GROWTH MARKETING · SKALERING

Skru op. Lidt ad gangen.

MEDIEGURU

Ikke dobbelt budget på én gang. Gør mere af det, der virker, og hold øje med prisen pr. kunde.

TO TAL, FØR DU SKRUER OP

HVAD KOSTER EN KUNDE?

200 kr.

12.000 kr. til annoncer ÷ 60 nye kunder

HVAD ER EN KUNDE VÆRD?

600 kr.

250 kr. × 6 køb = 1.500 kr. Med 40 % i fortjeneste.

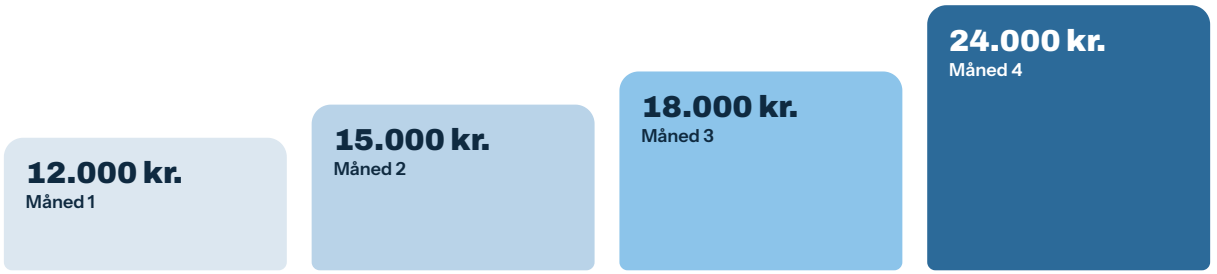
En kunde er værd tre gange det, hun koster.
Klar til at skrue op.

HOLD ØJE

Stiger prisen pr. kunde, når du skruer op? Så har du ramt loftet for den kanal eller målgruppe.

EKSEMPEL: KAFFEBRÆNDERI MED WEBSHOP

ANNONCEBUDGET OM MÅNEDEN



Måned 1	Måned 2	Måned 3	Måned 4
60 nye kunder	72 nye kunder	84 nye kunder	75 nye kunder
200 kr. pr. kunde	**208 kr. pr. kunde**	**214 kr. pr. kunde**	**320 kr. pr. kunde**
HOLDER	HOLDER	HOLDER	LOFTET

DET HUN LÆRTE

Små skridt holdt prisen nede. Det store hop fik prisen pr. kunde til at stige 50 %. Så hun gik tilbage til 18.000 kr. og testede næste kanal.

FEM VEJE TIL SKALERING

Mere budget ANNONCER	**Nye målgrupper** RÆKKEVIDDE	**Nye kanaler** BREDDE	**Mere pr. kunde** VÆRDI	**Automatisering** SYSTEMER

Skalér kun det, du ved virker. Kend dine tal først.

Et skridt ad gangen.

EKSEMPEL · KAFFEBRÆNDERIET

Kaffebrænderiet. Sådan kan det se ud.

MEDIEGURU

Hun fandt en annonce, der virkede, og skruede op i små skridt.

1 Find det, der virker

KANAL, ANNONCE ELLER INDSATS

Instagram-annonce med prøvepakke til 99 kr.

DEN GIVER 60 KUNDER OM MÅNEDEN

2 Kend dine tal

HVAD KOSTER EN KUNDE?

UDGIFT 12.000 KR. ÷ NYE KUNDER 60

= PRIS PR. KUNDE 200 KR.

HVAD ER EN KUNDE VÆRD?

KØB 250 KR. × ANTAL KØB 6

× FORTJENESTE 40 % = VÆRD 600 KR.

EN KUNDE ER VÆRD 3 GANGE PRISEN

JEG KAN BETALE OP TIL 600 KR. PR. KUNDE

3 Skru op lidt ad gangen

PERIODE	BUDGET	NYE KUNDER	PRIS PR. KUNDE	HOLDER DET?
1	Måned 1: 12.000 kr.	60	200 kr.	[x] Ja [ ] Nej
2	Måned 2: 15.000 kr.	72	208 kr.	[x] Ja [ ] Nej
3	Måned 3: 18.000 kr.	84	214 kr.	[x] Ja [ ] Nej
4	Måned 4: 24.000 kr.	75	320 kr. (!)	[ ] Ja [x] Nej

4 Byg systemer

[x] Skabeloner [x] Automatiske flows [ ] Faste processer

DET GØR JEG STADIG I HÅNDEN

Pakker hver ordre selv.

Skriver til nye kunder en for en.

Plan: velkomstmail og fast pakkedag to gange om ugen.

5 Tilføj nye kanaler

NÅR DEN FØRSTE ER MÆTTET, TESTER JEG

Google-annoncer på "kaffeabonnement"

JEG STARTER DEN 1. februar MED 4.000 KR.

DET LÆRTE JEG

Små skridt holdt prisen nede.

Det store hop kostede 50 % mere pr. kunde.

Tilbage til 18.000 kr. og en ny kanal.

SKABELON · SKALERING

MEDIEGURU

Din skaleringsplan. Skru op med kontrol.

Fem trin på ét ark. Udfyld det, før du hæver budgettet.

1 Find det, der virker

KANAL, ANNONCE ELLER INDSATS

_____

_____

DEN GIVER _____ KUNDER OM MÅNEDEN

2 Kend dine tal

HVAD KOSTER EN KUNDE?

UDGIFT _____ KR. ÷ NYE KUNDER _____

= PRIS PR. KUNDE _____ KR.

HVAD ER EN KUNDE VÆRD?

KØB _____ KR. × ANTAL KØB _____

× FORTJENESTE _____ % = VÆRD _____ KR.

EN KUNDE ER VÆRD _____ GANGE PRISEN

JEG KAN BETALE OP TIL _____ KR. PR. KUNDE

3 Skru op lidt ad gangen

PERIODE	BUDGET	NYE KUNDER	PRIS PR. KUNDE	HOLDER DET?
1				☐ Ja ☐ Nej
2				☐ Ja ☐ Nej
3				☐ Ja ☐ Nej
4				☐ Ja ☐ Nej

4 Byg systemer

☐ Skabeloner ☐ Automatiske flows ☐ Faste processer

DET GØR JEG STADIG I HÅNDEN

_____

_____

_____

_____

5 Tilføj nye kanaler

NÅR DEN FØRSTE ER MÆTTET, TESTER JEG

_____

JEG STARTER DEN _____ MED _____ KR.

DET LÆRTE JEG

_____

_____

_____