

# OKR и Мотивация 3.0: подводные камни

Андрей Бадин, Основатель и CEO Product Lab

# Андрей Бадин



- Основатель и CEO Product Lab
- Лидеры России
- Кадровый резерв

## СТАРТАПЫ

Интернет-банк



Аутсорсинг



Консалтинг



Тренинги и лаборатория



ERP  
SAP R/3



Олимпиада  
Сочи 2014



Национальные  
проекты РФ

## ПРОЕКТЫ



# Product Lab – лаборатория и тренинги в новом формате



Тренинги проводятся на **реальных кейсах**, а не абстрактных играх в **интенсивной** форме.

**Product Management**

**OKR**

**Design Thinking + JTBD**

**Agile**

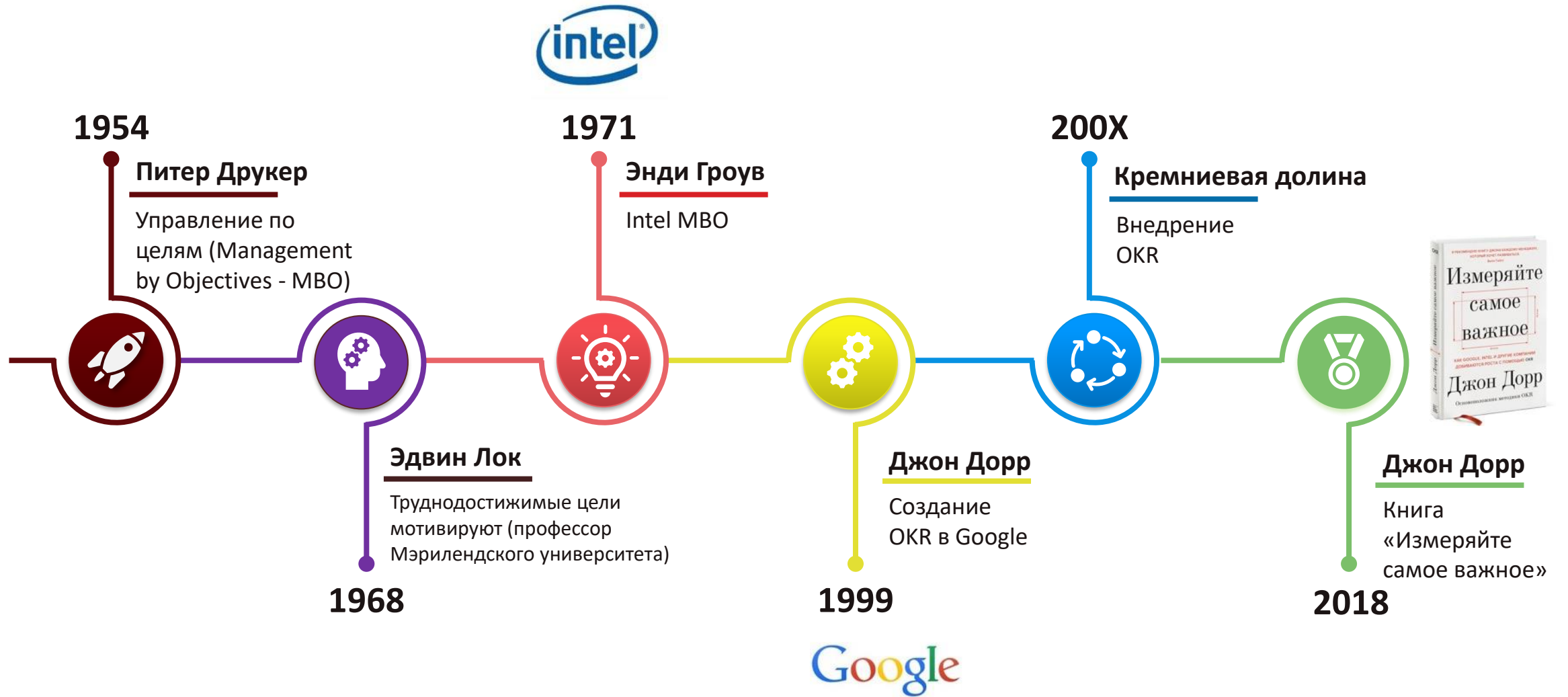
**Project Management**



# История целеполагания



# История OKR



## Зачем OKR

*«OKR повысили наш рост в десять раз, причем не единожды. Благодаря им наша безумная цель — «организовать всю имеющуюся в мире информацию» - стала достижимой»*



Ларри Пейдж –  
сооснователь Google

# Кто использует OKR



# Что такое OKR

**OKR (Objective and Key Results – цели и ключевые результаты)** – методология постановки, синхронизации и мониторинга целей и ключевых результатов компании, команд и участников команд

