

## Definição de KPI's

### KPIs, ou Indicadores-Chave de Desempenho

São métricas que ajudam a acompanhar o progresso e guiar decisões estratégicas.

- ✓ Eles servem para medir resultados, monitorar eficiência, prever riscos e alinhar equipes ao que realmente importa para o negócio,

## Critérios de Seleção de KPI's

- 1 Alinhamento Estratégico
- 2 Disponibilidade de Dados
- 3 Frequência de Mensuração
- 4 Clareza

## Um bom KPI deve ser:

- ✓ Relevante
- ✓ Mensurável
- ✓ Atingível
- ✓ Comparável
- ✓ Intuitivo
- ✓ Compreensível

## KPI's por Área

### Vendas

- ✓ Taxa Conversão
- ✓ Ticket Médio
- ✓ CAC / MRR

### Marketing

- ✓ Leads Gerados
- ✓ ROI Campanhas
- ✓ Custo por Lead

### RH

- ✓ Tempo Contratação
- ✓ Turnover
- ✓ Absenteísmo

### Finanças

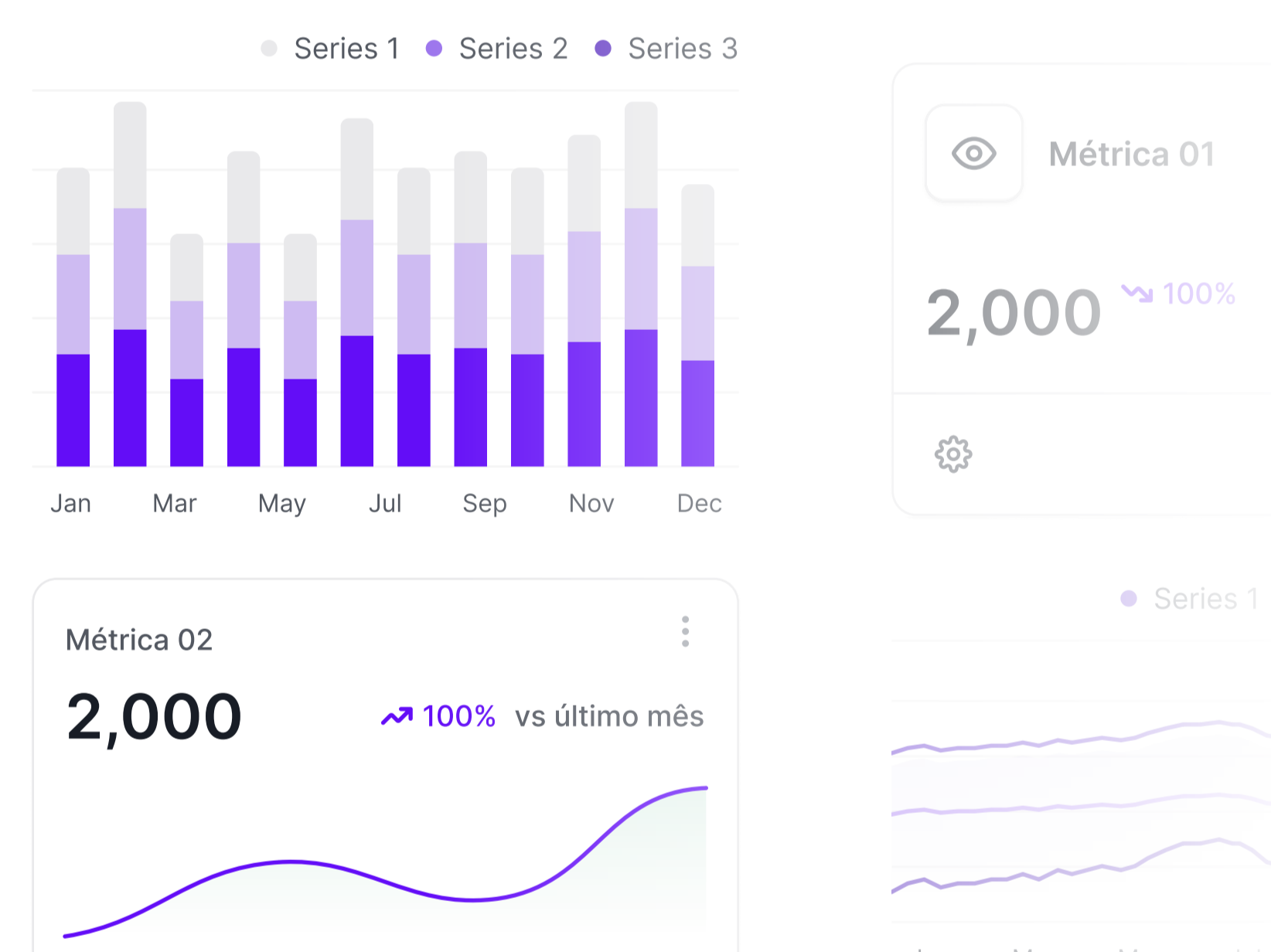
- ✓ Margem Lucro
- ✓ Fluxo Caixa
- ✓ EBITDA

