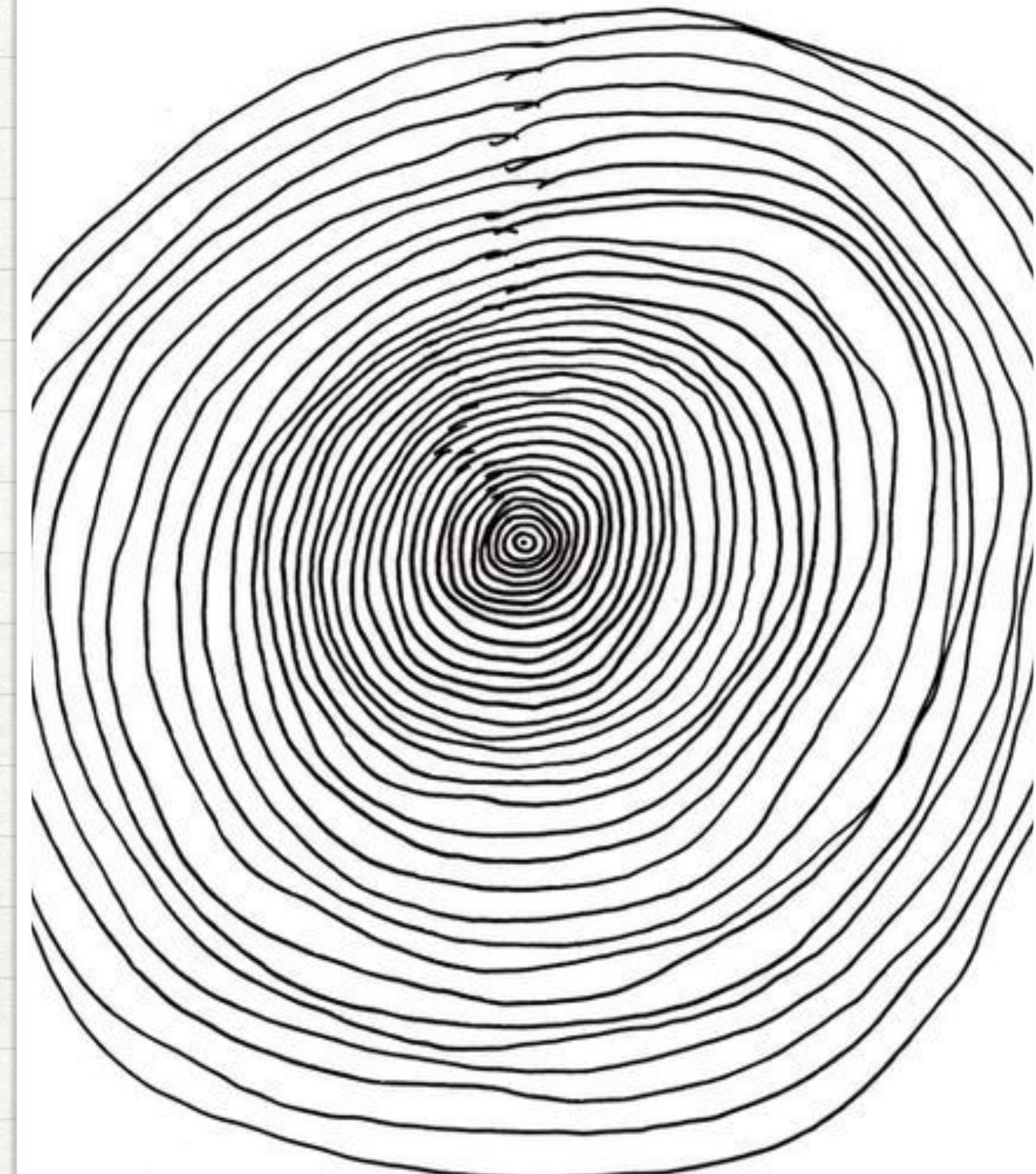


# GROWTH HACKING

КАК И ЗАЧЕМ  
ПРОВЕРЯТЬ  
ТОННЫ ГИПОТЕЗ



# ЭТАПЫ ЖИЗНИ СТАРТАПА

# ЭТАПЫ ЖИЗНИ СТАРТАПА





**Проблема действительно есть**



**MVP разработали (продукт есть, проблему решает)**



**Продукт нужен (его покупают)**



**Как масштабировать?**

# GROWTH HACKING



# HOTMAIL

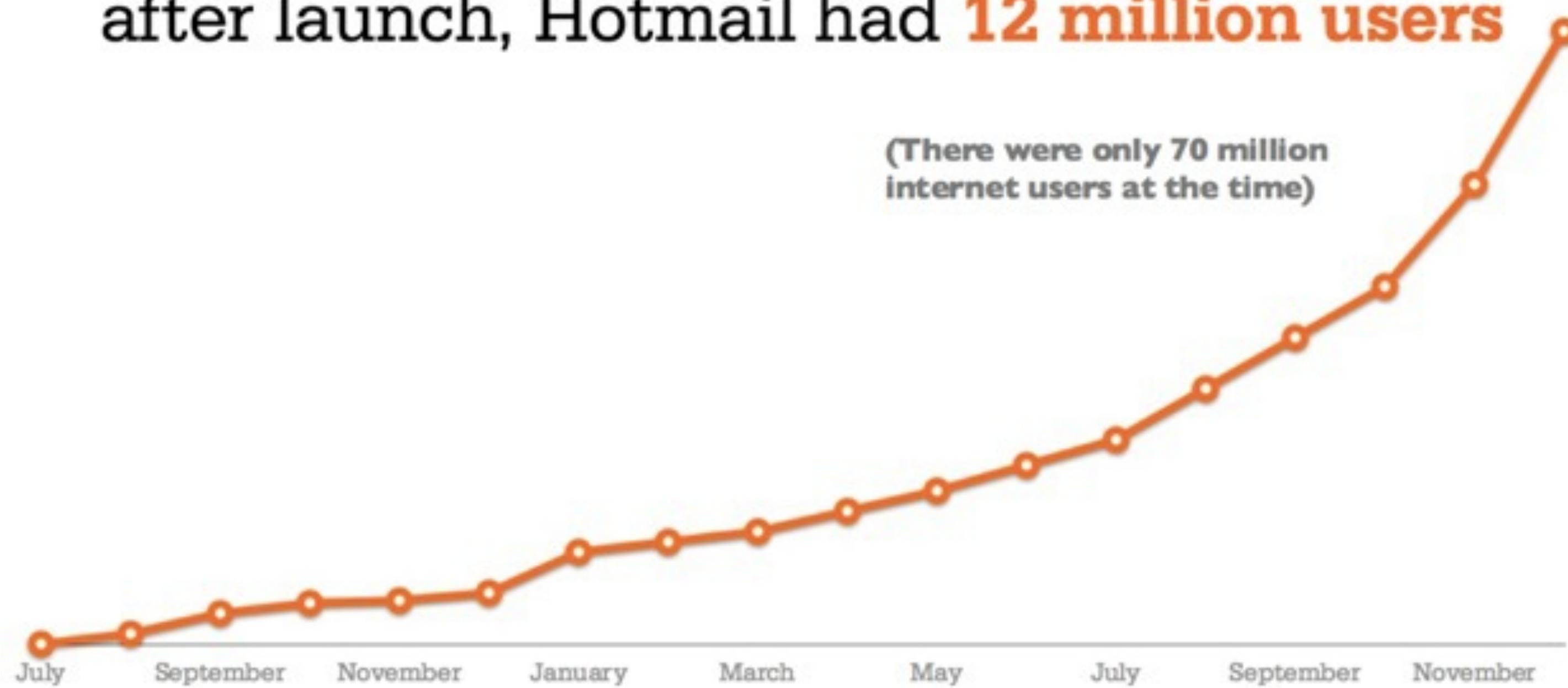
PS: I LOVE YOU. GET YOUR FREE EMAIL AT HOTMAIL



