



Platica: Determinación de KPI'S

Traído a ti por:



ID.

Taller Practico: Determinación de KPI'S

PRESENTACIÓN

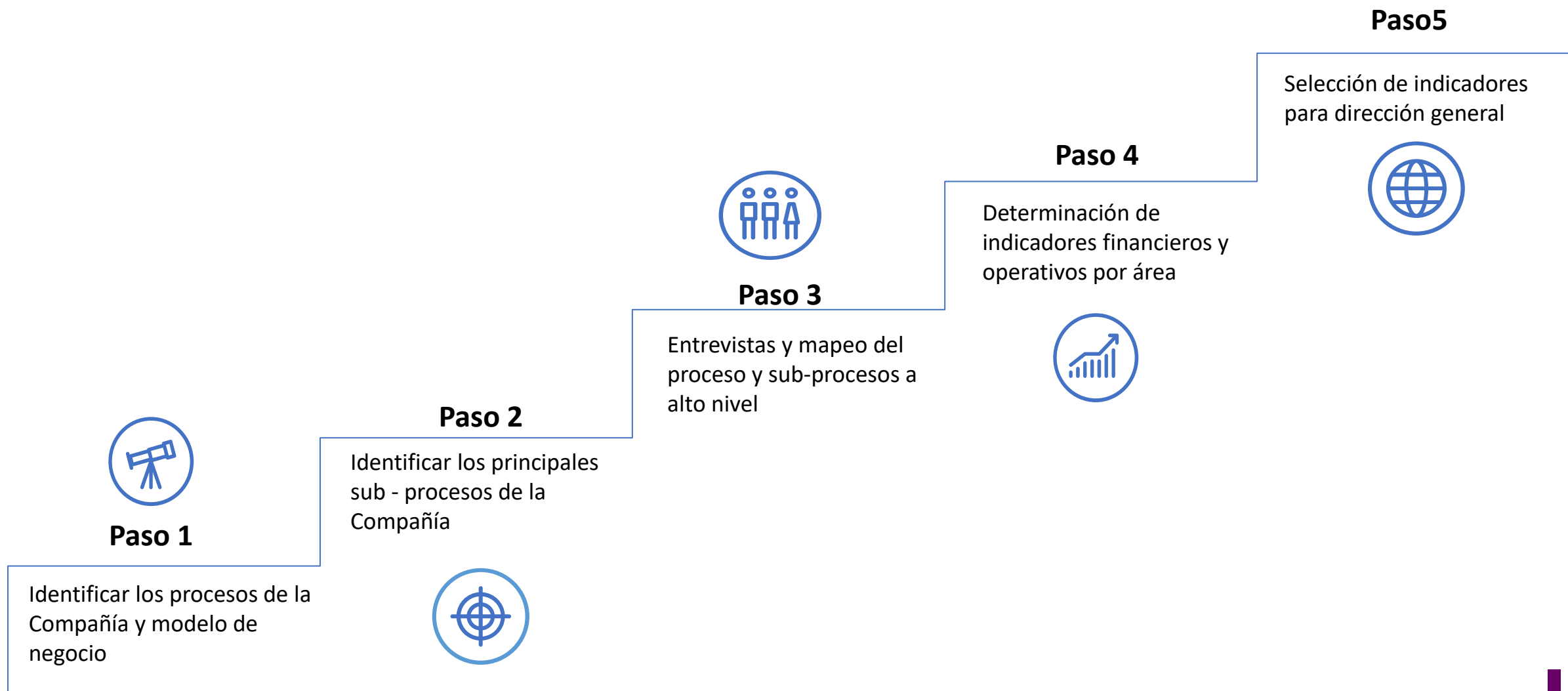
“Lo que no se define no se puede medir. Lo que no se mide no se puede mejorar. Lo que no se mejora, se degrada siempre”.

William Thompson Kelvin

¿Qué es un KPI?

Un KPI (*Key Performance Indicator*) es un indicador clave de desempeño que nos permite medir los resultados de las acciones de nuestra empresa. Estos KPI pueden ser de diferentes indoles como operativos o financieros. Los KPIS nos ayudaran a identificar y medir el resultado de nuestras acciones y decisiones en nuestras empresas.

Pasos para identificar e implementar KPI'S



Identificación y desarrollo de los KPI'S



Medición y Definición

Identificar y validar fuentes de información y áreas responsables.
Definir los indicadores clave en consenso con la empresa



Evaluación

Evaluación a través de metodología **SMART (Específico, Medible, Disponible, Relevante y con Tiempo definido)**



Desarrollo e Implementación

Determinación de formulas y datos del sistema, así como los **amarres contables necesarios** y generación de un tablero prototipo en "Microsoft Excel"



Monitoreo y validación

Monitorear el uso de métricas y scorecards, y **validación en el sistema**

Metodología SMART

Componentes	Descripción
S = Specific ¿Es objetivo / específico?	<ul style="list-style-type: none">La objetividad del indicador avala su efectividad y aceptación. Debe responder a las expectativas y prioridades asentadas en el Plan de Negocios
M = Measurable ¿Es fácil de medir?	<ul style="list-style-type: none">El indicador debe ser cuantificable para facilitar la comparación y avance
A = Available ¿Es fácil de obtener?	<ul style="list-style-type: none">La información necesaria para la generación del indicador debe de ser fácil de obtener y de manejar
R = Relevant ¿Mide directamente el desempeño?	<ul style="list-style-type: none">El indicador debe de tener un impacto directo y relevante en el cumplimiento de las expectativas y prioridades asentadas en el plan de negocio
T = Time framed ¿Se puede obtener en un periodo de tiempo razonable?	<ul style="list-style-type: none">El indicador tendrá que ser obtenido en un periodo de tiempo suficientemente corto para que sea todavía relevante al analizarlo

