



123hjemmeside har tidligere anvendt growth hacking-metoder, men først da der blev oprettet en egentlig jobfunktion til growth hacking, har virksomheden fået ressourcer til at dyrke området intensivt, fortæller virksomhedens teknologichef Thomas Petersen (billedet). Foto: Kennet Havgaard

Growth hacker skal give omsætningen et spark fremad

En dansk it-virksomhed ansætter medarbejdere, hvor der står "hacker" på visitkortet.





Af **Jacob Ø. Wittorff**

Publiceret d. 27. januar 2014 kl. 12.12

Send ✓ Print 🖨️

Annonce:

Gem og del filer i skyen, fra 49kr  

Få en gratis måned

TOC Hosting

Gennem de seneste år har en ny titel vundet indpas i flere it-virksomheder.

Titlen går under betegnelsen "growth hacker", og den har især vundet udbredelse i den amerikanske tech-verden, mens titlen indtil videre kun ser ud til at have fundet begrænset resonans herhjemme.

ANNONCE:



HOW TO?

Gratis morgenseminar:

Enterprise Content Management

Growth hacking kan måske lyde som det seneste skud på stammen i it-branchens uendelige liste over nye bullshit-begreber.

Torsdag d. 27. februar på Pfizers Konferencecenter



Men hos den danske internetvirksomhed 123hjemmeside vil de dog afvise, at det er tilfældet.

"Derfor ansætter vi en growth hacker"

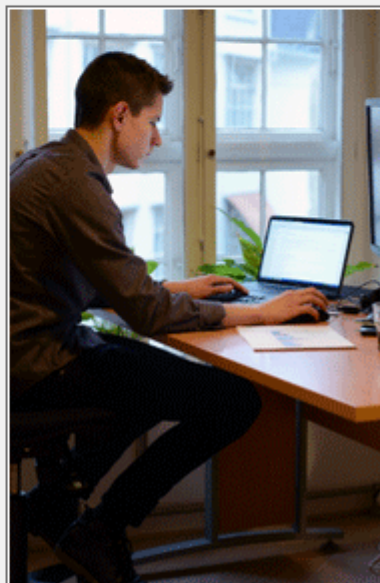
123hjemmeside er en internettjeneste, som giver folk mulighed for let og hurtigt at oprette deres egne hjemmesider, og i foråret ansatte virksomheden den 27-årige Jonas Nielsen som growth hacker.

Stillingen befinder sig et sted i krydsfeltet mellem programmeringsarbejde og marketingarbejde, og som navnet antyder, er det en growth hackers opgave at skabe vækst. I mange tech-virksomheder vil der ofte være tale om vækst i antallet af brugere, men i sidste ende også vækst i omsætningen.

Siden sin ansættelse har Jonas Nielsen blandt andet arbejdet med at optimere 123hjemmesides tjeneste på måder, der kan øge konverteringen af nysgerrige besøgende til betalende kunder.

Skaffede 13 procent flere kunder

Arbejdet har allerede givet afkast. Eksempelvis viste en test, at når 123hjemmeside indsatte et baggrundsfoto på de standardhjemmesider, som kunderne bliver tilbudt, valgte 13 procent flere at købe produktet. Alene denne justering gav 123hjemmeside en øget omsætning på 3,6 millioner kroner.



123hjemmesides growth hacker Jonas Nielsen arbejder med at optimere virksomhedens hjemmeside.

"Vi tog en af vores standardhjemmesider og lavede nogle ganske små ændringer. I et tilfælde indsatte vi en flottere baggrund, og herefter præsenterede vi den forbedrede oplevelse for 50 procent af vores kunder, mens vi præsenterede den sidste halvdel af kunderne for den klassiske oplevelse," forklarer Thomas Petersen, der er teknologidirektør og medejer af 123hjemmeside

Denne metode kaldes en A/B-test og bruges ofte af webudviklere, når der skal testes nye webdesigns.

