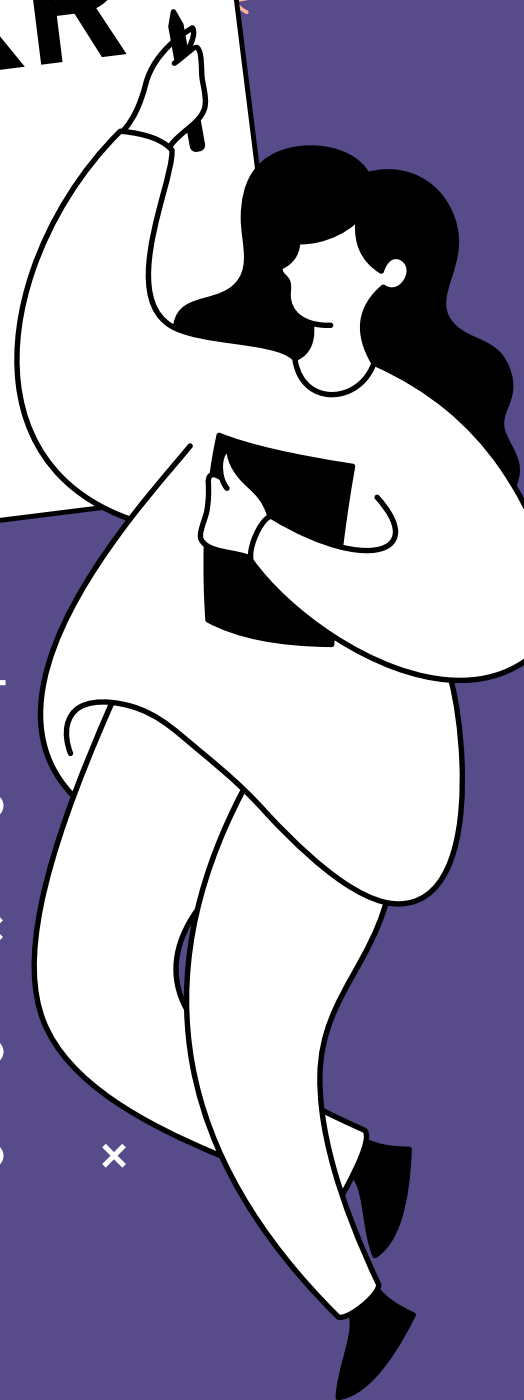


Skill #2

Creare il
Sistema OKR



x o +
o o o
o o x
+ x o
o o o x

Handwritten signature

INDICE

CONTENUTI

- 1 Lo Strategy Canvas
- 2 Fase 1 - Creare i Canvas
- 3 Fase 2 - Allineamento
- 4 Fase 3 - Onboarding
- 5 Fase 4 - Presentazione



INTRODUZIONE

Gli OKR sono un framework organizzativo. Tutte le aziende che rispettano le 2 leggi degli OKR:

- **non valutare le persone usando gli Obiettivi**
- **avere Obiettivi sfidanti (*stretching*)**

stanno usando il framework. Esistono decine di Metodi diversi per applicarli, RiskHub è il più completo e fornisce più risultati.

Questo perché RiskHub non è solo un software ma una vera e propria metodologia di pensiero.

Può essere utilizzato anche senza il software, ma con la sola consulenza e un *coaching completo*.

La piattaforma serve a far utilizzare il metodo da più persone, ottenere risultati in modo ancora più facile ma serve un esperto per creare il Sistema. Può essere un elemento interno o esterno all'azienda.

La creazione del Sistema avviene in quattro fasi. Per calcolare la velocità dell'onboarding i tempi consigliati sono di **5 team / mese**.