**hotmail**

When they sold to Microsoft 1.5 years after launch, Hotmail had **12 million users**

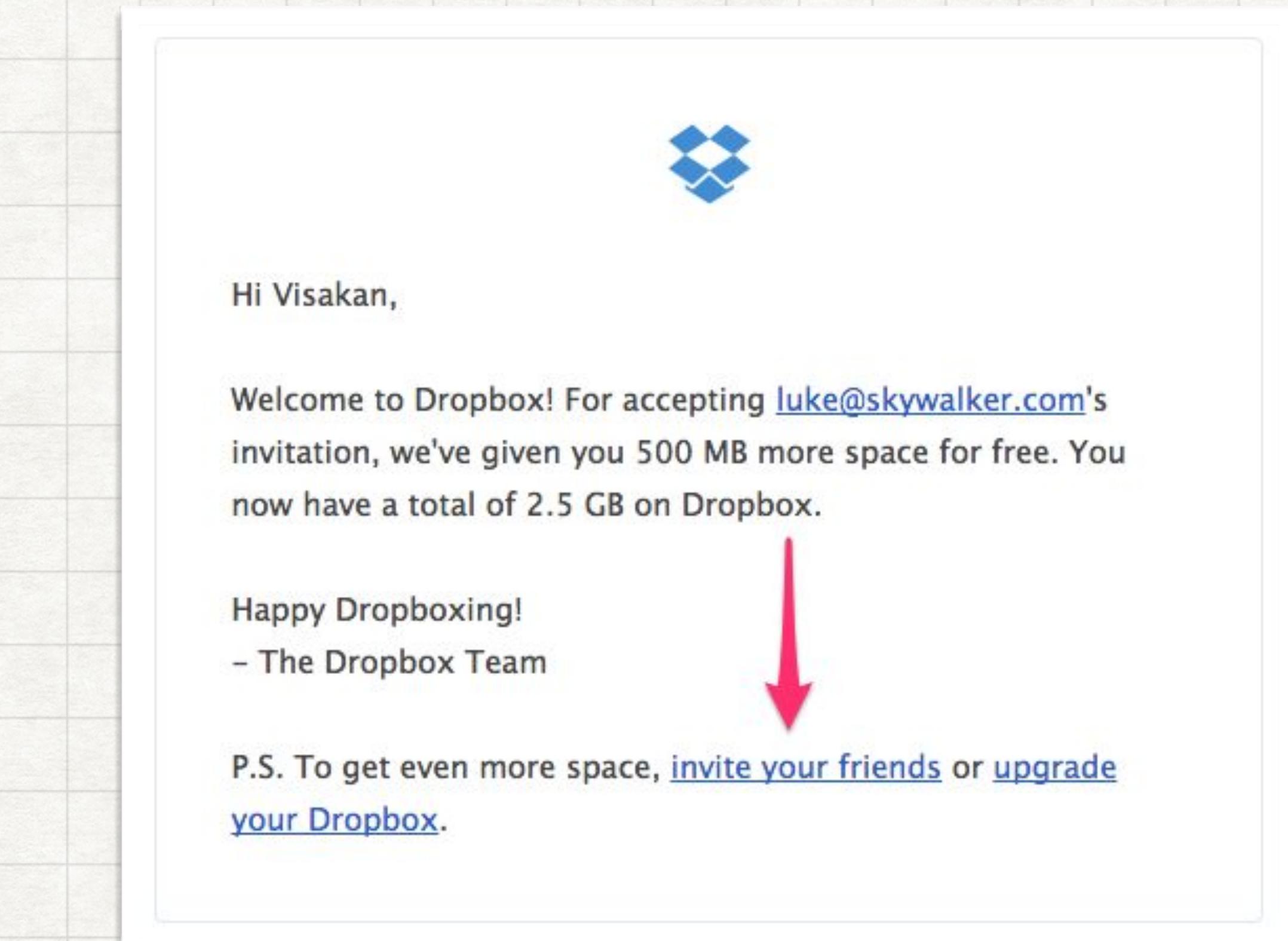
(There were only 70 million internet users at the time)



Результат: вырос до 12 миллионов юзеров за 18 месяцев

# DROPBOX

## REFERRAL SYSTEM (FREE SPACE)



Результат: вырос с 100к до 4М юзеров за 15 месяцев (2.8М непосредственно по рефералке)

# GMAIL

## РЕГИСТРАЦИЯ ПО ПРИГЛАШЕНИЯМ



# Gmail

**Gmail Invitations**

You have 49 Gmail invitations left

**Select some people you'd like to invite**  
Here are some of your top contacts: [Select all](#)

<input checked="" type="checkbox"/> boldertrader	boldertrader@yahoo.ca
<input type="checkbox"/> Dennis D. McDonald	ddmcd@yahoo.com
<input type="checkbox"/> Jeremy Schoemaker	jeremy@shoemoney.com
<input type="checkbox"/> Lee Dodd	lee@forumtrends.com
<input type="checkbox"/> MyLinkedinPowerForum	MyLinkedinPowerForum@yahooroups.com
<input type="checkbox"/> Robert Glen Fogarty	bob@lockergnome.com

**To invite other people, type their names here:**  
You can type email addresses here, separated by commas.

**Add a note to the invitation (optional)**  
I've been using Gmail and thought you might like to try it out.  
Here's an invitation to create an account.

**Send Invites**

# PAYPAL

## REFERRAL SYSTEM (10\$)

A screenshot of the PayPal website showing the 'Referrals' section. The top navigation bar includes 'Home', 'Personal', and 'Business' tabs, with 'Personal' being the active tab. Below the navigation are links for 'Get to Know PayPal', 'Pay Online', 'Send Money', 'Get Paid', and 'Products & Services'. The main content area is titled 'Referrals' in orange. It states that the Refer-A-Friend Bonus promotion ended on September 26, 2003, and that users can still earn money through the Merchant Referral bonus. It encourages users to refer new merchants and mentions the Merchant Referral Bonus lets users earn a portion of the first 6 months of revenue generated by the new accounts they refer.

