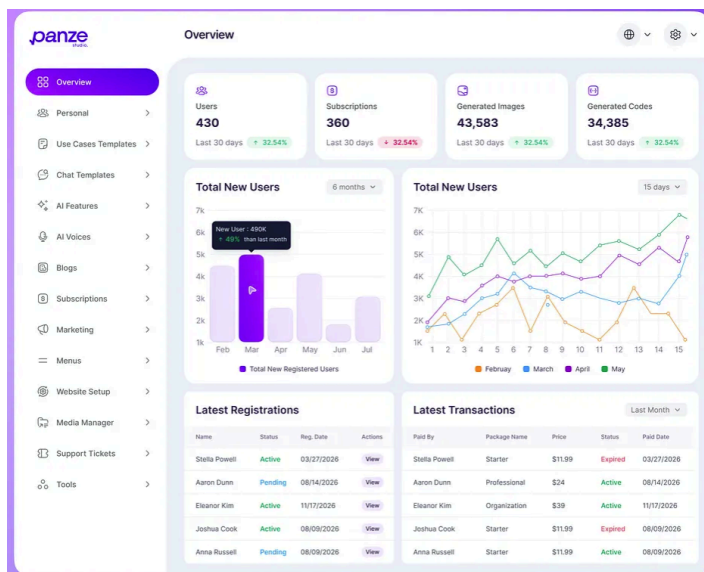


# 1. Dashboard



## Cards principais (KPIs de alto nível):

- **MRR (Monthly Recurring Revenue)** → Receita recorrente mensal (Valor projetado para cair)
- **ARR (Annual Recurring Revenue)** → Receita anual projetada.
- **Receita Total** (Novas assinaturas + Receita recorrente do mês)
- **Valor Recorrente** (MRR efetivado do ciclo)
- **Assinaturas ativas** (contagem).
- **Novos assinantes** (contagem)
- **Cancelamentos** (contagem)
- **Taxa de churn (%)** (cancelamento)
- **LTV (Lifetime Value médio por usuário).**

## Gráficos recomendados:

- **Linha de crescimento de usuários** (novos assinantes vs cancelamentos).
- **Barra de crescimento do MRR por mês**
- **Pizza de status de assinatura** (Ativas, Pendente, Canceladas, Expiradas).

**Filtros na parte superior do dashboard:**

- Por Plataforma (Stripe, Cartpanda, Hotmart, App store...)
- Por Data (hoje, ontem, ultimos 7 dias, ultimos 30 dias, esse mês, personalizado e Máximo)
- Por Aplicativo
- Por Oferta