

Mapa Estratégico	Pilar Estratégico	Objetivos	Indicador	Meta	Iniciativa
	Financeiro	Aumentar receita e fluxo de caixa Buscar novas fontes de receita para investir em expansão e pesquisa e desenvolvimento (P&D).	receita mensal Número de fontes de receitas direcionadas para expansão, pesquisa e desenvolvimento	Aumento em 35% Aumentar em 50% o numero de fontes de investimentos	Expandir base de clientes dentro do eixo pequenas e médias empresas Buscar possíveis investidores
	Cliente	Ampliar número de clientes Assegurar a satisfação do cliente Entregar projetos nos prazos de entrega	Numero de clientes fidelizados; Avaliações/feedbacks Projetos entregues com atraso	Aumento de 30% de novos clientes Crescente de 60% Reducir em 5% os projetos em atraso	Participar ativamente de ambientes como feiras tecnológicas, ampliando o network Aplicar formulários pós venda e realizar acompanhamento semestralmente Identificar os gargalos e corrigilos
	Internos	Melhorar processos de desenvolvimento do software Melhorar a comunicação entre as áreas de vendas, desenvolvimento e suporte. Implementar automação de testes, CI/CD e IA para otimizar processos internos.	Tempo de entrega dos projetos Nível de satisfação dos colaboradores; Quantidade de retrabalhos por problemas de comunicação	3 meses em média por projeto	Padronizar e formalizar os processos de desenvolvimento
	Aprendizado	Melhorar processos de Recursos Humanos	Numeros de turnover; Taxa de retenção de talento	Aumentar o numero de retenção de talentos em 80%	Contratar empresas terceiras já habituadas com os processos de contratação, com um banco de talentos "tecnológico" mais desenvolvido; Ofertas vagas mais vantajosas e competitivas em relação ao mercado
		Capacitar a equipe em novas tecnologias e metodologias ágeis.	Quantidade de colaboradores capacitados	Todos os funcionários treinados	Ofertar programas de capacitação contínua e incentivos de aprendizagem