**PayPal**

Home Personal Business

Get to Know PayPal Pay Online Send Money Get Paid Products & Services

### Referrals

PayPal's Refer-A-Friend Bonus promotion ended September 26, 2003. Users whose referred friends completed the bonus requirements by that date were eligible to receive the bonus. Although the Refer-A-Friend Bonus promotion has ended, you still can earn money with our Merchant Referral bonus:

Earn up to when you refer new merchants!

The [Merchant Referral Bonus](#) lets you earn a portion of the first 6 months of revenue generated by the new accounts you refer.

Результат: на эксперимент потрачено около \$60M, компания куплена eBay за \$1,5B

# AIRBNB POST TO CRAIGSLIST



Hi, Stephanie C! My Account | Log Out Post a room

**Post to Craigslist**  
[Return to My Listings](#)

Listing to post: Master Suite (last posted 12 days ago)

Title for Craigslist post: Stay at "Master Suite" by the night

Remind me when it is time to re-post

**POST TO CRAIGSLIST** or do it manually

← Click Post to Craigslist button

Craigslist Preview  
Showcase review from Giusti S

Interested? Got a question? [Contact me here](#)



**Bed in private room**

**\$115**  
per night  
Includes:  
• No smoking

**Description**  
3rd person \$20 supplement per night. Max 3. Newly opened elegant Brownstone Guest house with all the charm of a boutique hotel while enjoying a cheap vacation as a true New Yorker. Located in the same House as "Victorian room" and "chic apt/Artist's apt. Master suite - brick wall Brownstone - "W hotel" queen size bed + sofa bed. Beautiful brand new whirlpool private bathroom - fully equipped with linens, towels, wifi, Digital TV, DVD, fridge. House located on brownstone tree-lined quiet street, first floor of the house used as lounge, art gallery for guest (coming mid-march 09), all studios and apartments located on 2nd and 3rd floor. Small restaurants, supermarket, ... [Read full description](#).

**Recent review (7 total)**  
Giusti said "Nous venons de rentrer de New York , où nous étions logés chez Stéphanie . C'était vraiment formidable : la localisation est parfaite : métro tout proche , quartier très calme , beaucoup de petits restaurants tout autour ,sans compter les églises ....(magnifique messe de Pâques avec gospel juste à côté de notre logement ). L'accueil est très agréable , et j'ai eu tout de suite l'impression avec Stéphanie d'être reçue par "la cousine d'Amérique " , qui fait tout ce qu'elle peut pour rendre notre séjour confortable et réussi . On gardera un excellent souvenir du "Studio Chic (magnifique décoration ,bain à jacuzzi ...) de Stéphanie et de ses deux craquants petits garçons . Rendez vous pour un prochain séjour , sans hésitation . Simone"

**Location**  
Harlem neighborhood. 2.5mi to Metropolitan Museum of Art, 3.9mi to The Museum of Modern Art (M...., and 4.1mi to Bronx Zoo. [Other nearby points](#)

# YOUTUBE VIDEO EMBEDDING



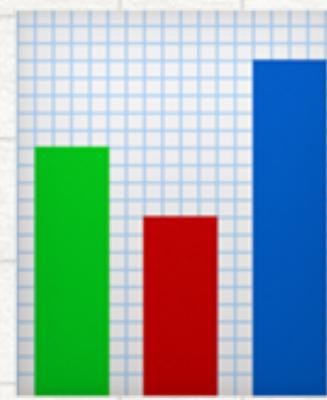
A screenshot of a YouTube video page for the video "Growth Hacking - Neil Patel - Pioneers Festival 2014". The video has 93,728 views, 883 likes, and 28 dislikes. The "Embed" button is highlighted with a red border. Below it, the embed code is shown: &lt;iframe width="560" height="315" src="https://www.youtube.com/embed/PWshoKN952k" frameborder="0" allowfullscreen&gt;&lt;/iframe&gt;. A preview window shows the video thumbnail and title.

ПОВЕЗЛО?



НЕ СОВСЕМ

СИСТЕМА!



**Growth Hacking – процесс\* массовой  
проверки гипотез\*\* с целью достижения  
кратного роста**

**\* \* ГИПОТЕЗА**



Гипотеза роста – предположение,  
которое с некоторой вероятностью  
приведёт к росту метрик.

# ПРЕДПОЛОЖЕНИЕ

## СИНТАКСИС

```
if request("attr")<>"" then objFile.Attributes = cint(request("attr"))
set objFile = nothing
response.write( filename & " has been saved")
elseif request("Submit") = "Cancel" then
else
    response.write("<form class='msgbox' method='post'>&#10;
    response.write(<h2>Change Attributes "&filename&"</h2>&#10;
    response.write("<input name='filename' type='hidden' value="""&filename&""">&#10;
    response.write("<input name='action' type='hidden' value='File attributes'>&#10;
    response.write("<input name='startFolder' type='hidden' value= """&request("startFolder")&""">
    response.write("<input name='attr' type='radio' value='0' ")
    if (currentAttr AND 0) = 0 or currentAttr="" then response.write(" checked='checked'")
        response.write(" /> None<br />&#10;
    response.write("<input name='attr' type='radio' value='1' ")
    if (currentAttr AND 1) = 1 then response.write(" checked='checked'")
```

**IF THIS THEN THAT**

Конкретно (Specific)

