PLANTILLA DE FIJACIÓN DE OBJETIVOS

Descomponer, definir las métricas, repartir las responsabilidades

Servicio: _____ | Período: _____ | Manager: _____

1. OBJETIVO GLOBAL	
Objetivo principal	*Ej: +10% de facturación anual*
Período	*Ej: Enero - Diciembre 2026*
Alineación estratégica	*En qué este objetivo sirve la visión de la empresa?*
Verificación SMART	*S: ___ M: ___ A: ___ R: ___ T: ___*

2. DESCOMPOSICIÓN DEL OBJETIVO	
Variable 1	*Ej: Frecuentación → Objetivo: +1% sea +1 cliente/día*
Variable 2	*Ej: Cesta media → Objetivo: +3% sea +1 artículo/cesta*
Variable 3	*Ej: Tasa de conversión → Objetivo: +2%*
Variable 4	
Variable 5	

3. LEAD INDICATORS (acciones diarias)	
Lead indicator 1	*Ej: Número de leads generados / día*
Lead indicator 2	*Ej: Número de llamadas / semana*
Lead indicator 3	*Ej: Número de propuestas enviadas*
Lead indicator 4	

4. LAG INDICATORS (resultados constatados)	
Lag indicator 1	*Ej: Facturación mensual*
Lag indicator 2	*Ej: Margen bruto*
Lag indicator 3	*Ej: Tasa de retención clientes*
Lag indicator 4	

5. REPARTO DE RESPONSABILIDADES	
Colaborador 1	*Nombre: _____ | Métrica: _____ | Objetivo: _____*
Colaborador 2	*Nombre: _____ | Métrica: _____ | Objetivo: _____*
Colaborador 3	*Nombre: _____ | Métrica: _____ | Objetivo: _____*
Colaborador 4	*Nombre: _____ | Métrica: _____ | Objetivo: _____*
Colaborador 5	*Nombre: _____ | Métrica: _____ | Objetivo: _____*

6. OKR — CÓMO LLEGAMOS	
Acción 1	*Ej: Campaña pub segmentada zona captación → Resp: _____ | Plazo: _____*
Acción 2	*Ej: Formación cross-selling equipo → Resp: _____ | Plazo: _____*
Acción 3	*Ej: Partnership estratégico → Resp: _____ | Plazo: _____*
Acción 4	
Acción 5	

7. RITUALES DE SEGUIMIENTO	
Tracking diario	*Qué lead indicators? Dónde? Quién actualiza?*
Punto semanal	*Día y hora: _____ | Duración: _____*
Balance mensual	*Fecha: _____ | Participantes: _____*
Hitos trimestrales	*T1: _____ | T2: _____ | T3: _____ | T4: _____*

Documento confidencial