

Sabemos que manter as pessoas que investem na sua empresa atualizadas de seu progresso pode ser um desafio, muito em razão da quantidade de novidades que uma startup em sua fase inicial possui.

É importante atualizá-las periodicamente do que está acontecendo na sua empresa. Não tem uma fórmula perfeita, mas esta estrutura pode te ajudar a manter a transparência e permitir um acompanhamento das suas principais métricas, desafios e evolução.

## TLDR

Os números estão indo para a direção certa mas ainda não decolamos

Precisamos focar em entender melhor quem são nossos usuários ideais

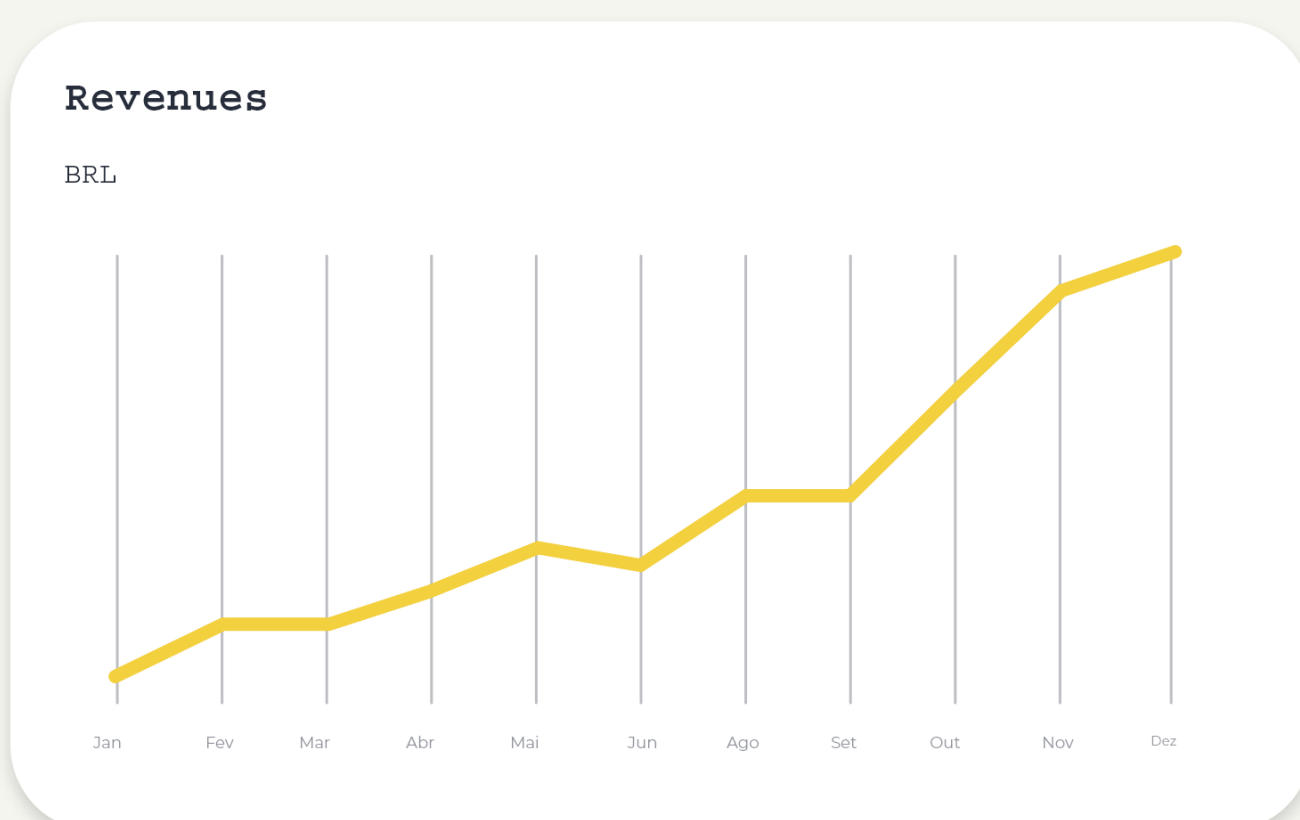
Tivemos ótimo progresso construindo nosso time

TLDR ("TOO LONG, DIDN'T READ")

É UM RESUMO COM OS PRINCIPAIS PONTOS DO REPORT.

AQUI VOCÊ DEVE PASSAR AS MENSAGENS MAIS IMPORTANTES EM UM TEMPO DE LEITURA DE NÃO MAIS QUE POUCOS SEGUNDOS.