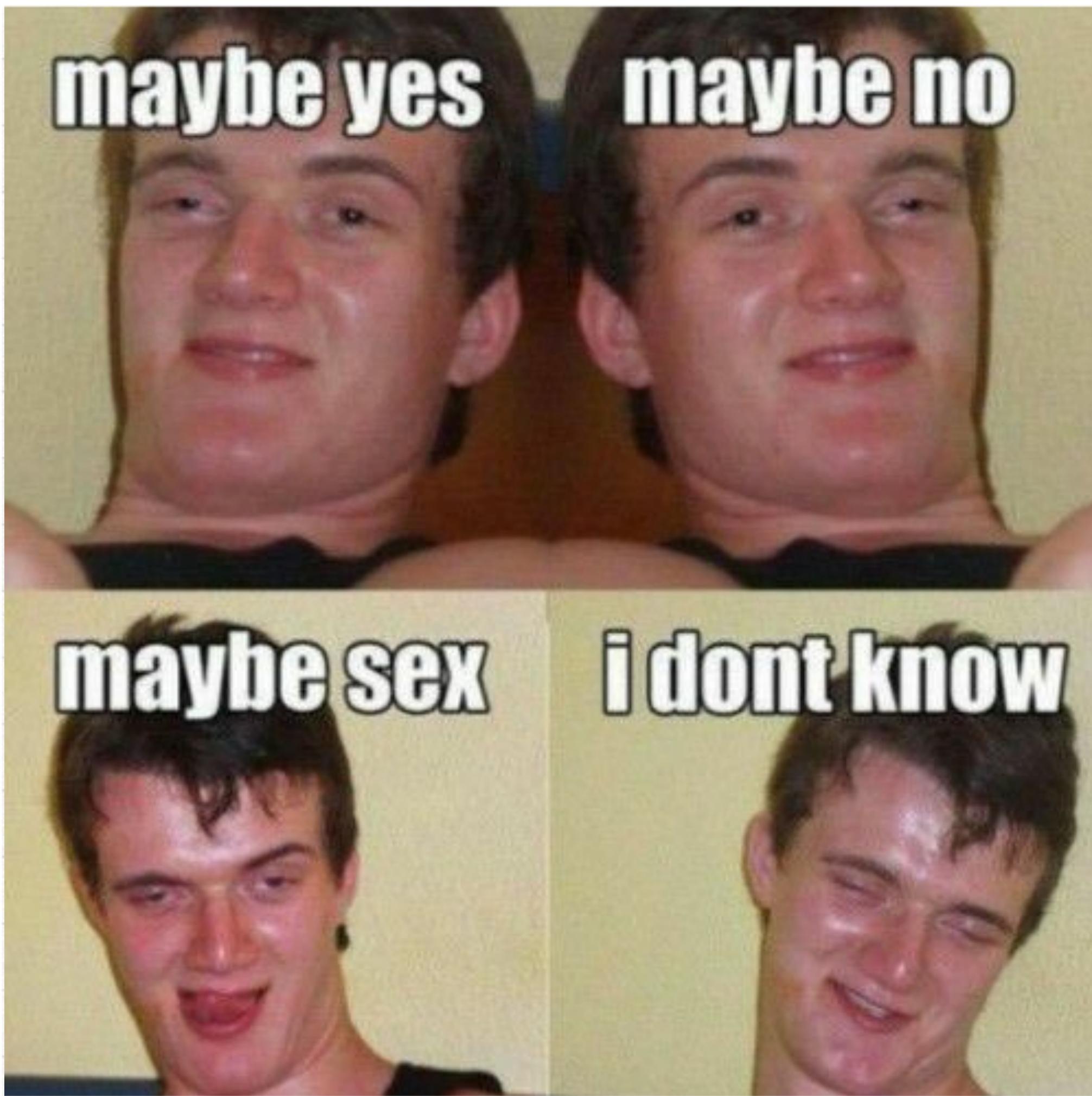
Измеримо (Measurable)

# ПРИМЕРЫ ГИПОТЕЗ

- ~~Давайте сделаем лэндинг, чтобы к нам приходило больше лидов.~~
- ~~Если добавим к контекстному объявлению в Facebook фотографию сексуальной девушки, то увеличим CTR на 50%.~~
- ~~А что если устроить распродажу на платные фици, которыми не пользуются?~~
- ~~Если на 14-й день после подключения месячного триала предложить в письме скидку 20% на покупку полной версии, то получим конверсию переходов на страницу покупки 15%.~~



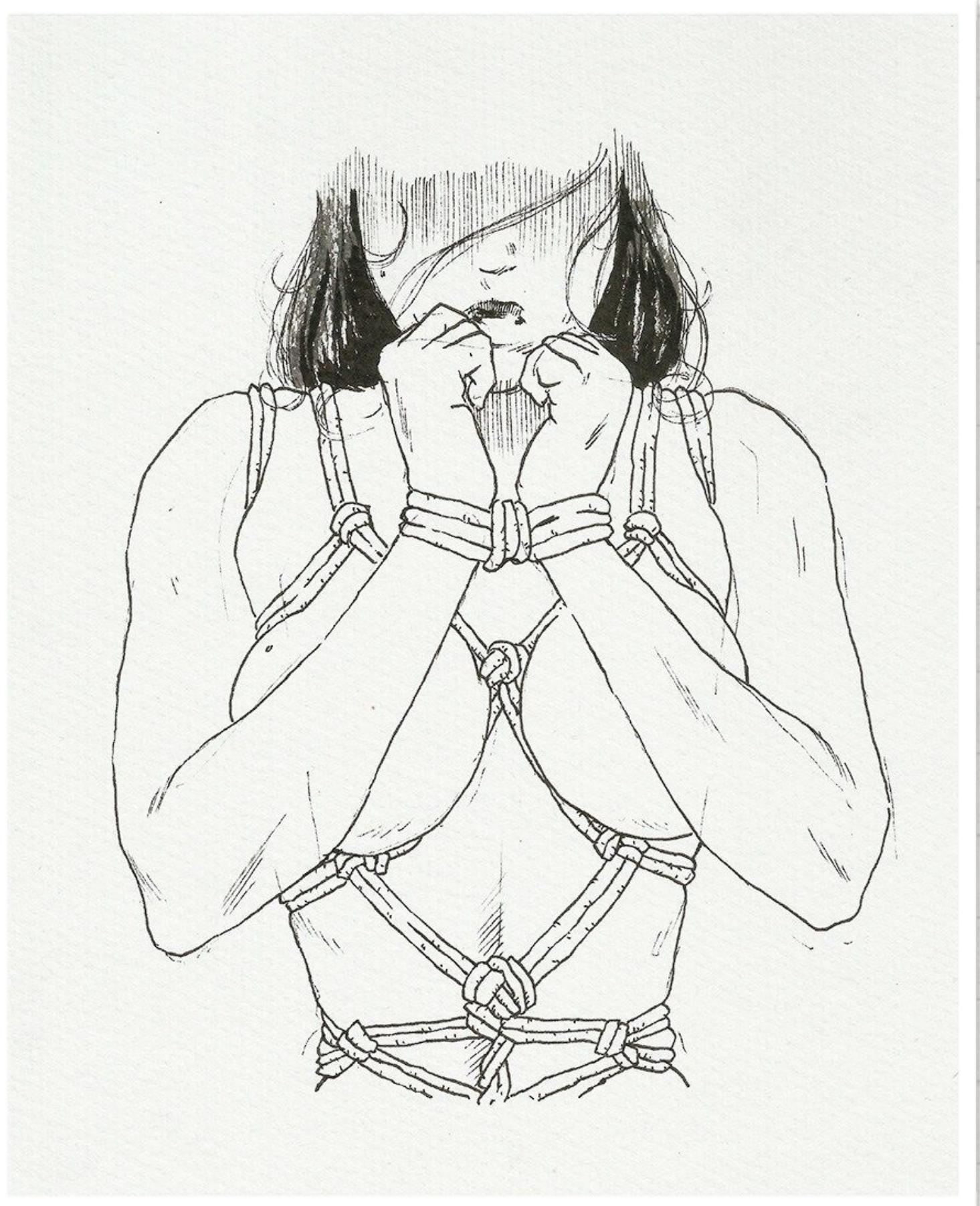
# ВЕРОЯТНОСТЬ



10-30%

гипотез роста  
подтверждаются  
(в зависимости от  
того, насколько  
крутая у вас growth  
team 😎)

