



G E S T Ã O
ATIVA

OKR : do Zero à Implantação

Objectives and Key



Histórico do facilitador

Experiência de 10 anos com consultor de empresas de pequeno e médio porte com projetos realizados em mais de 5 estados do Brasil. Former Co-Op do time Internacional do Walmart nos Estados Unidos, Engenheiro de Produção com Graduação Sanduíche UFRN, University of Arkansas e UNIFSA.



@gersonriosa
@gestaoativaa





Questionamento

Faz parte da jornada do empreendedor se questionar sobre o sucesso do seu negócio.

Entender se estamos indo bem verdade.

Mas como podemos transformar essa incerteza em algo positivo ?



04

Data-Driven

O que devemos avaliar com mais atenção para validar a performance do nosso negócio, dos nossos times e das pessoas que fazem parte dele ?



Qual a situação atual do meu negócio ?

- 01 Faturamento ?
- 02 Taxa de conversão ?
- 03 Despesas Fixas ?
- 04 Turnover ?
- 05 Lucro ?
- 06 CAC? NPS? LTV?



Bons Negócios não Surgem de Coincidências

"O que não pode ser medido, não pode ser gerenciado"

Essa famosa frase do de William Deming, um dos maiores nomes da história da engenharia da qualidade, ainda representa um grande desafio das organizações em tempos atuais.

Por isso é de extrema importância criar um ambiente que enfatize e valorize o resultado.

Como você mede o desempenho do seu negócio hoje ?



**Não existe o indicador Bala de Prata.
Não temos uma resposta exata para
ciência dos mundos do negócio.**



"Não há nada mais inútil do que fazer com eficiência o que não deveria ter sido feito"



Peter Drucker

Entretanto existe uma metodologia capaz de te guiar no processo de decisão estratégica do seu negócio.



OKR

OBJECTIVE & KEY RESULTS

objetivos e resultados chaves

Uma metodologia de gestão que tem como objetivo canalizar os esforços de uma organização na mesma direção por todos os seus times e colaboradores.

Gerson Rios, 2021



Objetivos

Aquilo que deve ser alcançado. Uma vacina contra o pensamento e a execução confusos.





Resultados-chave

Estabelecem e monitoram como chegamos ao objetivo.



O que não é OKR

Objetivo: Aumentar o meu faturamento

KR 1: Prospectar 10 clientes

KR 2: Aumentar o ticket médio de R\$ 1.000 para R\$ 25.000

KR 3: Enviar mensagem para todos os clientes do último trimestre

Objetivo: Turbinar minha presenças nas redes sociais

KR 1: postar 12 vezes por mês no meu feed do instagram

KR 2: atingir a marca de 1.000 e-mails cadastrados na minha lista de e-mails

KR 3: fazer duas lives por mês no meu instagram



Exemplo de OKR

Objetivo: Acelerar o crescimento da receita recorrente

KR 1: aumentar a receita mensal média por assinante de R\$100,00 para R\$ 200,00

KR 2: entregar 1000 novos assinantes

KR 3: capacitar 3 novos vendedores a entregarem 200 assinantes mês.

Objetivo: Turbinar minha presenças nas redes sociais

KR 1: aumentar o número de contas engajadas de 100 para 300

KR 2: atingir visualizações média de stories de 10% da base de seguidores

KR 3: aumentar o número de contas alcanças de 1000 para 2000








OKR

Sistema de Metas

Por quê escolher OKR ?

