

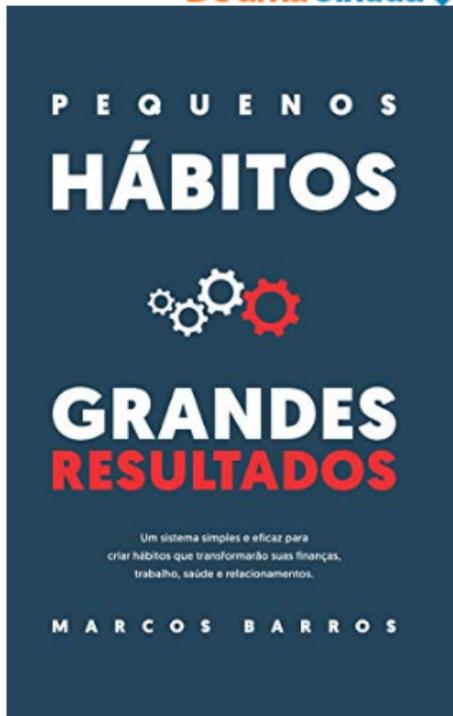


OxfordTM Business Masters

OKRs e INOVAÇÃO NO MUNDO
PÓS-PANDEMIA



Dê uma olhada ↴



Pequenos Hábitos, Grandes Resultados: Um método simples e eficaz para criar hábitos que transformarão suas finanças, trabalho, saúde e relacionamentos. eBook Kindle

por [Marcos Barros](#) (Autor)

★★★★★ 9 avaliações de clientes

1º mais vendido em [Vida saudável e bem-estar](#)

> [Ver todos os formatos e edições](#)

04/11/2020

Marcos, tudo bem, estou lhe passando essa mensagem para lhe dizer que dei um livro de mudança de hábitos para um amigo que estava saindo de uma depressão de dois anos (tempo que ele ficou invalido). Ele tem me relatado como isso está mudando sua vida em quase todas as áreas. Todos os dias ele me conta alguma coisa nova.

17:32

Estou lhe dando esse testemunho, pois eu sei o quanto é importante saber dos resultados daquilo que fizemos.

17:33

Oi Renato, puxa que fantástico saber disso. Muito obrigado por compartilhar.

17:35 ✓✓

É verdade. É um grande encorajamento saber de resultados como esse.

17:36 ✓✓

Abração e obrigado novamente.

