



Misión:

abstracción), especifica cuál es su función, no sólo para la empresa sino también La misión de una organización es parte de su cultura y sintetiza el propósito y la Las decisiones, la dirección estratégica y el plan de negocios de las empresas deben estar alienadas a la misión y los lineamientos operativos, ya que estos razón principal por la cual existe y qué papel juega dentro del ámbito social. Usualmente describe a la organización de forma general (alto nivel nivel de Es posible que incluya conceptos como calidad, satisfacción del cliente, en el entorno social y por supuesto, incluye cuáles son sus objetivos. deben enfocarse en el cumplimiento de la misión. excelencia, crecimiento, entre otros.







¿Que debe tener para agregar valor?

Una misión bien definida debería ser breve, concisa y fácil de comprender para el público objetivo.

Asimismo, debe responder a cuestiones como:

- ¿Qué hacemos? ¿A qué nos dedicamos?
- · ¿Cómo lo hacemos? ¿Qué hacemos diferente para lograr el éxito?
- · ¿Por qué lo hacemos? ¿Cuál es nuestro objetivo?
- ¿Para quién lo hacemos? ¿Qué representan ellos para nuestra organización?
- ¿Qué hace la empresa por sus colaboradores? ¿Cómo se los involucra en lo que hace?
- ¿Qué hace la empresa por sus clientes? ¿Cuál es el efecto en la vida de tus clientes cuando entran en contacto con tu marca?
- ¿Qué hace la empresa por el segmento del mercado al que pertenece? ¿Cómo pueden crecer aquellos que confíen en tu empresa gracias a lo que hace?

Puede convertirse en un lema inspirador para los trabajadores



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

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

mundo a través de sus innovadoras ofertas de hardware, software e Internet" "Apple se esfuerza por brindar la mejor experiencia informática personal a <u>estudiantes, educadores, profesionales creativos y consumidores de todo el</u>

• **Google:** Destaca sus objetivos de forma sencilla y clara.

"Nuestra misión es organizar la información del mundo para que todos puedan acceder a

ella y usarla"



Visión

plazo. La visión es el faro que guía no solo a los ejecutivos de las empresas sino La visión de una empresa es la aspiración sobre los logros y que tan cerca se desea estar del estado futuro, entendiendo futuro como el mediano y largo Es un componente vital de la planificación estratégica. también a los empleados hacia un objetivo común.

aunque la recomendación sigue siendo ser breve, haciendo hincapié en los En contraste con la misión, su definición puede ser un poco más extensa, puntos sobresalientes que se quieran destacar y teniendo en cuenta el presupuesto con el que se cuenta disponible.



¿Que debe tener para agregar valor?

Una visión bien definida debería ser entendible, explicativa, futurista.

Asimismo, debe responder a cuestiones como:

- o Que amplitud o alcance se desea lograr, local, nacional, regional. • ¿qué queremos para el futuro? ¿qué se desea lograr?
- chacia dónde nos dirigimos?
- ¿dónde queremos estar en un futuro?
- écómo lo conseguiremos?
- · ¿Cual seria la razón por la cual deberían elegir nuestra marca?
- ¿Mediante que diferencial lograríamos ser lideres?
- o Precios, diseño, innovación, etc.



A continuación, te presentamos ejemplos de la visión de algunas compañías:

• 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."

• **Google:** la visión de Google es muy ambiciosa y emocionante.

"Poner a disposición de sus usuarios toda la información existente con un solo

"Tenemos el compromiso de mejorar de forma significativa la vida del mayor número de personas posible"



<u> /alores:</u>

Los principios en los que se fundamente cada una de la acciones que se llevan a implicaciones sociales y juegan un papel fundamental en el desarrollo de las cabo dentro de las organizaciones se lo denomina valores. Estos tienen dinámicas dentro y fuera de la empresa.

Estos proporcionan a la empresa, la base de su identidad y reputación, pueden incluir elementos como la confianza, la integridad, la innovación la excelencia, la equidad, etc y por su puesto tienen que estar alienados con la misión y la



¿Que debe tener para agregar valor?

Los valores deben ser claros, empáticos, genuinos.

Asimismo, debe responder a cuestiones como:

¿cómo somos?

· ¿en qué creemos?

écómo es nuestra cultura organizativa?

• ¿Como nos gustaría que sean con nosotros? Y ¿cómo somos con los demás?

Los valores deben tener al menos dos características fundamentales.

- Ser breves y directos, de cinco a ocho palabras para facilitar el proceso de comprensión.
- . Diferenciar a tu empresa frente a la competencia.



A continuación, te presentamos ejemplos de los valores de algunas compañías:

• Apple: "En Apple, los valores que compartimos guían todo nuestro trabajo. También son la razón de que queramos dejar el mundo mejor de como lo encontramos. Cada uno de nosotros contribuye a ese objetivo a su manera, con pasión para hacer lo que mejor cada persona tiene su propia historia, pero todas muestran lo que se puede conseguir sabemos y contribuir a lo que más nos importa. Como verás en estas conversaciones, cuando los valores personales están en sintonía con los profesionales."

• Google: "Aprendizaje, uso responsable de IA, igualdad, sustentabilidad, éxito e inclusión



<u>¿Cual es la importancia de estos?</u>

a cabo la creación de la organización. Por otro lado, fomentan para tomar decisiones alienadas a la razón por la cual se llevó La base de la cultura organizacional son la misión, la visión y el sentido de pertenencia y enfoca los esfuerzos en objetivos los valores de la empresa, estos conceptos proveen claridad mayores que los de determinadas áreas, departamentos o individuos.



¿Que debemos evitar al definirlos?

servicios que se ofrecen, dado que no proporcionara una coherencia cohesiva de Debemos evitar entrar en la generación de un listado de puntos sueltos, o lo que queremos transmitir.

No sería recomendable que estos conceptos sean demasiado extensos, vagos o difíciles de comprender, debemos también eludir el uso de tecnicismos o lenguaje complejo. Adicionalmente debemos evitar que sean descriptos desde el punto de vista de la clientes dado que lo que se busca es una identificación empática por parte del empresa sin la inclusión del punto de vista del entorno social, los usuarios o entorno con estos conceptos.

haces, compra el por qué lo "La gente no compra lo que Simon Sinek haces"