- De acordo com (McCunn, 1998), 70% das tentativas de implementar um sistema de medição de desempenho falham.
- Apenas 15% dos funcionários acreditavam que a função deles contribuía diretamente com os objetivos da instituição

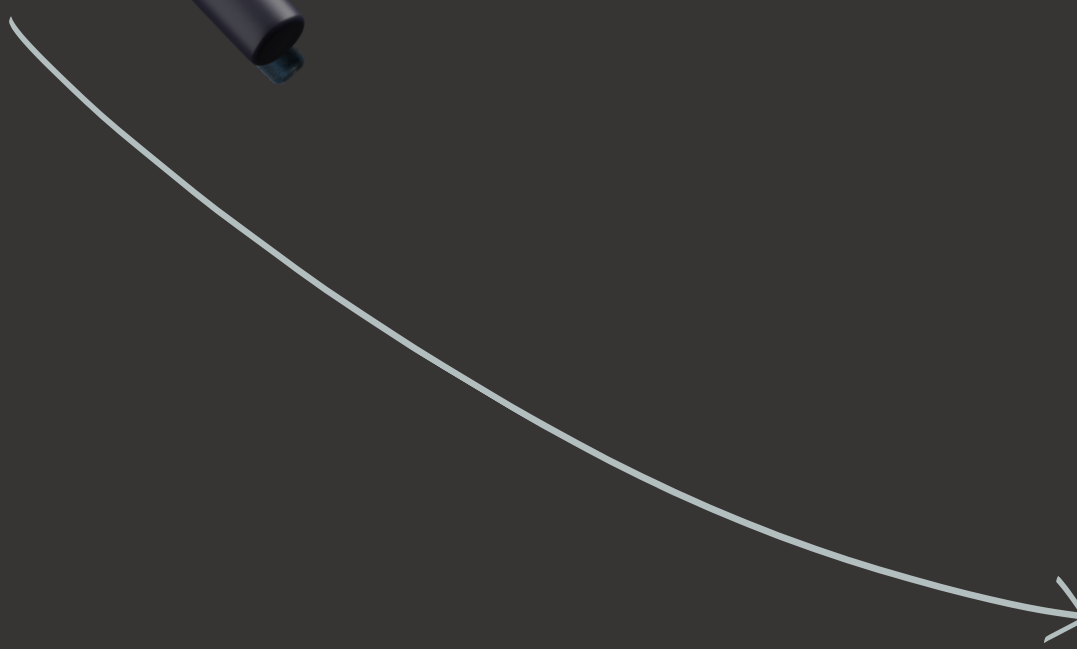
Ferramenta de OKR

Descrição do OKR			Detalhamento do OKR								
ID	Aumentar a quantidade de projetos ativos 		Como é calculado / mensurado	Fonte da informação	Frequência de atualização	Unidade KR	Lógica do KR	Valor base	Valor alvo	Valor Atual	Progresso
KR 1.1	Nível de Satisfação do Clientes		Aplicação de pesquisa de satisfação pelo time de CS	Google Forms	Mensal	Percentual	Aumentar	70%	85%	73%	 20%
KR 1.2	Projetos Contratados por Novos Clientes		Somatório de projetos fechados com novos clientes	CRM ClickUP	Quinzenal	Númerico	Aumentar	0	4	2	 50%
KR 1.3	Projetos Retidos de Clientes Atuais		Somatórios de projetos mantidos de clientes atuais	CRM ClickUP	Mensal	Númerico	Aumentar	0	10	7	 70%
KR 1.4	Projetos em Parceira		Somatório de projetos fechados com parceiros de negócio	CRM ClickUP	Quinzenal	Númerico	Aumentar	1	3	1	 0%
KR 1.5	[Descrição do Key Result 1.5]									0	



Ferramenta de OKR

Descrição do OKR		Detalhamento do OKR								
ID	Aumentar a quantidade de projetos ativos	Como é calculado / mensurado	Fonte da informação	Frequência de atualização	Unidade KR	Lógica do KR	Valor base	Valor alvo	Valor Atual	Progresso
KR 1.1	Nível de Satisfação dos Clientes	Aplicação de pesquisa de satisfação pelo time de CS	Google Forms	Mensal	Percentual	Aumentar	70%	85%	73%	20%
KR 1.2	Projetos Contratados por Novos Clientes	Somatório de projetos fechados com novos clientes	CRM ClickUP	Quinzenal	Númerico	Aumentar	0	4	2	50%
KR 1.3	Projetos Retidos de Clientes Atuais	Somatórios de projetos mantidos de clientes atuais	CRM ClickUP	Mensal	Númerico	Aumentar	0	10	7	70%
KR 1.4	Projetos em Parceira	Somatório de projetos fechados com parceiros de negócio	CRM ClickUP	Quinzenal	Númerico	Aumentar	1	3	1	0%
KR 1.5	[Descrição do Key Result 1.5]								0	



