

“Objetivos y Revisiones del C.M.I.”

QWERTY

Septiembre de 2016

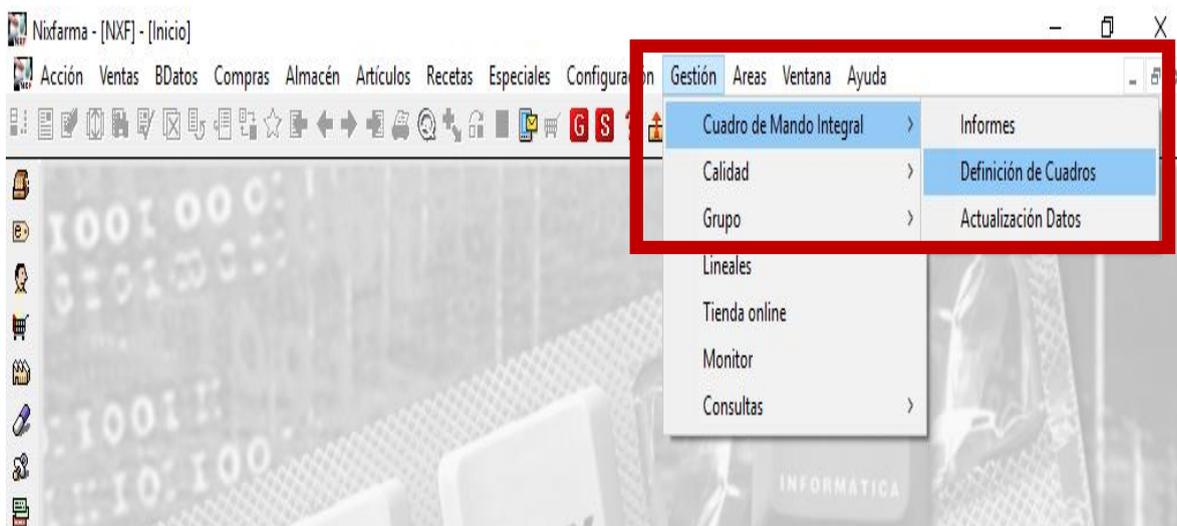
Introducción.

En este nuevo boletín especial sobre el **C.M.I.**, queremos recordar como la Oficina de Farmacia puede establecer objetivos para los indicadores de gestión e ir indicando revisiones al seguimiento del objetivo.

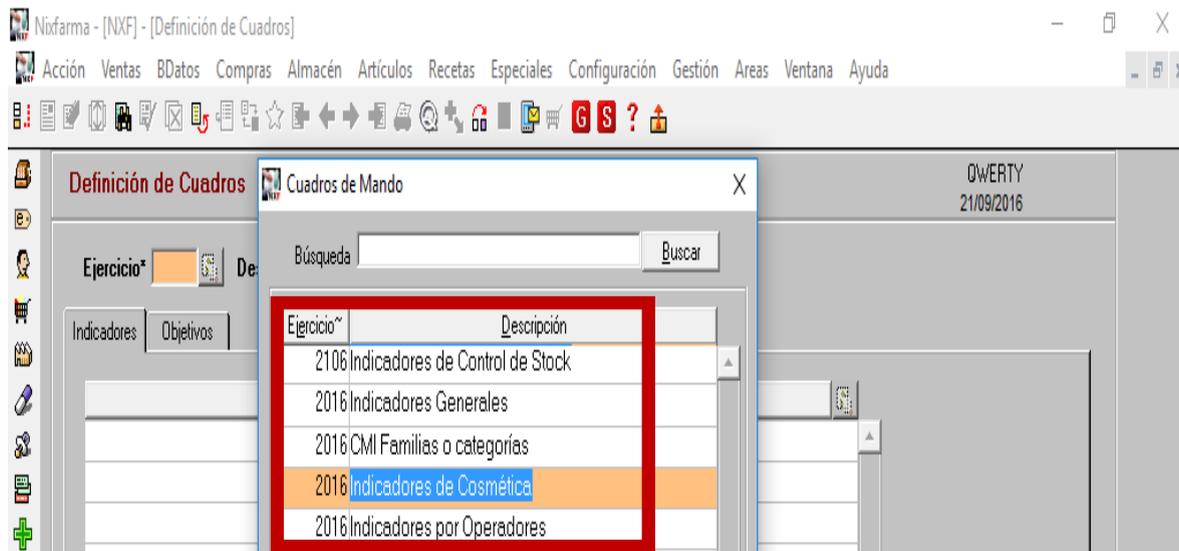
Denominamos boletín especial a aquellos boletines que tratan sobre programas complementarios de **Nixfarma** que tienen contratados aquellas Oficinas de Farmacia que los consideran útiles y necesarios para su gestión particular, pueden ser boletines concretos sobre el módulo Multiempresa, Cuentapul, Sistema Personalizado de Dosificación, Nixfarma Grupos, Cuadro de Mando Integral, etc.