17:36 ✓✓

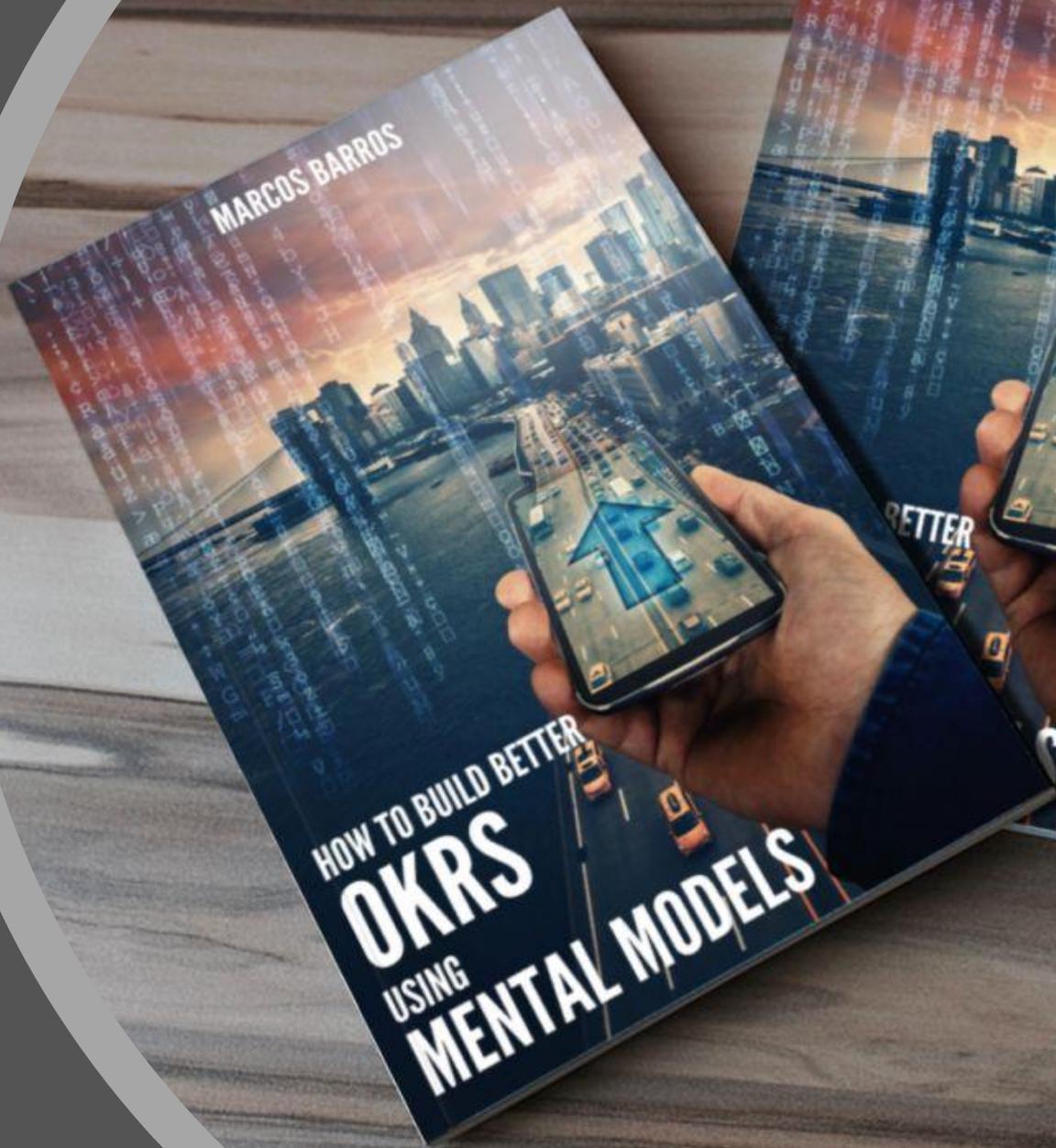
MARCOS BARROS

MENTAL MODELS FOR BUSINESS DECISIONS

How to make assertive decisions using
simple and proven thinking frameworks.

MARCOS BARROS

MENTAL MODELS FOR BUSINESS DECISIONS





MSDT || 1/3

REFERÊNCIA NACIONAL DE GESTÃO

EM SAÚDE, EDUCAÇÃO E SOCIAL

SAIBA MAIS SOBRE NÓS →



SOU FORNECEDOR - VER COTAÇÕES

THE JUSTICE MOVEMENT

JUSTIÇA SOCIAL COMEÇA COM VOCÊ

SAIBA MAS

INSTAGRAM - @MARCOSBARROS_COM



marcosbarros_com

Edit Profile



173 posts

2,221 followers

646 following

Marcos Barros

Mindset Hacker

Mentor de Negócios

OKR Master

Autor Best Seller

Palestrante

linktr.ee/marcosbarros_com

SUA EXPERIÊNCIA COM OKRS?

