



OKR MODEL CANVAS

www.portfoliexpert.com.br

norberto.almeida@portfoliexpert.com.br

O OKR MODEL CANVAS foi criado por Norberto de Oliveira Almeida e Hélio Rodrigues Costa em Fevereiro de 2020 e está registrado como uma licença Creative Commons.



Todos os direitos reservados. É permitido o uso e o compartilhamento, desde que seja dado o devido crédito aos autores. Não é permitido realizar qualquer mudança no modelo ou seu uso comercial, sem a autorização dos autores.

Download grátis em www.portfolioexpert.com.br

Nome da organização:






Nível gerenciado no OKR:

OKR MODEL CANVAS






Período:



por Norberto Almeida e Hélio Costa

<p>1 - OBJETIVOS </p> <p>Liste os objetivos que você está gerenciando neste nível gerencial</p>	<p>2 - PROGRESSO DOS OBJETIVOS %</p> <p>Atualize o percentual de progresso de cada objetivo listado no campo 1</p>	<p>3 - RESULTADOS-CHAVE </p> <p>Para cada objetivo listado no campo 1, defina os resultados-chave a serem gerenciados neste nível gerencial</p>	<p>4 - DELEGAÇÃO </p> <p>Defina cada equipe que você está delegando os OKRs listados anteriormente</p>	<p>5 - DATA-ALVO  17</p> <p>Defina a data-alvo para alcançar cada resultado-chave listado no campo 3</p>	<p>5 - FREQUÊNCIA </p> <p>Defina a frequência que você avaliará cada resultado-chave listado no campo 3</p>	<p>7 - PROGRESSO DOS RESULTADOS-CHAVE %</p> <p>Atualize o percentual de progresso de cada resultado-chave listado no campo 3</p>
--	--	--	---	---	--	--

Nível delegado do OKR

<p>8 - OBJETIVOS </p> <p>Liste os objetivos estabelecidos para o nível imediatamente abaixo do seu nível de gerenciamento</p>	<p>9 - PROGRESSO DOS OBJETIVOS %</p> <p>Atualize o percentual de progresso de cada objetivo listado no campo 8</p>	<p>10 - RESULTADOS-CHAVE </p> <p>Para cada objetivo listado no campo 8, liste os resultados-chave a serem gerenciados neste nível imediatamente abaixo do seu nível de gerenciamento</p>	<p>11 - DATA-ALVO  17</p> <p>Liste a data-alvo para alcançar cada resultado-chave listado no campo 10</p>	<p>12 - FREQUÊNCIA </p> <p>Liste a frequência que você avaliará cada resultado-chave listado no campo 10</p>	<p>13 - PROGRESSO DOS RESULTADOS-CHAVE %</p> <p>Atualize o percentual de progresso de cada resultado-chave listado no campo 10</p>	<p>14 - INICIATIVAS </p> <p>Liste as iniciativas para alcançar cada resultado-chave listado no campo 10</p>
--	--	---	--	---	--	--

Nome da organização: Universidade Ágil

OKR MODEL CANVAS



Nível gerenciado no OKR: Corporativo

Período: 1º trimestre

por Norberto Almeida e Hélio Costa

1 - OBJETIVOS	2 - PROGRESSO DOS OBJETIVOS %	3 - RESULTADOS-CHAVE	4 - DELEGAÇÃO	5 - DATA-ALVO	5 - FREQUÊNCIA	7 - PROGRESSO DOS RESULTADOS-CHAVE %
<p>1. Aumentar o faturamento</p> <p>2. Oferecer uma experiência online com alta satisfação do cliente</p>	<p>1. 50%</p> <p>2.1 51,3%</p>	<p>1.1 Aumentar o faturamento com cursos online em 40%</p> <p>1.2. Aumentar o número de turmas de clientes corporativos em 40%</p> <p>2. 1 Implantar a nova versão do Site e dar acesso a 100% dos alunos</p> <p>2. 2 Aumentar nossa base de seguidores digitais em 75%</p>	<p>1.1 Equipe de Marketing</p> <p>1.2. Equipe de Vendas Corporativas</p> <p>2.1 Equipe de Tecnologia da Informação</p> <p>2.2 Equipe de Marketing</p>	<p>1.1 28/2/XX</p> <p>1.2 31/3/XX</p> <p>2.1 31/01/XX</p> <p>2.2 31/03/XX</p>	<p>1.1 Quinzenal</p> <p>1.2 Semanal</p> <p>2.1.Semanal</p> <p>2.1.Semanal</p>	<p>1.1 40%</p> <p>1.2 60%</p> <p>2.1 50%</p> <p>2.1 52,5%</p>

