

[Home](#) > [Nyheder](#) > [Nordic Growth Hackers bød på erfaringstung dialog om vækst](#)

Nordic Growth Hackers bød på erfaringstung dialog om vækst

[Nyheder](#) Oct 3, 2014

0



Skype gjorde det. Zendesk gjorde det. Nu vil succesfulde danske it-iværksættere dele ud af deres erfaringer i håb om at bidrage til flere danske succeshistorier. Til onsdagens udsolgte event på Islands Brygge kunne de fremmødte blandt andet møde Martin Thorborg og folkene bag Vivino.

Onsdag aften denne uge løb det første Nordic Growth Hackers event af stablen i København for fulde huse. 100 mennesker var samlet til en snak om vækst og succes og muligheden for endnu mere af den slags i Danmark.

Forretningshemmeligheder skal deles

Det er en normal antagelse blandt virksomheder, at insider-viden om, hvordan der skabes vækst, er forretningshemmeligheder. Dog ses der i den digitale branche en stigende tendens til, at der skabes mere åbenhed omkring, hvad der virker – og hvad der ikke virker. Og det er netop denne udvikling, folkene bag Nordic Growth Hackers ønsker at støtte op omkring.

[Morten Elk](#), CEO i SimpleSite, er initiativtager til eventet, og han lægger netop vægt på potentialet i at skabe åbenhed:

“Vi kan få endnu flere digitale vækstkometer i Danmark, når vi deler vores erfaringer. Det vil komme os alle til gavn, så vi kan tiltrække talenter fra udlandet i stedet for at vores klogeste hoveder rejser til San Francisco, New York eller Berlin,”



Morten Elk
@mortenelk

Follow

A sum of all actions works better than thresholds when measuring engagement in a service. #growthhacking #engagement
nordicgrowthhackers.com/does-simplesit...

8:59 PM - 22 Sep 2014

1 FAVORITE

Reply Retweet Favorite

Morten Elk fortæller videre, at de i SimpleSite selv systematisk arbejder med Growth Hacking, hvilket allerede har skabt millioner i meromsætning for den populære hjemmeside-virksomhed.

[Læs også: Vidste du at 123hjemmeside er en international millionforretning?](#)

Growth Hacking er et nyt og populært begreb

Kort fortalt dækker begrebet over, når man i digitale virksomheder arbejder samlet med alle de faktorer, der skaber vækst. Fra markedsføring til prismodel til selve produktet. Growth hacking handler om systematisk at teste, hvad der giver omsætning og så implementere det, der virker.

Growth hacking i praksis

Én af de seks oplægsholdere, var Ronia Gustavsson, marketings- og kommunikationschef i Falcon Social. Hun fremhævede 6 faktorer, som hun har erfaret, skaber vækst. Blandt andet talte hun om vigtigheden i ikke at adskille teknisk udvikling og marketing – det er vigtigt, at de to områder arbejder tæt sammen og har forståelse for hinandens arbejde. Selv har hun flere udviklere ansat i sin marketingsafdeling.

En anden oplægsholder, [Christos Iosifidis](#), som er senior Product Manager hos Vivino, lagde stor vægt på kendskabet til sine kunder. Snak med dem, skriv til dem, ring til dem – at kende sine kunders bevæggrunde for at anvende ens produkt er en af de vigtigste nøgler til succes. Derudover er kundens oplevelse af produktet også essentielt:

“Der må som hovedregel ikke gå mere end 60 sekunder fra kunden starter med at anvende dit produkt, til at han/hun oplever kerneydelsen.”

I Vivinos tilfælde betyder det i praksis, at de har arbejdet meget med, at minimere tiden fra nye brugere downloader deres app, til at de rent faktisk scanner den første vinetiket.

[Hør også: Podcast med Heini Zachariassen fra Vivino](#)

Stor opbakning om konceptet

Da nyheden om eventen kom ud gik der tre dage, før de 100 pladser var booket, og derefter kom folk på venteliste. Initiativet bliver altså helt tydeligt hilst velkommen i det danske iværksættermiljø.

Man behøver dog heller ikke vente længe på næste event, som allerede finder sted i København d. 19. januar.