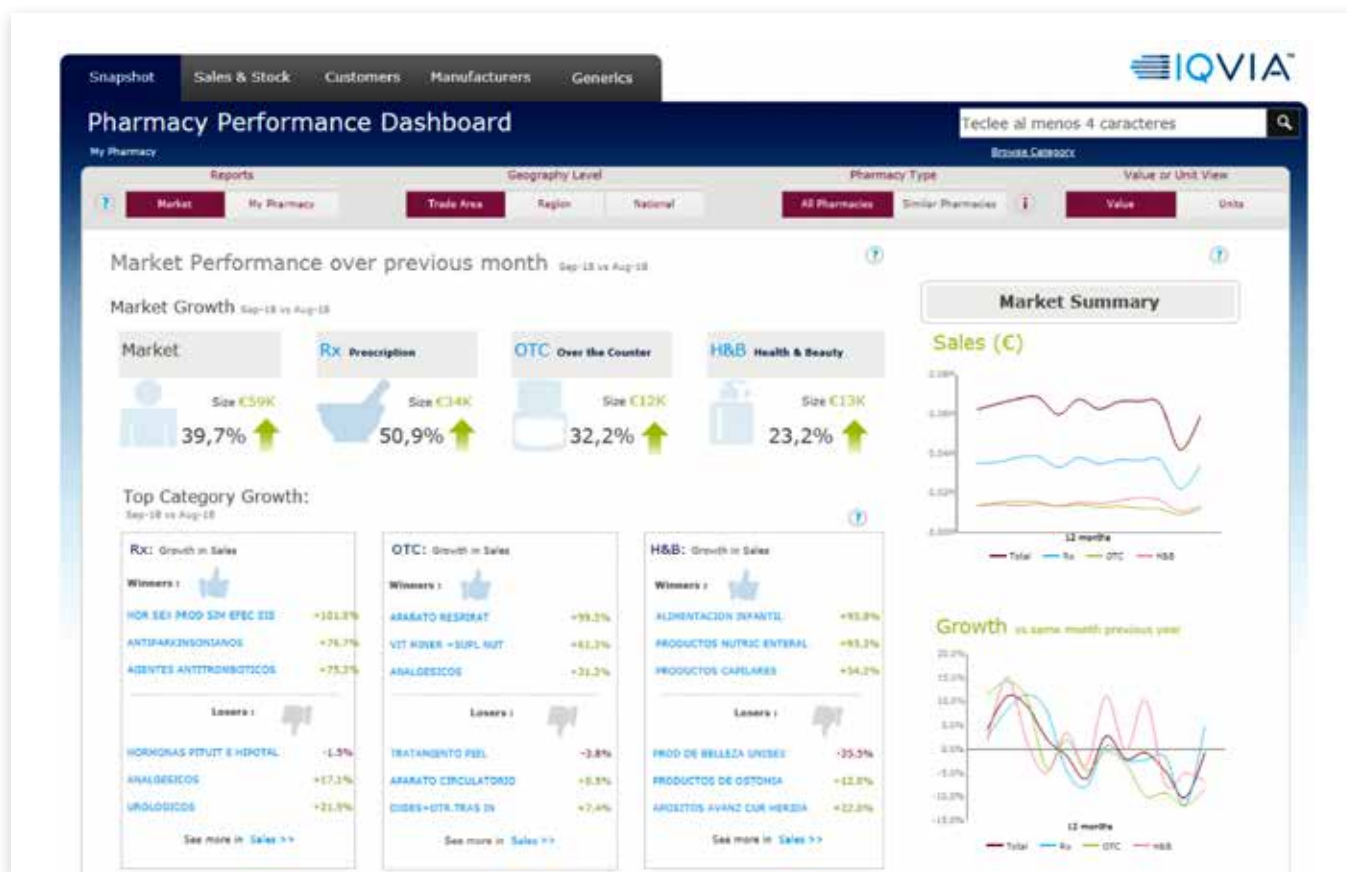
...optimizar el espacio disponible?



... aumentar las ventas?

¿Cómo...

IQVIA ha creado una herramienta online y fácil de usar que contiene los datos de tu farmacia y le permite compararlos con tu entorno.



# El área de influencia es una potente herramienta de referencia del servicio

El **área de influencia** es un radio alrededor de la farmacia target del usuario, que se convierte en una herramienta clave a la hora de hacer comparaciones del rendimiento de tu farmacia en el mercado.

Varias farmacias que pueden considerarse competencia, constituyen un punto de referencia denominado área de influencia y que generalmente consta de 10-30 oficinas de farmacia.



## El área de influencia es única para cada farmacia...

A diferencia de las regiones estándar (bricks), las áreas comerciales son específicas de cada farmacia.



Un área de influencia representa el conjunto más cercano de farmacias competidoras y proporciona un punto de referencia más relevante para cada farmacia individual.

... y una competencia única de IQVIA

# Beneficios clave del servicio Pharmacy Intelligence Spain de IQVIA

Recursos fáciles de usar para hacer un seguimiento del rendimiento comercial de la oficina de farmacia.

## BENEFICIOS CLAVE PARA LAS FARMACIAS:

- **Puntos de referencia geográfica** relevantes p. ej. Área de influencia.
- Comprender mejor el desempeño de la propia farmacia e **identificar oportunidades** de crecimiento.
- Diseño simple e **intuitivo**.



