



PLANIFICACIÓN

APLICABLE: KPI CANVAS

Para establecer los indicadores clave de tu proyecto, te dejamos la herramienta de KPI Canvas. Al menos debes reconocer **3 KPIs relevantes para el éxito de tu startup**, por lo que deberás replicar este lienzo por cada KPI identificado.

NOMBRE DEL KPI <div>Tasa de registros</div>	DEFINICIÓN DE FÓRMULA ¿Cómo se va a calcular? ¿Qué está incluido en la medición? Explicar la multiplicación/división y cómo se va a expresar el KPI: rango, porcentaje, tasa u otro.	OBJETIVOS Y RESULTADOS ¿Qué puntaje queremos lograr? ¿Cuál es el puntaje/cifra que quieren alcanzar con este KPI? ¿Qué nos traerá lograr esos puntajes? ¿Qué es lo que ganan para el proyecto si llegan a esos puntajes?
PROPÓSITO ¿Por qué necesitamos medir esto? <div>Nos interesa medir esto para evaluar la eficacia de los botones y call to action, y optimizar el flujo del embudo.</div>	<div>Tasa Registrados = Usuarios registrados / Usuarios totales</div>	<div>Actualmente tenemos un 15% de usuarios registrados sobre el nuevo tráfico obtenido. Buscamos llegar a un 25%. Disminuyendo con esto el costo de adquisición de usuarios.</div>
CONSUMIDORES ¿Quién va a usar este KPI? Quién del equipo, nombre y cargo, se hará cargo de ir llevando este KPI y exponerlo al resto del equipo. Quienes son lo responsables.	RECURSOS ¿Qué recursos son necesarios para construir el KPI? Ej: personas, máquinas, procesos y todo lo necesario para poder calcularlo.	
INFORMACIÓN ¿De dónde proviene la información para calcular este KPI?	PROBLEMAS Y ERRORES ¿Cuáles son los problemas y desafíos en la creación, construcción y producción de este KPI?	
<div>Google Analytics</div>	<div>Ninguno</div>	

APLICABLE: KPI CANVAS

Para establecer los indicadores clave de tu proyecto, te dejamos la herramienta de KPI Canvas. Al menos debes reconocer **3 KPIs relevantes para el éxito de tu startup**, por lo que deberás replicar este lienzo por cada KPI identificado.

<p>NOMBRE DEL KPI</p> <p>Tasa de conversión</p>	<p>DEFINICIÓN DE FÓRMULA</p> <p>¿Cómo se va a calcular? ¿Qué está incluido en la medición? Explicar la multiplicación/división y cómo se va a expresar el KPI: rango, porcentaje, tasa u otro.</p> <p>Tasa de Conversion = Usuarios que concretaron la compra / Visitas</p>	<p>OBJETIVOS Y RESULTADOS</p> <p>¿Qué puntaje queremos lograr? ¿Cuál es el puntaje/cifra que quieren alcanzar con este KPI? ¿Qué nos traerá lograr esos puntajes? ¿Qué es lo que ganan para el proyecto si llegan a esos puntajes?</p> <p>La tasa lograda fue de apenas un 3%. Buscamos mejorarla a un 15%, para ello permitiremos primero al usuario escribir su caso y una vez lo desee publicar solicitaremos pago.</p>
<p>CONSUMIDORES</p> <p>¿Quién va a usar este KPI? Quién del equipo, nombre y cargo, se hará cargo de ir llevando este KPI y exponerlo al resto del equipo. Quienes son lo responsables.</p> <p>Área Comercial: Emiliano Araneda</p>	<p>RECURSOS</p> <p>¿Qué recursos son necesarios para construir el KPI? Ej: personas, máquinas, procesos y todo lo necesario para poder calcularlo.</p> <p>Implementación de píxeles de Google Analytics</p>	
<p>INFORMACIÓN</p> <p>¿De dónde proviene la información para calcular este KPI?</p> <p>Pasarelas de Pago y Google Analytics</p>	<p>PROBLEMAS Y ERRORES</p> <p>¿Cuáles son los problemas y desafíos en la creación, construcción y producción de este KPI?</p> <p>Ninguno</p>	

APLICABLE: KPI CANVAS

Para establecer los indicadores clave de tu proyecto, te dejamos la herramienta de KPI Canvas. Al menos debes reconocer **3 KPIs relevantes para el éxito de tu startup**, por lo que deberás replicar este lienzo por cada KPI identificado.

