

PROGRAMA DE DIGITALIZACIÓN PARA LA FARMACIA REGIONAL

Impulsamos el crecimiento de tu farmacia.

Una solución para que la farmacia regional active a su gente en el mostrador, venda más y fortalezca su servicio — instalada y operada contigo.

“

Cuando el ritmo de cambio afuera
supera al de adentro, el final
está cerca.

Jack Welch (GE)

“

La IA es la nueva electricidad.

Andrew Ng (Stanford / Google Brain)

El argumento es que no se trata de una moda,
sino de infraestructura básica.

Cuatro mensajes

El mercado ya cambió, tu ventaja real es el servicio, ese servicio se potencia activando a tu gente, y el arranque se hace por etapas y acompañado.

1

El mercado cambió

Las cadenas concentran el mercado y abren cientos de puntos de venta al año. La conveniencia dejó de ser diferenciador.

2

Tu ventaja es el servicio

La razón de compra en la regional es la cercanía y la relación con el cliente recurrente. Eso las cadenas no lo copian.

3

El servicio se activa

Metas claras, concursos e incentivos visibles convierten la cercanía en **más venta por mostrador**.

4

El arranque es acompañado

Empiezas con un piloto, con condiciones comerciales a la medida y acompañamiento hasta que la adopción funciona.

01 El contexto

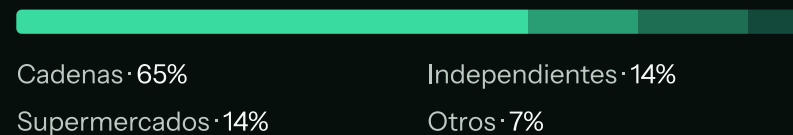
Las cadenas avanzan; la que no se adapta, cierra

SUCURSALES POR CADENA



Farmacias Guadalajara abrió +149 sucursales en un año.

PARTICIPACIÓN DEL MERCADO



+8,100

farmacias independientes cerradas entre 2014 y 2017.

“

Te atiende Rosita, te
escucha 5 o 10
minutos... frente a la
cadena, donde te
atiende una
computadora que te
ofrece veinte cosas.
El servicio y el trato es
lo que nos mantiene
vivos.

Voz de una farmacia regional · levantamiento
2026

02 La solución

QUIÉN ESTÁ DETRÁS



Somos Hologram Brain

Qué es

Estrategia comercial instalada y operada como servicio. No es un software que se entrega: se opera contigo, con tecnología de punta con inteligencia artificial y know-how farmacéutico.

Por qué agrega valor

Convierte el plan de la dirección en la tarea diaria del vendedor: qué impulsar, a quién atender y qué meta cumplir, con **visibilidad real de cada sucursal.**

Qué incluye

Tableros por rol, agentes de IA que priorizan, onboarding por fases, coaching, scorecard, concursos y modelo de incentivos.

Estrategia comercial con tecnología propia y know-how de la industria farmacéutica: no entregamos una licencia, operamos contigo hasta que la adopción funciona.

Activa a tu gente en el piso

Metas claras cada día

Cada vendedor sabe qué debe lograr y qué categoría impulsar, sin ambigüedad, desde que abre la sucursal.

Concursos gamificados

Retos y rankings por SKU, categoría o cobertura, por vendedor y sucursal. Un fijo que da seguridad y un variable que se acelera sólo con calidad y consistencia.

Microlearning en el piso

Capacitación breve en momentos de baja actividad que mejora la recomendación de producto, sin sacar al vendedor de la sucursal.

Instalado y operado, no entregado: instalamos la estrategia, capacitamos al equipo y la operamos contigo mes a mes, por fases y con candados de calidad para avanzar.

