



GROWTH HACKING



FRESHAPPLE.NL

#DIGITALATHLETES



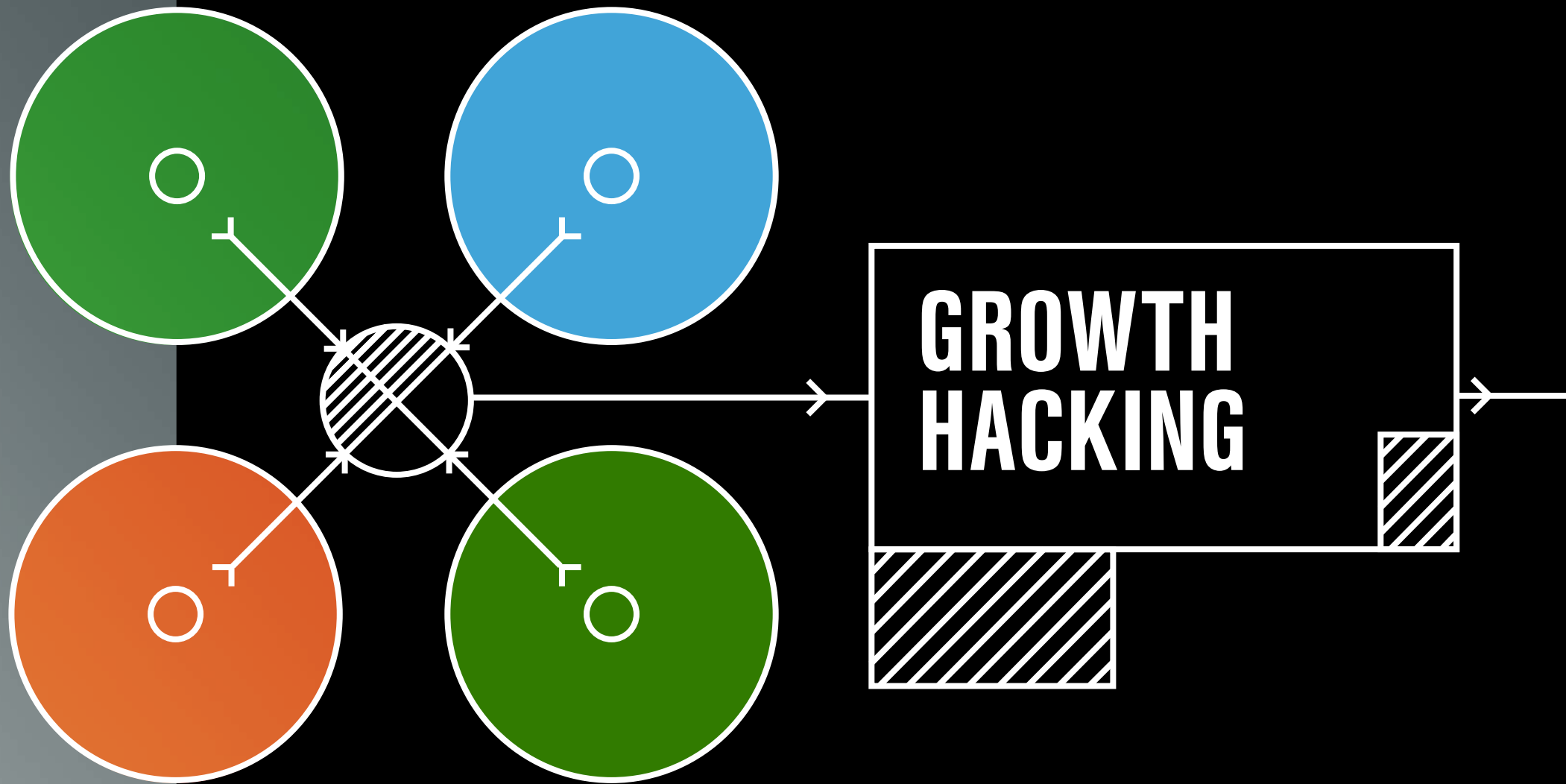
HOME OF THE DIGITAL ATHLETES

IT ALL STARTS WITH AN IDEA! EN DAAR ZITTEN WE VOL MEE...

We zijn ervan overtuigd dat iedereen een digitale fantasie heeft, wij helpen je graag dit vorm te geven of je zelfs volledig te ontzorgen door een totaal concept neer te leggen; startup of corporate is welkom!

Conceptontwikkeling, business development, growth hacking, identity, film & animatie.







