

# PALASTELU OKR-MALLIN AVULLA

## ESIMERKKIMUUTOS: MYYNTI VALIDOI TYÖMME TULOKSET (O)

**ESIMERKKIAVAINTULOS 1 (KR):**  
Myynti pisteyttää liidejä 2 kertaa kuukaudessa

**VÄLINE:**

Pisteytysmalli  
Analytiikkamuutos  
CRM-muutos  
Palaverikäytäntö

**Tehtäväbacklog**

Projekteiksi, sprinteiksi, yksittäisiksi nopeiksi tai jatkuviksi tehtäviksi jalostettu

**ESIMERKKIAVAINTULOS 2 (KR):**  
Meillä on myynnin aktiivikäytössä olevat voittavat sisällöt (5 kpl)

**VÄLINE:**

Sisältösuunnittelun prosessi  
Sisältöjen vaikuttavuuden analytiikka

**Tehtäväbacklog**

**ESIMERKKIAVAINTULOS 3 (KR):**  
Myynti raportoi – omilla social selling –keinoillaan ja kanavistaan 12 oppoa kvartaalissa

**VÄLINE:**

Koulutus  
Some-materiaali  
Keskitetyt somesarjat ja niiden palaute

**Tehtäväbacklog**

**ESIMERKKIAVAINTULOS 4 (KR):**  
Markkinointitiimillä on valmius datalähtöiseen tilannekuvaan 30 pv välein

**VÄLINE:**

Datamalli  
Markkinoinnin datalähtöinen palaverikäytäntö  
Roolit ja vastuut datan käsittelyssä

**Tehtäväbacklog**

Pyri löytämään todella konkreettisia avaintuloksia, mieluiten sellaisia joita voit mitata.