

**Nombre de alumnos: DILA EUNISE RUEDAS MATIAS**

**Nombre del profesor: IVAN ALEXIS RIVAS ALVORES**



**Nombre del trabajo: CUADRO SINOPTICO**

**Materia: TALLER DEL EMPRENDEDOR**

**Grado: NOVENO CUATRIMESTRE**

**Grupo: LCE06SDC0120-C**

Comitán de Domínguez Chiapas a 14 de junio del 2023.

Metas

## ¿Qué son las metas de una empresa?

Las metas de una empresa, son aquellos objetivos que reflejan el camino que la empresa desea tomar para la integración con el entorno. Mientras más explícitos son, más oportunidades tienen de convertirse en los instrumentos que guían y encaminan las acciones de la empresa hacia el éxito continuo.

Cabe destacar que las metas de una empresa pueden ser de distintas naturalezas. Puede que sean metas económicas, meramente estratégicas o sociales, pero incluso, pueden ser medioambientales, comunicacionales y hasta de recursos humanos.

Lo importante es tener en cuenta que en la multiplicidad de sus objetivos es donde radica el éxito o no de las mismas. Y, además, entender que cada una de ellas refleja la dinámica y ambición de la empresa como un todo. Existen diferentes tipos de metas

### Metas del tipo estratégico sobre finanzas

Las metas de este tipo son de carácter meramente financiero y se enfocan en ciertas métricas de gran relevancia. Estas incluyen:

1. Aumentar las ganancias netas.
2. Mantener la  rentabilidad en números positivos
3. Aumentar el valor de las acciones.
4. Diversificar y simplificar el flujo de ingresos
5. Promover la sustentabilidad económica.
6. Optimizar los costos de producción.
7. Aumentar el margen de rentabilidad
8. Establecer objetivos de ingresos específicos.
9. Fomentar el buen manejo presupuestario de todos los departamentos.
10. Incrementa porcentaje de metas en comparación de las ventas internacionales.

### Metas del tipo estratégico enfocadas en el cliente

Este tipo de metas se centran en el cliente y en cómo se puede penetrar en nuevos mercados. Incluso, permiten tener un desarrollo de marca aún más eficaz. Las métricas que se pueden establecer son:

1. Aumentar la fidelización de clientes.
2. Disminuir la fuga de clientes

Optimizar la experiencia de usuario y satisfacción del cliente

Aumentar el número de clientes nuevos

Incrementar la tasa de retención de clientes.

Fomentar el valor de marca en los clientes y en la oferta de productos o servicios.

Optimizar la fluidez comunicacional con los clientes

Aumentar las tasas de conversión en las ventas.

Dominar una nueva segmentación de los clientes

Disminuir la cantidad de devolución de productos o insatisfacción en servicios.

Aumentar la gama de ofertas para clientes.

### Metas centradas en aumentar el crecimiento de la empresa

Acá se refiere a metas que tienen como objetivo la expansión y desarrollo de la empresa y ampliar su espectro de operaciones. Por ese motivo, las métricas incluyen:

1. Aumentar la participación y operaciones en el mercado.
2. Explorar nuevos mercados y nichos de negocio.
3. Fomentar la confianza operacional.
4. Velar por cumplir las normativas.
5. Aumentar la velocidad de las operaciones de la empresa.
6. Abrir nuevas sucursales.
7. Promover la reputación digital y en redes sociales.
8. Aumentar el tráfico en el sitio web y las compras online.
9. Fusionarse con otra empresa o adquirir una nueva.

