


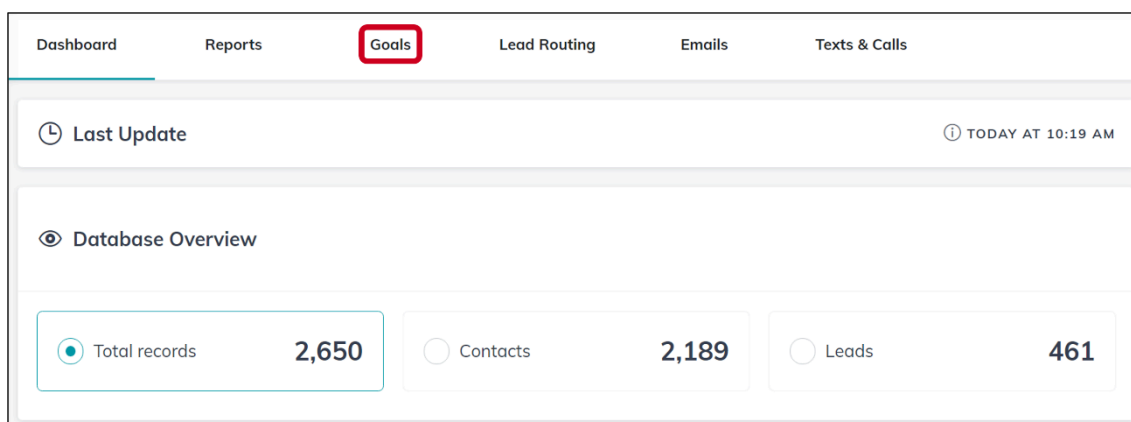
# Definir ou Editar os teus Objetivos no Command

O Command dispõe da incorporação da definição e monitorização de objetivos no **Aplicativo Reports** (Relatórios). Estes objetivos baseiam-se no Modelo Económico do MREA, e utilizam os aplicativos Contacts e Opportunities, no Command, para acompanhares as atividades e a produção. Queres estejas a criar os teus objetivos pela primeira vez, ou a editar os teus objetivos existentes, o novo **Goal Seeting Kelle Guide** (Guia de Definição de Objetivos Kelle) torna tudo mais fácil do que nunca.

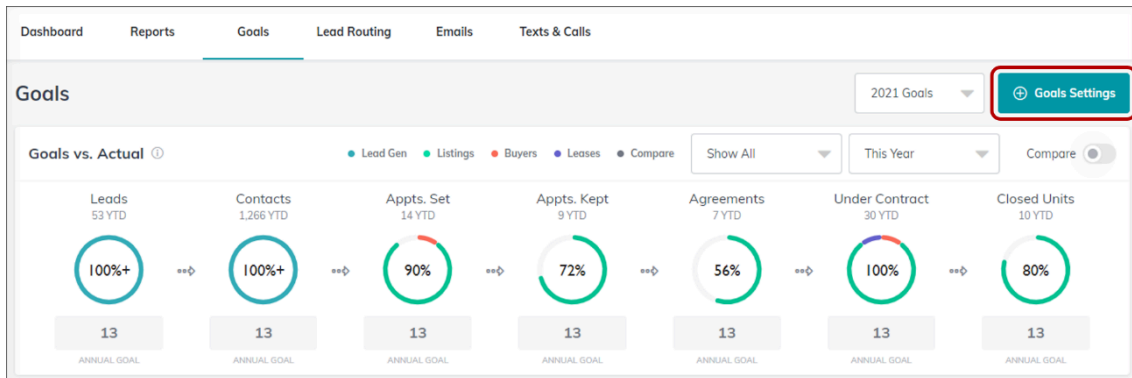
Para aprenderes a definir ou editar os teus objetivos no Command, segue os passos abaixo:

## Acesso

1. Inicia sessão em <https://agent.kw.com> com as tuas credenciais de acesso Keller Williams.
2. Escolhe o **ícone Reports** (Relatórios), , no lado esquerdo da página.
3. No topo da página, clica em **Goals** (Objetivos).




