

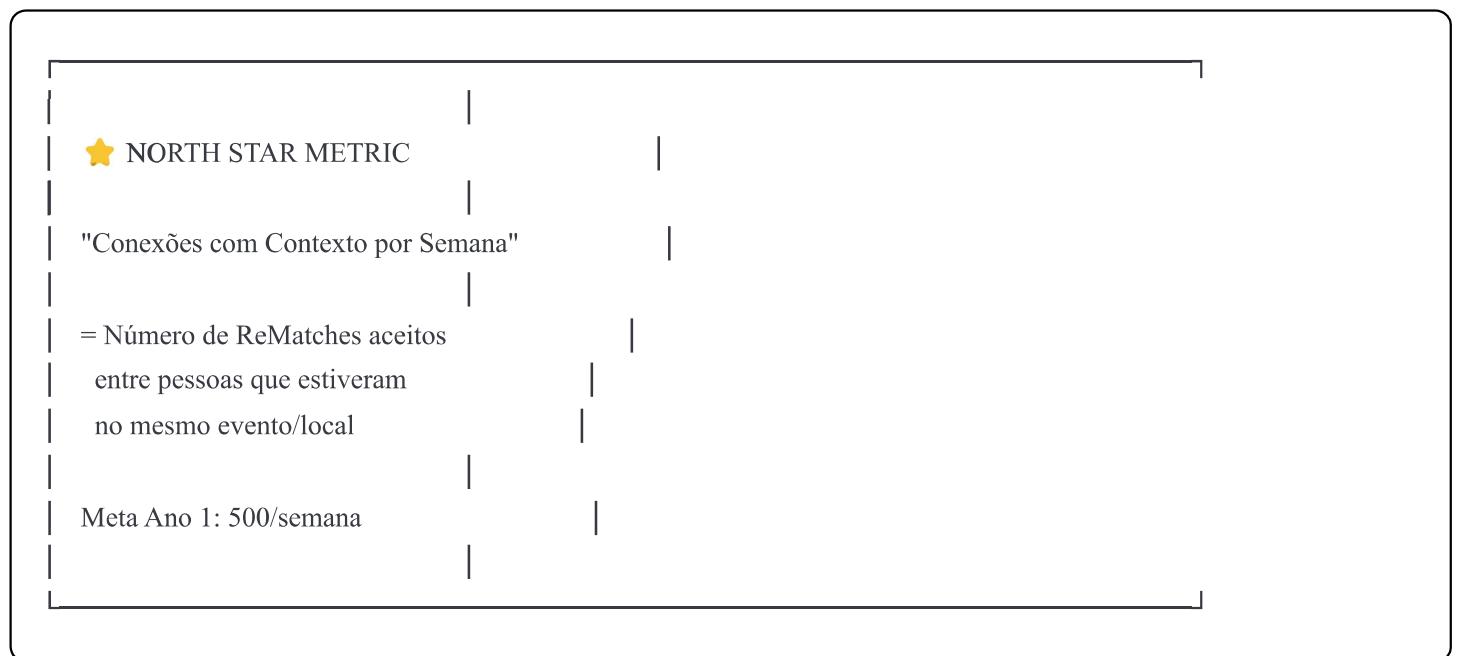
# Métricas e KPIs - CheckMate

## Framework de Métricas

---

### 1. North Star Metric

#### Definição

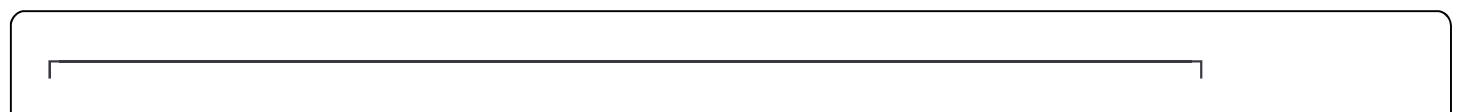


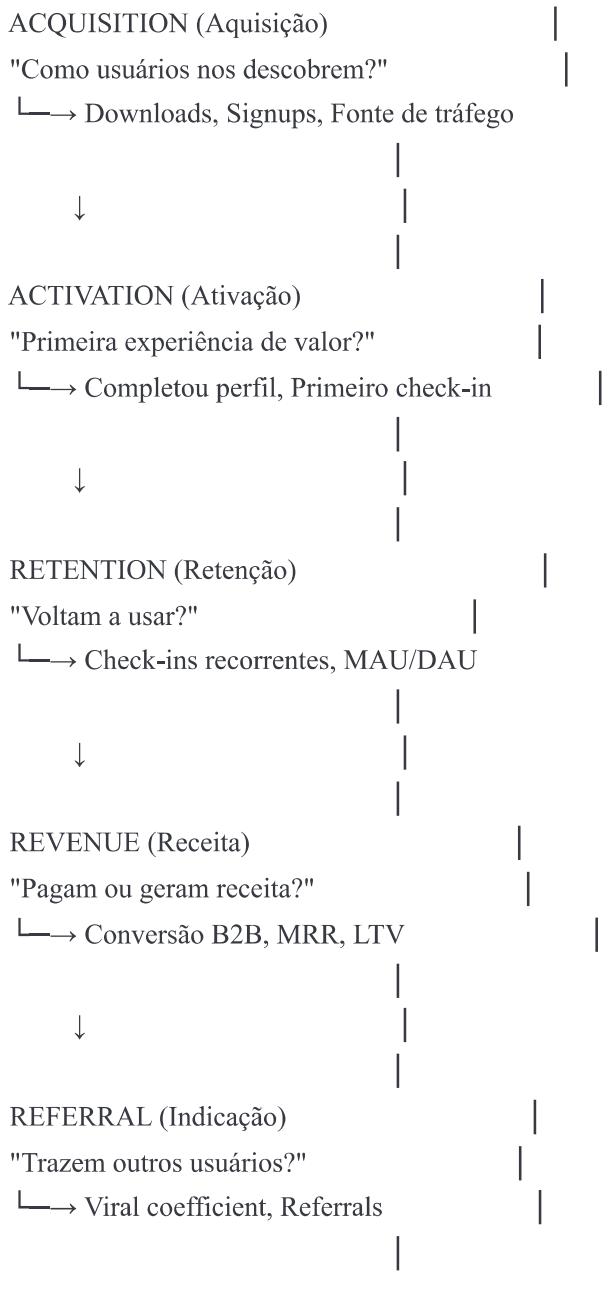
#### Por que essa métrica?

Critério	Avaliação
Reflete valor para usuário?	<input checked="" type="checkbox"/> Conexão real é o que buscam
Reflete valor para negócio?	<input checked="" type="checkbox"/> Mais conexões = mais engajamento = mais B2B
É açãoável?	<input checked="" type="checkbox"/> Podemos melhorar matching, UX, etc
É leading indicator?	<input checked="" type="checkbox"/> Prevê retenção e crescimento

### 2. Framework AARRR (Pirate Metrics)

#### Funil Completo





### 3. KPIs por Área

#### 3.1 Aquisição (Acquisition)

Métrica	Definição	Meta MVP	Meta Ano 1
Downloads	Total de instalações do app	1.000	30.000
Signups	Contas criadas	500	15.000
Signup Rate	Signups / Downloads	50%	50%
CAC Orgânico	Custo por signup orgânico	R\$ 0	R\$ 5

Métrica	Definição	Meta MVP	Meta Ano 1
CAC Pago	Custo por signup pago	-	R\$ 20
Fonte de Signup	% por canal (orgânico, evento, paid)	-	Trackear

### Eventos a trackear:

```
javascript

track('app_download', { source, campaign })
track('signup_started', { method: 'instagram' | 'email' })
track('signup_completed', { method, has_photo, source })
```

## 3.2 Ativação (Activation)

Métrica	Definição	Meta MVP	Meta Ano 1
Profile Completion	% que completa perfil	60%	75%
First Check-in	% que faz 1º check-in	40%	60%
Time to First Check-in	Tempo médio até 1º check-in	7 dias	3 dias
Activation Rate	% signup → ativado	30%	50%

### Definição de "Ativado":

Usuário que completou perfil E fez pelo menos 1 check-in

### Eventos a trackear:

```
javascript

track('profile_step_completed', { step: 1|2|3 })
track('profile_completed', { time_since_signup })
track('first_checkin', { event_id, source, time_since_signup })
```

