

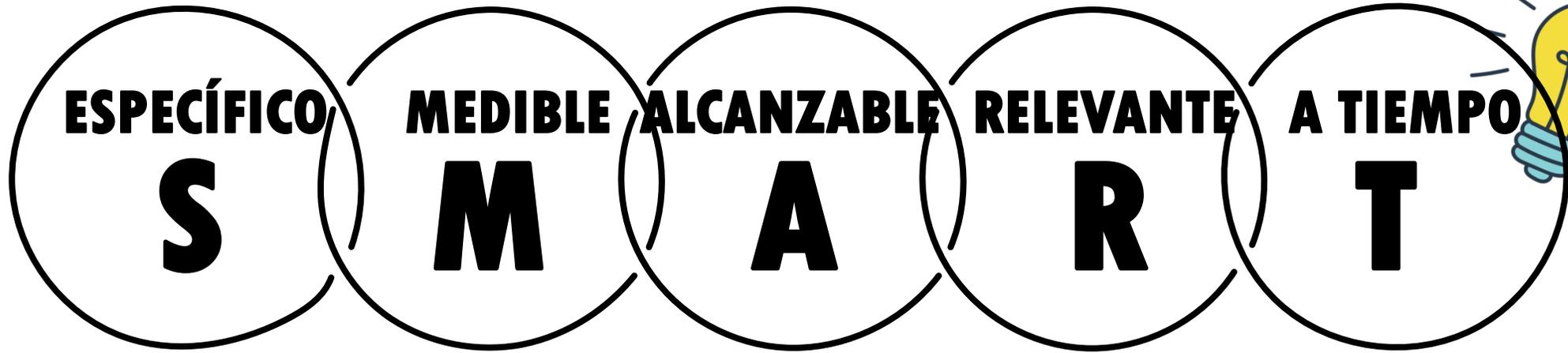


GUÍA PARA CREAR UN OBJETIVO SMART

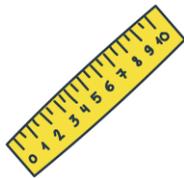


ECONOMÍA TIC

¿CÓMO CREAR UN OBJETIVO SMART?



Especifica lo máximo que puedas que es lo que quieres conseguir



Piensa una forma de medir el progreso y consecución de ese objetivo.



Con los datos que tienes, reflexiona: ¿es un objetivo alcanzable o un sueño?

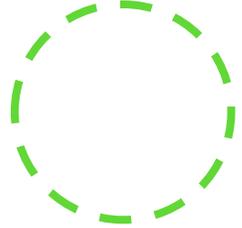


¿Vale la pena el esfuerzo que vas a invertir para conseguir tu objetivo?



¿Cuándo deberías alcanzar el objetivo propuesto?





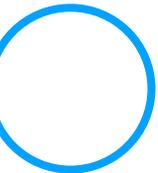
TODO EMPIEZA POR LA IDEA



Imagina que tienes una página web con la que vendes productos.

La idea (objetivo) es: “Me gustaría tener más visitas en mi web”

¿CUÁL ES TU IDEA? Escríbela a continuación



AHORA, SÉ ESPECÍFICA/O



Responde el quién, qué, dónde y cuándo del objetivo. Estos detalles te permitirán ver lo que realmente necesitas para lograr tus objetivos.

Hazte las siguientes preguntas:

¿De quién necesitas ayuda? _____

¿Dónde debe suceder esto? _____

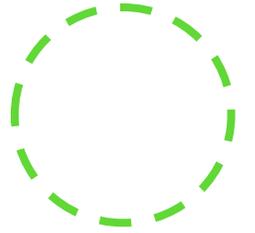
¿Cuál es el resultado final? _____

¿Cuándo empiezas? _____

¿Por dónde empiezas? _____

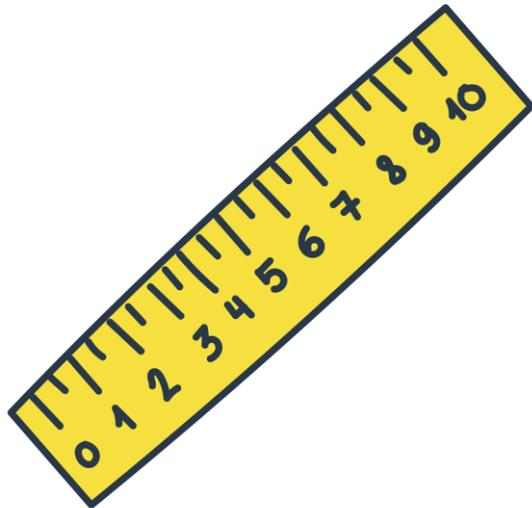
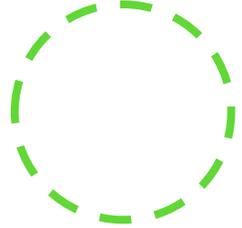
¿Qué elementos nos frenan? _____

¿Qué limitaciones te enfrentas? _____





ESTABLECE UNA MÉTRICA

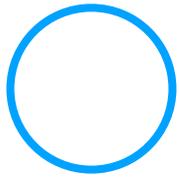


Al establecer unidades de medida, está creando hitos dentro de tu objetivo SMART para realizar un seguimiento del progreso. Siguiendo nuestro ejemplo, nuestra unidad de medida serían “visitantes a la web”.

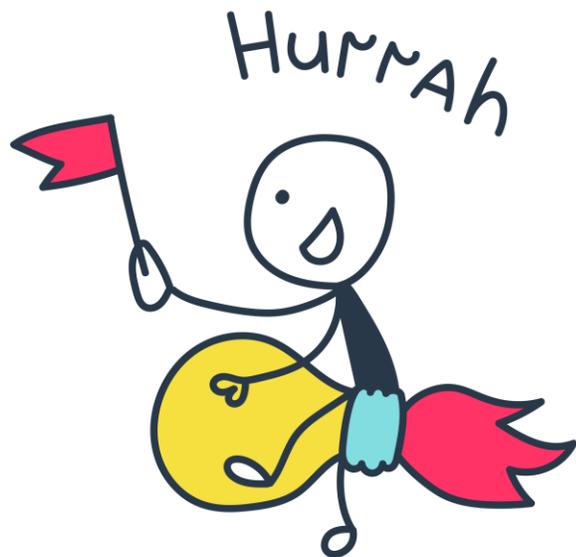
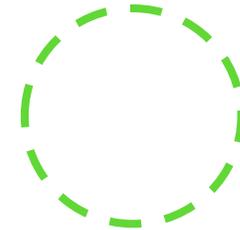
Ahora, hazte las siguientes preguntas:

¿Cómo puedes comprobar si vas por buen camino? _____

¿Cómo sabrás cuándo has logrado tu objetivo? _____



¿ES ALCANZABLE TU OBJETIVO?



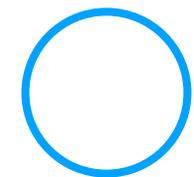
Determina si el objetivo es realista o solo un sueño. Un buen goal te hará salir de tu zona de confort, pero siempre estando a tu alcance. No es lo mismo pasar de 100.000. visitas mensuales a 125.000. ique a 3.000.000.!

