

# Growth Engineering

Så bygger du en  
tillväxtmotor

Elia Mörling  
@tribaling



# 20 års erfarenhet från startups och storbolag

idea hunt 

**ABSOLUT**



**nobia**



**ABB**

**FINNAIR**



**LINDEX**

**GREY**





# Börsnoterat FMCG

- 🔖 Utbildning av 3 team och 22 personer
- 🔖 Resultat: från insikt till ny testbar produkt
- 🔖 **Snabbare:** från 2 år till 3 månader
- 🔖 **Billigare:** till en tiondel av kostnaden





# Presentation i 2 delar:

idea hunt 



Tillväxtmotor



Modifikationer

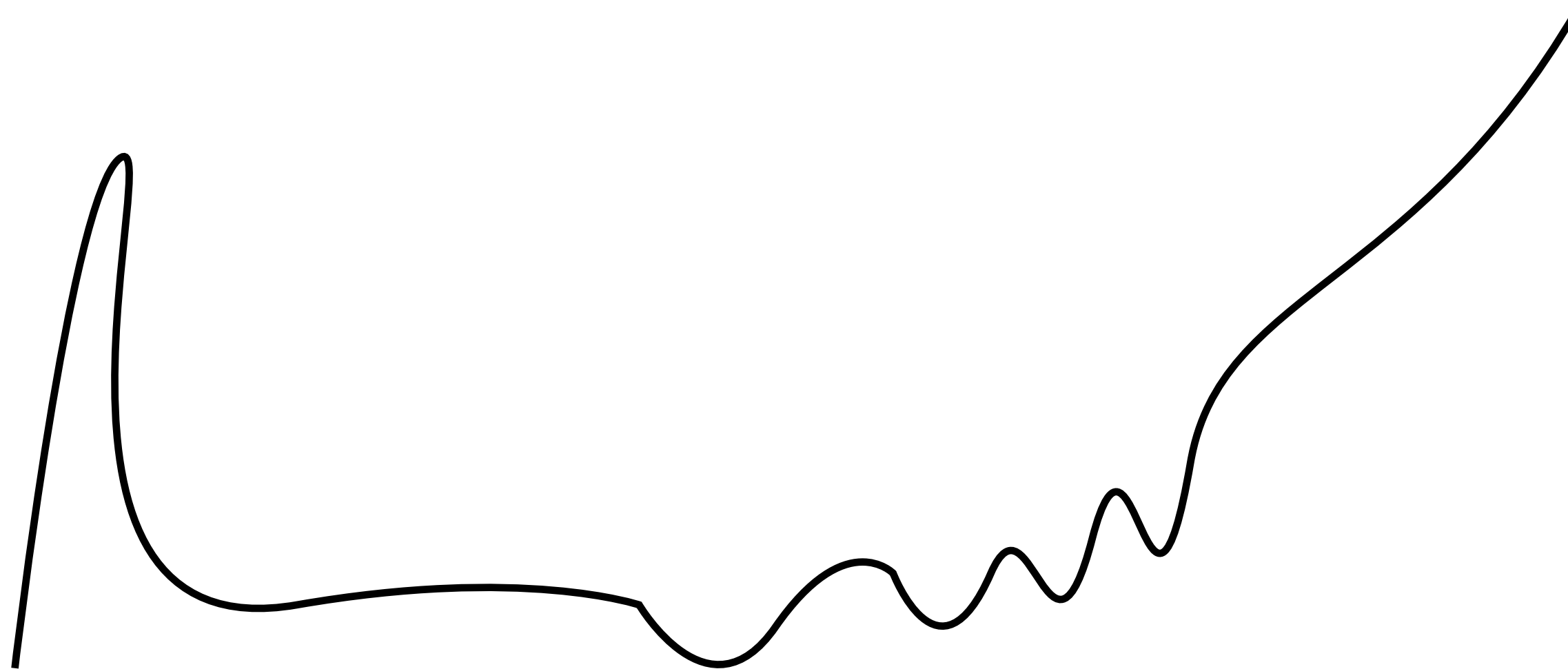


# Än sen då?

-  Vi vill åstadkomma verkliga resultat
-  Vi vill åstadkomma mer med mindre
-  Vi vill vara djärvare utan att äventyra allt



## Vad avser vi med tillväxt? Tillväxtmotor för...



-  Ökad omsättning
-  Ökad användning
-  Ökat välbefinnande
-  Ökat ... ???





# Vem kan ha nytta av detta?

 Företag (B2B/B2C) (Online/Offline)

