

Ściągą **Z OKR**



CZYM SĄ OKRY?

OKR (Objectives and Key results) to sposób ustalania celów, opracowany w latach 70. w Intelu. Najbardziej charakterystyczną cechą OKR jest sposób ich zapisu, składający się z Objective (tłumaczonego jako dążenie, osiągnięcie) oraz Key Results (kluczowych rezultatów, czyli mierzalnych efektów pracy):

FORMUŁA OKR



OKR

Cel, np. na kwartał

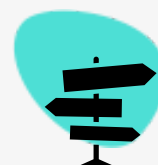
=



Osiągnięcie

Gdzie chcemy
dotrzeć? Co chcemy
zmienić?

+



**Kluczowe
Rezultaty**

Skąd wiemy, że
zbliżamy się do celu?
Jak to mierzymy?



Przykład OKR:

Zwiększę swoją widoczność w sieci jako ekspert(ka) w temacie X

- Zwiększę liczbę unikalnych użytkowników na blogu eksperckim z 5.000 do 7.500 (w miesiącu)
- Moje wideo na Youtube osiągną 50.000 obejrzeń do końca kwartału
- Wystąpię gościnnie w 3 podcastach w temacie X

JAK PISAĆ OKRY?

OBJECTIVE

- **Jakościowy, nie ilościowy** - nie używaj liczb do opisanie Objective'a!
- **Inspirujący** - wybierz coś, co faktycznie chcesz osiągnąć i co inspiruje cię do zmian!
- **Aspiracyjny** - pamiętaj, by opisywać zmianę (na lepsze)
- **Krótki i prosty** - jeśli musisz wziąć oddech, by opowiedzieć o swoim Osiągnięciu, jest za długie! Nie używaj skomplikowanych słów.



Przykłady

- Z sukcesem wejdę na nowy rynek
- Stworzę zachwycającą obsługę klienta
- Poprawię widoczność bloga w sieci
- Stworzę zaangażowaną społeczność dookoła bloga / marki
- Poprawię jakość dostarczanych przeze mnie produktów / usług

KEY RESULT

- **Ilościowy** - każdy kluczowy rezultat powinien być wyrażony liczbą lub procentem
- **Określający cel, nie wysiłek** - mierz rezultaty swoich działań, a nie postęp projektów czy zadań!
- **Bezpośrednio wpływający na Objective** - zadaj sobie pytanie: czy twoje kluczowe rezultaty faktycznie mierzą zmianę? Czy realizując kluczowy rezultat rzeczywiście osiągnę swój Objective?
- **Możliwy do osiągnięcia w kwartał** - nie wyznaczaj kluczowych rezultatów, których efekty zobaczysz dopiero za 3 miesiące! Podziel projekt na mniejsze części.

JAK PISAĆ OKRY?



Przykłady

✓ Dobrze kluczowe rezultaty:

- Zwiększę przychody o 30% w tym kwartale
- Zmniejszę współczynnik odrzuceń na blogu z 89% do 80%
- Zdobę 5 klientów na nowym rynku

✗ Tak nie pisz kluczowych rezultatów:

- Wydę książkę *(To projekt, nie kluczowy rezultat)*
- Opublikuję 6 postów na blogu do końca kwartału *(W ten sposób mierzysz wysiłek / pracę, a nie rezultat. Po co chcesz opublikować te 6 postów? Co zwiększyć?)*

Do głowy przychodzą ci tylko zadania, nie efekty? Spróbuj tego:

Jeśli zakończę [PROJEKT], zwiększę [EFEKT] i/lub zmniejszę/zwiększę [EFEKT]



Przykład:

Jeśli wydę książkę z sukcesem, będę mieć więcej pieniędzy i większą rozpoznawalność w sieci jako ekspert(ka) od X.

(Dodaj wskaźniki: Ile pieniędzy więcej? Jak zmierzysz rozpoznawalność?)

Jeśli opublikuję 6 postów na blogu do końca kwartału, więcej osób przeczyta moje treści i zapisze się do newslettera.

(Dodaj wskaźniki: O ile osób więcej? Jak to zmierzysz? O ile subskrybentów więcej?)

P A M I Ę T A J !

