

	DEFINICIÓN	EJEMPLO
VISION	Declaración que define el estado futuro deseado de la empresa, equipo o proyecto. Imagen ambiciosa e inspiradora que guía la toma de decisiones y la definición de objetivos .	Convertirnos en el equipo de ventas de referencia dentro de la empresa, reconocidos por nuestra capacidad para generar resultados excepcionales con un alto nivel de eficiencia .
OBJETIVOS	Resultados generales que una empresa desea lograr en términos de marketing, ventas o servicios. Pueden ser metas a largo plazo y pueden incluir métricas clave de rendimiento (KPIs) que la empresa está tratando de alcanzar.	OBJ 1: Aumentar las ventas en un 15% en el próximo trimestre .
		OBJ 2: Reducir el tiempo de cierre de ventas en un 10% .
		OBJ 3: Mejorar la satisfacción del cliente en un 5% .
RESULTADOS CLAVE	Pasos más específicos que contribuyen al logro de un objetivo general. Son acciones cuantificables y alcanzables que se realizan para avanzar hacia el logro de un objetivo .	KR1: Aumentar el número de clientes potenciales en un 20% . KPI1: Número de clientes potenciales (leads).
		KR2: Reducir el tiempo promedio para cerrar una venta . KPI2: Días promedio cierre de ventas.
		KR3: Obtener puntuación de satisfacción del cliente de 90 o superior . KPI3: Scoring satisfacción del cliente.