

Construcción de sistemas que generan resultados de marketing y ventas

ETAPA 2: OBJETIVOS

Con Kénnedy Monzón, Developer e Inbound Marketer



USAID
FROM THE AMERICAN PEOPLE

NCBA CLUSA
National Cooperative Business Association • CLUSA International

 **Coop
Business
School**

 **CDF**
Cooperative Development Foundation

Construyendo Objetivos SMART

**Específicos, medibles, alcanzables,
realistas y a tiempo**

Empecemos entendiendo de qué hablamos

¿Qué son los objetivos SMART?



Específico: ¿Qué se logrará? ¿Qué acciones tomarás?



Medible: ¿Qué datos medirán el gol? (¿Cuánto? ¿Qué tan bien?)



Alcanzable: ¿Es factible el objetivo? ¿Tiene las habilidades y los recursos necesarios?



Relevante: ¿Cómo se alinea el objetivo con objetivos más amplios? ¿Por qué es importante el resultado?



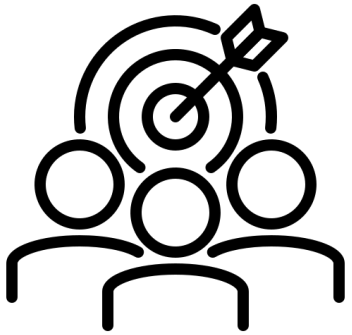
A tiempo: What is the time frame for accomplishing the goal?

Declaraciones de los resultados importantes en los que estás esforzándote por alcanzar.

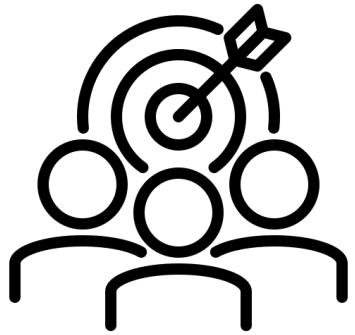
Diseñado de manera que fomente una comprensión clara y mutua de lo que constituye los niveles esperados de desempeño y desarrollo profesional exitoso.

- Planificación de la evaluación del desempeño 2016-2017 de la Universidad de California

ESPECÍFICO



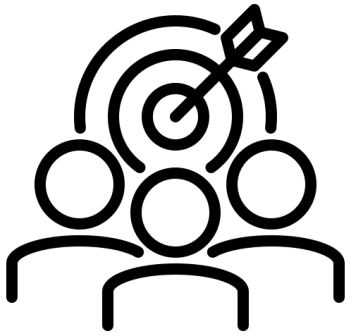
- ¿Qué quiero lograr?
- ¿Por qué es importante este objetivo?
- ¿Quién está implicado?
- ¿Dónde está localizado?
- ¿Qué recursos o límites están involucrados?



MEDIBLE

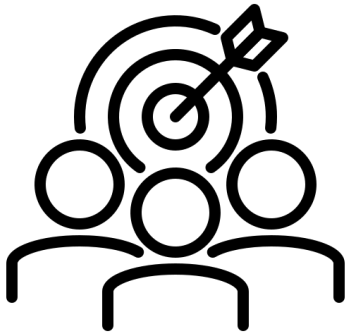
- ¿Cuánto se necesita?
- ¿Cuántos se necesitan?
- ¿Cómo sabré cuando se ha logrado?

ALCANZABLE



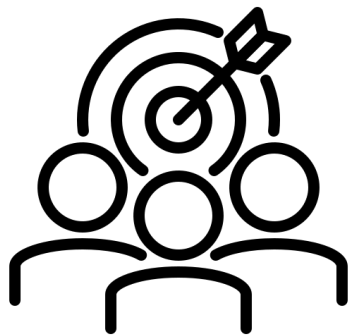
- ¿Cómo puedo lograr este objetivo?
- ¿Qué tan realista es la meta, con base en otras limitaciones, como factores financieros?

RELEVANTE



- ¿Esto parece valer la pena?
- ¿Es este el momento adecuado?
- ¿Coincide esto con nuestros otros esfuerzos/necesidades?
- ¿Soy la persona adecuada para alcanzar este objetivo?
- ¿Es aplicable en el entorno socioeconómico actual?

A TIEMPO



- ¿Cuándo?
- ¿Qué puedo hacer dentro de seis meses?
- ¿Qué puedo hacer dentro de seis semanas?
- ¿Qué puedo hacer hoy?

Ahora es momento de responder lo más importante

**¿Cómo podemos
construir una visión?**

Nuestro objetivo es
[objetivo cuantificable] para
[plazo o fecha límite].

[Las personas o equipos clave] lograrán este objetivo mediante
[los pasos que tomará para lograr el objetivo].

Lograr esta meta va a
[resultado o beneficio].

Nuestro objetivo es

Exportar 200 toneladas más de café en el **año 2023.**

Los equipos de marketing y ventas lograrán este objetivo mediante **la creación de una estrategia de branding y exposición, y un plan de fidelización.**

Lograr esta meta va a

Aumentar la rentabilidad por cliente y por producto.

Nuestro objetivo es

Procesar 20% más granos de cacao en el
Año 2023.

El área de recursos humanos ayudará a alcanzar este objetivo mediante **la contratación de 10 nuevos trabajadores para la planta de procesamiento y la inducción de al menos 200 nuevos cooperativistas.**

Lograr esta meta va a **aumentar la capacidad de de cultivo, cosecha y procesamiento de granos de cacao.**

Nuestro objetivo es

Procesar 20% más granos de cacao en el
Año 2023.

El área de finanzas ayudará a alcanzar este objetivo mediante **el análisis de los activos disponibles y la renovación de las maquinarias menos rentables.**

Lograr esta meta va a **aumentar la capacidad de de cultivo, cosecha y procesamiento de granos de cacao.**

Nuestro objetivo es

Procesar 20% más granos de cacao en el
Año 2023.

El área de operaciones ayudará a alcanzar este objetivo mediante **la capacitación del 50% del personal en el uso de la nueva máquina de selección y procesamiento de los granos.**

Lograr esta meta va a **aumentar la capacidad de de cultivo, cosecha y procesamiento de granos de cacao.**

Ahora llegó el momento de

Construir nuestros objetivos SMART

Continuaremos mañana

Con: Selecciona tus Indicadores de Rendimiento Clave o KPI