



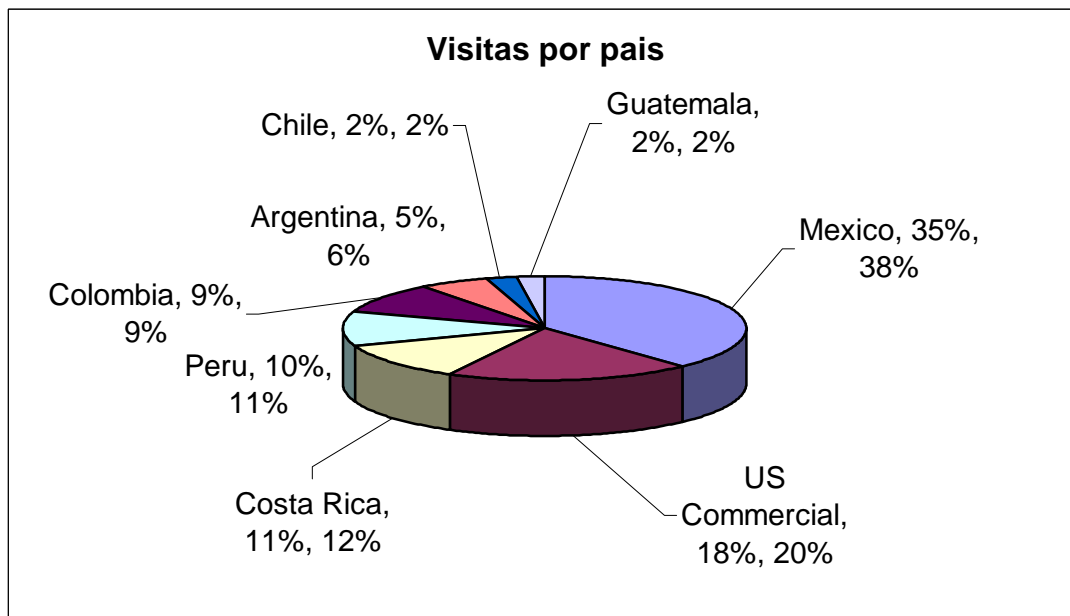
Estadísticas

www.grupokaizen.com

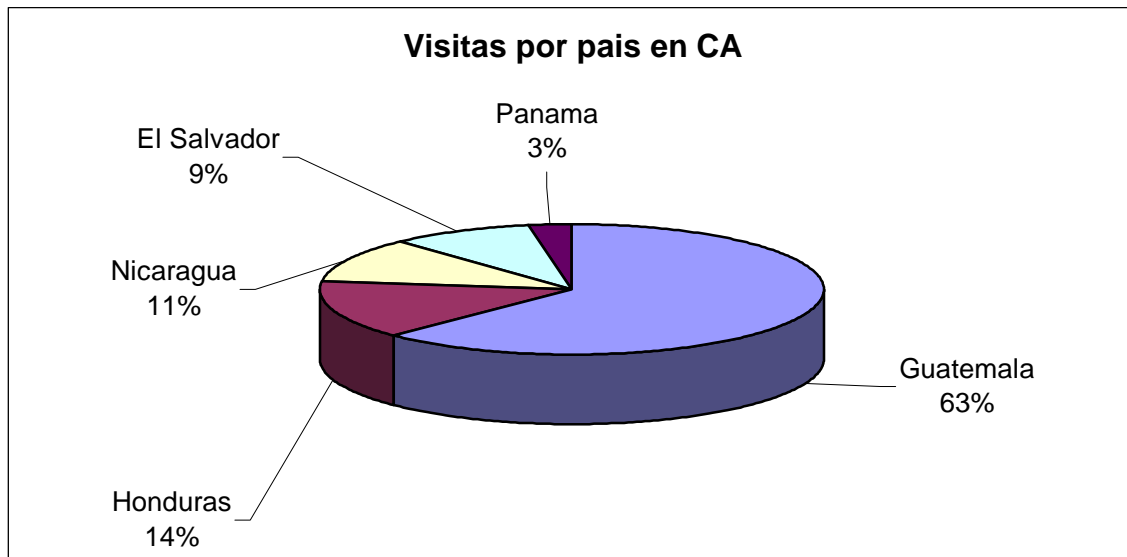
Queremos compartir con todos nuestros visitantes algunas estadísticas sobre las visitas recibidas en nuestra página www.grupokaizen.com.

