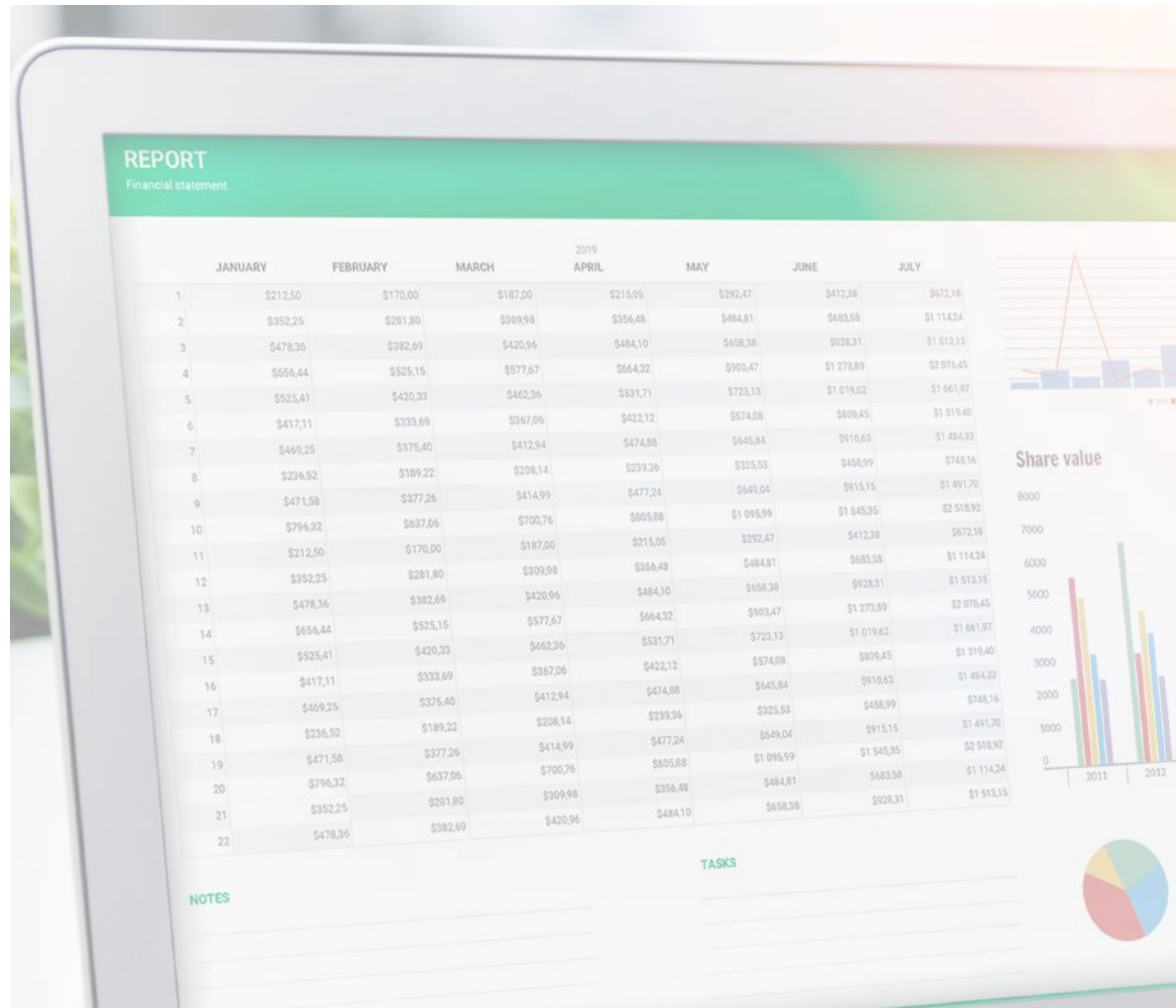




EXCEL COME OKR TOOL

INDICE

COSA SONO GLI OKR

GLI OKR TOOL

USARE EXCEL

TEMPLATE

GLI OKR

Gli OKR, dall'inglese "*Objectives and Key Results*", sono il *framework di gestione* utilizzato per creare allineamento e motivazione sugli Obiettivi in singoli *team* e grosse aziende.

Gli OKR sono stati descritti per la prima volta nel 1983 da Andy Grove, che li ha portati in Intel. Ad oggi le migliori aziende del mondo, tra le quali Google, Spotify, LinkedIn, CocaCola, utilizzano un Sistema OKR.

GLI ERRORI DA EVITARE

Gli errori più comuni quando si imposta un Sistema per Obiettivi Sfidanti (con gli OKR) sono:

- scegliere Obiettivi generici
- non riuscire a misurare i propri risultati
- assegnare ad un Team troppi OKR
- non collegare Strategia ed Esecuzione

I VANTAGGI

Il sistema OKR nasce dal fallimento dei tradizionali sistemi per Obiettivi (MBO), che mal si adattano al contesto agile e innovativo dei mercati *post-trasformazione digitale*.

