

MÉTRICAS E KPIS PARA O DONO

O PAINEL DO DONO

Como montar o banco de métricas da sua empresa, de graça, e acompanhar os KPIs que constroem um negócio valioso.



1 Guia de 13 páginas

2 Planejamento de implantação

3 Skill para o seu Claude

Platô não é fase, é falta de decisão.

E quase sempre falta decisão porque falta número confiável na hora de decidir.

Se a sua empresa já fatura, já tem clientes e já tem time, você provavelmente conhece este cenário: os números estão espalhados em seis ferramentas diferentes. O relatório do mês é montado à mão, chega atrasado e ninguém confia muito nele. As decisões importantes acabam sendo tomadas pela sensação da semana.

Entre os gargalos que mais aparecem em empresas travadas no crescimento, um se repete: a **ausência de gestão por indicadores**. Sem ela, os outros problemas ficam invisíveis até custarem caro.

Este guia resolve a parte prática. Você vai entender quais números importam, por que eles definem quanto a sua empresa vale, e como montar um banco de dados que junta tudo sozinho, todo dia, com ferramentas gratuitas.

01 Empresa é ativo, não caixa

02 Métrica, KPI e vaidade

03 Os KPIs que constroem valor

04 Como escolher os seus 5 a 7

05 O banco de métricas: como funciona

06 A estrutura gratuita e o passo a passo

07 Segurança e os erros que você vai evitar

08 O ritual que transforma número em decisão

09 Seus dois presentes

Uma empresa vale o que ela consegue provar.

Quem opera olhando só o caixa do mês administra um fluxo. Quem constrói ativo administra uma máquina que continua gerando resultado com previsibilidade. Na hora de vender, captar, conseguir crédito ou atrair um sócio, a pergunta é sempre a mesma: **mostre os números, com histórico.**

Sem histórico, não existe prova. E sem prova, sobra a sua palavra, que vale menos do que você gostaria numa negociação.

Receita previsível

Quanto da receita do próximo mês você já sabe que vai entrar. Recorrência vale mais do que picos.

Margem saudável

Crescer vendendo com margem ruim só aumenta o tamanho do problema.

Aquisição que se paga

Cada cliente novo custa menos do que deixa de lucro ao longo do tempo. É o que permite acelerar com segurança.

Independência do fundador

Se toda venda passa por você, a empresa é um emprego bem pago. O comprador sabe disso.

Valor é previsibilidade provada em números. O banco de métricas é onde essa prova começa a ser construída, dia após dia.

Repare que nenhum desses quatro pontos aparece num print de rede social. Eles só aparecem quando alguém acompanha os números certos, do mesmo jeito, por tempo suficiente.

Nem todo número merece a sua atenção.

Métrica

Qualquer número que dá para medir. Existem centenas.

KPI

O número que, quando muda, faz você mudar uma decisão.

Vaidade

O número que sobe, dá uma boa sensação e não muda nada.

O teste das três perguntas

Antes de colocar um número no painel, responda:

- ☐ **Muda decisão?** Se ele cair pela metade, você faria algo diferente amanhã?
- ☐ **Tem dono?** Existe uma pessoa responsável por esse número?
- ☐ **Tem meta com prazo?** Você sabe onde ele deveria estar e até quando?

Três "sim": é KPI. Qualquer "não": é métrica de apoio ou vaidade.

Troque o número de vaidade pelo número de decisão

EM VEZ DE OLHAR	OLHE PARA	PORQUE RESPONDE
Seguidores	Leads vindos do Instagram	O conteúdo está trazendo cliente ou só plateia?
Visualizações da página	Taxa de conversão da página	A página convence quem chega?
Faturamento bruto	Margem bruta	Sobra dinheiro depois de entregar?
Quantidade de posts	Custo por lead	Quanto custa trazer uma oportunidade?
Clientes novos	Churn	Estou enchendo um balde furado?

O mapa completo, com fórmula.

Você não vai acompanhar todos. Use esta lista para escolher. Cada KPI vem com a fórmula e a pergunta que ele responde.