Operatoria.

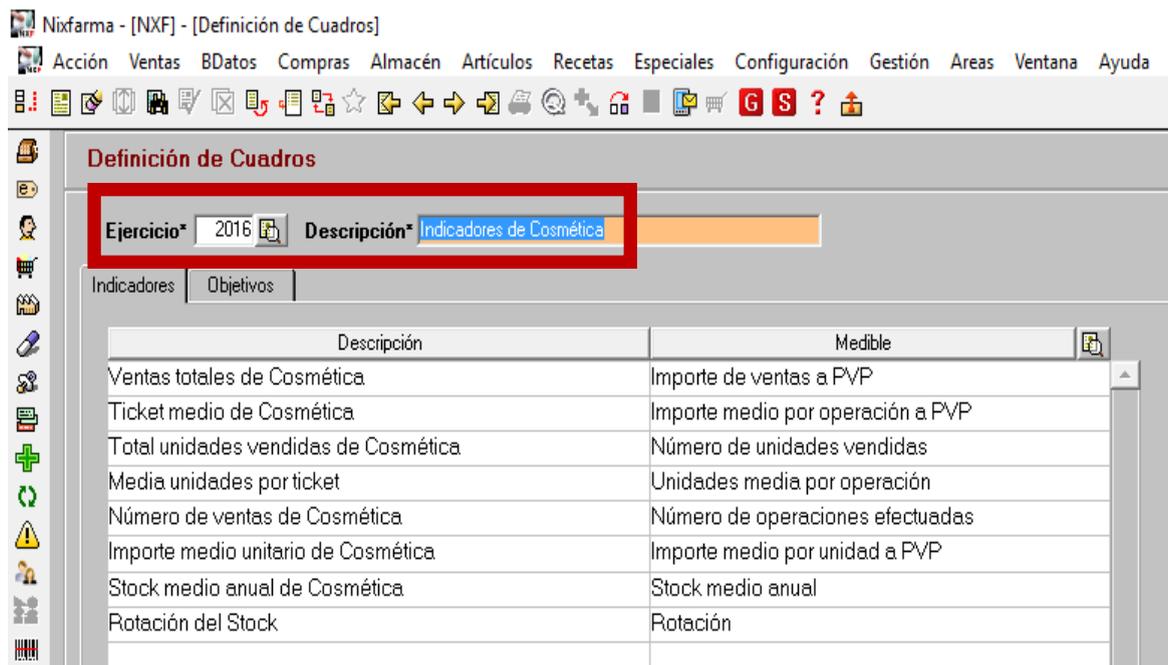
Recordemos en primer lugar que en el selector de **Nixfarma** “**Gestión / Cuadro de Mando Integral / Definición de Cuadros**”, es donde se crean los indicadores y se establecen sus objetivos.



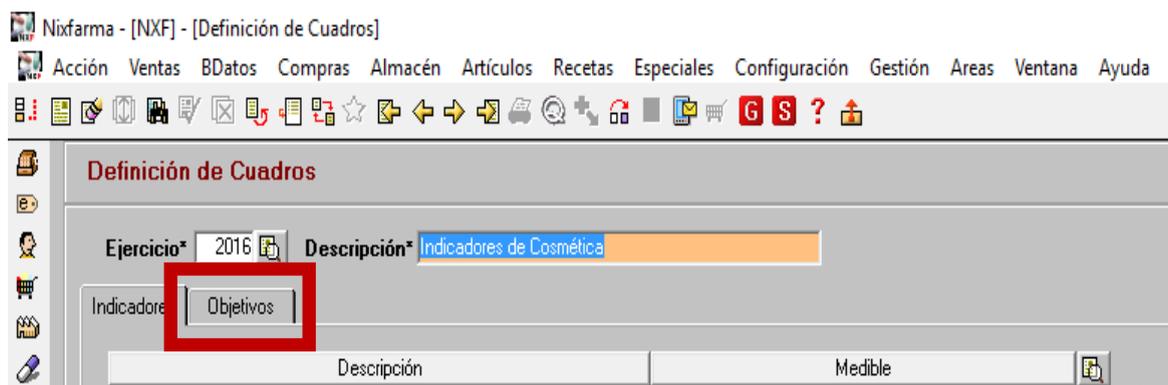
Al acceder a este selector y pulsar en la **lupa o F9** del campo **Ejercicio**, aparecen los cuadros de indicadores que la Oficina de Farmacia se ha creado.