 Organisationer



# I vilken fas kan det vara relevant att bygga en tillväxtmotor?





# Vad skiljer Growth Engineering från det sätt vi gör idag?

idea hunt 

Produkt

Marknad

Sälj

Support



Om syftet är tillväxt  
så gör vi vad som krävs

idea hunt 

Support

En syntes av många olika discipliner



# Growth engineering på svenska startups

idea hunt 



truecaller





# Del 1: Vår tillväxtmotor



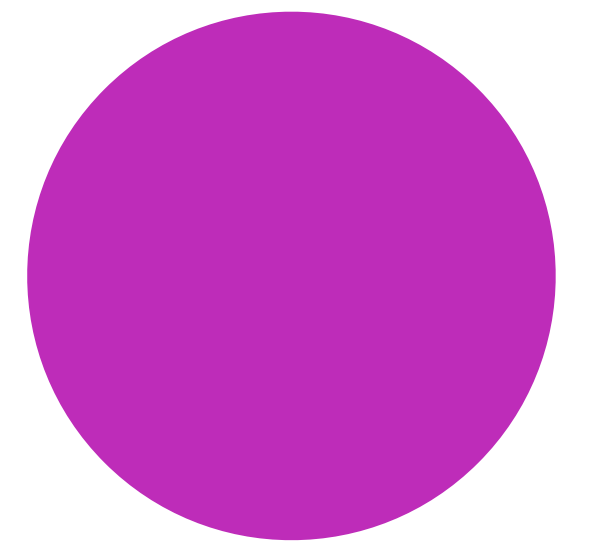
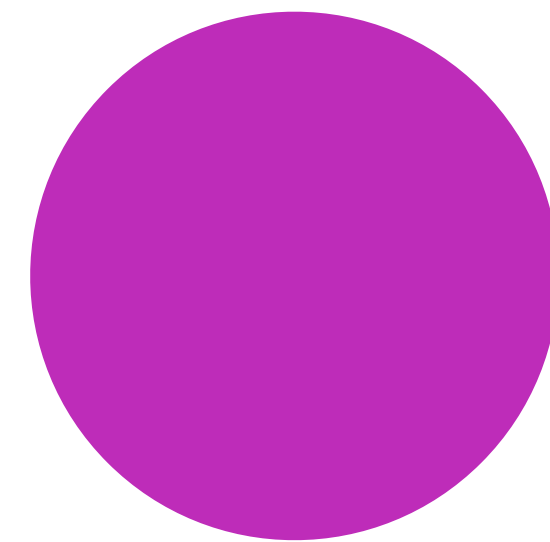
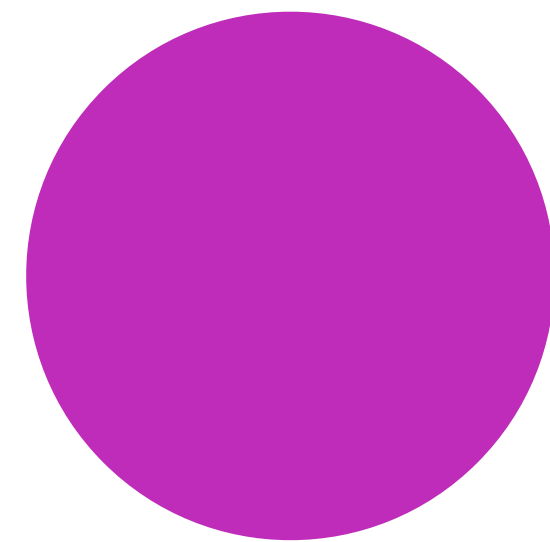
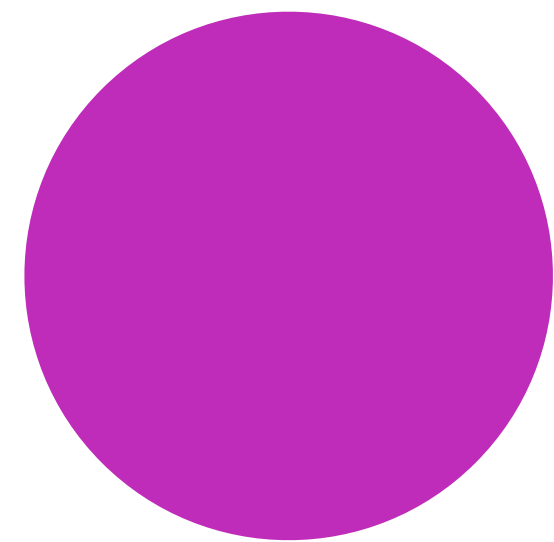
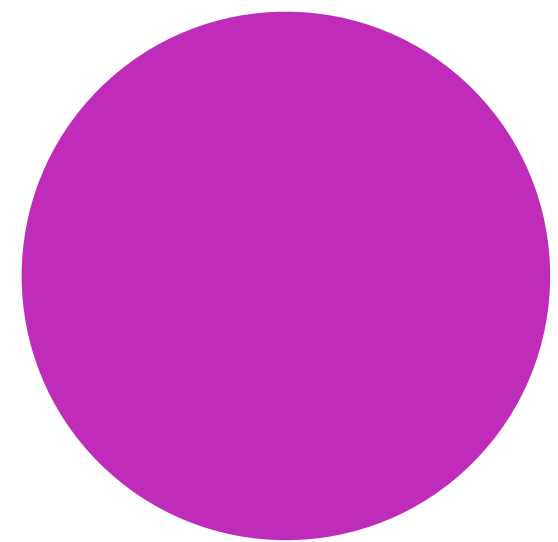


