**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 lijevak  1.2 AARRR! za intrapoduzetnike - Zašto se uopće truditi...  1.3 AARRR! Model u svojim temeljnim osnovama – Pet koraka za mjerenje metrike  1.4 Male varijacije uvelike se primjenjuju i valoriziraju u praksi - AAARRR! Model   1. **Osnovne faze Pirates lijevka poznatog kao AARRR! Model**   2.1 Akvizicija – glavna faza  2.2 Aktivacija – daljnje stimuliranje kontakta elektrode  2.3 Zadržavanje – njegovanje lojalnosti kupaca  2.4 Prihod – Vrijeme za ostvarivanje profita  2.5 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/aktivacije  C.) 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 konkurencije  C.) 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 |