Descrição do OKR	
ID	Aumentar a quantidade de projetos ativos
KR 1.1	Nível de Satisfação do Clientes
KR 1.2	Projetos Contratados por Novos Clientes
KR 1.3	Projetos Retidos de Clientes Atuais
KR 1.4	Projetos em Parceira
KR 1.5	[Descrição do Key Result 1.5]



Ferramenta de OKR

Descrição do OKR		Detalhamento do OKR								
ID	Aumentar a quantidade de projetos ativos	Como é calculado / mensurado	Fonte da informação	Frequência de atualização	Unidade KR	Lógica do KR	Valor base	Valor alvo	Valor Atual	Progresso
KR 1.1	Nível de Satisfação do Clientes	Aplicação de pesquisa de satisfação pelo time de CS	Google Forms	Mensal	Percentual	Aumentar	70%	85%	73%	73%
KR 1.2	Projetos Contratados por Novos Clientes	Somatório de projetos fechados com novos clientes	CRM ClickUP	Quinzenal	Númerico	Aumentar	0	4	2	50%
KR 1.3	Projetos Retidos de Clientes Atuais	Somatórios de projetos mantidos de clientes atuais	CRM ClickUP	Mensal	Númerico	Aumentar	0	10	7	70%
KR 1.4	Projetos em Parceira	Somatório de projetos fechados com parceiros de negócio	CRM ClickUP	Quinzenal	Númerico	Aumentar	1	3	1	33%
KR 1.5	[Descrição do Key Result 1.5]								0	



Detalhamento do OKR									
Como é calculado / mensurado	Fonte da informação	Frequência de atualização	Unidade KR	Lógica do KR	Valor base	Valor alvo	Valor Atual	Progresso	
Aplicação de pesquisa de satisfação pelo time de CS	Google Forms	Mensal	Percentual	Aumentar	70%	85%	73%		20%
Somatório de projetos fechados com novos clientes	CRM ClickUP	Quinzenal	Númerico	Aumentar	0	4	2		50%
Somatórios de projetos mantidos de clientes atuais	CRM ClickUP	Mensal	Númerico	Aumentar	0	10	7		70%
Somatório de projetos fechados com parceiros de negócio	CRM ClickUP	Quinzenal	Númerico	Aumentar	1	3	1		0%
							0		



15

Diretrizes de Elaboração



Aumente as suas chances de sucesso

- Menos é Mais: Máximo de 5 objetivos com 4 resultados chave cada;
- Bottom to Top: 60% dos objetivos devem ser definidos de baixo para cima (o primeiro ciclo em pequenas empresa pode ser diferente);
- Sem Imposições: Todos devem concordar com os OKRs;
- Flexibilidade: Não deve ser utilizado com um indicador de avaliação para remuneração variável;
- Atribua Notas:
 - Verde = 0,7 a 1,0 (Entregamos)
 - Amarelo = 0,4 a 0,6 (Progredimos, mas ficou aquém da conclusão)
 - Vermelho = 0,0 a 0,3 (Não fizemos progressos reais)
- Apenas continue aqueles resultados chave que ainda forem importantes;



17

Benefícios



Por quê utilizar Objetivos e Resultados Chave

- Pensamento Disciplinado
 - Os principais objetivos estarão sempre a vista
- Comunicação Eficiente
 - Deixe que todos saibam o que é importante. Estudos sugerem que apenas 7% dos funcionários "entendem completamente as estratégias de negócios da empresa e o que se espera deles para atingir metas comuns."
- Estabelece Indicadores para Medir o Progresso
 - Mostre quão longe você e seu time já chegaram. Pesquisas norte americanas indicam que 92% das pessoas se sentem mais motivados a alcançar seus objetivos se os seus colegas pudessem medir seu progresso.
- Mantenha seus Esforços em um Foco
 - Mantenha os seus times em sintonia.

