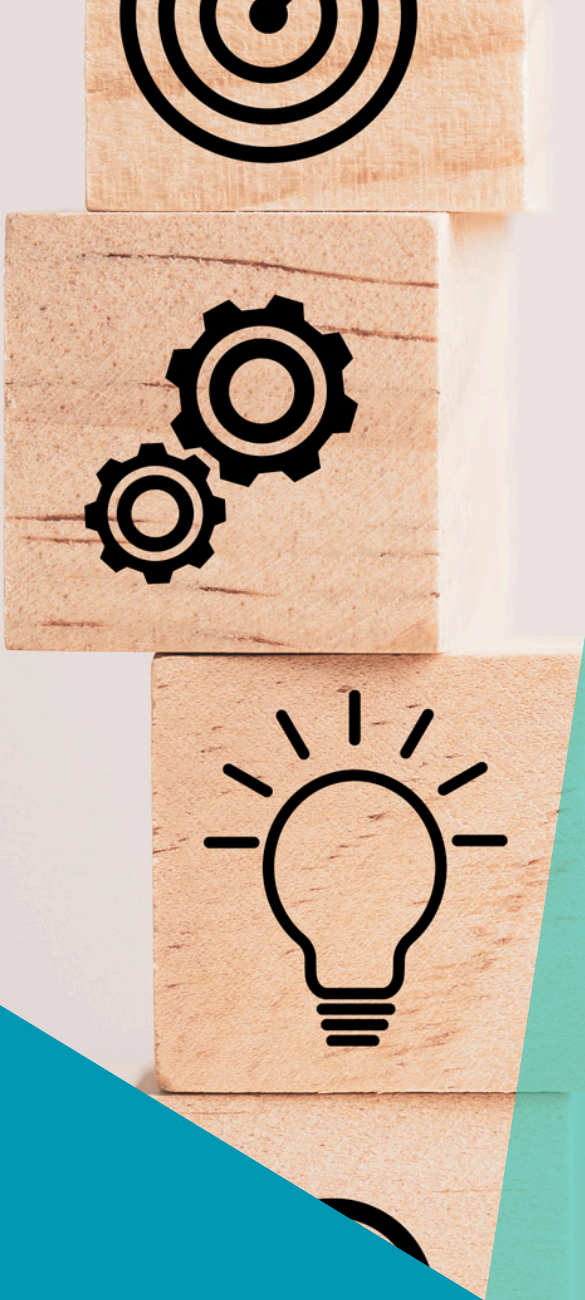




EXPANDETE



# GUÍA PARA ALINEAR

## METAS ORGANIZACIONALES

Construye tu éxito con nosotros.



GIMNASIO  
EMPRESARIAL



[www.expandeteconsultora.info/](http://www.expandeteconsultora.info/)

# INTRODUCCIÓN DE LA GUÍA

---

## ¿POR QUÉ ES IMPORTANTE ALINEAR METAS ORGANIZACIONALES?

PARA MEJORAR LA EFICIENCIA Y  
LOS RESULTADOS FINANCIEROS DE  
CUALQUIER EMPRESA

### DATOS IMPORTANTES:

- Un equipo alineado puede aumentar su productividad hasta en un 30%
- Empresas con metas alineadas reportan un aumento de ingresos de hasta un 15%



GIMNASIO  
EMPRESARIAL



# PASOS PARA ALINEAR LAS METAS ORGANIZACIONALES

**A. DEFINE OBJETIVOS CLAROS Y  
ALCANZABLES**



GIMNASIO  
EMPRESARIAL

# OBJETIVOS ESTRATEGICOS

## ¿COMO IDENTIFICARLOS?

### PASOS

### DESCRIPCIÓN

1

#### ANALIZA LA VISION Y MISION DE LA EMPRESA

- Tus objetivos estratégicos deben estar alineados con la visión (el futuro que buscas) y la misión (el propósito central de la empresa). Reflexiona sobre dónde quieres llevar a tu empresa en los próximos años y qué propósito deseas cumplir.

2

#### EVALÚA EL ENTORNO ACTUAL

- Considera los desafíos y oportunidades presentes en el mercado. Analiza factores internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas) que puedan influir en tus decisiones estratégicas.

3

#### DEFINE METAS DE LARGO PLAZO

- Identifica los resultados que quieres alcanzar en un período de 3 a 5 años. Estas metas deben responder a áreas críticas como el crecimiento, rentabilidad, eficiencia y satisfacción del cliente.