**Ett antal delar som sitter ihop  
och stödjer varandra  
i syfte att ge oss hållbar tillväxt**



# För att åstadkomma tillväxt så måste vi...

idea hunt 

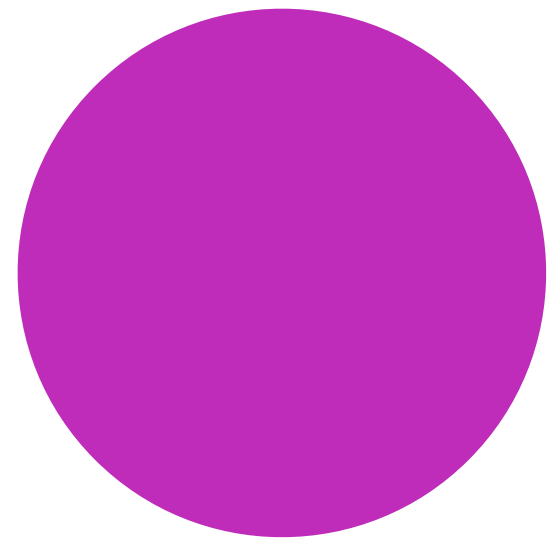


Konvertera/Förändra beteenden

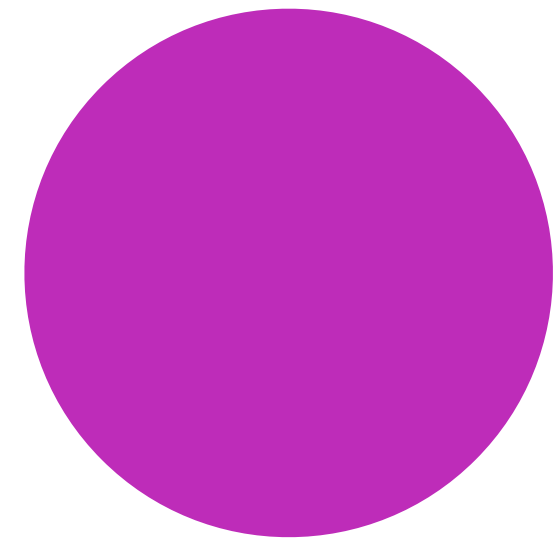


# För att åstadkomma tillväxt så måste vi...

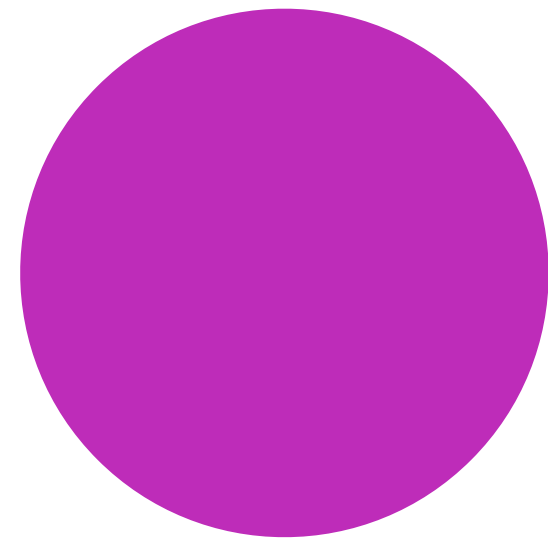
idea hunt 



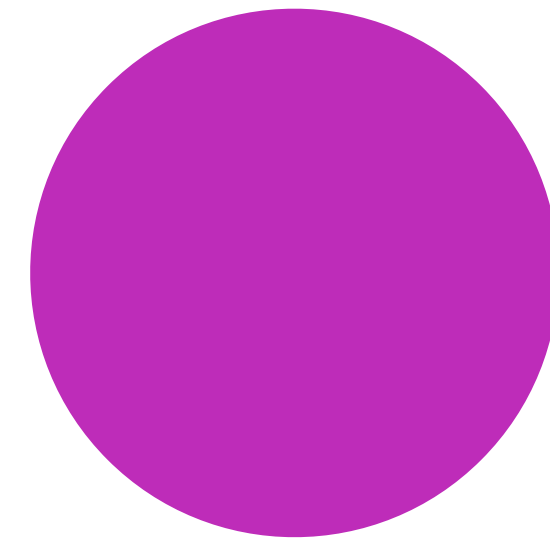
Attrahera