Ifølge Thomas Petersen har 123hjemmeside også tidligere anvendt mange growth hacking-metoder, men først da der blev oprettet en egentlig jobfunktion til growth hacking, har virksomheden fået ressourcer til at dyrke området intensivt.

"Når vi lavede ændringer tidligere, stillede vi ofte os selv spørgsmålet: 'Er det her mon bedre?' Og indimellem testede vi det også. Men vi har længe følt, at vi burde gøre mere ud af det, og derfor har vi valgt at ansætte en egentlig growth hacker. Men de teknikker, vi bruger til growth hacking, har vi altid været glade for, fordi de hjælper os med at komme tættere på den virkelighed, som brugerne oplever," siger Thomas Petersen.

Virksomhed med videnskabelig ånd

Ifølge Thomas Petersen ligger det i virksomhedens dna, at effekten af selv små nye funktioner eller designændringer helst skal testes, før de tages i brug.

"Den tilgang tiltaler videnskabsfolkene i os," siger han.

Og det er ikke blot et udslag af storhedsvanvid, når de hos 123hjemmeside ser sig selv som videnskabsfolk.

Virksomhedens administrerende direktør og stifter Morten Elk har en ph.d. i fysik, mens Thomas Petersen samt growth hackeren Jonas Nielsen begge har en kandidatgrad i fysik.

De indgår alle tre i et såkaldt vækstteam, som 123hjemmeside har nedsat, og som i løbet af foråret vil blive suppleret af endnu en growth hacker.

INDHOLDSFORTEGNELSE:

- » Growth hacker skal give omsætningen et spark fremad
- » [123hjemmeside: Herfra kommer ideen til growth hacking](#)
- » Derfor er growth hacking ikke

Ikke alle de tests, der bliver udført, er direkte rettet mod at forbedre konverteringen af besøgende til betalende kunder. Andre projekter er rettet mod generelle forbedringer af brugernes oplevelse på siden.

ANNONCE:

"Jeg vil tro, at jeg bruger mere end halvdelen af min tid på opgaver, der handler om produktforbedringer, som ikke direkte kan omregnes i kroner og øre. Det er vigtigt for os, at folk synes, at vores side er fed at bruge. Det forsøger vi blandt andet at måle på ved at se, hvor ofte vores brugere vender tilbage," fortæller growth hacker Jonas Nielsen.

Vi afholder over 400 kurser om året.

Læs mere om vores kurser [her](#)



IDG Kurser

Yahoo-chef er også besat af tests

Denne datadrevne tilgang til design og udvikling er dog langt fra ny i teknologiverdenen. Internetgiganter som Amazon, Netflix og ikke mindst Google er kendt for deres brug af A/B-tests, som dem 123hjemmeside anvender.

Eksempelvis er internettjenesten Yahoos administrerende direktør, Marissa Mayer, der i sin tid hos Google var med til at designe Googles ikoniske forside, berygtet for at lade sine designbeslutninger hvile på datamateriale.

Tidligere Google-ansatte har fortalt, at selv ændringer af små farve-
nuancer kun blev foretaget, hvis Marissa Mayer havde datamateriale,
der kun påvise, hvilken nuance der var mest populær hos brugerne.

Netop Yahoo, hvor Marissa Mayer i dag er direktør, ejer en af
123hjemmesides helt store konkurrenter. Nemlig den gratis blogtjeneste
Tumblr, som Yahoo sidste år opkøbte for 6,4 milliarder kroner.

Men 123hjemmeside afviser dog, at det er hård konkurrence fra gratis
blogplatforme som Tumblr og Wordpress, der har motiveret
virksomheden til at vækste gennem intensiveret brug af growth
hacking.

"Jeg er glad for, at vores konkurrenter findes, fordi det betyder, at jeg
hver dag er bevidst om, at vi hele tiden skal blive bedre. Men ideen om
at optimere ved at bruge growth hackers er noget, der kommer indefra
og ikke udefra," siger Thomas Petersen.