*Ofrece información práctica, no solo datos*

## CUBRIENDO SIETE MÓDULOS:





# Vista rápida

MÓDULOS EN DETALLE

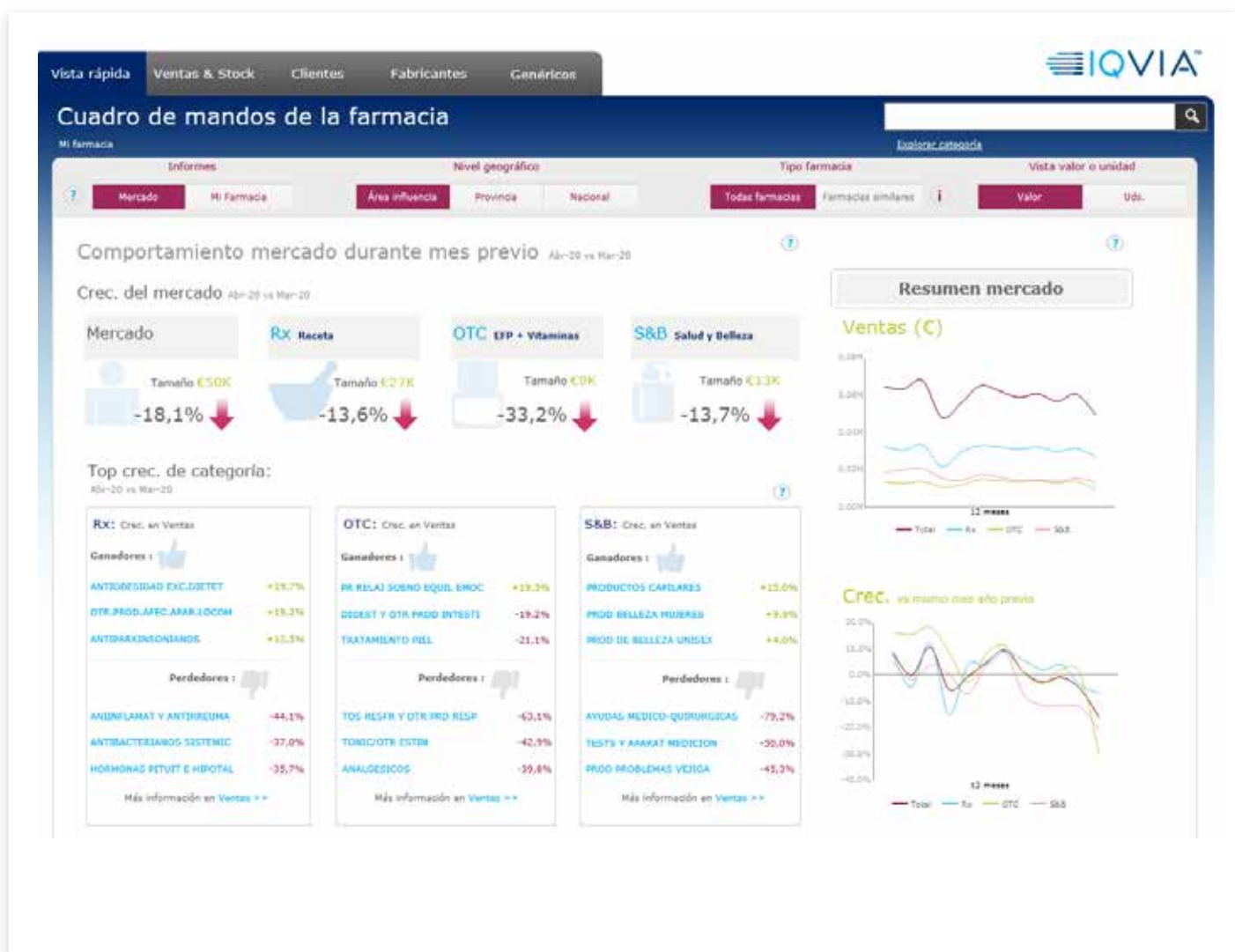
## VISTA RÁPIDA, ¿QUÉ ES?

- Una página resumen de la actividad de la farmacia del **mes más reciente**.
- Información principal más destacada de todos los demás servicios.

## PREGUNTAS CLAVE

- ¿Cómo se compara mi reciente crecimiento comercial con mis competidores locales?

- ¿Cuál es mi cuota de mercado actual en el área comercial? ¿Está disminuyendo o aumentando frente a mis competidores locales?
- ¿Estoy ganando o perdiendo cuota frente a los competidores en cada una de mis categorías (Rx, OTC y H&B)?
- ¿Dónde están mi farmacia y las áreas más débiles en otras categorías como inventario o sustitución genérica?







