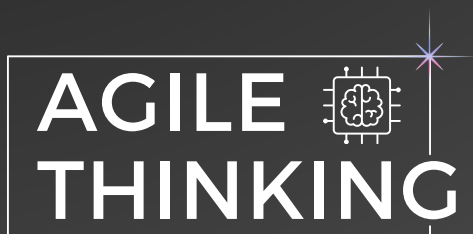


HANDBOOK

OBJETIVOS Y RESULTADOS CLAVE (OKRS)

LO QUE DEBES CONOCER



www.agilethinking.com.mx

CONTENIDO

- 1 ¿Qué son los OKR?
- 2 Ventajas de los OKR
- 3 OKRs Pobres vs Increíbles
- 4 Check List para tus OKRs
- 5 Bonus:
OKRs con ChatGPT

¿Qué son
los OKR?



Los OKRs (Objectives and Key Results) son una herramienta de gestión que ayuda a las organizaciones a alinear equipos, priorizar esfuerzos y medir el progreso hacia objetivos estratégicos.

Desglose de los componentes

1 Objetivo (Objective):

- Es una meta aspiracional, clara y motivadora.
- Responde a la pregunta: "¿Qué queremos lograr?"
- Ejemplo: "Mejorar la experiencia del cliente en la plataforma."

2 Resultados Clave (Key Results):

- Son métricas específicas y medibles que indican si estás logrando tu objetivo.
- Responden a la pregunta: "¿Cómo sabremos que hemos tenido éxito?"
- Ejemplo:
- KR1: Aumentar la puntuación de satisfacción del cliente de 7 a 9.
- KR2: Reducir el tiempo promedio de respuesta de 24h a 12h.

Te recomendamos mucho visitar el siguiente sitio:

[WHAT MATTERS](#)

¿Cómo funcionan?

Los OKRs son como un GPS para tu equipo:

- Objetivo: Define el destino. 🌍
- Resultados Clave: Marcan los hitos del viaje. 🗺️

Se revisan de forma regular (mensual o trimestral) para asegurarte de que estás en el camino correcto y ajustarte si es necesario.

Formato básico de un OKR:

- Objetivo: ¿Qué quieres lograr?
- KR1: ¿Cómo lo medirás?
- KR2: ¿Cómo lo medirás?
- KR3: ¿Cómo lo medirás?

Ejemplo práctico de un OKR:

Objetivo: Aumentar la retención de clientes.

- KR1: Incrementar el índice de renovación del 70% al 85%.
- KR2: Reducir el churn mensual del 5% al 3%.
- KR3: Implementar un programa de fidelización para 500 clientes actuales.

¿Por qué son importantes ?

En un mundo empresarial cada vez más dinámico y competitivo, los OKRs son una herramienta esencial para alinear esfuerzos, mantener el enfoque y medir resultados.

Beneficios clave de los OKRs

1 Conectan la estrategia con la ejecución:

- Permiten traducir metas estratégicas en acciones concretas que los equipos pueden ejecutar día a día.
- Ejemplo: Si la estrategia de la empresa es “expandirse a nuevos mercados,” los OKRs guían a los equipos en tareas específicas como identificar clientes potenciales o adaptar productos a nuevas culturas.

2 Alinean a los equipos:

- Garantizan que todos remen en la misma dirección, eliminando esfuerzos duplicados o contradictorios.
- Ejemplo: Un equipo de marketing y otro de ventas pueden compartir un objetivo común, asegurándose de trabajar juntos en lugar de competir por recursos.

3 Fomentan el enfoque:

- Los OKRs te obligan a priorizar lo importante y dejar de lado lo que no aporta valor directo.
- Ejemplo: En lugar de trabajar en 10 proyectos simultáneos, los equipos se concentran en los 3 que tendrán mayor impacto.

¿Por qué son importantes ?

4 Promueven la transparencia:

- Todos en la organización pueden ver los OKRs de los demás, lo que crea un sentido de responsabilidad compartida.
- Ejemplo: Si el equipo de soporte tiene como KR reducir el tiempo de respuesta, el equipo de desarrollo puede ayudarlos automatizando procesos.

