



# COMO ACELERAR O CRESCIMENTO DE SUA REDE COM OKR



Para gestores que querem decolar sua rede associativista  
----- A método mais usado para acelerar resultados-----

# SUMÁRIO

## Capítulo 1 – O que é OKR

- 1.1 Conceito
- 1.2 Experiência de sucesso

## Capítulo 2 – Benefícios gerados pelo OKR

- 2.1 Empecilhos que se resolvem
- 2.2 Por que incrementar na minha rede?

## Capítulo 3 – Divisão do OKR

- 3.1 Objetivos
- 3.2 Resultados Chaves

## Capítulo 4 – Definição de Metas

- 4.1 Objetivos e Key Results
- 4.2 Desafio x Performance

## Capítulo 5 – Por trás dos KRS

- 5.1 Diretrizes estratégicas

5.2 KRS são S.M.A.R.T.

## Capítulo 6 – Gestão do OKR através de um software

6.1 Recursos Inteligentes

## Capítulo 7 – GRPRO Infinite

## Capítulo 1

# O QUE É O OKR?

## 1.1 Conceito

Criado pelo ex-CEO da Intel Andrew Grove, OKR é uma metodologia de gestão focada em simplificar a estratégia e rastreamento das metas e resultados-chave de uma empresa. Esses “Objectives and Key Results” (Objetivos e resultados-chave) mostram um caminho claro de parâmetros mensuráveis para a conquista do objetivo global da empresa, onde a estratégia é feita e todos os colaboradores buscam traçar a mesma com suas respectivas funções.

## 1.2 Experiência de sucesso

O método é usado pelo Google desde 1999, a empresa que tinha apenas 40 colaboradores e hoje conta com mais de 60 mil dos melhores profissionais do mundo. Isso mostra que o OKR pode ser implementado com tal intensidade em PMEs quanto em multinacionais com a mesma eficácia e geração de valores.

## Capítulo 2

# Benefícios gerados pelo OKR

## 2.1 Empecilhos que se resolvem

Você deve estar se perguntando quais benefícios a metodologia OKR trará a minha rede? Listamos aqui algumas das muitas vantagens desse fundamento, vamos ver quais são?

- **Simplicidade de uso:** A facilidade e a clareza do OKR interferem diretamente nos resultados da rede trazendo grande impacto positivo. A ferramenta se adapta as necessidades de cada rede independente do seu porte, gerando a extração de ótimos resultados.
- **Colaboradores motivados:** Os objetivos são definidos com base nas orientações organizacionais da sua rede, juntamente com o olhar de cada colaborador. Isso gera motivação a todos em chegar no resultado desejado e traçar metas ambiciosas.
- **Clareza:** Como o OKR trata sua gestão de modo transparente, sendo disponibilizados a todos, a equipe estará sempre atualizada de como o processo está caminhando, gerando auto

cobrança dos colaboradores para que os resultados sejam realizados e finalizados no tempo proposto.

- **Melhoria Contínua:** A supervisão constante do desenvolvimento dos key results dentro do processo, possibilita o gestor a gerar feedbacks contínuos e construtivos, permitindo a equipe desenvolvimento de seus pontos fortes com foco no progresso.
- **Resultados incalculáveis:** O fundamento junta os pontos fortes de cada colaborador, transformando um simples processo em um trabalho de alta performance, que corre em prol de objetivos que trarão autoridade e geração de valores à sua rede.
- **Aprendizado incessante:** Conhecer mais sobre a empresa, o mercado em que se atua, as inovações que estão sendo propostas, pedir feedbacks dos clientes sobre sua prestação de serviços, entre outros meios de conhecimentos, quando um OKR é finalizado é de suma importância. Isso trará valor ao lado humano da empresa, inovação e busca constante do conhecimento fará total diferença no posicionamento da sua rede de farmácias.

## 1.3 Por que incrementar na minha rede?

Para que o método OKR de certo, mesmo sendo fácil de se seguir e objetivo, é preciso seguir passos importantes para o bom funcionamento do OKR. Veja quais passos seguir para otimizar sua gestão da melhor maneira.