Un tablero para cada rol

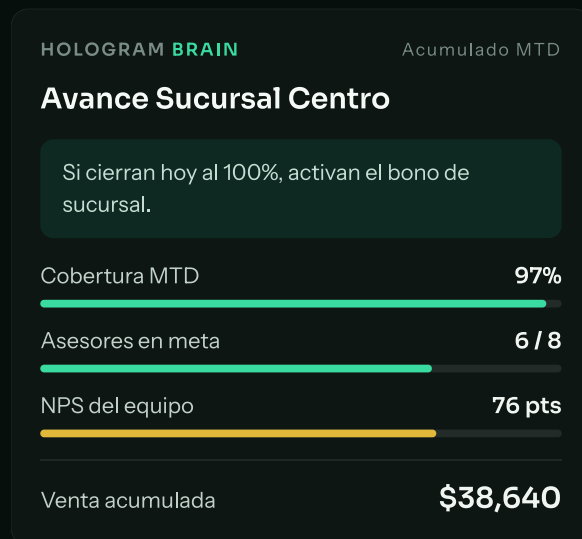
Asesor de mostrador

Su meta del día y lo que puede ganar.



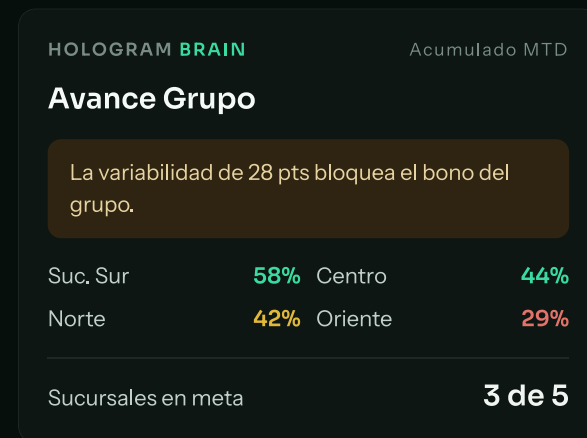
Gerente de sucursal

Quién va en meta y a quién acompañar.



Dirección del grupo

Todas las sucursales y dónde está la brecha.



Así se ve un día

Lo primero que ve el vendedor en la mañana, en su propio celular. No es un reporte que alguien arma: es su día, ya ordenado y priorizado — su meta en vivo, las oportunidades de hoy con su impacto en pesos, y la racha que lo activa en el piso.

- 1 Su meta y su ganancia del día, en vivo.
- 2 Qué vender a quién, con el impacto en pesos.
- 3 Concursos vigentes y días seguidos cumpliendo.

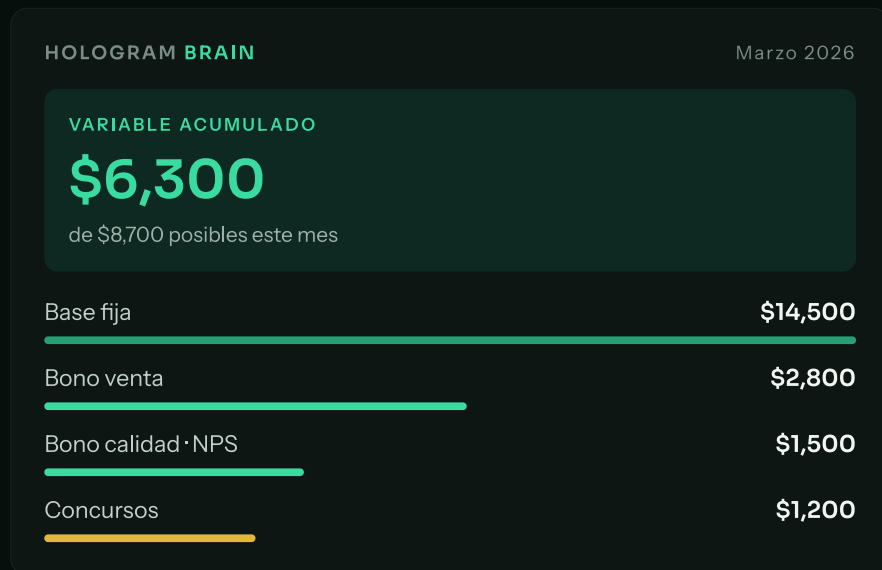
Los valores se generan con la operación de cada farmacia — éste es un ejemplo.



