

Exemplos de OKR

Financeiro

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.

Objectives and Key Results

Antes de apresentar os exemplos de OKR da área de Finanças. 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 da missão ou visão da empresa, 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 escrever 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.

Além de indicadores, é importante que os KRs sejam 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?

Exemplos de OKR

Financeiro

Objetivo

Garantir sustentabilidade financeira para a empresa

Resultados Chave

- ✓ Aumentar o faturamento em 20%
- ✓ Reduzir custos operacionais em 20%
- ✓ Reduzir custos com contratação em 10%

Objetivo

Ser o rei do camarote

(OKR de humor referente a melhorias na área financeira)

Resultados Chave

- ✓ Aumentar o faturamento em 20%
- ✓ Implementar projeto de participação no lucros

Objetivo

Organizar a casa

Resultados Chave

- ✓ Desenvolver 'painel' para atualizações de despesas
- ✓ Reduzir as contas a receber (dívida do cliente) em 50%
- ✓ Implementar processos financeiros automatizados

Objetivo

Fazer o planejamento do orçamento anual

Resultados Chave

- ✓ Entregar relatório da auditoria do ano interior
- ✓ Concluir projeções de receita
- ✓ Realizar apresentação e melhoria do plano junto aos diretores

Objetivo

Ser o financeiro mais rico da história da empresa

Resultados Chave

- ✓ Reduzir as contas a receber (dívida do cliente) em 70%
- ✓ Reduzir custos na área compras

Objetivo

Crescer com sustentabilidade

Resultados Chave

- ✓ Entregar novo plano de precificação dos produtos da empresa
- ✓ Reduzir a inadimplência em 30%

Quem somos

Somos especialistas em Gestão Contínua de Performance e temos como propósito potencializar empresas e desenvolver culturas com foco em 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@coblue.com.br
coblue.com.br