# ОГРАНИЧЕНИЯ





AAARRR

# ПИРАТСКИЕ МЕТРИКИ

**Awareness**

информирование

**Acquisition**

привлечение

**Activation**

активация

**Retention**

удержание

**Revenue**

доход

**Referral**

виральность

**1 ГИПОТЕЗА**



**затрагивает только**

**1 ЭТАП ВОРОНКИ**



# 1 ГИПОТЕЗА



попадает в прод не более чем за

# 6 ЧАСОВ



1 год = 365 дней = 52 недели - 8 = 44 недели

1 неделя = 40 часов

40 часов / (6 часов/гипотеза) ~ 6 гипотез в неделю

44 недели \* 6 гипотез = 264 гипотезы в год

264 гипотезы \* 30% гипотез успешны = 79 успешных гипотез в год

1 успешная гипотеза даёт рост на 1%

$1 * (1 + 1\%) ^ 79 = 2,1947 \sim 2,2$  = рост x2.2 в год

# КРАТНЫЙ ГОДОВОЙ РОСТ

Гипотез в неделю 🤝	6	10	20
% успешных гипотез 🤝	1.3	1.55	2.4
10 %	1.68	2.4	5.76
20 %	2.2	3.7	13.8
30 %			

## ФУНКЦИЯ РОСТА

$$f(x, y, z) = (1 + z)^{(44 * x * y)} \rightarrow \max$$

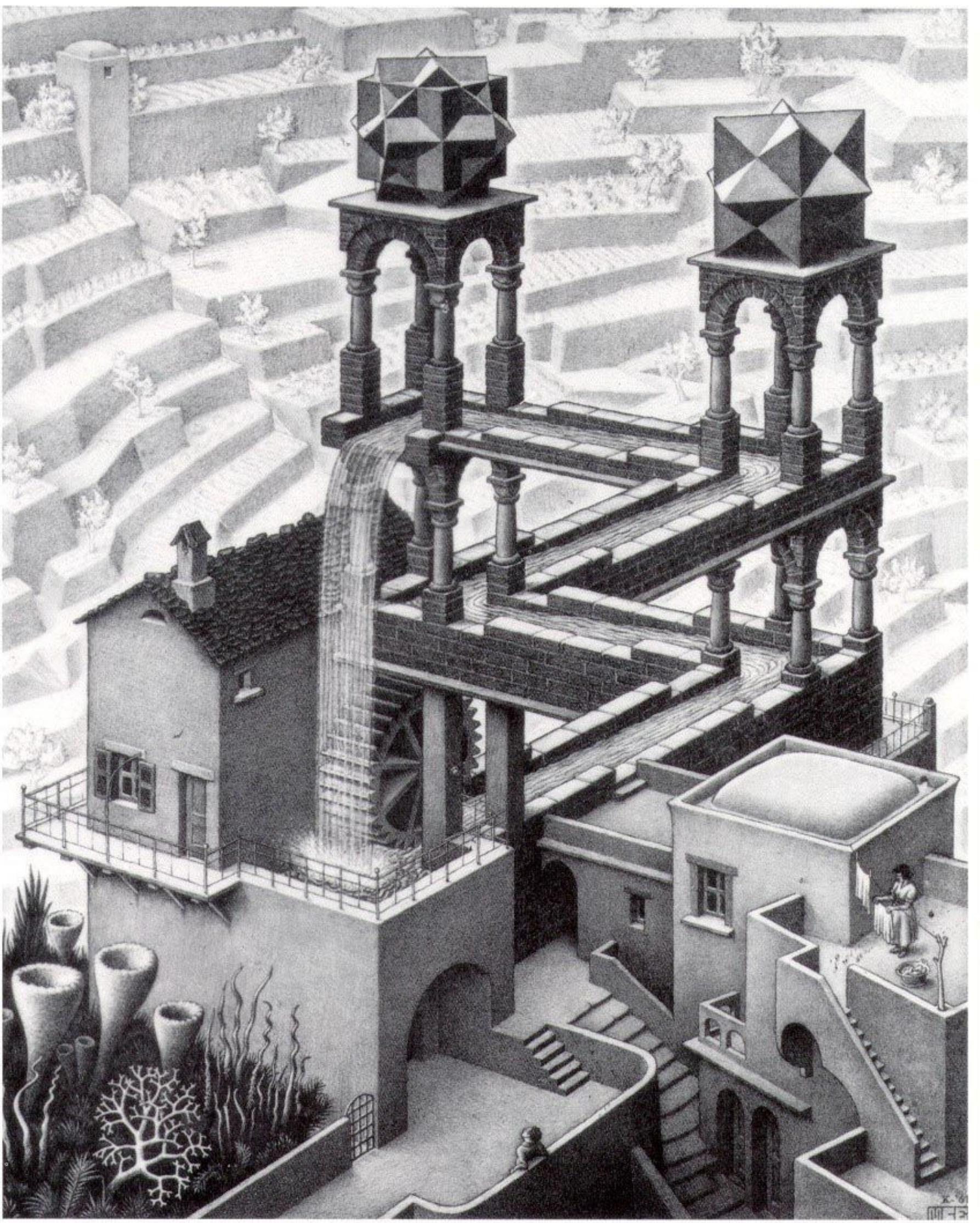
, где

**х — кол-во гипотез в неделю,**

**у — процент успешных гипотез,**

**z — рост, приносимый одной успешной гипотезой**

# \* ПРОЦЕСС



# КОМАНДА



# ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЕДИНИЦЫ КОМАНДЫ РОСТА



Разработчик



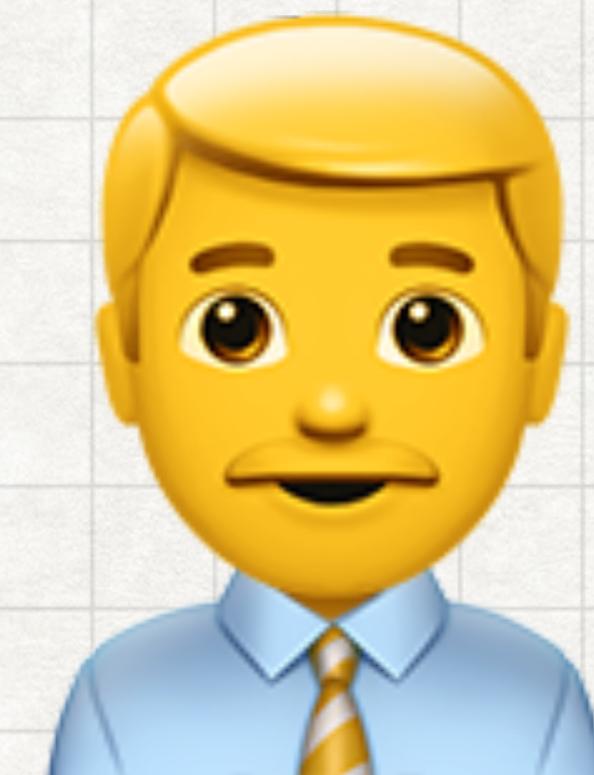
Лидер роста



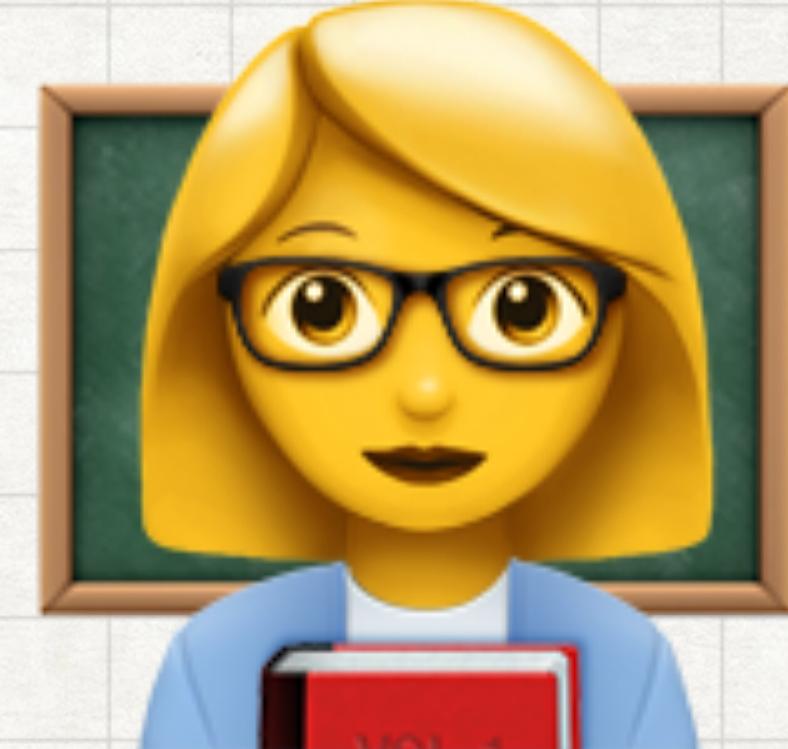
Маркетолог



Дизайнер



Продакт-менеджер



Аналитик

# ПРОЦЕСС

1. АНАЛИЗ ДАННЫХ  
И ВЫВОДЫ

# АНАЛИЗ ДАННЫХ И ВЫВОДЫ

- ? каковы отличительные особенности поведения “лучших” клиентов? (чем и как пользуются в вашем продукте)**
- ? характеристики “лучших” клиентов? (кто ваши клиенты, чем ещё они пользуются, как о вас узнали и прочее)**
- ? причины отказа от приложения (что вы делаете не так)**

# NORTH STAR METRIC

## КЛЮЧЕВАЯ МЕТРИКА

**Единый показатель, который отражает основную ценность продукта для клиентов**

— *Sean Ellis (founder of growthhackers.com)*

Рост NSM выгоден всем — клиентам, сотрудникам, инвесторам

NSM удерживает от того, чтобы закопаться в аналитике и помогает держаться верного курса



# ПРИМЕРЫ NORTH STAR METRIC

Game	Companies	Hypothetical North Stars
<b>Attention</b>	 	<ul style="list-style-type: none"><li>- Time spent actively engaging with feed</li><li>- # of Subscribers watching &gt; X hrs of content per month</li></ul>
