

Cómo cumplir sus metas II

Pasó la mitad de año, midamos los objetivos logrados?

Se acuerdan del Boletín que publiqué en Enero "[Como cumplir sus metas](#)". El artículo hacía referencia a aprender a cumplir objetivos.

Todos sabemos (y creo que nadie está exento) que al comenzar enero decimos "este año me caso" (mmm, no creo que muchos lo digan.. igual era una broma) pasemos a lo que nos interesa, solemos decirnos a nosotros mismos o a nuestros familiares cosas como:

Este año

- "pongo el negocio que tanto vengo pensando"
- "tengo que mejorar las ganancias de mi negocio"
- "quiero expandirme y abrir otras sucursales"
- "contrato RRHH porque ya no puedo solo"
- "quiero hacer conocer mi negocio"
- y miles de etc.!

Bien, nos detengamos unos minutos y recordemos todo lo que dijimos ese 31/12 cuando levantábamos la copa para brindar, cuánto de todo eso hemos logrado?

No es una tarea para frustrarnos ni nada negativo hacerlo, al contrario, el año todavía no terminó y estamos a tiempo de hacer realidad esos deseos. Y cuando llegue el próximo 31/12 brindemos orgullosos por todo lo que hemos realizado y emitamos nuestros nuevos deseos.

Como hacemos?

Siempre hago hincapié en cosas que parecen obvias, y quizás lo sean, pero en la vorágine que estamos inmersos como emprendedores, siempre estamos apurados, con demasiadas tareas y nunca nos hacemos un tiempo para reflexionar, para organizarnos. Creemos que si lo hacemos estamos perdiendo el tiempo, y cuánto nos equivocamos!

Les dejo una idea práctica, que utilizamos con todo el equipo de Pymehelp y con nuestros clientes:

Ejercicio práctico para monitorear el cumplimiento de metas

Planteamiento de objetivos

A principio de año hacemos una lista con todos los objetivos que esperamos cumplir en el año. Estos objetivos se redactan de forma cuantitativa, por ejemplo:

- Conseguir 50 clientes por mes
- Aumentar nuestra base de datos de prospectos en 200 contactos por mes
- Invertir el 10% de nuestras ganancias en publicidad y promoción
- Bimestralmente promocionar un producto o servicio especialmente
- Etc.

Definiciones de estrategias para cada objetivo

Armamos una lista con las estrategias para cumplir cada objetivo, por ejemplo:

Para conseguir 50 clientes por mes, a estrategia podría ser:

- Entrenar al equipo de ventas y organizarlo (y describir de qué manera organizaremos el equipo de venta, la forma de contactar a los clientes, visitas personales, llamadas por tel, por mail, etc)

Y así con cada objetivo vamos planteando la/s estrategia/s.

Mediciones parciales y finales

En este punto se lleva un control de los logros alcanzados.

Medición parcial

Por ejemplo para el objetivo "Conseguir 50 clientes por mes", se puede medir en el día 15 como fueron las ventas, para reforzar la estrategia si el promedio de ventas no fue alcanzado, de manera tal que a fin de mes se llegue a cumplir el objetivo.

Medición final

La medición final se realiza al finalizar el periodo definido.

Qué hacer si en el caso de haber conseguido 50 clientes se cerraron 40 ventas?

Cuando el margen de diferencia es chico, se puede prorratar los 10 faltantes para el periodo siguiente, claro, que también deberán modificar la estrategia para poder conseguir el saldo del período anterior mas el del período vigente.

Si el margen de diferencia es muy grande: se debe analizar los motivos por los cuales no se cumplieron. Quizás puede ser que no hayan cumplido con la estrategia o que la estrategia no fue eficiente, o también que el objetivo planteado fue demasiado ambicioso y difícil de alcanzar.

Si se llega a la conclusión que sucedió esto ultimo, debe modificarse la lista de objetivos, y si es necesario, la estrategia.

No es recomendable llegar a esta conclusión en la finalización del primer periodo, hay que agotar todos los recursos antes de llegar a esa apreciación.

De todas maneras mi sugerencia es que para comenzar, lo ideal es plantearse objetivos fáciles de alcanzar, porque suele pasar que uno se desanima y siente frustración cuando no los consigue.

Entonces empezar con objetivos alcanzables y mas adelante pueden modificarlos y hacerlos un poco mas ambiciosos.

Quienes son los apropiados para hacer estos controles?

La redacción de los objetivos y la estrategia debe plantearla el dueño/gerente del negocio, el control lo puede hacer el mismo dueño, un empleado, o en el caso que el negocio sea unipersonal, donde el dueño tiene tantas tareas que no se da tiempo para controlarlas, lo puede hacer un familiar, al finalizar el periodo ese familiar testea todo lo que se hizo y lo que no, y junto al dueño se debaten los porqué, y se rearmar los objetivos y/o estrategias.

Recuerden, si todavía no lo hicieron, están a tiempo! Van a ver que gratificante es llegar a fin de año y sentirnos satisfechos de todo lo que hicimos. Además es un control importantísimo para la empresa ya que de esa manera nos estamos poniendo metas para seguir creciendo.

Todo esto que les cuento, va dentro del "El Plan de Negocios" que les elaboramos a nuestros clientes. Trabajamos junto al dueño de la empresa, para redactar el plan, y luego les queda para autocontrolarse y releerlo cada vez que lo necesiten.

No olviden de visitar nuestro artículo sobre **Plan de Negocios**
http://www.pymehelp.com.ar/articulos/plan_de_negocio.pdf

Espero que les haya interesado esta actividad práctica!

Autora: Lic. Anabella Cornejo