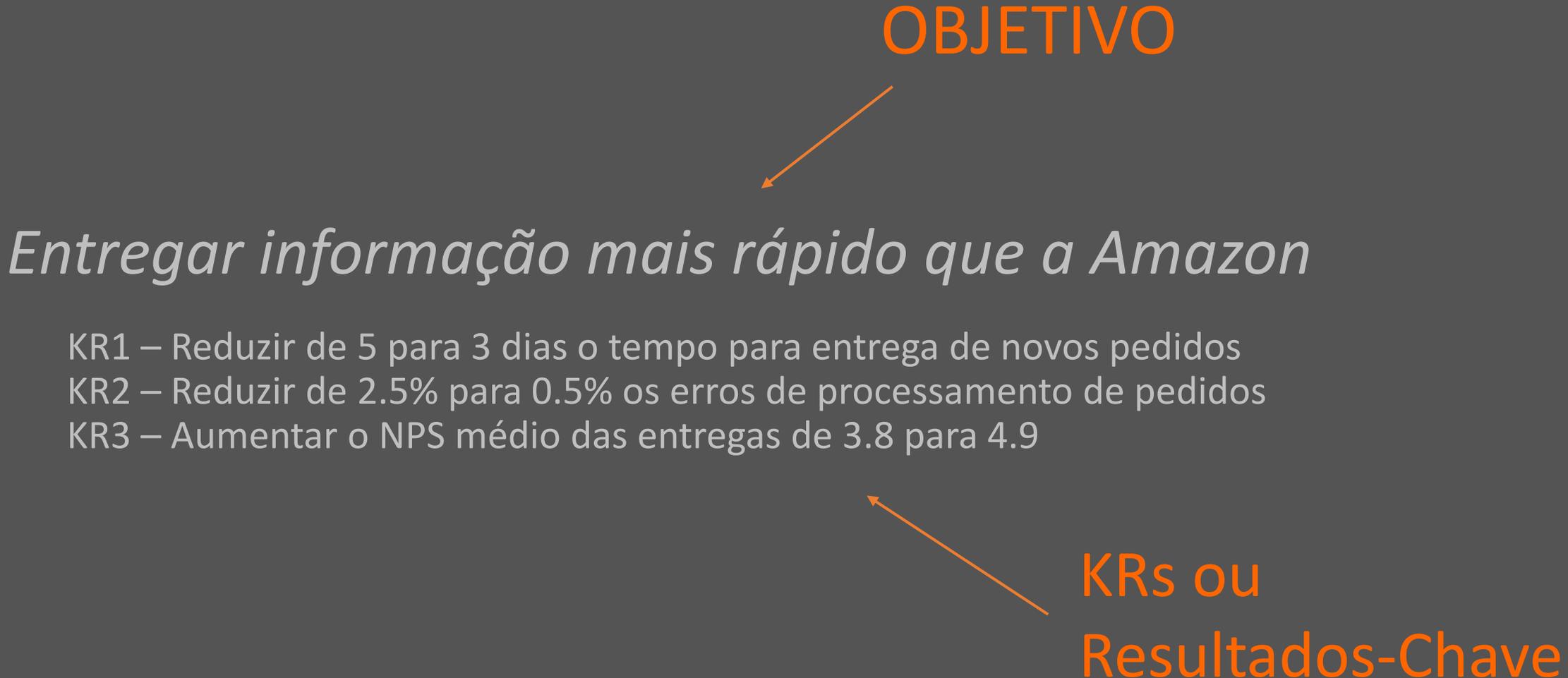


1.131 likes

que_isso_fera Meu amigo #oreinha tomo umas antes de ir #trabaia di novo #kkkkk



OBJETIVO



Entregar informação mais rápido que a Amazon

KR1 – Reduzir de 5 para 3 dias o tempo para entrega de novos pedidos

KR2 – Reduzir de 2.5% para 0.5% os erros de processamento de pedidos

KR3 – Aumentar o NPS médio das entregas de 3.8 para 4.9

KRs ou
Resultados-Chave

Exemplos de OKR: Empresa

Objetivo 1: Dominar a América Latina

Resultados-chave:

KR 1: Crescer 20% em número de clientes

KR 2: Atingir MRR de R\$ 1 milhão

KR 3: Ter vendas internacionais de pelo menos R\$ 2 milhões

Objetivo 2: Deixar nossos clientes apaixonados

Resultados-chave:

KR 1: Alcançar NPS de 75 ou superior (Zona de Excelência)

KR 2: Reduzir o churn para menos de 3%

KR 3: Lançar 2 atualizações de software por mês

Objetivo 3: Ser uma empresa exponencial

Resultados-chave:

KR 1: Alcançar R\$ 10 mi de faturamento

KR 2: Atingir 10x de escalabilidade em clientes

KR 3: Ter 70% de share de mercado

Objetivo 4: Captar investimentos sensacionais

Resultados-chave:

KR 1: Prospectar 3 potenciais investidores

KR 2: Levantar uma rodada da Série B de R\$ 10 milhões

KR 3: Bater a meta de receita de R\$ 500K

Objetivo 5: Ser o melhor no que fazemos

KR 1: Aumentar 60% o share of voice

KR 2: Ter presença em 20 estados brasileiros

KR 3: Crescer 50% a mais que o concorrente



OKRs 1 ANO

Estratégicas
Para toda a organização



3 MESES

Táticas - Para os Times/Setores
Apenas os próximos 3 meses

Exemplos de OKR: Empresa

Objetivo 1: Dominar a América Latina

Resultados-chave:

KR 1: Crescer 20% em número de clientes

KR 2: Atingir MRR de R\$ 1 milhão

KR 3: Ter vendas internacionais de pelo menos R\$ 2 milhões

Objetivo 2: Deixar nossos clientes apaixonados

Resultados-chave:

KR 1: Alcançar NPS de 75 ou superior (Zona de Excelência)

KR 2: Reduzir o churn para menos de 3%

KR 3: Lançar 2 atualizações de software por mês

Objetivo 3: Ser uma empresa exponencial

Resultados-chave:

KR 1: Alcançar R\$ 10 mi de faturamento

KR 2: Atingir 10x de escalabilidade em clientes

KR 3: Ter 70% de share de mercado

Objetivo 4: Captar investimentos sensacionais

Resultados-chave:

KR 1: Prospectar 3 potenciais investidores

KR 2: Levantar uma rodada da Série B de R\$ 10 milhões

KR 3: Bater a meta de receita de R\$ 500K

Objetivo 5: Ser o melhor no que fazemos

KR 1: Aumentar 60% o share of voice

KR 2: Ter presença em 20 estados brasileiros

KR 3: Crescer 50% a mais que o concorrente

Exemplos: OKR Marketing

Objetivo 1: Ter uma base incrível de leads

Resultados-chave:

KR 1: Aumentar visitas mensais da webpage em 30%

KR 2: Ter 5 parcerias para link building

KR 3: Bater a marca de 2000 Leads a partir de Busca Paga

Objetivo 2: Cansar a equipe de vendas

Resultados-chave:

KR 1: Gerar 500 oportunidades

KR 2: Alcançar 2000 Leads Qualificados

KR 3: Converter 1,5% dos Visitantes (Q anterior) em clientes

Exemplo: OKR Vendas

Objetivo 1: Acelerar o crescimento de receita recorrente

Resultados-chave:

KR 1: Entregar R\$ 2 milhões em receitas de inscrição

KR 2: Aumentar a receita mensal por assinante para R\$ 200

KR 3: Contratar 3 novos vendedores

Objetivo 2: Vender tudo e mais um pouco

Resultados-chave:

KR 1: Entregar um novo funil de vendas

KR 2: Melhorar a taxa de conversão entre oportunidades e vendas para 30%

KR 3: Diminuir em 40% o tempo de resposta para novos leads

PRINCÍPIOS

Esforço não é Resultado

Nossas decisões são em grande parte emocionais

Comunique qual é o objetivo e como ele será medido, e deixe as pessoas decidirem como elas alcançarão aquilo.

Times podem ser construídos em função de Objetivos

Inovação tem mais chance de acontecer pelas pontas

Ciclos curtos de planejamento

Acompanhamento Semanal de 20 minutos

UMA IMPLANTAÇÃO BEM SUCEDIDA

Alinhamento de Expectativas – Por que OKRs?

Buy-in da C-suite

Preparação e mentoria de OKR Masters

Check-in semanais, acompanhados por 2 quarters

OKRs precisam fazer parte de todas as conversações importantes

Use uma Plataforma para registrar e acompanhar os OKRs



Leave



TN
Thiago Russo N...

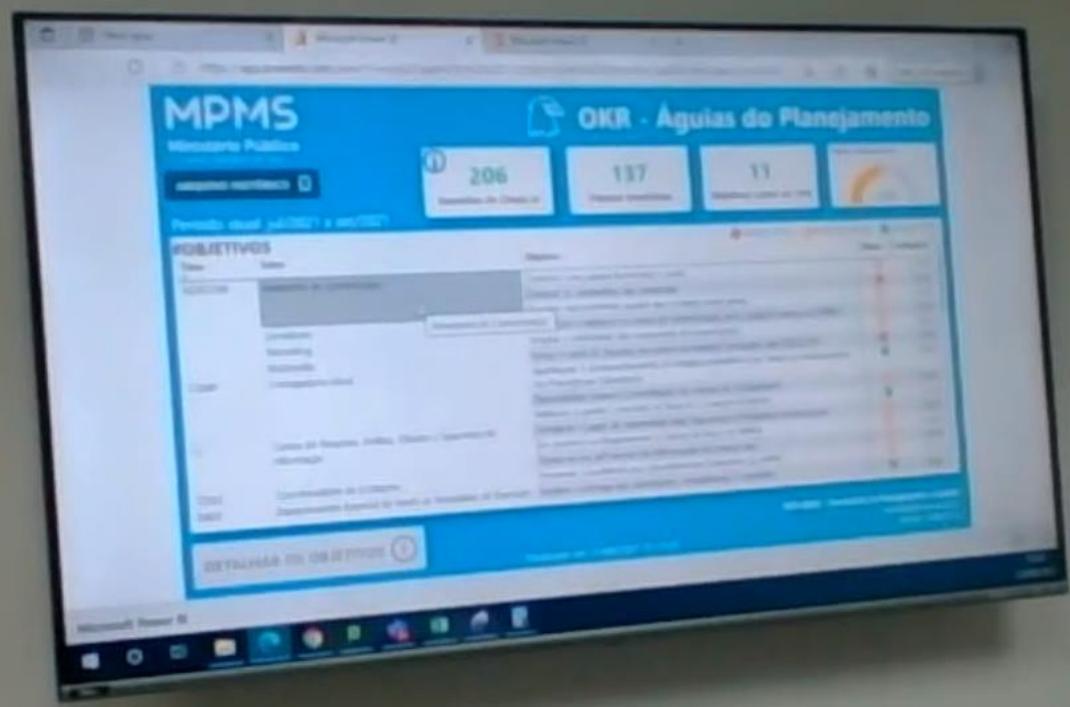
PC
Paulo Rober...