Nível delegado do OKR: Equipe de Marketing

8 - OBJETIVOS	9 - PROGRESSO DOS OBJETIVOS %	10 - RESULTADOS-CHAVE	11 - DATA-ALVO	12 - FREQUÊNCIA	13 - PROGRESSO DOS RESULTADOS-CHAVE %	14 - INICIATIVAS
<p>1 Aumentar o faturamento com cursos online em 40%</p> <p>2 Aumentar nossa base de seguidores digitais em 75%</p>	<p>1.1 40%</p> <p>2.1 52,5%</p>	<p>1.1. Aumentar a oferta de cursos online em 50%</p> <p>1.2 Aumentar o número de inscritos nos cursos online em 40%</p> <p>2.1. Aumentar o número de Inscritos no canal do youtube em 100%</p> <p>2.2 Aumentar o número de seguidores nas redes sociais em 50%</p>	<p>1.1 28/2/XX</p> <p>1.2 31/3/XX</p> <p>2.1 31/03/XX</p> <p>2.2 31/03/XX</p>	<p>1.1 Quinzenal</p> <p>1.2 Semanal</p> <p>2.1.Semanal</p> <p>2.2.Semanal</p>	<p>1.1 40%</p> <p>1.2 40%</p> <p>2.1 55%</p> <p>2.2 50%</p>	<p>1.1.1 Projeto para criação dos cursos online</p> <p>1.1.2 Projeto de pesquisa de mercado</p> <p>1.2.1 Contratar mais 2 pessoas para a equipe de marketing digital</p> <p>1.2.2 Criar e divulgar 12 novas publicações sobre os cursos online</p> <p>2.1.1 Criar e divulgar 12 novos vídeos para o canal do youtube</p> <p>2.2.1 Projeto de modernização das redes sociais</p> <p>2.2.1 Elaborar plano de marketing</p> <p>2.2.3 Criar e divulgar 24 novas publicações nas redes sociais</p>

<p>1 - OBJETIVOS </p> <p>1. Aumentar o faturamento com cursos online em 40%</p> <p>2. Aumentar nossa base de seguidores digitais em 75%</p>	<p>2 - PROGRESSO DOS OBJETIVOS %</p> <p>1. 40%</p> <p>2. 52,5%</p>	<p>3 - RESULTADOS-CHAVE </p> <p>1.1 Aumentar a oferta de cursos online em 50%</p> <p>1.2 Aumentar o número de inscritos nos cursos online em 40%</p> <p>2.1 Aumentar o número de Inscritos no canal do youtube em 100%</p> <p>2.2 Aumentar o número de seguidores nas redes sociais em 50%</p>	<p>4 - DELEGAÇÃO </p> <p>1.1 Equipe de Produção de Conteúdo</p> <p>1.2 Equipe de Marketing Digital</p> <p>2.1 Equipe de Marketing Digital</p> <p>2.2 Equipe de Marketing Digital</p>	<p>5 - DATA-ALVO </p> <p>1.1 28/2/XX</p> <p>1.2 31/3/XX</p> <p>2.1 31/03/XX</p> <p>2.2 31/03/XX</p>	<p>5 - FREQUÊNCIA </p> <p>1.1 Quinzenal</p> <p>1.2 Semanal</p> <p>2.1 Semanal</p> <p>2.2 Semanal</p>	<p>7 - PROGRESSO DOS RESULTADOS-CHAVE %</p> <p>1.1 40%</p> <p>1.2 40%</p> <p>2.1 55%</p> <p>2.2 50%</p>
--	---	---	---	--	---	--

Nível delegado do OKR: Equipes de Produção de Conteúdo e Equipe de Marketing Digital

<p>8 - OBJETIVOS </p> <p>1.1 Aumentar a oferta de cursos online em 50%</p> <p>1.2. Aumentar o número de inscritos nos cursos online em 40%</p> <p>2.1. Aumentar o número de Inscritos no canal do youtube em 100%</p> <p>2.2. Aumentar o número de seguidores nas redes sociais em 50%</p>	<p>9 - PROGRESSO DOS OBJETIVOS %</p> <p>1.1. 40%</p> <p>1.2. 40%</p> <p>2.1. 55%</p> <p>2.2. 50%</p>	<p>10 - RESULTADOS-CHAVE </p> <p>1.1.1 Criar 5 cursos online com base nos cursos presenciais existentes</p> <p>1.1.2. Criar 5 novos cursos online com base em pesquisa de mercado</p> <p>1.2.1 Realizar 12 publicações sobre os novos cursos online</p> <p>1.2.2 Obter 140 inscritos por novo curso online</p> <p>2.1.1 Realizar 12 novas publicações no canal do youtube</p> <p>2.1.2 Obter 5000 novos inscritos no canal do youtube</p> <p>2.2.1 Realizar 24 novas publicações nas redes sociais</p> <p>2.2.2 Obter 10000 novos seguidores nas redes sociais</p> <p>2.2.3 Triplicar o número de engajamentos com as publicações</p>	<p>11 - DATA-ALVO </p> <p>1.1.1 28/2/XX</p> <p>1.1.2 28/2/XX</p> <p>1.2.1 20/3/XX</p> <p>1.2.2 31/3/XX</p> <p>2.1.1 20/3/XX</p> <p>2.1.2 31/3/XX</p> <p>2.2.1 20/3/XX</p> <p>2.2.2 31/3/XX</p> <p>2.2.3 31/3/XX</p>	<p>12 - FREQUÊNCIA </p> <p>1.1.1 Quinzenal</p> <p>1.1.2 Quinzenal</p> <p>1.2.1 Semanal</p> <p>1.2.2 Semanal</p> <p>2.1.1 Semanal</p> <p>2.1.2 Semanal</p> <p>2.2.1 Semanal</p> <p>2.2.2 Semanal</p> <p>2.2.3 Semanal</p>	<p>13 - PROGRESSO DOS RESULTADOS-CHAVE %</p> <p>1.1.1 40%</p> <p>1.1.2 40%</p> <p>1.2.1 50%</p> <p>1.2.2 30%</p> <p>2.1.1 50%</p> <p>2.1.2 60%</p> <p>2.2.1 50%</p> <p>2.2.2 40%</p> <p>2.2.3 60%</p>	<p>14 - INICIATIVAS </p> <p>1.1.1 Projeto para criação dos cursos online</p> <p>1.1.2 Projeto de pesquisa de mercado</p> <p>1.2.1 Contratar mais 2 pessoas para a equipe de marketing digital</p> <p>1.2.2 Criar e divulgar 12 novas publicações sobre os cursos online</p> <p>2.1.1 Criar e divulgar 12 novos vídeos para o canal do youtube</p> <p>2.2.1 Projeto de modernização das redes sociais</p> <p>2.2.1 Elaborar plano de marketing</p> <p>2.2.3 Criar e divulgar 24 novas publicações nas redes sociais</p>
---	---	--	--	---	--	---

