



INFORME DE INDICADOR

Departamento / Área: CALL CENTER

Vigente a partir de: MAYO 2019

Clave: CEMA-RG-CA-II-13

Versión: 1.0 Página 1 de 5

1. Ficha indicador

CONCEPTO	DESCRIPCIÓN				
1.Estándar	¿A qué estándar pertenece el indicador?				
2. Problema	No se logra atender todas las llamadas entrantes en el área de				
detectado	Call Center				
3. Nombre del	Número de llamadas atendidas entre el número de llamadas				
indicador	recibidas				
4.Algoritmo	= # total de llamadas atendidas X 100 # total de llamadas recibidas				
5. Descripción	Conocer el porcentaje de productividad en la atención de				
(¿Qué nos dice?)	llamadas				
6. Objetivo	Conocer el porcentaje de llamadas atendidas Contestar el mayor número de llamadas recibidas Contestar el 95% de llamadas				
7.Alcance	¿Quiénes están involucrados con el proceso que se está evaluando? Agentes y supervisor ¿Qué áreas del hospital están involucradas? Call center ¿Los pacientes y familiares están involucrados? si				
8. Proceso (método) de obtención	Indicar los pasos a seguir para. a) Medir el indicador: Supervisor, reporte de llamadas, cema, mensual b) Recolectar los datos: Supervisor, reporte de llamadas, cema, mensual c) Analizar la información obtenida: Supervisor, coordinador, director y presidencia. Reunión comite, cema, mensual				
9. Frecuencia de revisión	Mensual				
10. Responsable	¿Quién es el dueño del indicador? Call Center ¿Quién es el responsable de revisarlo para proponer mejoras? Supervisor, coordinador y director				

Elaboró	Validó			
MRH. ANALY BURGOS HERNÁNDEZ	MTRO. JORGE FONSECA DELGADO			
RELACIONES PÚBLICAS	COORDINADOR DE PROMOCIÓN			
Este documento es propiedad de Clínica de Medicina Deportiva S.A. de C.V.				





INFORME DE INDICADOR

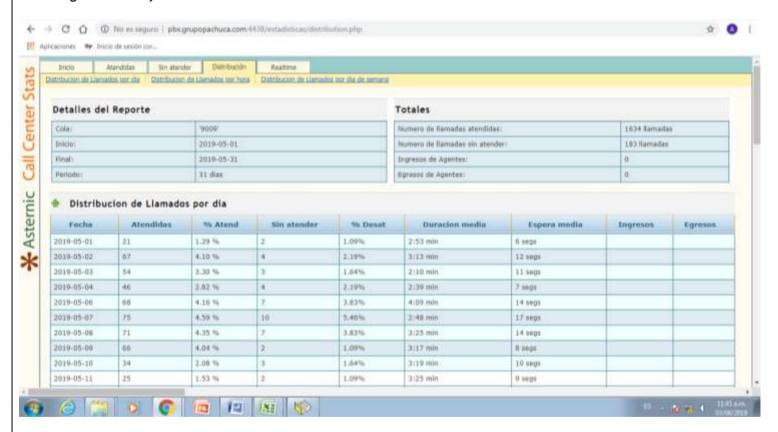
Departamento / Área: CALL CENTER

Vigente a partir de: MAYO
2019
Clave:
CEMA-RG-CA-II-13
Versión: 1.0
Página 2 de 5

Elaboró: Lic. Analy	Revisó: Lic. Jorge Fonseca Delgado
Burgos Hernández.	Puesto: Coordinador de Promoción
Puesto: Relaciones P.	Fecha de revisión: Mayo 2019
Fecha de elaboración:	·
Mayo 2019	

2. Recolección de datos

La información se obtiene a través de un reporte mensual que el área de promoción solicita al área de Tecnologías de la Información



3. Algoritmo

Se debe colocar la fórmula matemática declarada para el indicador.

1634 x100 = 89.92%

Elaboró	Validó			
MRH. ANALY BURGOS HERNÁNDEZ	MTRO. JORGE FONSECA DELGADO			
RELACIONES PÚBLICAS	COORDINADOR DE PROMOCIÓN			
Este documento es propiedad de Clínica de Medicina Deportiva S.A. de C.V.				





INFORME DE INDICADOR

Departamento / Área: CALL CENTER

Vigente a partir de: MAYO 2019

1.0

Clave: CEMA-RG-CA-II-13

Página 3 de 5

1817

4. Resultados del algoritmo

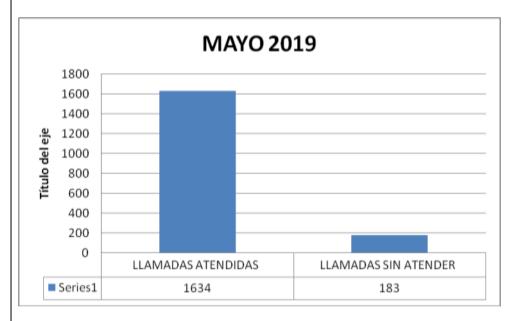
Colocar el algoritmo con los resultados de los meses que se van a presentar

Versión:

89.92%

5. Representación gráfica por frecuencia de revisión

Esquematización de los resultados del algoritmo.



6. Representación gráfica comparativa

Esquematización de los resultados del algoritmo por el tiempo de comparación que determine el área

Elaboró	Validó			
MRH. ANALY BURGOS HERNANDEZ	MTRO. JORGE FONSECA DELGADO			
RELACIONES PÚBLICAS	COORDINADOR DE PROMOCIÓN			
Este documento es propiedad de Clínica de Medicina Deportiva S.A. de C.V.				





INFORME DE INDICADOR

Departamento / Área: CALL CENTER

Vigente a partir de: MAYO 2019

Clave: CEMA-RG-CA-II-13

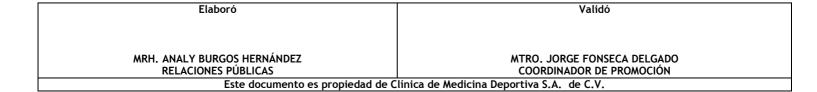
Versión: 1.0 Página 4 de 5





7. Conclusiones

Durante este mes no se logro un buen porcentaje comparado con el mes anterior, sin embargo la medida que se ha tomado es devolver la llamada al paciente ya que las llamadas no atendidas es debido a que los agentes se encuentran en otra llamada o porque se encuentra solo un agente.







INFORME DE INDICADOR

Departamento / Área: CALL CENTER

ZALL 2019 Versión:

Vigente a partir de: MAYO

1.0

Clave:

CEMA-RG-CA-II-13

Página 5 de 5

Elaboró Validó

MRH. ANALY BURGOS HERNÁNDEZ MTRO. JORGE FONSECA DELGADO
RELACIONES PÚBLICAS COORDINADOR DE PROMOCIÓN

Este documento es propiedad de Clínica de Medicina Deportiva S.A. de C.V.