4. Clica em **+ Goals Settings** (Definição de Objetivos), no canto superior direito da página.



5. Clica **Get Started** (Iniciar).


**What should I expect to get out of this guide?**

Drive your business forward. Set goals that move the needle and plan your trajectory.



**Set your goals.**

Fund the life you want. Define the specific actions you'll need to take this year to make it a reality.



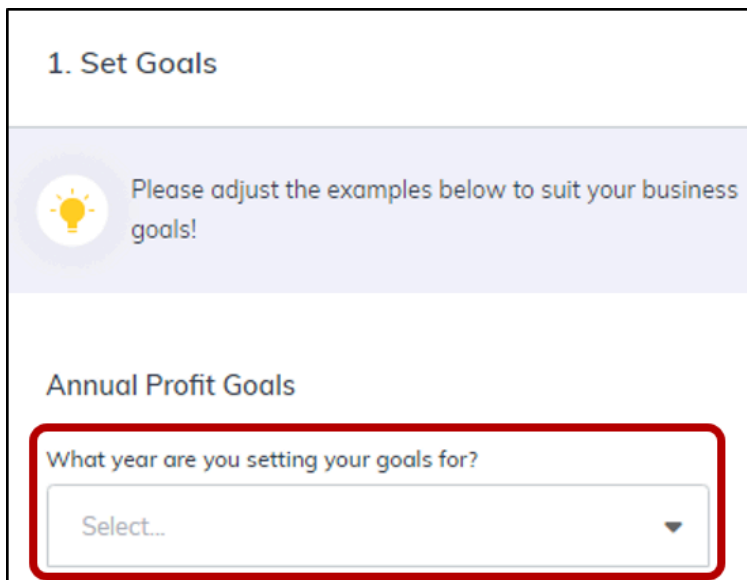
**Review your goals.**

Double check your plan. If the math checks out, you're ready to take the next step.

**Get Started!**

# Definir Objetivos

1. Utiliza o menu suspenso para **Selecionar o ano** para o qual estás a estabelecer objetivos.



1. Set Goals

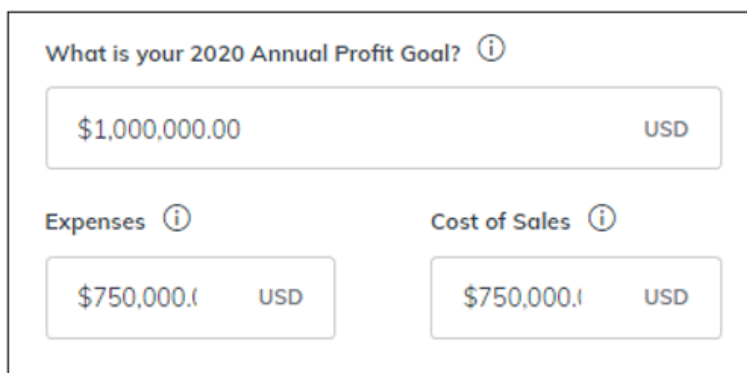
Please adjust the examples below to suit your business goals!

Annual Profit Goals

What year are you setting your goals for?

Select...

2. Define o teu Objetivo de Resultados Anuais (**Annual Profit Goal**), e introduz as tuas Despesas (**Expenses**) e Custos de Vendas (**Cost of Sales**) esperados para o ano em valor total ou percentagem.



What is your 2020 Annual Profit Goal? ⓘ

\$1,000,000.00 USD

Expenses ⓘ Cost of Sales ⓘ

\$750,000.0 USD \$750,000.0 USD

3. Na secção **Business Make Up** (Estrutura do Negócio), define a proporção de Angariações (**Listings**), Compradores (**Buyers**), e Arrendamentos (**Leases**) que planeaste fazer para o ano. O somatório das três percentagens deverá ser igual a 100%.