- **Definição de metas:** Defina metas claras e específicas, no OKR não existe complicações, manter o foco no Objetivo Global de maneira clara e simplificada fará com que sua rede chegue ao Objetivo e aos Keys Results da melhor forma, engajando cada vez mais seus colaboradores.
- **Divisão de objetivos:** Os objetivos no OKR não ser proposto apenas pelos gestores e líderes, eles formam 40% dos OKRs, sendo o restante definido pelos colaboradores. Esse passo tem o interesse em envolver todos na criação dos processos para garantir que a visão de todos seja benéfica no processo.
- **Períodos e prazos:** Os objetivos e Key Results dos OKRs não podem demorar para sua resolução, a demora para chegar aos resultados chaves prejudica a eficiência da rede. Pensando nisso, coloque prazos razoavelmente curtos. Um exemplo de prazos seria a cada trimestre.
- **Validação dos resultados:** Acompanhe os resultados com frequência, sejam eles com prazos mais curtos ou mais longos. Validar os resultados num período de 15 em 15 dias é um bom caminho a se seguir, visto que pode ser realizado ajustes rápidos e certos, sem pressionar os colaboradores com análises diárias.
- **Transparência:** Deixe o OKR a vista de todos, a transparência é uma estratégia seguida no OKR bem-sucedida. Se todos buscam e trabalham por um resultado global, não há condição melhor a

se seguir do que deixar toda a estratégia visível. Esse passo não visa pressionar os colaboradores, mas garantir a clareza do processo a todos.

## Capítulo 3

# DIVISÃO DO OKR

O OKR se divide em dois termos: estabelecer metas (objetivos) e mensurar progressos (resultados chaves).

### 3.1 Objetivos

**Estabelecer Metas:** Onde eu quero chegar? Esses são os objetivos que sua empresa irá traçar estratégias para alcançar. O OKR deve aguçar e desafiar os colaboradores, para mantê-los cada vez mais engajados na estratégia em questão. Busque instiga-los com os benefícios que isso trará ao time, tais como:

- Ofereça cursos profissionalizantes para que eles fiquem cada vez mais ágeis;
- Diga como a empresa terá autoridade no mercado após a conquista do objetivo;
- Trabalhe o quão benéfico será para a performance da empresa e como as vendas podem crescer.



## 3.2 Resultados Chaves

**Resultados Chaves (KEY RESULTS):** A mensuração de resultados é fundamental na metodologia OKR. Gestão é ter informação, ter dados centralizados e a mensuração de tudo o que acontece em uma empresa.

## Capítulo 4

# Definição de Metas

## 4.1 Objetivos e Key Results

Como diz Peter Drucker, considerado pai da administração ou gestão moderna, sendo o mais reconhecido dos pensadores do fenômeno dos efeitos da globalização na economia em geral e em particular nas organizações, uma das principais referências quando se trata de gestão:

**“SE VOCÊ NÃO PODE MEDIR, NÃO PODE GERENCIAR”**

Manter uma análise de dados ativa não significa esquecer o lado humano da empresa, mas garantir que a partir da mesma, sejam

tomadas decisões justas e colaborativas. Os resultados chave são isso, é a mensuração da estratégia traçada pela empresa para chegar ao objetivo. Falando de modo mais dinâmico são as funções que levam diretamente ao objetivo global.

Agora vamos entender como chegar a um objetivo através dos Key Results:

## **OBJETIVO 1: TORNAR SE AUTORIDADE NO MERCADO**

**KR – 1:** Ranquear em 1\* lugar no google com uma palavra chave específica até;

**KR – 2:** Alcançar 5 mil inscritos no canal da empresa;

**KR – 3:** Formar 5 parcerias de co-marketing;

**KR – 4:** Aumentar em 50% o número de clientes que chegaram a empresa através dos canais digitais.

## **OBJETIVO 2: OFERCER UM SUPORTE ESPLÊNDIDO AO CLIENTE**

**KR – 1:** Diminuir em 40% o número de pedidos de suporte usando autoatendimento;

**KR – 2:** Manter a média do NPS (Net Promoter Score) acima de 50;

**KR – 3:** Reduzir pela metade o tempo de resposta das dúvidas dos clientes em qualquer canal;

**KR – 4:** Manter a taxa de resolução, no mínimo, em 95%.

## OBJETIVO 3: AUMENTAR CONSIDERAVELMENTE AS VENDAS

KR – 1: Dobrar o número de leads gerados por mês;

KR – 2: Enviar 80% dos leads mais qualificados para o fundo do funil;

KR – 3: Fechar com 75% dos leads que estão no fundo do funil;

KR – 4: Aumentar as receitas em 25% com upsell e subprodutos.

