

<b>FORMATO</b>	Versión: 1
<b>Acta de Constitución del Proyecto</b>	<b>F03-PR-GGT-02</b>
	FECHA EDICIÓN 14-13-2024

## **ACTA CONSTITUCIÓN DEL PROYECTO**

### **Implementación de indicadores de rendimiento en el área de Ventas de la empresa Phymed**

Octubre, 14 del 2024  
Lima, Perú

<b>FORMATO</b>	Versión: 1
<b>Acta de Constitución del Proyecto</b>	<b>F03-PR-GGT-02</b>
	FECHA EDICIÓN 14-13-2024

### HISTORIAL DE VERSIONES

Versión	Fecha	Descripción	Autor
1.0	14/10/2024	Elaboración y aprobación inicial del Acta de Constitución del proyecto, estableciendo objetivos, alcance y roles de los participantes clave.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Jairo Mendoza</li> <li>• Diego Laura</li> <li>• Edson Alvarado</li> <li>• Yhamir Maldonado</li> </ul>

<b>FORMATO</b>	Versión: 1
<b>Acta de Constitución del Proyecto</b>	<b>F03-PR-GGT-02</b>
	FECHA EDICIÓN 14-13-2024

## TABLA DE CONTENIDO

<u>1.</u>	<u>INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO</u>	4
<u>2.</u>	<u>DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO</u>	4
<u>3.</u>	<u>OBJETIVOS</u>	4
<u>4.</u>	<u>JUSTIFICACIÓN</u>	5
<u>5.</u>	<u>ALCANCE</u>	5
<u>6.</u>	<u>ENTREGABLES</u>	6
<u>7.</u>	<u>RESTRICCIONES</u>	6
<u>8.</u>	<u>RIESGOS DEL PROYECTO</u>	6
<u>9.</u>	<u>INTERESADOS CLAVES</u>	7
<u>10.</u>	<u>ACEPTACIÓN Y FIRMAS</u>	7

<b>FORMATO</b>	Versión: 1
<b>Acta de Constitución del Proyecto</b>	<b>F03-PR-GGT-02</b>
	FECHA EDICIÓN 14-13-2024

## 1. INFORMACIÓN GENERAL DEL PROYECTO

Nombre del proyecto:	Implementación de Indicadores de Rendimiento (KPIs) en el Área de Ventas de Phymed S.R.L.
Patrocinadores:	Phymed S.R.L.
Gerente:	Diego Alonso Laura Rodríguez

## 2. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO

Phymed S.R.L., empresa peruana líder en la comercialización de equipos médicos y de rehabilitación, enfrenta dificultades en la gestión del área de ventas debido a la falta de indicadores clave de rendimiento (KPIs) que permitan monitorear y optimizar el desempeño de su equipo comercial. Este proyecto busca implementar un sistema de KPIs que facilite la toma de decisiones basadas en datos, optimice los procesos de ventas, y permita un mejor seguimiento del desempeño, con el objetivo de aumentar la eficiencia operativa y los ingresos de la empresa.

Este proyecto sigue los lineamientos establecidos en la **Guía del PMBOK**, agrupando las mejores prácticas para la gestión de proyectos, divididas en cinco grupos de procesos: **inicio**, **planificación**, **ejecución**, **monitoreo y control**, y **cierre**. Asimismo, abarca áreas clave como la gestión de la integración, el alcance, el tiempo, los costos, la calidad, los recursos humanos, las comunicaciones, los riesgos, las adquisiciones y los stakeholders.

## 3. OBJETIVOS

### Objetivo general

Implementar indicadores clave de rendimiento (KPIs) en el área de ventas de Phymed S.R.L., con el fin de mejorar la eficiencia operativa, optimizar los procesos de ventas y aumentar los ingresos de la empresa.

### Objetivos Específicos

- Definir y aplicar un sistema de KPIs para medir el rendimiento de las ventas en tiempo real.
- Capacitar al equipo de ventas en el uso e interpretación de los indicadores.
- Aumentar los ingresos mediante la optimización de la gestión de ventas y la retención de clientes.
- Utilizar herramientas como Power BI para el análisis de datos y generación de reportes.

