



Charlas Cortas KPI – Marzo 2020

Key Performance Indicator in **Power BI**

Por: Angel Catagua Gonzalez.
Sociedad Ecuatoriana de Estadística



Lista de Verificación (Checklist)

- Indicadores Claves de Desempeño.
 - Conozco que estoy midiendo ¿?
 - Tengo responsable de cada indicador ¿?
 - Tengo Ficha técnica del Indicador (Parece Inútil)
 - Mi KPI tiene meta establecida ¿?
 - Puedo Establecer un Semáforo para KPI ¿?
 - Es un factor clave de la empresa ¿?
 - Cada cuanto lo voy a medir ¿?
 - Como lo voy a compartir ¿?



KPI Comerciales y de Venta: Para analizar clientes

- Para que un KPI funcione como debe, este tiene que cumplir con las siguientes características:
- **Alcanzable:** Los objetivos planteados deben de ser realistas.
- **Medible:** Aunque suene obvio, un KPI debe de poder medirse.
- **Relevante:** No te llenes de datos, selecciona solo los más importantes.
- **Periódico:** El indicador tiene que ser analizable periódicamente.
- **Exacto:** Elige solo la parte más precisa de toda la información recabada.



KPI – Representación



KPI – Ficha Técnica (Inútil)

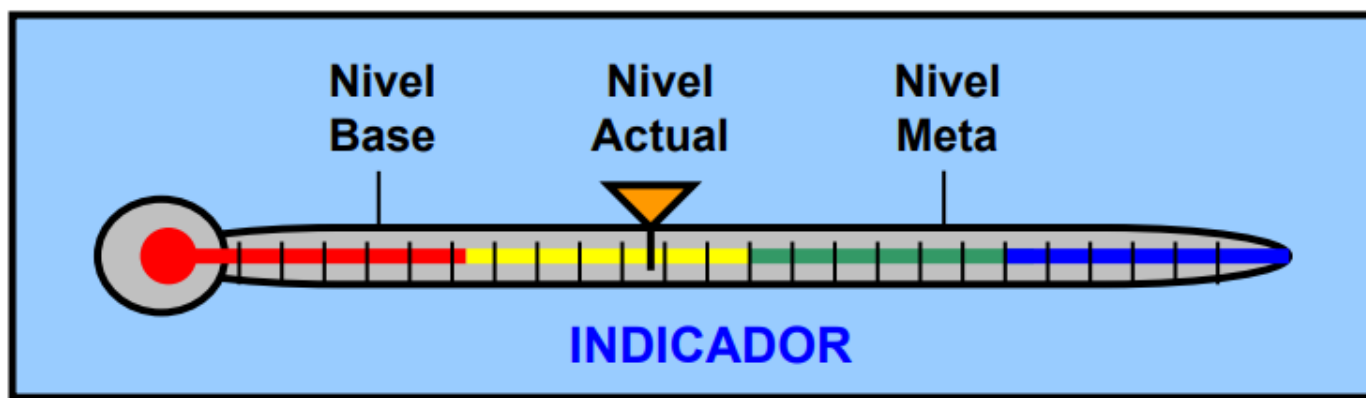
Título:		Desvío en Plazos					
Objetivo:		Mejorar la Gestión de Proyectos					
Unidad:		Días		Oportunidad de Medición:		Ultimo día útil de cada mes	
Formula / Criterio para el cálculo:				Promedio ponderado del atraso medido en días útiles para el total de proyectos, usando como peso el esfuerzo (horas/persona) de cada proyecto			
Fuentes / Proceso de obtención:				Sistema para Gestión de Servicios del cual se seleccionan los Proyectos. Se complementará con una Hoja Electrónica en tanto no se cuente con una opción específica del sistema.			
Responsable de cumplimiento:				Juan Pérez			
Responsable de datos reales:				Marcia García			
Meta corto plazo		Semáforos		Meta largo plazo		Semáforos	
Fecha	Valor	Verde	Rojo	Fecha	Valor	Verde	Rojo
30/06/02	20	22	30	31/12/02	15	16	25

Valor por mes

Promedio acumulado

KPI – Tu propio KPI

- Piensen den un KPI que les gustaría medir dentro de su entorno laboral.
- ¿Cuál sería la meta de ese KPI?



KPI – Limites y Semaforos

X Definición de niveles	
EJEMPLOS	
KPI's	Línea Base
Participación de mercado	50%
Defectos por cada mil	> 350
% de dominio de competencia	< 70%

X Definición de metas	
EJEMPLOS	
KPI's	Meta
Participación de mercado	> 60%
Defectos por cada mil	< 200
% de dominio de competencia	> 80%

X Definición de límites de actuación	
EJEMPLOS	
KPI's	Límites
	● ● ●
Participación de mercado	< 50% > 60%
Defectos por cada mil	> 350 < 200
% de dominio de competencia	< 70% > 80%

