VENDE PLATICANDO · CAPÍTULO 18

Tablero de KPIs semanal

"Un objetivo sin indicador es solo un deseo. Y un indicador sin objetivo es solo un número." Revísalo cada semana para accionar a tiempo.

Mi objetivo SMART

Área

☐ Ventas ☐ Proceso comercial ☐ Marketing ☐ Experiencia al cliente ☐ Finanzas

Responsable **Mes** **Fecha límite del objetivo**

Mis KPIs de este mes

Elige de 3 a 5 KPIs. Cada lunes anota el dato de la semana anterior y marca el semáforo al cierre del mes.

KPI	META DEL MES	SEM 1	SEM 2	SEM 3	SEM 4	RESULTADO	SEMÁFORO
							☐ ☐ ☐
							☐ ☐ ☐
							☐ ☐ ☐
							☐ ☐ ☐
							☐ ☐ ☐

🟢 **En meta**
Vas al 100% o más de lo esperado.

🟡 **Cerca**
Entre 80% y 99%. Ajusta pronto.

🔴 **Atención**
Menos de 80%. Toca accionar esta semana.

Revisión semanal

10 minutos cada lunes con tu equipo: así te aseguras de que el barco vaya en la dirección correcta.

SEMANA	¿QUÉ FUNCIONÓ?	¿QUÉ AJUSTAMOS?	ACCIÓN Y RESPONSABLE
Sem 1			
Sem 2			
Sem 3			
Sem 4			

Ideas de KPIs por área

VENTAS

Ventas totales · Ticket promedio · Alcance vs meta · YoY / MoM · Recomendaciones · Defensores de marca

PROCESO COMERCIAL

Tasa de conversión · Tiempo de respuesta · Ciclo de cierre · Prospectos por status · Lead to Opportunity · Win Rate

MARKETING

Alcance · Engagement · Conversaciones iniciadas · CPL · ROAS · Prosumers

EXPERIENCIA AL CLIENTE

Seguimientos · Recompras · CSAT · NPS · Opiniones en redes · Etiquetas en redes

FINANZAS

CAC · LTV · ROI · ARPU

💡 **Tip Vende Platicando:** ¿no sabes si tu objetivo es SMART o qué KPIs elegir? Usa la herramienta en **vendeplaticando.com/objetivo-smart**.