

[DRAFT] Définition de la North Star Metric (NSM)

C'est le KPI qui nous permettra à nous et à notre client de prendre les bonnes décisions pour créer et soutenir une croissance à long terme.

The North Star Metric is the single metric that best captures the core value that your product delivers to customers.

La NSM a également l'avantage de fédérer tous les intervenants (agence web, service marketing du client, la direction et le helpdesk) autour d'un objectif commun ce qui permet que les équipes travaillent dans le même sens voir même qu'elles ne travaillent pas dans le sens opposé.

Quelques exemples:

Pour Facebook, il s'agit du nombre d'utilisateurs actifs quotidiennement

Pour Airbnb, le nombre de nuitées réservées

Pour Medium, le temps lu par utilisateurs

Plusieurs articles en parlent et l'expliquent bien mieux que moi

- https://medium.com/@_MelanieAlmeida/startups-quelle-est-votre-north-star-metric-8a67af7d9d4d
- <https://blog.growthhackers.com/what-is-a-north-star-metric-b31a8512923f>

Nous souhaitons mettre en place cette façon de penser pour nous et nos clients, mais comment trouver LA NSM ?

Quelques questions peuvent nous aider

Quel est le pourquoi du produit ?

Pour certains de nos clients, je préconiserais

LLL - le nombre de formations vendues

Valorlux - le nombre de tonnes correctement trié

e-connect - La moyenne des pourcentage de croissance de nos clients