

KPIs

Distribución de visitas por horario

Mide la proporción de visitas que se realizan en cada horario durante el día

Formula:

Numero de visitas que se realizan cada horario durante el mes permitiendo identificar los momentos de mayor o menor afluencia de los clientes

Periodicidad: mensual

Objetivo: Lograr una distribución de visitas por horario que se acerque lo mas posible a la meta establecida del negocio

Indicador de Expansión de Clientela

Porcentaje de crecimiento de check-ins de un periodo con respecto a otros negocios

Formula:

$$\frac{(\text{Cantidad de check-ins del periodo actual} - \text{Cantidad de check-ins del periodo anterior})}{\text{Cantidad de check-ins del periodo anterior}} * 100$$

Periodicidad: mensual

Objetivo:

Identificar establecimientos con un crecimiento positivo de clientes del x% durante un periodo determinado.

Indicador de Participación del Cliente

Porcentaje de crecimiento de engagement de un periodo con respecto al anterior para los negocios

Formula:

$$((\text{engagement actual} - \text{engagement anterior}) / \text{engagement anterior}) * 100$$

Periodicidad: Trimestral

Objetivo:

Identificar establecimientos con alto engagement al interactuar y responder a las reseñas de los clientes, mejorando la satisfacción y fortalecimiento la relacion