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

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