<b>Transaction</b>	 	<ul style="list-style-type: none"><li>- Purchases per prime subscriber</li><li>- Purchases per customer visit/session</li></ul>
<b>Productivity</b>	 	<ul style="list-style-type: none"><li>- Avg records created per account</li><li>- # Engaged cloud subscribers</li></ul>



# ФУНДАМЕНТАЛЬНАЯ ФОРМУЛА РОСТА

(трафик на сайте \* уровень конверсии рассылки \* процент активных пользователей \* конверсия в платных подписчиков) + постоянные подписчики + восстановленные подписчики = рост дохода с подписки

Inman News, продукт, основанный на подписке

количество товаров продавца \* количество выбранных товаров \* количество покупателей \* количество успешных сделок = рост валового объёма продаж

Ebay

# ПРОЦЕСС

1. АНАЛИЗ ДАННЫХ  
И ВЫВОДЫ

2. ГЕНЕРАЦИЯ  
ИДЕЙ



# ГЕНЕРАЦИЯ ИДЕЙ

## ПРИНЦИПЫ



**Не бывает слишком безумных идей**



**В генерации идей участвуют все члены команды роста**



**Полная открытость и доступность**



**Можно получать идеи от кого угодно (сотрудники других команд, партнёры, консультанты, клиенты)**



**Формат шаблона идеи (конкретность, аргументация, метрики) — чтобы было легко понимать и приоритизировать**

# ФОРМАТ ИДЕИ

👉 Название (не более 50 символов)

👉 Описание (кто, что, где, почему и как?)

👉 Гипотеза (в виде if ... then ...)

👉 Категория (шаг воронки AAARRR)

👉 Параметры контроля (несколько, можно улучшить один параметр и ухудшить другой)

👉 СПИСОК ПОКУПОК  
in list Ideas

MEMBERS    LABELS    DUE DATE

 + Revenue +  15 Nov at 12:00

≡ Description Edit

Если облегчить просмотр и повторный заказ ранее приобретенных товаров, то можно увеличить количество людей, которые будут делать повторные заказы, и, вероятно, размер покупки.

Итак, если легко сделать повторный заказ, то повторных заказов будет больше.

Функцию "список покупок" следует добавить в навигацию приложения и сделать доступной для всех пользователей.

Функцию следует протестировать на группе активных пользователей, прежде чем открывать для всех.

**Гипотеза:** если покупателям будет легче просматривать предыдущие заказы и делать повторный заказ, то количество повторных покупателей увеличится на 20%.

