

OKR's: Objetivos e Resultados

A MÁGICA DO ACOMPANHAMENTO DOS RESULTADOS



Campe[®]

CONSULTORIA JR

Sumário

1. Curiosidade que você precisar saber	3
2. O que são OKR's?	4
a. O conceito principal	4
3. Como funciona a metodologia OKR?	5
a. Objetivos	5
b. Resultados-chave	5
4. Qual é a mágica das OKR's?	7
5. Conclusão	8



Curiosidade que você precisar saber



Como forma de contextualizar a origem da metodologia de OKR's retorna-se à década de 50, quando Peter Drucker, conhecido como pai da administração moderna, desenvolveu um método de gerenciamento denominado Management by Objectives (MBO).

Baseado no propósito preconizado pelo MBO, o termo OKR foi introduzido no mercado corporativo por Andy Grove, co-fundador da Intel, o qual acreditava que os gestores deviam estabelecer metas para melhorar a produtividade dos colaboradores, momento no qual tais metas fossem verificadas de tempos em tempos de acordo com a necessidade particular de cada objetivo.

Pode-se afirmar que metodologia de OKR's é uma das melhores formas de controle de resultados, quando aplicada de forma correta. Além de exercer a possibilidade de detalhar mais claramente os objetivos, gerando a sensação de evolução e desenvolvimento rápido, o alinhamento das metas individuais dos colaboradores aos resultados finais da empresa, confirma a esses indivíduos o quanto suas ações tem impacto direto na conclusão final do empreendimento, seja essa através de efeitos no faturamento, motivação dos funcionários, níveis de satisfação dos clientes, entre outros pilares essenciais. A partir desse entendimento inicial, o intuito desse conteúdo é



compreender a fundamentalidade do uso de OKR's dentro da realidade de um empreendimento, entendimento o qual iremos abordar posteriormente.

As pessoas estão deixando de ser seletivas e tentam fazer um pouco de tudo. O resultado é que elas sentem que estão sempre trabalhando, mas que também estão sempre atrasadas em algo.

- Greg McKeown

O que são OKR's?

O conceito principal

A metodologia de OKR's possui como principal objetivo simplificar a forma de esclarecer e mensurar os chamados "Objectives and Key Results". O significado dessa expressão relaciona-se aos resultados futuros de um empreendimento ou até mesmo ideia de tal forma que, enquanto os objetivos direcionam a empresa a missão ou meta principal, os resultados-chave auxiliam a tornar isso real e reforçam como será possível medir o alcance de um objetivo. Vale ressaltar que dentro desse conceito, entende-se que os denominados "key results" são construídos e executados principalmente através de objetivos secundários.

Em suma, a ideia essencial é que os objetivos secundários são vistos como uma maneira de se alcançar os objetivos principais, uma vez que cada objetivo precisa estar interligado ao outro dominante dentro do modelo de negócio. Voltando a referência histórica pontuada acima, a Intel, empresa pioneira na adoção de OKR's, no período auge da utilização da metodologia continha apenas 40 pessoas e, atualmente, conta com mais de 60 mil profissionais. Provando a alta taxa de aplicabilidade da metodologia.





Como funciona a metodologia OKR?

Assim como toda outra metodologia de análise, a OKR também segue uma estruturação base, seguindo o seguinte formato:

1) Os objetivos

Os objetivos necessitam apresentar um direcionamento claro, uma direção compreensível e nítida do que a empresa, empreendedor ou colaborador pretende conquistar em um período de tempo. Pode-se concluir que no sistema de OKR's, o papel do ponto de **objetivo** – ou o “por quê?” – deve ser respondidos levando em consideração:

- significados concretos;
- orientados para a ação;
- algo inspirador ou motivador.

2) Resultados-chave

Os "key results" devem ser utilizados como uma forma de parâmetro para se determinar o nível de desempenho do colaborador ou empresa em relação a um objetivo específico, ou seja, o quanto a empresa está perto de alcançar determinado objetivo. Em conclusão, são metas mais destrinchadas que auxiliam diretamente na conquista do alvo principal.





