

**taxID<sup>®</sup>.mx**

**Platica: Determinación de KPI'S**

*Traído a ti por:*

**ContadorMx**



**ID.**

**Taller Practico: Determinación de KPI'S**

**PRESENTACIÓN**

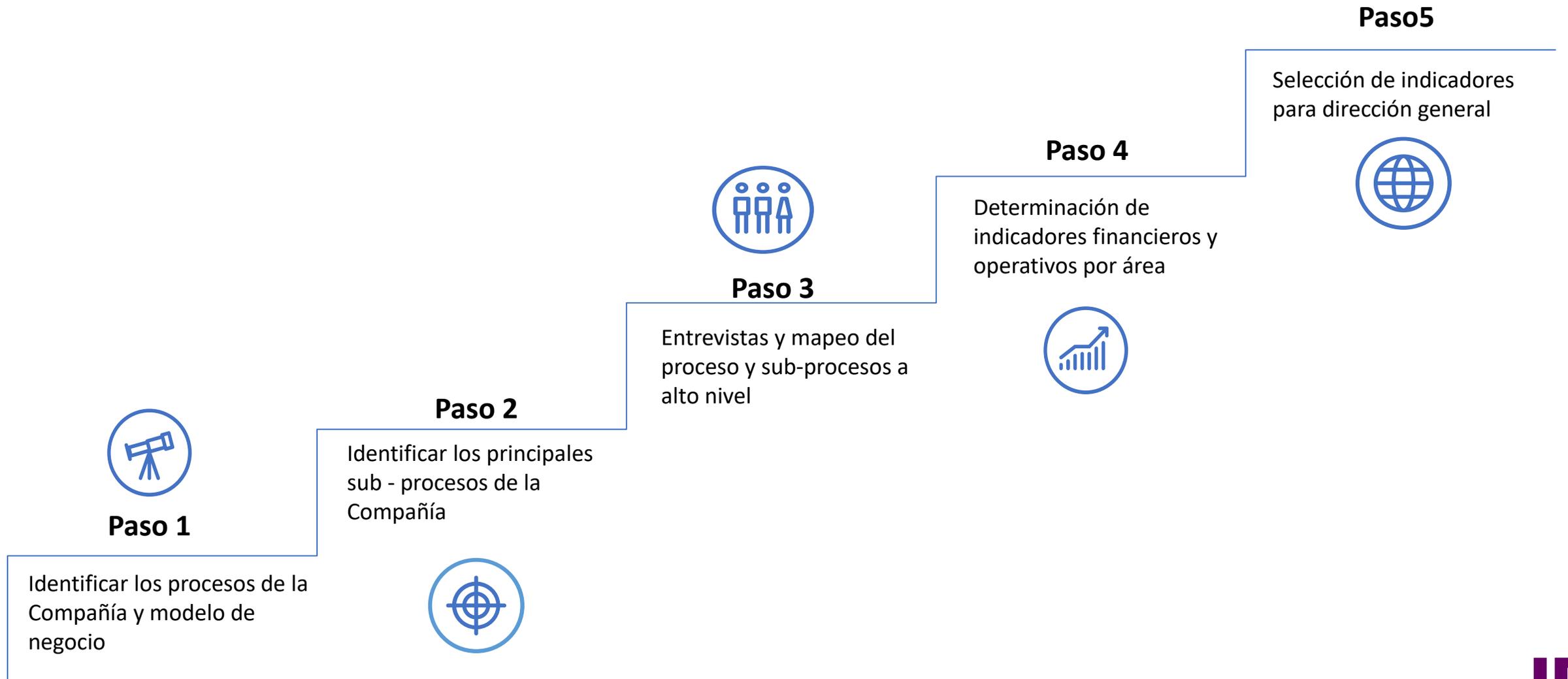
*“Lo que no se define no se puede medir. Lo que no se mide no se puede mejorar. Lo que no se mejora, se degrada siempre”.*