Growth hacking kan være mange ting

Growth hacker-titlen er især brugt hos iværksætter-virksomheder i
it-branchen, hvor de fleste drømmer om viralitet og eksplosive væksttal
i stil med dem, som blandt andet Facebook præsterede i sine første år.

Men growth hacking er en ny titel, og det er måske også årsagen til, at
der endnu ikke er opnået konsensus om, præcist hvilke teknikker og
funktioner titlen dækker over.

Derfor advarer den tidligere iværksætter Nikolaj Nyholm, der i dag er
partner i virksomheden Sunstone Capital, som netop investerer i
iværksættervirksomheder i it-branchen, også imod, at man anvender
titlen i flæng.

"Det er helt sikkert en af de titler, der gennem de seneste år er blevet populære i startup-miljøet. Her i startup-verdenen kan vi jo godt lide at opfinde titler i ny og næ, og det er nok også mit indtryk, at der er en del, som påtager sig denne titel uden rigtigt at have styr på, hvad det rent faktisk er," siger han.

Hos 123hjemmeside er growth hacking nærmest synonymt med dataindsamling om brugernes adfærd, mens growth hacking i nogle tilfælde også bliver brugt om mere eller mindre luskede metoder, hvor virksomhederne forsøger at få nye brugere ved at lokke kunderne til at spamme deres venner med invitationer.

Eksempelvis kom Path, der er en social netværks-app, i **problemer sidste år**, da nogle brugere oplevede, at Paths app automatisk sendte invitationer ud per sms til alle personer i deres telefons kontaktliste.

INDHOLDSFORTEGNELSE:

- » [Growth hacker skal give omsætningen et spark fremad](#)
- » 123hjemmeside: Herfra kommer ideen til growth hacking
- » [Derfor er growth hacking ikke noget nyt](#)

Nikolaj Nyholm definerer selv growth hacking som noget, der bedst kan betegnes som datadrevet markedsføring, hvor virksomhederne bruger analyseredskaber til at analysere værdien af deres kunder.

Han forklarer, at der i dag findes analyseredskaber som eksempelvis **Mixpanel**, der gør det muligt for virksomheden at nærstudere kundens adfærd fra det øjeblik, hvor kunden første gang registrerer sig som bruger.

ANNONCE:



Har du valgt den rette hostingpartner?
Find svaret i vores købsguide

Hostingmærket er et certificeret kvalitetsstempel som drives af Brancheforeningen for IT-hostingvirksomheder i Danmark (BFIH).

På den måde kan virksomhederne eksempelvis finde frem til, hvilke typer kunder der er mest værdifulde, og tilrettelægge deres markedsføringsmetoder efter det.

De fleste definitioner af growth hacking har dog det til fælles, at det ultimative mål er at skabe vækst i antallet af brugere.

"Men de mange forskellige forståelser af growth hacking betyder også, at det kan være en lidt farlig betegnelse at anvende. Jeg bruger jo betegnelsen på én måde, mens andre folk måske forstår det på en anden måde," siger han.

Ikke noget nyt

Ifølge Nyholm er growth hacking som sådan heller ikke noget nyt. Det er snarere betegnelsen, som er ny.

Han forklarer, at growth hacking har været brugt gennem mange år, men ofte med andre og mindre sexede titler.

"Titlen er ny, og nogle af de analyseredskaber, der anvendes, er begyndt at blive så specifikke, at virksomhederne nu begynder at melde ud, at de ansætter folk med growth hacker-titlen. Tidligere blev der måske bare brugt en lidt mere kedelig marketingbetegnelse om jobbet, men dengang handlede indholdet i stillingen også om at skaffe leads til kunder," siger han.

Hovedaktionæren i Jobindex Media, som ejer Computerworld, er også investor i 123hjemmeside.