

Marketing estratégico: (3) Establecimiento de objetivos

02: Objetivos, características de eficacia

Para que en su implantación sean realmente eficaces, los **objetivos de marketing** deben satisfacer algunas características. La primera de ellas es la **especificidad**.

Los objetivos de marketing deben indicar con total calidad:

- **Cantidades específicas (unidades de productos, dinero, etcétera)**
- **Períodos de tiempo, plazos, período de ejecución específicos.**
- **Productos, marcas, mercados, segmentos, áreas geográficas específicas.**

Un objetivo muy vago, poco preciso, no aporta los elementos necesarios para luego desarrollar las estrategias y las tácticas que van a permitir su consecución.

Pero, además de la especificidad, los objetivos de marketing deben ser:

1	Realistas, alcanzables.
2	Aceptables para todas las áreas de la empresa.
3	Claros, fáciles de comprender.
4	Flexibles.
5	Consistentes y coherentes entre si.
6	Capaces de crear un verdadero desafío.
7	Susceptibles de ser controlados y medidos.
8	Establecidos de forma tal que fijen un objetivo clave.
9	Importantes (el logro del objetivo debe justificar el tiempo y los recursos que habrán de invertirse).

Si algunas de estas características no está presente, se dificulta el proceso posterior de implantación y logro del objetivo.