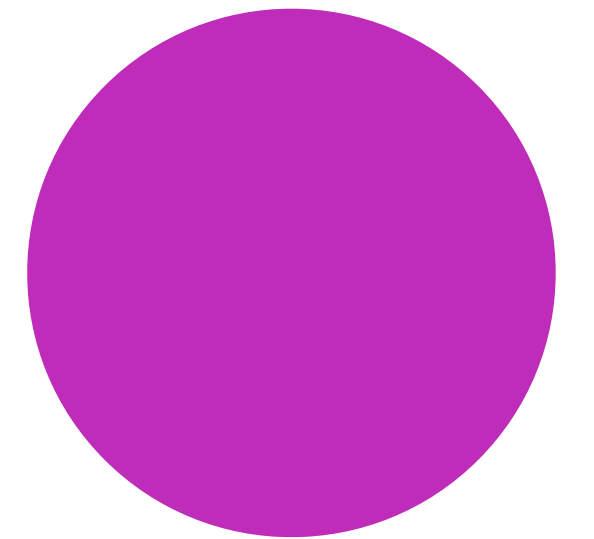
Aktivera



Återkomma



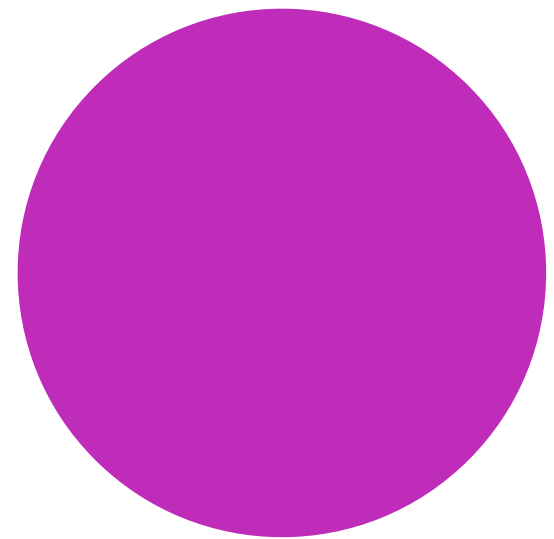
Rekommendera



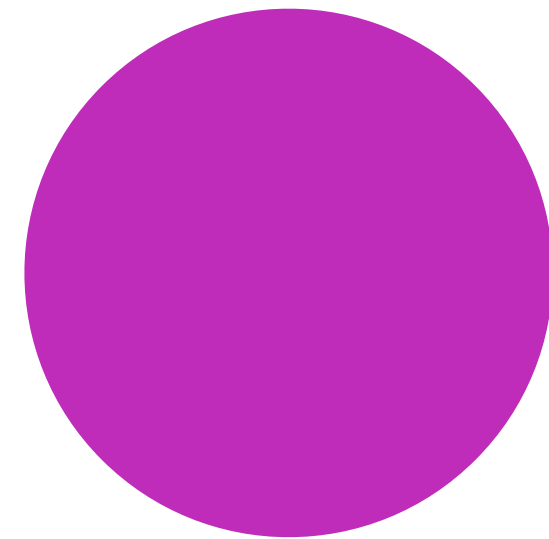
Köp/beteende

# För att åstadkomma tillväxt så måste vi...

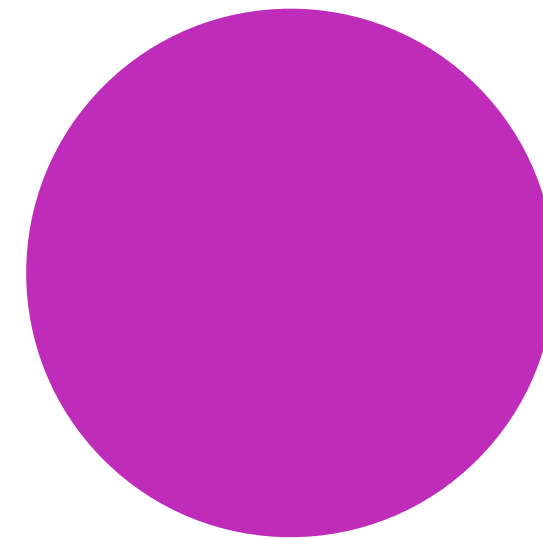
idea hunt 



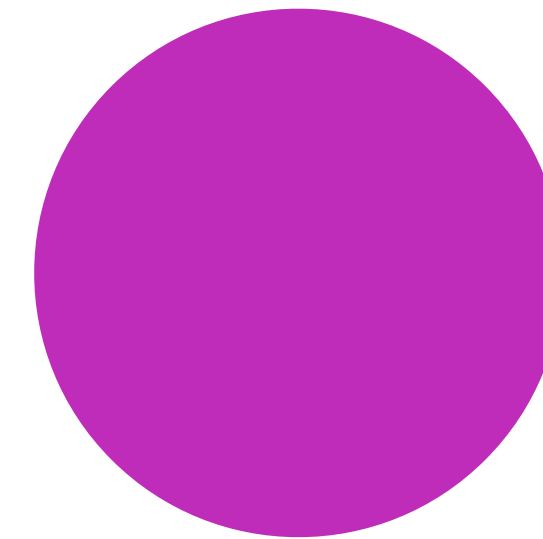
Attrahera



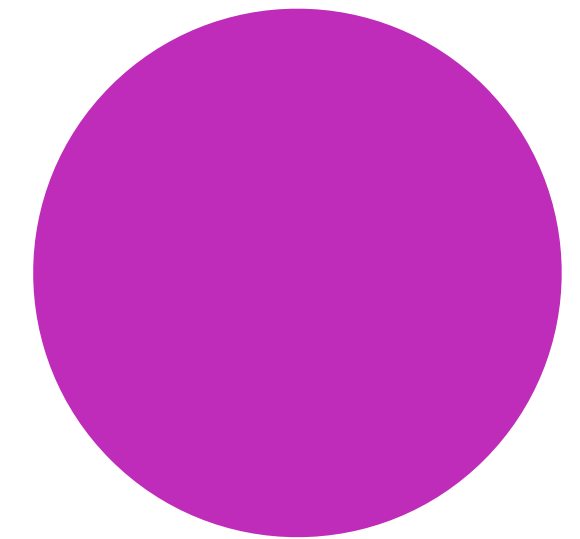
Aktivera



Återkomma



Rekommendera



