



INDICADORES DEL DE ACUERDO A LA PLANEACIÓN ESTRATÉGICA

OBJETIVO	NOMBRE DEL INDICADOR (EFECTIVIDAD: CAMBIO DE LA CAUSA Y CUMPLIMIENTO DEL OBJETIVO ESPECIFICO)	FORMULA DEL INDICADOR	UNIDAD DE MEDIDA	METAS				
				Línea Base	2020	2021	2022	2023
Capacitar en temas y estrategias comerciales y digitales a los ejecutivos comerciales	Capacitaciones por año	Capacitaciones por año	Número	0	3	4	4	4
Plantear estrategias comerciales novedosas.	Ventas Nacionales	Ventas Nacionales Año Vigencia	Pesos (En Millones)	400	500	550	605	666
	Ventas Regionales	Ventas Regionales Año Vigencia	Pesos (En Millones)	1230	1593	1752	1928	2120
Crear un apoyo comercial en Cúcuta	Crecimiento en venta	Ventas del área comercial en Cúcuta por año	Pesos (En Millones)	370	407	448	492	542
Opinar y sugerir desde el punto de vista comercial de los nuevos proyectos o contenidos del canal incluyendo los digitales.	Mejorar la percepción del Departamento Comercial de los nuevos productos o contenidos para una mejor gestión comercial.	Socialización de los nuevos proyectos	%	0%	100%	100%	100%	100%
Mejorar las condiciones del mobiliario de la oficina	Mejor imagen de la oficina	Mejoras	%	0%	100%	100%	100%	100%
Disponer de un periodista y camarógrafo-editor para la realización de contenidos comerciales para la primera pantalla y digitales	Ofrecer un servicio óptimo y rentable postventa	Notas Comerciales	%	100%	100%	100%	100%	100%

CONTROL DE CAMBIOS

FECHA	VERSIÓN	RAZÓN DEL CAMBIO
Noviembre 9 de 2021	15	Modificación del SIG en todo el documento, así mismo se cambia el formato de las caracterizaciones

ELABORÓ:

Gestion Comercialización y Ventas

REVISÓ Y APROBÓ:

Comité de Gestión y desempeño Institucional

"Si este documento se encuentra impreso no se garantiza su vigencia, por lo tanto es Copia No Controlada. La versión vigente reposará en la oficina de mejoramiento continuo"