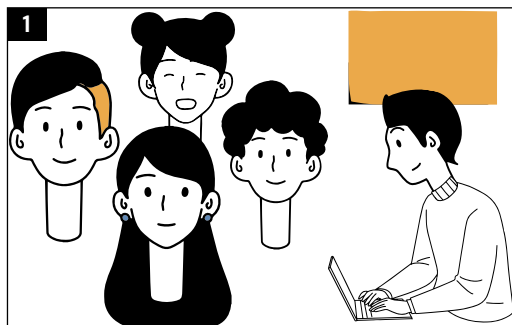
Il prezzo consigliato per l'onboarding di un singolo *team* sulla piattaforma RiskHub è di **900€ a team**.

Con queste cifre è facile capire perché la professione di Coach OKR sia sempre più ambita.

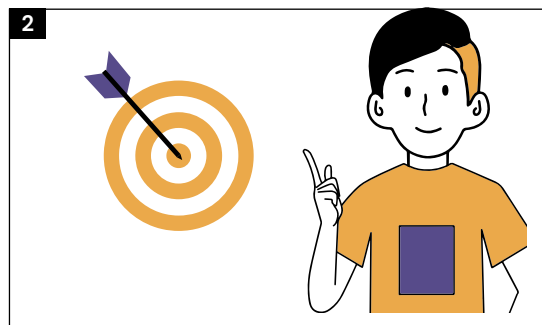


COME E' STRUTTURATO IL PERCORSO OKR

Le fasi che un consulente certificato RiskHub segue in un percorso di inserimento OKR



FASE 1: INCONTRO CON IL MANAGEMENT PER LA STRATEGIA GENERALE



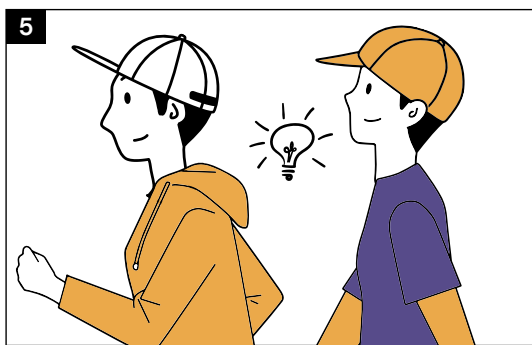
FASE 1: INCONTRO CON OGNI TEAM LEADER (PER FARE LO STRATEGY CANVAS)



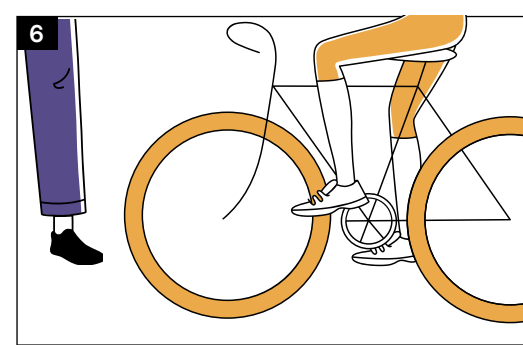
FASE 2: ALLINEAMENTO DEL SISTEMA USANDO GLI INDICATORI



FASE 2: ANALISI DATI (OKR E KPI) FORNITI DAL CLIENTE



FASE 3: ONBOARDING PER OGNI TEAM SULLA PIATTAFORMA DI RISKHUB



FASE 4: PRESENTAZIONE DEGLI OKR A TUTTA L'AZIENDA E CALENDARIO DEL REPORTING

LO STRATEGY CANVAS

Ogni Coach OKR ha un amico fidato che lo accompagna in ogni situazione: lo Strategy Canvas.

Questo Canvas è uno schema grafico che racchiude la metodologia RiskHub in un foglio A3 e consente di:

- farla comprendere ai clienti / colleghi con facilità
- utilizzarla in ogni situazione in cui si parla di Obiettivi

Lo Strategy Canvas è diviso nei quattro elementi tipici del Sistema RiskHub: OKR, Rischi, KPI e Iniziative.

Serve per fare **Strategia** (come suggerisce il nome) e per questo vengono escluse le task.

