

نمونه ها و مثال هایی از OKR برای یک استارتاپ فرضی به نام پیزو (توجه به این نکته مهم است که این OKR ها فقط نمونه هایی هستند و باید متناسب با نیازها و اهداف و استراتژی و چشم انداز خاص استارتاپ شما تطبیق داده شوند)

• افزایش سودآوری:

هدف: افزایش حاشیه سود برای برآورده کردن انتظارات سرمایه گذاران

نتایج کلیدی:

- 1- با شناسایی و حذف ناکارآمدی ها، هزینه ها را تا پایان سه ماهه $X\%$ کاهش می‌دهیم
- 2- از طریق گسترش پیشنهادات محصول و/یا افزایش قیمت، درآمد را تا پایان سه ماهه $X\%$ افزایش می‌دهیم
- 3- تا پایان سه ماهه به حاشیه سود $X\%$ می‌رسیم.

• بهبود رضایت مشتری:

هدف: رفع اشکالات و بهبود رضایت مشتری

نتایج کلیدی:

- 1- تا پایان سه ماهه X تعداد باگ در نسخه وب را شناسایی و برطرف میکنیم
- 2- افزایش رضایت مشتری تا پایان سه ماهه X٪ از طریق اجرای مکانیسم های بازخورد مشتری و رسیدگی به شکایات
- 3- طرحی برای رسیدگی به بدهی های فنی و بهبود تجربه کلی کاربر ایجاد میکنیم

• افزایش تعامل کاربران:

هدف: افزایش تعامل کاربر و سفارشات روزانه

نتایج کلیدی:

- از طریق کمپین های بازاریابی هدفمند، تعداد سفارش های روزانه را تا پایان سه ماهه X٪ افزایش میدهیم.
- با توسعه ویژگی های جدید یا ارائه مشوق هایی برای استفاده مکرر، تعامل کاربر را تا پایان سه ماهه X٪ افزایش میدهیم.
- تعداد منوهای جدید اضافه شده به پلتفرم را تا پایان سه ماهه X٪ افزایش میدهیم.

• گسترش به پلتفرم های جدید:

هدف: با راه اندازی بر روی پلتفرم های جدید، دامنه دسترسی بپیرو را گسترش می‌دهیم
نتایج کلیدی:

- 1- تا پایان سه ماهه یک برنامه اندرویدی توسعه و راه اندازی می‌کنیم.
- 2- پلتفرم‌های دیگر (مانند ساعت هوشمند، تلویزیون هوشمند) را کاوش می‌کنیم و برنامه‌ای برای راه‌اندازی حداقل یک پلتفرم اضافی تا پایان سال ایجاد می‌کنیم.
- 3- تعداد کاربران در پلتفرم های غیر وب را تا پایان سه ماهه X٪ افزایش می‌دهیم.