



گزارش سال ۱۳۹۹

.....	مقدمه
۱	تاریخچه هک رشد
۲	هکریز، تنها مرکز تخصصی رشد در ایران
۳	کارنامه هکریز در سالی که گذشت
۴	هکریز در آینه آمار
۵	فرایند رشد هکریز (سال ۹۹ نسبت به سال ۹۸)
۶	سیر صعودی مشتریان هکریز در سال ۹۹
۷	خدمات جدید هکریز

به نام خدا

مقدمه

● مفهوم هک رشد

استفاده از روش‌های خلاقانه برای کسب اثربخشی در کمترین زمان و با استفاده از کمترین منابع را می‌توان تعریف تقریباً جامعی از هک رشد به حساب آورد. مهم‌ترین ابزار هک رشد، تست کردن است؛ یعنی تست کردن ایده‌های خلاقانه برای رسیدن به بهترین راهکار و عملکرد.

● تیم ۵ نفره هک رشد

در ارتباط با مفهوم هک رشد، با یک تیم مواجه هستیم. تیمی که ۵ عنصر دارد؛ بازاریاب، توسعه‌دهنده محصول، دیتا آنالیزور، مدیریت محصول و طراح تجربه کاربری. وظیفه تیم هک رشد صرفاً اضافه کردن مشتری نیست؛ بلکه افزایش بهره‌وری منابع انسانی و نگهداری مشتریان سابق هم از جمله دستاوردهای تیم هک رشد به شمار می‌روند.

● تفاوت هک رشد با بازاریابی

ذکر این نکته ضروری است که هک رشد، بازاریابی نیست؛ بلکه گسترده‌تر از آن است و بازاریابی بخشی از فرایند هک رشد به شمار می‌رود. در حقیقت تفاوت هک رشد با بازاریابی در این است که بازاریابی یکی از عناصر هک رشد محسوب می‌شود.



تاریخچه هک رشد

نخستین کسی که اصطلاح هک رشد را به عنوان یک اصطلاح تخصصی وارد فضای بازاریابی و اقتصادی جهان کرد، Sean Ellis، معاون بازاریابی دراپ‌باکس بود که در سال ۲۰۱۰ آن را مطرح کرد و از آن پس، اصطلاح هک رشد در سطح جهان کاربرد دارد. البته کاربرد این روش، سابقه طولانی‌تری در جهان دارد، اما اصطلاح هک رشد توسط این شخص در فضای دیجیتال مطرح شد.

امروزه بسیاری از برندهای سنتی و غیرسنتی جهان از کارکرد هک رشد و انجام تست‌های متنوع در برنامه‌های رشد کسب‌وکارشان استفاده می‌کنند که از میان آنها می‌توان به والمارت، دنت، فیس‌بوک، آمازون و پینترست اشاره کرد. طبق آمار، گوگل سالانه بیش از ۱۰۰ هزار تست و آمازون بین ۷ هزار تا ۸ هزار تست انجام می‌دهند که این تست‌ها از دل ده‌ها هزار ایده استخراج می‌شوند.



هکریز، تنها مرکز تخصصی رشد در ایران

گروه هکریز که فعالیت خود را از سال ۹۷ آغاز کرده است، به عنوان یکی از آژانس‌های موفق هک رشد در ایران، تاکنون دستاوردهای قابل توجهی را کسب کرده و توانسته است تست کارکرد هک رشد را در ساختار چندین برند شناخته شده ایران به کار بگیرد و نتایج درخشانی را رقم بزند.

تیم هکریز با ارائه خدمات خود در سه گروه پروژه رشد، مشاوره رشد و آموزش رشد و با استفاده از نرم‌افزار تحت وب منحصربه‌فرد هکریز (Hackerbiz) که برای هک رشد طراحی شده است، فرایند رشد برندها را مدیریت می‌کند.

پروژه رشد، روند رشد شرکت‌ها را از مرحله ارزیابی ایده یا محصولات تا رسیدن به مراحل ساخت تیم رشد، هک جذب مشتری، هک فعال‌سازی مشتریان، هک برگشت مشتری و هک کسب درآمد، مدیریت می‌کند. خدمات مشاوره رشد در راستای عمق بخشیدن به سطح دانش و آگاهی سازمانی نسبت به مبانی نظری و عملی هک رشد ارائه می‌شود. آموزش‌های هک رشد در دو دسته مقدماتی و پیشرفته به مبانی نظری و تئوری‌های رایج هک رشد می‌پردازد که این آموزش‌ها در بخش پیشرفته، جنبه عملی پیدا می‌کنند.