# Información de productos y categorías

## MÓDULOS EN DETALLE

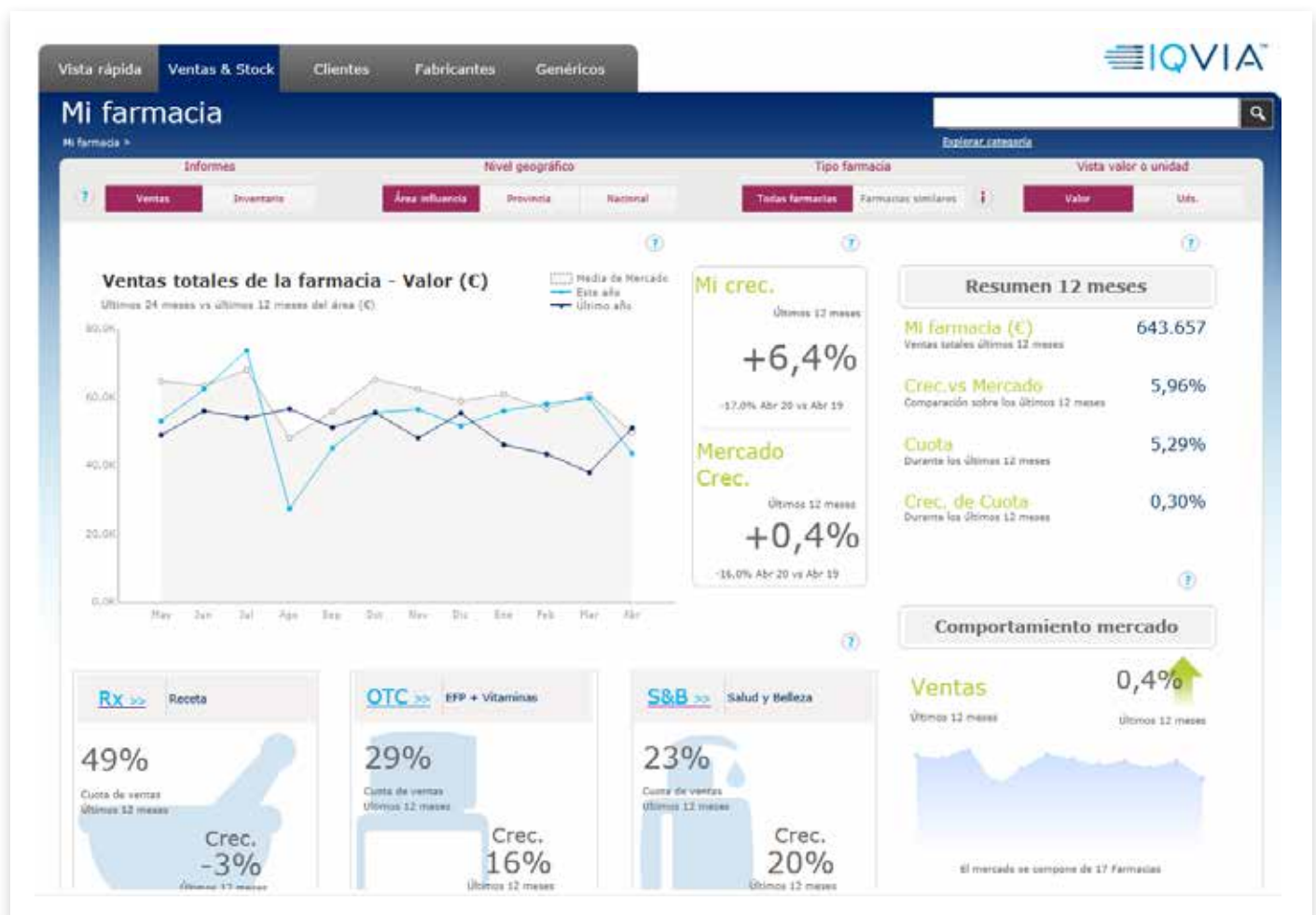
### INFORMACIÓN DE PRODUCTOS Y CATEGORÍAS, ¿QUÉ ES?

- Rendimiento de ventas por categoría, producto y pack.
- Rendimiento vs **área de influencia** u otra regionalidad de referencia.

### PREGUNTAS CLAVE

- ¿Cuáles son las tendencias de ventas clave dentro de mi negocio y cómo se comparan con mis competidores locales?

- ¿En qué categorías me estoy quedando atrás de mis competidores? ¿Qué áreas? ¿Qué productos?
- ¿Cuáles son los productos “populares” en mi mercado local que no estoy trabajando?
- ¿Están marcando una diferencia los cambios que estoy haciendo en mi negocio? ¿Estoy mejorando?
- ¿Son las tendencias positivas o negativas algo del mercado o algo específico de mi negocio?





# Optimización de precios

## MÓDULOS EN DETALLE

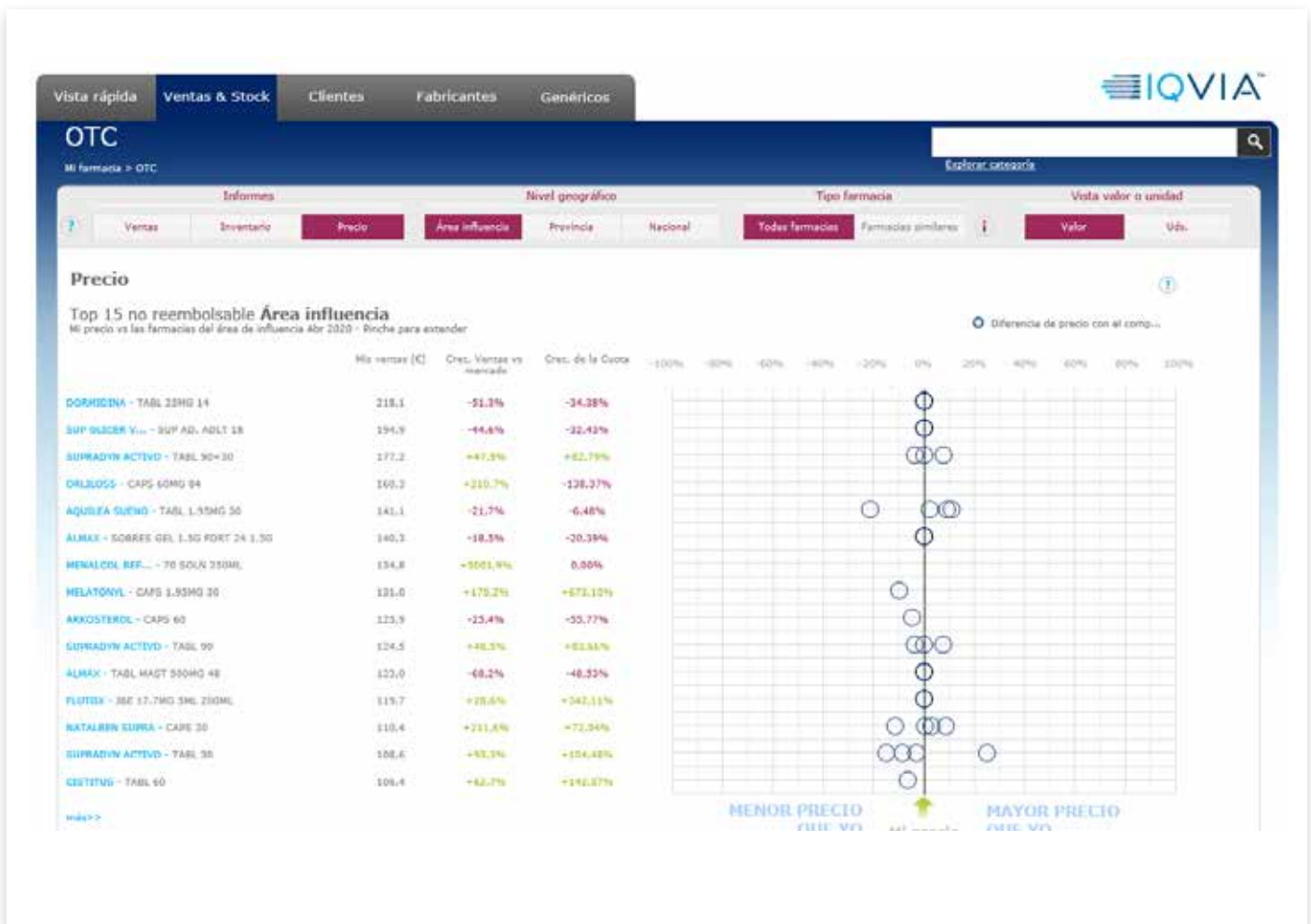
### OPTIMIZACIÓN DE PRECIOS, ¿QUÉ ES?