## Объект



## Жизненный цикл



## Субъект





# OKR – Objective and Key Results (цели и ключевые результаты)

**Цели** – то, чего нужно достичь

Амбициозные

Мотивирующие

Краткие



**Куда хочу попасть?  
2-5 целей**

**Ключевые результаты** – метрики и мониторинг того, как мы добьемся цели

Амбициозные

Измеримые

Реалистичные

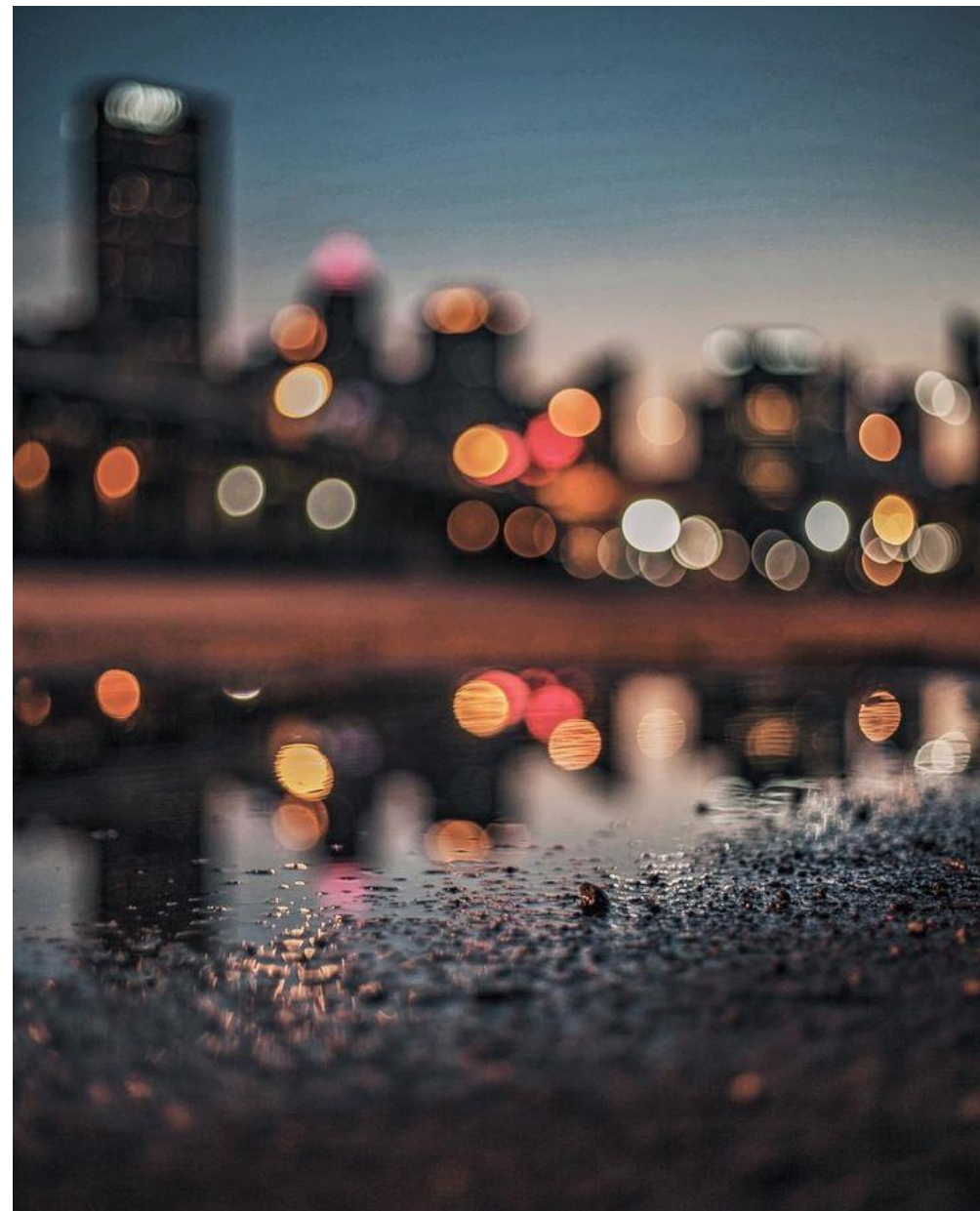


**Как буду  
оценивать  
движение к цели?  
2-5 КР**

# КРІ становится много, нет фокуса на прорыв

## КРІ маркетинга:

1. Количество посетителей сайта
2. Количество лидов
3. Стоимость приобретения клиента
4. Стоимость лида
5. Маркетинговые затраты на сотрудника
6. Маркетинговые расходы как процент от выручки
7. Финансовый результат маркетингового канала
8. Средний чек
9. Выручка
10. Жизненный цикл клиента (CLV)
11. Упоминания в СМИ
12. Упоминаний в социальных сетях
13. Цитируемость бренда
14. SEO-позиций в Топ-5
15. Подписчиков в Email-рассылке
16. Подписчиков в Телеграмм
17. Показатель лояльности клиентов (NPS)
18. Индекс удовлетворенности заказчика (CSI)
19. Возвращающиеся клиенты (Retention Rate)
20. Отток клиентов (Churn Rate)
21. Рефералы и отзывы