Può essere utilizzato sia in fase di creazione del Sistema OKR (nella Fase 1) che durante il reporting periodico di un team, in entrambe le situazioni può essere facilitato da un'attività di *coaching OKR*.

Obiettivo Chiave (OKR)
Nel primo post-it descrivi con una frase l'obiettivo di questa Strategia. Nel secondo scrivi il numero target da raggiungere entro la fine dello Sprint, scegliendo il KPI più adatto.

Primo rischio
Descrivi il primo rischio da evitare per raggiungere quel target

Secondo rischio
Descrivi il secondo rischio da evitare per raggiungere quel target

Terzo rischio
Descrivi il terzo rischio da evitare per raggiungere quel target

Primo indicatore di rischio (KRI)
Stabilisci KPI e soglia di allerta per monitorare il primo rischio

Secondo indicatore di rischio (KRI)
Stabilisci KPI e soglia di allerta per monitorare il secondo rischio

Terzo indicatore di rischio (KRI)
Stabilisci KPI e soglia di allerta per monitorare il terzo rischio

Prima iniziativa
Descrivi 1-2 azioni per evitare il primo rischio. Inizia con un verbo e una periodicità (es. "Pubblicare ogni 3 giorni...", "Fare ogni mese...")

Seconda iniziativa
Descrivi 1-2 azioni per evitare il secondo rischio. Inizia con un verbo e una periodicità (es. "Pubblicare ogni 3 giorni...", "Fare ogni mese...")

Terza iniziativa
Descrivi 1-2 azioni per evitare il terzo rischio. Inizia con un verbo e una periodicità (es. "Pubblicare ogni 3 giorni...", "Fare ogni mese...")

PERCHÈ USARLO

Un buon **OKR Coach** ragiona sempre rispettando la logica descritta dallo Strategy Canvas quando parla di OKR.

Ogni Obiettivo è utile non quando viene raggiunto, ma quando ci porta a **migliorare noi stessi** individuando i principali fattori che muovono i nostri risultati.

1

Guida il ragionamento

Lo Strategy Canvas permette di non dimenticarsi mai nessuna parte del ragionamento logico.

Sarebbe un errore parlare dei rischi senza aver prima definito un Obiettivo nel modo corretto (sia nella sua parte Objective che *Key Result*).

Ci ricorda di scomporre sempre l'Obiettivo nei suoi principali fattori (Rischi), usare i dati (KPI) e passare all'azione (Iniziative).

2

E' semplice da capire

Gli OKR sono un concetto semplice da spiegare grazie alle **due leggi degli OKR**.

A volte però non è semplice capire come possano essere applicati al proprio *team* e lavoro quotidiano.

Lo Strategy Canvas risolve il problema legando gli OKR futuri alle iniziative che vengono svolte: l'immagine grafica chiarirà ogni dubbio!

3

Divertente per collaborare

La possibilità di completarlo insieme attorno a un tavolo tramite post-it o da remoto con software di collaborazione (come **Miro**) crea momenti di divertente cooperazione.

Lo Strategy Canvas fissa gli appunti della riunione in modo chiaro e ordinato all'interno di uno schema ordinato e utile.

Condividerlo alla fine della riunione darà a tutti un senso di soddisfazione.

4

Puoi portarlo dovunque

Lo Strategy Canvas può essere utilizzato *online* attraverso piattaforme come Miro oppure in modalità cartacea.

Si può stampare e portarne sempre con sé una copia, oppure prendere un foglio bianco e disegnare i 10 blocchi direttamente sul posto.

Una volta avrai imparato ad usarlo, il *coach OKR* ha una freccia in più nel proprio arco da poter sfruttare in ogni occasione.

QUALI STRUMENTI USARE E DOVE TROVARLI

MATERIALE PER SPIEGARLO

Per spiegare lo Strategy Canvas il materiale migliore è l'approfondita conoscenza dello strumento nelle sue sfaccettature. Se non potete spiegarlo di persona, dite ai clienti o colleghi di guardare gli articoli sul blog di riskhub.team.