Lo scopo di un sistema OKR non è quello di raggiungere degli obiettivi nel breve termine, ma costruire organizzazioni purpose-driven guidati da una missione di lungo termine.

Così facendo gli OKR proteggono le organizzazioni dai rapidi cambiamenti di contesto stimolando il miglioramento continuo e, di conseguenza, la motivazione.

La ragione del loro crescente successo (anche in Italia) è da ricercarsi nei benefici che portano in termini di allineamento tra funzioni, spinta innovativa, senso di squadra e forte collaborazione in azienda.

INIZIA DAL METODO

Inserire gli OKR in azienda è complesso.

Comprenderne il funzionamento teorico è semplice e essenziale, perché "mettere a terra" lo strumento nella pratica quotidiana diventa impossibile senza basi teoriche

Come **Associazione Italiana OKR** ci impegnamo a fare formazione sul Framework e anche a consigliare i migliori *strumenti e tool* per accompagnare le aziende ad usarli.

Nota bene: chi oggi li usa con successo ha spesso Fogli Excel a supporto, ma una *forte cultura degli OKR*. Più c'è cultura, meno il tool fa la differenza: quindi inizia sempre dalla cultura!

TOOL OKR

Online esistono decine di OKR tool (software) sviluppati per aiutare le aziende a inserire e gestire gli OKR. Ognuno di loro ha una **diversa metodologia di applicazione** dello stesso strumento (gli OKR). Tre di loro hanno creato anche un *template gratuito di Excel* scaricabile dal proprio sito.

PERCHE' EXCEL?

Gli OKR sono una cultura di business più che uno strumento di performance. Una cultura con una visione a lungo termine e profonda innovazione.

Molte aziende applicano questa cultura OKR semplicemente con un foglio di calcolo Excel e grande successo.

Gli OKR portano cambiamento in azienda e utilizzare uno strumento familiare come Excel consente di:

- non dover imparare un nuovo software
- potersi concentrare da subito sugli Obiettivi
- restare liberi al 100%
- **iniziare ad usare gli OKR gratuitamente**

IL NOSTRO AIUTO

Come Associazione Italiana OKR abbiamo pensato di aiutare chi vuole usare Excel con una guida passo per passo sull'utilizzo dei *template* disponibili online. Se ne trovate altri in giro, scriveteci e la aggiorneremo.

TEMPLATE EXCEL

A

Nazione: Italia

Anno di pubblicazione: 2020

Sito internet: riskhub.team

[Clicca qui per scaricarlo](#)

B

Nazione: Italia

Anno di pubblicazione: 2017

Sito internet: perdoo.com

[Clicca qui per scaricarlo](#)

C

Nazione: Italia

Anno di pubblicazione: 2017

Sito internet: weekdone.com

[Clicca qui per scaricarlo](#)

A. RISKHUB

1. Scarica il file di Excel da qui
2. Vai sulla Scheda "Strategica"
3. Inserisci il nome e i membri del Team

SCHEDA STRATEGICA

Inserisci il nome del Team

MEMBRI DEL TEAM
- (team leader)
-
-
-
-

4. Scrivi il primo OKR inserendo l'Obiettivo
5. Nel campo OKR seleziona dal menù a tendina un indicatore tra quelli presenti

OBIETTIVO 1

Inserisci il primo obiettivo del Team

4

OKR

5

Key Result

#N/D

Ultima misurazione

#N/D

Se non trovi l'indicatore giusto, vai alla Scheda "Company OKR e KPI" e inseriscilo

6. Vai alla Scheda "Company OKR e KPI" e, di fianco all'indicatore scelto, inserisci il target OKR

INDICATORI	ULTIMO VALORE	DATA	Key Result (se OKR)	Soglia di allerta (se KPI)
Fatturato mensile (in migliaia di €)			100	

Nell'esempio, target di 100 per il fatturato mensile

7. Torna alla scheda "Strategica" e vedrai comparire l'OKR appena aggiunto

OBIETTIVO 1

Inserisci il primo obiettivo del Team

OKR

Fatturato mensile (in migliaia di €)

Key Result

100

Ultima misurazione

0

8. Scrivi il primo rischio legato al raggiungimento di questo Obiettivo Sfidante

RISCHIO 1:

Non chiudiamo abbastanza contratti

9. Inserisci una Iniziativa da mettere in campo per proteggervi dal rischio

INIZIATIVE CONNESSE (se il rischio è rosso o hai spuntato con x, aggiungine almeno una nuova)

Fare una campagna commerciale sul nuovo prodotto
Aggiungi un'altra iniziativa qui

Nell'esempio, si è deciso di fare una nuova campagna commerciale per abbassare il rischio di chiudere pochi contratti

10. Proseguire allo stesso modo (Rischio + Iniziativa) per il Rischio 2 e il Rischio 3

11. Ogni settimana utilizzare la Scheda "Operativa" per assicurarsi che le Iniziative stabilite stiano proseguendo senza ostacoli

SCHEDA OPERATIVA

Inserisci il nome del Team

SETTIMANA DAL

AL

- Scegli le iniziative da valutare, e per ognuna valuta lo status (**verde** = procede bene / **rossa** = ostacolo in corso, da sbloccare)
 - Se c'è qualche problema, annotalo nell'apposito campo!