A esta fecha llevamos más de 100,000 visitas, lo cual nos da un promedio diario de más de 150 visitas a 11000 páginas mensuales. México es uno de los países a nivel mundial que aporta la mayor cantidad de visitantes, y en Centroamérica lo es Costa Rica.

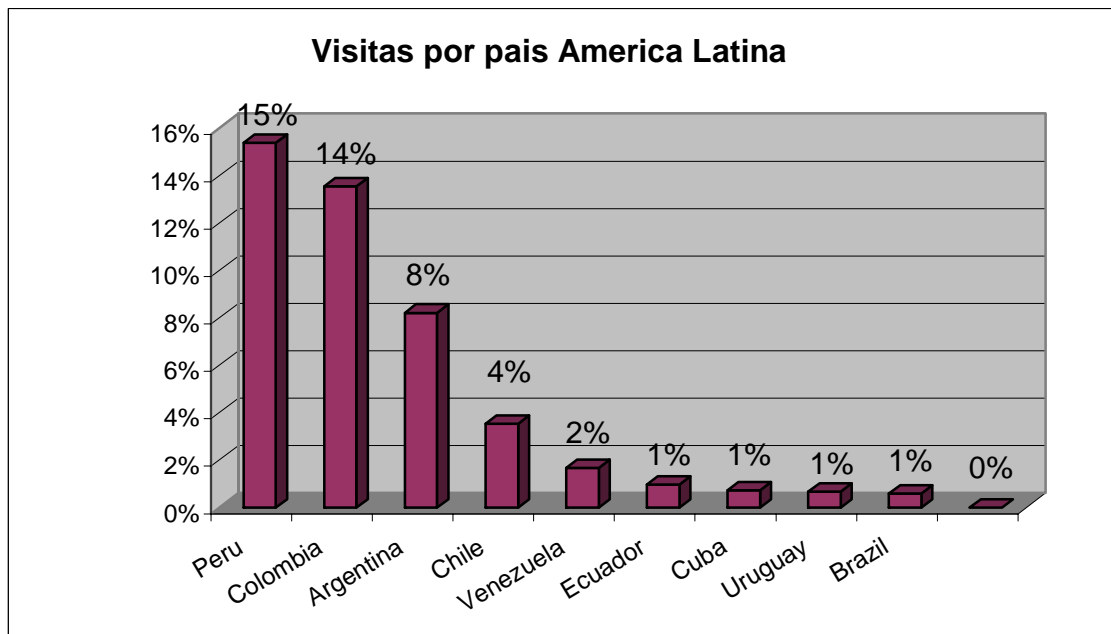
En Latinoamérica luego de México el segundo país es Perú, seguidos por Colombia Argentina y Chile. También recibimos visitas de países como Grecia, Israel, Rusia etc.



Es probable que muchas de las .com correspondan a países distintos de USA, pero no es posible identificar su origen. Casualmente es también de México de donde recibimos más solicitudes de información, principalmente de universidades.



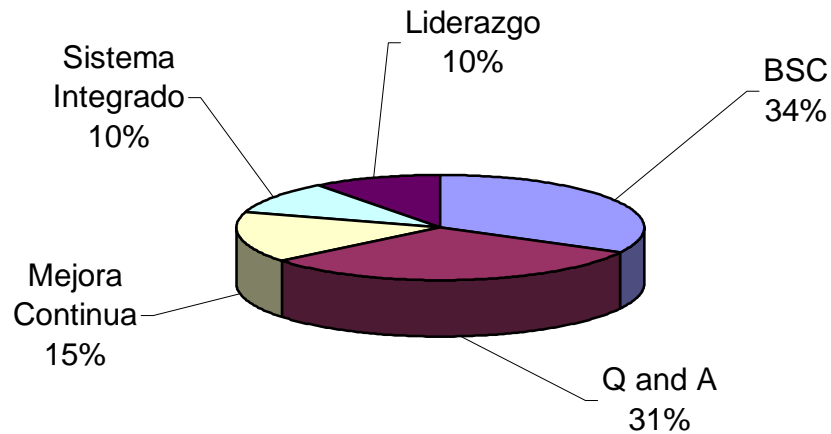
Las visitas de los demás países del área centroamericana no son nada despreciables, pero debido a la gran cantidad de visitas de Costa Rica dan a cada país un porcentaje bastante pequeño.



