

# measurement plan + OKR/KPR tree

(OKR/KPI Tree) درخت اهداف و شاخص‌های کلیدی عملکرد

همراه با برنامه اندازه‌گیری

استارت‌آپ ProDecks

نسخه 1.0 - تاریخ: 1403/11/15

## فهرست مطالب

1. ProDecks فلسفه و چارچوب اندازه‌گیری در
2. سطح شرکت (OKRs) اهداف و نتایج کلیدی
3. (KPI Tree) درخت شکست شاخص‌های کلیدی عملکرد
4. ها و فرمول‌های محاسبه KPI تعاریف دقیق
5. منابع داده و ابزارهای اندازه‌گیری
6. دوره‌های گزارش‌دهی و مخاطبان
7. مرزهای هشدار و مکانیزم‌های تصمیم‌گیری
8. برنامه بهبود مستمر سیستم اندازه‌گیری

## 1. ProDecks فلسفه و چارچوب اندازه‌گیری در

### 1.1 اصول بنیادین

- اندازه‌گیری برای یادگیری، نه برای قضاوت
- (Lagging) به جای پسرو (Leading) تمرکز بر شاخص‌های پیشرو
- سادگی و قابلیت اجرا بر کامل بودن
- شفافیت کامل در تعاریف و فرمول‌ها

### 1.2 چارچوب اندازه‌گیری ترکیبی

ما از ترکیب چهار نوع شاخص استفاده می‌کنیم:

1. نشان‌دهنده نتایج نهایی (Outcome Metrics): شاخص‌های نتیجه
2. نشان‌دهنده کیفیت اجرا (Process Metrics): شاخص‌های فرآیند
3. پیش‌بینی کننده نتایج آینده (Leading Indicators): شاخص‌های پیشرو
4. نشان‌دهنده سلامت کلی سیستم (Health Metrics): شاخص‌های بهداشتی

### 1.3 دوره‌های زمانی

- مانیتورینگ عملیاتی (Real-time): لحظه‌ای
- تصمیم‌گیری تاکتیکی (Daily): روزانه
- بررسی روندها و تنظیم مسیر (Weekly): هفتگی
- ارزیابی استراتژیک (Monthly): ماهانه
- ها OKR بازنگری (Quarterly): فصلی





### 3.2 شاخص‌های سطح تیم (Team Level KPIs)

#### تیم محصول (Product Team):

- سرعت توسعه (Development Velocity)
- کیفیت کد (Code Quality Metrics)
- پذیرش ویژگی‌ها (Feature Adoption Rate)
- رضایت کاربران از ویژگی‌ها (Feature Satisfaction)

#### تیم رشد (Growth Team):

- نرخ تبدیل (Conversion Rate)
- هزینه جذب مشتری (Customer Acquisition Cost)
- ارزش طول عمر مشتری (Lifetime Value)
- نرخ بازگشت سرمایه تبلیغات (ROAS)

#### تیم مشتری (Customer Team):

- زمان اولین پاسخ (First Response Time)
- نرخ حل در اولین تماس (First Contact Resolution)
- رضایت از پشتیبانی (Support Satisfaction)
- نرخ تشویق (Net Promoter Score)

### 3.3 شاخص‌های سطح فردی (Individual Level KPIs)

#### توسعه‌دهندگان:

- تعداد خط کد معتبر (Valid Lines of Code)
- تعداد باگ‌های معرفی شده (Bugs Introduced)
- سرعت حل مسائل (Issue Resolution Time)
- مشارکت در بازبینی کد (Code Review Participation)

#### بازاریابی:

- ترافیک وبسایت (Website Traffic)
- نرخ تبدیل لید (Lead Conversion Rate)
- تعامل در شبکه‌های اجتماعی (Social Media Engagement)
- تولید محتوا (Content Production)

### 4. فرمول‌های محاسبه KPI تعاریف دقیق

#### 4.1 شاخص‌های مالی

- درآمد ماهانه تکراری (Monthly Recurring Revenue - MRR):

فرمول:  $\sum$  (قیمت ماهانه هر مشتری فعال)

واحد: دلار آمریکا

دوره محاسبه: پایان هر ماه

- هزینه جذب مشتری (Customer Acquisition Cost - CAC):

فرمول: کل هزینه‌های بازاریابی و فروش در دوره / تعداد مشتریان جذب شده در دوره