- Una comparación de tus precios con los de tus competidores para cada producto de OTC o de salud y belleza.
- Indicadores que muestran dónde los precios son óptimos.

### PREGUNTAS CLAVE

- ¿Cómo se comparan los precios de mis productos con mis competidores locales? (por producto o en toda una categoría).

- ¿Podría lograr más ventas y ganancias al aumentar o bajar mis precios?
- ¿Qué productos específicos debo cambiar de precio? ¿Cuál debería ser el nuevo precio?
- ¿Cómo están respondiendo los clientes a las promociones?
- ¿Cómo están cambiando los precios los competidores con el tiempo?





# Información de fabricantes

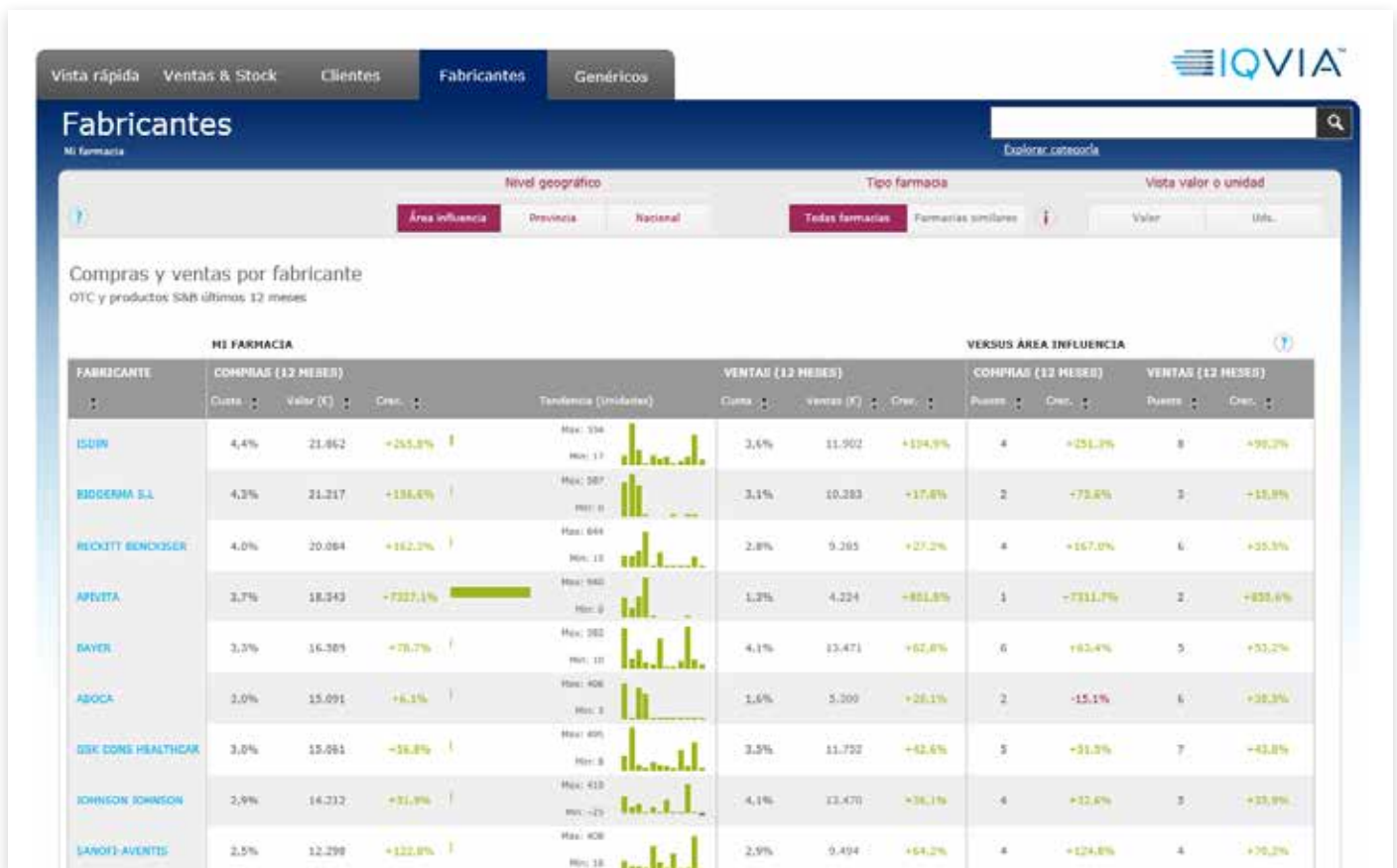
## MÓDULOS EN DETALLE

### INFORMACIÓN DE PRODUCTOS Y CATEGORÍAS, ¿QUÉ ES?

- Compras y ventas de farmacias desglosadas por fabricante y categoría (OTC, Salud y Belleza).
- Distribución en cuota de las compras y ventas por laboratorio respecto al total de las compras/ventas realizadas.
- Posicionamiento en compras y ventas de los productos de un laboratorio respecto al resto de farmacias de mi área.

