

As siglas que decidem se sua empresa cresce ou só gira

sigla que você não entende é decisão que você não controla

DINHEIRO QUE ENTRA

MRR	receita recorrente do mês
ARR	$MRR \times 12$
GMV	o que passou pela plataforma, não o que é seu
AOV	ticket médio por compra
ARPA	receita média por conta

DINHEIRO QUE VOCÊ PAGA PRA CRESCER

CAC	custo de trazer um cliente
LTV	o que ele deixa enquanto fica
ROAS	retorno sobre anúncio
CPL	custo por lead
CVR	taxa de conversão

DINHEIRO QUE FICA

CMV / COGS	quanto custa o que você vende
Margem bruta	o que sobra antes do custo fixo
EBITDA	o que a operação gera, antes de juros e imposto

DINHEIRO QUE ESCAPA

Churn	quem cancelou
NRR	se a base atual cresce sozinha
Burn rate	quanto sai por mês
Runway	quantos meses de vida você tem

A BÚSSOLA

KPI	onde você está
OKR	pra onde você vai
NPS	o que o cliente sente

GMV
não é receita

ROAS
não é lucro

EBITDA
não é extrato

Os 6 princípios da **série**

GMV	movimentação não é receita
ROAS	painel de mídia mede venda, caixa mede sobrevivência
Churn	venda enche o balde, retenção tampa o furo
CAC / LTV	caro é o que custa mais do que o cliente vale
EBITDA	lucro você calcula, caixa você tem ou não tem
KPI / OKR	objetivo sem número é desejo, número sem objetivo é planilha

quer ver cada uma dessas na prática? a série completa está no perfil