<p>NOMBRE DEL KPI</p> <p>Gasto promedio que realiza un cliente en un periodo de tiempo</p>	<p>DEFINICIÓN DE FÓRMULA</p> <p>¿Cómo se va a calcular? ¿Qué está incluido en la medición? Explicar la multiplicación/división y cómo se va a expresar el KPI: rango, porcentaje, tasa u otro.</p>	<p>OBJETIVOS Y RESULTADOS</p> <p>¿Qué puntaje queremos lograr? ¿Cuál es el puntaje/cifra que quieren alcanzar con este KPI? ¿Qué nos traerá lograr esos puntajes? ¿Qué es lo que ganan para el proyecto si llegan a esos puntajes?</p>
<p>PROPÓSITO</p> <p>¿Por qué necesitamos medir esto?</p> <p>Nos indicarán la rentabilidad por usuario y el límite de cuánto podemos gastar en adquirir un usuario al compararla con el CAC</p>	<p>Costo total de las conversiones / cantidad total de conversiones</p>	<p>De momento no témenos una métrica representativa, puesto que solo hemos tenido una venta y no ha existido recompra. Sin embargo, realizaremos cambios en el embudo y desarrollaremos una estrategia para estimular la recompra.</p>
<p>CONSUMIDORES</p> <p>¿Quién va a usar este KPI? Quién del equipo, nombre y cargo, se hará cargo de ir llevando este KPI y exponerlo al resto del equipo. Quienes son lo responsables.</p> <p>Área Comercial: Emiliano Araneda</p>		<p>RECURSOS</p> <p>¿Qué recursos son necesarios para construir el KPI? Ej: personas, máquinas, procesos y todo lo necesario para poder calcularlo.</p> <p>Implementación de píxeles de Google Analytics y registros financieros en tablas de Excel</p>
<p>INFORMACIÓN</p> <p>¿De dónde proviene la información para calcular este KPI?</p> <p>Google Adwords, Facebook Ads y Google Analytics</p>		<p>PROBLEMAS Y ERRORES</p> <p>¿Cuáles son los problemas y desafíos en la creación, construcción y producción de este KPI?</p> <p>Puede resultar poco representativo si el número de ventas es reducido</p>

APLICABLE: KPI CANVAS

Para establecer los indicadores clave de tu proyecto, te dejamos la herramienta de KPI Canvas. Al menos debes reconocer **3 KPIs relevantes para el éxito de tu startup**, por lo que deberás replicar este lienzo por cada KPI identificado.

<p>NOMBRE DEL KPI</p> <p>Costo de adquirir un nuevo cliente</p>	<p>DEFINICIÓN DE FÓRMULA</p> <p>¿Cómo se va a calcular? ¿Qué está incluido en la medición? Explicar la multiplicación/división y cómo se va a expresar el KPI: rango, porcentaje, tasa u otro.</p>	<p>OBJETIVOS Y RESULTADOS</p> <p>¿Qué puntaje queremos lograr? ¿Cuál es el puntaje/cifra que quieren alcanzar con este KPI? ¿Qué nos traerá lograr esos puntajes? ¿Qué es lo que ganan para el proyecto si llegan a esos puntajes?</p>
<p>PROPÓSITO</p> <p>¿Por qué necesitamos medir esto?</p> <p>Nos permitira evaluar salud financiera de una empresa complementándola con el LTV</p>	<p>$CAC = \text{suma de las inversiones} / \text{número de clientes adquiridos}$</p>	<p>De momento no témenos una metrica representativa, puesto que hemos traicionado de manera orgánica. Sin embargo, comenzaremos a realizar campañas pagas.</p>
<p>CONSUMIDORES</p> <p>¿Quién va a usar este KPI? Quién del equipo, nombre y cargo, se hará cargo de ir llevando este KPI y exponerlo al resto del equipo. Quienes son lo responsables.</p> <p>Área Comercial: Matías Rodríguez</p>	<p>RECURSOS</p> <p>¿Qué recursos son necesarios para construir el KPI? Ej: personas, máquinas, procesos y todo lo necesario para poder calcularlo.</p> <p>Implementación de píxeles de Google Analytics y registros financieros en tablas de Excel</p>	
<p>INFORMACIÓN</p> <p>¿De dónde proviene la información para calcular este KPI?</p> <p>Pasarelas de Pago y Google Analytics</p>	<p>PROBLEMAS Y ERRORES</p> <p>¿Cuáles son los problemas y desafíos en la creación, construcción y producción de este KPI?</p> <p>Puede resultar poco representativo si el número de ventas es reducido</p>	

¿Qué conclusiones obtuvimos al utilizar este accionable?

Es importante definir claramente que se medirá y asignar un responsable que haga seguimiento al KPI. Ya que si no se mide lo que se hace, no se puede controlar y si no se puede controlar, no se puede dirigir y si no se puede dirigir no se puede mejorar.

“Lo que no se mide, no se controla, y lo que no se controla, no se puede mejorar”.

- Peter Drucker

¿Cómo estas conclusiones alimentan el desarrollo del proyecto?

Revisaremos algunos píxeles de Google Analytics que no están capturando de buena manera la información. Además, asignaremos encargados de metricas y se realizaran revisiones de resultados en reuniones de Sprints con el propósito de ir evaluando periódicamente como es que las iteraciones afectan a los indicadores.