

OKR 考核表-参考实例

1、【4S 整车销售季度 OKR 表】:

序号	目标 (O)	关键成果 (KRs)	KR 权重	O 分值
1	本季度总店汽车销售达到 50 万辆。	4 月, 达到 15 万辆。	20%	100
		5 月, 达到 15 万辆。	30%	
		6 月, 达到 20 万辆。	50%	
2	地面活动推广, 新获得不低于 5000 意向客户。	4-6 月不低于 50000 人的促销广告点击率。	30%	100
		6 月底前, 直接访问官网不少于 10 万人才。	20%	
		4-6 月, 大型活动促销不低于 5 次, 每次活动参与人数不低于 1000 人。	50%	
3	本季度新招销售人员 15 人	4 月新招入销售业务员, 不低于 5 人。	30%	100
		5 月新招入销售业务员, 不低于 5 人。	30%	
		6 月新招入销售业务员, 不低于 5 人。	40%	
4	略	略		100
		略		
		略		
		略		

注: 每个目标【O】的分值是独立的。

2、【服务部客户 季度 OKR 表】:

序号	目标 (O)	关键成果 (KRs)	KR 权重	0 分值
1	本季度接入 400 辆到店保养车辆。	4 月, 主动接入 100 量车辆到店保养。	30%	100
		5 月, 主动接入 150 量车辆到店保养。	35%	
		6 月, 主动接入 150 量车辆到店保养。	35%	
2	本季度保养车辆购新服务比例达到 10%。	4-6 月季度到店保养车辆, 购新服务比例达到 10%。	100%	100
		略		
		略		
		略		

【服务经理以下的客服等人员的 OKR 以上述为基础进行设置, 在此不赘述。】

3、【OKR 目标和关键成果卡】

序号	目标 (O)	关键成果 (KRs)	KR 权重	0 分值
1				
2				
3				
4				

4、【OKR 目标与关键成果-总结表】

自检者		部门		岗位	
访谈者		进行时间		地点	
自检记录	已采取的行动有效性 无法克服的障碍因素是什么？ 因素的影响？ 用何种方法解决这些障碍？				
双方交流	面谈内容	面谈结果			
	突出之处				
	欠缺之处				
	下步的行动措施				
	希望的支持				

本表需在填写后，同《OKR 考核表》合并方便下次回顾有据。

2019 年 03 整理

全程 OKR 绩效考核软件 <https://hr.24om.com/okr/>