# OKR: Фокус на 2-5 амбициозных целях

1. Не более 5 целей
2. Все на одном экране
3. OKR и KPI сосуществуют, но у KPI другая роль

# КРІ занижают и они не мотивируют

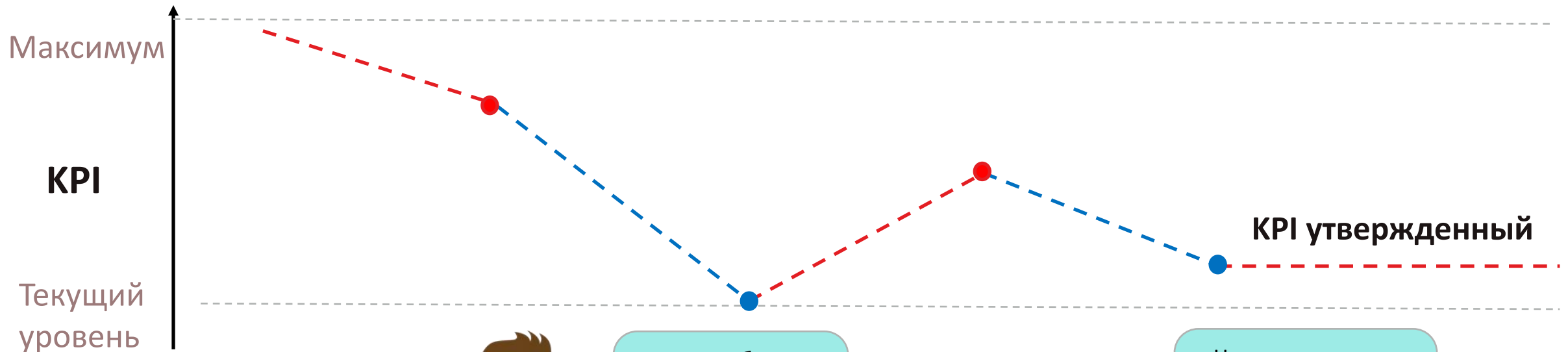


Сложно выполнить КРІ, не согласится сделать, снижу амбиции

Э, ну так не пойдет, это уровень прошлого года, надо хотя бы...

Ну ладно, договорились...