### PREGUNTAS CLAVE

- ¿Cuánto compro a este laboratorio en comparación con una farmacia promedio en mi área?
- ¿Soy un cliente importante? ¿Cuánto valor le proporciono al fabricante por cada categoría de producto?
- ¿Cómo se posiciona cada fabricante en el mercado? ¿Quiénes son los líderes? ¿Quiénes están creciendo? ¿Qué marcas de productos/portfolios debo comprar?
- ¿Coinciden mis ventas con mis compras? ¿O solo estoy aumentando mi inventario?





# Información del cliente

## MÓDULOS EN DETALLE

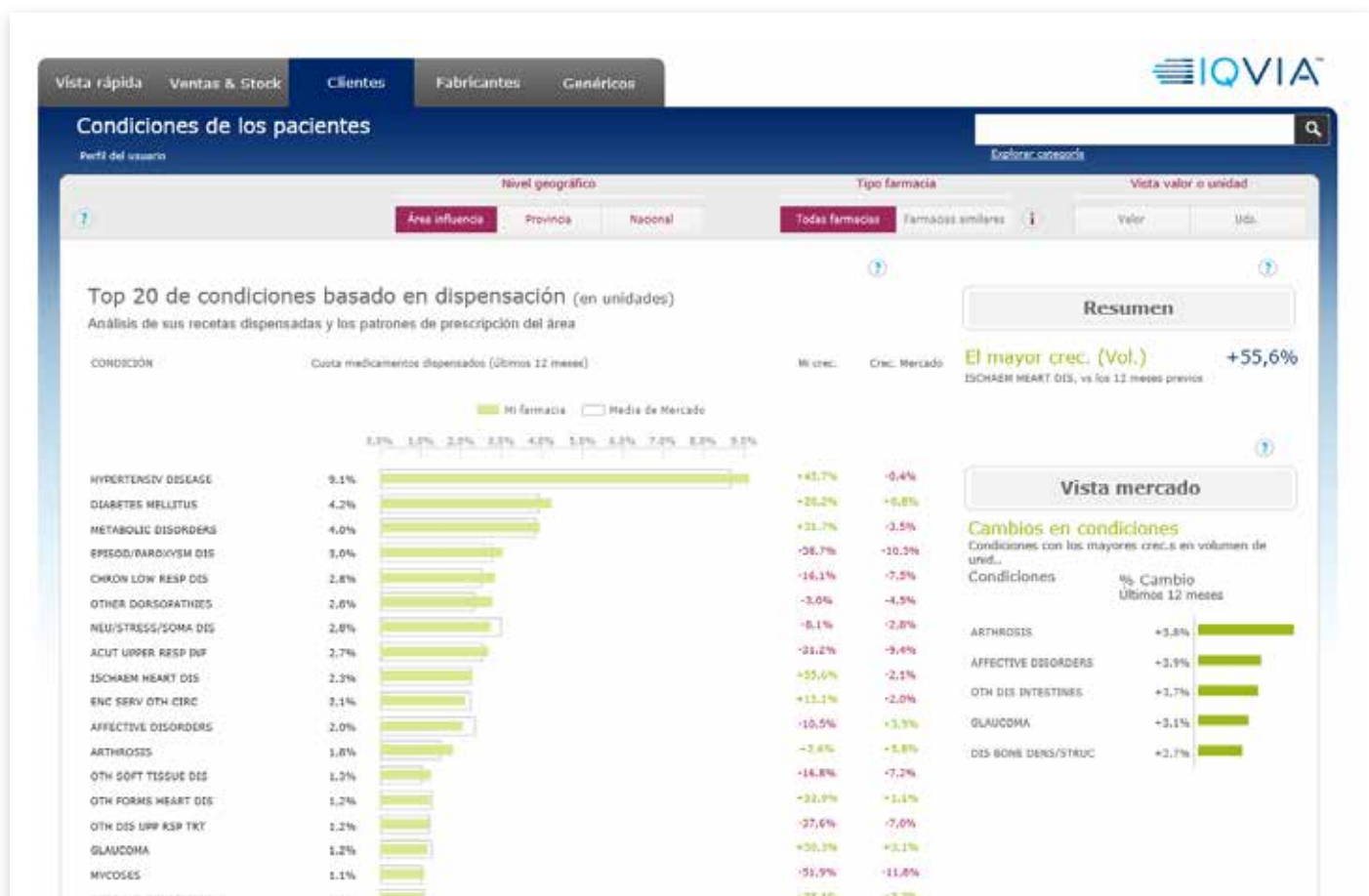
### INFORMACIÓN DEL CLIENTE, ¿QUÉ ES?

- Un desglose de tus clientes por tipo de afección o enfermedad.
- Una comparación de tu tipo de clientes por tipo de enfermedad o condición versus otras farmacias en tu área de influencia.

### PREGUNTAS CLAVE

- ¿En qué áreas de enfermedad tengo más o menos pacientes que una farmacia estándar en mi área?

- ¿Qué servicios clínicos podrían funcionar bien en mi farmacia?
- ¿Qué áreas de enfermedad podrían ser buenas como área de especialización especializada en mi farmacia? Esta experiencia puede ser útil para los prescriptores en el área.
- ¿Qué oportunidades de venta adicionales tengo con mis clientes?





