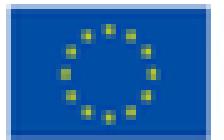


OBJETIVOS SMART

XEOPARQUE CABO ORTEGAL



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



Ministerio de
Cultura y
Deportes

Ministerio de
Turismo

Secretaría de Estado
de Turismo



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



XUNTA
DE GALICIA



Deputación
da Coruña

¿Qué son los objetivos SMART?

SMART es un acrónimo que ayuda a formular objetivos de manera clara, concreta y alcanzable. La metodología asegura que cada meta esté bien definida y tenga una forma de medir su éxito.

S-M-A-R-T significa:



2



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



Ministerio de Economía y Hacienda
Secretaría de Estado de Turismo



¿Por qué usar objetivos SMART en tu empresa?

Los objetivos SMART en una empresa sirven para:

- Claridad y enfoque: Proporcionan una dirección clara para que la empresa se centre en lo que realmente importa.
- Medición de resultados: Permiten evaluar el progreso y saber si se están alcanzando las metas.
- Motivación del equipo: Al ser alcanzables y relevantes, impulsan el compromiso y la motivación del personal.
- Priorizar recursos: Ayudan a enfocar los esfuerzos y recursos en las tareas más importantes.
- Evaluación del desempeño: Facilitan la medición objetiva del rendimiento de empleados y equipos.
- Mejora continua: Permiten hacer ajustes periódicos para mejorar procesos y estrategias.
- Transparencia y alineación: Aseguran que todos los miembros de la empresa trabajen hacia las mismas metas.
- Planificación a largo plazo: Ayudan a trazar estrategias futuras y evaluar el éxito.

Establecer objetivos SMART es una herramienta poderosa para enfocar tus esfuerzos y medir tu progreso. Al establecer metas claras, medibles y alcanzables, puedes asegurar que tanto tu equipo como tu empresa se dirigen en la misma dirección.



