**Träningsfiche:**

 **En användarhandbok introduktion till AARRR! tratt**

|  |  |
| --- | --- |
| **Nyckelord****(meta-tagg)** | AARRR-modell, tratt, mätvärden, affärstillväxt, förvärv, aktivering, retention, remiss, intäkter |
| **Språk** | Svenska |
| **Mål / Mål/ Lärandemål** | * Bekanta dig med det väsentliga i tillväxthackning
* Experimentera med de fem nyckelstadierna i piraternas tratt
* Validera analys av mått i praktiken för kundretention
 |
| **Nivån för den europeiska referensramen för kvalifikationer** | Nivå 4 |
| **Beskrivning** | The AARRR! Model är ett teoretiskt ramverk för Growth Hacking och affärsacceleration som introducerades för första gången i 2007 av Dave McClure - grundare av 500 Startup, en av de viktigaste och mest förnyade riskkapital i världen.Begreppet Growth Hacking avser en metodik baserad på insamling, bearbetning och experimenterande med data på produkt- och marknadsföringskanalnivå som nygrundade organisationer förlitar sig på för att så snabbt som möjligt påskynda sin penetration av marknaden och bygga sin kundbas.AARRR! Modellen är i själva verket starkt beroende av kvantitativ analys och riktmärke för mätvärden för att filtrera vilka av de tillgängliga affärs- / investeringsalternativen som är mest lämpliga och genomförbara vid den givna tiden.Modellen gör det möjligt för användare att finjustera och optimera den mest relevanta marknadsföringsmatrisen för ett projekts tillväxt och konkurrenskraft, nämligen kundernas förvärv och retention. |
| **Innehållet ordnat i 3 nivåer** | 1. **Kort introduktion till Piraternas tratt aka AARRR! modell**
	1. Vad är AARRR! Modell om? En snabb introduktion till Piraternas tratt
	2. The AARRR! för intraprenörer - Varför ens bry sig ...
	3. The AARRR! Modell i sina kärnämnen – Fem steg för mätning av mätvärden
	4. Små variationer som till stor del tillämpas och värderas i praktiken - AAARRR! Modell

1. **Kärnsteg i Piraternas tratt aka AARRR! modell**
	1. Förvärv – Ledarstadiet
	2. Aktivering – Stimulera kontakterna ytterligare
	3. Retention - Vårda kundlojalitet
	4. Intäkt - Dags att göra vinst
	5. Remiss – Utlöser muntlig effekt och positiva externa effekter
 |
| **Ordlista** **(5 villkor)** | **AARRR**AARRR är en förkortning för Förvärv, aktivering, retention, remiss och intäkt (Acquisition, Activation, Retention, Referral, and Revenue). **Förvärv**Förvärv avser alla kanaler som används för att introducera människor till produkten. Det är den första kontakten med potentiella kunder.**Aktivering**Aktivering avser användare som vidtar önskade åtgärder, eller nästa steg, efter deras första möte med företagets produkter eller tjänster.**Retention**Retention avser hur många konsumenter som fortsätter att visa intresse för produkterna.**Remiss**Remiss avser användare som introducerar ett företag eller en produkt till vänner, medarbetare etc.**Intäkt**Med intäkter avses huruvida kostnaderna för förvärv, aktivering och andra insatser leder till lönsam tillväxt eller inte. |
| **Självskattningstest (5 flervalsfrågor)** | 1. **Vilket av följande är ett "vanity metric"?**
	1. **Medvetenhet**
	2. Förvärv
	3. Aktivering
2. **Tillväxthackning (Growth Hacking) är:**
	1. En svarsmekanism för cybersäkerhet för it-startup
	2. En marknadsföringsstrategi för att öka den digitala försäljningen
	3. **Ett metodiskt tillvägagångssätt för att påskynda marknadens penetration**
3. **Med dragkraft menar vi:**
	1. **En affärsidés överklagande**
	2. Förhållandet Förvärv / aktivering
	3. Revisionsversionen av AARRR! modell
4. **Retentionsmåttet är relaterat till:**
	1. Antalet nya kunder per månad
	2. **Lojaliteten hos de redan förvärvade kunderna**
	3. Ökningen av vinstmarginalen
5. **Ett robust och pålitligt rykte**
	1. **Lättar på attraktionsscenen**
	2. Stärkar konkurrensens utveckling och innovation
	3. Ökar kostnaderna
 |
| **Relaterad PPT** | GENIE\_PPT\_AARRR funnel\_SV.pptx |
| **Bibliografi** | 1. Startup Metrics for Pirates: AARRR! - Dave McClure, Ignite Seattle (2007) <https://www.youtube.com/watch?v=irjgfW0BIrw>
2. Stanford Seminar - Entrepreneurial Thought Leaders: Dave McClure of 500 Startups, Stanford Online (2014) <https://www.youtube.com/watch?v=MXuwRICnMW0>
 |
| **Tillhandahålls av** | IDP European Consultants & IHF asbl |