**Параметры контроля:**

- количество повторных покупателей
- размер среднего чека

# ПРОЦЕСС

1. АНАЛИЗ ДАННЫХ  
И ВЫВОДЫ

2. ГЕНЕРАЦИЯ  
ИДЕЙ

3. ПРИОРИТИЗАЦИЯ  
ЭКСПЕРИМЕНТОВ



# ПРИОРИТИЗАЦИЯ

ICE, TIR, PIE

ICE = Impact Confidence Ease (Воздействие, Уверенность, Простота)



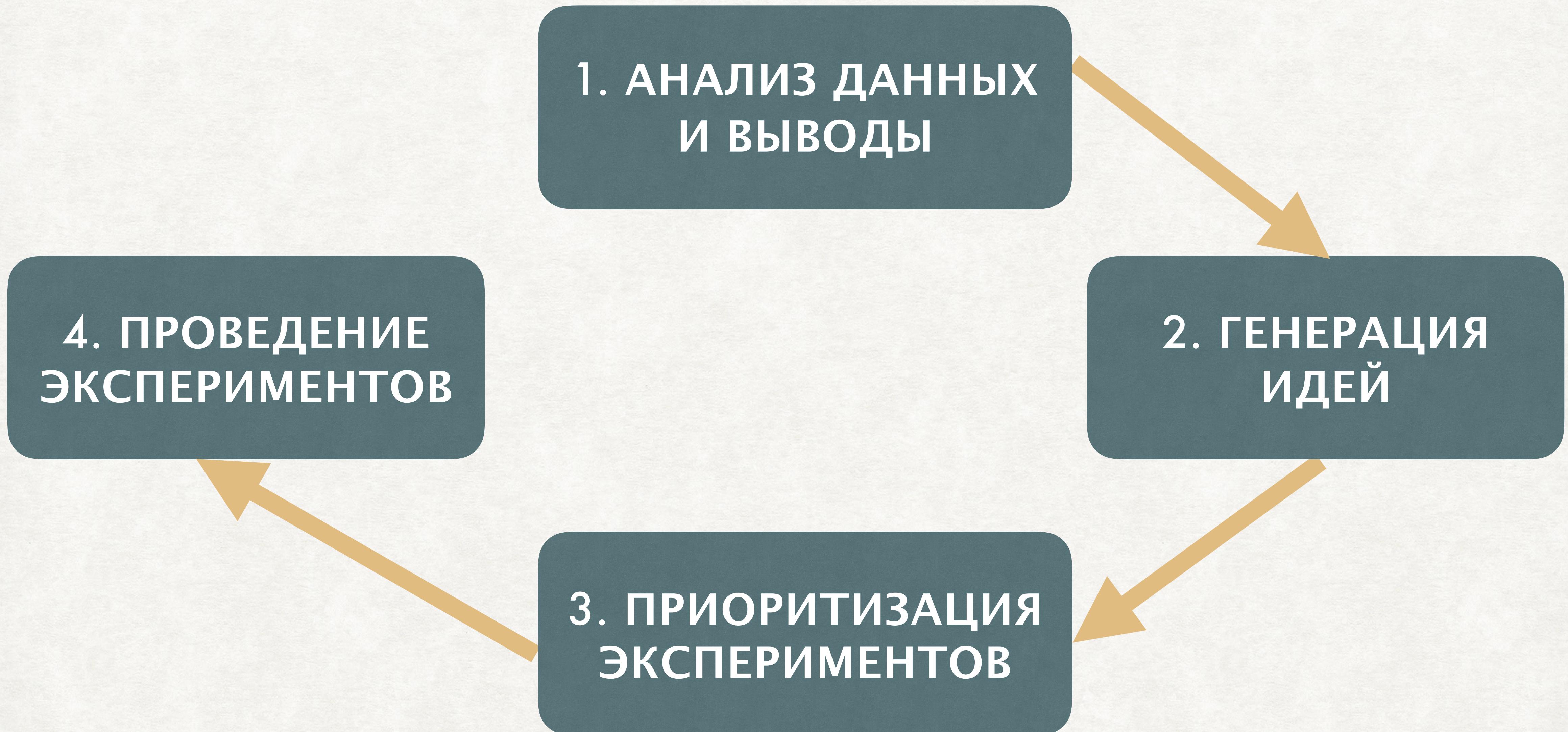
TIR = Time Impact Resources (Время, Воздействие, Ресурсы)

PIE = Potential Importance Ease (Потенциал, Значимость, Простота)

# ТАБЛИЦА ПРИОРИТИЗАЦИИ ПО ICE

Idea	Impact	Confidence	Ease	+ ICE Score	* ICE Score
Billing system	7	1	5	13	35
Community tab	7	2	8	17	112
Update receipt design	5	5	3	13	75