KPI	FÓRMULA	RESPONDE
AQUISIÇÃO		
Leads	Contatos qualificados no período	O topo do funil está enchendo?
Custo por lead (CPL)	Investimento em mídia ÷ leads	Quanto custa uma oportunidade?
Tráfego qualificado	Sessões engajadas no site	Quem chega fica ou vai embora?
Busca orgânica	Cliques e posição média no Google	O mercado me encontra sem anúncio?
CONVERSÃO		
Taxa de conversão por etapa	Avançaram ÷ entraram na etapa	Onde o funil vaza?
Ciclo de vendas	Dias entre primeiro contato e fechamento	Quanto tempo o dinheiro demora a entrar?
RECEITA		
Receita recorrente (MRR)	Soma das mensalidades ativas	Quanto já está garantido no mês?
Ticket médio	Receita ÷ número de vendas	Estou vendendo mais valor por cliente?
RETENÇÃO		
Churn	Clientes que saíram ÷ clientes no início do mês	O cliente fica?
Tempo de permanência	Meses médios como cliente	Quanto dura a relação?

Os números que um comprador pergunta primeiro.

KPI	FÓRMULA	RESPONDE
ECONOMIA DE CADA CLIENTE		
CAC	$(\text{Marketing} + \text{vendas}) \div \text{clientes novos}$	Quanto custa conquistar um cliente?
LTV	$\text{Ticket mensal} \times \text{margem bruta} \times \text{meses de permanência}$	Quanto um cliente deixa de lucro?
LTV ÷ CAC	LTV dividido por CAC	Cada cliente se paga com folga?
Payback do CAC	$\text{CAC} \div (\text{ticket mensal} \times \text{margem bruta})$	Em quantos meses recupero o investimento?
EFICIÊNCIA		
Margem bruta	$(\text{Receita} - \text{custo direto}) \div \text{receita}$	Sobra dinheiro depois de entregar?
EBITDA	Resultado antes de juros, impostos e depreciação	A operação gera caixa de verdade?
DEPENDÊNCIA DO FUNDADOR		
Vendas sem o fundador	$\text{Vendas fechadas sem o dono} \div \text{total}$	A empresa vende sem mim?

Sobre referências de mercado

Você vai encontrar "números ideais" para LTV ÷ CAC e payback em muitos lugares. Eles variam muito por segmento e modelo de negócio. A régua mais confiável é a sua própria série histórica: o que importa é a direção do número mês a mês.

Crescimento sem método é sorte disfarçada de mérito. Estes números são o método.

Um painel bom cabe numa tela.

Quarenta gráficos não geram decisão, geram cansaço. A regra é simples: **um KPI por área**, cada um com dono e meta.

Faturando de R\$ 30 a 100 mil por mês

O desafio costuma ser previsibilidade de entrada. Priorize leads, custo por lead, taxa de conversão e ticket médio.

Faturando de R\$ 100 a 300 mil por mês

O desafio costuma ser eficiência e dependência. Some CAC, margem bruta, churn e vendas sem o fundador.

Exemplo de painel de uma empresa de serviços

Ilustrativo. Troque pelos números e metas da sua realidade.