کارنامه هکریز در سالی که گذشت

آژانس هکریز با ارائه خدمات هک رشد، موفق به شناساندن اهمیت هک رشد در فرایند توسعه شرکت‌ها شده است؛ به طوری که تعداد پروژه‌های رشد این آژانس در سال ۹۹ نسبت به سال گذشته، ۵۰ درصد افزایش یافته است.

هدف هکریز، به عنوان تنها مرکز تخصصی رشد در ایران، این است که در کنار برندها قرار بگیرد تا روند رشد خود را هوشمندانه‌تر و سریع‌تر طی کنند.

آموزش هک رشد



مقدماتی



پیشرفته



مشاوره رشد



دانش نظری و عملی هک رشد



استراتژی کوتاه و بلند مدت رشد



پروژه رشد



ارزیابی محصول و ایده



ساخت تیم رشد



هک جذب مشتری



هک فعال سازی مشتریان



هک برگشت مشتری



هک کسب درآمد



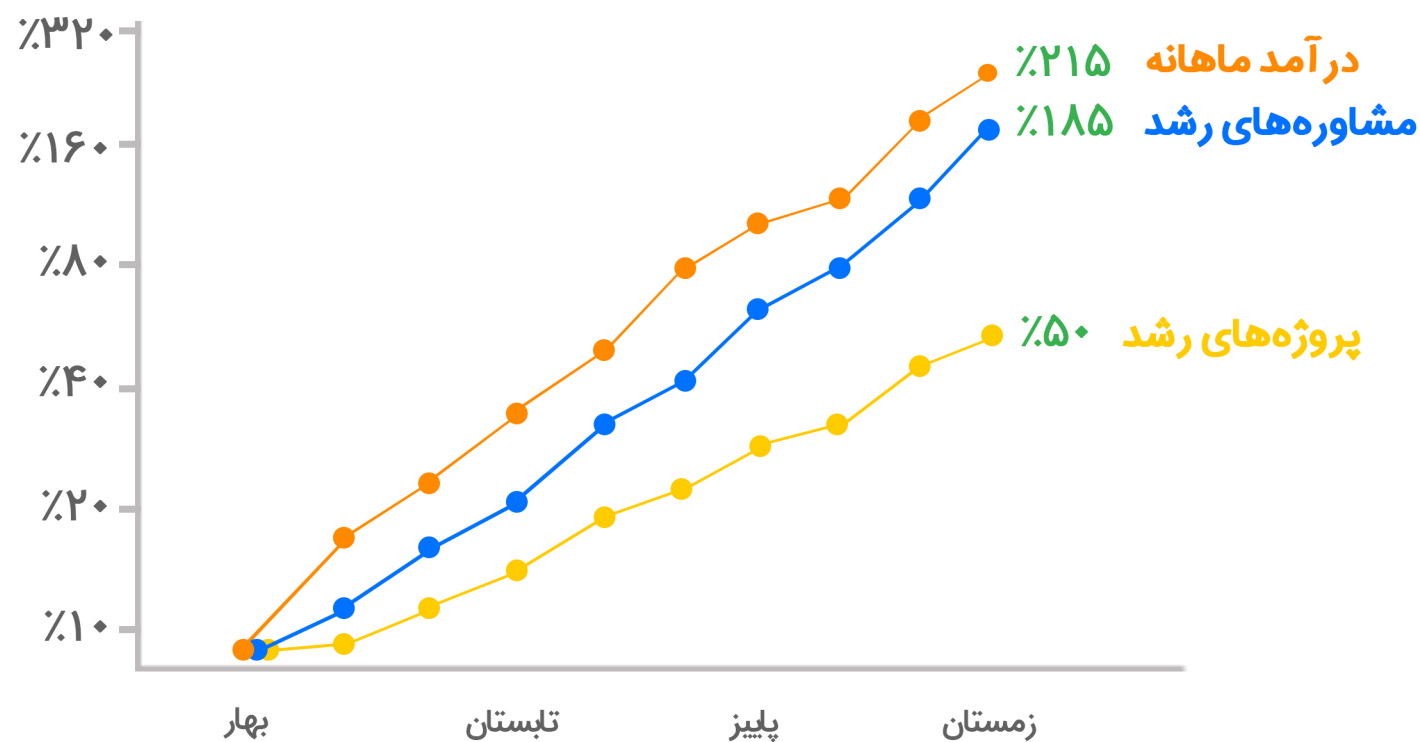
هکریز در آینه آمار



هکریز تا کنون موفق شده است ۱۲۷۶ ایده را به ثبت برساند، ۳۱۴ تست انجام دهد و ۱۲۲ تست را در قالب ایده موفق ارائه دهد.



