



Refqi Herdiansyah

PRODUCT MANAGEMENT

PROJECT 7



STUDY CASE

Sebuah startup teknologi sedang mengembangkan fitur pemesanan hotel pada aplikasi perjalanan mereka. Fitur ini bertujuan untuk membantu pengguna menemukan dan memesan hotel dengan mudah, menawarkan pilihan terbaik dari berbagai platform, dan memberikan pengalaman pengguna yang optimal. Tim produk perlu mendefinisikan OKR dan merancang metrik produk yang tepat untuk memastikan peluncuran dan pertumbuhan fitur yang sukses.





Refqi Herdiansyah

OBJECTIVE & KEY RESULT

Objective

Mengembangkan fitur pemesanan hotel yang membantu pengguna menemukan dan memesan hotel dengan mudah, menawarkan pilihan terbaik dari berbagai platform, dan memberikan pengalaman pengguna yang optimal.

Key Result

- Mencapai peningkatan 20% dalam jumlah pengguna aktif bulanan yang menggunakan fitur pemesanan hotel dalam 3 bulan setelah peluncuran.
- Menghasilkan peningkatan 15% dalam jumlah pengguna baru yang mendaftar melalui fitur pemesanan hotel
- Meningkatkan skor Net Promoter Score (NPS) terkait fitur pemesanan hotel sebesar 10 poin dalam 3 bulan pertama setelah peluncuran.
- Mencapai tingkat retensi pengguna sebesar 25% untuk pengguna yang telah menggunakan fitur pemesanan hotel setidaknya sekali.

PRODUCT DISCOVERY



Monthly Active Users (MAU) for Hotel Booking Feature

- Deskripsi: Metrik ini mengukur jumlah pengguna unik yang menggunakan fitur pemesanan hotel dalam satu bulan. Ini penting untuk melacak pertumbuhan pengguna aktif bulanan dan memastikan bahwa target peningkatan 20% tercapai.
- Relevansi dengan OKR: Metrik ini secara langsung terkait dengan OKR untuk mencapai peningkatan jumlah pengguna aktif bulanan yang menggunakan fitur pemesanan hotel.



Conversion Rate of New Users from Hotel Booking Feature

- Deskripsi: Metrik ini mengukur persentase pengguna baru yang mendaftar dan menggunakan fitur pemesanan hotel dari total pengguna baru. Ini membantu dalam menilai efektivitas fitur dalam menarik dan mengonversi pengguna baru.
- Relevansi dengan OKR: Metrik ini mendukung OKR untuk meningkatkan jumlah pengguna baru yang mendaftar melalui fitur pemesanan hotel sebesar 15%.



Net Promoter Score (NPS) for Hotel Booking Feature

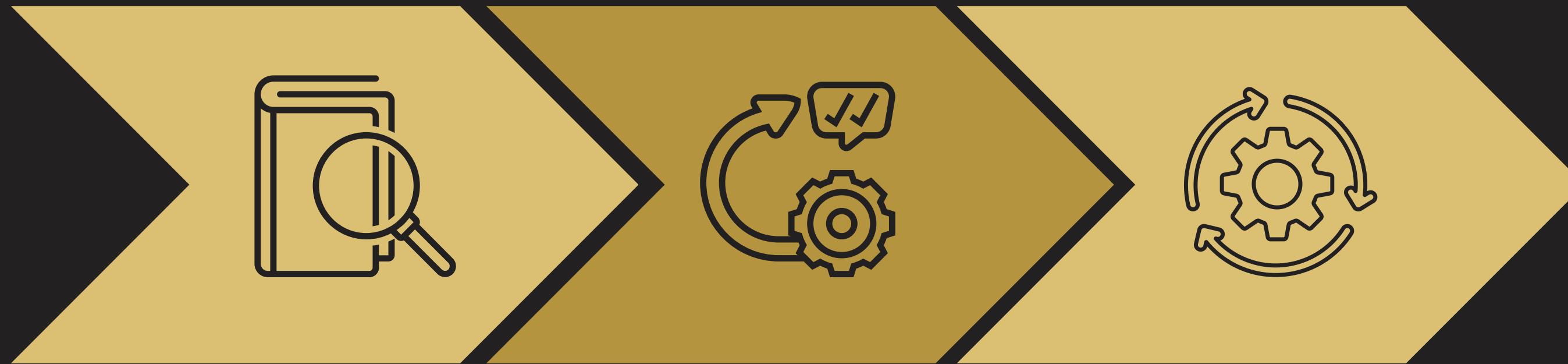
- Deskripsi: Metrik ini mengukur kepuasan pengguna terhadap fitur pemesanan hotel dengan menghitung NPS yang spesifik untuk fitur tersebut. Peningkatan skor NPS menunjukkan bahwa pengguna lebih mungkin merekomendasikan fitur ini kepada orang lain.
- Relevansi dengan OKR: Metrik ini secara langsung terkait dengan OKR untuk meningkatkan skor NPS sebesar 10 poin dalam 3 bulan pertama setelah peluncuran, mencerminkan engagement dan kepuasan pengguna.