Luego de México, Perú, Colombia y Argentina son los países de los cuales recibimos más visitas, no obstante estamos en capacidad de demostrar que recibimos visitas de absolutamente todos los países latinoamericanos.

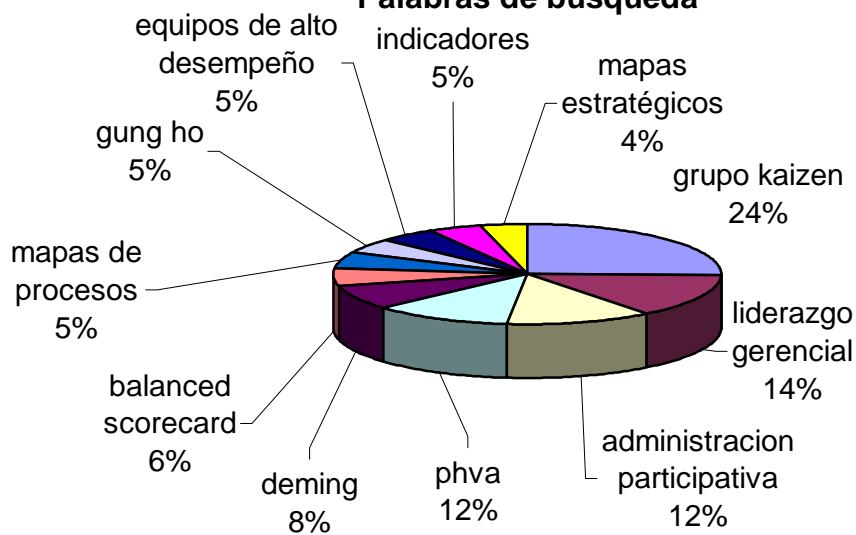


Principales Páginas de Entrada por tema



De acuerdo a los temas en que está estructurado nuestro sitio, la principal página de entrada está relacionada con el Balanced Scorecard, seguida por nuestra sección de Preguntas y Respuestas. Debemos destacar que la principal página de acceso es “inicio”, que no aparece en el gráfico.