Köp/beteende

Få fler att köpa?  
Få fler att panta?  
Få fler att ge blod?  
mer och oftare



# Tillväxtmotor





# Pyskologi - vad vi känner





# 5 frågor





# Beståndsdelar









# Instrumentbräda

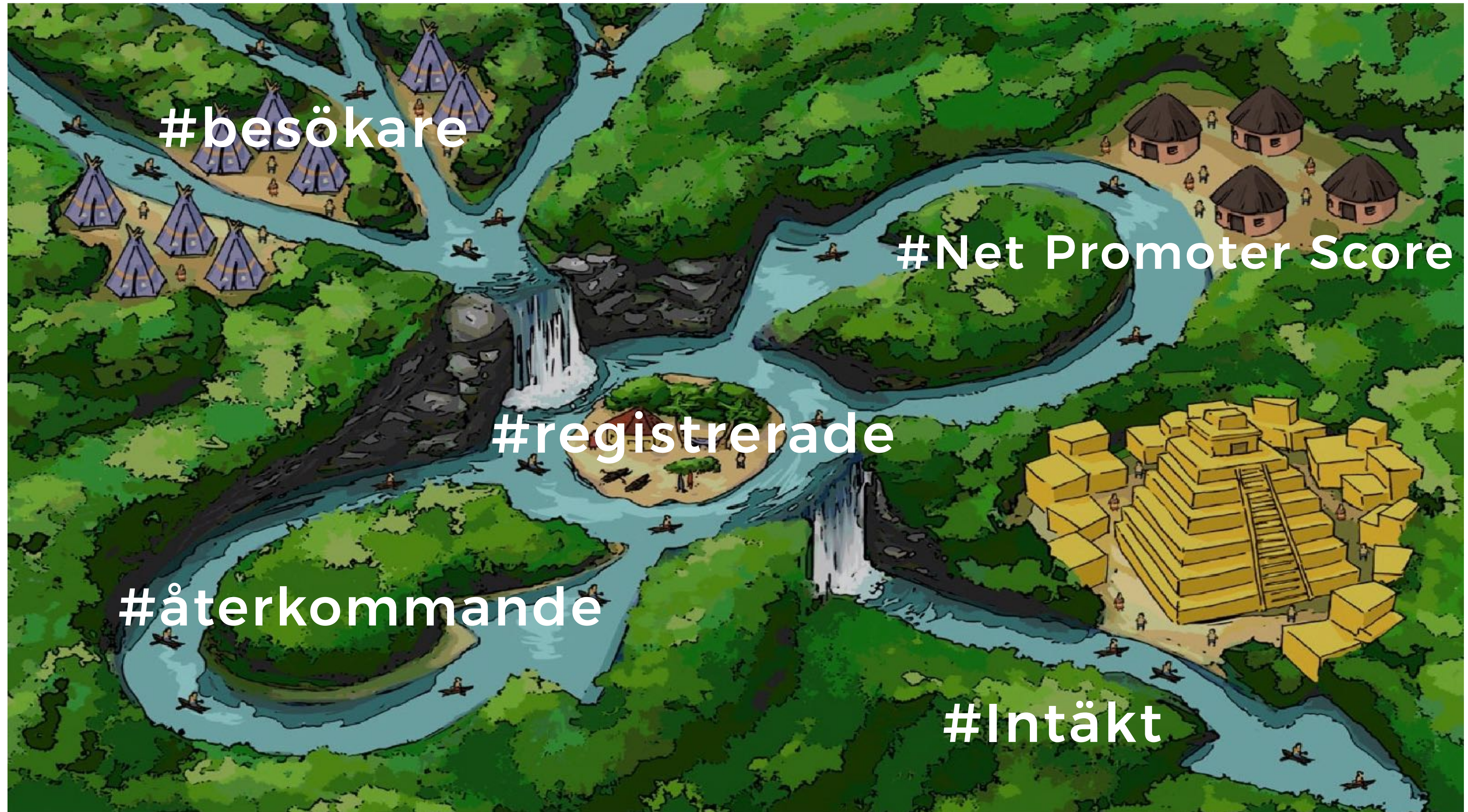
idea hunt 





# Nyckeltal / Instrumentbräda

idea hunt 







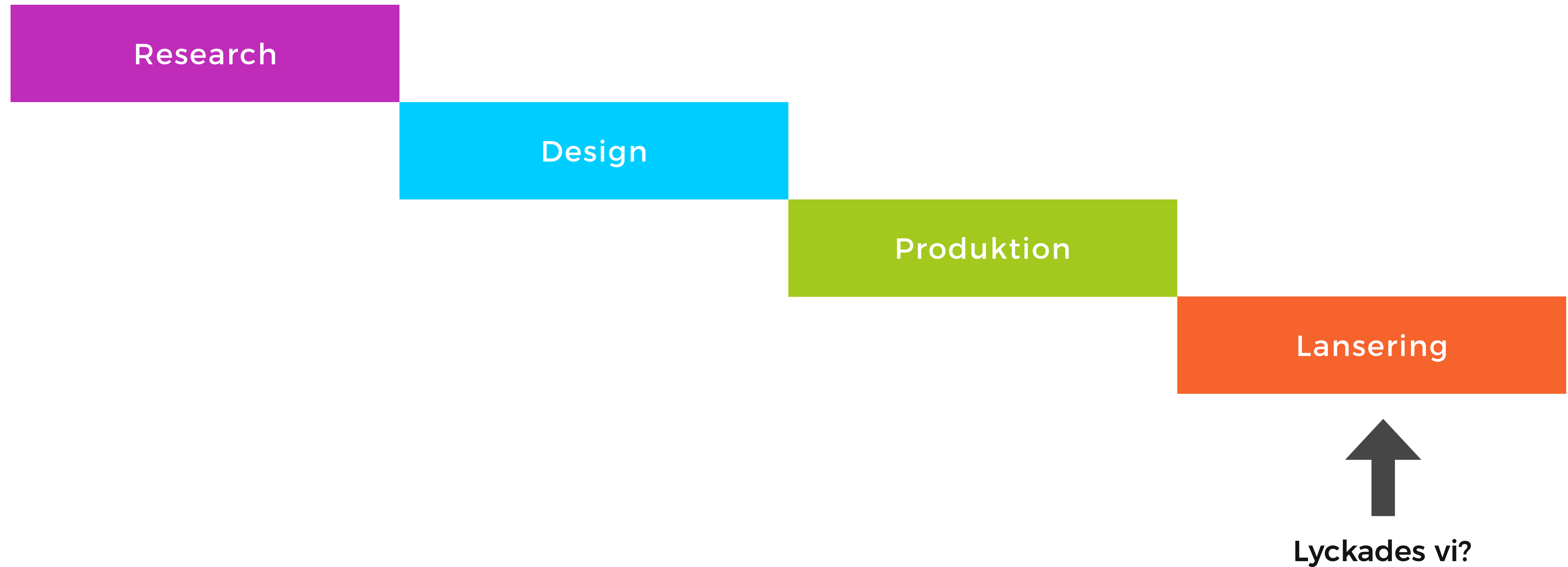


# Del 2: Modifikationer



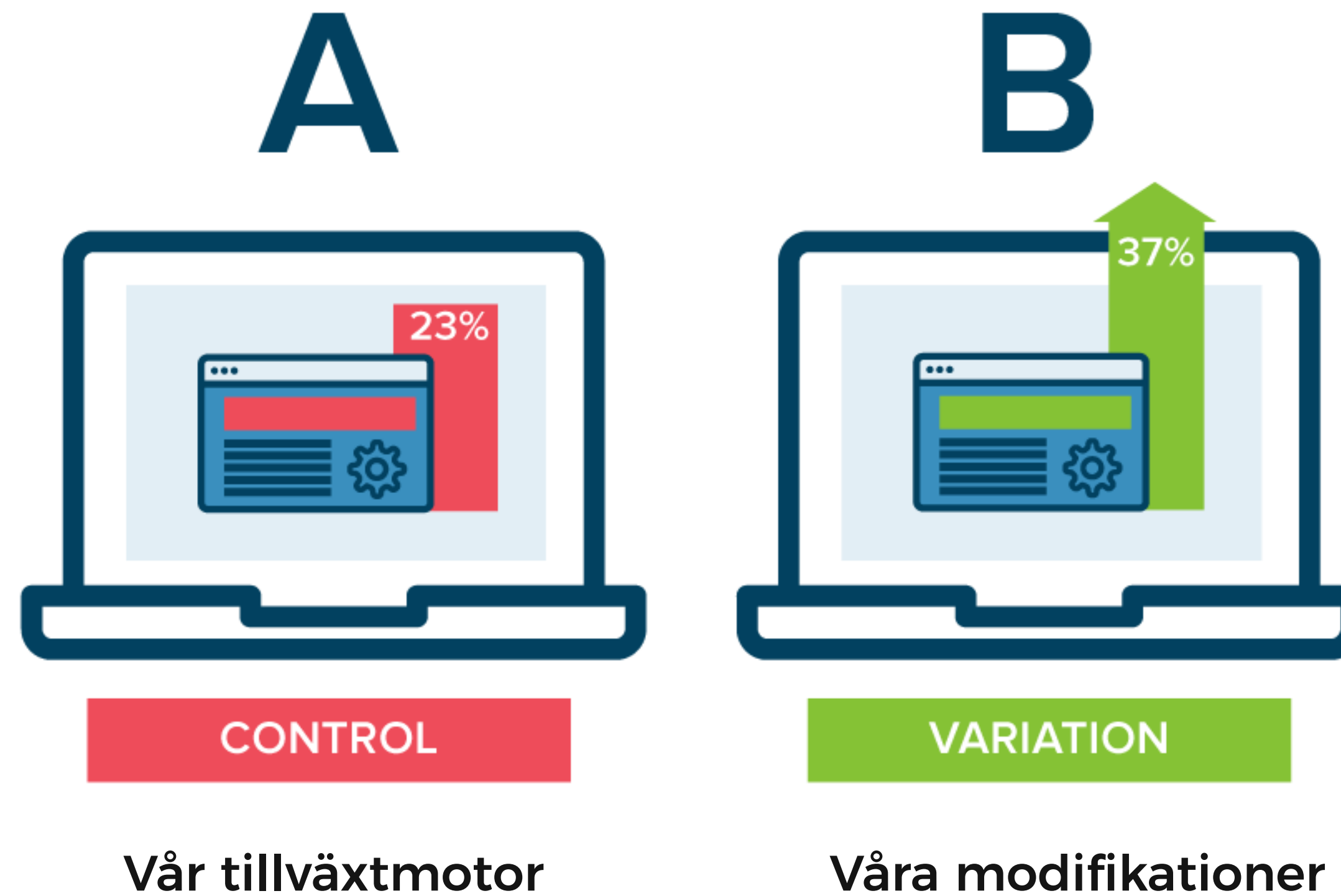