DS
Djene de So...

BN
Bruno de Al...

LS
Lucilene Sp...

+3

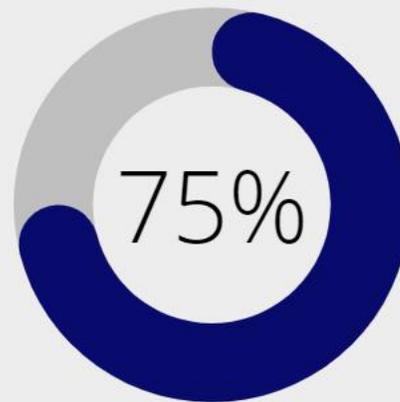


Fabiano Alves Davy

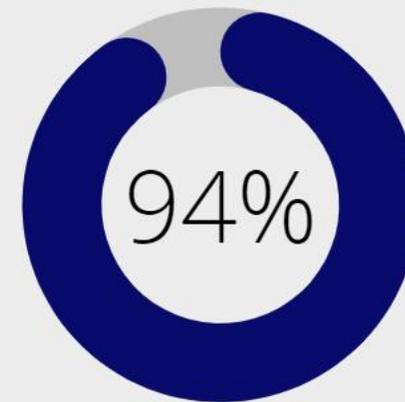


EM NÚMEROS

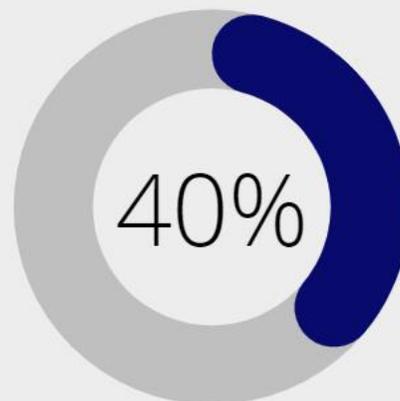
EXEMPLOS DE RESULTADOS DO
PRIMEIRO TRIMESTRE



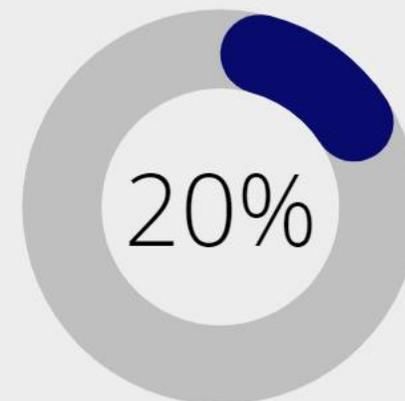
Redução do tempo de entrega
para novas solicitações - TI



Redução de interrupções por erros na
distribuição de documentos



Redução no tempo de
produção de relatórios



Redução no tempo de distribuição
de novos processos

INSTAGRAM - @MARCOSBARROS_COM



marcosbarros_com

Edit Profile



173 posts

2,221 followers

646 following

Marcos Barros

Mindset Hacker

Mentor de Negócios

OKR Master

Autor Best Seller

Palestrante

linktr.ee/marcosbarros_com

Oxford[™]
Business
Masters

OBRIGADO!

Oxford[™]
Business
Masters