1. Índice de crecimiento de ventas

Resultado:

* El resultado puede dar negativo o positivo
* Si da positivo indica el porcentaje de crecimiento de ventas
* Si da negativo indica el porcentaje de decrecimiento de ventas

Ejemplo:

* 0.2 -> indica que las ventas en el trimestre actual aumentaron en un 20% con respecto al trimestre anterior.
* -0.2 -> indica que las ventas en el trimestre actual disminuyeron en un 20% con respecto al trimestre anterior.

KPI

* 1 -> Si el incremento de ventas da por encima de 0.5.
* 0-> Si el incremento de ventas da por encima de 0.
* -1-> Si el incremento de negativo.

1. Índice de ingresos por entrada al parque respecto a las ventas de productos

Resultado:

* El resultado significa el porcentaje de ingresos por venta de entradas al parque respecto a la venta de productos.
* El resultado puede dar entre 0-1, significa que hubo más ingresos por venta de productos.
* El resultado puede dar por encima de 1 significa que hubo más ingresos por ingresos por venta de entradas al parque.

Ejemplo:

* 0.5-> Indica que los ingresos por venta de entradas al parque fueron la mitad (50%) de los ingresos por venta de productos.
* 1.5->Indica que los ingresos por venta de entradas al parque fueron el 50% más de los ingresos por venta de productos.

KPI

* 1 -> Si el resultado es mayor que 1.5.
* 0-> Si el resultado es mayor a 1.
* -1-> Si el resultado es menor a 1.

1. Índice de aumento de ventas en los empleados capacitados

Resultado:

* El resultado puede dar negativo o positivo
* Si da positivo indica el porcentaje de aumento de ventas de los empleados capacitados
* Si da negativo indica el porcentaje de decrecimiento de ventas de los empleados capacitados

Ejemplo:

* 0.3 -> indica que las ventas de los empleados capacitados aumentaron en un 30% con respecto al trimestre anterior.
* -0.3 -> indica que las ventas de los empleados capacitados disminuyeron en un 30% con respecto al trimestre anterior.

KPI

* 1 -> Si el aumento de ventas da por encima de 0.5.
* 0-> Si el aumento de ventas da por encima de 0.
* -1-> Si resultado de negativo.

1. Tasa de rendimiento de los empleados

Resultado:

* El resultado puede dar negativo o positivo
* Si da positivo indica el porcentaje de aumento de ventas de los empleados.
* Si da negativo indica el porcentaje de decrecimiento de ventas de los empleados.

Ejemplo:

* 0.4 -> indica que las ventas de los empleados aumentaron en un 40% con respecto al trimestre anterior.
* -0.4 -> indica que las ventas de los empleados disminuyeron en un 40% con respecto al trimestre anterior.

KPI

* 1 -> Si el resultado da por encima de 0.5.
* 0-> Si el resultado da por encima de 0.
* -1-> Si resultado de negativo.

1. Coeficiente de rotación de los productos en inventario

Resultado:

Indica que la rotación del inventario durante el trimestre fue de *x* veces, o dicho de otra forma: los productos se vendieron o rotaron cada *[total días que tiene el trimestre/x]* días. Los productos permanecieron *[total días que tiene el trimestre/x]* días en el [local o parque] antes de ser vendidos.

KPI

* 1 -> Si el coeficiente de rotación .
* 0-> Si el aumento de ventas da por encima de 0.
* -1-> Si resultado de negativo.