Najważniejsze zasady korzystania z OKR w małej firmie:

- **Planuj kwartalnie** - OKR najlepiej sprawdzają się, gdy obejmiesz nimi minimum 3 miesiące - to dostatecznie długi czas, by zaszła znacząca zmiana;
- **Zasada 3x3...** - nie planuj więcej, niż 3 obszarów do zmiany (Objective) na kwartał, a do każdego dobierz MAKSYMALNIE 3 kluczowe rezultaty;
- **...a tak naprawdę to 1x3 ;)** - zacznij od maksymalnie jednego OKRa na kwartał, szczególnie jeśli jesteś solopresiębiorcą!
- **Celuj w zwiększenie kluczowego rezultatu o ok. 30%** - praca na efektach wymaga wielu testów i wymagających projektów, więc nie próbuj od razu potroić swoich przychodów w jednym kwartale. Skup się na stopniowym zwiększaniu wskaźników, najlepiej nie więcej niż 30% w stosunku do wartości z początku kwartału.
- **Unikaj kluczowych rezultatów w modelu: zrobione/nie zrobione** - kluczowy rezultat, którego jedynym wskaźnikiem jest to, czy coś zostało wykonane (np. postawiłem/am stronę internetową) to projekt, nie efekt!
- **Jeśli nie masz danych, do których możesz się odnieść** - np. chcesz zwiększyć % konwersji w sklepie internetowym, ale do tej pory nigdy tego nie mierzył*ś:
 - Zmierz wartość na "tu i teraz" i na tej podstawie ustal kluczowy rezultat (nawet jeśli będzie niedokładny), **ALBO:**
 - Odłóż wyznaczenie tego kluczowego rezultatu na następny kwartał, a w obecnym kwartale dokonuj pomiarów, by wiedzieć, jak duża zmiana jest możliwa
- **Mierz kluczowe rezultaty raz w tygodniu** - OKRy zwyczajowo mierzy się w piątki. Zapisz wyniki np. w Google Sheets lub Excelu. Nie zapomnij mierzyć ich regularnie!
- **Wyciągaj wnioski i działaj!** - raz w tygodniu zaplanuj, jakie działania podejmiesz, by wpłynąć na swoje kluczowe rezultaty. Co możesz JESZCZE zrobić, by osiągnąć wynik, jakiego potrzebujesz?

PRZYKŁADY OKR

Choć korzystanie z OKR jest proste, to ich pisanie wymaga wprawy. Dlatego dobrze na początek znaleźć kilka przykładów. Poniżej moje propozycje, ale śmiało poszperaj w sieci, by znaleźć takie, które będą ci odpowiadać!

- **Zwiększę obecność w sieci bez reklam i social media**
 - Zwiększę liczbę unikalnych użytkowników na blogu do 30.000
 - Blog jest w TOP10 Google na frazę "X"
 - Zwiększę udział odwiedzin na blogu z wyszukiwarki Google do 80%
- **Prowadzę wartościowy i chętnie słuchany podcast**
 - Zwiększę liczbę odsłuchań podcastu o 30% (z wartości X na Y)
 - Średnia ocena podcastu na Spotify / iTunes to 4,7
- **Osiągnę stabilny przychód z produktów cyfrowych**
 - Zwiększę udział przychodów z produktów cyfrowych z 10 do 25% w kwartał;
 - Zwiększę średnią wartość koszyka produktów cyfrowych o 20%
 - Zwiększę konwersję ze strony sprzedażowej kursu z 10 do 35%
- **Z sukcesem wejdę na nowy rynek**
 - Co najmniej 5 klientów na nowym rynku do końca kwartału
 - Co najmniej 30 zapytań o ofertę z nowego rynku
- **Poprawię kondycję fizyczną**
 - Schudnę z 80 do 75 kilogramów;
 - Przebiegam 5km w czasie poniżej 30 minut;
 - Zwiększę pułap tlenowy z 30 do 34

Więcej przykładów dobrych OKR

OKR EXAMPLES



CHCESZ ZĄCZAĆ KORZYSTAĆ Z OKR I MIERZYĆ TO, CO NAPRAWDĘ WAŻNE W MAŁEJ FIRMIE?

Sprawdź pakiet Mierz jak CEO, z którym nauczysz się
prowadzić mały biznes bez zgadywania

15% TANIEJ Z KODEM MWF15!

[SPRAWDŹ MIERZ JAK CEO](#)



O M N I E

Natalia Dołżycka

Zamieniam zmęczonych freelancerów w zorganizowanych (i wypoczętych!) CEO. Uczę właścicieli małych firm, jak zarządzać czasem i firmą tak, by mogli odzyskać spokój, znajdować prawdziwą radość w pracy z pasji i mieć czas dla siebie.

Wierzę, że produktywność i organizacja jest osobista i nie można nauczyć się jej z dnia na dzień. Tylko obserwacja siebie, codzienne eksperymenty i wsparcie innych pomaga wypracować nawyki i systemy, dzięki którym zaczniesz tworzyć projekty, które zmieniają świat albo... wreszcie znajdziesz czas na odpoczynek i Netflix. :) Stąd też nazwa mojego bloga - Life Geek (czyli eksperymentator i szukacz).

Na tej wierze opieram nie tylko swoje produkty edukacyjne, ale też [pierwszy w Polsce wirtualny coworking](#), społeczność osób, które chcą pracować mądrzej, nie ciężiej, wspierając się w trudnej drodze ku własnemu biznesowi.

Z O S T A Ń M Y W K O N T A K C I E !





Powodzenia!