

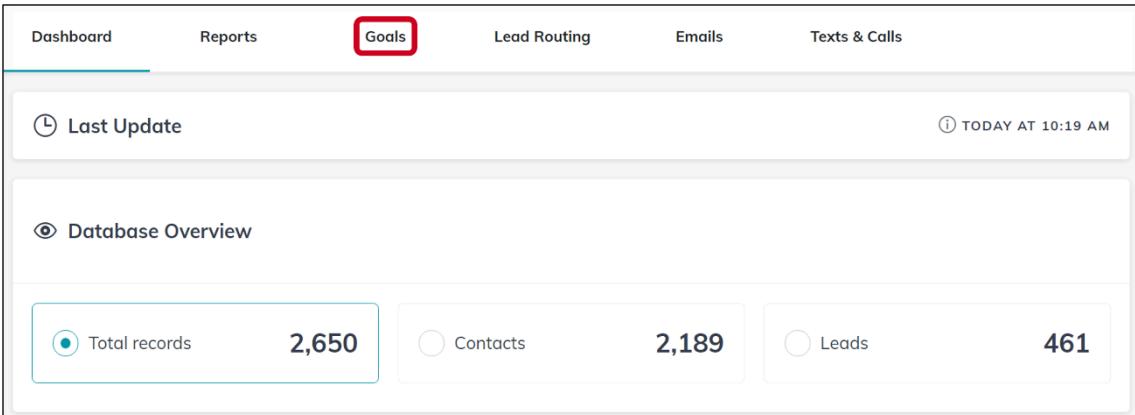
Definir ou Editar os teus Objetivos no Command

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:

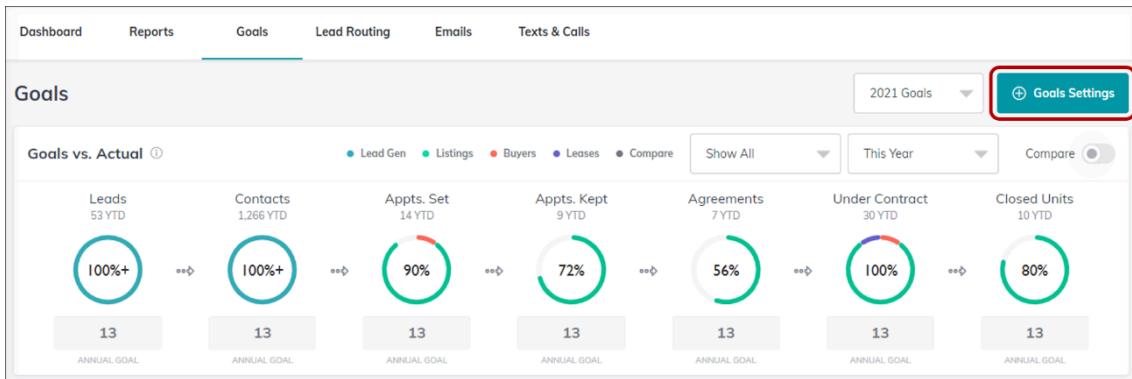
Acesso

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).



The screenshot shows the Command software interface. At the top, there is a navigation bar with tabs: Dashboard, Reports, Goals (which is highlighted with a red box), Lead Routing, Emails, and Texts & Calls. Below the navigation bar, there is a section titled "Last Update" with a clock icon and the text "TODAY AT 10:19 AM". Underneath this, there is a "Database Overview" section with four cards: "Total records" (2,650), "Contacts" (2,189), "Leads" (461), and another card that is partially visible. The "Total records" card has a blue circular icon with a white dot.

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



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

The screenshot shows a guide titled 'What should I expect to get out of this guide?'. It features two main sections: 'Set your goals.' and 'Review your goals.' Each section has an icon and a brief description. A large red box highlights the 'Get Started!' button at the bottom.

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 ⓘ

\$750,000.00 USD \$750,000.00 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
\$7,150.00	\$7,150.00	\$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

2. Set Conversion Rates ⓘ

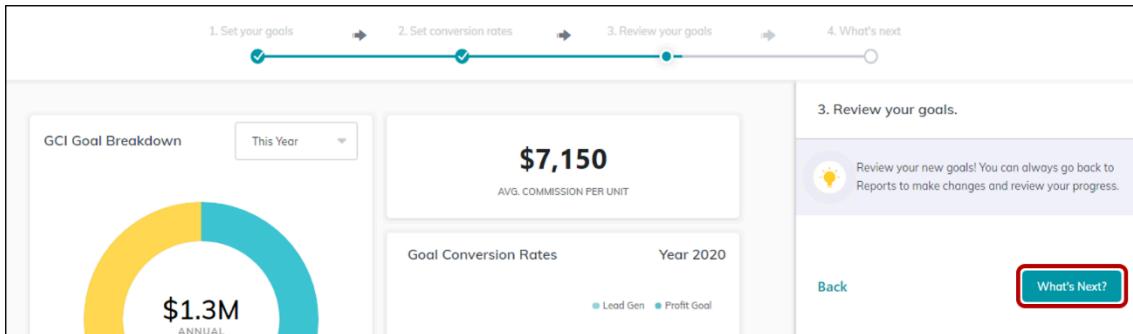
The default conversion rates below are conservative benchmarks. As the Keller Cloud gains more data, the default numbers will be updated.

Goal Conversion Rates ⓘ

Leads to Contacts	10 %
Contacts to Appointments Set	60 %
Appointments Set to Appointments Kept	60 %
Appointments Kept to Agreements	60 %
Agreements to Under Contract	60 %
Under Contract to Closed Units	60 %

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.

