

Receita



Quanto de Receita este produto está gerando?

Custo



Qual é o custo de desenvolver e lançar as releases ou versões do produto?

Custo de Aquisição (CAC)



Quanto custa conseguir um cliente (pagante)?

Lucro Líquido



Quanto de lucro líquido o produto está gerando?

Lucro Bruto



Quanto de lucro bruto o produto está gerando?

Lifetime Value (LTV)



Quanto de lucro um cliente gera durante o relacionamento dele com a empresa?

FINANCEIRO

Fluxo de Caixa



O fluxo de caixa é positivo ou negativo? Se negativo, quando você espera alcançar o break-even?

CLIENTE

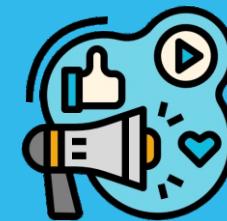
Market Share (Fatia de Mercado)



Quão grande é sua fatia de mercado comparada com os concorrentes?

CLIENTE

Taxa de Adoção



Seu produto está ganhando tração no mercado? Se sim, quão rápido?

CLIENTE

CLIENTE

Engajamento



Quão engajados estão os usuários? Quantos usuários ativos por dia tem o produto?

CLIENTE

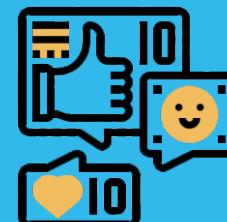
Retenção



Quantos clientes estão voltando a usar o produto?

CLIENTE

NPS e Recomendações



Quanto esse produto é recomendado? Quantas pessoas estão recomendando-o?

CLIENTE

CLIENTE

CLIENTE

Taxa de Cancelamento (Churn)



Quantos contratos, produtos, adesões foram cancelados?

EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

CLIENTE

Reclamações e Pedidos de Suporte



Quantas reclamações e dúvidas você recebe? Quão severas elas são?

EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

CLIENTE

Taxa Conversacional



Quantas consultas e avaliações são traduzidas em vendas?

EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Feedbacks de Clientes e Usuários



Os clientes possuem atitudes positivas, neutras ou negativas a respeito do produto? Que tipo de reviews eles estão provendo, que feedback eles submetem, e o que eles falam quando você fala com eles?

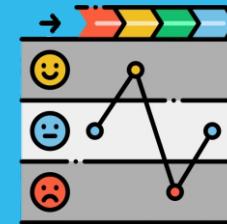
EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

PRODUTO & PROCESSO

PRODUTO & PROCESSO

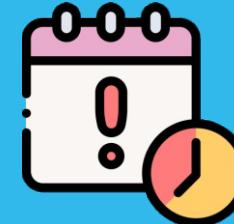
PRODUTO & PROCESSO

Interações de Usuários



Quais são as jornadas de usuários mais e menos comuns? Onde acontecem os maiores abandonos de fluxo? Quais são as features mais e menos utilizadas?

Variações de Prazo



As novas versões de produto e os novos releases atingem seus objetivos? Eles estão sendo entregues dentro do prazo e orçamento?

CLIENTE

Fitness For Purpose Score

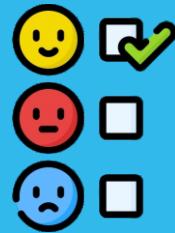


O produto atende ao
propósito do cliente?
Quanto?

CLIENTE

EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Satisfação do Cliente (CSAT)



Como o cliente avalia
o seu produto segundo
o seu nível de satisfação?

EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

Índice de Esforço do Cliente (CES)



O quanto fácil/difícil foi
para o cliente resolver
uma determinada tarefa?

EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

NEGÓCIO



priscilachagas.com

NEGÓCIO



priscilachagas.com

NEGÓCIO



priscilachagas.com

NEGÓCIO



priscilachagas.com

NEGÓCIO



priscilachagas.com

NEGÓCIO



priscilachagas.com

PESSOAS

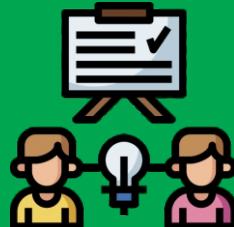
Motivador do Time



O time de desenvolvimento está motivado a trabalhar no produto?

PESSOAS

Maestria



O time tem o conhecimento necessário para fazer um bom trabalho? O time busca melhorar suas habilidades e aprender novos conhecimentos?

PESSOAS

Engajamento de Stakeholders



Os stakeholders participam regularmente da estratégia de produto e revisões de roadmap e das reuniões de review?

PESSOAS

PESSOAS

Patrocínio de Gestão



Você tem patrocínio da gestão? O patrocinador está interessado no produto e na performance dele?

PESSOAS

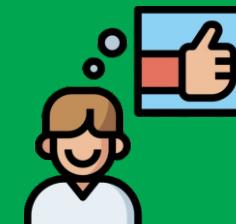
Rotatividade



Qual a rotatividade no seu time? Quantas faltas acontecem em um determinado espaço de tempo?

PESSOAS

NPS Interno



Quanto as pessoas do seu time recomendariam a empresa? E o seu time?

PESSOAS

PESSOAS

Radar da Satisfação



Como as pessoas do seu time estão se sentindo hoje?

PESSOAS

Happiness Radar



Quanto as pessoas do seu time estão felizes?

