

**BANTU GROUP LO AYUDARA A IDENTIFICAR Y CREAR SOLUCIONES QUE LE PERMITAN MEDIR EL RENDIMIENTO DE SU EMPRESA Y MONITOREAR LOS INDICADORES DESDE CUALQUIER DISPOSITIVO MOVIL.**

### EJEMPLOS DE INDICADORES DE RENDIMIENTO

“El éxito de una Empresa descansa tanto en su capacidad para medir el rendimiento de sus bienes inmateriales (relaciones con los clientes, procesos internos, competencia de los empleados) como en su aptitud para supervisar las variables financieras tradicionales. Sin embargo, la tarea de valorar las últimas medidas de eficacia y rendimiento, y de alinear con ellas la estrategia de la Empresa plantea serios retos a los directivos, que tienen que ajustar las demandas de la actividad diaria con los objetivos de largo plazo.”

*HARVARD BUSINESS REVIEW*

*Como medir el rendimiento de la Empresa*

NO IMPORTA EL TAMAÑO DE SU EMPRESA. OFRECEMOS SOLUCIONES QUE SE AJUSTAN A SUS NECESIDADES.

CONTACTENOS PARA UNA EVALUACION PERSONALIZADA.



#### VENTAS

- Crecimiento
- Rendimiento por producto
- Oportunidades de negocios
- Promedio de margen de ganancias
- Ingreso mensual recurrente
- Retención de clientes
- Objetivo de ventas
- Relación entre cotizaciones y cierres
- Ventas por vendedor, territorio

#### MERCADEO

- Retorno de Inversión
- Incremento de ventas
- Analizar de donde vienen las referencias
- Medir y analizar las audiencias
- Efectividad de una campaña
- Promedio de Referencias generadas
- Relación de mantener a un cliente vs adquirir nuevos.
- Costo de mantener a un cliente

#### COMPAÑIAS DE SEGURO

- Costo promedio por reclamo
- Satisfacción del cliente
- Siniestralidad
- Rendimiento de corredores de seguros
- Tiempo promedio de proceso de reclamos
- Cuotas vs producción
- Porcentaje del Crecimiento de ventas
- Porcentaje de ventas de nuevas pólizas
- Relación de ingresos netos

#### CALL CENTER

- Nivel de Servicio (SLA)
- Medida de efectividad de los agentes mientras están conectados
- Llamadas activas y en espera
- Resolución de llamadas
- Actividades que puedan ser medidas
- Tiempo promedio por llamada
- Satisfacción del cliente

#### BANCA

- Retención de clientes
- Satisfacción del cliente
- Utilización de ATM
- Utilización de banca en línea
- Análisis de depósitos
- Análisis de cuenta (abiertas/cerradas)
- Uso de tarjeta de débito
- Uso de tarjeta de crédito
- Fraude
- Tiempo de proceso de cuentas nuevas

#### SALUD

- Crecimiento
- Rendimiento por producto
- Oportunidades de negocios
- Promedio de margen de ganancias
- Ingreso mensual recurrente
- Retención de clientes
- Objetivo de ventas
- Relación entre cotizaciones y cierres
- Ventas por vendedor, territorio