

Sabemos que manter os investidores atualizados de seu progresso pode ser um desafio, muito em razão da quantidade de novidades (e pouca mão de obra!) que uma startup em sua fase inicial possui.

Não existe fórmula perfeita, mas esta estrutura pode te ajudar a manter a transparência e permitir um acompanhamento periódico das suas principais métricas e desafios.

Após vermos muitos (muitos mesmo!) investor reports, decidimos dividir com vocês uma sugestão de formato que tende a agradar "gregos e troianos".

TLDR

- Os números estão indo para a direção certa mas ainda não decolamos
- Precisamos focar em entender melhor **quem são nossos usuários** ideais
- Tivemos progresso em contratação de **pessoas chave**

TLDR ("TOO LONG, DIDN'T READ")

É UM RESUMO COM OS PRINCIPAIS PONTOS DO REPORT.

AQUI VOCÊ DEVE PASSAR AS MENSAGENS MAIS IMPORTANTES EM UM TEMPO DE LEITURA DE NÃO MAIS QUE POUcos SEGUNDOS.

MÉTRICAS



MRR está difícil dizer se estamos em um crescimento linear ou se é o início de um crescimento exponencial.

As outras métricas continuam indo para o caminho certo:

- **Churn** está ((agora em 10% contra 12% no mês passado. Objetivo: 2%)
- **Lifetime value** está (agora USD 76, era USD 64 no mês passado) - deve continuar aumentando, especialmente porque melhoramos o preço da nossa inscrição anual.
- **Retenção de 30 dias** está (agora 5.4%, era 3.1% em Maio)

UTILIZE OS GRÁFICOS DOS PRINCIPAIS KPIs (KEY PERFORMANCE INDICATORS) DE SUA EMPRESA.

MOSTRE, DE MANEIRA OBJETIVA, QUE TIPO DE MENSAGEM ESTES DADOS ESTÃO SINALIZANDO.

ESSES SÃO OS DADOS DE RUNWAY DE SUA EMPRESA. ISSO SIGNIFICA, A GROSSO MODO, QUANTO TEMPO DE VIDA A COMPANHIA TEM GASTANDO O DINHEIRO QUE POSSUI EM CAIXA.

SAÚDE DA CIA

Dinheiro em caixa: \$900K
Burn rate atual (mensal): \$50K
Runway atual: 18 meses

ESTA MÉTRICA PODE SINALIZAR QUANDO IRÁ PRECISAR DE UMA NOVA RODADA DE INVESTIMENTO.

N O R T E

LOWLIGHTS

- Ainda não acertamos em cheio nosso **modelo de precificação**. A conversão está baixa, especialmente no México, onde temos muito tráfego.

NEM TUDO SÃO FLORES NO MUNDO DAS STARTUPS E SEUS INVESTIDORES SABEM DISSO. É ESSENCIAL VOCÊ COMUNICAR OS DESAFIOS QUE ESTÃO ENFRENTANDO PARA QUE SEUS INVESTIDORES SAIBAM COMO APOIAR.

HIGHLIGHTS

- Lançamos a **feature mais pedida** pelos nossos usuários e foi um sucesso (~5,500 downloads em dois dias)! Não só ela é complementar à nossa proposta de valor mas também permite o cross-selling de nossos outros serviços
- Tivemos um progresso excelente na construção da equipe com a adição de um **designer pleno** e um **dev senior** focado no back-end

APROVEITE PARA FALAR DAS MILESTONES MENSURÁVEIS QUE CONSEGUIRAM ATINGIR NO PERÍODO.

APRENDIZADOS

- Agora entendemos quais features são **core do produto**, mas ainda estamos tendo um certo trabalho para entender quem são nossos usuários ideais e onde encontrá-los.

USE O ESPAÇO DE "APRENDIZADOS" PARA REFLETIR O QUE A EMPRESA DEVE PRIORIZAR, DELEGAR OU SIMPLEMENTE PARAR DE FAZER.

PRÓXIMOS PASSOS

Este mês: melhorar ainda mais nossa distribuição e iterar nosso modelo de precificação

Este trimestre: incluir as top 3 features pedidas pelos nossos usuários e aumentar a velocidade do nosso produto principal

Este ano: terminar a contratação do nosso time, bater as metas de receita para pensar na captação da próxima rodada

FALE DA MANEIRA MAIS COESA POSSÍVEL SOBRE O ROADMAP DA EMPRESA, NOVAS FEATURES, NOVAS METAS, DATAS PARA PRÓXIMAS RODADAS E O QUE ESTIVER NO FUTURO PRÓXIMO.

 LEMBRE DO ABC:
SEJA ATIVO, BREVE E CLARO. 

COMO PODEM AJUDAR

- Vocês têm em mente alguma startup que esteja iterando rapidamente e com sucesso o modelo de precificação deles? Adoraríamos uma intro!

NÃO TENHA MEDO DE PEDIR AJUDA!
FEEDBACK SOBRE O ROADMAP, AJUDAS COM NOVAS CONTRATAÇÕES (QUE NÃO SEJAM TÉCNICAS) OU INTRODUÇÕES PARA EMPRESAS PODEM SER DE GRANDE AJUDA.