**Modul Steckbrief:**

**Ein Benutzerhandbuch für den AARRR! Modell**

|  |  |
| --- | --- |
| **Stichwörter**  **(Meta-Tags)** | AARRR Modell, Filter, Kennzahlen, Unternehmenswachstum, Akquisition, Aktivierung, Loyalität, Umsatz, (Weiter-)empfehlung |
| **Sprache** | Deutsch |
| **Lernziele/Lern-ergebnisse** | Am Ende des Moduls wirst du:   * mit den Grundlagen des Growth Hackings vertraut sein * mit den fünf Schlüssel Phasen des Filters experimentieren können * die Analyse von Metriken zur Kundenbindung in der Praxis validieren können |
| **EQF Level** | Level 4 |
| **Beschreibung** | Das AARRR! Modell ist ein theoretischer Ansatz für Growth Hacking und Unternehmen Beschleunigung, der erstmals 2007 von Dave McClure - Gründer von 500 Startups, einem der wichtigsten und modernsten Venture Capital Unternehmen weltweit - vorgestellt wurde.  Das Konzept des Growth Hackings bezieht sich auf eine Methodik, die auf dem Sammeln, Verarbeiten und Experimentieren mit Daten auf der Ebene von Produkten und Marketingkanälen basiert und auf die sich neu gegründete Unternehmen stützen, um ihre Marktdurchdringung so schnell wie möglich zu beschleunigen und ihren Kundenstamm aufzubauen.  Das AARRR! Modell stützt sich in der Tat in hohem Maße auf die quantitative Analyse und das Benchmarking von Kennzahlen, um herauszufiltern, welche der verfügbaren Geschäfts-/Investitionsalternativen zu einem bestimmten Zeitpunkt am besten geeignet und machbar sind.  Das Modell ermöglicht den Nutzer\*innen eine Feinabstimmung und Optimierung der für das Wachstum und die Wettbewerbsfähigkeit eines Projekts wichtigsten Marketingmerkmalen, nämlich der Kundengewinnung und -bindung. |
| **Inhalt unterteilt in 2 Units** | 1. **Kurze Einführung in das AARRR! Modell**    1. Worum geht es beim AARRR! Modell? Eine kurze Einführung in den Filter    2. Das AARRR! für Intrapreneur\*innen - Warum sich die Mühe machen …    3. Das AARRR! Modell in seinen Grundzügen - Fünf Schritte zur Messung von Kennzahlen    4. Geringfügig anders, weitgehend in der Praxis angewendet & validiert - Das AAARRR! Modell 2. **Schlüssel Phasen des AARRR! Modells**    1. Acquisition (Akquisition) – Die erste Etappe    2. Activation (Aktivierung) – Weitere Stimulierung der Lead-Kontakte    3. Retention (Loyalität) – Pflege der Kundenloyalität    4. Revenue (Umsatz) – Zeit zur Gewinnerzielung    5. Referral (Empfehlung) – Aktivierung der Mundpropaganda und positiver externer Effekte |
| **Glossar**  **(5 Begriffe)** | **AARRR**  AARRR ist ein Akronym für Acquisition (Akquisition), Activation (Aktivierung), Retention (Loyalität), Referral (Empfehlung) und Revenue (Umsatz).  **Akquisition**  Akquisition bezieht sich auf alle Kanäle, die genutzt werden, um Menschen mit dem Produkt bekannt zu machen. Es ist der erste Kontakt mit potenziellen Kunden.  **Aktivierung**  Die Aktivierung zielt darauf ab, dass die Nutzer nach ihrer ersten Begegnung mit den Produkten oder Dienstleistungen des Unternehmens die gewünschten Handlungen bzw. nächsten Schritte unternehmen.  **Loyalität**  Die Kundenloyalität bezieht sich darauf, wie viele Verbraucher\*innen weiterhin Interesse an den Produkten zeigen.  **Empfehlung**  Die Empfehlung bezieht sich auf Nutzer\*innen, die Freund\*innen, Kolleg\*innen usw. ein Unternehmen oder ein Produkt empfehlen.  **Umsatz**  Die Umsätze beziehen sich darauf, ob die Kosten für Akquisition, Aktivierung und andere Bemühungen zu einem profitablen Wachstum führen oder nicht. |
| **Selbstein-schätzungs-test (5 Multiple Choice Fragen)** | 1. **Welche der folgenden Angaben ist eine "Eitelkeitskennzahl"?**    1. **Bekanntheitsgrad**    2. Akquisition    3. Aktivierung 2. **Growth Hacking ist:**    1. Ein Reaktionsmechanismus für Cybersicherheit für IT-Startups    2. Eine Marketingstrategie zur Förderung des digitalen Verkaufs    3. **Ein methodischer Ansatz zur Beschleunigung der Marktdurchdringung** 3. **Unter Traktion verstehen wir:**     1. **Die Attraktivität einer Geschäftsidee**    2. Das Akquisitions-/Aktivierungsverhältnis    3. Die Überarbeitung des AARRR!-Modells 4. **Die Loyalitätskennzahl steht im Zusammenhang mit:**    1. Die Anzahl der Neukunden pro Monat    2. **Die Loyalität der bereits gewonnenen Kunden**    3. Die Steigerung der Gewinnspanne 5. **Ein robuster und zuverlässiger Ruf**    1. **Erleichtert die Anziehungsphase**    2. Stärken die Entwicklung und Innovation des Wettbewerbs    3. Erhöht die Kosten |
| **Zugehörige PPT** | GENIE\_PPT\_AARRR funnel\_DE.pptx |
| **Literatur-verzeichnis** | 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> |
| **Zur Verfügung gestellt von** | IDP European Consultants & IHF asbl |