GROWTH MARKETING · A/B-TEST

Stop med at gætte. Test det.

MEDIEGURU

Vis to versioner af det samme til to grupper. Ændr kun én ting. Så ved du præcis, hvad der gjorde forskellen.

EKSEMPEL: LOKALT FITNESSCENTER · TO HELE UGER

4.780 besøgende delt i to lige store grupper

VERSION A

Træn tæt på dig

Åbent 5–23 alle dage

Bliv medlem

3,0 % 72 af 2.400 tilmeldte sig

VERSION B VINDER · 50 % FLERE

Træn tæt på dig

Åbent 5–23 alle dage

Book en gratis prøvetime

4,5 % 107 af 2.380 tilmeldte sig

99 % sikker. Forskellen er ikke et tilfælde. Den eneste ændring var knappens tekst.

FEM TING, DER ER VÆRD AT TESTE

Overskriften	Knappens tekst	Emnelinjen	Billedet	Tilbuddet
HJEMMESIDE	HANDLING	E-MAIL	ANNONCER	ALT

DEN GODE TEST

1. **Hypotese**
   "Hvis vi gør X, vil flere Y, fordi Z."
2. **Én ændring**
   Kun én forskel mellem A og B.
3. **Nok data**
   Kører, til der er nok besøgende til et sikkert svar.
4. **Ét mål**
   Du har besluttet på forhånd, hvad der tæller.

Kør testen i hele uger. Folk opfører sig forskelligt mandag og lørdag.

Vinderen bliver den nye standard. Så tester du det næste.

Én ting ad gangen.

SKABELON · A/B-TEST

Dit testark. Én ændring ad gangen.

MEDIEGURU

Udfyld det, før du starter testen, og gør det færdigt, når den er slut. Så snyder du ikke dig selv.

1 Det vil jeg forbedre

- [ ] Overskriften
- [ ] Knappens tekst
- [ ] Emnelinjen
- [ ] Billedet
- [ ] Tilbuddet

HVOR PRÆCIS?

2 Min hypotese

Hvis vi _____

vil flere _____

fordi _____

3 Version A og version B

A · SOM DET ER NU

B · DEN ENE ÆNDRING

ÉT MÅL · DET TÆLLER

- [ ] Klik
- [ ] Tilmeldinger
- [ ] Køb
- [ ] Åbninger
- [ ] Andet

4 Testen kører

FRA _____ TIL _____

	BESØGENDE	GJORDE DET	KONVERTERING
A			
B			

SIKKERHED FRA BEREGNEREN _____ %

5 Brug resultatet

- [ ] B vinder. Den bliver standard.
- [ ] A vinder. Jeg beholder den.
- [ ] Ingen sikker forskel. Test noget større.

DET LÆRTE JEG

DET GØR JEG NU

NÆSTE TEST