



# Administración y finanzas en la era digital

Elvira Montero

**Cursos Clic**  
Cuando tú te capacitas,  
tu negocio también. **2019**



## Instrucciones

Tal como Elvira explicó en sus videos, la medición constante de los objetivos permite mejorar la gestión en las ventas. De nada nos sirve usar herramientas digitales en este proceso, si no vamos a aprovechar toda la información que nos entregan para ir mejorando nuestro negocio.

Por esto te invitamos a que desarrolles un plan estratégico de mejora de ventas en tu negocio, con objetivos definidos, indicadores y tiempos de medición. En la pestaña "Indicadores" podrás encontrar un ejemplo, el cual puedes utilizar de base para desarrollar el plan propio de tu negocio.

Objetivo Estratégico	Indicador	Fórmula	Meta	Plazo
Aumentar oportunidades de venta	Nuevos clientes	Número de clientes nuevos registrados en el sistema	20	Mensual
	Contacto de prospectos	Número de prospectos de clientes contactados por teléfono	15	Semanal
Mejora del rendimiento del equipo de ventas	Incremento de ventas por vendedor	Diferencia del número de ventas actuales con las del periodo anterior/Total de ventas del periodo anterior*100	>5%	Semestral
	Rapidez de entrega de presupuestos	Presupuestos entregados en menos de 48 hrs/Total de presupuestos entregados*100	>80%	Mensual



# Administración y finanzas en la era digital

Elvira Montero

**Cursos Clic**  
Cuando tú te capacitas,  
tu negocio también. **2019**