FRESH APPLE APPROACH

INTRODUCTIE

IEDEREEN VECHT IN HET HUIDIGE DIGITALE TIJDPERK VOOR AANDACHT. OF JE NU EEN STARTUP BENT, GOOGLE OF FACEBOOK, CONCURRENTEN VAN ELKAAR OF NIET. WE VECHTEN ALLEMAAL VOOR DEZELFDE AANDACHT VAN HETZELFDE PUBLIEK.

2500 APPS

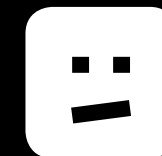
Elke dag worden er meer dan **2500 apps** gelanceerd en dit aantal loopt nog steeds op.

250 TOT 5000 ADV

Elke dag worden we geconfronteerd met 250 tot 5000 advertenties.

10 SEC

Bezoekers beslissen binnen 10 seconden of ze op je website **blijven of weggaan.**



77% van de apps weet gebruikers na 1 dag niet meer te boeien.

Na 90 dagen is 90% van de apps alweer verwijderd.

Hoe prik je door de massa heen en zorg je ervoor dat het jouw advertentie, app of website is die opvalt bij de juiste personen? En hoe zorg je vervolgens dat je de aandacht van die personen vasthoudt en hen optimaal bedient zodat jij je doelen/targets haalt en flink voorbij streeft?

Het antwoord is: Growth Hacking.

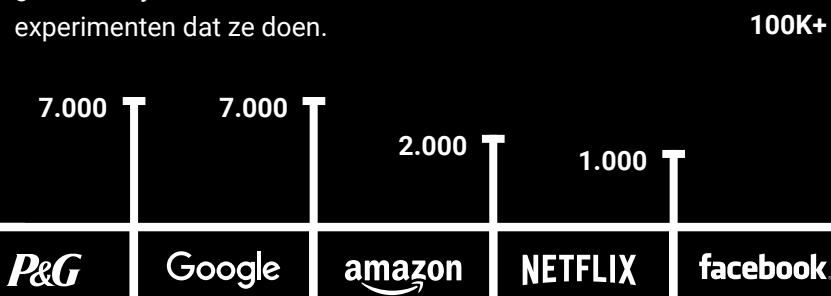
WAT IS GROWTH HACKING?

In plaats van maandenlang te schrijven aan een strategisch marketing plan en daarna alles lineair te implementeren, draait Growth Hacking om het testen van zoveel mogelijk aannames door korte experimenten uit te voeren. Door veel experimenten te doen en daarvan zoveel mogelijk data bij te houden, zie je snel wat werkt en niet werkt. De experimenten die niet werken (fails), veeg je snel van tafel, waardoor je verdere kosten minimaliseert.

De experimenten die wel werken (wins), schaal je direct op om het effect te maximaliseren en snelle groei te realiseren. Het gebruik van de nieuwste technische tools om data snel te kunnen analyseren en de juiste afwegingen te maken staat hierbij centraal.

AANTAL GROWTH HACKING EXPERIMENTEN

Growth Hacking is zeer effectief bewezen en verschillende grote bedrijven meten hun succes zelfs af aan het aantal experimenten dat ze doen.



GROWTH HACKING CLASSICS

Hotmail wist binnen 18 maanden explosief te groeien naar 12 miljoen gebruikers door het toevoegen van één simpele regel onderaan elke verzonden e-mail: 'PS: I love you. Get your free e-mail at Hotmail.' Een gratis e-mail account registreren was uniek in die tijd.

Dropbox experimenteerde eindeloos om hun referral programma te optimaliseren. Uiteindelijk wist het bedrijf naar 500 miljoen gebruikers te groeien door zowel de verwijzer als de verwezen gebruiker met 500 Mb te belonen.

Gmail kende een zeer succesvolle lancering door hun 'invite-only' systeem. Door in te spelen op de 'fear of missing out' (FOMO), wisten ze snel miljoenen gebruikers aan zich te binden.

AirBnB realiseerde zich dat veel potentiële gebruikers zich op Craigslist bevonden, dus boden ze verhuurders aan om hun advertentie met één klik te kopiëren naar Craigslist. Het resultaat? Directe toegang tot een grote doelmarkt en een enorme groei in gebruikers.

WAT MAAKT GROWTH HACKING ANDERS?

Waar klassiek marketingdenken gaat over lange-termijn campagnes, denkt Growth Hacking in korte, data-gestuurde experimenten.

Growth Hacking kijkt daarbij niet alleen naar bekendheid en conversie, maar naar de gehele customer journey: van hoe mensen bij een product/website/app komen tot hoe conversie, cross-selling en upselling gemaximaliseerd kunnen worden. Daarnaast wordt Growth Hacking niet alleen uitgevoerd door marketeers, maar door een multi-disciplinair team van marketeers, developers, analisten en user experience designers.