Ganancias y equipo en la misma app

Mis ganancias

Variable acumulado, proyección y cada componente del bono.



Turnos del equipo

Quién cubre cada turno y si la semana queda sin huecos.

HOLOGRAM BRAIN Sucursal Centro

Turnos de la semana

M matutino V vespertino · descanso

ASESOR	L	M	M	J	V
Carlos M.	M	M	V	V	·
Patricia V.	V	·	M	M	V
Miguel A.	M	V	·	M	M
Sofía R.	·	M	M	V	V

Semana cubierta: sin turnos descubiertos.

Concursos y espacios patrocinados en el punto de venta

El mismo motor abre la puerta a los laboratorios y multiplica las oportunidades de venta en el mostrador.

Concursos patrocinados

Panel de concursos, segmentación inteligente y comunicación 360.

HOLOGRAM BRAIN

Concursos

VIGENTE · LABORATORIO

Sprint Marzo

2.º lugar — te faltan **\$1,800**

RANKING DE LA SUCURSAL

1. Patricia V.	112%
2. Tú	98%
3. Miguel A.	91%

Espacios publicitarios

Anuncios en los momentos clave de la jornada del vendedor.

HOLOGRAM BRAIN

Hoy

Objetivo diario

\$77,500

Total acumulado

49%

ESPACIO PATROCINADO

Producto del laboratorio, en el momento de la venta

Impresiones y clics medidos por sucursal.

Clientes debajo de ritmo

7 / 15

No solo mide: dice qué hacer

ALTA URGENCIA

Tarde y con errores

Tiempo alto + devoluciones altas →

“Audita la ruta y el armado del pedido.
El problema es antes de la salida, no en
el asesor.”

MEDIA URGENCIA

Cumple pero pierde mercado

Cobertura alta + participación baja →

“La meta quedó corta. Hay más
potencial en la zona: súbela.”

ALTA URGENCIA

Sin coaching, sin mejora

Check-ins bajos + salud baja →

“Sin sesiones documentadas esta
semana no hay mejora. Registra hoy.”

Comunicación 360

Datos › Comunicación 360 › Acción › Resultados

**Refuerza hábitos
y adopción**

**Alinea equipos en
prioridades reales**

**Reduce fricción
operativa**

**Convierte datos
en acciones de
alto impacto**

Notificaciones, recordatorios, avisos críticos y seguimiento llegan por la app y también por WhatsApp — donde el vendedor ya está, sin pedirle abrir nada más.

03 El arranque

Un servicio, no una licencia

Instalado y operado

Contratas un servicio con Hologram Brain: implementación, capacitación y operación mes a mes. La adopción es parte del servicio.

Por etapas

Empiezas con un piloto en un grupo acotado de sucursales y creces desde ahí. Sin saltos de fe: **resultados primero**.

Condiciones a la medida

Licencias por rol y alcance del piloto se definen con tu operación. El esquema comercial se acuerda caso por caso.

Cómo entras al programa

1

Levantamiento

Entendemos tu operación, tu mostrador y tus dolores. Sin costo y sin compromiso.

2

Piloto

Arrancamos en un grupo acotado de sucursales, con condiciones a la medida.

3

Resultados

Medimos el impacto en el piso: adopción, indicadores y ventas.

4

Escalas

Con evidencia, extiendes al resto de tus farmacias y del grupo.

Arrancas en pequeño, mides en el piso y creces con evidencia en la mano. Tú marcas el ritmo.

Digitalizarse ya no es opcional. Hacerlo solo, sí.

Empecemos por un levantamiento y un piloto — sin fricción, sin saltos de fe.