### Operações

- ✓ Eficiência Operacional
- ✓ Tempo de Ciclo
- ✓ Custo Operacional

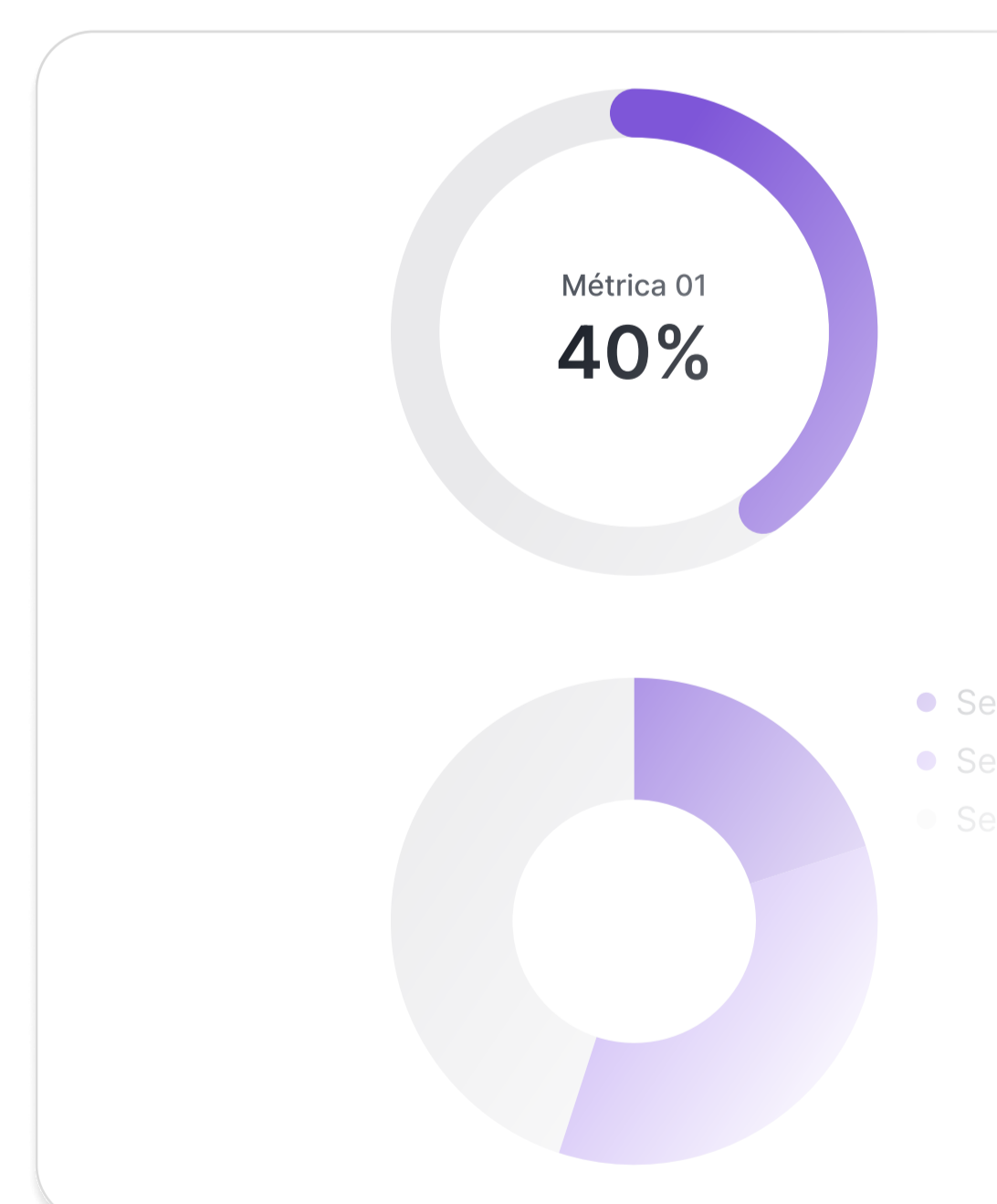
## Boas Práticas de Visualização

- ✓ Gráficos Simples
- ✓ Mostre Tendências
- ✓ Destaque o Importante
- ✓ Comparações Claras
- ✗ Gráficos Poluídos
- ✗ Muitos KPIs na Tela
- ✗ Escalas Confusas
- ✗ Excesso de Decorações



## KPI's para CEOs e Investidores

- ✓ Crescimento de Receita
- ✓ Retenção de Clientes
- ✓ Projeção de Caixa
- ✓ Rentabilidade
- ✓ Market Share
- ✓ TSR (Total Shareholder Return)
- ✓ Churn Rate
- ✓ NPS



## Entregue e Monitore

Garanta que a solução seja entregue com clareza, adotada pelos usuários e evolua continuamente com base em dados reais de uso e feedback.

O que fazemos nesta etapa:

- ✓ Apresentamos a solução para as áreas envolvidas, destacando insights e resultados
- ✓ Criamos rotinas de manutenção e governança (RLS, backups, versionamento)
- ✓ Treinamos usuários e líderes em interpretação e autonomia analítica
- ✓ Planejamos melhorias contínuas com base em métricas de uso
- ✓ Monitoramos uso, desempenho e qualidade dos dados em produção