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

# 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"

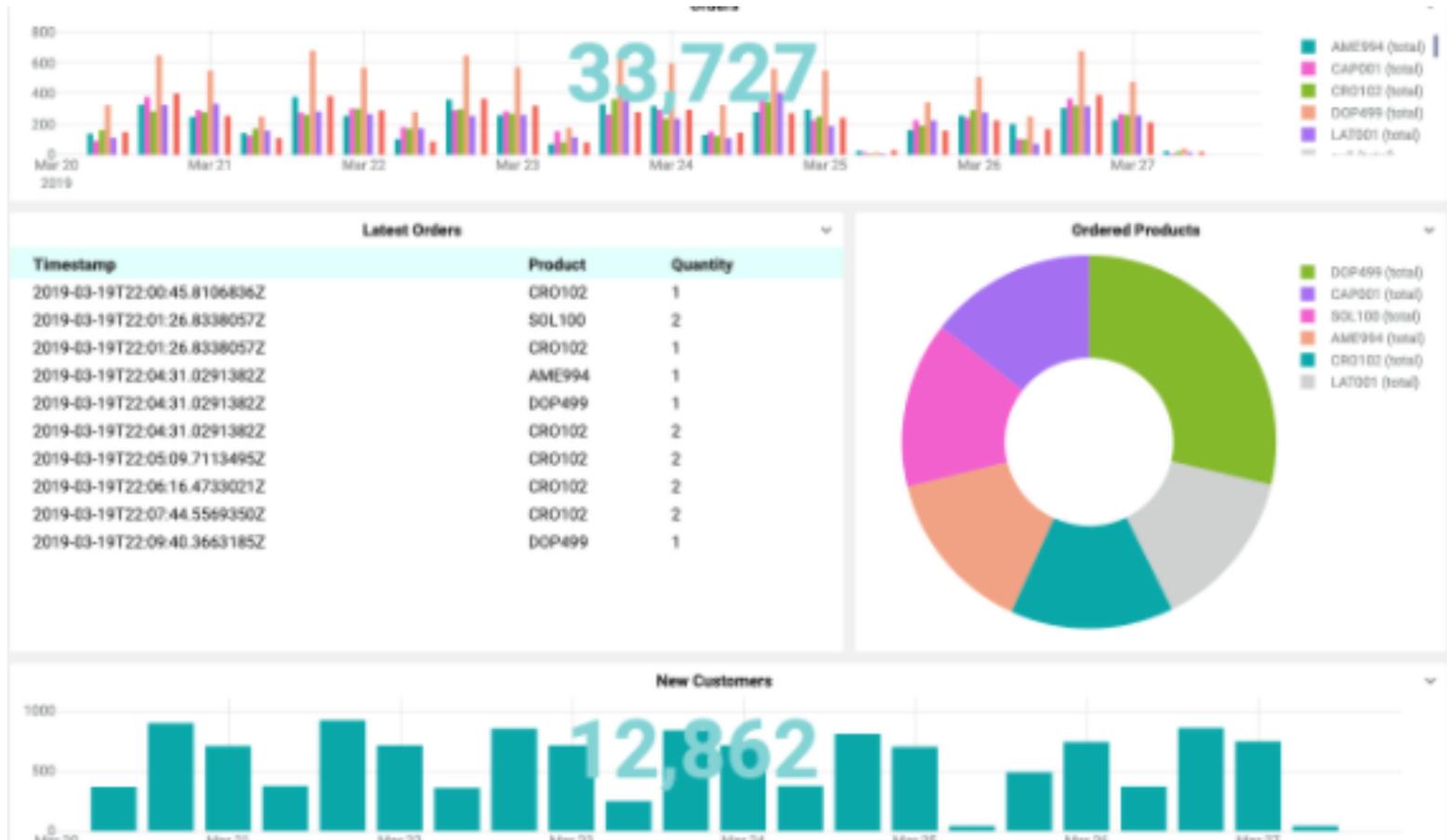
## KPI'S operacionales

- 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 DE BINA BRACKET EN VIVO POR TODAS LAS  
PLATAFORMAS



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

**taxID<sup>®</sup>.mx**