Nome da organização:






OKR MODEL CANVAS








Nível gerenciado no OKR:

Período:

por Norberto Almeida e Hélio Costa

1 - OBJETIVOS 	2 - PROGRESSO DOS OBJETIVOS %	3 - RESULTADOS-CHAVE 	4 - DELEGAÇÃO 	5 - DATA-ALVO 	5 - FREQUÊNCIA 	7 - PROGRESSO DOS RESULTADOS-CHAVE %
---	-------------------------------	--	---	---	--	--------------------------------------

Nível delegado do OKR

8 - OBJETIVOS 	9 - PROGRESSO DOS OBJETIVOS %	10 - RESULTADOS-CHAVE 	11 - DATA-ALVO 	12 - FREQUÊNCIA 	13 - PROGRESSO DOS RESULTADOS-CHAVE %	14 - INICIATIVAS 
---	-------------------------------	---	--	---	---------------------------------------	--

Organization Name:






OKR MODEL CANVAS








Managed OKR Level:

Time Frame:

By Norberto Almeida and Hélio Costa

<p>1 - OBJECTIVES </p> <p><i>Make a list of Objectives you are managing at your organizational level</i></p>	<p>2 - OBJECTIVE PROGRESS %</p> <p><i>Update the percentage of progress for each Objective listed on field 1</i></p>	<p>3 - KEY RESULTS </p> <p><i>For each objective listed on field 1 define Key Results to be managed at your organization level</i></p>	<p>4 - DELEGATION </p> <p><i>Define to which team you are going to delegate each OKR listed previously</i></p>	<p>5 - TARGET DATE  17</p> <p><i>Define a target date to accomplish each Key Result listed on field 3</i></p>	<p>6 - FREQUENCY </p> <p><i>Define the frequency you are going to assess each Key Result listed on field 3</i></p>	<p>7 - KEY RESULT PROGRESS %</p> <p><i>Update the percentage of progress for each Key Result listed on field 3</i></p>
---	--	---	---	--	---	--

Delegated OKR Level:

<p>8 - OBJECTIVES </p> <p><i>List the Objectives established by a level immediately below your management level</i></p>	<p>9 - OBJECTIVE PROGRESS %</p> <p><i>Update the percentage of progress for each Objective established by a level immediately below your management level</i></p>	<p>10 - KEY RESULTS </p> <p><i>For each objective on field 8, list the Key Results established by a level immediately below your management level</i></p>	<p>11 - TARGET DATE  17</p> <p><i>List the target date for each Key Result listed on field 10 established by a level immediately below your management level</i></p>	<p>12 - FREQUENCY </p> <p><i>List the frequency you are going to assess each Key Result listed on field 10</i></p>	<p>13 - KEY RESULT PROGRESS %</p> <p><i>Update the percentage of progress for each Key Result listed on field 10</i></p>	<p>14 - INITIATIVES </p> <p><i>List the initiatives established to reach each Key Results listed on field 10</i></p>
--	---	--	---	---	--	---

Organization Name:






Managed OKR Level:

OKR MODEL CANVAS






Time Frame:



By Norberto Almeida and Hélio Costa

1 - OBJECTIVES 	2 - OBJECTIVE PROGRESS %	3 - KEY RESUOTS 	4 - DELEGATION 	5 - TARGET DATE  17	5 - FREQUENCY 	7 - KEY RESULT PROGRESS %
--	--------------------------	---	--	--	---	---------------------------

Delegated OKR Level:

8 - OBJECTIVES 	9 - OBJECTIVE PROGRESS %	10 - KEY RESULTS 	11 - TARGET DATE  17	12 - FREQUENCY 	13 - KEY RESULT PROGRESS %	14 - INITIATIVES 
--	--------------------------	--	---	--	----------------------------	--