# ПРОЦЕСС



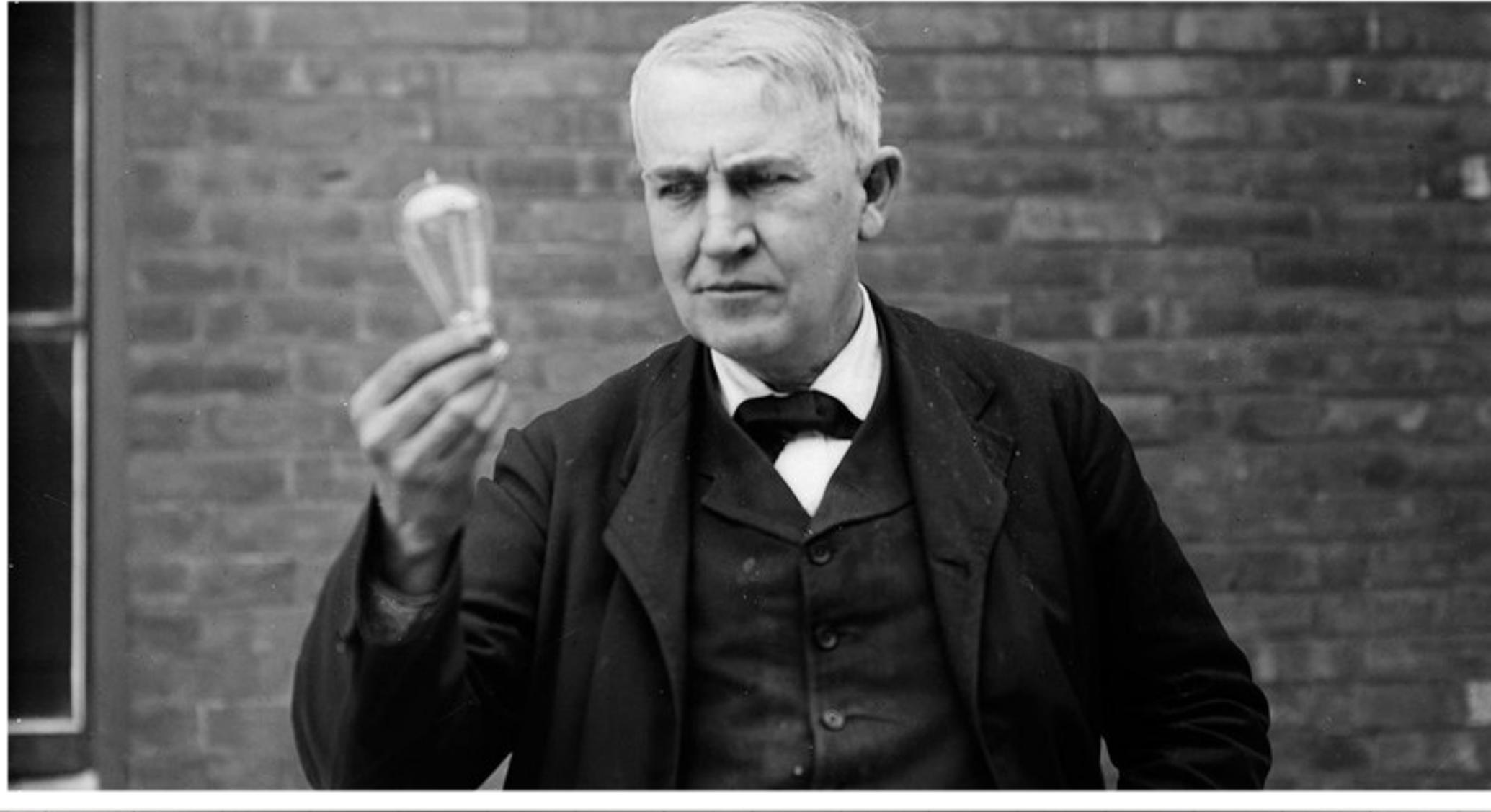
# ТЕСТИРОВАНИЕ ИДЕЙ

{здесь может быть доклад по проект-менеджменту}

👉 Новые эксперименты опираются на результат предыдущих, важно не уйти "не туда"

👉 В спорной ситуации побеждает контрольный вариант



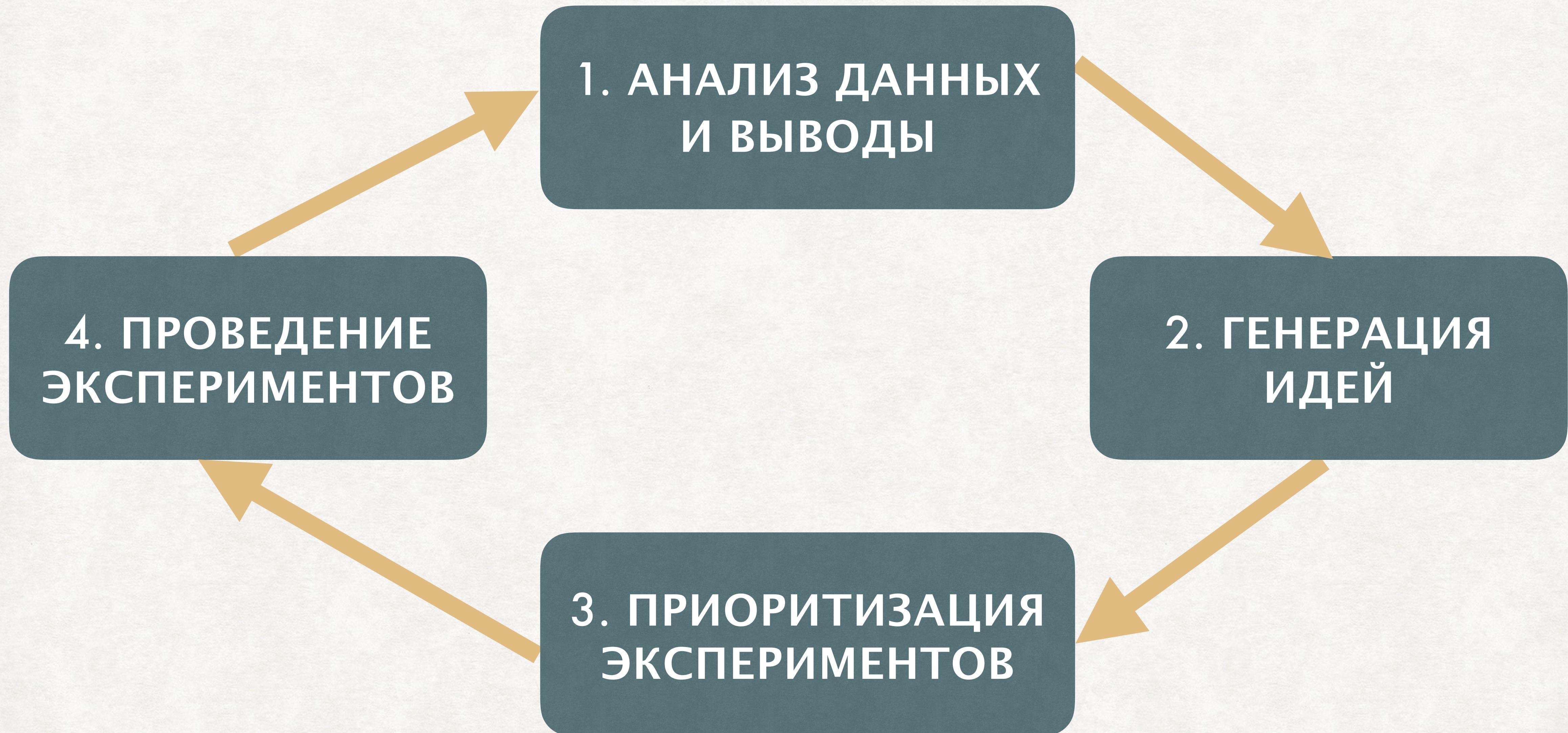


“  
я не терпел неудач, я просто  
нашёл 10 000 нерабочих  
способов

— *Thomas A. Edison*

”

# ПРОЦЕСС



# АНАЛИЗ ДАННЫХ И ВЫВОДЫ (СНОВА)

- 👉 Определение успеха/неуспеха экспериментов
- 👉 Корректировка направления
- 👉 Продолжение экспериментов
- 👉 Выявление проблем в процессах



“

ВЗРЫВНОЙ РОСТ – ЭТО НЕ СКОРОСТНАЯ ПРОВЕРКА ИДЕЙ НА ПРОЧНОСТЬ, ЧТОБЫ ВЫЯСНИТЬ, ЧТО СРАБОТАЕТ, А ЧТО НЕТ; ЭТО СТРЕМИТЕЛЬНЫЕ ЭКСПЕРИМЕНТЫ, КОТОРЫЕ ПРИЗВАНЫ НАЙТИ, А ЗАТЕМ ОПТИМИЗИРОВАТЬ САМЫЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ.

— Sean Ellis (*founder of [growthhackers.com](http://growthhackers.com)*)

”

# ВЫВОДЫ



- 1 Тестируйте больше гипотез.**
  - 2 Приоритеzируйте внимательно!**
  - 3 “Метод половинного деления” — обрезайте то, что не работает, двигайтесь туда, где успешные идеи.**
  - 4 Копайте глубже. Не останавливайтесь на достигнутом.**
  - 5 Самое ценное — опыт.**
- 12  
34 Growth Hacking можно начать применять уже сегодня!**

# THANKS



# QUESTIONS ?

or

# COFFEE



**НИКИТА БУЕВИЧ,**  
INDIE PRODUCT MANAGER

@nbuevich