4

#### PRIORIZA LAS ÁREAS CLAVE

- Elige entre 3 a 5 áreas que serán prioritarias para la empresa en este ciclo estratégico. Por ejemplo: aumento de ventas, reducción de costos, mejora del servicio al cliente, desarrollo de productos o expansión geográfica.

5

#### INVOLUCRA A TU EQUIPO

- Asegúrate de que los líderes de cada área de la empresa participen en el proceso de definición de los objetivos, para que todos estén alineados y comprometidos con la estrategia general.



# OBJETIVOS ESTRATEGICOS

¿COMO IDENTIFICARLOS?

EMPRESA: ECONATURA

## PASOS

## DESCRIPCIÓN

1

### VISION Y MISION DE LA EMPRESA

- VISION: Ser la tienda de productos artesanales más reconocida por su calidad y sostenibilidad en la región.
- MISION: Proveer productos artesanales únicos que reflejen la cultura local y apoyen a los artesanos de nuestra comunidad.

2

### EVALÚA EL ENTORNO ACTUAL

- Fortaleza: Productos de alta calidad, relación cercana con los artesanos.
- Debilidad: Capacidad limitada de producción, dependencia de pocos proveedores.
- Oportunidad: Creciente demanda de productos sostenibles.
- Amenaza: Competencia de productos industriales de bajo costo.

3

### DEFINE METAS DE LARGO PLAZO

- Meta a 3 años: Expandir la presencia en línea y aumentar las ventas un 50%.
- Meta a 5 años: Abrir una tienda física en la ciudad para mejorar la visibilidad y el acceso a nuestros productos

4

### PRIORIZA LAS ÁREAS CLAVE

- Área 1: Aumento de ventas.
- Área 2: Mejora del servicio al cliente.
- Área 3: Desarrollo de productos.

5

### INVOLUCRA A TU EQUIPO

- Líder 1: Líder: Director de Ventas.
- Líder 2: Líder: Gerente de Atención al Cliente.
- Líder 3: Líder: Jefe de Producción.



GIMNASIO  
EMPRESARIAL



# OBJETIVOS SMART

Instrucciones: Para cada objetivo, complete los detalles de acuerdo con los criterios SMART. Esto le ayudará a garantizar que sus objetivos sean claros, concretos y viables.

S	ESPECÍFICO	Descripción: El objetivo debe ser claro y detallado.
M	MEDIBLE	Descripción: Debes poder medir el progreso y los resultados.
A	ALCANZABLE	Descripción: El objetivo debe ser realista y posible de lograr con los recursos disponibles.
R	RELEVANTE	Descripción: El objetivo debe estar alineado con las metas más amplias de la empresa.
T	CON TIEMPO	Descripción: El objetivo debe tener un plazo definido para ser alcanzado.





# OBJETIVOS SMART

**META:** EXPANDIR LA PRESENCIA EN LÍNEA Y AUMENTAR LAS VENTAS EN UN 50% EN LOS PRÓXIMOS 3 AÑOS.

S	Expandir la presencia en línea mediante una estrategia de marketing digital que incluya redes sociales, publicidad en línea y colaboraciones con influencers del nicho de productos sostenibles.
M	Aumentar las ventas en línea un 50% en 3 años, alcanzando al menos 10,000 visitas mensuales en la tienda en línea.
A	Este objetivo es alcanzable al implementar estrategias digitales efectivas, aprovechando la demanda creciente de productos sostenibles y la relación cercana con los artesanos locales.
R	La meta es relevante porque responde a la oportunidad del creciente interés por productos sostenibles y ayuda a diversificar los canales de venta, reduciendo la dependencia de pocos proveedores.
T	Se busca alcanzar esta meta en un período de 3 años.



# PASOS PARA ALINEAR LAS METAS ORGANIZACIONALES

## **B. ESTABLECE RESULTADOS CLAVE MEDIBLES (OKRS)**



# INTRODUCCIÓN A LOS OKRS

Los OKRs (Objectives and Key Results) son una metodología de gestión que ayuda a las empresas a definir metas claras que se requieren para alcanzar esos objetivos. **A continuación, un EJEMPLO:**

