**Sažetak modula:**

**Uvod u korisnički priručnik za AARRR! Lijevak**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ključne riječi** | AARRR model, ljevak, mjerenje, poslovni rast, akvizicija, aktivacija, zadržavanje, preporuka, prihod |
| **Jezik** | Hrvatski |
| **Ciljevi/Ishodi učenja** | * Upoznati se s osnovama hakiranja rasta
* Eksperimentirati s pet ključnih faza piratskih tokova
* Potvrditi analizu mjernih podataka u praksi za zadržavanje kupaca
 |
| **EQF razina** | Razina 4 |
| **Opis** | AARRR! Model je teorijski okvir za Growth Hacking i ubrzanje poslovanja koji je 2007. prvi put uveo Dave McClure – osnivač 500 Startupa, jednog od najvažnijih i obnovljenih rizičnih kapitala u svijetu.Koncept Growth Hackinga odnosi se na metodologiju koja se temelji na prikupljanju, obradi i eksperimentiranju s podacima na razini proizvoda i marketinških kanala na koje se oslanjaju novoosnovane organizacije kako bi što brže ubrzale svoj prodor na tržište i izgradile bazu kupaca.Sam AARRR! Model se zapravo uvelike oslanja na kvantitativnu analizu i referentnu vrijednost metrike za filtriranje koje su od dostupnih poslovnih/ulagačkih alternativa najprikladnije i izvedive u danom trenutku.Model omogućuje korisnicima fino podešavanje i optimizaciju najrelevantnije marketinške matrice za rast i konkurentnost projekta, odnosno stjecanje i zadržavanje kupaca. |
| **Sadržaj razrađen u 3 razine** | 1. **Kratak uvod u Pirates lijevak aka AARRR! Model**

1.1 Što je AARRR! O modelu? Kratak uvod u Pirates lijevak1.2 AARRR! za intrapoduzetnike - Zašto se uopće truditi...1.3 AARRR! Model u svojim temeljnim osnovama – Pet koraka za mjerenje metrike1.4 Male varijacije uvelike se primjenjuju i valoriziraju u praksi - AAARRR! Model1. **Osnovne faze Pirates lijevka poznatog kao AARRR! Model**

2.1 Akvizicija – glavna faza2.2 Aktivacija – daljnje stimuliranje kontakta elektrode2.3 Zadržavanje – njegovanje lojalnosti kupaca2.4 Prihod – Vrijeme za ostvarivanje profita2.5 Preporuka – Pokretanje učinka usmene predaje i pozitivnih vanjskih učinaka |
| **Pojmovnik****(5 pojmova)** | **AARRR**AARRR je akronim za akviziciju, aktivaciju, zadržavanje, preporuku i prihod.**Akvizicija**Akvizicija se odnosi na sve kanale koji se koriste za upoznavanje ljudi s proizvodom. To je prvi kontakt s potencijalnim kupcima.**Aktivacija**Aktivacija se odnosi na poduzimanje željenih radnji ili sljedećih koraka korisnika nakon prvog susreta s proizvodima ili uslugama tvrtke.**Zadržavanje**Zadržavanje se odnosi na to koliko potrošača nastavlja pokazivati ​​interes za proizvode.**Preporuka**Preporuka se odnosi na korisnike koji predstavljaju tvrtku ili proizvod prijateljima, suradnicima itd.**Prihod**Prihod se odnosi na to hoće li troškovi nabave, aktivacije i drugi napori rezultirati profitabilnim rastom. |
| **Test samoprocjene (5 pitanja s višestrukim izborom)** | **1. Što je od sljedećeg "metrika taštine„?*** 1. **Svijest**
	2. Akvizicija
	3. Aktivacija

**2. Hakiranje rasta je:*** 1. Mehanizam kibernetičke sigurnosti za pokretanje IT-a

B.) Marketinška strategija za povećanje digitalne prodaje* 1. **Metodološki pristup ubrzanju proboja na tržište**

**3. Pod vučom podrazumijevamo:****A.) Privlačnost poslovne ideje**B.) Omjer akvizicije/aktivacijeC.) Revizijska verzija AARRR! model**4. Mjerna vrijednost zadržavanja povezana je sa:*** 1. Brojem novih kupaca mjesečno

**B.) Vjernosti već stečenih kupaca**C.) Povećanjem profitne marže**5. Čvrsta i pouzdana reputacija*** 1. **Olakšava fazu privlačnosti**

B.) Jača razvoj i inovacije konkurencijeC.) Povećava troškove |
| **Odnosna PPT** | GENIE\_PPT\_AARRR funnel\_HR.pptx |
| **Bibliografija** | 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>
 |
| **Pripremio** | IDP European Consultants & IHF asbl |