GROWTH MARKETING · GROWTH LOOPS

Kunder, der skaffer kunder.

En tragt slutter. En loop starter forfra. Hver kunde hjælper med at skaffe den næste.

MEDIEGURU

TRAGT MOD LOOP

Tragten

En lige linje fra opmærksomhed til køb. Du skal hele tiden fylde på. Når du stopper, stopper væksten også.

Loopet

En cirkel, hvor resultatet føder starten. Kunderne skaffer selv nye kunder. Det vokser for hver runde.

DET VIRKER OGSÅ I DET SMÅ

En frisør med rabat til kunder, der tager en ven med, har en growth loop. Du behøver ikke være en tech-virksomhed.

Brug tragten til at finde hullerne, og loopet til at bygge noget, der vokser af sig selv.

EKSEMPEL: YOGASTUDIE · HENVISNINGSLOOP



SÅDAN VOKSER DET

40 nye elever fra annoncer. Hver fjerde tager en ven med, og nogle tager to.

RUNDE 1	40
RUNDE 2	12
RUNDE 3	4
RUNDE 4	1

+17 elever uden en krone mere til annoncer.

STRAM LOOPET

Tager hver anden en ven med, bliver 40 nye elever til 100.

FEM LOOPS, DU KAN BYGGE

Henvisning ANBEFAL EN VEN	**Indhold** ARTIKLER OG VIDEO	**Anmeldelser** SOCIALT BEVIS	**Brugerskabt** KUNDERNE VISER DIG FREM	**Fællesskab** GRUPPER OG EVENTS

Jeg sørger for, at din virksomhed bliver **set, hørt og husket.**

medieguru.dk

EKSEMPEL · YOGASTUDIET

Yogastudiet. Sådan kan det se ud.

De fleste faste elever kom, fordi en ven tog dem med. Så det blev loopet.

MEDIEGURU

1 Find dine kunders vej

MINE BEDSTE KUNDER FANDT MIG VIA

- [x] Anbefaling
- [ ] Google
- [x] Sociale medier
- [ ] Anmeldelser
- [ ] Andet

7 ud af 10 faste elever kom med en ven første gang.

2 Find det, der deles

DET SER ANDRE HOS MINE KUNDER

- [ ] Anmeldelser
- [ ] Resultater
- [x] Billeder

Billeder fra yoga i parken.

Elever deler billeder fra holdet på Instagram og tagger os.

Anmeldelser på Google.

Ide: en fast ven-dag hver måned.

3 Gør det let at dele

TEGN DIT LOOP. HVAD SKER DER I HVERT SKRIDT?

1 · NY KUNDE KOMMER VIA

Annonce eller en ven, første time gratis.

2 · OPLEVELSEN

Små hold, og læreren kender dit navn.



3 · SÅDAN DELER DE

Ven-kort ved disken, og link i velkomstmail.

4 · DET FÅR DE FOR DET

Begge får 10 % rabat på næste klippekort.

4 Beløn dem, der deler

- [x] Rabat
- [ ] Gave
- [x] Personligt tak

SÅDAN GØR JEG

Rabat, når vennen køber kort.

Og et håndskrevet tak-kort.

5 Mål og stram loopet

NYE KUNDER I ALT 57 i oktober

HERAF VIA LOOPET 17

= ANDEL 30 %

DET GØR JEG HURTIGERE

Spørg lige efter timen.

Ven-kort i velkomstpakken.

DET LÆRTE JEG

Et personligt spørgsmål virker bedre end et opslag.

Gratis første time hjæler.

SKABELON · GROWTH LOOPS

Dit growth loop. Tegn din cirkel.

MEDIEGURU

Start med at se på, hvordan dine bedste kunder fandt dig.

1 Find dine kunders vej

MINE BEDSTE KUNDER FANDT MIG VIA

- [ ] Anbefaling
- [ ] Google
- [ ] Sociale medier
- [ ] Anmeldelser
- [ ] Andet

2 Find det, der deles

DET SER ANDRE HOS MINE KUNDER

- [ ] Anmeldelser
- [ ] Resultater
- [ ] Billeder

3 Gør det let at dele

TEGN DIT LOOP. HVAD SKER DER I HVERT SKRIDT?

1 · NY KUNDE KOMMER VIA

2 · OPLEVELSEN



4 · DET FÅR DE FOR DET

3 · SÅDAN DELER DE

4 Beløn dem, der deler

- [ ] Rabat
- [ ] Gave
- [ ] Personligt tak

SÅDAN GØR JEG

5 Mål og stram loopet

NYE KUNDER I ALT

HERAF VIA LOOPET

= ANDEL %

DET GØR JEG HURTIGERE

DET LÆRTE JEG