



GUIDE SMARTWORKING - 2 DI 4
"GLI OBIETTIVI"



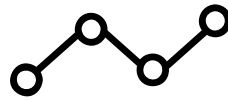
COME DEFINIRE
GLI OBIETTIVI
DEL TEAM?

WWW.RISKHUB.IT

LA RACCOLTA DEI 30 OKR
PIU' USATI SU RISKHUB
DA TEAM DISTRIBUITI



CON RISKHUB GESTISCI TEAM DISTRIBUITI
IN QUATTRO SEMPLICI PASSI



1.INDICATORI

Scegli, misura e condividi gli indicatori che userai per monitorare l'andamento del team

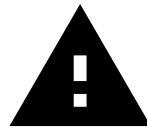
"Fatturato mensile"



2.OBIETTIVI

Definisci cosa il team vuole raggiungere nel prossimo Sprint mensile

"Superare il fatturato mensile precedente di 100k €"



3.RISCHI

Descrivi cosa dovete evitare che accada per essere certi di raggiungere gli obiettivi

"Non riusciamo ad attirare abbastanza nuovi clienti"

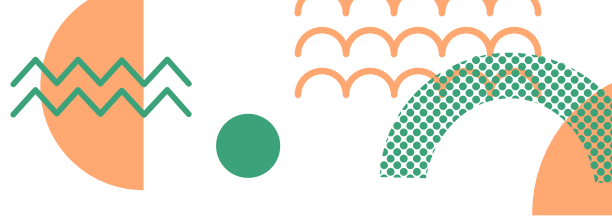


4.INIZIATIVE

Ecco ciò che il team mette in campo e inizia a fare da oggi

"Lanciare una volta al mese una campagna online"

MANAGEMENT TEAM



OKR =
OBIETTIVO +
INDICATORE

SIETE ALL'INIZIO?

Scegliete il numero 1



ESEMPI DI OKR

1. Massimizzare l'utile prodotto

 € primo margine aziendale




2. Attirare finanziatori in breve tempo

 n. investitori interessati a noi



3. Creare una realtà stabile e duratura

 mesi di cassa prima della rottura



4. Diventare un'azienda innovativa

 € fatturato con prodotti nuovi



5. Riempire le posizioni chiave nella società

 n. di posizioni aperte



1

2

3

4

5

6

7

8

9

TEAM COMMERCIALE

OKR =
OBIETTIVO +
INDICATORE

SIETE ALL'INIZIO?

Scegliete il numero 6

ESEMPI DI OKR

6. Massimizzare il fatturato mensile

 € valore contratti conclusi




7. Diminuire le tempistiche di incasso

 giorni medi di incasso dall'ordine



8. Aumentare le vendite in up-selling

 € prodotti di up-selling venduti




9. Accorciare le tempistiche di contrattazione

 giorni di durata media funnel



10. Evitare blocchi nelle trattative

 giorni max di durata in uno step



1

2

3

4

5

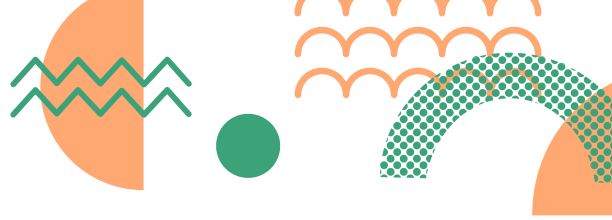
6

7

8

9

TEAM DI MARKETING



OKR =
OBIETTIVO +
INDICATORE

SIETE ALL'INIZIO?

Scegliete il numero 11



ESEMPI DI OKR

11. Massimizzare le opportunità raccolte

 n. nuovi lead entrati nel mese



12. Attrarre lead di qualità

 n. di deal creati dalle campagne



13. Rafforzare il brand

 n. follower canali social



14. Far provare il prodotto a tante persone

 n. di free trial fatti nel mese



15. Spostare la comunicazione su nuovi canali

 € ROI del nuovo canale



1

2

3

4

5

6

7

8

9

TEAM HR

OKR =
OBIETTIVO +
INDICATORE

SIETE ALL'INIZIO?

