**PLANO DE MELHORIA**

Para melhorar continuamente os KPIs e garantir que o clube se adapte às mudanças no comportamento do cliente e às tendências de mercado, o seguinte plano de melhoria contínua com revisões periódicas é sugerido:

**Mensalmente**

1. **Atualização Automática dos KPIs**: Executar o script programado para atualizar automaticamente os dados da tabela de BI.
2. **Revisão dos KPIs**: Analise os resultados e identifique tendências mensais.
3. **Ajustes de Curto Prazo**: Baseado nos KPIs, tome ações rápidas, como campanhas promocionais específicas para reter clientes ou incentivos de recompra.

**Trimestralmente**

1. **Análise Profunda dos KPIs**: Revisar os dados agregados dos últimos 3 meses para identificar mudanças significativas.
2. **Feedback dos Clientes**: Conduzir pesquisas de satisfação para entender os motivos de churn e retenção.
3. **Ajustes Estratégicos**: Baseado nos resultados trimestrais, ajuste a oferta de serviços, comunicações e campanhas de marketing.

**Anualmente**

1. **Revisão Completa do Programa**: Com base nos dados anuais, faça uma análise de longo prazo das taxas de retenção, churn e LTV.
2. **Benchmarking de Mercado**: Compare o desempenho com concorrentes e analise as tendências do setor.
3. **Inovações e Novos Serviços**: Considere a adição de novos recursos, parcerias ou programas de fidelidade para melhor atender às demandas do cliente.

**Conclusão**

Esse processo automatizado de atualização de KPIs, junto com revisões periódicas, permite que a empresa faça ajustes rápidos e estratégicos conforme o comportamento do cliente e o mercado evoluem. Essa abordagem é essencial para manter a relevância do clube e garantir a satisfação e retenção dos clientes.