# Продукт «Пульс»: статус квартала

Одна страница для совета: что выросло, что нет, какие три решения нужны от вас.

## Статус одной фразой

Квартал идёт ниже плана по выручке и активации, но лучше плана по оттоку. Причина отставания одна: обязательный шаг «пригласить коллегу» на входе. План по выручке достижим только при двух решениях, которые зависят не от команды.

## Метрики

| Метрика | План | Факт / прогноз | Светофор |
|---|---|---|---|
| Активация (первый отчёт за 7 дней) | 46 | 43 | жёлтый |
| Удержание M1 (платят на 2-й месяц) | 88 | 86.9 | жёлтый |
| Отток логотипов в месяц | 4 | 3.9 | зелёный |
| ARPU | 2400 | 2360 | жёлтый |
| Выручка MRR, тыс. ₽ | 3100 | 2962 | жёлтый |
| CAC | 9800 | 10100 | жёлтый |
| Доля выгрузок в файл | 0 | 0 | серый |
| NPS | 42 | 40 | жёлтый |

## Три риска

Активация не догонит план: лечение известно, стоит одной недели работы. CAC растёт: канал подорожал, перекладка бюджета требует согласия маркетинга. Отток после подъёма цены — главный риск квартала: один пункт оттока стоит четверти LTV, поэтому цену не поднимаем до релиза удержания.

## Компромисс, который предлагаю

Мы снимаем обязательное приглашение коллеги, хотя это упрощает ролевую модель и отдаляет ролевой доступ. Взамен квартал даёт рост активации и один крупный результат вместо четырёх мелких. Это осознанный обмен, а не срез объёма.

## Что нужно от вас

Первое: решение по цене — поднимать в этом квартале или ждать релиза удержания. Второе: согласие забрать 26 человеко-недель у мелких инициатив ради первой части интеграции с 1С. Третье: разрешение сдвинуть выгрузку в файл на неделю ради порога малой группы — без него мы нарушаем требование минимизации данных на старте.

Критерий приёмки отчёта: у каждой метрики есть план и факт; у каждого риска — вероятность, влияние и действие; каждое решение сформулировано как выбор с ценой, а не как просьба «поддержать».

Данные кейса сконструированы: продукт, цифры входа и интервью вымышлены. Нормы, формулы и источники — настоящие.