



MISIÓN, VISIÓN, VALORES Y OBJETIVOS

Empezaremos haciendo una descripción de la empresa para entrar en qué misión tiene la empresa, qué visión y valores. Una vez descritos éstos pasaremos a definir qué objetivos a corto, medio, plazo vamos a marcarnos. Quiero saber qué objetivos son los que tú te quieres marcar respecto a tu empresa.

Te adjunto una planilla para que te sea más sencillo entender estos puntos (visión, misión y valores).

¿Qué misión tiene tu empresa? Enfócalo al presente qué estás haciendo ahora.

- ¿Qué actividad estás realizando?
- ¿Cuál es tu producto o servicio?
- ¿Qué efecto produce consumir tu producto o servicio?
- ¿Qué beneficio aportas?
- ¿A quién va dirigido ese beneficio?
- ¿Cuál es tu ventaja competitiva?

Expón aquí cuál es tu misión:

¿Qué es la visión?

La visión es tu proyección de futuro, es aquello que aspiras que tu empresa sea el día de mañana, tu meta final. Enfócalo al futuro pero debe tener coherencia con la misión.

- ¿Qué quieres lograr?
- ¿Dónde quieres estar en el futuro?
- ¿A quién te vas a dirigir?
- ¿Cuánto quieres crecer?

Expón aquí cuál es tu visión:



¿Cuáles son los valores que definen a la empresa/marca? ¿Cómo eres y en qué crees? ¿Cómo actúas ante una crisis o un problema? ¿Cómo deseas que te describan tus clientes, tus proveedores, tus trabajadores, tus colaboradores...?

Es recomendable tener 3 o 4 valores como máximo, para que estos sean creíbles y no pierdas el foco de atención.

Estos son los valores de empresa más utilizados para influir en tus empleados, y a su vez, en tu cliente ideal, por sentirse alineados con ellos.

1. Pasión: disfrutar y estar ilusionado por tu trabajo.
2. Resolución: ser altamente eficaz en resolver los problemas de tus clientes.
3. Compromiso: haces tuyos los objetivos de tu cliente y lo das todo para conseguirlo.
4. Excelencia: buscar la perfección en tu producto o servicio.
5. Calidad: dar a tus clientes el máximo de calidad posible en tu producto o servicio.
6. Honestidad: ser coherente con lo que piensas, sientes, dices y haces.
7. Cercanía: ser próximo y accesible a tus clientes y tus empleados.
8. Eficiencia: hacer tu trabajo con el mínimo de recursos y en el menor tiempo posible.
9. Innovación: cambiar, evolucionar, hacer cosas nuevas, ofrecer nuevos productos/servicios a adoptar nuevos procesos de fabricación/prestación de servicios.
10. Otros: perseverancia, constancia, esfuerzo, gratitud, empatía, responsabilidad, humildad, lealtad, implicación, inspiración, creatividad, belleza, capacidad de cambio, trabajo en equipo, lealtad, observación, optimismo, alegría, etc.

Expón aquí cuáles son tus valores

VALORES

OBJETIVOS

- **CORTO: 3-6 MESES VISTA**
- **MEDIO: 1-2 AÑOS VISTA**
- **LARGO: 5 AÑOS VISTA**

Recordamos que los objetivos deben seguir la regla SMART.

- **S: Específicos, deben plantearse de forma detallada y concreta.**
- **M: Medibles, que se puedan cuantificar los resultados.**
- **A: Alcanzables, acordes con el tiempo y recursos disponibles.**
- **R: Relevantes, deben estar acordes con el contexto que se define.**
- **T: Tiempo, deben tener una fecha concreta.**



Marca aquí cuáles son tus objetivos

CORTO PLAZO	MEDIO PLAZO	LARGO PLAZO