5 Facilitan la medición y adaptación:

- Con OKRs, puedes medir el progreso en tiempo real y ajustar el rumbo según sea necesario.
- Ejemplo: Si un KR no avanza como se esperaba, puedes identificar la causa y corregirla antes de que termine el trimestre.

Sin OKRs: El caos de la desconexión

- Los equipos trabajan duro, pero sus esfuerzos no se reflejan en los resultados estratégicos.
- Se pierde tiempo en tareas irrelevantes o de bajo impacto.
- Los líderes toman decisiones basadas en suposiciones, no en datos medibles.

Con OKRs: La claridad del enfoque

- Todos saben qué es importante y cómo contribuir.
- Se logra un equilibrio entre visión estratégica y ejecución operativa.
- Los resultados son visibles, medibles y accionables.

Ventajas de los OKR



Implementar OKRs en tu organización no solo impulsa el rendimiento de los equipos, sino que también transforma la forma en que se logran los objetivos. Aquí te comparto las principales ventajas:

1 Alineación estratégica

- Ventaja: Los OKRs conectan a todos los equipos con la visión general de la organización.
- Ejemplo: Si la empresa quiere “ser líder en satisfacción del cliente,” cada equipo puede trabajar en KRs específicos que contribuyan a este objetivo: soporte, producto, marketing, etc.

2 Enfoque en lo importante

- Ventaja: Obligan a priorizar lo esencial, reduciendo distracciones.
- Ejemplo: Un equipo que tiene 10 tareas puede identificar las 2-3 que tendrán mayor impacto en los resultados clave.

3 Adaptabilidad en tiempo real

- Ventaja: Permiten ajustar estrategias con base en los resultados obtenidos.
- Ejemplo: Si un KR no está avanzando como se esperaba, puedes identificar el problema y hacer correcciones antes de que sea demasiado tarde.

4 Transparencia y colaboración

- Ventaja: Al ser visibles para toda la organización, los OKRs promueven la colaboración entre equipos.
- Ejemplo: Un equipo de desarrollo puede alinear sus esfuerzos con el equipo de marketing para alcanzar un objetivo común, como lanzar un producto exitoso.

5 Medición continua del progreso

- Ventaja: Los OKRs proporcionan datos concretos para evaluar avances y resultados.
- Ejemplo: Si el objetivo es “reducir la rotación de clientes,” los KR pueden incluir métricas como el churn mensual o las encuestas de satisfacción.

Sin OKRs:

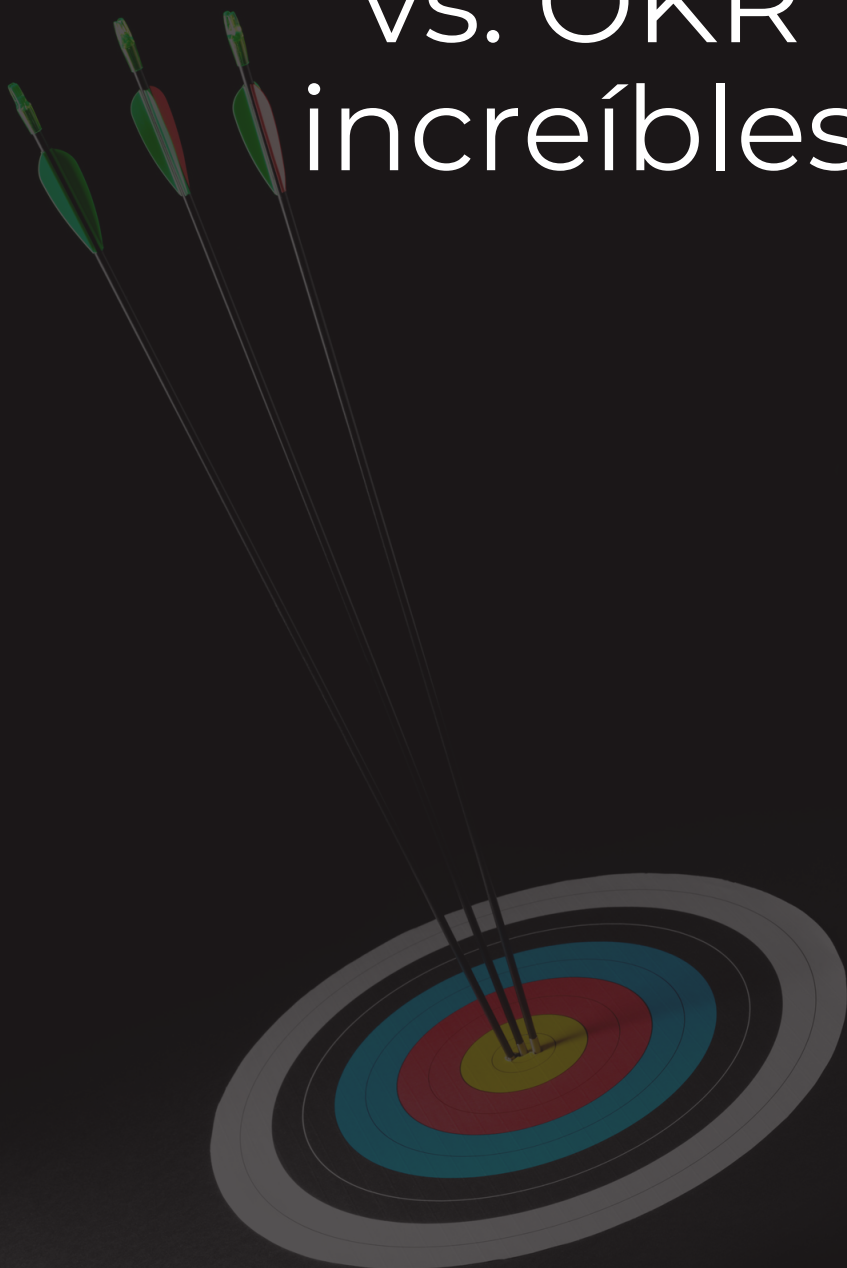
- Los equipos trabajan sin saber si su esfuerzo impacta en la estrategia.
- Las prioridades cambian constantemente.
- Es difícil medir el éxito real de un proyecto.

Con OKRs:

- Objetivo: Mejorar la experiencia del cliente.
- KR1: Reducir el tiempo de resolución de problemas de 48h a 24h.
- KR2: Incrementar la puntuación NPS de 7 a 9.

 Resultado: Los equipos saben exactamente qué hacer, cómo medir el éxito y cómo su trabajo impacta la visión global.

OKR pobres vs. OKR increíbles



No todos los OKRs son iguales. Algunos carecen de enfoque, claridad o impacto, mientras que otros inspiran y guían al equipo hacia resultados extraordinarios. Aquí tienes una comparación práctica:

Ejemplo de **OKR pobre**

Objetivo: Ser el mejor equipo de ventas.

- **KR1:** Vender más que el año pasado.
- **KR2:** Aumentar las ventas.
- **KR3:** Tener más reuniones con clientes.

● **¿Qué está mal aquí?**

1. El objetivo es vago y no inspira al equipo.
2. Los resultados clave no son medibles ni específicos.
3. No hay una conexión clara entre los KRs y el impacto en el negocio.

Ejemplo de **OKR increíble**

Objetivo: Incrementar las ventas en nuevos mercados.

- **KR1:** Generar \$2M en ingresos en mercados emergentes.
- **KR2:** Captar 15 nuevos clientes en el segmento B2B.
- **KR3:** Aumentar la tasa de conversión de leads del 10% al 20%.

● ¿Por qué funciona este OKR?

1. El objetivo es claro, específico y motivador.
2. Los resultados clave son medibles y accionables.
3. Existe una alineación evidente entre el objetivo y los resultados clave.

☀ **Un OKR increíble motiva, mide y conecta. Uno pobre solo ocupa espacio.**

Checklist para OKRs efectivos



Un checklist práctico es clave para asegurarte de que tus OKRs sean claros, medibles y útiles para alinear al equipo. Aquí tienes los puntos esenciales:

1 Objetivo claro y aspiracional

- ✓ ¿El objetivo responde a la pregunta: "¿Qué queremos lograr?"
- ✓ ¿Es motivador para el equipo?
- ✓ ¿Está alineado con la estrategia general de la organización?