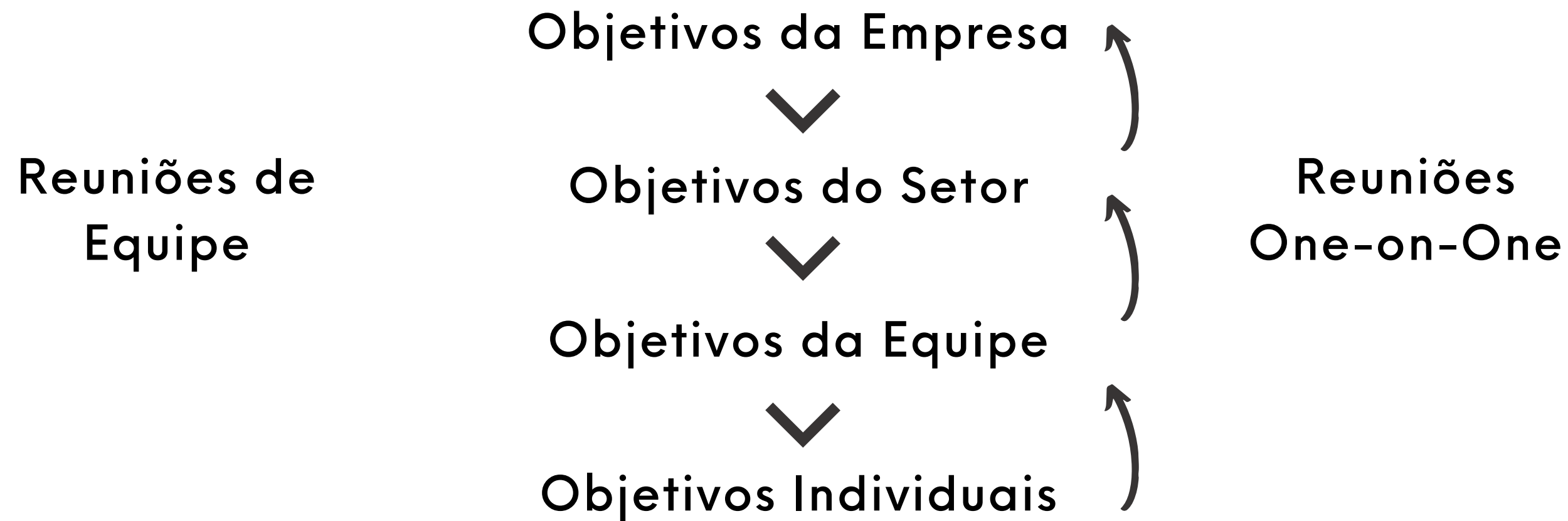


19

Implantação



Como iniciar um processo de OKR



Como iniciar um processo de OKR

Reuniões de Equipe

Facilitar reuniões semanais de reforço a cultura e planejamento

Objetivos da Empresa



Objetivos do Setor

Diminua a quantidade de níveis hierárquicos e delegue a cada colaboradores a responsabilidade de um setor ao invés de focar em OKRs individuais

Reuniões One-on-One

Iniciar a cultura de reuniões One-on-One



22

Comunicação e Gestão



Eventos de Comunicação e Gestão de OKR

Reuniões de Equipe

- Em grupos;
- Desenvolvimento e Negociação de **Objetivos**;
- Avaliar Performance do Grupo

Reuniões One-On-One

- Individuais;
- Desenvolvimento e Negociação de **Resultados Chave**;
- Monitorar o Progresso;



Case Serviço

Gerente Geral

O: Escalar o negócio

KR 1: Padronização de Processos

KR 2: Número de Projetos Ativos

Gerente de Novos Negócios

O: Número de Projetos Ativos

KR 1: Aumentar satisfação dos projetos atuais (MHS)