فرایند رشد هکریز (سال ۹۹ نسبت به سال ۹۸)

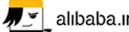
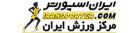


درآمد ماهانه هکریز، تعداد مشاوره‌های رشد و آموزش‌های رشد آن، و تعداد پروژه‌های رشد این مجموعه در سال ۹۹ نسبت به سال ۹۸، به ترتیب ۲۱۵ درصد، ۱۸۵ درصد و ۵۰ درصد رشد داشته است.



سیر صعودی مشتریان هکریز در سال ۹۹

قرار گرفتن در کنار برندهای ایرانی و کمک به فرایند رشد آنها، افتخاری است که گروه هکریز از آن خود کرده و تاکنون در پروژه‌های رشد دیجی‌کالا، علی‌بابا، ایران اسپورتر، دیجی‌پی، ریورز، ویتترینت، کیلید، کافه نان نونا و گوتوتی‌آر همکاری داشته است. البته پروژه‌های رشد هکریز جدا از مشاوره‌ها و آموزش‌هایی هستند که این آژانس به برندهای مختلف ارائه داده است.

برند	بازه زمانی	درصد رشد	محدوده رشد
 ویتترینت	سه ماه	۳۸۰٪	بهبود CTR
 digikala	سه ماه	۴۰٪	نرخ خرید مجدد کاربران جدید
 alibaba.ir	دو ماه	۱۴۰٪	نرخ تبدیل فائل تور آنلاین
 RIVERS	سه ماه	۳۴۰٪	تعداد کاربران فعال جدید
 digipay	سه ماه	۴۰٪	تعداد حساب‌های کاربردی ایجاد شده
 nona	یک ماه	۱۶۷٪	درآمد هفتگی
 ایران اسپورتر	دو ماه و نیم	۳۰۰٪	تعداد سرنخ‌های باکیفیت
 GO2TR	یک ماه	۵۷۰٪	نرخ تبدیل تماس‌های تلفنی به مشاوره حضوری
 kilid	یک ماه	۵۰۰٪	تعداد مشتریان سرویس بانک فایل



خدمات جدید هکریز

گروه هکریز به منظور ارتقاء فرایند رشد مشتریان خود، به دنبال ارائه خدمات بیشتری است که برخی از این خدمات در حال انجام بوده و برخی نیز در سال جدید ارائه می‌شوند.

● Scaling؛ گام دوم بعد از هک رشد

فرایند پروژه رشد و Scaling، بعد از شروع پروژه هک رشد، در دستور کار این آژانس قرار می‌گیرد. پس از طی شدن فرایند رشد یک برند، نوبت اسکیل‌آپ می‌رسد تا برند مذکور در مقیاس گسترده‌تری رشد کند. بر همین اساس از جمله خدمات جدید هکریز، فرایند اسکیلینگ است که خدمات متفاوت‌تری مانند فرانچایزینگ را اضافه کرده است. برندهایی مانند دیجیکالا و علی‌بابا بعد از پروژه رشد، به منظور گسترش و رشد کسب‌وکارشان، از این خدمات هکریز نیز استفاده کرده‌اند.

● آکادمی هک رشد

هکریز به دنبال شکل دادن به جامعه‌ای از علاقمندان به هک رشد است و بر همین اساس، یکی از برنامه‌های آینده هکریز، مبحث آموزش‌های هک رشد و اضافه کردن آکادمی خواهد بود.



خدمات جدید هکریز

● ارتقاء نرم افزار هکریز

نرم افزار هکریز که تا کنون با پلتفرم این آژانس همراه بوده است، در سال بعد به صورت اشتراکی و سابسکریپشن ارائه خواهد شد؛ یعنی به این صورت که خود شرکت‌ها، بدون نیاز به حضور مجموعه و مشاوره آن، بتوانند در مسیر رشد حرکت کرده و روند توسعه کسب و کار خود را مدیریت کنند.