FOGLIO A3 CON POST-IT

Durante una riunione dal vivo si può stampare un foglio A3 con lo Strategy Canvas per compilarlo insieme tramite post-it. Il suggerimento è averne stampati almeno 5, perché il Sistema è modulare e verrà a tutti voglia di approfondire.

LAVAGNA ELETTRONICA (MIRO)

Ci sono fantastici tool online che consentono di condividere una lavagna elettronica e compilare tutti insieme lo Strategy Canvas durante una call. **Miro** o **Mural** poco cambia, il mercato è in continua espansione.

COSA FARE?

Dal vivo

Stampare 5 Strategy Canvas e portare post-it

Online

Iscriversi a miro e copiare un Canvas

DEFINIRE GLI OKR

FASE N.

1

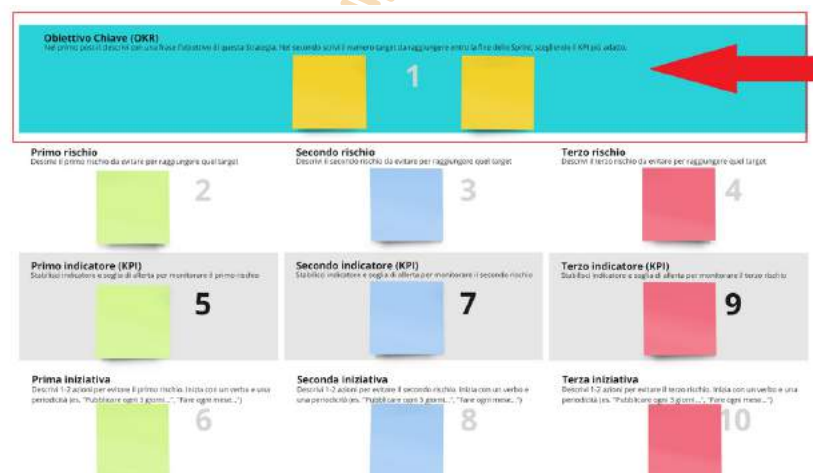
Le domande da fare per trovarli:

- Qual è lo scopo di ciò che facciamo?
- Cosa ci chiede l'azienda, prima di ogni altra cosa?
- Alla fine dell'anno cosa guarderemo per capire se abbiamo lavorato meglio o peggio dell'anno scorso?
- Qual è il primo numero che guardiamo alla fine del trimestre o dell'anno?

Suggerimenti operativi:

- I post-it gialli sono 2 perchè uno è per la O (frase) e l'altro per il KR (composto sempre da indicatore + target + data)
- Meno KR si mettono e meglio è, uno solo va benissimo, due è accettabile, tre sono quasi troppi: sicuro che non si possono degradare a KPI?
- Descrivi il KR rispettando la periodicità dello Sprint che hai immaginato per il team tra mensile e trimestrale

DOVE SEGNARLI



DEFINIRE I RISCHI

FASE N.

1

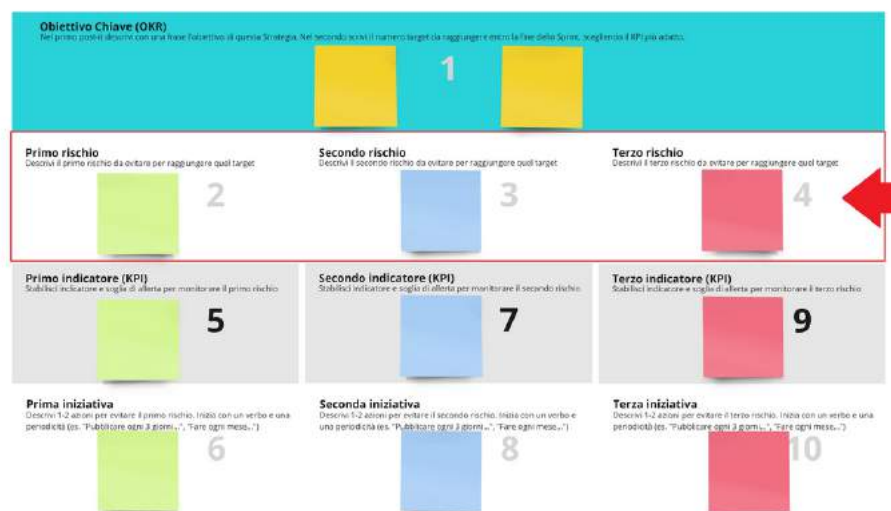
Le domande da fare per trovarli:

- *Chiudiamo gli occhi e immaginiamoci di aver fallito l'Obiettivo alla grande, probabilmente cos'è successo?*
- *Quali sono i problemi che accadono più spesso?*
- *Ripercorriamo le fasi del processo, cosa ci potrebbe far bloccare al primo step? Poi cosa deve succedere?*
- *Quali sono i fattori principali in cui possiamo dividere il risultato?*

Suggerimenti operativi:

- I post-it sono solo 3 per dare focus, gli altri rimandateli al primo reporting
- Se si fatica a trovarli, scavate ancora:
 - sugli errori commessi nel passato
 - usando la tecnica di *divisione in parti*
 - usando la tecnica di *divisione in processi*
- Descriveteli senza termini generici e con poche parole

DOVE SEGNARLI



DEFINIZIONI I KPI

FASE N.

1

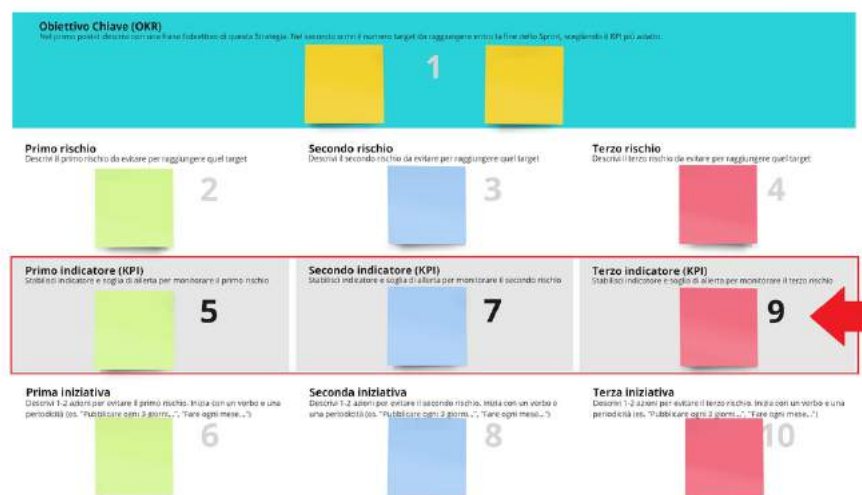
Le domande da fare per trovarli:

- *Come possiamo misurare questo Rischio e accorgerci se avviene spesso?*
- *Oltre al KR, quali altri numeri sono indispensabili da monitorare?*
- *Non occorre un misuratore preciso ma ci basta un indicatore, qualsiasi cosa che dia un segnale se questo rischio avviene, cosa potremmo usare?*
- *In quali aree si divide il risultato? Per processo o per aree di business?*

Suggerimenti operativi:

- Solitamente sono i numeri che già si stanno guardando, bisogna trovare loro solo la spiegazione del "perchè" (cioè il Rischio collegato)
- Anche se un KPI è composto da due elementi (indicatore + soglia di allerta), durante la Fase 1 va bene limitarsi all'indicatore
- Immaginate un'ipotetica dashboard e i numeri che non rinuncereste mai a vedere a fine trimestre, quelli sono i KPI più importanti

DOVE SEGNARLI



DEFINIRE LE INIZIATIVE

FASE N.