Vamos a elegir como ejemplo el de Indicadores de Cosmética.



Tal y como podemos observar en la imagen siguiente, los objetivos de los indicadores que tenemos creados se establecen en la pestaña de **“Objetivos”**.



La Oficina de Farmacia establece a principio de año objetivos para aquellos indicadores que considera necesarios o más importantes. Para fijar un objetivo simplemente hay que pulsar **F3 o Modificar** y poner el valor.

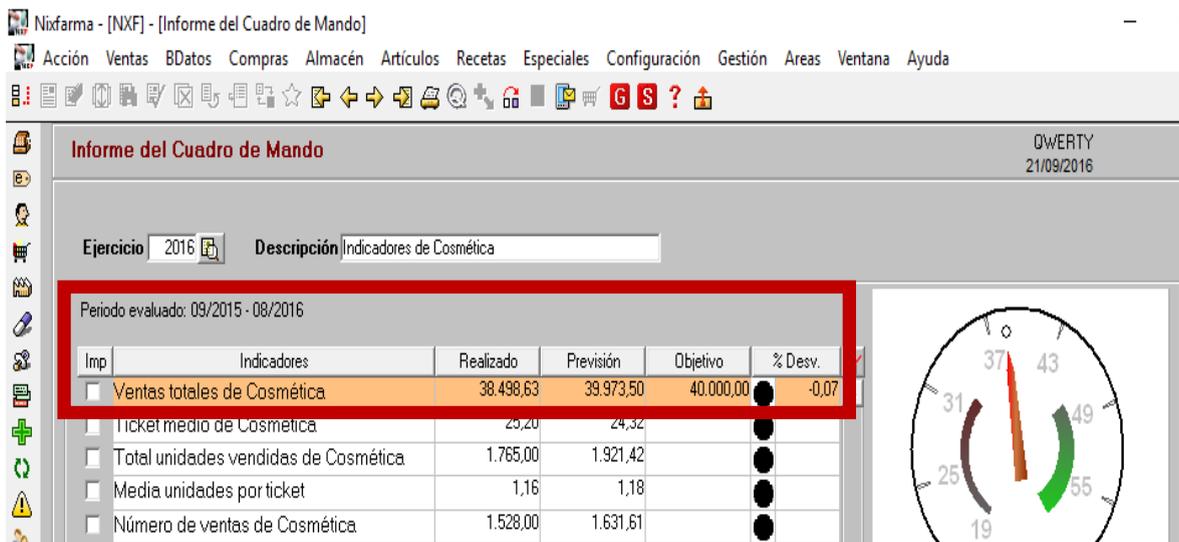
En este ejemplo el objetivo de venta total de Cosmética para 2016 se estableció en 40.000 €.



El seguimiento al indicar de venta de Cosmética y al cumplimiento del objetivo se realiza en el selector de Nixfarma “ **Gestión / Cuadro de Mando Integral / Informes** “ .