OBJETIVO

Para saber cómo establecer objetivos en una empresa debemos ser conscientes de que dichos objetivos tienen que cumplir con ciertas características siempre:

1. Objetivo específico. El objetivo a cumplir tiene que ser concreto para cualquier trabajador de la empresa. Si no, difícil será alcanzar un objetivo o meta.
2. Objetivo medible. Debemos establecer objetivos medibles y establecerlos desde una visión realista para nuestro negocio.
3. Objetivo Alcanzable. establecer un objetivo que sea inalcanzable será absurdo y puede conllevar a la desmotivación de los trabajadores

Objetivo realista. A veces, podemos tener demasiado afán de perfección y podemos llegar a marcar objetivos poco realistas. Así que hay que ser consciente de hasta dónde se puede llegar y marcar objetivos totalmente realistas, si no pueden llegar a convertirse en una auténtica pesadilla.

Objetivo temporizado. Hay que establecer un tiempo determinado en el que se realizará dicho objetivo, y cualquier profesional de la empresa debe saber cómo de cerca se está para conseguir de conseguirlo.

Los objetivos de una empresa son la base para construir un plan que haga tu negocio exitoso, ya que, de esta manera, sabremos cómo orientar nuestras acciones y decisiones para llegar a lo que queremos ser. Es así que, si ves objetivos seguros, realistas y retadores, lo más probable es que esa empresa empiece a ir hacia arriba.

Sin embargo, seguramente te estás preguntando: ¿cómo formular los objetivos de una empresa sin fracasar en el intento? Puede sonar sencillo al inicio, pero hay varios criterios que debes tomar en cuenta para elaborar buenos objetivos para una organización.

Por suerte, en el artículo de hoy, tenemos toda la información que necesitas para establecer los objetivos de una empresa. En primer lugar, aprenderás qué son los objetivos de una empresa y sus características. Además, conocerás los tipos de objetivos de negocio que existen y las mejores estrategias para definir los objetivos de una empresa. Finalmente, te daremos algunos ejemplos de metas organizacionales, así como recomendaciones.

La **misión** de una empresa se define como **la razón principal por la cual esta existe**, es decir, cuál es su propósito u objetivo y cuál es su función dentro de la sociedad. De esta manera, la misión de una empresa **permite establecer la base de su plan de negocios y construir estrategias de mercado coherentes**, ya que cualquier decisión para llegar a una meta futura debe tomarse a partir de esta misma.

Una misión bien definida debería ser breve, concisa y fácil de comprender para el público objetivo. Asimismo, debe responder a cuestiones como: **¿qué hacemos?,¿por qué lo hacemos? o ¿para quién lo hacemos?**, diferenciándose de su competencia echo, la misión puede convertirse en un lema inspirador para los trabajadores.

A continuación, te presentamos **ejemplos de la misión** de algunas compañías:

1. **Airbnb:** deja ver que sus clientes se sentirán como en casa y no tendrán que preocuparse por nada durante sus viajes.

“Crear una plataforma de viajes de un extremo a otro que se encargará de cada parte de tu viaje. Mientras trabajamos para lograr este objetivo, nos enfocamos en construir para el futuro, impulsar un fuerte crecimiento sostenido y crear nuevos negocios que impulsarán el éxito a largo plazo.”

1. **Apple:**tiene un claro enfoque dirigido a los usuarios, a quienes ofrece productos y servicios de una excelente calidad.

“Diseñar las mejores computadoras personales del mundo, liderar la revolución de la música digital y definir el futuro de los medios móviles.”

1. **Google:** destaca sus objetivos de forma sencilla y clara.

“Organizar la información del mundo y hacerla universalmente accesible y útil.“

1. **Patagonia**: su misión muestra sus aspiraciones de crear productos de alta calidad sin comprometer el medio ambiente.

“Crear el mejor producto, no causar daños innecesarios y utilizar el negocio para inspirar e implementar soluciones en el problema ambiental.”

1. **McGraw Hill:** se puede intuir que lo más importante para esta marca es que los estudiantes tengan acceso a aquellos conocimientos que necesitan.

“Acelerar el aprendizaje a través de experiencias intuitivas, participativas, eficientes, efectivas y basadas en la investigación.”