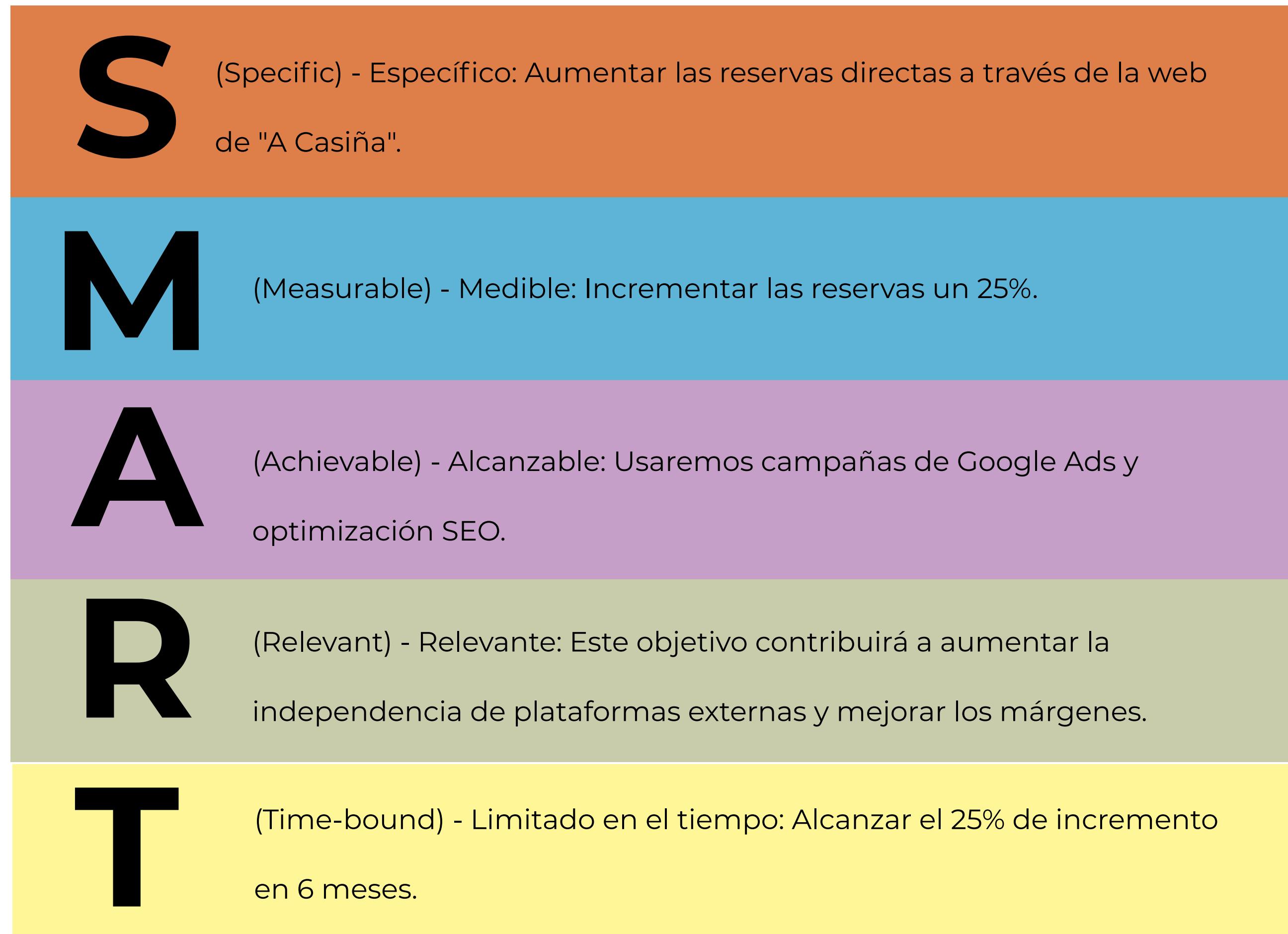
3

Fórmula SMART para tu empresa

Escribe tu objetivo utilizando las preguntas clave de cada letra del acrónimo:

Ejemplo:

- Misión: Aumentar la visibilidad y las reservas directas a través de la web de la casa rural "A Casiña" en el municipio de Ortigueira.



Objetivo SMART formulado:

- Incrementar las reservas directas a través de la web de la casa rural "A Casiña" en un 25% en los próximos 6 meses mediante campañas de Google Ads y la optimización SEO.

4

Ejemplos prácticos de objetivos SMART en el sector turístico

A. Para un alojamiento rural

Objetivo SMART:

Incrementar la ocupación anual del alojamiento rural “Casa do Coto” en un 15% en los próximos 12 meses, mediante la mejora de su ficha en Google y campañas segmentadas en Instagram.

B. Para una empresa de actividades turísticas

Objetivo SMART:

Incrementar el número de participantes en las rutas guiadas de senderismo en el Parque Natural de las Fragas del Eume en un 20% en los próximos 6 meses, a través de promociones a clientes previos y campañas de email marketing.

C. Para un restaurante local

Objetivo SMART:

Aumentar las reservas para el menú degustación en un 30% durante los fines de semana en los próximos 3 meses, mediante la implementación de una estrategia de fidelización y promociones a través de WhatsApp y redes sociales.



5



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



Ministerio de
Cultura y
Deporte
Ministerio de
Industria, Energía
y Turismo



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



Cómo formular tus propios objetivos SMART

Pasos a seguir:

1

Especifica lo que quieras lograr.

Piensa en resultados concretos y no generales. Ejemplo: no solo “aumentar ventas”, sino “aumentar ventas de menús especiales en un 20%”.

2

Hazlo medible.

¿Cómo sabrás si lo has logrado? Establece un número, porcentaje o cantidad que se pueda verificar. Ejemplo: “Aumentar ventas un 20%”, no solo “aumentar ventas”.

3

Asegúrate de que es alcanzable.

Reflexiona sobre tus recursos y capacidades para asegurarte de que el objetivo es realista dentro del plazo establecido.

4

Alinea tu objetivo con la misión de la empresa.

El objetivo debe estar relacionado con tu estrategia general y ayudar a la visión a largo plazo de la empresa.

5

Establece un plazo de tiempo específico.

Define un límite claro, como “en los próximos 3 meses” o “para finales de 2025”. Un plazo marcado ayuda a mantener el foco.

6



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU



Ministerio de Economía y Transformación
Ministerio de Hacienda y Tesoro



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



XUNTA
DE GALICIA



Deputación
da Coruña

Errores comunes y cómo evitarlos

A

No ser específico:

- Error: "Aumentar la venta de productos locales."
- Arreglo: Especifica el producto, porcentaje y la fecha. "Aumentar la venta de queso artesanal de la zona en un 10% durante los próximos 6 meses."

B

Objetivos no medibles:

- Error: "Mejorar la atención al cliente."
- Arreglo: Define lo que significa "mejorar". "Lograr una puntuación de satisfacción de 4,5 estrellas en todas las reseñas de Google."

C

No tener un plazo definido:

- Error: "Aumentar la visibilidad del destino turístico."
- Arreglo: Establece el tiempo. "Aumentar la visibilidad del destino turístico en un 30% en 6 meses mediante campañas online."

D

No alinear el objetivo con la misión:

- Error: "Abrir una tienda online."
- Arreglo: Asegúrate de que el objetivo está alineado con la misión y visión de tu empresa, como mejorar la experiencia de los clientes o facilitar el acceso a productos locales.