Metodología

SC

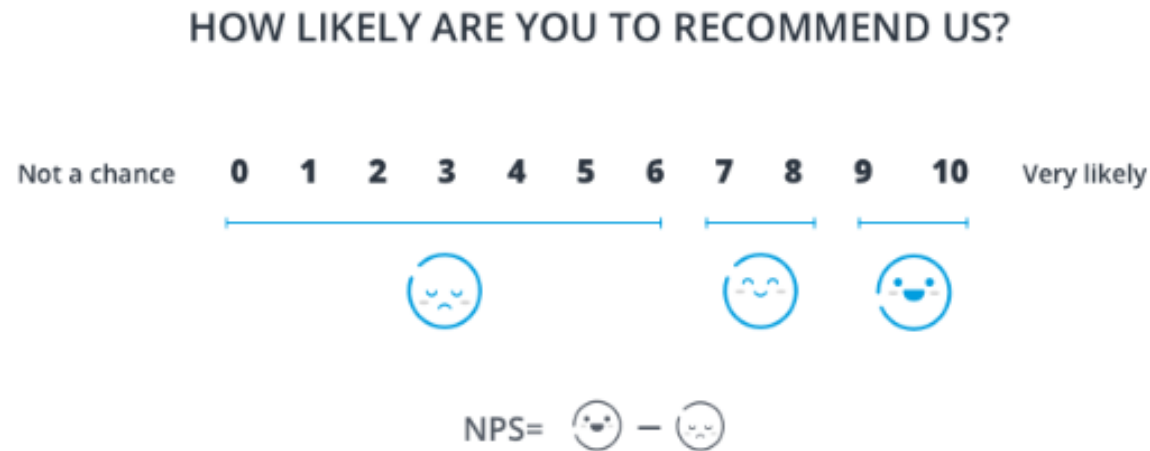
KPI – Ejemplos

X Conexión de la estrategia y medidores	
EJEMPLOS	
OBJETIVO	KPI's
Mayor cobertura del mercado	Participación de mercado
Mejorar calidad del producto	Defectos por cada mil
Incrementar capacidades del personal	% de dominio de competencia

X Asignación de responsables	
EJEMPLOS	
KPI's	Responsable
Participación de mercado	Gerente de Mercadeo
Defectos por cada mil	Director de calidad
% de dominio de competencia	Jefe de capacitación

KPI Comerciales y de Clientes

- **Índice de satisfacción del cliente**
 - Pedir que califiquen su satisfacción con tu negocio, producto o servicio
- **Índice de recomendación Net Promoter Score (NPS)**
 - El NPS mide la posibilidad de que un cliente te recomiende a alguien más.



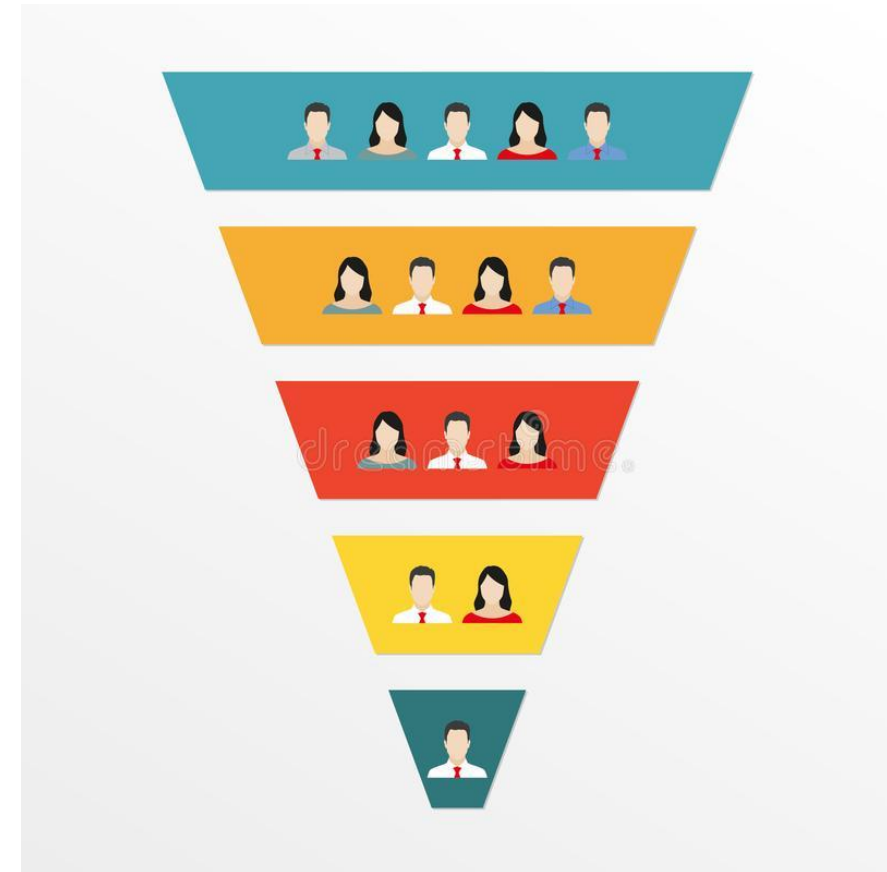
Hasta que hora hablas y hablas, ¿Cuándo POWER BI?

KPI Comerciales y de Clientes



KPI Comerciales y de Clientes

1. Consulta de buro.
2. Calificación de Solicitud.
3. Ingreso de solicitud.
4. Aprobación de solicitud.
5. Activación de Crédito
6. Compra





Charlas Cortas KPI – Marzo 2020

Key Performance Indicator in **Power BI**

Gracias

Por: Angel Catagua Gonzalez.
Sociedad Ecuatoriana de Estadística