<b>FORMATO</b>	Versión: 1
<b>Acta de Constitución del Proyecto</b>	<b>F03-PR-GGT-02</b>
	FECHA EDICIÓN 14-13-2024

#### 4. JUSTIFICACIÓN

La implementación de KPIs es fundamental para **mejorar la toma de decisiones** en el área de ventas, permitiendo un seguimiento constante del desempeño del equipo comercial. Esto es crucial para la sostenibilidad del negocio, dado que Phymed opera en un mercado altamente competitivo, y los retrasos en la adopción de tecnologías avanzadas pueden ocasionar pérdidas de oportunidades de negocio. Este proyecto permitirá a Phymed optimizar sus recursos internos, mejorar su competitividad y fidelizar a sus clientes mediante la personalización de la atención posventa.

#### 5. ALCANCE

##### 5.1. Alcance del Producto:

El proyecto contempla la implementación de un sistema de KPIs integrado con Power BI para el monitoreo y análisis del desempeño del equipo de ventas. También incluye la capacitación del personal de ventas y la generación de reportes automáticos y en tiempo real.

##### 5.2. Alcance del Proyecto:

- Desarrollo de un **plan de proyecto detallado** que incluya cronograma, presupuesto y recursos necesarios.
- **Gestión de comunicaciones** entre los interesados clave para mantenerlos informados sobre el progreso del proyecto.
- **Capacitación del personal** de ventas en el uso e interpretación de KPIs.
- Implementación de KPIs que abarquen: crecimiento de ventas, retención de clientes, valor promedio de ventas, y análisis del embudo de ventas.
- **Monitoreo y control** del progreso y resultados de las ventas.
- **Entrega final** del sistema de KPIs con todos los reportes configurados.

<b>FORMATO</b>	Versión: 1
<b>Acta de Constitución del Proyecto</b>	<b>F03-PR-GGT-02</b>
	FECHA EDICIÓN 14-13-2024

## 6. ENTREGABLES

Entregables de la dirección de proyectos – alcance del proyecto		
No.	Componente/Paquete	Entregable
1.	Iniciación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Acta de Constitución del Proyecto</li> </ul>
2.	Planeación.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Plan de Proyecto (incluye cronograma, presupuesto y plan de recursos)</li> </ul>
3.	Ejecución.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Implementación de Indicadores de Rendimiento (KPIs) en el Área de Ventas.</li> </ul>
4.	Monitoreo y control	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reportes automáticos de KPIs generados y entregados a gerencia.</li> </ul>
5.	Cierre del proyecto.	<ul style="list-style-type: none"> <li>Entrega de un informe final con los resultados obtenidos y la comparación con las metas iniciales</li> </ul>

Entregables del alcance del producto		
No.	Fase	Entregable
1.	Ejecución	<ul style="list-style-type: none"> <li>Informe de Indicadores de Rendimiento</li> </ul>
2.	Monitoreo y control	<ul style="list-style-type: none"> <li>Reporte de los KPI generados, entrega de resultados a gerencia</li> </ul>

## 7. RESTRICCIONES

El proyecto se centrará exclusivamente en la implementación de KPIs para el área de ventas y no abordará otros departamentos como logística o finanzas. Tampoco se incluyen en este proyecto nuevas adquisiciones o integraciones con sistemas externos no relacionados con las ventas.

## 8. RIESGOS DEL PROYECTO

1. **Resistencia al cambio:** Los vendedores pueden resistirse a adoptar el nuevo sistema de KPIs, lo que podría retrasar su implementación.
2. **Capacitación insuficiente:** Si la capacitación no es adecuada, el equipo de ventas podría no utilizar correctamente los KPIs, afectando los resultados esperados.
3. **Problemas técnicos:** La integración de Power BI con los sistemas actuales de la empresa podría generar inconvenientes técnicos que requieran ajustes.
4. **Dependencia del sistema:** El exceso de confianza en los KPIs sin supervisión humana puede llevar a la toma de decisiones incorrectas.