Scegliete il numero 16

ESEMPI DI OKR

16. Trovare tutto il personale necessario

 n. posizioni aperte



17. Valutare il personale meritevole

 n. di persone premiate per meriti



18. Fornire feedback costanti ad ogni persona

 n. medio di feedback forniti



19. Aumentare il senso di squadra

 n. di eventi di team building



20. Sfruttare le propensioni del personale

 n. di cambio mansione accettate



1

2

3

4

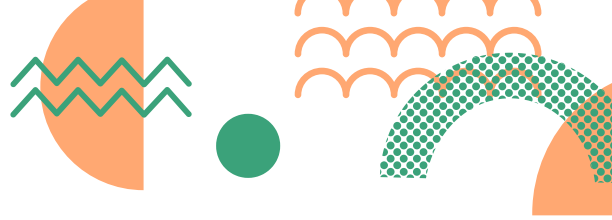
5

6

7

8

9



TEAM DI SUPPORTO CLIENTI


OKR =
OBIETTIVO +
INDICATORE

SIETE ALL'INIZIO?

Scegliete il numero 21

ESEMPI DI OKR

21. Risolvere ogni problema velocemente

 *tempo medio di chiusura ticket*



22. Rendere ogni cliente felice dell'assistenza

 *feedback medio ricevuto*



23. Far percepire un rapido supporto

 *tempo medio primo contatto*



24. Aiutare a tradurre cosa cerca il cliente

 *n. nuove funzioni proposte*



25. Aiutare a migliorare l'esperienza utente

 *n. proposte avanzate di UX*



1

2

3

4

5

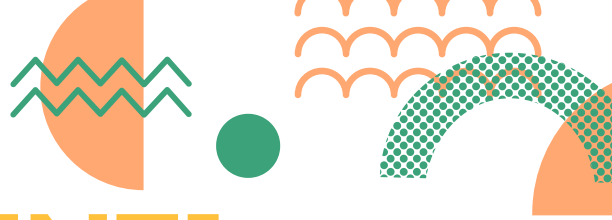
6

7

8

9

TEAM DI SUCCESSO CLIENTI



OKR =
OBIETTIVO +
INDICATORE

SIETE ALL'INIZIO?

Scegliete il numero 29

ESEMPI DI OKR

26. Minimizzare la perdita dei clienti

 € net dollar churn



27. Aumentare la vita utile dei clienti

 € LTV (life-time value)



28. Aiutare il team sales sugli up-selling

 n. di segnalazioni con successo



29. Convertire i free trial in clienti

 % di conversione free trial



30. Aiutare a migliorare il prodotto/servizio

 n. segnalazioni effettuate



1

2

3

4

5

6

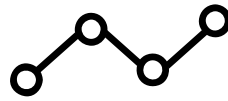
7

8

9



CON RISKHUB GESTISCI TEAM DISTRIBUITI
IN QUATTRO SEMPLICI PASSI



1.INDICATORI

Scegli, misura e condividi gli indicatori che userai per monitorare l'andamento del team

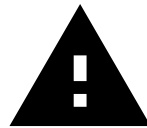
"Fatturato mensile"



2.OBIETTIVI

Definisci cosa il team vuole raggiungere nel prossimo Sprint mensile

"Superare il fatturato mensile precedente di 100k €"



3.RISCHI

Descrivi cosa dovete evitare che accada per essere certi di raggiungere gli obiettivi

"Non riusciamo ad attirare abbastanza nuovi clienti"



4.INIZIATIVE

Ecco ciò che il team mette in campo e inizia a fare da oggi

"Lanciare una volta al mese una campagna online"



Prova gratis per 14 giorni

[ISCRIVITI](#)

Approvata da AIOKR

La prima Associazione
Italiana dedicata agli OKR

italiaokr.it