Como funciona a metodologia OKR

Da mesma forma do exemplo de objetivos, os resultados-chave no sistema de OKR's devem ser ponderações:

- específicas, seguindo o padrão do objetivo principal relacionado
- limitados no tempo;
- desafiadores, mas realistas;
- mensuráveis e verificáveis.

Exemplo

Situação: Ana Maria tem 28 anos e administra a empresa de seguros de sua família desde 2017. Com a pandemia, Ana percebeu que necessitava melhorar muitos processos dentro da empresa e decidiu seguir a metodologia de OKR's para propor tais melhorias ao seu empreendimento.

Objetivo 1: Ter nossos clientes como advogados da marca;

KR 1: Melhorar a satisfação dos clientes em 80%;

KR 2: Receber 3 feedbacks positivos durante o processo;

KR 3: Fechar 3 negócios provenientes de indicação.



Qual é a mágica das OKR's?

Um dos aspectos mais essenciais da ferramenta de OKR's é o fato da metodologia não seguir um formato sistemático. Ao contrário de outras formas de gestão de estratégia tradicionais, o gestor que aplica a ideia precisa buscar a melhor afinidade possível da metodologia com o cotidiano da empresa e, principalmente, com o perfil de colaborador.

Em sua grande maioria, as instituições que aplicam as OKR's como forma de acompanhar seus resultados adaptam alguns detalhes da metodologia para a realidade da empresa e seguem boas práticas ao invés de limitarem ao conceito básico da proposta trazida nessa discussão.

A partir disso, pode-se começar a assimilar os diferenciais das OKR's para as metodologias tradicionais:

- Todas as metas são definidas visando um período de tempo mais curto, garantindo que seja algo tangível e permitindo corrigir um erro rapidamente.
- A clareza e a simplicidade dos objetivos e resultados-chave são a base para a metodologia gerar um alto engajamento do time.

"Manter a simplicidade é o segredo! Manter a simplicidade não é manter a mediocridade..."

- Flávio Augusto



Qual é a mágica das OKR's?

- Transparência de resultado é de extrema importância visando o entendimento discutido anteriormente da metodologia ser utilizada para geração de resultado e potencialização de fatores motivações, fornecendo foco e clareza.

Conclusão

Um presente da Campe para você

Através da adoção das OKR's o acompanhamento dos resultados das áreas, individuais e gerais da empresa não serão mais um desafio. Visando facilitar a visualização desses insumos, nós da Campe Consultoria Jr estamos disponibilizando gratuitamente uma planilha de controle de metas baseada na metodologia de OKR's para que você possa utilizar no seu negócio ou vida profissional a partir de hoje. Para baixa-la, basta clicar [aqui](#).

Planilha OKR's



Sobre a Campe Consultoria

A Campe Consultoria Jr. é uma empresa júnior situada na cidade de Juiz de Fora, no estado de Minas Gerais. É composta exclusivamente por universitários dos cursos da Faculdade de Administração e Ciências Contábeis e da Faculdade de Economia da Universidade Federal de Juiz de Fora.

Há 28 anos, a Campe atua no mercado buscando trazer soluções eficientes através de estudos de consultoria de qualidade, com o objetivo de gerar impactos cada vez maiores para a sociedade. Para alcançar sempre os melhores resultados, acreditamos que as boas ideias devem sair do papel, por meio da vontade de uma geração inconformada, com coragem de sonhar e ousadia de agir.

O fato de contar com os melhores estudantes de Negócios da região e o apoio de mestres e doutores atuantes na Universidade Federal de Juiz de Fora, faz com que a Campe seja reconhecida no mercado e no Movimento Empresa Jr.



Editores

Débora Mendonça

Autora do texto

debora.mendonca@campe.com.br

(32) 99801-8343

LinkedIn: Débora Mendonça

Ana Carolina de Almeida Castro

Revisão Estrutural e Ortográfica

ana.carolina@campe.com.br

(32) 99106-0109

LinkedIn: Ana Carolina Almeida Castro

Ana Carolina de Almeida Castro

Design

ana.carolina@campe.com.br

(32) 99106-0109

LinkedIn: Ana Carolina Almeida Castro

Campe Consultoria Jr.

atendimento@campe.com.br

(32) 99178-7545

Rua José Lourenço Kelmer, s/n UFJF,

Juiz de Fora - MG

36036-900

