**4.11. INDICADORES DE NEGOCIO (KPIS)**

**A continuación son presentados los indicadores del negocio, los cuales han sido generados tomando como base las entidades del negocio definidas en la arquitectura. Con base en lo anterior se definieron los motivadores más adecuados para dar el debido seguimiento al progreso del negocio y al cumplimiento de los objetivos planteados.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **ID** | **Nombre** | **Descripcion** | **Entidades** |
| **KPI1** | **Solicitudes Cotización** | **Cantidad de solicitudes de cotización que se realizan por mes.** | SolicitudCotizacion |
| **KPI2** | **Porcentaje Compra vs venta** | **Porcentaje solicitudes de compra, con respecto a solicitudes de venta.** | IntencionCompra, IntencionVenta |
| **KPI3** | **Subastas** | **Promedio de subastes que se realizan por mes.** | Subasta |
| **KPI4** | Porcentaje transacciones campaña | Porcentaje de transacciones creadas a listas de clientes en campañas, con respecto a las transacciones de la campaña anterior. | Cliente, Transacción, Campaña, EstrategiaCampaña |
| **KPI5** | **Retroalimentaciones** | Promedio de retroalimentaciones por mes | Retroalimentación |
| **KPI6** | **Evaluaciones Positivas** | Porcentaje de evaluaciones positivas por mes | Retroalimentación, Cliente, Producto |
| **KPI7** | **Clientes Evaluados** | Porcentaje de clientes evaluados negativamente por mes | Cliente, Retroalimentación |
| **KPI8** | **Productos Evaluados** | Porcentaje de productos evaluados negativamente por mes | Productos,Retroalimentación |

**5. LECCIONES APRENDIDAS**

* **La mejor y más adecuada forma de iniciar con el diseño de la arquitectura objetivo es el tener una definición clara y concisa del AS-IS, comprendiendo cada uno de sus procesos de negocio, y planeando detalladamente el TO-BE.**
* **Es de suma importancia conocer y entender la manera como todas las aplicaciones soportan las funcionalidades del negocio, así como realizar una adecuada documentación con la finalidad de evitar ambigüedad de información y confusiones.**
* **Es de gran importancia tener claridad respecto a las limitaciones actuales, y definir adecuadamente el alcance, y la priorización del los proyectos en base a esto.**

**6. CONCLUSIONES**

**En la planeación de de la arquitectura empresarial se evidencio la importancia del uso de metodologías. Ya que por medio de estas se lograron definir a cabalidad las arquitecturas y los componentes tanto actuales, como los que se implementaran a futuro (TO-BE).**

**Esto nos facilita el sistema para un mayor entendimiento de lo que se planea hacer, y como podrán llegar a afectar estos cambios al negocio y los riesgos que esto podría traer a la empresa y al proyecto.**

**Con la finalidad de cumplir con las expectativas de todos los interesados en el desarrollo del la arquitectura de solución, se hace necesario la definición y priorización de los proyectos.**

**Analizar y realizar diferentes vistas de la arquitectura de solución permite a todos los interesados (Stakeholders) obtener un mayor entendimiento, enfocándonos así sobre los intereses de cada uno .**

**La confrontación entre la información recolectada y la realidad es totalmente indispensable para evitar el levantamiento de arquitecturas inexistentes o equivocadas.**

**Analizando el cronograma estimado del proyecto, se encontró que a pesar del tiempo y la disponibilidad de los recursos, sería necesario mayor tiempo y una mayor disponibilidad de estos, puesto que con las capacidades actuales no es posible finalizar varios de los proyectos que se han definido.**

**7. BIBLIOGRAFÍA**

• Documento De Análisis Y Diseño De La Arquitectura Y Los Procesos, Laboratorio de Arquitectura Empresarial, Uniandes 2013.

• Ingeniería de Sistemas y Computación ECOS - Especialización en Construcción de Software, Arquitecturas Empresariales y de Integración, Proyecto - Enunciado General, Uniandes 2013.

• Mapa de Procesos, Marketplace los Alpes, Uniandes 2013

• Documentación de arquitectura empresarial, Marketplace los Alpes, Uniandes 2013

* Documento de Arquitectura de Solución, Marketplace los Alpes, Uniandes 2013
* Documento de Portafolio de Servicios, Marketplace los Alpes, Uniandes 2013
* Documento de Analisis de Diseño, Marketplace los Alpes, Uniandes 2013