



# Botz - Metricas y KPIs

---

## Principios

- Una metrica = definicion unica (sin ambigüedad)
- Fuente de verdad: leads y eventos (bitacora)
- Periodo: por mes seleccionado + filtros

## KPIs ejecutivos

### Leads del mes

- Definicion: leads creados en el mes seleccionado.
- Fuente: `leads.created_at`.

### Tasa de conversion

- Definicion: porcentaje de leads del periodo con estado de cierre (ej. FIRMADO/CONVERTIDO/GANADA).
- Formula:  $\text{cerrados} / \text{total}$ .

### Pipeline

- Definicion: suma del valor estimado en estados abiertos.
- Fuente: `valor_vivienda` o `precio_real` (segun configuracion).
- Formula: `sum(valor)`.

### Comision

- Definicion: suma de comisiones registradas en cierres.

## Ranking asesores

- Leads asignados, conversion, ventas, pipeline, comision.

## Metricas hipotecarias (si aplica)

### DTI promedio

- Definicion: promedio de DTI% en leads hipotecarios.
- Fuente: dti o dtiPercent.

### Valor promedio

- Definicion: promedio del valor de inmueble.
- Fuente: valor\_vivienda o precio\_real.

### Tasa de aprobacion

- Definicion: % de casos aprobados (por estado o regla de DTI).

## Reportes por canal

- Definicion: agrupacion por source/origen.
- Objetivo: identificar canales de mayor conversion.