2 Resultados clave específicos y medibles

- ✓ ¿Cada resultado clave incluye una métrica clara?
- ✓ ¿Responde a la pregunta: "¿Cómo sabremos que logramos el objetivo?"
- ✓ ¿Es alcanzable dentro del período definido?

3 Prioridad y enfoque

- ✓ ¿Se limita a 1 objetivo y 3-5 resultados clave por ciclo?
- ✓ ¿Aborda las prioridades críticas del equipo o la organización?
- ✓ ¿Evita distracciones o tareas que no generan impacto?

4 Conexión entre estrategia y ejecución

✓ ¿Los OKRs conectan con los objetivos de nivel superior de la organización?

✓ ¿Cada miembro del equipo entiende su contribución al logro de los KRs?

5 Flexibilidad y adaptabilidad

✓ ¿Los OKRs pueden ajustarse si cambian las prioridades del negocio?

✓ ¿Hay revisiones periódicas para evaluar el progreso y realizar ajustes?

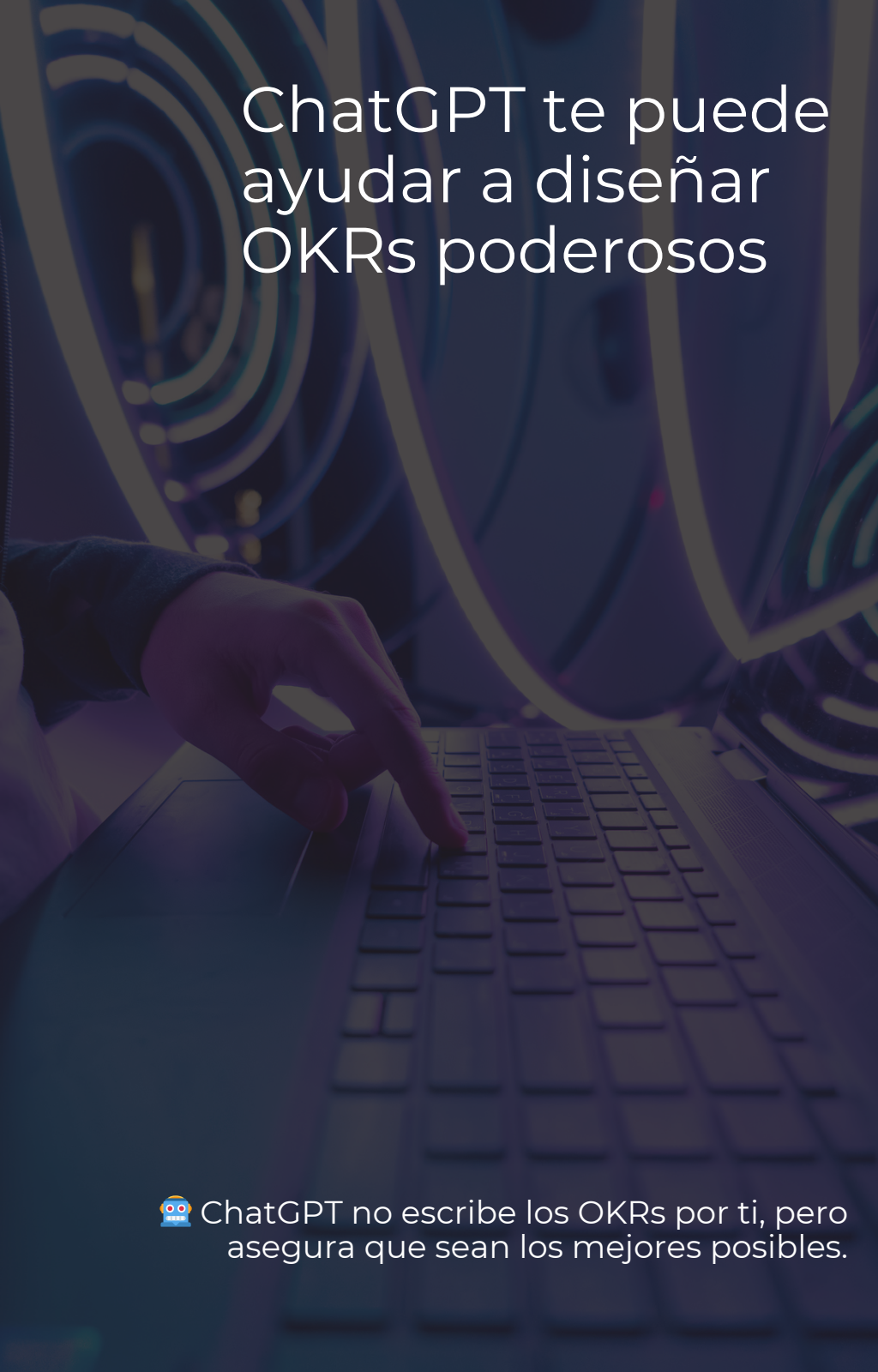
6 Transparencia y colaboración

✓ ¿Los OKRs están visibles para todos los equipos relevantes?

✓ ¿Se fomenta la colaboración para alcanzarlos en lugar de trabajar de manera aislada?

Fun Fact 🎉

¿Sabías que algunas organizaciones ya utilizan IA para revisar y optimizar sus OKRs en tiempo real? ChatGPT puede ayudarte a tomar decisiones más rápidas y con datos más claros.

A hand is shown typing on a laptop keyboard. The background is a blurred image of server racks with glowing lights, creating a tech-oriented atmosphere. The text is overlaid on the upper part of the image.

ChatGPT te puede ayudar a diseñar OKRs poderosos



ChatGPT no escribe los OKRs por ti, pero
asegura que sean los mejores posibles.

BONUS

Cómo ChatGPT te puede ayudar a diseñar OKRs poderosos