NSM: Total pembelian per bulan

Karena ini Star-up yang berkeja sebagai travel maka dapat di simpulkan nsm nya adalah “total pembelian per bulan”



DRIVE MATRIK



Search to booking conversion rate

Matrik ini penting karena untuk mempresentasikan pencarian yang berujung pada pemesanan

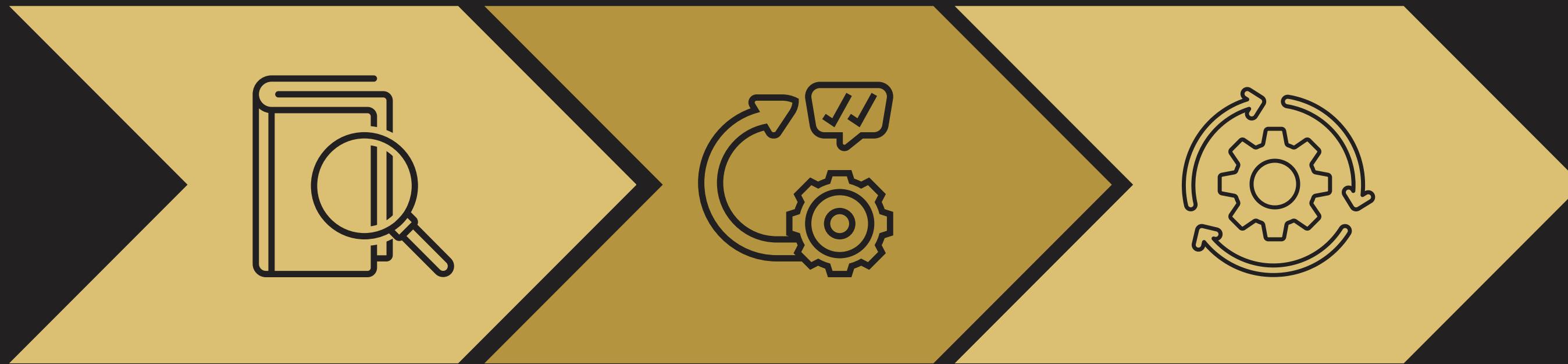
check-out completion rate

Ini adalah matrik yang sangat penting dalam mengukur seberapa banyak pengguna yang check-out per bulan

average Search Query

Matrik ini penting untuk menghitung pencarian per pengguna

MATRIK GUARDRAIL



Conversion Rate (buy rate)

Matrik ini sangat penting untuk mengukur efektivitas platform dalam mengorversi pengunjung menjadi pembeli

issue resolution time

Matrik ini penting untuk kepuasan pengguna dengan seberapa cepat tim dalam menyelesaikan masalah yang di laporkan

Conversion Rate (buy rate)

Matrik ini sangat penting untuk mengukur efektivitas platform dalam mengorversi pengunjung menjadi pembeli

Acquisition: Meningkatkan jumlah pengguna baru sebesar 15% per bulan melalui kampanye media sosial dan optimasi SEO.

FRAMEWORK AARRR



Matrik Utama:

- o Jumlah pengguna baru yang mendaftar atau mengunjungi platform per bulan.
- o Sumber lalu lintas (misalnya, dari media sosial, mesin pencari, iklan berbayar).
- o Cost Per Acquisition (CPA) dari berbagai channel pemasaran.

Activation: 70% pengguna baru melakukan pencarian tempat tujuan dan harga dalam 7 hari pertama.

FRAMEWORK AARRR



Matrik Utama:

- Persentase pengguna baru yang melakukan pencarian pertama atau memulai proses pemesanan dalam 7 hari pertama.
- Waktu yang dibutuhkan pengguna baru untuk menyelesaikan check-out pertama mereka.
- Skor Net Promoter Score (NPS) untuk pengguna baru setelah pengalaman pertama mereka.

Retention: Mengurangi churn rate sebesar 10% dalam 6 bulan dengan menawarkan diskon khusus atau loyalty program bagi pengguna yang kembali.



FRAMEWORK AARRR

Matrik Utama:

- Retensi pengguna 30 hari (persentase pengguna yang kembali dalam 30 hari setelah pendaftaran).
- Churn rate (persentase pengguna yang meninggalkan platform setelah penggunaan awal).
- Frekuensi pembelian per pengguna yang kembali

Revenue: Meningkatkan conversion rate dari pencarian ke pembelian menjadi 30% dalam waktu 6 bulan.



FRAMEWORK AARRR

Matrik Utama:

- Monthly Recurring Revenue (MRR) dari pembelian yang dilakukan.
- Conversion rate dari pencarian ke pemesanan (buy rate).
- Average Order Value (AOV) atau nilai rata-rata transaksi per pembelian.

Referral: Meningkatkan jumlah pengguna yang membagikan kode referral sebesar 20% dengan memberikan insentif bagi kedua belah pihak.

