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) | AARRR  AARRR es un acrónimo de Adquisición, Activación, Retención, Referencia e Ingresos.  Adquisición  Adquisición se refiere a todos los canales utilizados para introducir a las personas en el producto. Es el primer contacto con clientes potenciales.  Activación  La 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.  Retención  La retención se refiere a cuántos consumidores siguen mostrando interés en los productos.  Referencia  La referencia se refiere a los usuarios que introducen una empresa o producto a amigos, compañeros de trabajo, etc.  Ingresos  Los 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 |