ChatGPT es más que una herramienta; es tu socio estratégico para crear OKRs claros, inspiradores y accionables. Aquí te dejo algunos ejemplos de cómo puede ayudarte:

1 Generar ideas iniciales de OKRs

Si no sabes por dónde empezar, ChatGPT puede sugerirte ejemplos basados en tu contexto o sector.

Ejemplo práctico:

Tú: "Quiero mejorar la productividad del equipo.
¿Puedes sugerir un OKR?"

ChatGPT:

- Objetivo: Incrementar la productividad del equipo.
- KR1: Reducir el tiempo promedio de entrega de tareas clave en un 20%.
- KR2: Aumentar la tasa de cumplimiento de deadlines del 85% al 95%.

2 Refinar OKRs existentes

Cuando tienes un OKR pero no estás seguro de su claridad o enfoque, ChatGPT puede ayudarte a mejorarlo.

Ejemplo práctico:

Tú: “Mi OKR es: ‘Ser más eficiente.’ ¿Cómo puedo hacerlo más específico?”

ChatGPT:

- Reformulación:
- Objetivo: Incrementar la eficiencia operativa.
- KR1: Reducir el tiempo de respuesta en soporte al cliente de 24h a 12h.
- KR2: Automatizar el 50% de los procesos manuales recurrentes.

3 Identificar métricas relevantes

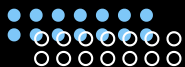
Los resultados clave deben ser medibles, pero no siempre es fácil definir métricas útiles. ChatGPT puede sugerir indicadores clave para cada objetivo.

Ejemplo práctico:

Tú: “Quiero aumentar la satisfacción del cliente. ¿Qué métricas puedo usar?”

ChatGPT:

- Aumentar la puntuación NPS de 7 a 9.
- Incrementar el índice de clientes recurrentes del 60% al 75%.



**AGILE
THINKING**

www.agilethinking.com.mx

OKR MASTER



8 horas de inmersión a OKRs



Aprende los secretos de construir
OKRs con IA



Certificación Internacional



Garantía de tomar 2 veces el
programa



PLAZAS LIMITADAS



REGÍSTRATE YA !!!

www.agilethinking.com.mx



+52 55 3899 3028