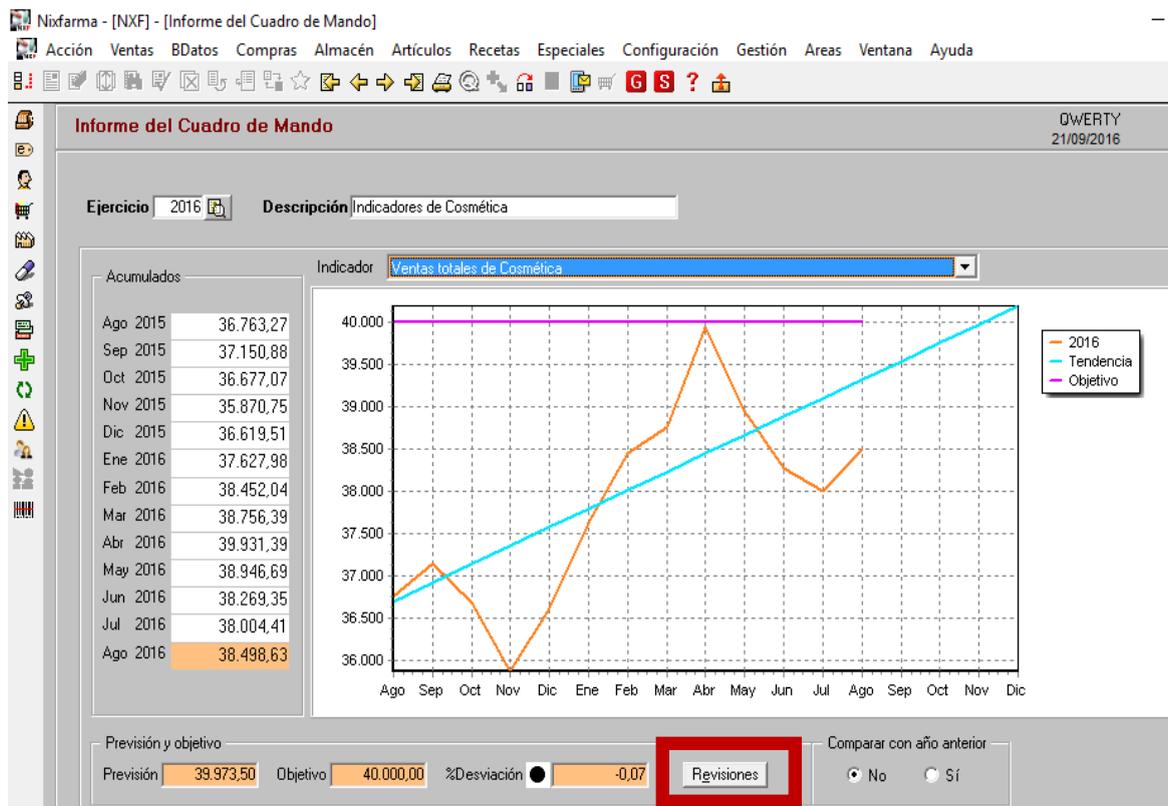


Al acceder al selector vamos a seleccionar pinchando en la **lupa o F9** el cuadro de mando de Cosmética para analizar la evolución de sus indicadores y el cumplimiento del objeto.



Si nos fijamos en el indicador de Ventas totales de Cosmética de la imagen superior, podemos observar los datos del importe realizado en los últimos 12 meses, la previsión para final de año, el objetivo que nos marcamos y el porcentaje de desviación que supone. El reloj de la derecha marca la situación del indicador gráficamente.

Al visualizar el detalle del indicador de Ventas totales de Cosmética pulsando en el botón de **Detalle del Indicador**, ya podemos acceder al botón de **Revisiones**.



El botón de **Revisiones** tiene una gran utilidad, ya que en cada revisión del indicador vamos a anotar todas aquellas acciones que vamos a realizar para mejorar los resultados. Simplemente debemos pinchar en **modificar** o **F3**, elegir la fecha y escribir las notas de revisión.

Informe del Cuadro de Mando DWERTY 21/09/2016

Ejercicio: 2016 Descripción: Indicadores de Cosmética

Indicador: Ventas totales de Cosmética

Revisión

Fecha: 23/01/2016, 21/04/2016, 16/09/2016

Nota revisión: El objetivo de la categoría de Cosmética va bastante bien, estamos cumpliendo con las acciones que marcamos a principio de año, pero para llegar a final de año con éxito debemos seguir mejorando.

Acciones:

- Hay que mejorar la presentación de la zona de Maquillaje (se encarga Rocío).
- Hay que tener más producto de Maquillaje para cubrir más (se encarga Cristina).
- Hay que organizar un curso interno de todos los productos de Cosmética (se encarga Cristina).
- Para Septiembre pensar en organizar algún evento para las clientas de Cosmética. (se encarga Rocío).

**En caso de cualquier duda póngase en contacto con nosotros en el teléfono
96.362.90.62 y pida que le pasen con el Departamento de
Formación.**



Gracias por confiar en nosotros