

****Reporte de Desempeño de Sucursales - Q2 2024****

****Periodo:**** 01 de Abril de 2024 - 30 de Junio de 2024

****Autor:**** Dirección de Operaciones

****1. Resumen Ejecutivo****

El desempeño general de las sucursales durante el segundo trimestre ha sido positivo, con un incremento del 9% en los ingresos totales en comparación con el Q1 de 2024. El ticket promedio consolidado se mantuvo estable en \$405 MXN. Se observa una marcada diferencia de rendimiento entre las sucursales urbanas y suburbanas, siendo las primeras las de mayor crecimiento. La implementación de incentivos locales y una gestión de inventario proactiva han sido factores clave en las sucursales de alto rendimiento. Este reporte detalla el ranking de sucursales y propone acciones específicas para las de menor desempeño.

****2. Ranking de Sucursales por Ingresos Totales (Q2 2024)****

Rango	Sucursal	Ingresos (MXN)	Crecimiento vs. Q1	Ticket Promedio (MXN)
-----	-----	-----	-----	-----
1	Farmapronto Polanco	\$5,643,000	+18%	\$480
2	Farmapronto Centro	\$4,514,400	+10%	\$395
3	Farmapronto Satélite	\$3,385,800	+12%	\$420
...
48	Farmapronto Texcoco	\$950,000	+2%	\$350
49	Farmapronto Tláhuac	\$880,000	-1%	\$340
50	Farmapronto Chalco	\$790,000	-3%	\$330

****3. Análisis de Rentabilidad por Sucursal****

Se analizaron las 5 sucursales con mayor y menor margen de utilidad neta.

****Sucursales con Mayor Margen de Utilidad:****

- ****Polanco (22%):**** Alta venta de productos de cuidado personal y dermocosméticos de alto margen.
- ****Satélite (20%):**** Excelente control de mermas y gastos operativos. Mix de ventas equilibrado.
- ****Coyoacán (19%):**** Fuerte impulso a la venta de marca propia "Bienestar Pronto".

****Sucursales con Menor Margen de Utilidad:****

- ****Chalco (8%):**** Altos costos de reparto a domicilio y baja venta de productos de alto margen.
- ****Tláhuac (9%):**** Nivel de merma por caducidad superior al promedio (3%).
- ****Ecatepec (10%):**** Fuerte competencia de farmacias locales que presiona los precios a la baja.

****4. Indicadores Clave de Desempeño (KPIs)****

- ****Tráfico de Clientes:**** Las sucursales en centros comerciales (ej. Perisur, Santa Fe) muestran un 25% más de tráfico que las sucursales a pie de calle.
- ****Tasa de Conversión (Lealtad):**** La sucursal "Roma" tiene la tasa más alta de inscripción al "Club Farmapronto+" (15 de cada 100 clientes no miembros se inscriben), gracias a la proactividad de su personal.
- ****Venta por Metro Cuadrado:**** "Farmapronto Centro" lidera este indicador debido a su tamaño compacto y alta rotación.

****5. Planes de Acción para Sucursales de Bajo Desempeño****

- ****Para Farmapronto Chalco y Tláhuac:****
 - ****Acción 1:**** Realizar una auditoría de inventario para identificar las causas de la merma y retirar productos de baja rotación.
 - ****Acción 2:**** Implementar un programa de capacitación enfocado en técnicas de venta consultiva para incrementar la venta de productos de marca propia y de mayor margen.
 - ****Acción 3:**** Revisar y optimizar las rutas de entrega a domicilio para reducir costos de combustible y tiempo.
- ****Para Farmapronto Texcoco:****
 - ****Acción 1:**** Lanzar una campaña de marketing local (volanteo, anuncios en radios locales) enfocada en promociones exclusivas para esa sucursal.
 - ****Acción 2:**** Organizar una "Feria de la Salud" en la explanada de la sucursal con toma de presión y glucosa gratuita para atraer tráfico.

Se dará seguimiento a estos planes de acción en la próxima revisión mensual.