PESSOAS

Feedback de Profissionais

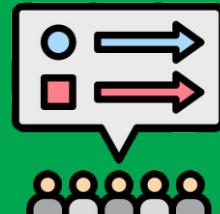


Qual a quantidade e frequência de feedbacks dos membros do time?

PESSOAS

PESSOAS

Maturidade de Relacionamento do Time



Qual o estágio em que seu time se encontra no Modelo de Tuckman? Forming, Storming, Norming ou Performing?

PESSOAS

CULTURA



priscilachagas.com

CULTURA



priscilachagas.com

CULTURA



priscilachagas.com

CULTURA



priscilachagas.com

CULTURA



priscilachagas.com

CULTURA



priscilachagas.com

PRODUTO & PROCESSO

Lead Time



Qual o tempo médio de entrega de um Item de Backlog a partir do nascimento do mesmo?

PRODUTO & PROCESSO

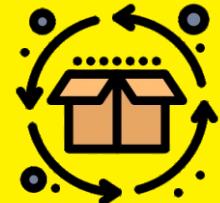
Waiting Time (Tempo de Espera)



Qual é o tempo médio que um item passa em cada coluna de espera?

PRODUTO & PROCESSO

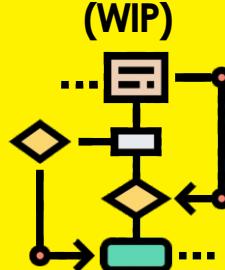
Cycle Time (Tempo de Ciclo)



Qual o tempo médio de entrega de um Item de Backlog a partir do ponto de comprometimento?

PRODUTO & PROCESSO

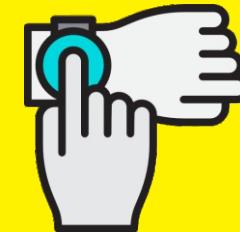
Work in Progress (WIP)



Qual a quantidade de itens em andamento + itens em espera + itens bloqueados + itens do 1o. waiting)?

PRODUTO & PROCESSO

Touch Time (Tempo de Execução)



Qual é o tempo médio que um item passa em cada coluna de execução?

PRODUTO & PROCESSO

Vazão (Throughput)



Qual a quantidade de itens de backlog entregues por período? (Por Sprint, Storypoints, Semana, Mês, etc)

PRODUTO & PROCESSO



PRODUTO & PROCESSO

Kanban

Folga no Sistema



Qual a folga, stress ou sobrecarga atual do sistema?



PRODUTO & PROCESSO

Eficiência do Fluxo



Qual a taxa de eficiência do seu time?

PRODUTO & PROCESSO

PRODUTO & PROCESSO

ORGANIZACIONAL



ORGANIZACIONAL



ORGANIZACIONAL

ORGANIZACIONAL



ORGANIZACIONAL



ORGANIZACIONAL



ORGANIZACIONAL



ORGANIZACIONAL



priscilachagas.com

priscilachagas.com

priscilachagas.com

priscilachagas.com

Qualidade do Produto



É fácil mudar ou aumentar o produto? Qual o nível de complexidade e potencial de refatoração? Qual o nível de cobertura de teste? Quantos bugs foram encontrados e resolvidos?

Dívida Técnica



Qual a quantidade de itens de dívida técnica existentes?

Processo de Desenvolvimento



Quão efetivo é o processo de desenvolvimento? O trabalho do time é suportado? O time tem ambiente e ferramentas adequadas?

Tempo de Correção de Problemas



Qual o tempo médio para a correção de um problema?

TÉCNICO

TÉCNICO



priscilachagas.com

TÉCNICO

TÉCNICO



priscilachagas.com

TÉCNICO

TÉCNICO



priscilachagas.com



priscilachagas.com



priscilachagas.com



priscilachagas.com

VAIDADE

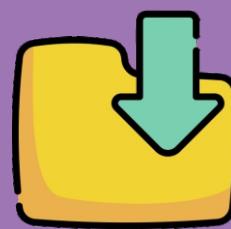
Quantidade de Acessos



Que tipo de valor essa métrica está entregando?
Se sente dificuldade, é melhor não usar.

VAIDADE

Quantidade de Downloads



Que tipo de valor essa métrica está entregando?
Se sente dificuldade, é melhor não usar.

TÓXICAS

Comparação de Indivíduos



Não compare indivíduos.
Isso gera competição e não colaboração.

TÓXICAS

VAIDADE

Quantidade de Seguidores



Que tipo de valor essa métrica está entregando?
Se sente dificuldade, é melhor não usar.

VAIDADE

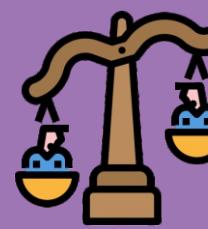
Tamanho da Base



Que tipo de valor essa métrica está entregando?
Se sente dificuldade, é melhor não usar.

TÓXICAS

Comparação de Performance de Times



Não compare times. Isso gera competição e não colaboração.

TÓXICAS

VAIDADE

TÓXICAS



priscilachagas.com

TÓXICAS



priscilachagas.com

TÓXICAS



priscilachagas.com

TÓXICAS



priscilachagas.com

TÓXICAS



priscilachagas.com

TÓXICAS



priscilachagas.com