1

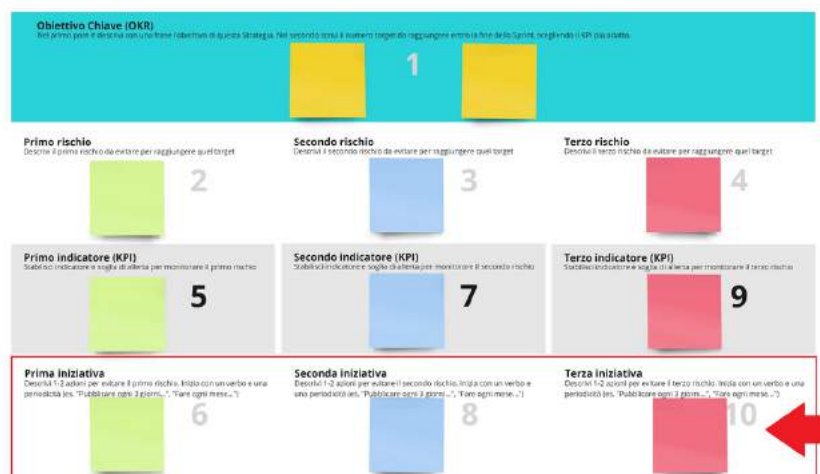
Le domande da fare per trovarli:

- Che cosa stiamo già facendo per diminuire quel rischio?
- Che cosa si potrebbe fare per evitare succeda ancora quel problema?
- Se quel KPI è sotto controllo, cosa sta funzionando di quello che facciamo?
- Quale soluzione potremmo testare per prima?

Suggerimenti operativi:

- Durante la Fase 1 limitatevi a descrivere quello che il Team sta già facendo
- Alla fine della riunione leggendo tutte le iniziative il *team* dovrebbe ritrovare tutto ciò che svolge ogni giorno: se manca qualcosa, o è superfluo o incompleto
- Se iniziate a compilarlo dal basso, selezionate le iniziative di maggiore impatto (quelle che "non potreste non fare") e cominciate la risalita da quelle

DOVE SEGNARLI



CHIEDERE GLI INDICATORI

Ciao Giulia, come stai?

Come d'accordo ti invio lo schema del lavoro fatto insieme sugli **OKR** e la **lista di indicatori** che ti chiederai di provare a calcolare sul mese di **Dicembre 2020** prima del nostro secondo incontro a Gennaio 2021 (data ancora da fissare):

- *numero di lead prodotti*
- *numero di iscritti al cloud free trial*
- *numero di follower linkedin*
- *numero di visitatori nel sito*
- *numero di visualizzazioni landing page per free trial*
- *% di engagement nei post LinkedIn*
- *numero di nuovi iscritti*
- *% di conversione pagina principale*
- *nuovi lead grazie ai webinar*
- *% di conversione CTA sugli articoli informativi*
- *% di conversione CTA sui casi studio*

Nel caso il calcolo sia troppo lungo o complesso sentiti libera di inviarmi delle estrazioni e provvederò io stesso al calcolo.

Suggerimenti operativi:

- Non aspettare di aver finito tutta la Fase 1 per inviare le mail ma fallo pochi giorni dopo ogni incontro
- Allega sempre lo Strategy Canvas in modo che chiarisca il motivo degli indicatori richiesti (il cui calcolo è inizialmente sempre un grande sforzo)
- Aspettati che alcuni KPI non si riescano a calcolarli: vanno cambiati o va inserita un'iniziativa per poterli riuscire a calcolare nel futuro
- Controlla sempre di indicare una peirodicità nellamail

COME FARLO?