# Optimización de inventario

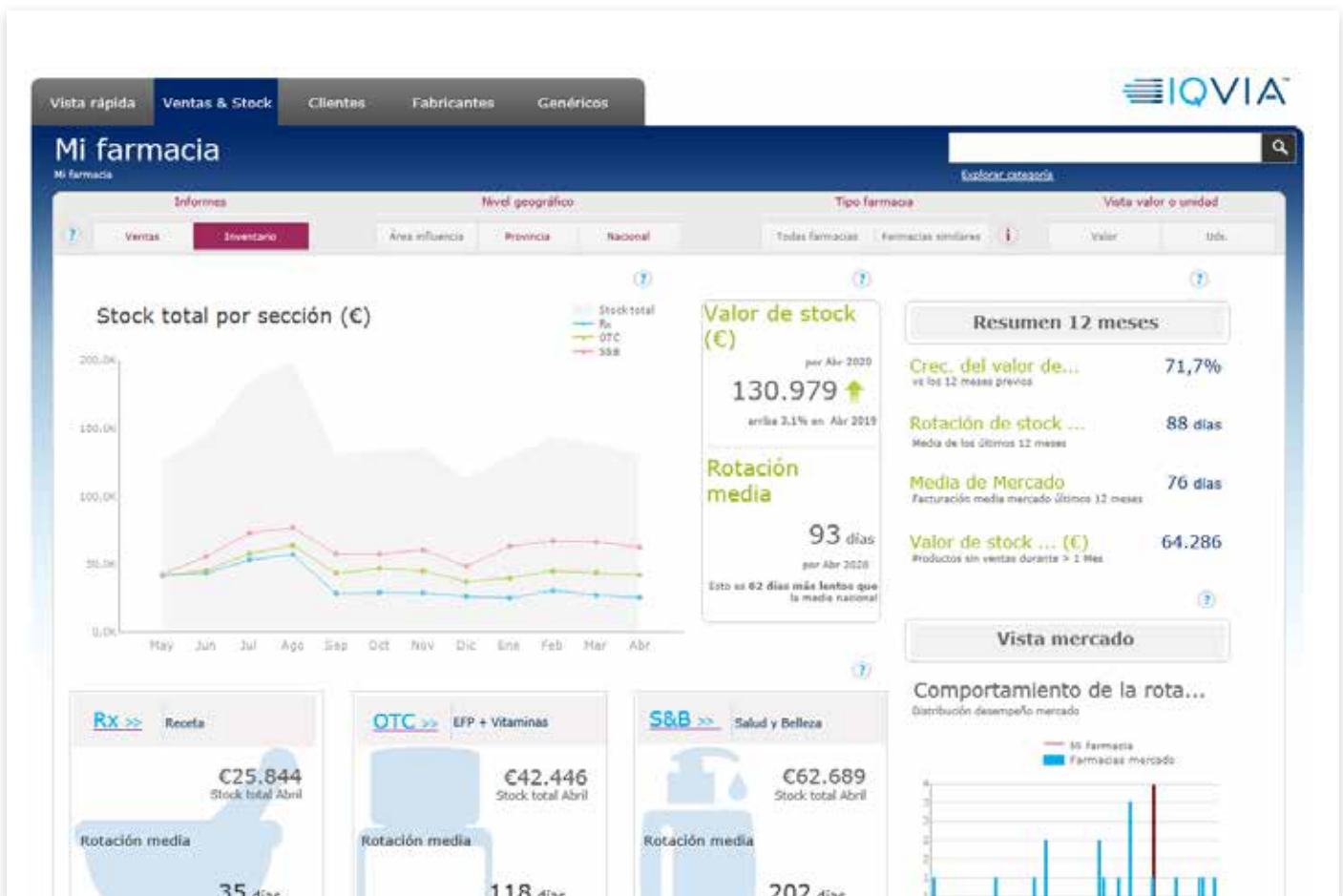
## MÓDULOS EN DETALLE

### OPTIMIZACIÓN DE INVENTARIO, ¿QUÉ ES?

- La eficiencia de la gestión del inventario de la farmacia frente a la competencia.
- Identificación de los productos y categorías de menor rotación (el stock problemático).
- Muestra el efectivo invertido en stock que no se vende bien frente a la competencia.

### PREGUNTAS CLAVE

- ¿Cuánto dinero está inmovilizado en el inventario?  
¿Es esto competitivo con respecto a otras farmacias?
- ¿Dónde están los productos y categorías problemáticos (de baja rotación)? ¿Cuáles son los productos problemáticos donde necesito tomar medidas?
- ¿Cuánto dinero puedo recuperar solucionando los problemas?





