**Studija slučaja:**

**AARRR model na djelu.**

**Primjer Grammarly**

|  |  |
| --- | --- |
| **Ključne riječi** | AARRR model, Akvizicija, Aktivacija, Zadržavanje, Preporuka |
| **Pripremio** | IDP & IHF |
| **Jezik** | Hrvatski |
| **Studija slučaja** | |
| Pokretanje softvera za automatsko uređivanje Grammarly vrijedno 13 milijardi dolara doživjelo je eksponencijalni rast svoje ogromne korisničke baze. Karta korisničkog putovanja za Grammarly koristit će se za demonstraciju kako funkcioniraju akvizicija, aktivacija, zadržavanje i druge AARRR piratske metrike  **1. Akvizicija**  Grammarlyjeve marketinške inicijative primjer su kako je sadržajni marketing ključan za akviziciju. Tvrtka posebno cilja SEO ključne riječi koje pogađaju srž (npr. utjecaj nasuprot učinku).  **2. Aktivacija**  Korisnici su uglavnom privučeni Grammarlyjevim besplatnim alatom i promotivnim porukama.  Korisnicima će biti poslana e-poruka dobrodošlice u kojoj će se opisati kako najbolje iskoristiti alat za uređivanje. Dobit će novu e-poštu s novim savjetima nakon svake instalacije aplikacije.  **3. Zadržavanje**  Kako bi zadržao aktivne klijente, Grammarly marljivo radi na svom marketinškom pristupu e-poštom. Softverska tvrtka za automatsko uređivanje koristi trendove, značke i osobne podatke kako bi privukla kupce.  **4. Preporuka**  Grammarly koristi jednostavnu affiliate shemu za promoviranje svog proizvoda. Postavlja vezu za praćenje ili baner na web mjesto i plaća se kada se korisnik prijavi i instalira Grammarly. | |
| **Izvor** | <https://www.grammarly.com> |