Es común confundir la misión y la visión de una empresa, aunque son dos conceptos diferentes. Por un lado, la misión, como ya hemos definido, es la razón de ser, pero, en cambio,**la visión**se refiere**a dónde se dirige esta compañía y cuáles son sus metas a medio y largo plazo** La visión permite definir el camino que se debe seguir para alcanzar las metas propuestas. Para ello, debe representar de una forma clara y realista los principios que dan una identidad a esta empresa y responder a cuestiones como: **¿qué se desea lograr?, ¿hacia dónde nos dirigimos?, ¿dónde queremos estar en un futuro? y ¿cómo lo conseguiremos?** Además, a diferencia de la misión, su definición puede tener una mayor longitud, aunque lo mejor es ser breve, destacando los puntos realmente importantes.

Te presentamos **ejemplos de visiones** empresariales, retomando los ejemplos anteriores:

1. **Airbnb:** su visión es ofrecer su servicio de hospedaje en todo el mundo, tanto para los huéspedes como para los anfitriones.

“Pertenecer a cualquier lugar.”

1. **Apple:**declara que su visión es siempre estar a la vanguardia de su sector.

“Creemos que hay que hacer productos excelentes y poner el foco en la innovación.”

1. **Google:**la visión de Google es muy ambiciosa y emocionante, ya que su deseo es poner a disposición de sus usuarios toda la información existente.

“Proporcionar acceso a la información del mundo en un solo clic.”

1. **Patagonia:** su mayor aspiración es ser una empresa 100% responsable en el ámbito social y ambiental.

“Hacer de Patagonia una compañía completamente responsable.”

1. **McGraw Hill:**su objetivo es trascender individual y colectivamente a través del conocimiento en todos los estudiantes del mundo.

“Liberar el potencial de cada estudiante.”

Debemos construir un grupo heterogéneo centrarnos más

FALTA DE TRABAJO en “nosotros” que en el “yo”, hablar más delegar y confiar

EN EQUIPO son compartidos y la estructura del grupo está plenamente

Definida es realizar cada actividad con esfuerzo y

Dedicación y ser reconocido como un excelente

Equipo de trabajo

Crea una expansión de, confianza estimula el flujo,

FALTA DE de información interparietal estimula la comunicación

COMUNICACIÓN vertical se debe capacitar a los recursos

Optimizar el entendimiento mutuo dentro de las organizaciones

Capacitar y formar a las Personas que integran la organización

EUNIKA

YUNISEU Ignora el problema recuerda no dejes que te afecte

Enfócate en ti pregúntate que puedes cambiar tu

COMPAÑEROS el objetivo de ellos es hacer mal a sus compañeros

TÓXICOS y que no tenga ganas de ir a trabajar y dañar

La productividad

Los jefes tóxicos van más allá de tener un mal temperamento

O espera que su equipo de subordinados haga todo el

Trabajo abusa del poder de su puesto y puede perjudicar

JEFES TÓXICOS o sabotear el desempeño no saben liderar equipos ni

Mantenerlos motivador para conseguir buenos resultados

Que es muy importante ser un emprendedor por qué Desarrolla el espíritu que permite crear amplias oportunidades a nivel profesional, algo que realmente se necesita teniendo en cuenta que la oferta laboral además de ser muy exigente, cada día es menor y con menos beneficios para sus colaboradores.

Existen dos tipos de emprendedores; el primero de ellos es el **emprendedor independiente** el cual se caracteriza por su entusiasmo y pasión para hacer las cosas, son personas con un alto grado de perspicacia y audacia, que se guían por su intuición, capaces de detectar las necesidades de su entorno y a partir de estas generar y explotar oportunidades.

El segundo es el **emprendedor corporativo**, el cual hace referencia a los empleados de cualquier organización que tienen una actitud proactiva y que son capaces de desarrollar su creatividad y audacia para una mejor toma de decisiones en las actividades que realizan y a partir de esto crear nuevos proyectos en el beneficio de la organización a la que pertenecen.