# OGSM van [insert naam van je onderneming]

|  |  |
| --- | --- |
| O Objective| Objectief | Elke OGSM begint met een duidelijke en krachtige verwoording van het kwalitatieve doel (Objective) van de organisatie: wat wil je bereiken tegen wanneer (bv. 3 maanden, 1 of 3 jaar).  Het komt vaak overeen met de missie van een onderneming en geeft richting aan heel het plan. |
| [insert je Objectief] |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| G Goals| Doelstellingen | S **Strategies** | Strategieën | M Measures| Maatregelen | | **Effort** | **Impact** | **Who** | **Timing** |
| **Dashboard** | **Action Plan** | Acties |
| Deze doelstellingen zijn de meetbare stappen die je moet zetten als je je objectief wilt bereiken. Ze zijn SMART: specifiek, meetbaar, acceptabel, resultaatgericht en tijdsgebonden.  Minstens 4, maximum 10.  Thema's zijn bv:   * Financiële doelstellingen * Commerciële doelstellingen * Talent & organisatiedoelstellingen * Marketing- en communicatiedoelstellingen | Strategieën beschrijven de concrete manieren waarop je een doelstelling wilt behalen. Ze bereiken hun doel door zaken te doen.  Strategieën zijn   * Selectief: is dit precies hoe je het wilt? * Duurzaam: houdbaar en voldoende onderscheidend? * Afgestemd: versterken de strategieën elkaar? * Voldoende: is de doelstelling haalbaar? | Start met een nulmeting! | De maatregelen bestaan uit een dashboard en acties. Het dashboard toont of de strategieën op koers liggen in hun bijdrage aan het behalen van het objectief. De maatregelen vertalen elke strategie in concrete acties:  wie doet wat tegen wanneer. | Welke investering (tijd/geld) vergt deze actie? | Wat is het resultaat voor de organisatie? | Wie ontfermt zich over deze actie? | Welke timing vergt deze actie? |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Strategische doelstellingen thema 1 | | | | | | | |
| 1.1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.3 |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.4 |  |  |  |  |  |  |  |
| 1.5 |  |  |  |  |  |  |  |
| 1… |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Strategische doelstellingen thema 2 | | | | | | | |
| 2.1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.3 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.4 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2.5 |  |  |  |  |  |  |  |
| 2… |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Strategische doelstellingen thema 3 | | | | | | | |
| 3.1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3.2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3.3 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3.4 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3.5 |  |  |  |  |  |  |  |
| 3… |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Strategische doelstellingen thema 4 | | | | | | | |
| 4.1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 4.2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 4.3 |  |  |  |  |  |  |  |
| 4.4 |  |  |  |  |  |  |  |
| 4.5 |  |  |  |  |  |  |  |
| 4… |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Strategische doelstellingen thema 5 | | | | | | | |
| 5.1 |  |  |  |  |  |  |  |
| 5.2 |  |  |  |  |  |  |  |
| 5.3 |  |  |  |  |  |  |  |
| 5.4 |  |  |  |  |  |  |  |
| 5.5 |  |  |  |  |  |  |  |
| 5… |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Strategische doelstellingen thema … | | | | | | | |
| ... .1 |  |  |  |  |  |  |  |
| … .2 |  |  |  |  |  |  |  |
| … .3 |  |  |  |  |  |  |  |
| … .4 |  |  |  |  |  |  |  |
| … .5 |  |  |  |  |  |  |  |