



**Balance Score Card**

**SUCURSAL**

**MMM 001 Casa Matriz**

**INDICADORES**

**META**

**S1**

**S2**

**S3**

**S4**

**Acumulado  
2014**

**CRECER EXPOSIVAMENTE EN VENTAS**

Transacciones por semana actuales							Acciones tomadas por el Gerente para el logro de los objetivos
Index Transacciones vs año anterior							
Ventas por semana actuales							
Index Ventas vs año anterior							
Index T.A. vs T.A. Año anterior							

**REDUCIR CONSIDERABLENTE LOS COSTOS**

Costo de ventas							Acción Tomada por el Gerente para mejorar costos
% Suma de Negativos							
Index Horas vs Plan							
% Gastos Controlables							

**OPERACIONES DE CLASE NACIONAL**

% Llamadas a tiempo / abandonadas							Acción Tomada por el Gerente para mejorar Procesos Internos
% Certificación Star							
% Certificación All Star							

**SER EL MEJOR LUGAR PARA TRABAJAR**

% Rotación							Acción Tomada por el Gerente para ser mejorar el lugar para trabajar
% Mejora vs. Año Pasado							
Factor de ausentismo							