Palabras de búsqueda

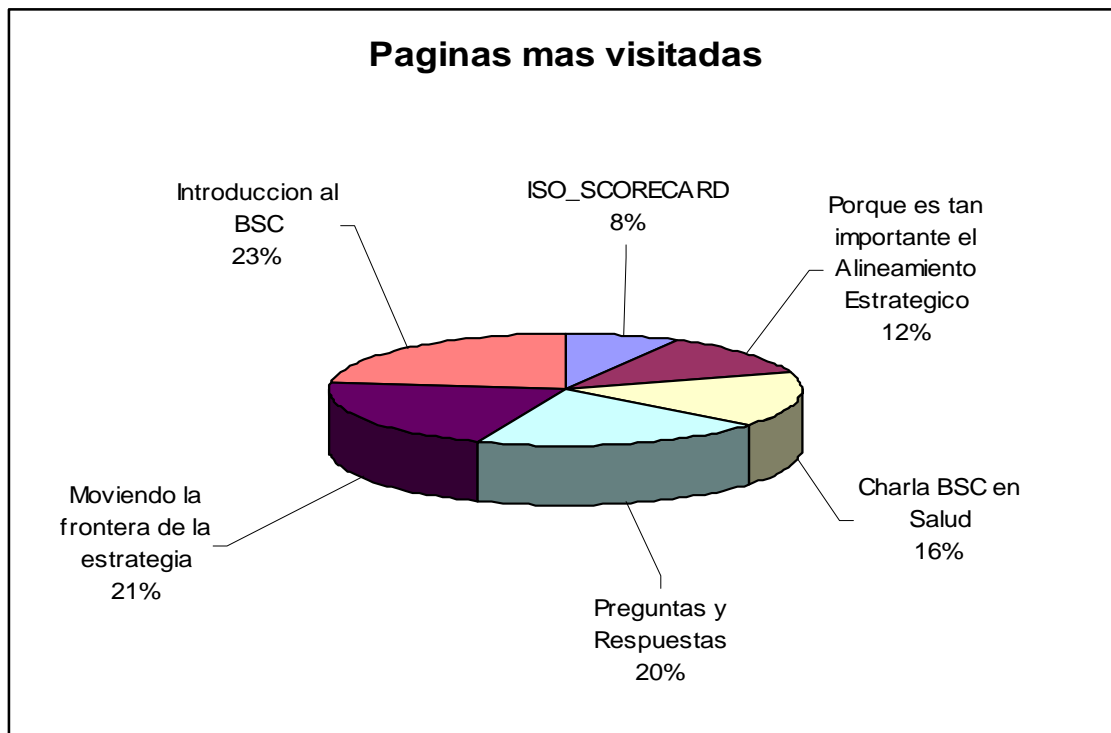




Las palabras de búsqueda más usuales son Grupo Kaizen, lo que implica que muchos ínter nautas desean conocer quien es nuestra empresa. Luego le sigue Liderazgo Gerencial el cual pareciera una de las principales preocupaciones de nuestros visitantes. Llama la atención la cantidad de personas que buscan información sobre el Dr. W. Deming y sobre su máximo legado el ciclo de Deming o PHVA.

Un alto porcentaje de los motores de búsqueda que utilizan nuestros visitantes son www.google.com , seguido por www.elprisma.com y www.monografias.com . Nuestros artículos se encuentran en páginas como www.gestiópolis.com, www.calidad.org y www.calidadlatina.com

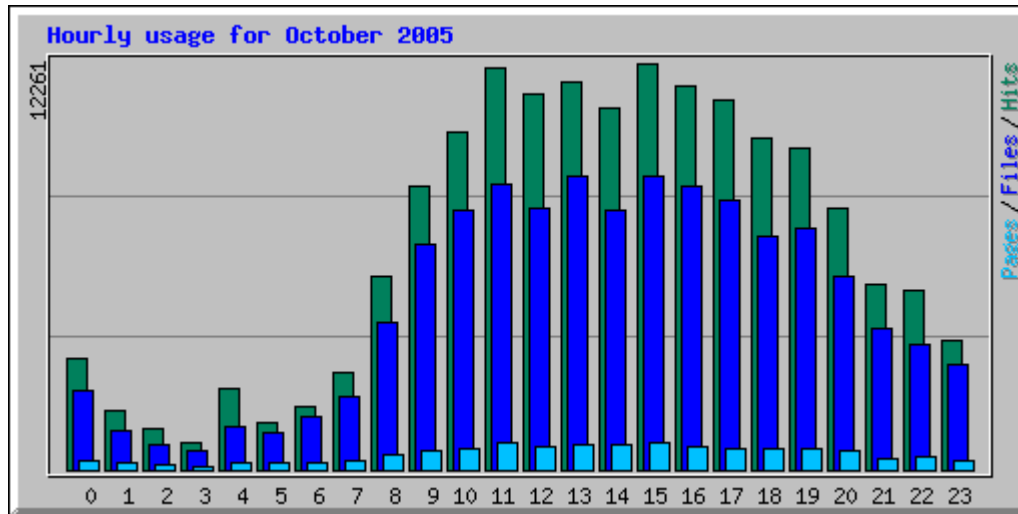
Según el reporte estadístico generado por el analizador de páginas un 15% de los visitantes ingresa por acceso directo, lo cual demuestra el posicionamiento de nuestra página.



Del último estudio sobre las páginas más visitadas en los últimos 6 meses, concluimos que nuestra presentación sobre la Introducción al BSC es la más buscada. Otras páginas que llaman la atención son la presentación de la



charla sobre el BSC en el sector salud así como el artículo ISO SCORECARD sobre la integración del Balanced Scorecard e ISO 9000. Aunque no aparece en el gráfico la siguiente página en el Mapa Estratégico en Bancos.



