



команда роста на аутсорсе
для системного улучшения ключевых метрик

Модель AARRR: метрики роста продукта и бизнеса

Этап	Название	Ключевой вопрос
A (Acquisition)	Привлечение	Как пользователи узнают о вас и приходят на ваш сайт/в приложение?
A (Activation)	Активация	Какое первое действие совершает пользователь, чтобы ощутить ценность продукта?
R (Retention)	Удержание	Возвращаются ли пользователи к вам снова?
R (Referral)	Рекомендации	Готовы ли клиенты рекомендовать вас друзьям и коллегам?
R (Revenue)	Доход	Как вы зарабатываете на пользователях?

Больше интересного в нашем блоге



развивайте бизнес-мышление с нашими исследованиями

Получить пользу

