



АНАЛИЗ ДАНЫХ И ВЫВОДЫ

? каковы отличительные особенности поведения “лучших” клиентов? (чем и как пользуются в вашем продукте)

? характеристики "лучших" клиентов? (кто ваши клиенты, чем ещё они пользуются, как о вас узнали и прочее)

? приказ от прижени (что вы делаете так)

АНАЛИЗ ДАННЫХ И ВЫВОоды

? каковы отличительные особенности поведения “лучших” клиентов? (чем и как пользуются в вашем продукте)

? характеристики “лучших” клиентов? (кто ваши клиенты, чем ещё они пользуются, как о вас узнали и прочее)

? причины отказа от приложения (что вы делаете не так)

NORTH STAR METRIC

**Единый показатель, который
отражает основную ценность
продукта для клиентов**

— *Sean Ellis (founder of growthhackers.com)*

Рост NSM выгоден всем — клиентам,
сотрудникам, инвесторам

NSM удерживает от того, чтобы закопаться в
аналитике и помогает держаться верного
курса

