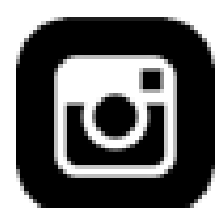




OS 03 SUPER PODERES DO OKR
PODER 3 - ALINHAMENTO



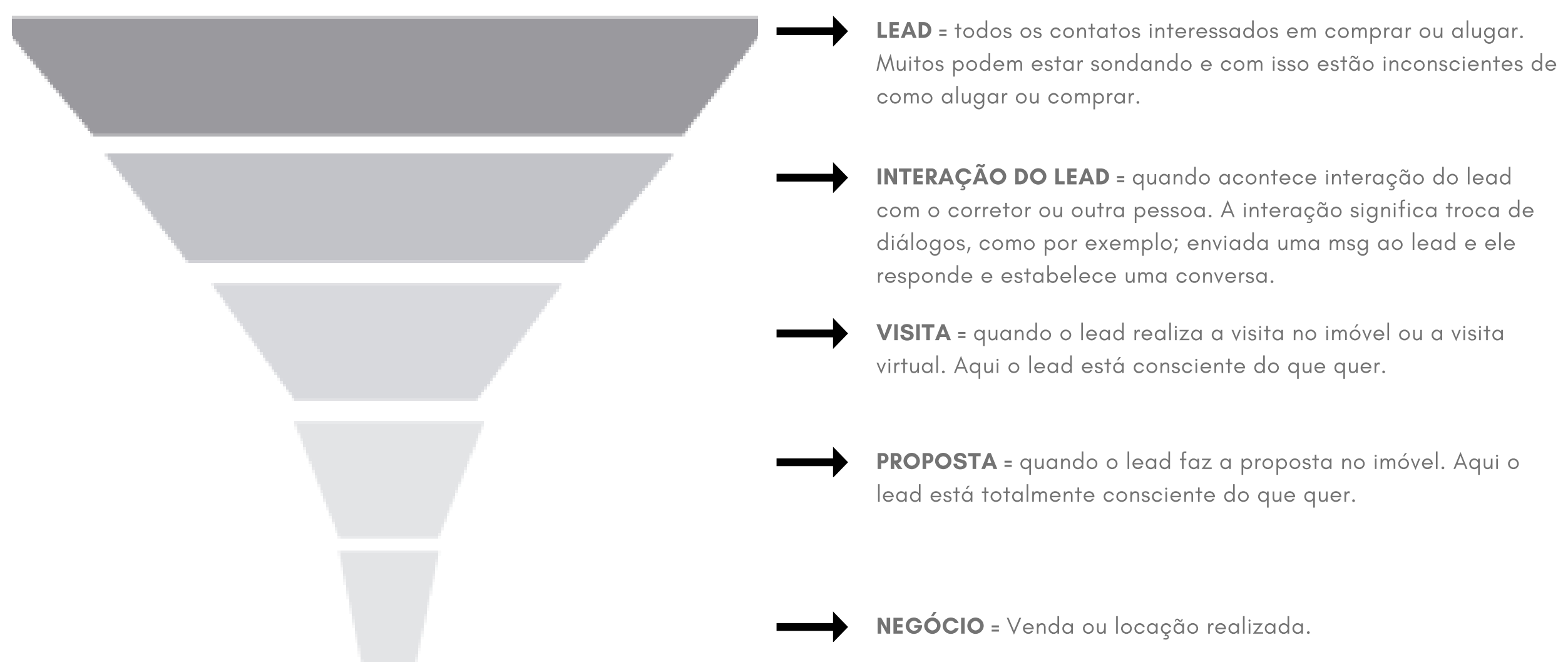
@arlenegomes220

DIA 3- OKR IMOBI DAY

FUNIL DESCOMPLICADO E LUCRATIVO GESTÃO À VISTA - FDL

O funil descomplicado e lucrativo (FDL) é um ferramenta poderosa que te ajuda na jornada de consumo dos leads* que chegam até você. Com ele você consegue converter seus leads em clientes com base em ações alinhadas com a equipe nas reuniões semanais.

