

	OBJETIVOS TACTICOS		
	Código: FO-SC-CAL-MCON-03		
	Revisión: 2	Fecha revisión: 07/Sep/2015	Página 1 de 1

Proceso (Departamento): Ventas			
Indicador: Aumento de Facturación Total a través de Ventas.			
Propósito: Aumento en Ventas proporcional a facturación total.			
Responsable: Ventas			
Fuentes (Información de donde se obtendrán los datos): Reporte total de facturación mensual proveniente de Contabilidad.			
Calculo: Facturación actual por 100% entre la facturación que debería ser (mismo mes de año pasado por .25), menos el 100% para indicar cuánto crecimiento tuvo.			
Meta: 25% anual		Seguimiento (mensual, bimestral, trimestral, semestral): Mensual	
Parámetro:	Deficiente ≤17%	Aceptable 18% - 21%	Bueno ≥22%