Você notou que cada objetivo tem segundos planos a serem traçados para chegar ao resultado final? E como elas podem mensurar de forma clara e exata?

O modo que será mensurado essas informações podem ser escolhidas por cada empresa, de 15 em 15 dias, a cada três meses, entre outras datas decididas. O gestor também pode definir datas de início e fim para cada Key Results.

### 4.1 Desafio X Performance

Se estiver simples demais para alcançar suas metas, é preciso investir em ideias ambiciosas que façam a empresa desempenhar sua melhor performance, por exemplo:

**PERFORMANCE:** Os KR's devem ficar entre 60% e 70%.

**DESAFIO:** Se alcançarem 100% não foram desafiadoras o suficiente.

## Capítulo 5

# POR TRÁS DOS KRS

## 5.1 Diretrizes Estratégicas

Representam quais serão as prioridades a serem levadas em conta para a formulação dos OKRs. São definidas essencialmente por 3 pilares:

- **Missão:** É o propósito de ser da empresa, ou seja, quais são as intenções que guiarão o negócio na tomada de decisões.
- **Visão:** É a reflexão sobre futuro do seu negócio, isto é, as aspirações e metas que a empresa deseja conquistar.
- **Valores:** São os princípios, crenças e virtudes que a empresa seguirá para alcançar seu propósito.

## 5.2 KRS são SMART

Para formular bons KRs, devemos pensar nas 5 perguntas abaixo:

- **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?

## Capítulo 6

# GESTÃO DO OKR ATRAVÉS DE UM SOFTWARE

“Os grandes ganhos de produtividade e de qualidade dos resultados, daqui para frente, serão originados através das melhorias na gestão do conhecimento”.

Peter Drucker

A gestão de conhecimento surgiu como diferencial competitivo diante de um mercado dinâmico, com constante necessidade de modificação de processos.

O OKR, metodologia ágil que permite gerar inteligência para o negócio, produz o registro da evolução da empresa, facilitando a tomada de decisão e desenvolvimento de estratégias inovadoras.

Para incentivar a construção de uma cultura corporativa forte, as empresas utilizam-se de recursos que otimizam a produtividade e a gestão do negócio, como é o caso do OKR.

## 6.1 RECURSOS INTELIGENTES

Os softwares de OKRs surgiram com o intuito de simplificar ainda mais a gestão de desempenho das empresas, tornando-a muito mais rápida e eficaz.

- Integração entre os departamentos;
- Comunicação interna;
- Transparência dos objetivos;
- Registro de informações;
- Dashboard interativo.

## Capítulo 7

# GRPRO Infinite

O GRPRO, gestão por resultados, uma plataforma 100% online e com sua metodologia ágil, o que permite crescimento consistente e análise constante dos resultados.

Ela une a performance da sua rede à eficiência do OKR, através de módulos que irão traçar estratégias que causam impacto no crescimento de seu negócio, alavancando sua lucratividade.

“ORGANIZOU NOSSO PROCESSO E TORNOU MENSURÁVEIS E REPLICÁVEIS, AUXILIANDO A EQUIPE, OTIMIZANDO E PERMITINDO O CRESCIMENTO DA EMPRESA.”

Plataforma que atua em todas as áreas de sua rede permitindo uma visão 360° do seu negócio



Conheça alguns clientes que já fazem gestão baseada em Inteligência de dados

Uma plataforma que leva tecnologia para dentro da operação permitindo o engajamento da rede e crescimento acelerado do negócio.



## ACELERE O CRESCIMENTO DA SUA REDE

Negócios crescendo em ritmo de startup com gestão estratégica.

Vamos começar?

[Fale com a AdaptWeb Tecnologia.](#)

[Agende uma apresentação ;\)](#)



[www.adaptweb.com.br](http://www.adaptweb.com.br)