Online

Mandando la lista
via mail

Dal vivo

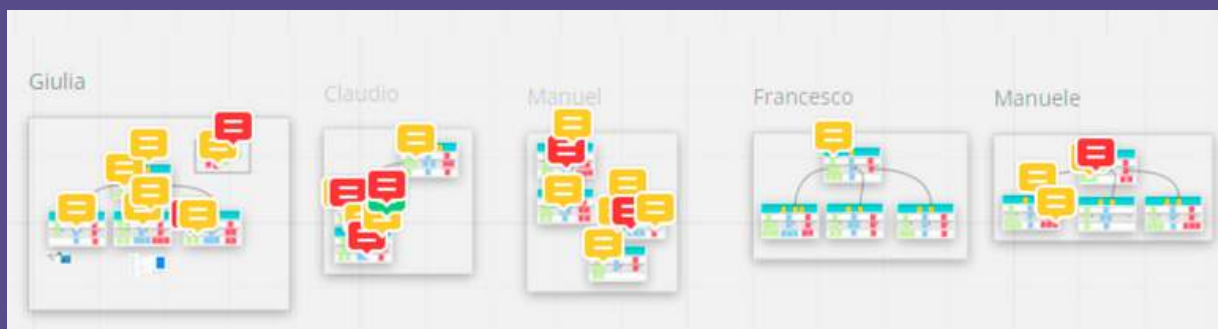
Facendola insieme
durante la riunione

POI È IL MOMENTO DI ALLINEARE

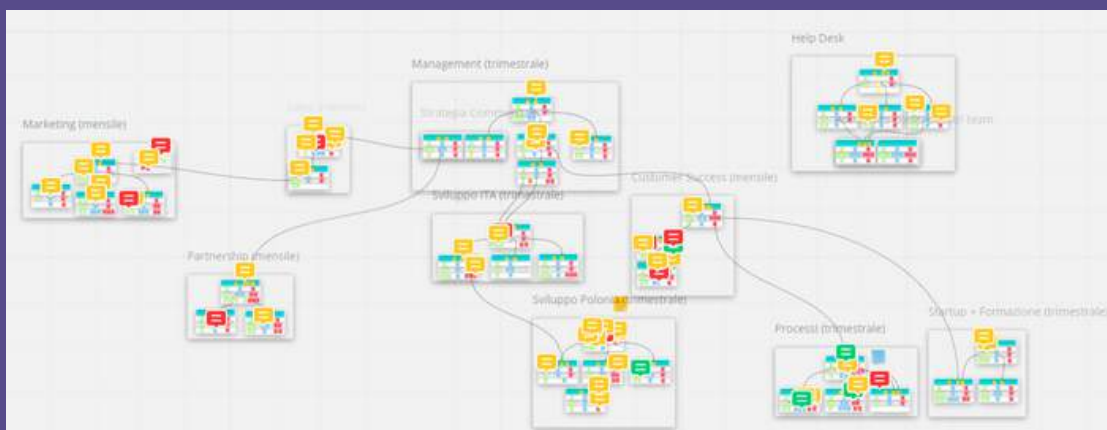
L'attività di **allineamento** consiste nel creare dei collegamenti tra *team* in modo da avere la certezza che proseguano verso la stessa direzione.

Per riuscirci un OKR Coach collega i team attraverso i dati (**KPI e OKR**) sfruttando il sistema di allerta all'interno della piattaforma. Ogni team sarà allineato senza dover ricorrere a nessun sistema a cascata mantenendo auto-determinazione e libertà asincrona.

DA AVERLI TUTTI STACCATI...