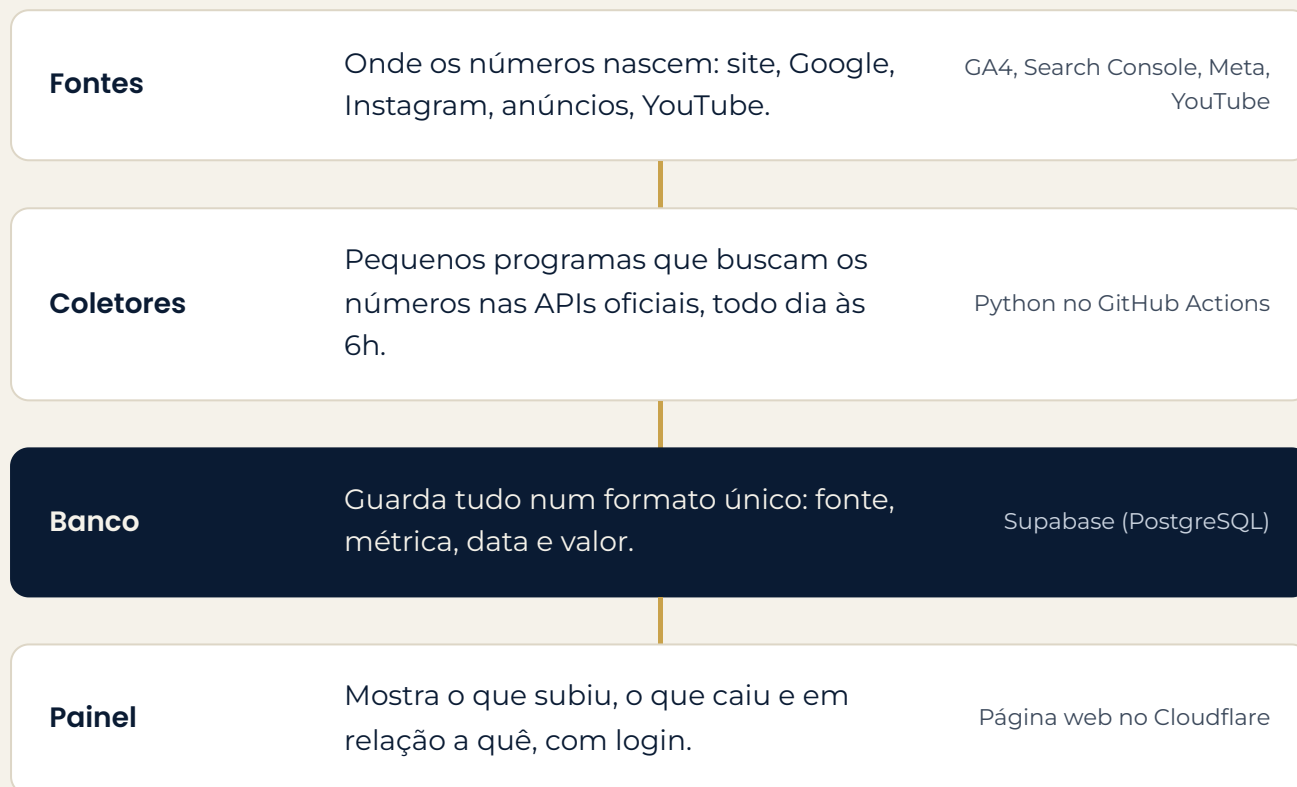
ÁREA	KPI	DONO	META
Aquisição	Leads qualificados por semana	Marketing	Definida pelo time
Aquisição	Custo por lead	Marketing	Teto mensal
Conversão	Taxa de proposta aceita	Comercial	Meta trimestral
Receita	Receita recorrente (MRR)	Dono	Meta do ano
Retenção	Churn mensal	Sucesso do cliente	Teto mensal
Eficiência	Margem bruta	Financeiro	Piso mensal
Dependência	Vendas sem o fundador	Dono	Crescer a cada trimestre

Se um número muda e ninguém faz nada diferente, ele sai do painel. Sem culpa.

Por que planilha não resolve.

A planilha é ótima para começar e péssima para continuar. Alguém precisa copiar os números toda semana, uma fórmula quebra sem ninguém perceber, o histórico se perde quando a ferramenta muda, e compartilhar com segurança vira um problema.

Um banco de métricas resolve isso com quatro camadas que trabalham sozinhas:



O formato único é o detalhe que faz diferença. Todas as fontes gravam numa tabela só. Quando você quiser acrescentar uma fonte nova, como o sistema de vendas, não é preciso refazer nada.

Seis etapas, custo zero.

FERRAMENTA	FUNÇÃO	LIMITE DO PLANO GRÁTIS
Supabase	Banco de dados	500 MB, anos de métricas diárias
GitHub Actions	Coleta automática	2.000 minutos por mês em repositório privado
Cloudflare Pages	Hospedar o painel	Sites estáticos sem custo
APIs do Google e da Meta	Origem dos dados	Cotas diárias que sobram para este uso

1

Repositório privado

Onde ficam os coletores e o painel. A skill traz todos os arquivos prontos.

Pronto quando a coleta aparece na aba Actions do GitHub.

2

Banco no Supabase

Cole um SQL pronto e as tabelas são criadas, já protegidas.

Pronto quando as tabelas aparecem no Supabase.

3

Chaves no cofre

As chaves de acesso ficam nos Secrets do GitHub, nunca em arquivo.

Pronto quando os secrets estão salvos.

4

Uma fonte por vez

GA4, Search Console, Instagram e anúncios, YouTube. Rode a coleta e leia o resultado.

