Ficha de formación:

**Una introducción al embudo “AARRR!”**

|  |  |
| --- | --- |
| Palabras clave (meta tag) | Modelo AARRR, embudo, métricas, crecimiento empresarial, adquisición, activación, retención, referencia, ingresos |
| Idioma | Español |
| Objetivos/Objetivos/Resultados de aprendizaje | * Familiarizarte con lo esencial del crecimiento acelerado
* Experimentar con las cinco etapas clave del embudo pirata
* Validar el análisis de métricas de práctica para la retención de clientes
 |
| Nivel del MEC | Nivel 4 |
| Descripción | El modelo AARRR! es un marco teórico para **crecimiento acelerado *(Growth hacking)*** y **aceleración empresarial** introducido por primera vez en 2007 por Dave McClure, fundador de 500 Startup, uno de los Venture Capital más importantes y renovados del mundo.El concepto de crecimiento acelerado se relaciona con una metodología basada en la recopilación, procesamiento y experimentación con datos a nivel de productos y canales de marketing en los que las organizaciones recién fundadas confían para acelerar lo más rápido posible su penetración en el mercado y construir su base de clientes.El mismo modelo AARRR! se basa en gran medida, de hecho, en el análisis cuantitativo y el punto de referencia de las métricas para filtrar cuáles de las alternativas de negocio/inversión disponibles son más adecuadas y factibles en ese momento dado.El modelo permite a los usuarios afinar y optimizar la matriz de marketing más relevante para el crecimiento y la competitividad de un proyecto, es decir, la **adquisición** y **retención** de clientes. |
| Contenidos dispuestos en 3 niveles | 1. **Breve introducción al embudo pirata también conocido como modelo AARRR!**
	1. ¿Qué es el AARRR? Acerca del modelo. Una introducción rápida al embudo pirata
	2. El AARRR! para intraemprendedores — ¿Por qué molestarse...
	3. El modelo AARRR! en sus elementos esenciales — Cinco pasos para la medición de métricas
	4. Las variaciones ligeras se aplican en gran medida y se valoran en la práctica — El modelo AARRR!
2. Etapas principales del embudo pirata también conocido como modelo AARRR!
	1. Adquisición — La etapa principal
	2. Activación — Estimular aún más los contactos principales
	3. Retención — Cultivar la lealtad del client
	4. Ingresos — Tiempo de obtener ganancias
	5. Referencia — Desatar el efecto boca a boca y externalidades positivas
 |
| Glosario (5 términos) | AARRRAARRR es un acrónimo de Adquisición, Activación, Retención, Referencia e Ingresos. AdquisiciónAdquisición se refiere a todos los canales utilizados para introducir a las personas en el producto. Es el primer contacto con clientes potenciales.ActivaciónLa activación se refiere a los usuarios que toman las acciones deseadas, o los siguientes pasos, después de su primer encuentro con los productos o servicios de la empresa.RetenciónLa retención se refiere a cuántos consumidores siguen mostrando interés en los productos.ReferenciaLa referencia se refiere a los usuarios que introducen una empresa o producto a amigos, compañeros de trabajo, etc.IngresosLos ingresos se refieren a si los costos de adquisición, activación y otros esfuerzos dan como resultado un crecimiento rentable.  |
| Prueba de autoevaluación (5 preguntas de opción múltiple) | 1. **¿Cuál de las siguientes es una "métrica vanidosa”?**
	1. Conciencia
	2. Adquisición
	3. Activación
2. El crecimiento acelerado es:
	1. Un mecanismo de respuesta a la ciberseguridad para las *startups* tecnológicas
	2. Una estrategia de marketing para impulsar las ventas digitales
	3. **Un enfoque metodológico para acelerar la penetración del mercado**
3. Por tracción nos referimos a:
	1. El atractivo de una idea de negocio
	2. La relación adquisición/activación
	3. La versión de revisión del modelo AARRR!
4. La métrica de retención está relacionada con:
	1. El número de nuevos clientes por mes
	2. La lealtad de los clientes ya captados
	3. El aumento del margen de beneficio
5. Una reputación robusta y confiable
	1. Facilita la etapa de atracción
	2. Reforzar el desarrollo y la innovación de la competencia
	3. Aumenta los costos
 |
| PPT relacionado | GENIE\_PPT\_AARRR funnel\_ES.pptx |
| Bibliografía  | 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>
 |
| Proporcionado por  | IDP European Consultants & IHF Asbl |