ÁREAS	OBJETIVO (O)	RESULTADO CLAVE 1 (KR1)	RESULTADO CLAVE 2 (KR2)	RESULTADO CLAVE 3 (KR3)
1 VENTAS	Aumentar las ventas en un 20% en los próximos 6 meses.	Incrementar la captación de nuevos clientes de 50 a 100 mensuales.	Mejorar la tasa de conversión de leads del 10% al 15%.	Aumentar las ventas en el segmento de producto X en un 30%.
2 PROD.	Mejorar la eficiencia en la línea de producción para reducir los costos en un 15%.	Reducir el desperdicio de materiales del 8% al 4%.	Aumentar la productividad de la planta en un 20%.	Implementar mantenimiento preventivo para reducir paradas en un 10%.
3 RRHH	Mejorar la satisfacción de los empleados para reducir la rotación de personal en un 10%.	Implementar un programa de reconocimiento trimestral.	Aumentar la satisfacción en encuestas de empleados del 75% al 90%.	Reducir el tiempo de contratación de nuevos empleados de 45 a 30 días.
4 OTRO				



# PASOS PARA ALINEAR LAS METAS ORGANIZACIONALES

**C. COMUNICA Y ALINEA LOS  
OBJETIVOS CON TODO EL EQUIPO**



GIMNASIO  
EMPRESARIAL

# COMUNICACIÓN Y ALINEACIÓN DE OBJETIVOS CON EL EQUIPO

¿COMO HACERLO?

PASO 1:

COMUNICACIÓN CLARA DE LOS OBJETIVOS

1

**Define los objetivos de manera sencilla y accesible:**

- Asegúrate de que cada objetivo sea entendido por todos los niveles de la empresa.
- Utiliza un lenguaje claro y evita tecnicismos innecesarios.
- Realiza presentaciones o reuniones breves donde se expliquen los objetivos estratégicos, su importancia y el impacto que tendrán en el negocio.

2

**Conecta los objetivos generales con el trabajo diario de cada equipo:**

- Explica cómo los objetivos a nivel empresa se traducen en metas específicas para cada departamento (ventas, producción, recursos humanos, etc.).
- Involucra a los líderes de cada área para que repliquen la información a sus equipos.

3

**Proporciona un contexto sobre el 'por qué' de los objetivos:**

- Explica por qué estos objetivos son clave para el éxito del negocio.
- Destaca la importancia de la colaboración entre departamentos para lograr los resultados deseados.



# COMUNICACIÓN Y ALINEACIÓN DE OBJETIVOS CON EL EQUIPO

## PASO 2: EJEMPLO

### ESTRATEGIA PARA ALINEAR LOS OBJETIVOS

ÁREAS	OBJETIVO GENERAL	META ESPECIFICA	ACCIÓN CLAVE	RESPONSABLE
1 VENTAS	Aumentar las ventas.	Incrementar clientes.	Lanzar una campaña de captación de nuevos leads.	Director de Ventas.
2 PROD.	Mejorar la eficiencia.	Reducir el tiempo de producción.	Implementar un sistema de control de calidad.	Gerente de Producción
3 RRHH	Aumentar la satisfacción del equipo.	Mejorar el bienestar	Crear un programa de beneficios para empleados.	Jefe de Recursos Humanos.
4 OTRO				

● ● ● ● ●

# COMUNICACIÓN Y ALINEACIÓN DE OBJETIVOS CON EL EQUIPO

## PASO 3: EJEMPLO

### SEGUIMIENTO DE OBJETIVOS Y METAS

OBJETIVO	RESPONSABLE	PROGRESO	FECHA DE REVISIÓN	NOTAS/ COMENTARIOS
1 INCREMENTAR VENTAS EN UN 20%	Director de Ventas	50% completado	Semanal	La captación de leads está en marcha.
2 REDUCIR EL TIEMPO DE PRODUCCIÓN EN 10%	Gerente de Producción	30% completado	Semanal	El nuevo sistema de control de calidad está en prueba.
3				
4				



**AHORA**  
**TE TOCA A TI**

---

¡Que esperas!

# PASOS PARA ALINEAR LAS METAS ORGANIZACIONALES

## A. DEFINE OBJETIVOS CLAROS Y ALCANZABLES



GIMNASIO  
EMPRESARIAL

# OBJETIVOS ESTRATEGICOS

## ¿COMO IDENTIFICARLOS?

### PASOS

### DESCRIPCIÓN

1

#### ANALIZA LA VISION Y MISION DE LA EMPRESA

- Tus objetivos estratégicos deben estar alineados con la visión (el futuro que buscas) y la misión (el propósito central de la empresa). Reflexiona sobre dónde quieres llevar a tu empresa en los próximos años y qué propósito deseas cumplir.