7



Financiado por
la Unión Europea
NextGenerationEU

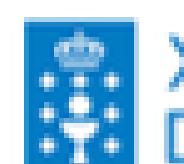


Ministerio de Industria,
Energía y Turismo

Secretaría de Estado
de Turismo



Plan de
Recuperación,
Transformación
y Resiliencia



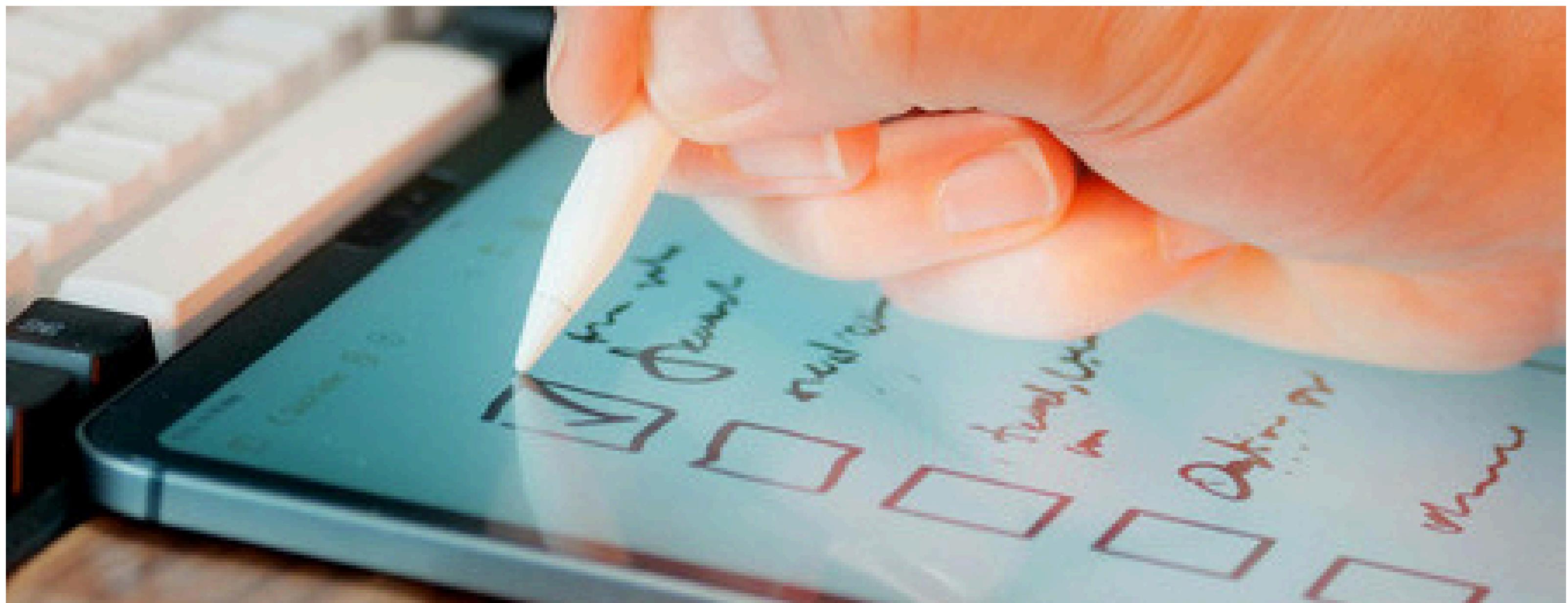
XUNTA
DE GALICIA



Deputación
da Coruña

Mantenimiento y seguimiento de objetivos SMART

- Revisión mensual: Analiza el progreso y ajusta si es necesario.
- Establece puntos de control: Divide el objetivo en subobjetivos más pequeños para ir alcanzándolos progresivamente.
- Involucra al equipo: Asegúrate de que todo el equipo sabe cuál es el objetivo y cómo contribuir al mismo.



8

PLANTILLA PARA FORMULAR TUS OBJETIVOS SMART

Imprime o descarga esta página para tener una hoja de trabajo para planear tus objetivos cada que lo necesites.

S	(Specific) - Específico: _____ ¿Qué quiero lograr?
M	(Measurable) - Medible: _____ ¿Cómo sabré que lo he alcanzado?
A	(Achievable) - Alcanzable: _____ ¿Es posible alcanzarlo con los recursos disponibles?
R	(Relevant) - Relevante: _____ ¿Contribuye a la misión de la empresa?
T	(Time-bound) - Limitado en el tiempo: _____ ¿Cuándo quiero lograrlo?

¡ESTÁS LISTO PARA MEJORAR TUA EMPRESA!