...AD AVERLI TUTTI ALLINEATI



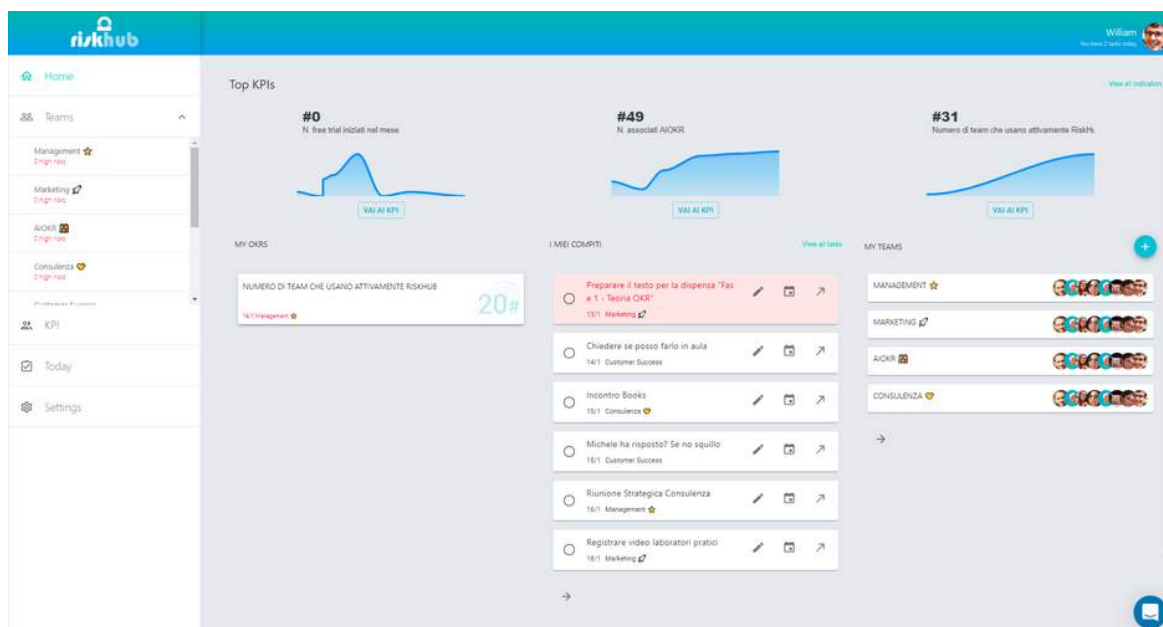
FASE N.

2

ORA CREA LO SPAZIO E... BENVENUTI SU RISKHUB

FASE N.

3



Suggerimenti operativi:

- Prepara in anticipo lo spazio su RiskHub in modo da non sprecare tempo
- Invita sia il team leader che il resto del suo team a partecipare alla riunione
- Invita subito il cliente e l'intero suo team sulla piattaforma online
- Modificate insieme lo spazio concentrandovi sulle **iniziative** e definendo per ognuna di loro le tempistiche di ogni **check-in**
- Alla fine mostra loro come potranno effettuare il **reporting periodico**

OGNI QUANTO FARLO?

Check-in

Ogni settimana sulle iniziative che lo richiedono

Report

Ogni mese o trimestre, in base al Team

PROGETTO FINITO...

PRESENTAZIONE FINALE

FASE N.

3



Suggerimenti operativi:

- E' preferibile farla di persona
- Importante sottolineare **l'aspetto culturale degli OKR**
- Ricorda che ogni Team sa già come utilizzare la piattaforma e l'avrà già provata, quindi non dimenticarti di chiedere loro se hanno avuto dubbi
- Lascia la brochure di "Coach OKR" per offrire supporto periodico a chi ne ha bisogno

PRICING CONSIGLIATO

149€

Coaching durante il reporting periodico

900€

Creazione del Sistema OKR per ogni team

DISPENSA PER LA CERTIFICAZIONE DI "COACH OKR" CON RISKHUB

Il test finale della Skill #2 - Creare il Sistema OKR consiste nella creazione in autonomia di uno Strategy Canvas a partire da una serie di casi pratici proposti.

La compilazione dello Strategy Canvas dovrà essere filmata e spiegata a parole, soffermandosi sulla logica che ha fatto scegliere Rischi, KPI, Iniziative e Key Result.

La certificazione RiskHub OKR Coach è gratuita e permette di inserire gli OKR nelle organizzazioni clienti e nella propria.

RiskHub | Comply S.r.l.

Via Prealpi 13C, Giussano 20833 (MB) -
ITALIA

P.IVA IT10161470967



**NON C'È VENTO FAVOREVOLE
PER IL MARINAIO CHE
NON SA DOVE ANDARE**