



BALANCED SCORECARD

Inserir o produto no Mercado como uma solução temporariamente gratuita, e após um periodo com baixo custo por assinatura obrigatória para o funcionamento e manutenção, assim dentro do mesmo ano angariar lucros com customizações.

	Perspectiva Financeira	Perspectiva de Processos Internos	Perspectiva de Aprendizado e Crescimento	Perspectiva de Clientes
Objetivo	Comercializar uma Programa executavel gerando receita	Garantir a satisfação cliente teste para inserir o produto no mercado.	Desenvolver competencias e recursos para garantir um produto com excelência	-Garantir a experiência superior do cliente, com feedback contínuo e melhorias constantes no produto.
Indicador	Aquisição de novos clientes, com um foco específico em alcançar uma boa taxa de conversão e receitas de personalização.	Monitorar e garantir a inovação do programa, com foco na abrangência e eficiência dos processos interno	-Engajamento da equipe de TI no desenvolvimento e implementação contínuos do produto.	-Índice de Satisfação do Cliente e tempo de resolução de problemas.
Metas	Aumentar a taxa de conversão de novos clientes em mais de 100% no 1º ano, com foco em monetização de customizações.	-Reduzir significativamente os erros e falhas na plataforma, melhorando a performance do produto.	- Realizar treinamentos constantes, focados em novas tecnologias e práticas para otimizar o produto.	- Obter uma satisfação mínima de 85% no primeiro ano, e fidelizar 70% dos clientes até o final do 2º semestre de 2025
Iniciativas	Oferecer soluções adaptadas às necessidades dos clientes para formar uma rede conectada de serviços e gerar receitas adicionais.	- Implementar um processo de melhorias contínuas, otimizando a execução e resolução de problemas encontrados no uso do produto.	-Treinamento da equipe sobre UX Design e outras tecnologias emergentes que possam melhorar a experiência do cliente.	Implementar pesquisas de satisfação regulares e realizar acompanhamento pós-implementação, com treinamentos contínuos para a equipe.