	GROWTH	MARKETING	PRODUCT
MINDSET	Experiments	Campaigns	Build
OBJECTIVES	Acquisition, Activation, Retention, Revenu, Referral	Awareness, Acquisition	Core Functionalities (Usage metric + NPS)
TEAM COMPO	Multi-disciplinary (Marketing, Dev, Analyst, UX)	Marketers	Product Owners and Developers
PROCESS	Data driven experiments	Campaigns	Agile and Waterfall

Growth Hacking combineert diverse disciplines zoals creatieve marketing, het testen van data, gedragspsychologie en programmeren. Bij Fresh Apple hebben wij al deze disciplines in huis, waardoor wij growth hacking op een effectieve manier voor jouw product, dienst, business of merk in kunnen zetten en samen een snelle groei kunnen realiseren.

HOE GAAT GROWTH HACKING BIJ JULLIE IN ZIJN WERK?

Om Growth Hacking succesvol toe te passen is allereerst een sterke en waterdichte businesscase vereist. Wij beginnen een Growth Hacking proces daarom altijd met een nulmeting van het business model door onze strategen.

Is de businesscase waterdicht? Dan bepalen we samen het grote lange-termijn doel: alle experimenten die uitgevoerd gaan worden moeten dit doel dienen.

VERVOLGENS DOEN WE EEN NULMETING VAN ALLE ZES FASEN VAN DE CUSTOMER JOURNEY:

1

Awareness

Hoe krijgen we mensen op de website, app, product of dienst?

2

Acquisition

Wat zijn de acties die we willen dat mensen ondernemen?

3

Activation

Wat is de wow-factor van het product/dienst?

4

Retention

Hoe kunnen we klanten/gebruikers zo lang mogelijk behouden?

5

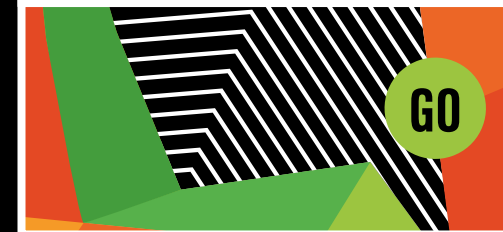
Referral

Hoe krijgen we klanten/gebruikers zo ver dat ze het product/dienst gaan aanbevelen aan anderen?

6

Revenue

Wat is het verdienmodel en hoe kunnen we cross-selling en up-selling maximaliseren?



De customer journey doorlopen wij van onder naar boven, omdat wij die benaderen als een emmer. Zolang er nog gaten onderin de emmer zitten, heeft het geen zin om de emmer te vullen met water.

Op basis van de nulmeting stellen we daarom prioriteiten vast voor de eerste paar experimenten om eventuele gaten in de emmer te dichten. Hiermee willen we een aantal snelle wins pakken en momentum creëren. Dit doen we door op zoek gaan naar niches, bijvoorbeeld door te kijken wat concurrenten doen (en vooral niet doen), hoe de website/app geoptimaliseerd kan worden, waar target customers zich bevinden, via welke kanalen (meer) traffic gegenereerd kan worden, etc. Kortom, we kijken naar alles dat jou kan helpen om door de massa heen te prikken, de klant/gebruiker optimaal te bedienen en zo lang mogelijk aan jouw product/dienst te binden.

De nulmetingen en experimenten voegen we samen tot een Growth Hacking plan, samen met een indicatie van de maandelijks benodigde tijd en het benodigde budget. Op die manier kan ons team doorlopend blijven experimenteren en alle fasen van de customer journey blijven optimaliseren.

We zetten experimenten op in sprints van twee weken, waarbij uiteraard meerdere experimenten tegelijkertijd uitgevoerd kunnen worden. Aan het einde van iedere sprint vindt een evaluatiemoment plaats, waarna je geïnformeerd wordt over de progressie, de fails en de wins. Daarnaast komen we maandelijks bij elkaar voor een uitgebreide recap, om nieuwe ideeën uit te wisselen en prioriteiten te stellen voor de komende experimenten. Zo blijf je als klant actief betrokken bij het proces en zorgen wij dat er een gezamenlijke focus is op het lange-termijn doel.

LET'S GROW TOGETHER!

WAT KOST GROWTH HACKING BIJ JULLIE?

Vanaf € 4.000,- per maand kunnen wij Growth Hacking voor je inzetten.

Dit is inclusief:

- Nulmeting van het businessmodel
- Vaststelling van het lange-termijn doel
- Nulmeting van de customer journey
- Opstellen van een Growth Hacking plan
- Experimenten opzetten (o.b.v. 40 uur per maand)
- € 400,- aan tools en budget om experimenten op te zetten