# Optimización de genéricos

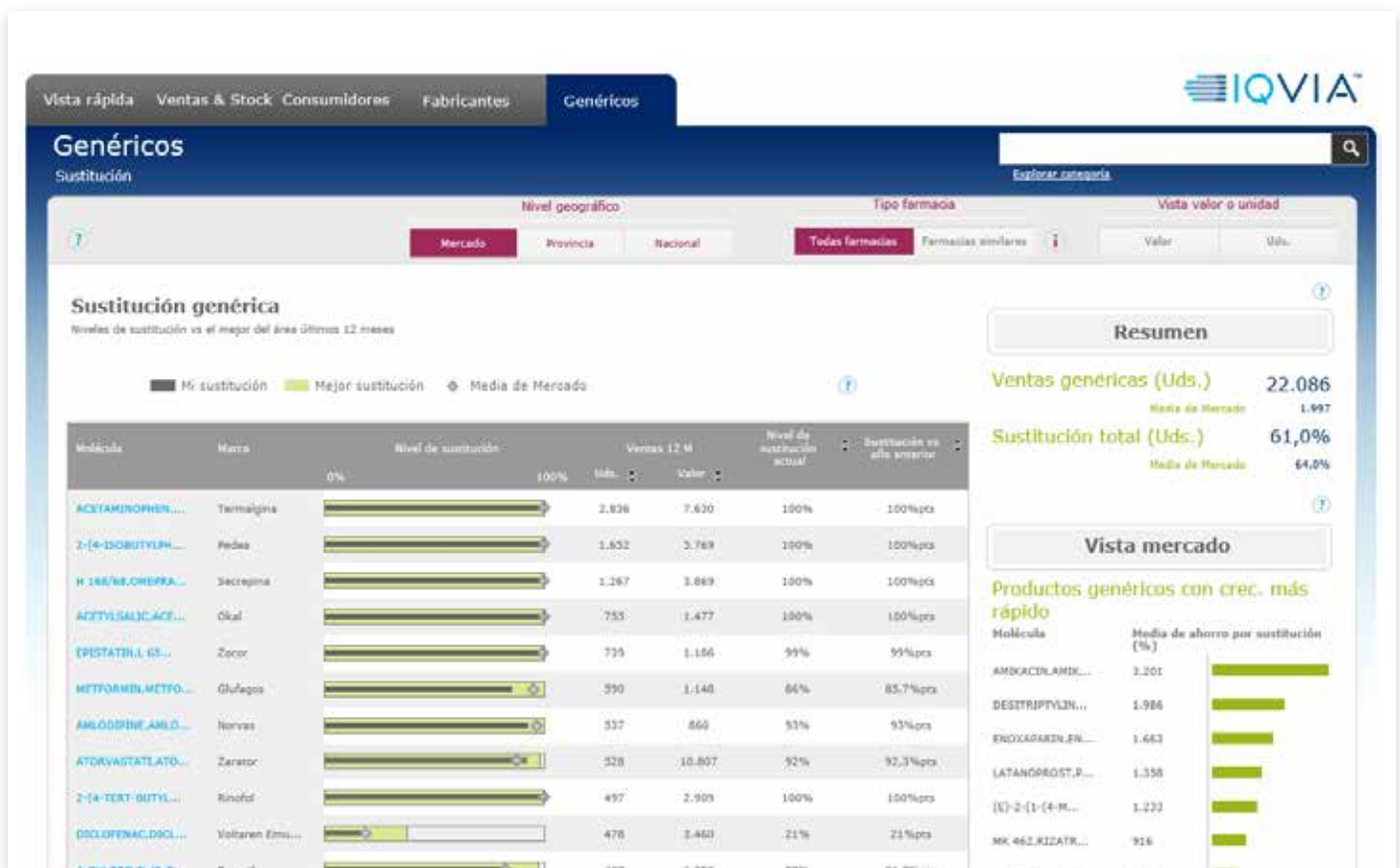
MÓDULOS EN DETALLE

## OPTIMIZACIÓN DE GENÉRICOS, ¿QUÉ ES?

- Sus tasas de sustitución de genéricos por molécula versus tus competidores.
- Una indicación de cuánto dinero puede ganar aumentando la sustitución del “mejor” en el mercado.

## PREGUNTAS CLAVE

- ¿Cómo difiere mi nivel de sustitución genérica del de los competidores?
- ¿En qué moléculas debería enfocarme para aumentar los márgenes de beneficio?
- ¿Cuánto dinero podría ganar si aumentara mi sustitución al “mejor en su clase”?





**DIRECCIÓN**

IQVIA | C/ Juan Esplandiú, 11  
6ª planta  
Madrid, Spain

[www.iqvia.com](http://www.iqvia.com)  
[farmacias@iqvia.com](mailto:farmacias@iqvia.com)  
**+34 935 478 020**





## **IQVIA Pharmacy Price Analytics**





# La farmacia necesita conocimiento de precios de mercado

A día de hoy, se hace a través del *mystery shopping*, tarea que consume mucho tiempo y nunca queda completa al 100%. También se utiliza la información proporcionada por el delegado.

En IQVIA, queremos cubrir esta necesidad de manera rápida e innovadora sin tener que moverte del ordenador.

Con una interfaz muy simple e intuitiva se puede ver:

- ¿Qué precio medio tiene un producto en mi provincia?
- ¿Cómo varía este precio?
- ¿Qué tendencia de precio tienen los productos?
- ¿Cuándo empiezo a ajustar los precios para la temporada?
- ¿Ha habido una promoción reciente?

## A TRAVÉS DE IQVIA PRICE ANALYTICS



# PRICE ANALYTICS ayuda a entender los precios, rangos y precios más frecuentes de la farmacia proporcionando información valiosa para la toma de decisiones estratégicas.

Sep 2019  
último periodo

## Independiente del software

No necesita de una instalación que vaya ligada al programa de gestión de la farmacia.

## Buscar por CN o por descripción

Se pueden crear listas directamente extraídas desde el software de gestión de la farmacia, independientemente de si el producto tiene o no CN.

## Sin pertenencia a grupos

Acceso al comparador de precios sin tener la obligatoriedad de pertenecer a un grupo de compras o reportar datos.

## Independiente del dispositivo

Se accede a través de tu cuenta de usuario y tus credenciales y cualquier dispositivo con acceso a internet.

## Diferentes temporalidades

Podemos ver la evolución del precio en diferentes periodos: mes anterior, 3 últimos meses y 12 últimos meses.

## Editar/exportar

Tenemos la opción de crear nuestras propias listas de productos y la posibilidad de exportar la información a un archivo externo del programa.

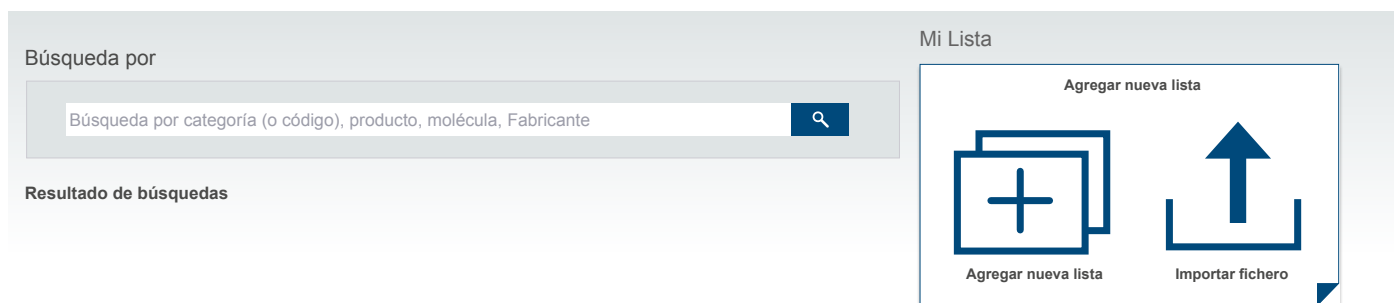


# Es una web sencilla e intuitiva con tres niveles de visualización.

## PANTALLAS DE SELECCIÓN DE PRODUCTOS Y CREACIÓN DE LISTAS.

1. Crea tus listas con los productos que desees, también puedes importar una plantilla Excel para crear las listas de forma automática.