KR 2: Captar 10 novos projetos

KR 3: Desenvolver novos produtos

Gerente de Operações

O: Padronização de Processos

KR 1: Elaborar lista de processos organizacionais

KR 2: 80% de acerto na auditoria de processos



Case Indústria

Gerente Geral

O: Melhorar a Rentabilidade do Negócio

KR 1: Aumentar a Eficiência das Linhas de Produção em 15%

KR 2: Criar duas novas de famílias de produtos

Gerente de Produção

O: Aumentar a Eficiência das Linhas de Produção em 15%

KR 1: Diminuir custos fixos da linha de produção em 10 %

KR 2: Diminuir ociosidade da linha de produção em 25 %

KR 3: Realizar cronograma de manutenção preventiva

Gerente de Inovação

O: Criar duas novas de famílias de produtos

KR 1: Prospectar Novos PDVs no raio de 10 KM de PDV atuais

KR 2: Criar 2 novas famílias de produtos no trimestre

KR 3: Aumentar faturamento médio por PDV em 15%



Case Varejo

Gerente Geral

O: Melhorar a Rentabilidade do Negócio

KR 1: Aumentar a Eficiência das Linhas de Produção em 15%

KR 2: Criar duas novas de famílias de produtos

Gerente de Produção

O: Aumentar a Eficiência das Linhas de Produção em 15%

KR 1: Diminuir custos fixos da linha de produção em 10 %

KR 2: Diminuir ociosidade da linha de produção em 25 %

KR 3: Realizar cronograma de manutenção preventiva

Gerente de Inovação

O: Criar duas novas de famílias de produtos

KR 1: Prospectar Novos PDVs no raio de 10 KM de PDV atuais

KR 2: Criar 2 novas famílias de produtos no trimestre

KR 3: Aumentar faturamento médio por PDV em 15%



Gerente Geral

O: Fazer \$ para os Donos

KR 1: Faturamento por Loja

KR 2: Número de Lojas Abertas

Gerente de Loja

O: Faturamento por Loja

KR 1: Aumentar faturamento em 10% por seção

KR 2: Prazo de pagamento em dias maior que 60

KR 3: Manter volume de compras em 70% do faturamento (Semanal)

Gerente de Expansão

O: Número de Lojas Abertas

KR 1: Aprovar business plan de expansão da rede

KR 2: Prazo de pagamento em dias maior que 60

KR 3: Manter volume de compras em 70% do faturamento

Merchandising

Compras

Marketing

Financeiro



28

Produto
final



O que teremos mãos a partir de OKRs

1. Toda equipe estará trabalhando pelos mesmos resultados:
 - a. Canaliza os esforços;
 - b. Promove a coordenação;
2. Mantém a organização atenta por inteiro;
3. Toda a operação estará relacionada aos objetivos e resultados chave que são apoiados pela a organização;
4. Vamos aproveitar a jornada por que será divertida e desafiadora;



Quando as pessoas ajudam a definir um curso de ação, eles são mais propensas a seguir por este caminho.



90% das pessoas confirmam que a produtividade é aprimorada por metas desafiadoras, compartilhadas e bem definidas.



Ideias são fáceis. Execução é tudo.



Extra

Diferença entre KPI e OKR:

<https://thomazribas.com/okr/diferenca-entre-okr-e-kpi>



Diferença entre BSC e OKR :

<https://thomazribas.com/okr/diferenca-entre-bsc-e-okr>



Nossas Referências

**80 % dos nossos
clientes nos indicam até
o 3º mês de projeto.**





Mais informações:
Inscrição para a lista
da Gestão Ativa.



Imersão Ativa - OKR 101

WhatsApp group



Scan or upload this QR code using the WhatsApp camera to join this group



Conheça o nosso time :



Glória Moreira

Processos



Gabriel Santos

Financeiro



Gerson Rios

Estratégia



Conheça o nosso time :



Gustavo Cunha

Inteligência de Negócios



Maria Júlia Nunes

Marketing



André Alencar

Inteligência de Negócios