

A background image showing three people in a meeting. A man on the left is smiling, a woman in the center is looking at a laptop, and a person on the right is partially visible. They are sitting around a table with laptops and papers. The entire image has a blue overlay.

Exemplos de OKR

# Marketing

**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 Marketing. 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

**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).

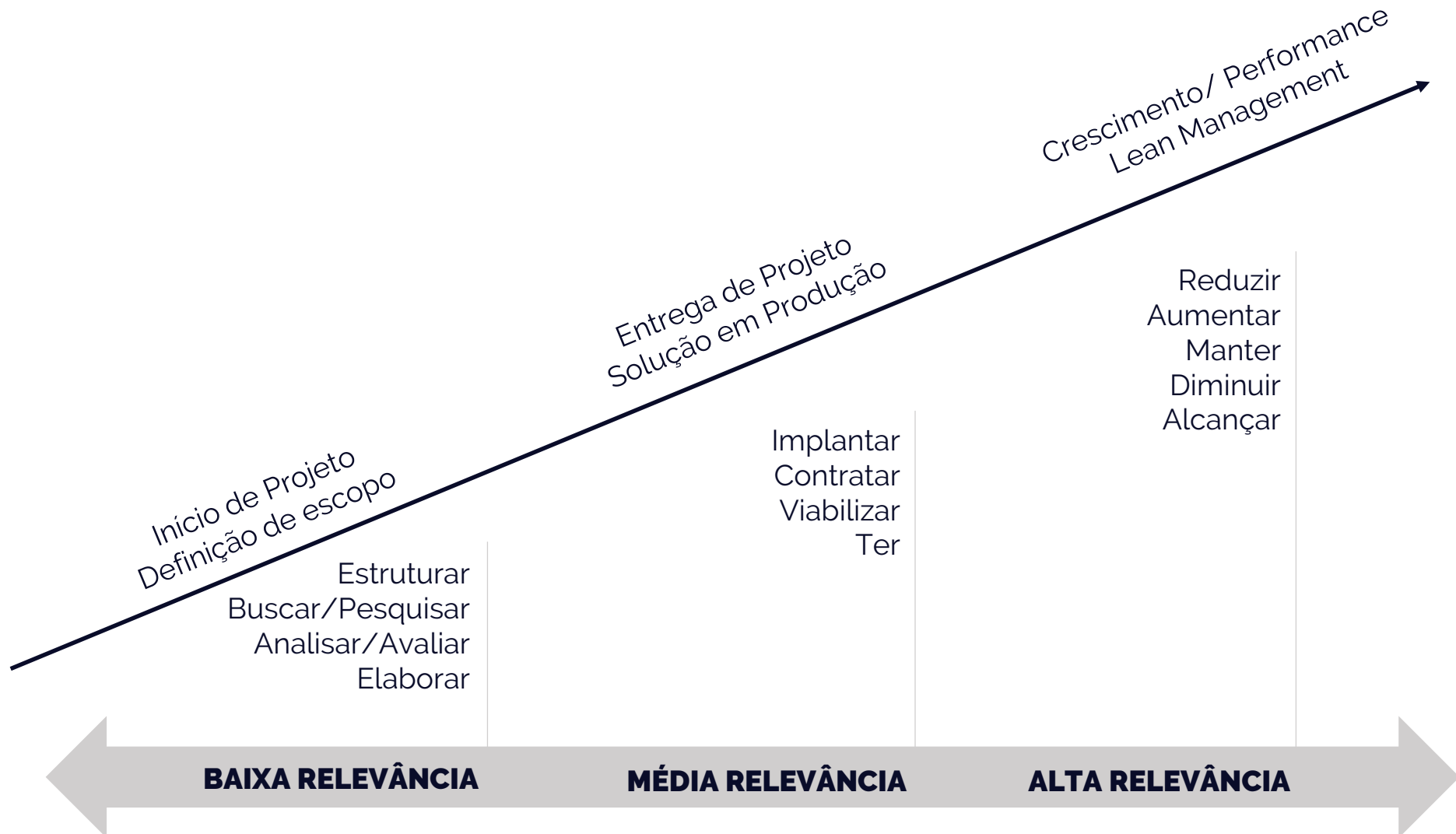
**Mantenha-os simples e claros:** Criar resultados chaves robustos não quer dizer que você deva precisar de um português rebuscado para entendê-los. O foco é comunicação e alinhamento das prioridades!

**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

# Marketing

**Objetivo**

Fazer uma chuva de leads e oportunidades!

**Resultados Chave**

- ✓ Aumentar em 20% dos pedidos de demonstração
- ✓ Aumento de 10% nas conversões do ebook
- ✓ Gerar 3000 leads nas conversões da revista

**Objetivo**

Ser “a blogueira” do nosso segmento

(OKR de humor referente ao tráfego do site e blog da empresa)

**Resultados Chave**

- ✓ Aumentar em 15% o número de visitantes de pesquisa orgânica
- ✓ Atrair 3000 visitantes neste mês
- ✓ Ter 5% de aumento no tempo gasto na página de destino

## **Objetivo**

Encantar as pessoas com os nossos eventos

## **Resultados Chave**

- ✓ Realizar 8 palestras em eventos externos
- ✓ Aumentar em 10% as oportunidades para venda por meio de eventos
- ✓ Aumentar em 60% o engajamento nas mídias sociais por meio de hashtags de eventos

## **Objetivo**

Fazer nossa conferência anual ter porte nacional

## **Resultados Chave**

- ✓ Conquistar 5000 participantes da conferência
- ✓ Conseguir 15 empresas parceiras em diferentes estados
- ✓ Ter 8000 leads por meio da conferência

## **Objetivo**

Ter o melhor blog do segmento

## **Resultados Chave**

- ✓ Aumentar em 25% o número de assinantes do blog
- ✓ Ter 20% a mais de tempo gasto na página "x"
- ✓ Aumento de 15% em compartilhamentos de conteúdo do blog

## **Objetivo**

Ser uma marca referência no segmento

## **Resultados Chave**

- ✓ Conseguir 5 publicações junto a influenciadores da área
- ✓ Ter 4 entrevistas publicadas em portais do segmento
- ✓ Realizar 2 webinars conjuntos com líderes de pensamento da área

## **Objetivo**

Otimizar a classificação de SEO para a palavra-chave

## **Resultados Chave**

- ✓ Ter 200 novas leituras sobre o conteúdo de SEO
- ✓ Fazer 6 linkbuilding da palavra-chave com parceiros do setor
- ✓ Colocar o conteúdo com a palavra-chave classificado na primeira página do Google
- ✓ Lançar ebook focado na palavras-chave

## **Objetivo**

Construir os melhores e-mails marketing

## **Resultados Chave**

- ✓ Aumentar em 25% o download de e-books via e-mail click-through
- ✓ Aumentar em 10% nas solicitações de demonstração referentes ao conteúdo de e-mail
- ✓ Fazer com que 20% dos leitores de newsletters convertam em pedidos de demonstração

# 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<sup>®</sup>

OKR MANAGEMENT

[contato@coblue.com.br](mailto:contato@coblue.com.br)  
[coblue.com.br](http://coblue.com.br)