**Руководитель**

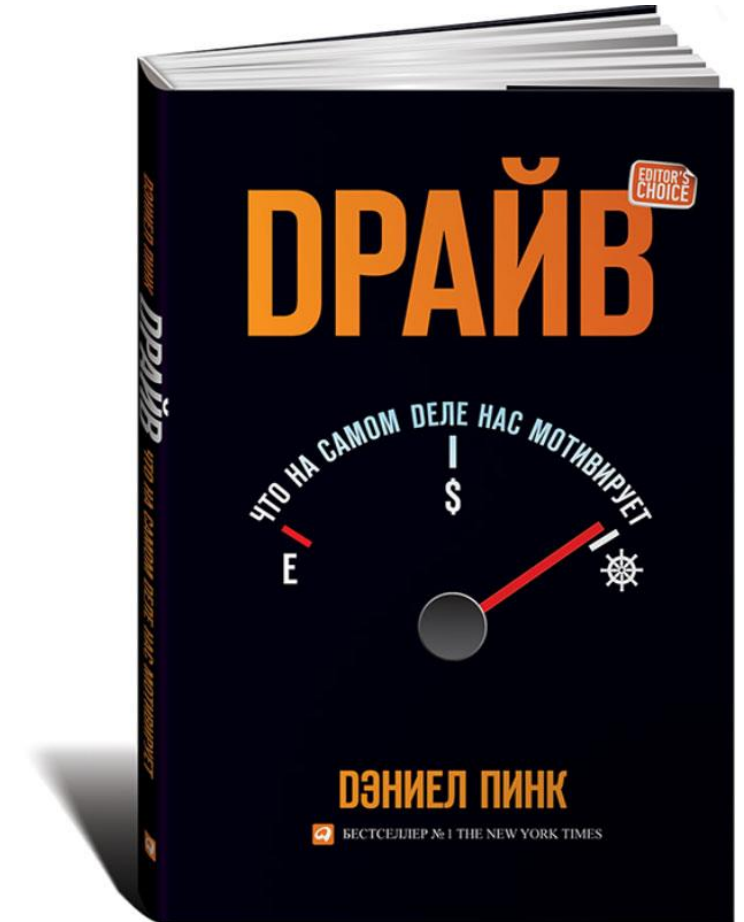


Не, я так бонусы потеряю, буду биться за минимум

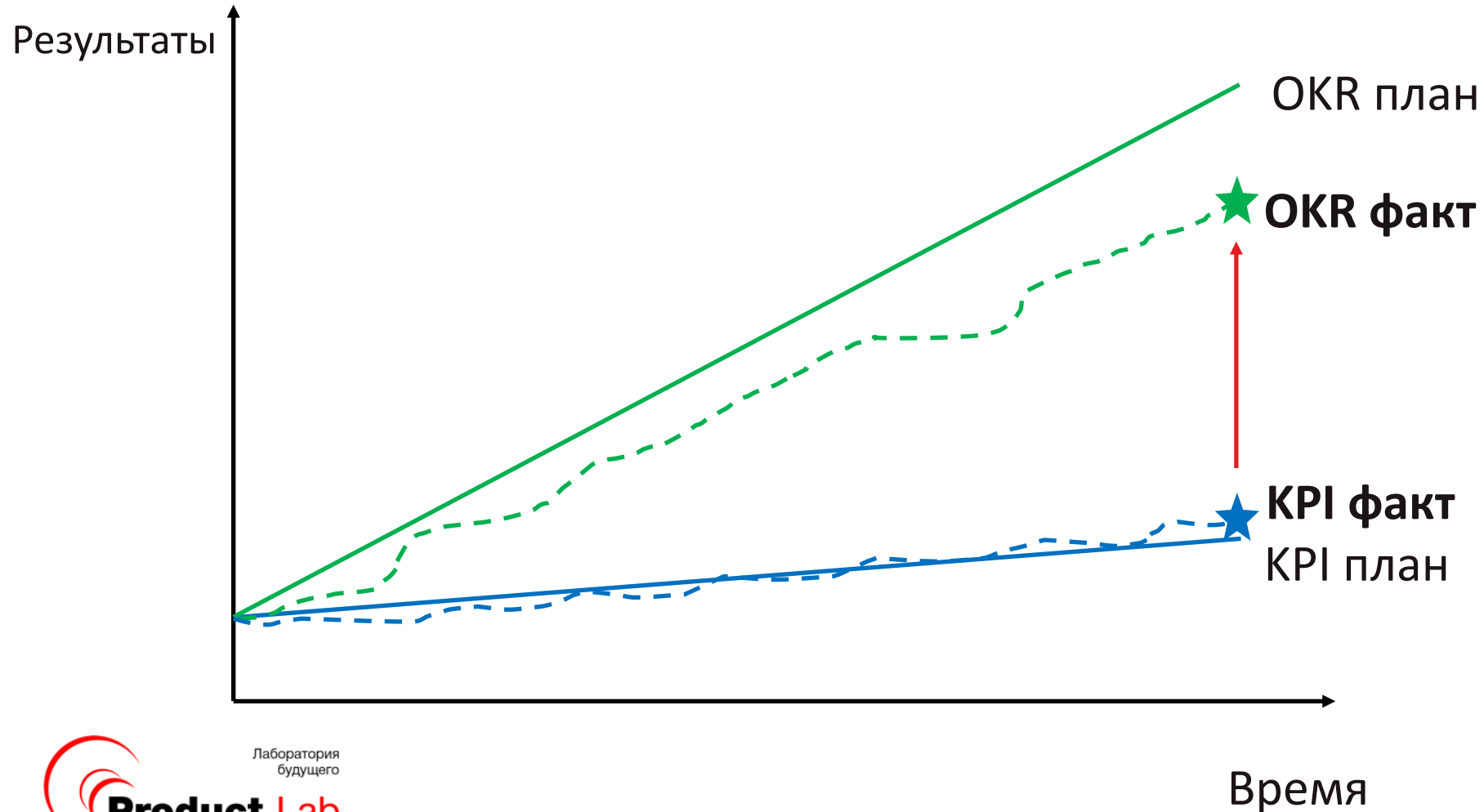
Ну не реально, не сделаем, рынок тяжелый, максимум вот столько...

**Сотрудник**

# Дэниэл Пинк – что на самом деле нас мотивирует?



# OKR: без привязки к зарплате, создание «снизу-вверх», 70% это круто



1. OKR не привязывается к зарплате
2. OKR - личный челендж сотрудника
3. Если выполнил на 70%, то это круто
4. Формулирование OKR снизу-вверх и вовлеченность сотрудников

# До новых встреч



**Андрей Бадин**  
Основатель и CEO

Facebook: [andrey.badin](#)



**Telegram:** «Андрей Бадин: Управляй иначе»



Тел.: +7 (495) 240-90-80

[productlab.ru](#)

**Telegram:** Product Lab и OKR Lab