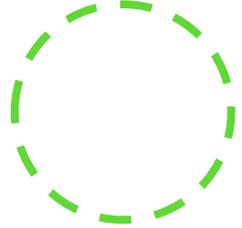
Pregúntate:

¿Creo que puedo hacer esto? _____

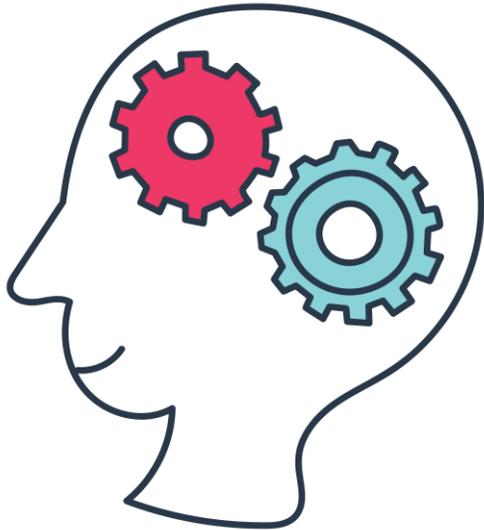
¿Es realmente alcanzable este objetivo? _____

¿Tengo los recursos para lograrlo? _____





¿ES RELEVANTE TU OBJETIVO?



Considera si tu objetivo vale el tiempo invertido. Esto te ayudará a determinar en qué enfocarte e invertir tu tiempo.

Ahora, hazte las siguientes preguntas:

¿Vale la pena dedicar mi tiempo y esfuerzo a este objetivo? _____

¿Es un objetivo win-win? _____

¿Es una prioridad? _____



¿CUÁLES SON LOS PLAZOS PARA CONSEGUIRLO?



Debes tener una fecha límite definida para cumplir tu objetivo. Así crearás una lista de prioridades

Ahora, hazte las siguientes preguntas:

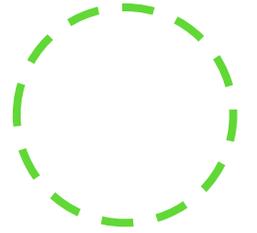
¿Cuál es la fecha límite en la que debes alcanzar el objetivo? _____

¿Hay hitos en el camino con sus propias fechas de vencimiento? _____

¿Necesita alcanzar metas semanales, mensuales o trimestrales? _____



¡YA ES LA HORA DE FORMULAR TU OBJETIVO SMART!



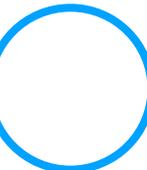
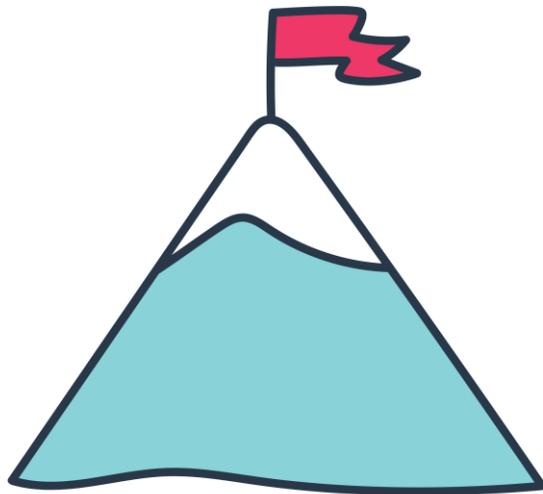
Con toda la información que hemos producido anteriormente, ya podemos formular nuestro objetivo SMART.

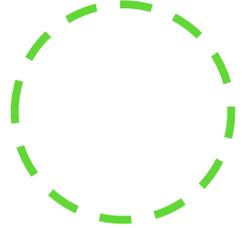
Siguiendo nuestro ejemplo, nuestro objetivo SMART sería:

„Incrementar las visitas a la página web un 25% hasta el 31 de diciembre de 2020”

¿CUÁL ES TU OBJETIVO? Escríbelo a continuación

* Ten en cuenta que toda la información no debe estar recogida en la formulación del objetivo. Pero la necesitas para saber si el objetivo es viable ;-)





¡ CONECTA CON NOSOTROS !



LinkedIn

<https://www.linkedin.com/company/economiatic/>



Twitter

@economiatic



Facebook

<https://www.facebook.com/economiatic/>



ECONOMÍA TIC

<https://economiatic/>