2

#### EVALÚA EL ENTORNO ACTUAL

- Considera los desafíos y oportunidades presentes en el mercado. Analiza factores internos (fortalezas y debilidades) y externos (oportunidades y amenazas) que puedan influir en tus decisiones estratégicas.

3

#### DEFINE METAS DE LARGO PLAZO

- Identifica los resultados que quieres alcanzar en un período de 3 a 5 años. Estas metas deben responder a áreas críticas como el crecimiento, rentabilidad, eficiencia y satisfacción del cliente.

4

#### PRIORIZA LAS ÁREAS CLAVE

- Elige entre 3 a 5 áreas que serán prioritarias para la empresa en este ciclo estratégico. Por ejemplo: aumento de ventas, reducción de costos, mejora del servicio al cliente, desarrollo de productos o expansión geográfica.

5

#### INVOLUCRA A TU EQUIPO

- Asegúrate de que los líderes de cada área de la empresa participen en el proceso de definición de los objetivos, para que todos estén alineados y comprometidos con la estrategia general.



# OBJETIVOS ESTRATEGICOS

¿COMO IDENTIFICARLOS?

EMPRESA:

PASOS

DESCRIPCIÓN

1

VISION Y  
MISION DE  
LA EMPRESA

- VISION:
- MISION:

2

EVALUA  
EL  
ENTORNO  
ACTUAL

- Fortaleza:
- Debilidad:
- Oportunidad:
- Amenaza:

3

DEFINE  
METAS DE  
LARGO  
PLAZO

- Meta a 3 años:
- Meta a 5 años:

4

PRIORIZA  
LAS AREAS  
CLAVE

- Área 1:
- Área 2:
- Área 3:

5

INVOLUCRA  
A TU  
EQUIPO

- Líder 1:
- Líder 2:
- Líder 3:



GIMNASIO  
EMPRESARIAL



# OBJETIVOS SMART

Instrucciones: Para cada objetivo, complete los detalles de acuerdo con los criterios SMART. Esto le ayudará a garantizar que sus objetivos sean claros, concretos y viables.

S	ESPECÍFICO	Descripción: El objetivo debe ser claro y detallado.
M	MEDIBLE	Descripción: Debes poder medir el progreso y los resultados.
A	ALCANZABLE	Descripción: El objetivo debe ser realista y posible de lograr con los recursos disponibles.
R	RELEVANTE	Descripción: El objetivo debe estar alineado con las metas más amplias de la empresa.
T	CON TIEMPO	Descripción: El objetivo debe tener un plazo definido para ser alcanzado.





# OBJETIVOS SMART

**META:**

---

S	
M	
A	
R	
T	



GIMNASIO  
EMPRESARIAL

# PASOS PARA ALINEAR LAS METAS ORGANIZACIONALES

## **B. ESTABLECE RESULTADOS CLAVE MEDIBLES (OKRS)**



● ● ● ● ●

# INTRODUCCIÓN A LOS OKRS

Los OKRs (Objectives and Key Results) son una metodología de gestión que ayuda a las empresas a definir metas claras que se requieren para alcanzar esos objetivos. **AHORA HAZLO TÚ:**

ÁREAS	OBJETIVO (O)	RESULTADO CLAVE 1 (KR1)	RESULTADO CLAVE 2 (KR2)	RESULTADO CLAVE 3 (KR3)
1				
2				
3				
4				



# PASOS PARA ALINEAR LAS METAS ORGANIZACIONALES

**C. COMUNICA Y ALINEA LOS  
OBJETIVOS CON TODO EL EQUIPO**



GIMNASIO  
EMPRESARIAL

# COMUNICACIÓN Y ALINEACIÓN DE OBJETIVOS CON EL EQUIPO

¿COMO HACERLO?

PASO 1:

**COMUNICACIÓN CLARA DE LOS OBJETIVOS**

1

**Define los objetivos de manera sencilla y accesible:**

- Asegúrate de que cada objetivo sea entendido por todos los niveles de la empresa.
- Utiliza un lenguaje claro y evita tecnicismos innecesarios.
- Realiza presentaciones o reuniones breves donde se expliquen los objetivos estratégicos, su importancia y el impacto que tendrán en el negocio.

2

**Conecta los objetivos generales con el trabajo diario de cada equipo:**

- Explica cómo los objetivos a nivel empresa se traducen en metas específicas para cada departamento (ventas, producción, recursos humanos, etc.).
- Involucra a los líderes de cada área para que repliquen la información a sus equipos.

