

T U P R I M E R P A S O

CHECKLIST

PARA

DEFINIR TUS OBJETIVOS ESTRATÉGICOS

Marketing Extravaganza



Sky 6
Marketing Extravaganza

¿EMPEZAMOS?

Checklist

Si le preguntas a cualquier empresario o emprendedor cuál es su objetivo, la mayoría te dirá que quieren vender más.

Si has llegado hasta aquí es porque sabes que un objetivo sin fecha, ni plan, no es una meta, si no más bien es un sueño.

Con este **CHECKLIST**, que te **regalamos** podrás tener más claro los pasos a seguir, para que definas tus objetivos de marketing y ventas, que te garantizaran tu éxito.

Sky 6





PASO 1

RECOLECTAR INFO

de tu negocio

Tienes en mente que quieres crecer un 20%, 30%, 70%.... eso es ¿mucho? ¿es un enfoque conservador?

Si no tienes un punto de referencia tanto interno como sectorial, establecer objetivos que sean alcanzables es casi imposible, por ello antes de empezar a establecer objetivos:

- Busca datos sobre las tendencias de crecimiento de tu sector.
- Analiza la evolución del crecimiento de tu mercado.
- Estudia el desempeño que están teniendo los principales Medidor de Desempeño KPI´s “Key Performance Indicators” en tu empresa.
- En caso de no tener definidos KPI´s puedes empezar por sacar información sobre:
 - Tráfico.
 - Evolución de las ventas.
 - Canales de ventas.
 - Evolución del beneficio.

Una vez tengas esta información, estás en disposición de analizar los datos externos e internos y sacar tus conclusiones.





PASO 2

Establece tus objetivos

S.M.A.R.T.

ESPECÍFICO - MEDIBLE - ALCANZABLE - RELEVANTE - TIEMPO LIMITE

Ahora es el momento de empezar a escribir tus objetivos SMART:

- **Específicos:** Intenta que tus objetivos sean tan específicos como puedas. Cuanto más concretos sean, más posibilidades de éxito.
- **Medibles:** Establece unos KPI's claros, que te ayuden a evaluar si las estrategias que estás implementando cumplen dichos objetivos están dando resultados o no.
- **Alcanzables:** Si pones objetivos que no sean posibles de alcanzar, es muy probable que tu equipo se frustre, se desmotive y baje su rendimiento. Por lo tanto, establece objetivos que sean un reto, si son excesivamente fáciles de conseguir, no son objetivos, pero que no sean inalcanzables. Mantén una perspectiva conservadora.
- **Realistas:** Analiza bien las capacidades de tu equipo actual y la proyección que vayas a tener en los próximos meses. Pero recuerda que tus objetivos tienen que ser realistas, por los mismos motivos que deben ser alcanzables.
- **Timing:** Un objetivo sin fecha, es un sueño. Recuerda marcar un marco temporal para tus objetivos. De hecho, es importantísimo que no sólo establezcan un calendario de consecución, sino que priorices unos sobre otros.

Para cada uno de tus objetivos haz este pequeño ejercicio:

¿Qué pasaría si no consiguiera ese objetivo en el tiempo establecido? Puedes organizar tus prioridades de acuerdo a qué tendría peores consecuencias.





PASO 3

MONITORIZA TUS DATOS

Sea cual sea el tamaño de tu empresa, hay algo que todas tienen en común y las pequeñas no aprovechan, **LOS DATOS**. Si implementas rutinas de monitorización de la información que genera tu negocio, en muy poco tiempo tendrás la capacidad de tomar decisiones documentadas, monitorear los resultados, pudiendo decidir de forma clara, cuáles son los siguientes pasos a seguir. Esto es lo que se conoce como **Data Driven Strategies**.

Para cada uno de tus objetivos haz este pequeño ejercicio:

- Prepara reportes mensuales para monitorizar tus KPI's.
- Establece un protocolo de actuación en función del no cumplimiento del objetivo. Es decir, si no se cumple, qué vas a hacer para volver a encauzar tus estrategias.
 - Si no llegamos al 75% _____ Plan de Acción A _____
 - Si no llegamos al 50% _____ Plan de Acción B _____
 - Si no llegamos al 25% _____ Plan de Acción C _____
- Calendariza reuniones con tu equipo semanales para que todos sepan la evolución de la performance general de la empresa.

Para cada uno de tus objetivos haz este pequeño ejercicio:

¿Qué pasaría si no consiguiera ese objetivo en el tiempo establecido? Puedes organizar tus prioridades de acuerdo a qué tendría peores consecuencias.





**SI QUIERES IMPLEMENTAR
TU PLAN
ESTRATEGICO**

NO DUDES EN CONTACTARNOS
ESTAMOS PARA AYUDARTE



marketing@sky6cancun.com

 +52 998 403 7284

