



En el año 2018, la empresa **Diagnosis S.A.** implementó su estrategia digital. En la siguiente tabla presentamos los objetivos que buscaban alcanzar en leads, ventas y visitas a su página web, contrastados con los resultados obtenidos.

	Objetivo proyectado 2018	Resultados 2018
Leads	6.000	
Ventas comercio electrónico	US\$500.000	US\$400.000
Visitas	500.000	480.000

Teniendo en cuenta los datos presentados, responde las siguientes preguntas:

1. ¿Se cumplieron los objetivos propuestos? Argumenta tu respuesta.
2. Para definir los indicadores del año 2019, ¿qué información tendrías en cuenta de los resultados obtenidos?

## RETROALIMENTACIÓN

Tu argumento es válido, si tuviste en cuenta:

- Resultados del año 2018
- Presupuesto del año 2018
- Objetivos

Los objetivos de ventas por el canal de comercio electrónico y las visitas al sitio web no se alcanzaron, puesto que el primero quedó al 80% y el segundo al 96% respectivamente.

Diagnosis, tan sólo cumplió el objetivo de leads o personas interesados en sus productos en un 105%.



## SOLUCIÓN

---

Para definir los indicadores del 2019, es importante tener en cuenta los resultados del año 2018, el presupuesto del 2018 y los objetivos o estrategia de negocio de la compañía Diagnósis S.A.

**¡Atento!** Tu argumento es débil y tiene pocas posibilidades, si:

- No analizas los resultados de la empresa, medidos en los objetivos planteados.