# Problemet med vattenfallsmetoden





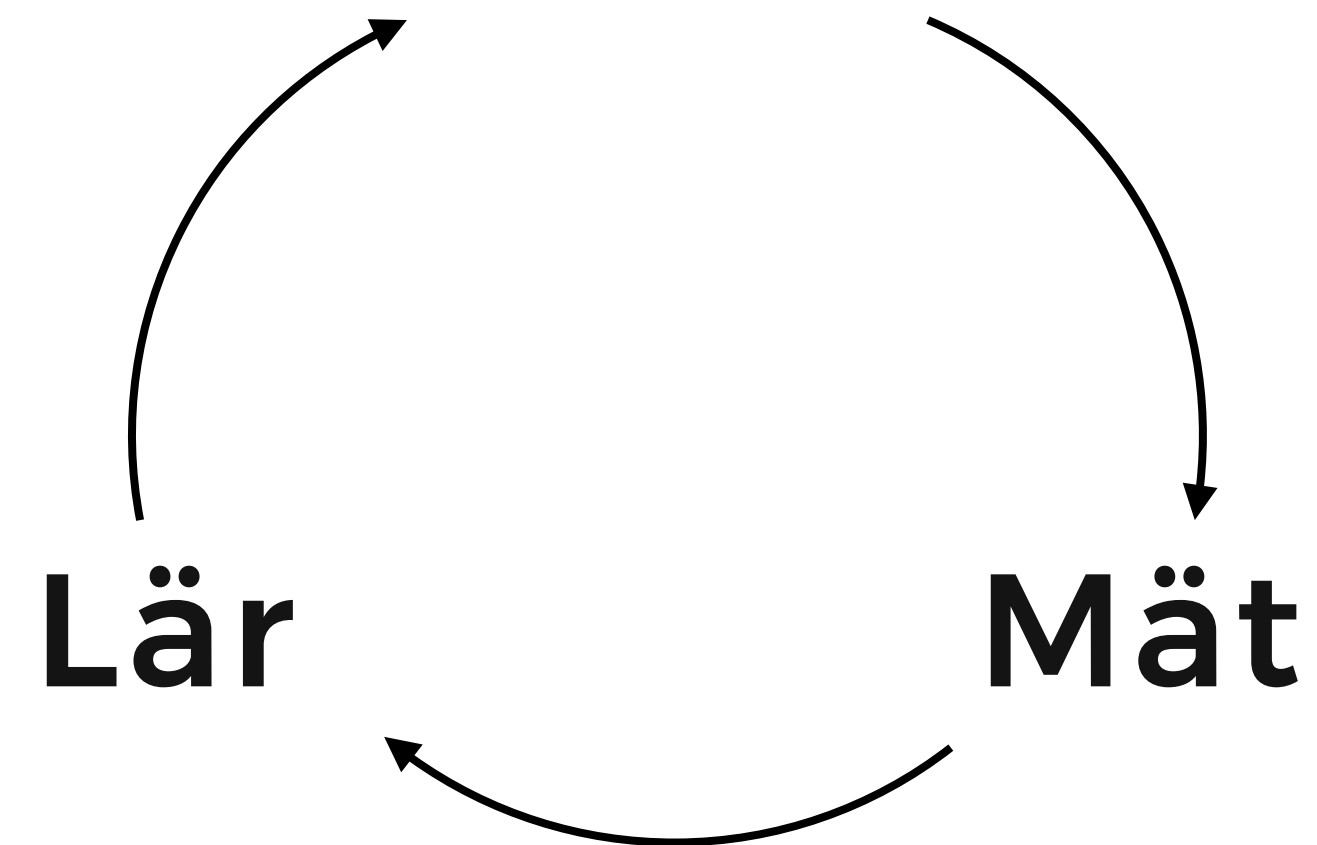
# A/B testning





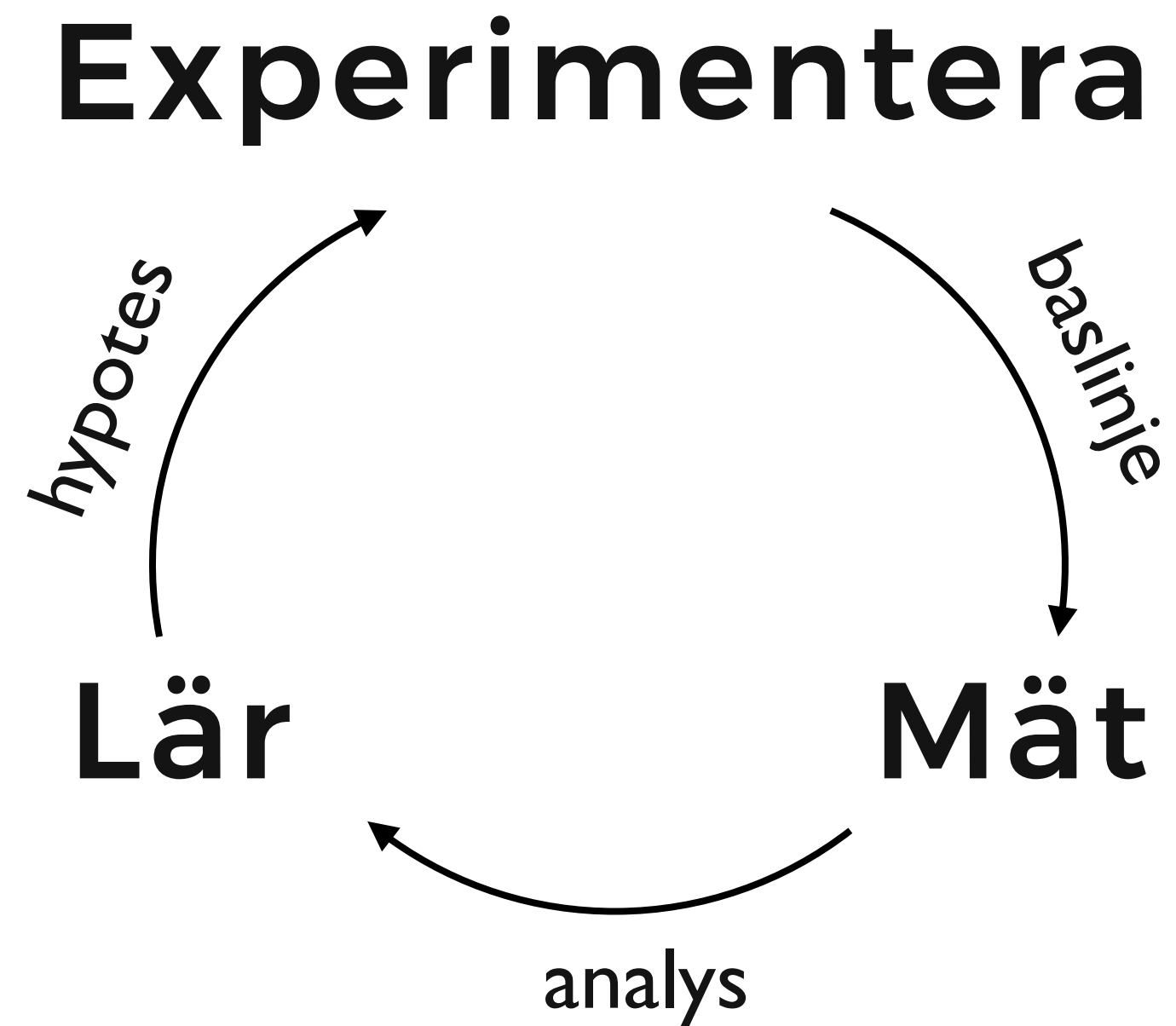
# Så utvecklar vi tillväxtmotorn

**Experimentera**



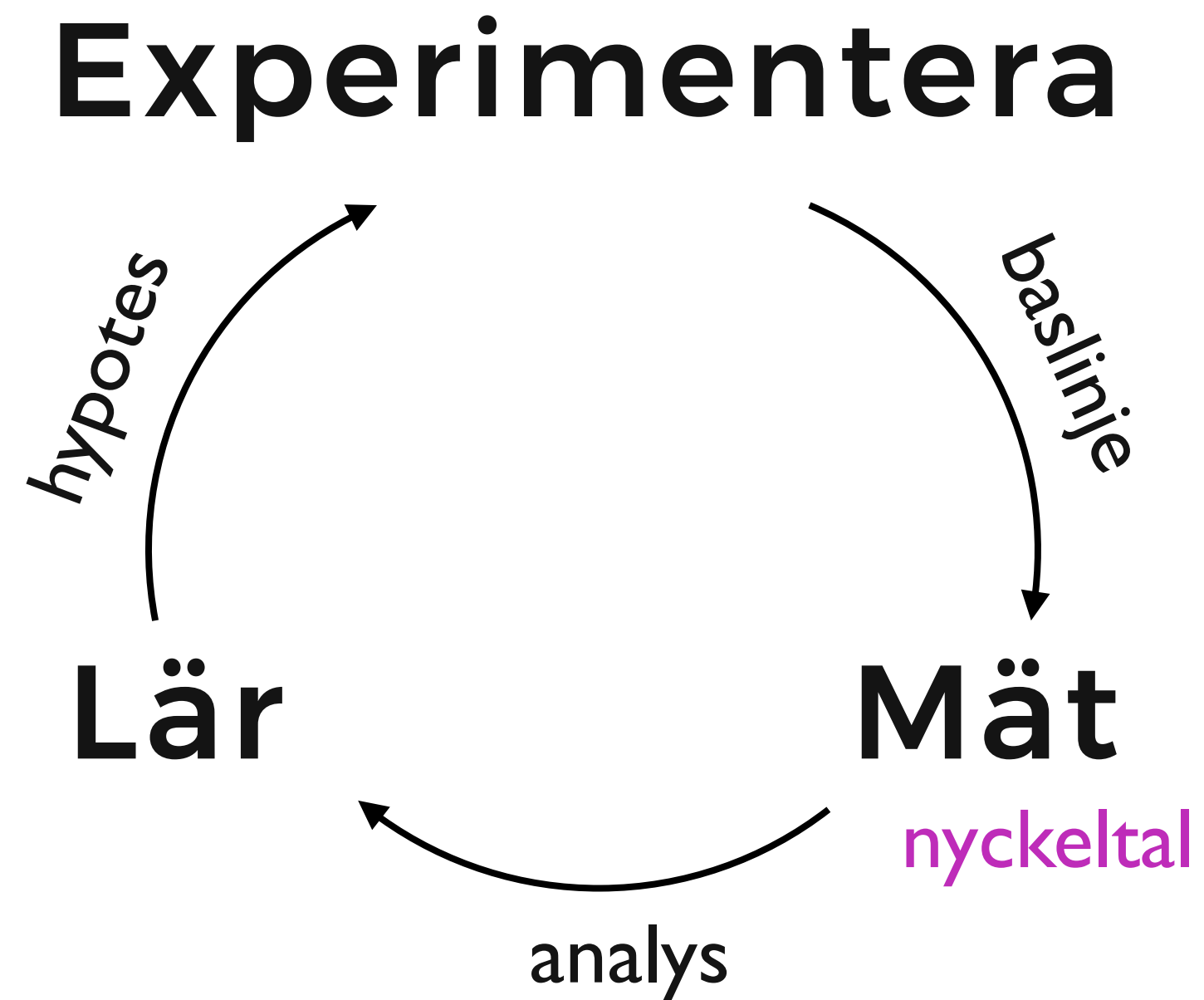


# Så utvecklar vi tillväxtmotorn



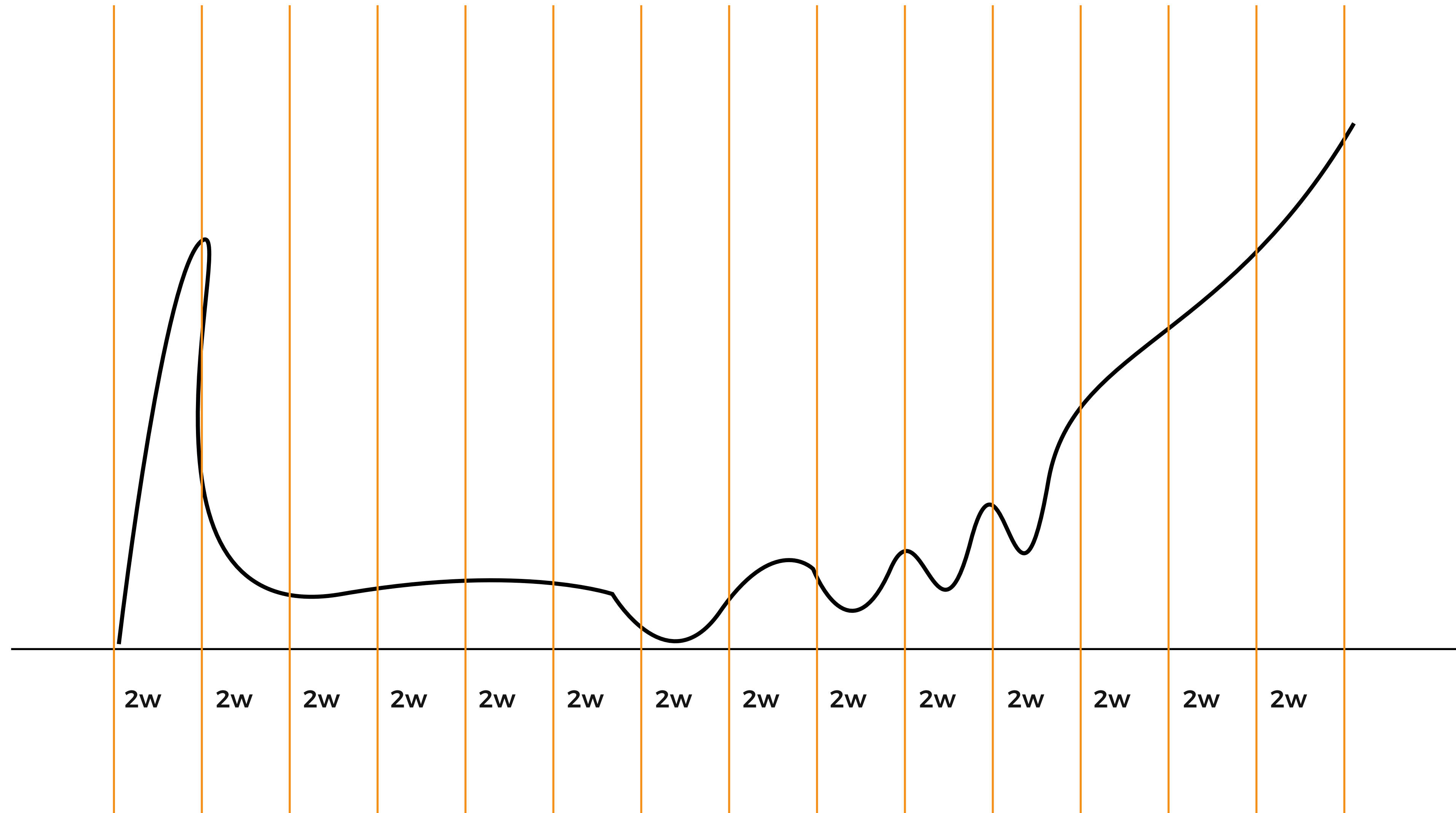


# Så utvecklar vi tillväxtmotorn





# Från kampanj/plan till sprint









# Vad tar vi med oss?

- En modell och metod som överbryggar strategi och taktik
- Vi agerar på förändringar, istället för en plan
- Data och fakta istället för åsikter och konventioner
- Expertens roll förändras från svar till att ställa frågor
- Vi maximerar vårt lärande och tillåter felsteg
- Vi åstadkommer tillväxt



**Ja, ja, ja!  
var börjar vi?**



# Så kommer du igång

## 1. Tillväxtmotor

## 2. Instrumentbräda

## 3. Modifikationer



# Så kommer du igång

## 1. Tillväxtmotor

Beskriv er tillväxtmotor utifrån de 5 frågeställningarna

## 2. Instrumentbräda

Fastställ ett nyckeltal för varje del i motorn

## 3. Modifikationer

Vilka är dina bästa hypoteser? som kan ge stor effekt med liten insats.  
Genomför experiment (i 2 veckors sprint), mät och lär









**Elia Mörling**

**@tribaling**

**[elia@ideahunt.io](mailto:elia@ideahunt.io)**

**070-751 59 64**