3

**Proporciona un contexto sobre el 'por qué' de los objetivos:**

- Explica por qué estos objetivos son clave para el éxito del negocio.
- Destaca la importancia de la colaboración entre departamentos para lograr los resultados deseados.





# COMUNICACIÓN Y ALINEACIÓN DE OBJETIVOS CON EL EQUIPO

PASO 2:

ESTRATEGIA PARA ALINEAR LOS OBJETIVOS

ÁREAS	OBJETIVO GENERAL	META ESPECIFICA	ACCIÓN CLAVE	RESPONSABLE
1				
2				
3				
4				



# COMUNICACIÓN Y ALINEACIÓN DE OBJETIVOS CON EL EQUIPO

**PASO 3:**

**SEGUIMIENTO DE OBJETIVOS Y METAS**

OBJETIVO	RESPONSABLE	PROGRESO	FECHA DE REVISIÓN	NOTAS/ COMENTARIOS
1				
2				
3				
4				



**EXPANDETE**  
Potenciamos tu empresa.

# PODEMOS AYUDARTE EN:



## Facilitando la transformación digital

Al simplificar la adopción de nuevas tecnologías y procesos.



## Desarrollo del capital humano

Proporcionando herramientas digitales para potenciar las habilidades del equipo.



## Diseño de embudo de ventas

Creando procesos para guiar a los clientes desde el primer contacto hasta la compra.



## Maximizando la visibilidad online

Aumentando tráfico web y conversión de prospectos.



## Establecimiento de objetivos claros

Al definir metas medibles e indicadores de éxito.



## Diferenciación y comunicación personalizada

Destacando en el mercado con estrategias y mensajes personalizados.



## Seguimiento y optimización continua

Monitoreo de campañas para ajustar y mejorar resultados.



GIMNASIO  
EMPRESARIAL



**EXPANDETE**  
Potenciamos tu empresa.

# CASOS DE ÉXITO:



**RODRIGO ORBEGOSO MOTORS SHOW**



**GRETER ALEGRIA ESTETICA PIEL**



GIMNASIO  
EMPRESARIAL

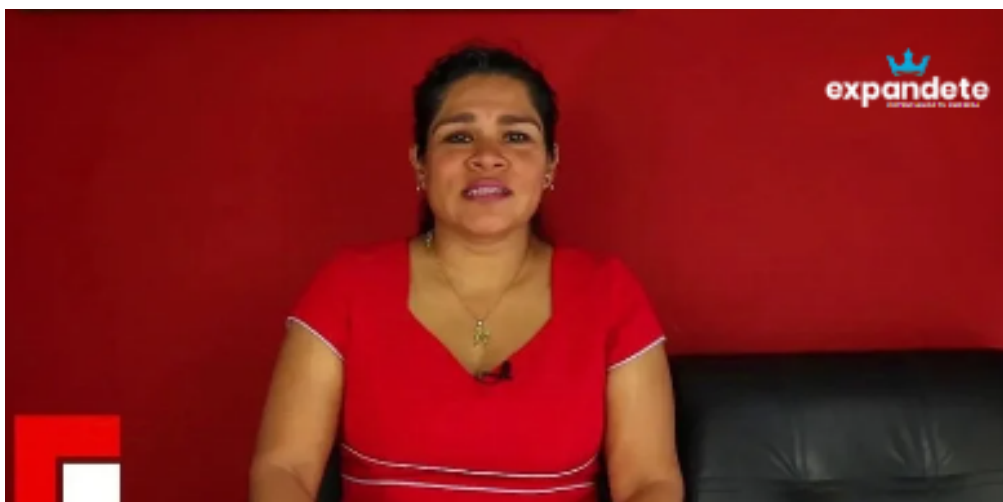


**EXPANDETE**  
Potenciamos tu empresa.

# CASOS DE ÉXITO:



**JOSE SAAVEDRA SMILE ESTÉTICA DENTAL**



**ANITA RODRIGUEZ ARKANITA**



GIMNASIO  
EMPRESARIAL



# Expandete

POTENCIAMOS TU EMPRESA

[CLICK AQUI, CONVENSEMOS](#)



expandeteconsultora@gmail.com



+51 954989320



expandete\_consultora



expandete



<https://expandeteconsultora.info/>

**Potencia tu empresa, únete al gimnasio  
empresarial**

**¡Únete Aquí!**

# CONSTRUYE TU ÉXITO CON NOSOTROS.



De:  
Gimnasio  
Empresarial

Para:  
Ti, querido  
EMPRENDEDOR