Busca por producto, categoría, laboratorio y podrás ver la variación de precios de los productos seleccionados.



2. De la lista creada puedes elegir diferentes campos a visualizar, puedes ordenar los productos por orden decreciente tanto en Euros como en Unidades.

Algunos campos que puedes visualizar son: precio medio ponderado, precio más alto y más bajo durante

el periodo. Esta lista es exportable a Excel para integrarla en tu programa de gestión.

A. Selecciona la tipología de farmacia **según la facturación.**

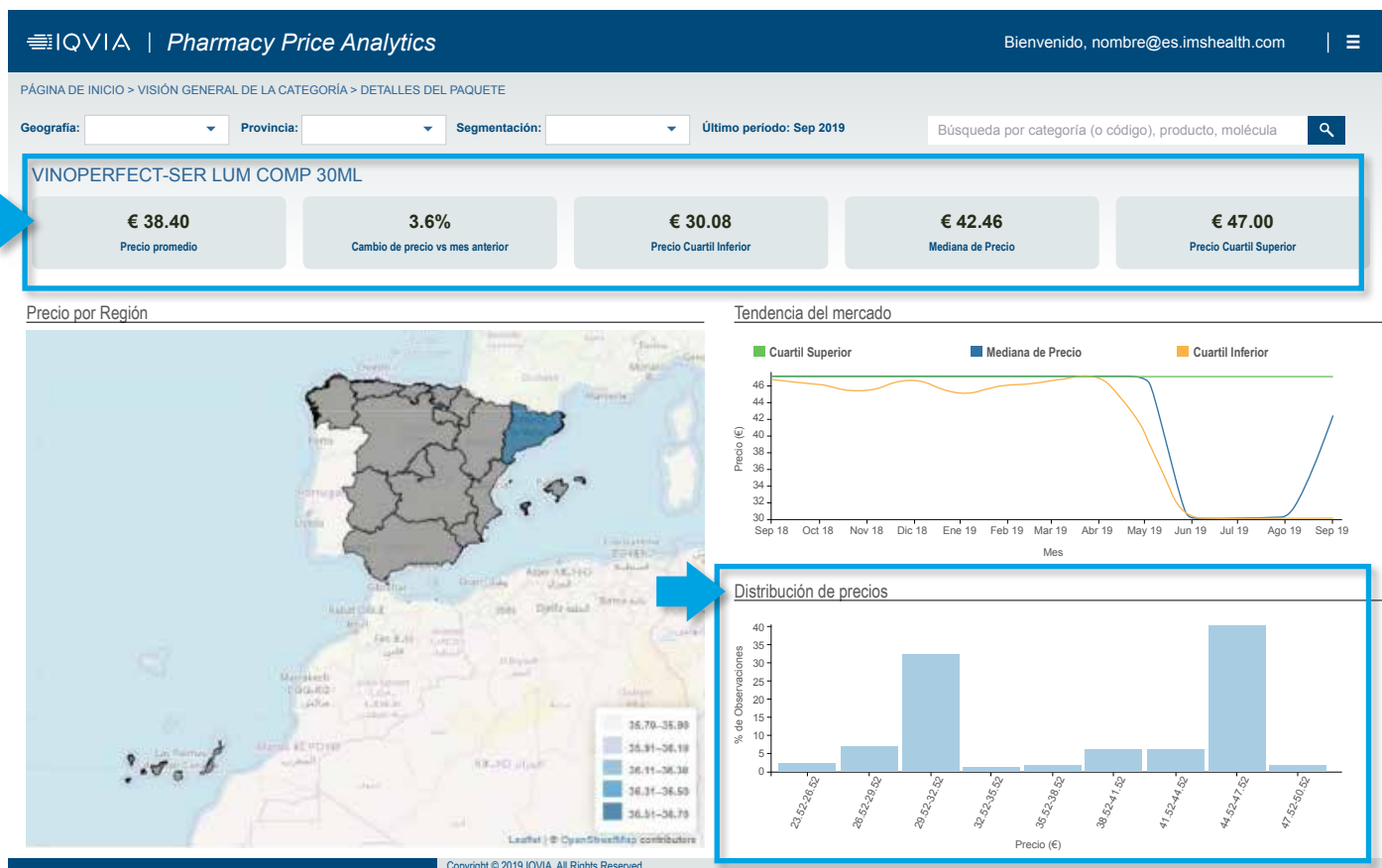
B. Haz clic en la flecha para acceder al detalle del producto.



3. Puedes revisar el precio promedio, **el precio respecto al cual el 25% de las ventas el producto se vende más barato** y **el precio al cual el 25% de las ventas el producto se vende más caro**, así como la mediana de precio.

Haz la comparativa a nivel provincial para ver como están los precios y su variación en tu región.

Puedes ver la distribución de precios de venta y de esta forma elegir el precio para que el producto no sea ni demasiado caro ni demasiado barato.



**PVP General 500€ / año**  
**PVP FEFAC 425 € / año**



**FEFAC**  
Federació d'Associacions  
de Farmàcies de Catalunya



---

**DIRECCIÓN**

IQVIA | C/ Juan Esplandiú, 11  
6ª planta  
Madrid, Spain

[www.iqvia.com](http://www.iqvia.com)  
[farmacias@iqvia.com](mailto:farmacias@iqvia.com)  
**+34 935 478 020**