## MÉTRICAS



UTILIZE OS GRÁFICOS DOS PRINCIPAIS KPIS (KEY PERFORMANCE INDICATORS) DE SUA EMPRESA.

MRR está , difícil dizer se estamos em um crescimento linear ou se é o início de um crescimento exponencial.

As outras métricas continuam indo para o caminho certo:

- **Churn** está ↘ (agora 10%, era 12% em Maio)
- **Lifetime value** está ↗ (agora USD 76, era USD 64 em Maio) - deve continuar aumentando, especialmente porque o número de inscritos anuais continua subindo
- **Retenção de 30 dias** está ↗ (agora 5.4%, era 3.1% em Maio)

MOSTRE, DE MANEIRA OBJETIVA, QUE TIPO DE MENSAGEM ESTES DADOS ESTÃO SINALIZANDO.

ESSES SÃO OS DADOS DE RUNWAY DE SUA EMPRESA. ISSO SIGNIFICA, A GROSSO MODO, QUANTO TEMPO DE VIDA A COMPANHIA TEM GASTANDO O DINHEIRO QUE POSSUI EM CAIXA.

## SAÚDE DA CIA

**Dinheiro em caixa:** \$640k  
**Burn rate atual (mensal):** \$52k  
**Runway atual:** 12 meses

ESTA MÉTRICA PODE SINALIZAR QUANDO IRÁ PRECISAR DE UMA NOVA RODADA DE INVESTIMENTO.

Sabemos que manter as pessoas que investem na sua empresa atualizadas de seu progresso pode ser um desafio, muito em razão da quantidade de novidades que uma startup em sua fase inicial possui.

É importante atualizá-las periodicamente do que está acontecendo na sua empresa. Não tem uma fórmula perfeita, mas esta estrutura pode te ajudar a manter a transparência e permitir um acompanhamento das suas principais métricas, desafios e evolução.

## 🙄 LOWLIGHTS

Ainda não acertamos em cheio nosso modelo de precificação (conversão está baixa, especialmente no México, onde temos muito tráfego)

NEM TUDO SÃO FLORES NO MUNDO DAS STARTUPS E SEUS INVESTIDORES SABEM DISSO. É ESSENCIAL VOCÊ COMUNICAR OS DESAFIOS QUE ESTÃO ENFRENTANDO PARA QUE SEUS INVESTIDORES SAIBAM COMO APOIAR.

## 😄 HIGHLIGHTS

- Lançamos a feature mais pedida pelos nossos usuários e foi um sucesso! Não só ela é complementar a nossa proposta de valor mas também permite o cross-selling de nossos outros serviços quando percebem a qualidade que entregamos

- Tivemos um progresso excelente na construção de times com a adição de um designer e um dev focado em back-end.

APROVEITE PARA FALAR DAS MILESTONES QUE CONSEGUIRAM ATINGIR NO PERÍODO E AS PRINCIPAIS MANEIRAS QUE ENCONTRARAM PARA DIMINUIR O RISCO DA COMPANHIA.

## 🎓 APRENDIZADOS

Agora entendemos quais features são core do nosso produto, mas ainda estamos tendo um certo trabalho para entender quem são nossos usuários ideais e onde encontrá-los.

USE O ESPAÇO DE "APRENDIZADOS" PARA REFLETIR O QUE A EMPRESA DEVE PRIORIZAR, DELEGAR OU SIMPLEMENTE PARAR DE FAZER.

## ➔ SOON PRÓXIMOS PASSOS

**Este mês:** melhorar ainda mais nossa distribuição e iterar nosso modelo de pricing

**Este trimestre:** incluir as top 3 features pedidas pelos nossos usuários e aumentar a velocidade do nosso produto principal

**Este ano:** terminar a contratação do nosso time principal, bater as milestones para pensar na captação da próxima rodada

FALE DA MANEIRA MAIS COESA POSSÍVEL SOBRE O ROADMAP DA EMPRESA, NOVAS FEATURES, NOVAS MILESTONES, DATAS PARA PRÓXIMAS RODADAS, O QUE ESTIVER NO FUTURO PRÓXIMO.

LEMBRE DO ABC:

SEJA ATIVO, BREVE E CLARO.

## 💡 COMO PODEM AJUDAR

Vocês tem em mente alguma startup que esteja iterando rapidamente e com sucesso o modelo de precificação deles? Adoraríamos uma intro!

NÃO TENHA MEDO DE PEDIR AJUDA!

FEEDBACK SOBRE O ROADMAP, AJUDAS COM NOVAS CONTRATAÇÕES OU INTRODUÇÕES PARA EMPRESAS PODEM SER DE GRANDE AJUDA.