

# Introducción KPI & OKR

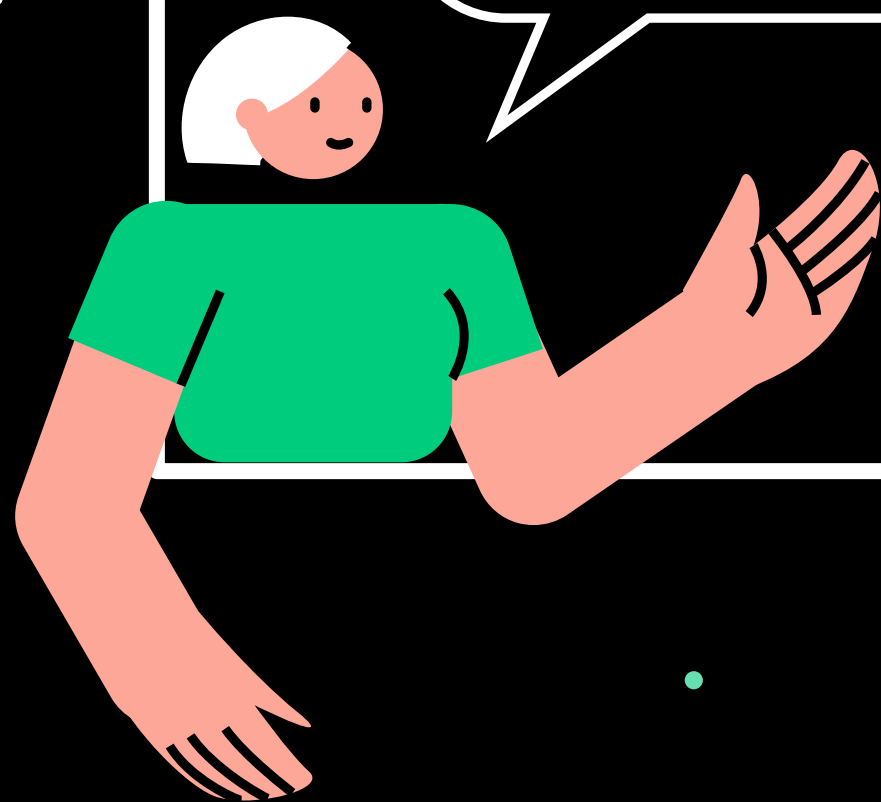
Lo que no se mide no se  
puede mejorar. Lo que no se  
mejora, se degrada siempre ✨

*William Thomson Kelvin*



01

KPI



KPI viene de la sigla en inglés para *Key Performance Indicator*, o sea, indicador clave de actuación. Son aquellas métricas **más relevantes** para tu **estrategia**, las cuales determinan tu éxito o no.

# KPI

Tener KPI **bien definidos** es parte fundamental de la estrategia de gestión de una empresa.

- Los KPI (recordemos en inglés, Key Performance Indicators) son los indicadores clave de desempeño observados por un negocio.
- Son valores cuantitativos fundamentales que miden sus principales procesos.
- Son una parte fundamental de la estrategia de gestión de cualquier empresa.
- Permiten el seguimiento y una mejor gestión del nivel de rendimiento y éxito de las estrategias.

Con los **KPI**, las empresas pueden entender ~~cómo~~ está cada uno de los números y establecer metas plausibles y alcanzables. Se utilizan para organizar, veamos cómo.



### Costo de Adquisición de Clientes (CAC)

Si por ejemplo el CAC es alto en una determinada organización, los gerentes saben que deben observar más de cerca los procesos dentro de las áreas de Marketing y Ventas.



### Ratio de Retención

Si la retención es baja, son las etapas del servicio al cliente las que deben ser observadas.

02

OKR



OKR es la siglas en inglés de “objectives and key results” (objetivos y resultados clave) y representa una metodología para definir **objetivos** que ayudan a los equipos a establecer **metas claras** que se puedan **medir**.



# OKR

Solo el **16 %** de los trabajadores cognitivos afirman que su empresa es efectiva al momento de establecer y comunicar sus objetivos.

- Los OKR (en inglés, objectives and key results) responden a una metodología para definir y alcanzar objetivos.
- Definirlos permite una mejor forma de realizar un análisis integral de los objetivos
- Están estrechamente relacionados a los objetivos y resultados claves para su medición.
- Ayudan a definir objetivos, conectar el trabajo individual y las metas ambiciosas de la empresa para aumentar la motivación del equipo, a fin de lograr mejores resultados.

