



Exemplos de OKR

Vendas

OKR é um framework de pensamento crítico e **disciplina contínua** que busca garantir que os colaboradores trabalhem unidos, focando seus esforços para fazer **contribuições mensuráveis** que levem a empresa adiante.

Ben Lamorte, orienta líderes empresariais focados em fazer progressos mensuráveis em seus objetivos. Já ajudou inúmeras organizações a implantar OKRs em todo o mundo. Dentre seus cases estão eBay, Sears, Zalando, Dun & Bradstreet e GoNoodle.

Entenda *a construção*

A construção de um bom objetivo sempre surge a partir de uma análise da visão da empresa em comunhão com os critérios de sucesso anuais. A metodologia OKR sugere que essa construção seja colaborativa, portanto é importante que todos acreditem no que estão construindo. Esta composição favorece o engajamento, aumenta a produtividade e inovação nos processos.

É muito comum em nosso trabalho, que nos peçam exemplos para ajudar na formulação de OKR nos diferentes times. Neste material, você encontrará uma série de inspirações, mas lembre-se que ao construir seu OKR você precisa levar em consideração os objetivos de sua organização e se manter alinhado as dependências entre as diferentes áreas. Acreditar no seu objetivo é algo indispensável para validação do OKR!

Objectives and Key Results

Antes de apresentar os exemplos de OKR da área de Vendas. Gostaríamos de compartilhar os pontos principais da construção de Objetivos e Resultados Chave. Esses conhecimentos podem facilitar os primeiros ciclos e exemplos de OKR que lhe darão insights para criação dos seus OKRs.

Se você quer entender todos os conceitos por trás da metodologia, baixe nosso [Guia Definitivo de OKR!](#)



Escrevendo *objetivos*

Dê a ideia de ação: Um objetivo é uma afirmação claro que comunica uma meta. Ela por sua vez impulsiona a empresa na direção desejada. A primeira dica que sempre damos: use verbos de ação!

Procure inspirar: Um objetivo bem escrito é mais do que uma seleção curta de palavras. Seu objetivo tem que direcionar as pessoas a um padrão maior de performance baseado no poder inspiracional da mensagem.

Mas evite frustrar: Encontrar o equilíbrio entre inspiração e realidade é um dos principais desafios de criar objetivos. Há um grande perigo de gerar frustração caso eles sejam muito desafiadores. Isso causa efeitos colaterais como corrosão da cultura e baixa motivação.

Escrevendo *objetivos*

Leve o tempo em consideração: Objetivos devem ser cumpridos no ciclo descrito. Quando você reconhecer no planejamento que o objetivo provavelmente tomará o ano todo, você provavelmente está definindo um OKR anual. Quando for muito extenso, dívida!

Comunique uma visão de negócio: Seus objetivos devem ser traduzidos das diretrizes da empresa (encontre-os no OKR organizacional) , do andamento do mercado e das aspirações dos sócios e dos times. Sempre com o objetivo de entregar valor.

Escrevendo resultados chave

Você precisa mensurar: Um Resultado Chave é necessariamente quantitativo. É isso que faz com que você identifique se o objetivo foi atingido ou não.

Existem diferentes formas de mensurar: um número bruto, uma quantidade monetária, porcentagem, ou qualquer outra forma. O progresso de um resultado chave nunca é questão de opinião, ele sempre tem uma única interpretação.

Dê um dono ao resultado: É importante que o resultados chave tenha um único dono. Isso aumenta o engajamento e facilita as atualizações no momento do checkin.

Cuidado com as tarefas: Sua meta é isolar resultados chaves, não criar uma lista de tarefas ou atividades. Para distinguir entre uma tarefa e um resultado chave, procure focar em resultados verdadeiramente relevantes para o negócio.

Escrevendo resultados chave

Use milestones para grandes entregas: Os resultados-chave baseados em milestones medem o cumprimento de entregas de projeto e atividades essenciais para o progresso da empresa ("lançamento de um produto importante", por exemplo).