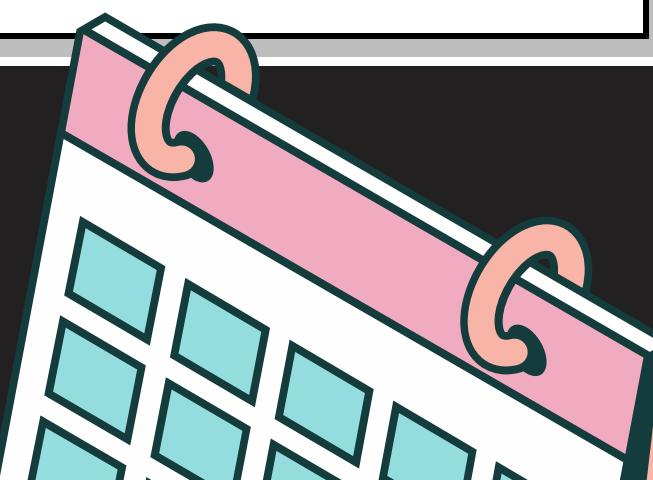
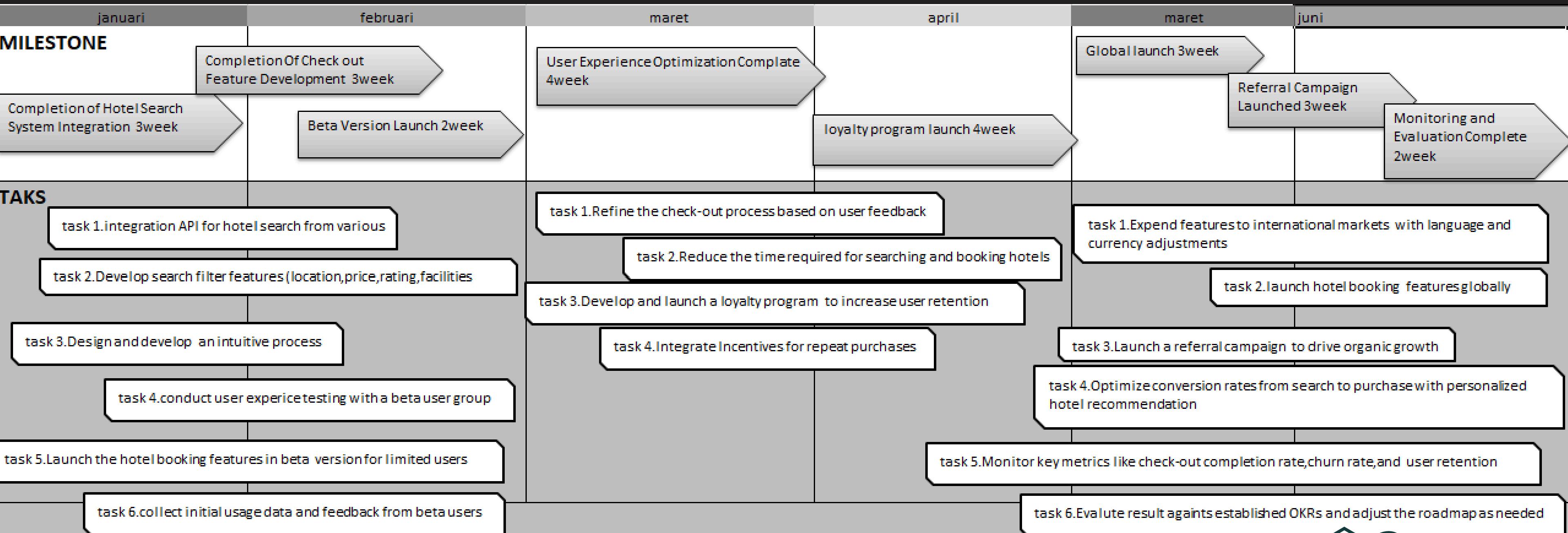


FRAMEWORK AARRR

Matrik Utama:

- Persentase pengguna yang mengundang teman atau membagikan kode referral.
- Jumlah pendaftaran baru yang berasal dari program referral.
- Virality coefficient (berapa banyak pengguna baru yang dihasilkan dari satu pengguna yang ada).

Product Roadmap



Vision

Fitur pemesanan hotel pada Travel A bertujuan untuk menjadi solusi terbaik bagi para pelancong dalam menemukan dan memesan akomodasi yang sesuai dengan kebutuhan mereka dengan mudah, cepat, dan terpercaya. Dengan mengintegrasikan berbagai pilihan dari platform terkemuka, kami memastikan pengguna mendapatkan penawaran terbaik dan pengalaman yang mulus dalam setiap perjalanan mereka. Kami berkomitmen untuk terus berinovasi, mendengarkan kebutuhan pengguna, dan memberikan nilai yang konsisten, sehingga setiap perjalanan menjadi lebih nyaman dan menyenangkan.

.





Refqi Herdiansyah

THANK YOU

FOR YOUR ATTENTION