Como ayuda a nuestros visitantes presentamos el comportamiento del uso horario, el cual se concentra principalmente de las 11 horas a las 17, en lo que podríamos decir un horario de oficina. No obstante se muestran algunas visitas ya entrada la noche, probablemente desde los hogares.

Usage Statistics for www.grupokaizen.com

Monthly Statistics			Avg	Max
Total Hits	163837	Hits per Hour	220	1211
Total Files	120155	Hits per Day	5285	8160
Total Pages	11106	Files per Day	3875	6430
Total Visits	4957	Pages per Day	358	695
Total KBytes	1911295	Visits per Day	159	295
		KBytes per Day	61655	159145

[Generated by Webalizer, versión 2.01](#)

En resumen, en el cuadro anterior podemos observar una muestra del comportamiento que ha tenido nuestra página en el último año, de lo cual destacamos principalmente las páginas por día, así como las visitas y los hits.



Si extrapolamos los datos anteriores a un año tenemos los siguientes datos:

Visitas por año: 58.035

Páginas visitadas por año: 130.670

Hits por año: 1,929.025

En conclusión podemos decir que nuestra página tiene un fuerte arraigo en México, seguidos por Costa Rica, principalmente en temas gerenciales relacionados con el Balanced Scorecard y la mejora continua. Nuestros visitantes aprecian las presentaciones en power point y por lo general nos visitan en horas de oficina, se podría concluir que están en sus trabajos.

Como en febrero del 2005, hicimos un cambio de hosting, nos ha sido imposible recopilar toda la estadística desde los inicios de nuestra página, pero con orgullo podemos decir que andamos en más de 100.000 visitas.

En cada ingreso ven 2.5 páginas y descargan aproximadamente 61000 kbytes por día.

Los resultados anteriores nos comprometen aún mas a seguir contribuyendo en el mejoramiento de la competitividad de nuestras empresas de habla hispana, así como a ser mejores y responder en forma oportuna y correcta las consultas de nuestros visitantes.

Para todos muchas gracias.

Nota técnica:

La evaluación de una página depende de los objetivos del sitio, la **cantidad de páginas vistas** es un parámetro importante (si los artículos están en files .pdf, la cantidad de **files descargados** es importante).

Las **visitas** también son importantes, pero hay que diferenciar entre los **visitantes nuevos** y los **visitantes recurrentes**, pues si es un sitio de contenido cuyo propósito es esencialmente que sea un sitio de constante revisión, vemos la lealtad hacia el sitio. Un sitio puede tener como **objetivo generar contactos para asesorías**, por lo tanto la cantidad de visitas que se convierten en contactos es la **tasa de conversión del sitio**, ahora no siempre los visitantes nos contactan, pero un visitante recurrente, puede posicionarnos en su mente como un sitio importante y nos visita continuamente (visitante recurrente) y en un momento nos contacta con la certeza que le vamos a



entregar un buen servicio y se genera la conversión final, pero ese visitante ya estaba dentro del proceso de conversión visitándonos constantemente, por lo tanto la **tasa de conversión es por etapas, no se debe medir en la conversión de contactos solamente.** Cuando uno cuenta con las estadísticas de la cantidad de documentos descargados y tiene la capacidad de analizarlo con la relación de visitantes nuevos y visitantes recurrentes podemos apreciar y comenzar a definir en qué etapa se encuentran los visitantes en el proceso de conversión, posteriormente se podría atacar a los visitantes de acuerdo a la etapa en la que se encuentran y así predecir el comportamiento de nuestro tráfico.

Los hits y los kbytes son datos esencialmente importantes para los técnicos de IT, pues así miden la capacidad que el servidor necesita para dar servicio al sitio.

Con respecto al túnel de conversión, este lo fija uno, y en pocas palabras es el recorrido que nosotros queremos que la gente haga para convertirse en cliente.

Los webs ahora son diseñados para que los visitantes tengan una secuencia de movimientos (secuencia de vistas de página) que UNO quiere.

Es importante tomar en cuenta que los visitantes pueden entrar por diferentes páginas hacia nuestro sitio, por eso es imprescindible que absolutamente **todas las páginas tengan la capacidad de moverse entre sí**, generalmente es a través del menú, cuando son páginas muy adentro del sitio, deben contener por lo menos el menú general.