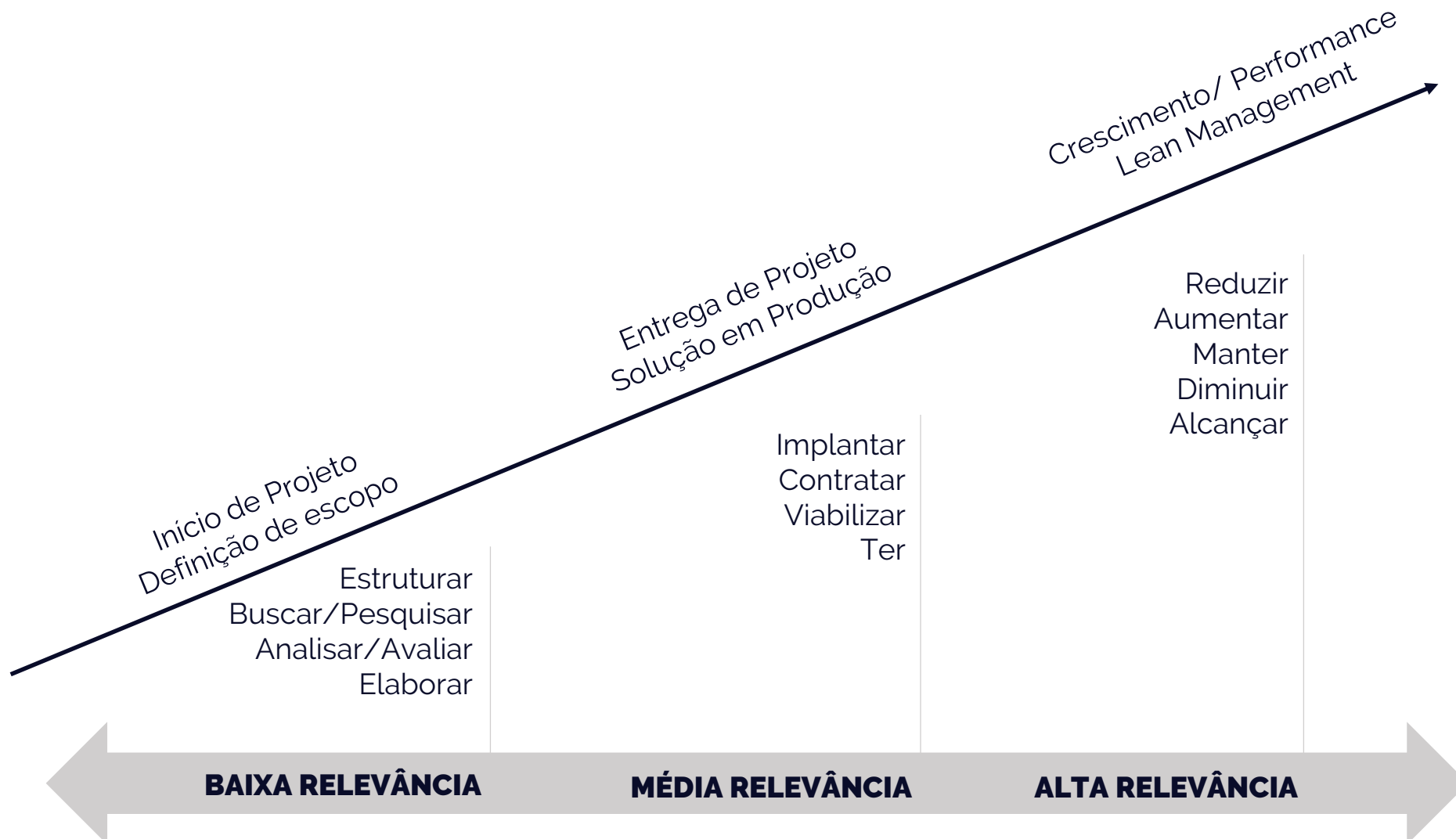
Mantenha-os simples e claros: Criar resultados chaves robustos não quer dizer que você deva precisar de um português rebuscado para entendê-los. O foco é comunicação e alinhamento das prioridades!

Dica: Ao construir seus OKRs você pode utilizar a metodologia SMART, sigla em inglês para 5 características:

- Específico (specific): foram bem definidos e todos podem entendê-los?
- Mensurável (measurable): consigo mensurar seu progresso?
- Alcançável (attainable): é realmente possível realizá-los?
- Relevante (relevant): são importantes para o propósito da empresa?
- Temporal (time-based): estabeleci um prazo para alcançá-los?

(**Mas lembre-se:** Na metodologia OKR os KRs geralmente tem o mesmo tempo de realização que foi determinado para seu Objetivo).

Escrevendo *resultados chave*



Exemplos de OKR

Vendas

Objetivo

Dar orgulho para empresa com tanta eficiência

Resultados Chave

- ✓ Reduzir o tempo médio de venda de 35 para 30 dias
- ✓ Reduzir o tempo de resposta a oportunidades para 2 horas
- ✓ Reestruturar a proposta de vendas junto ao marketing

Objetivo

Ser o negócio que mais cresce no segmento

Resultados Chave

- ✓ Aumentar o faturamento em 15 %
- ✓ Aumentar o ticket médio para 600 reais
- ✓ Obter 5 mil em MRR apenas por *up selling*

Objetivo

Performar como se não houvesse amanhã

Resultados Chave

- ✓ Ter um faturamento de 800 mil por mês
- ✓ Aumentar o MRR para 300 mil

Objetivo

Ter muito sucesso com o lançamento de produtos para América Latina

Resultados Chave

- ✓ Ter 20% dos novos clientes vindos do Chile e Argentina
- ✓ Obter uma receita total de 800 mil das novas vendas para países incluídos no projeto América Latina

Objetivo

Ter o pré-vendas mais eficiente!

Resultados Chave

- ✓ Entregar plano de contratação de plataformas para automatização de pré-vendas
- ✓ Gerar 300 oportunidades outbound

Objetivo

Converter como nunca!

Resultados Chave

- ✓ Ter uma taxa de 60% de conversão de SQL em oportunidade
- ✓ Converter 60% das oportunidades em vendas

Quem Somos

Somos especialistas em Gestão Contínua de Performance e temos como propósito potencializar empresas e desenvolver culturas com foco em alinhamento, comunicação e alto desempenho.

Levamos engajamento, comunicação e resultados, através de softwares e serviços em **OKR, Valores e Feedback.**

Clique aqui e conheça nossa solução!



CoBlue[®]

OKR MANAGEMENT

contato@cobblue.com.br
cobblue.com.br