### 3.3 Retenção (Retention)

Métrica	Definição	Meta MVP	Meta Ano 1
DAU	Usuários ativos diários	50	1.000
WAU	Usuários ativos semanais	150	4.000
MAU	Usuários ativos mensais	300	10.000
DAU/MAU	Stickiness	15%	20%
D1 Retention	% volta no dia 1	30%	40%
D7 Retention	% volta no dia 7	20%	30%
D30 Retention	% volta no dia 30	10%	20%
Check-ins/usuário/mês	Frequência de uso	3	5

### Cohort Analysis:

Semana	D1	D7	D14	D30
Jan W1	35%	22%	18%	12%
Jan W2	38%	25%	20%	15%
Jan W3	40%	28%	22%	17%
...				

### 3.4 Engajamento (Engagement)

Métrica	Definição	Meta MVP	Meta Ano 1
Check-ins totais	Total de check-ins	1.500	50.000
Check-ins/evento	Média por evento	30	50
Penetration Rate	% participantes que fazem check-in	20%	35%
Discovery Views	Visualizações de "quem está aqui"	-	Trackear
Profile Views	Visualizações de perfis	-	Trackear
ReMatch Sent	Requests de conexão enviados	200	10.000

Métrica	Definição	Meta MVP	Meta Ano 1
ReMatch Accept Rate	% de requests aceitos	25%	30%
Connections Made	Conexões criadas	50	3.000
Instagram Clicks	Clique para ver Instagram	-	Trackear

### Eventos a trackear:

```
javascript

track('checkin_created', { event_id, visibility, verified })
track('checkout', { event_id, duration_minutes })
track('discovery_viewed', { event_id, count_shown })
track('profile_viewed', { user_id, context })
track('rematch_sent', { event_id, has_message })
track('rematch_responded', { response: 'accept'||'ignore'||'block' })
track('instagram_clicked', { context: 'profile'||'match' })
```

### 3.5 Receita (Revenue) - B2B

Métrica	Definição	Meta MVP	Meta Ano 1
Eventos pagos	Eventos que pagaram	5	100
Estabelecimentos	Assinaturas mensais	3	30
MRR	Monthly Recurring Revenue	R\$ 5K	R\$ 50K
ARR	Annual Recurring Revenue	R\$ 60K	R\$ 600K
ARPU (evento)	Receita média por evento	R\$ 500	R\$ 700
ARPU (estabelec.)	Receita média mensal	R\$ 300	R\$ 350
Churn Rate	% cancelamento mensal	-	< 5%
LTV	Lifetime Value	-	R\$ 5.000
CAC	Custo aquisição B2B	-	R\$ 500
LTV/CAC	Ratio	-	> 10x

### 3.6 Indicação (Referral)

Métrica	Definição	Meta MVP	Meta Ano 1
Viral Coefficient	Novos users por user existente	0.3	0.5
Share Rate	% que compartilha check-in	10%	20%
Invite Sent	Convites enviados	-	Trackear
Invite Convert	% convites que convertem	-	15%
Organic %	% signups orgânicos	80%	60%
NPS	Net Promoter Score	40	50

## 4. Métricas do Organizador (B2B)

### Dashboard Métricas

Métrica	O que mostra	Valor para organizador
Total Check-ins	Quantos fizeram check-in	Engajamento real
Check-in Rate	% dos participantes	Penetração do app
Pico de Presença	Momento com mais gente	Timing do evento
Tempo Médio	Quanto ficaram	Retenção no evento
ReMatches	Conexões feitas	Networking gerado
Top Influencers	Quem trouxe mais gente	Identificar promoters
Retention	% que volta em próximo evento	Fidelização

### Métricas de Sucesso por Vertical

#### Eventos de Tech:

- Meta check-in rate: 40%
- Meta ReMatch rate: 20%
- Meta tempo médio: 2h

## Fitness/Wellness:

- Meta check-in rate: 50%
- Meta recorrência: 3x/mês
- Meta conexões: 5/mês por user