O FDL é composto de 05 as fases e 03 pilares. **As 05 fases são:**



Os 03 pilares do FDL são:



DIA 3- OKR IMOBI DAY

FUNIL DESCOMPLICADO E LUCRATIVO GESTÃO À VISTA - FDL

Preencha os últimos 02 dias de cada uma das fases e avalie em qual delas a sua empresa precisa melhorar primeiro. Compare o percentual da sua fase comparado com a referência nacional. Após identificado o principal problema a ser sanado, estabeleça uma meta para o OKR. A análise sempre deve ser feita da 1ª fase para a última fase.

	VISUAL	REFERÊNCIA		TERMÔMETRO	
		SUA EMPRESA	NACIONAL		
VENIDAS			100	100	< Menos de 30 lead por corretor () +lead () Nicho () 16 Fotos () Mídia () Anúncio
			50	50%	< Menos de 50% lead atendido () Velocidade () Nicho incorreto () Cadência/tentativas () Abordagem
			28	56%	< Menos de 56% em visita () Velocidade () Nicho () Abordagem () Cap. Nicho () Mentalidade
			8	28%	< Menos de 28% em proposta () Velocidade () Capacitação () Persuasão
			3	37%	

	VISUAL	REFERÊNCIA		TERMÔMETRO	
		DADOS DA SUA EMPRESA	MÉDIA NACIONAL		
LOCAÇÃO			100	100	< Menor 30 a 50 leads por atendente () +lead () Nicho () 16 Fotos () Mídia () anúncio
			65	65%	< Menor que 65% Lead atendido () Velocidade () Nicho incorreto () Cadência/tentativas () Abordagem
			50	75%	< Menor que 75% Visita () Velocidade () Nicho () Abordagem (Perguntas) () Captação/ Nicho () Mentalidade
			20	40%	< Menor que 40% por atendente () Velocidade () Capacitação () Persuasão
			8	40%	

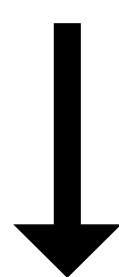
DIA 3- OKR IMOBIL DAY

FUNIL DESCOMPLICADO E LUCRATIVO GESTÃO À VISTA - FDL

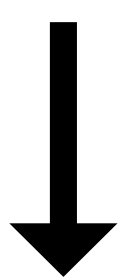
Esta é um exemplo de estrutura de OKR focada na jornada do lead pelo FDL. Avalie quais atividades irá colocar em ação para evoluir semana por semana. O termômetro é o pilar que vai lhe indicar o que testar primeiro para que ocorra a evolução a cada semana

Montagem do OKR

1	Objetivo: Implantar uma cultura de equipe que ame o funil descomplicado e lucrativo	Como é calculado?	Responsável	Progresso							
				Meta	Valor atual	Progresso	0%	08/abr	16/abr	24/abr	31/04/202
KR: 1,1	Converter X interação de leads em visita	Identificando as objeções de cada lead em momento de interação que não foi para visita	Secretária ou o gerente ou o assistente	X							
KR: 1,2	Ter Y leads qualificados	Crie o que significa qualificado para você. Crie seus próprios filtros para que entenda o que seria qualificado. É estar no bairro que você mais tem estoque? É aquele que já chega mais pronto e sabendo o que quer?	Equipe de captação Equipe de Mkt	Y							
KR: 1,3	Vender Z Imóveis			Z							
KR: 1,4	Vender R\$ X em VGV			R\$							



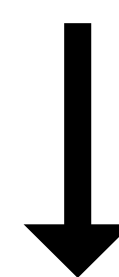
As variáveis X, Y e Z você substitui por um número



Breve explicação de como vai calcular ou acompanhar a medição da meta e quem são os responsáveis.



X, Y e Z é Meta que vai atingir no mês e o valor atual representa a evolução somados a cada semana. Progresso é a evolução em percentual



Monitore a evolução semanalmente.
Toda semana você vai inserir o número que representa sua evolução em relação a meta.

Arlene Gomes 220