

Skillbox

KPI vs OKR

Анастасия Зенцева

Head of HR, APAC region, Softline

Сравнительный анализ

| | КРІ (КПЭ) | OKR |
|--------------|--|--|
| Расшифровка | Key performance indicators / Ключевые показатели эффективности | Objective of Key results / Цели и ключевые показатели |
| Описание | Фокусируется на разрозненных целях, напрямую связанных со стратегией юнита | Общая цель — ключевая составляющая OKR, т. е. все подцели объединены общей главной целью, которая взаимосвязана со стратегией юнита |
| Особенности | Задают верное направление. Фокусируют. Чаще всего финансовые | Гибкие. Сфокусированы. Согласованы между собой. Ясные. Амбициозные |
| Преимущества | Понятны и просты к пониманию. Не являются заменой OKR. Направлены на текущие активности | Смысл. Амбициозность. Прозрачность. Инициатива. Честность |
| Количество | 3–5 | 2–3 |

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

- Если вам нужно масштабировать или усовершенствовать уже созданный план или проект, вам, возможно, стоит отдать предпочтение KPI (КПЭ). Они довольно прямолинейны, и с их помощью вы сможете оценить по ряду показателей свои текущие проекты и процессы
- Если вам нужен более общий план или вы хотите сменить направление деятельности, тогда лучше выбрать OKR. Они позволяют детально проанализировать работу и поставить себе более амбициозные цели, а заодно дают больше простора для творчества относительно способов их достижения
- Идеального решения нет

Исходя из практики, цели ставятся на 60 % / 40 %:

60 % — снизу вверх и 40 % — сверху вниз.

Цели могут быть количественные и качественные, а также есть цели остаться в пределе.

Пример OKR vs KPI

Цель — заработать деньги для владельцев команды

- Выиграть суперкубок
- Заполнить стадион на домашних матчах минимум на 90 %

Цель — выиграть суперкубок

- Проходить минимум 300 ярдов в нападении за игру
- Защита уступает менее 17 баллов за игру
- Спецкоманда в тройке лучших результатов по возрасту панта

Проходить минимум 300 ярдов в нападении за игру

- Добиться 65 % завершающих пасов
- Сократить количество перехватов до одного за игру
- Нанять нового тренера квотербеков

Уступать менее 17 баллов за игру

- Уступить менее 100 ярдов выноса мяча за игру
- Повысить количество захватов до трёх и больше за игру
- Подготовить защиту

Пример OKR vs KPI

- Завести в систему CRM трёх новых клиентов не позднее 3 квартала
- Сделать выручку в 100 млн. рублей
- Провести 3 ярмарки вакансий
- Пройти курсы повышения квалификации

Skillbox

**Спасибо
за внимание!**