## Nightlife:

- Meta check-in rate: 25%
- Meta share rate: 30%
- Meta ReMatch rate: 15%

## 5. Dashboard Operacional

### Métricas Diárias

DAILY DASHBOARD | 03 Jan 2026 |

HOJE

127	23	45	12
Check-ins	Signups	DAU	ReMatches
+15%	+8%	+12%	+20%

TENDÊNCIA (7 dias)  
[Sparkline charts aqui]

EVENTOS ATIVOS HOJE

- Tech Meetup SP - 47 check-ins
- Yoga no Parque - 23 check-ins
- Happy Hour Dev - 15 check-ins

ALERTAS

- Signup rate caiu 10% (investigar)
- Error rate 2.3% (acima do normal)

## Métricas Semanais

Métrica	Semana Atual	Semana Anterior	Δ
WAU	450	420	+7%
Check-ins	890	780	+14%
ReMatches	89	72	+24%
NPS	47	45	+2
Eventos ativos	12	10	+2

## 6. Alertas e Thresholds

### Alertas Críticos ●

Condição	Threshold	Ação
Error rate API	> 5%	Investigar imediatamente
Crash rate app	> 2%	Hotfix
Signup completions	< 30%	Revisar onboarding
D1 retention	< 20%	Revisar activation

### Alertas de Atenção ●

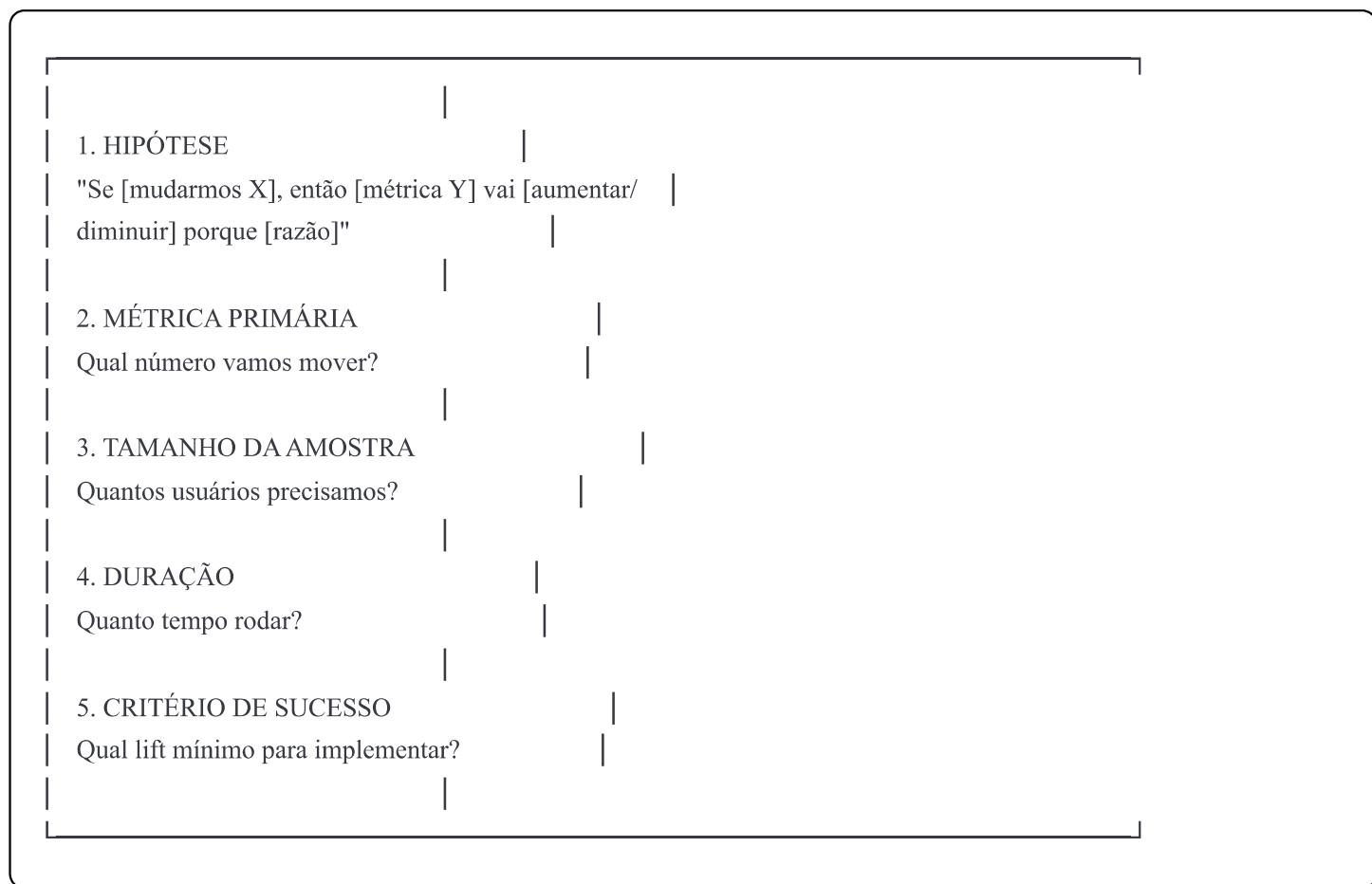
Condição	Threshold	Ação
Check-in rate evento	< 15%	Investigar evento específico
ReMatch accept rate	< 15%	Revisar matching/UX
Time to first check-in	> 14 dias	Melhorar onboarding
NPS	< 30	Pesquisa qualitativa