Ejemplos de KPI'S

Ejemplos KPI'S Financieros

- Crecimiento en ventas
- Margen neto
- Margen bruto
- Cuentas por cobrar corrientes
- Rotación de Inventarios
- EBITDA

KPI'S Ventas

- Nuevos contratos firmados
- % de conversión de "Leads" a clientes
- Tiempo promedio de conversión de "lead a venta"

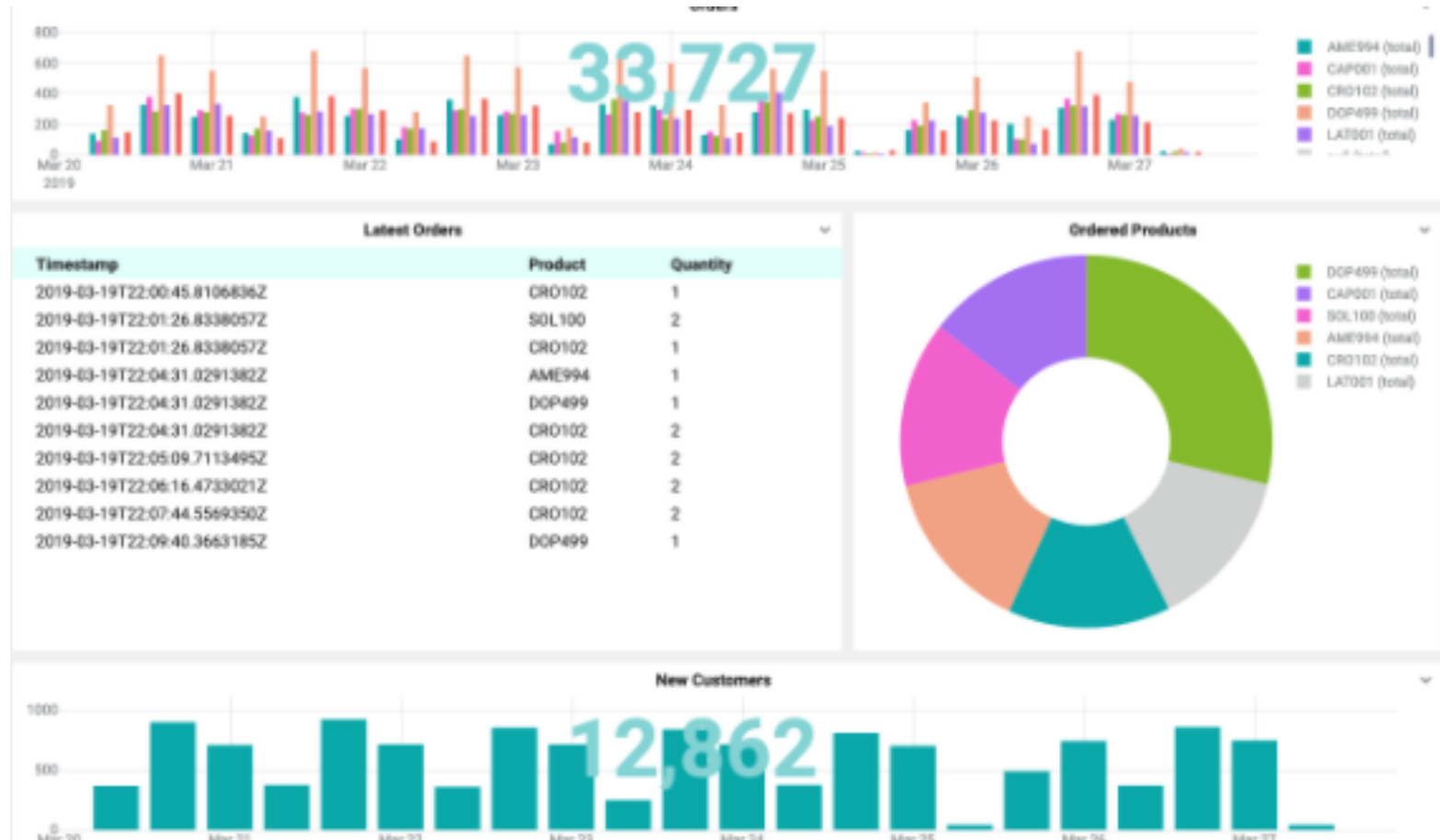
KPI'S operacionales

- Tiempo para surtido y entrega de ordenes
- Devoluciones de producto por calidad
- Monto de "back orders"
- Rotación de empleados

KPI'S Marketing

- Tráfico mensual del sitio web
- Número de "leads" calificados
- % Conversión del "Call to Action" a ventas
- Número de artículos publicados en el blog

Herramientas para la presentación de KPI'S



Existen en el mercado herramientas como Power BI y Tableau que extraen datos de los sistemas de información y la presentan de manera gráfica a los usuarios

En Vivo por todas las plataformas

ON DEMAND BROADCAST AVAILABLE FOR YOUR WEBSITE
REGISTRATION



THIS IS A MODERN PRESENTATION SHOWCASE TO DISPLAY YOUR WEB PROJECTS WITH
WIREFRAME INCLUDED. USE THE SMART LAYERS TO EASILY ADD ANY SCREENS.

taxID[®].mx