	STATUS	
Fare una campagna commerciale sul nuovo prodotto	OK	
Iniziativa 2	NO	

12. Ogni fine mese/trimestre aggiornare la Scheda "Company OKR e KPI" con gli ultimi valori raggiunti

INDICATORI	ULTIMO VALORE	DATA	Key Result (se OKR)	Soglia di allerta (se KPI)
Fatturato mensile (in migliaia di €)	80	31/10/2020	100	

Nell'esempio, a fine Ottobre si è raggiunto 80 di fatturato con un obiettivo di 100

13. Ogni fine mese/trimestre aggiornare i Rischi segnando con una "X" quelli ancora presenti e inserendo nuove Iniziative se necessarie

RISCHIO 1: Non chiudiamo abbastanza contratti

☐ Se rosso significa un alert automatico con il KPI
 ☒ E' un rischio ancora **alto**? *Segna una x manualmente*

INIZIATIVE CONNESSE (se il rischio è rosso o hai spuntato con x, aggiungine almeno una)

Fare una campagna commerciale sul nuovo prodotto

Allargare la campagna all'estero

Nell'esempio, si è deciso di allargare la campagna all'estero per riuscire a raggiungere nel prossimo periodo l'Obiettivo di 100

[CLICCA QUI PER SCARICARE IL TEMPLATE](#)

B. PERDOO

1. Scarica il File Excel da qui

2. Decidi se lavorare sugli OKR dell'azienda "Company" o di uno specifico "Team" e vai sulla Scheda apposita

	Timeframe	Progress
COMPANY NAME	Q4 2018	10%
Slogan	<i>Add the slogan, mission, vision, or ultimate goal for your company here</i>	
Objective	EXAMPLE: BECOME THE MOST-LOVED PRODUCT IN OUR CATEGORY	30%
Key Result	Example: NPS score at 9.5	40%
Key Result	Example: Retention rate at 90%	20%
Key Result		
Key Result		
Initiative	Example: Create FAQ	59%
Initiative	Example: Build in-app live chat	33%
Initiative		
Initiative		
Initiative		

Nell'esempio, abbiamo scelto la scheda aziendale

3. Inserisci il nome dell'Azienda

4. Inserisci l'elenco del personale nella scheda "Employees"

	A	B	C	D	E	F
1	First name ▼	Last name ▼	Email ▼	Phone ▼	Manager ▼	Group 1
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						

5. Tornando nella scheda "*Company*", inserisci l'Obiettivo principale nella cella azzurra (la percentuale di raggiungimento sarà la media dei KR associati e aggiornata automaticamente)
6. inserisci almeno 3 *Key Results* sotto, cioè risultati chiave con un titolo e un obiettivo numerico
7. Inserisci almeno 3 Iniziative per ogni Obiettivo
8. Ogni settimana aggiorna la percentuale dei risultati chiave mentre lavori per raggiungere il tuo obiettivo.

[CLICCA QUI PER SCARICARE
IL TEMPLATE](#)

C. WEEKDONE

1. **Scarica il File Excel da qui**
2. Decidi se lavorare sugli OKR aziendali dalla Scheda "Company", di "Team" o personali dalla Scheda "Personal"

Company Name			Objective fulfillment
Company Objective One		Progress	23%
Measurable key result 1		10%	
Measurable key result 2		20%	
Measurable key result 3		40%	
...			
Company Objective Two		Progress	15%
Measurable key result 1		5%	
Measurable key result 2		15%	
Measurable key result 3		25%	
Company Objective Three		Progress	0%
Measurable key result 1		0%	
Measurable key result 2		0%	
Measurable key result 3		0%	
Total fulfillment across objectives			13%

Nell'esempio, abbiamo scelto la scheda aziendale

3. Inserisci la descrizione dei 3 Obiettivi Sfidanti (OKR) evidenziati in grassetto
4. Per ogni Obiettivo inserisci 3 indicatori (KR) con il loro target di risultato
5. Ogni settimana nella colonna *Progress* inserisci la percentuale di KR raggiunta e il foglio calcolerà la % di OKR raggiunto

[CLICCA QUI PER SCARICARE
IL TEMPLATE](#)

ASSOCIAZIONE ITALIANA OKR

I NOSTRI CONTATTI

SITO WEB: www.associazioneitalianaokr.it

NETWORK ASSOCIATIVO: www.italiaokr.it



[SEGUICI SU LINKEDIN](#)
[PER TUTTE LE NEWS SUGLI OKR](#)