## Indicadores Positivos

Condição	Threshold	Significado
Viral coefficient	> 0.5	Crescimento orgânico forte
D30 retention	> 25%	Product-market fit
NPS	> 50	Usuários promotores
LTV/CAC	> 5x	Unit economics saudável

## 7. Experimentos e Testes

### Framework de Experimentação



### Backlog de Experimentos

Experimento	Hipótese	Métrica	Status
Onboarding simplificado	Menos steps = mais completion	Profile completion rate	Backlog
Push de amigo check-in	Notificar = mais check-ins	Check-ins/user	Backlog

Experimento	Hipótese	Métrica	Status
Sugestões de mensagem ReMatch	Facilitar = mais sends	ReMatch sent rate	Backlog
Gamificação básica	Badges = mais engagement	D7 retention	Backlog

## 8. Reporting Cadence

### Daily (Automático)

- Check-ins totais
- Signups
- DAU
- Error rate
- Eventos ativos

### Weekly (Segunda-feira)

- Análise de funil completo
- Cohort analysis
- Top eventos da semana
- Feedback qualitativo

### Monthly (Primeiro dia útil)

- MRR e crescimento
- Retention curves
- NPS e feedback
- Review de experimentos
- OKR progress

### Quarterly

- Deep dive por vertical
- Análise competitiva
- Revisão de metas

- Planejamento próximo quarter
- 

## 9. Ferramentas Recomendadas

Necessidade	Ferramenta	Alternativa
Product Analytics	Mixpanel	Amplitude, PostHog
Session Recording	Hotjar	FullStory, LogRocket
Crash Reporting	Sentry	Crashlytics
A/B Testing	Statsig	LaunchDarkly, Optimizely
Dashboards	Metabase	Looker, Mode
NPS/Feedback	Typeform	Delighted
Data Warehouse	BigQuery	Snowflake

---

## 10. Glossário de Métricas

Termo	Definição
<b>DAU</b>	Daily Active Users - usuários únicos por dia
<b>MAU</b>	Monthly Active Users - usuários únicos por mês
<b>MRR</b>	Monthly Recurring Revenue - receita recorrente mensal
<b>ARR</b>	Annual Recurring Revenue - MRR x 12
<b>LTV</b>	Lifetime Value - receita total esperada por cliente
<b>CAC</b>	Customer Acquisition Cost - custo para adquirir cliente
<b>NPS</b>	Net Promoter Score - % promotores - % detratores
<b>Churn</b>	Taxa de cancelamento/abandono
<b>Cohort</b>	Grupo de usuários por data de signup
<b>Retention</b>	% de usuários que voltam após X dias

Termo	Definição
<b>Activation</b>	Momento que usuário experimenta valor core
<b>Viral Coefficient</b>	Quantos novos users cada user traz

*Documento de Métricas v1.0 - Revisar mensalmente*