Pronto quando cada fonte mostra registros gravados.

5

Painel com login

Leitura restrita aos e-mails que você autorizar, publicado de graça.

Pronto quando você abre o painel no celular.

6

Rotina

A coleta roda sozinha. O que falta é o ritual de olhar e decidir.

Pronto quando existe um horário fixo na agenda.

Limites dos planos gratuitos em setembro de 2026. Podem mudar: confira na página de preços de cada ferramenta.

Seus números são patrimônio.

Segurança no banco

A proteção fica no banco de dados, não no navegador. Sem login autorizado, ninguém lê nada.

Painel só lê

Ninguém consegue apagar ou alterar dados pelo painel.

Duas chaves, dois lugares

A chave pública fica no painel. A chave secreta fica só no cofre do GitHub.

Chave vazou? Troque

Apagar do arquivo não basta, ela fica no histórico. Crie uma nova e apague a antiga.

Erros reais da nossa implantação

Todos aconteceram quando montamos o nosso. A skill já sabe identificar e corrigir cada um.

O QUE APARECE	O QUE SIGNIFICA	COMO RESOLVER
Erro 404 no banco	Endereço do Supabase no formato errado	Usar <code>https://CODIGO.supabase.co</code>
Erro 403 do Google	A API não foi ativada no projeto	Clicar em Ativar e esperar 3 minutos
Anúncios com zero registros	Nenhuma campanha rodou no período	Nada a fazer, entra sozinho
Painel diz "sem acesso"	E-mail do login diferente do autorizado	Cadastrar o e-mail exato
Chave secreta no painel	Confusão entre as duas chaves	Trocar a chave e usar a pública

O painel não decide por você.

Um banco de métricas sem ritual vira mais uma aba aberta. O que separa intenção de resultado é um horário fixo na agenda e perguntas sempre iguais.

Toda semana

30 minutos,
sempre no mesmo
dia

- O que subiu e o que caiu em relação à semana anterior?
- Qual é a explicação mais provável para cada variação grande?
- Qual é a uma decisão que sai desta reunião, e quem é o dono?

Todo mês

1 hora, com o time

- Cada KPI está acima ou abaixo da meta?
- O que vamos parar de fazer porque não move número nenhum?
- Onde vale colocar mais energia no próximo mês?

Todo trimestre

Revisão estratégica

- Os KPIs ainda são os certos para o estágio da empresa?
- A empresa ficou mais previsível, mais eficiente e menos dependente do dono?
- Qual fonte nova precisa entrar no banco, como vendas ou financeiro?

Sistema é o que separa intenção de resultado.

Tudo o que usamos, para você usar.

Estes são os mesmos materiais que usamos para montar o nosso banco de métricas, adaptados para qualquer empresa.

Planejamento de implantação

Fases, checklist, custos, quem faz o quê, riscos e critérios de sucesso. Para organizar o projeto antes de abrir qualquer ferramenta. oportwise.com/painel-do-dono/downloads/planejamento-banco-de-metricas.pdf

Baixar o PDF

Skill para o seu Claude

O passo a passo completo, o código dos coletores, o SQL do banco e o painel prontos. O Claude conduz a implantação com você, clique a clique. oportwise.com/painel-do-dono/downloads/skill-banco-de-metricas.zip

Baixar a skill

Como usar a skill

- **Claude Code:** descompacte e coloque a pasta *banco-de-metricas* em *.claude/skills/* dentro do seu repositório.
- **Claude no navegador ou no app:** envie o arquivo .zip na área de Skills das configurações, quando disponível no seu plano.

Depois, é só pedir:

"Quero montar o banco de métricas da minha empresa. Uso Google Analytics, Instagram e anúncios da Meta. Me conduza passo a passo."

SOBRE A OPORTWISE

Negócios valiosos não crescem por acaso.

A OPORTWISE ajuda empreendedores com operação em funcionamento, mas travados no crescimento, a recuperar direção estratégica e construir uma arquitetura de marketing e um sistema de vendas mais previsível.

Não vendemos tarefas isoladas. Trabalhamos com clareza, prioridade, execução intencional e evolução mensurável.

Se este guia fez sentido e você quer ajuda para decidir quais números olhar e o que fazer com eles, conheça o nosso trabalho em **oportwise.com**.

AVANCE SEM LIMITES