Business Make Up ⓘ

Listings Buyers Leases

50 % 50 % 0 %

4. Introduz para a tua área de operações o valor de comissão médio por unidade (**Average Commission Per Unit**) para Angariações (**Listings**), Compradores (**Buyers**), e Arrendamentos (**Leases**), e depois clica em **Next** (Seguinte).

**Avg. Commission Per Unit** ⓘ

Listings	Buyers	Leases
<input type="text" value="\$7,150.00"/>	<input type="text" value="\$7,150.00"/>	<input type="text" value="\$0.00"/>

[Back](#) [Next](#)

## Definir Taxas de Conversão

1. A seguir, estabelece as tuas taxas de conversão. Cada item representa a taxa de conversão de um item para outro (e.g. Tu convertes 10% das tuas leads em contactos). Clica **Save and Continue** (Guardar e Continuar) quando estiveres pronto.

1. Set your goals → 2. Set conversion rates → 3. Review your goals → 4. What's next

**Goal Conversion Rates** ⓘ

Lead Gen Profit Goal Year 2020

**% CONVERSION RATES**

10%	<b>Leads</b> People who have shown interest in the services you offer, but haven't engaged in a two-way conversation.
60%	<b>Contacts</b> Leads that you have held a two-way conversation with and have established a value-based relationship with.
60%	<b>Appts. Set</b> Scheduled meetings with prospective clients (Examples: listing consultation, face-to-face touches to further a relationship, etc.).
60%	<b>Appts. Kept</b> Scheduled meetings with prospective clients that actually take place.
60%	<b>Agreements</b> Exclusive agreements between you and your clients to do business with each other.
60%	<b>Under Contract</b> Accepted, legally binding offers on homes.
60%	<b>Closed Units</b> Transactions between a buyer and seller that have taken place with your assistance.

**\$500,000**  
Profit Goal

**2. Set Conversion Rates**

The default conversion rates below are conservative benchmarks. As the Keller Cloud gains more data, the default numbers will be updated.

**Goal Conversion Rates** ⓘ

**Leads to Contacts**

%

**Contacts to Appointments Set**

%

**Appointments Set to Appointments Kept**

%

**Appointments Kept to Agreements**

%

**Agreements to Under Contract**

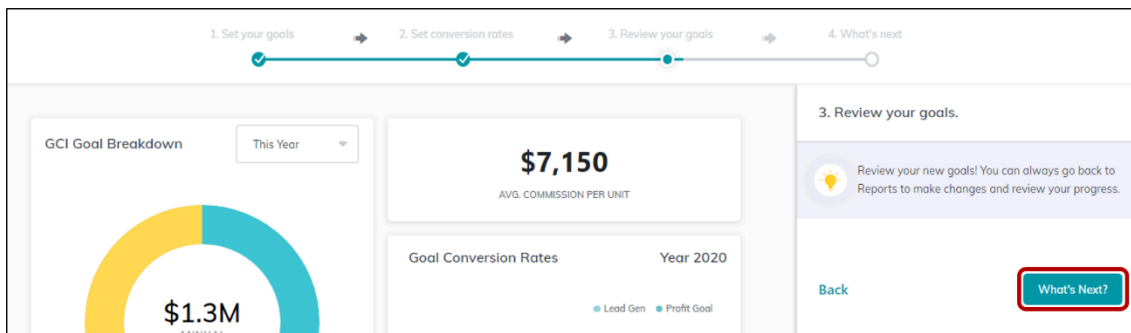
%

**Under Contract to Closed Units**

%

[Back](#) [Save and Continue](#)

9. Revê os objetivos que introduziste, e depois clica em **What's Next** (O que se Segue), assim que terminares.



10. Depois de terminares, poderás **escolher uma das opções** em destaque no ecrã ou clicar no **X**, no canto superior direito da página.

