

Miten me toimimme?

Uhma | Growth Hack Agency

**“Growth hacking is
about running
smart experiments.”**



#uskallauhmata

**usko.
halu.
teko.**

Sisällys

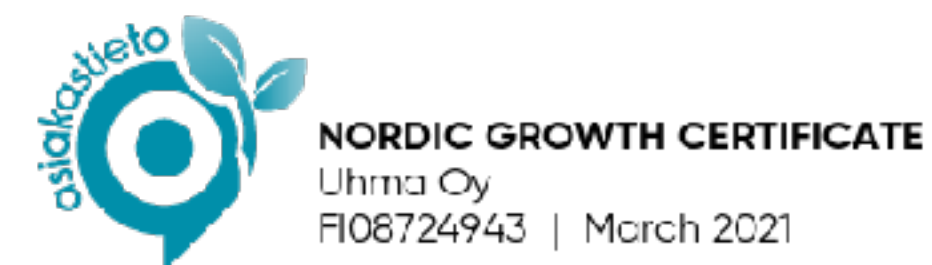
- 5. Uhmasta
- 6. Mitä Uhma tarjoaa
- 10. Tuloksia
- 16. Erilaisia toimia mitä tarjoamme
- 18. Mitä voidaan saavuttaa
- 17. Yhteystiedot

**usko.
halu.
teko.**

Uhma toteuttaa nopean testauksen kautta myynnin kasvattamiseen vaikuttavia markkinoitintoimia dataa hyödyntämällä.

Meille data on kasvun polttoaine ja analytiikka koko koneen moottori.

Uhma on myös shortlistattu 2020 Top5 some-toimiston joukkoon Pohjoismaissa



Mitä tarjolla?

Uhma on toteuttanut erittäin menestyksekkäästi monialaisille liiketoiminnoille digitaalisen markkinoinnin toimia, joilla voimme väittää lyövämme kaikki muut toimistot menneen tullen.

Testataan: Mitään ei tarvitse ostaa "sokkona", vaan katsotaan mitä saadaan aikaan! Katsotaan objektiivisesti mitä te ja teidän markkinointikumppaninne olette saaneet aikaan ja testataan vaikka samalla budjetilla mitä me pystymme sillä teille luomaan. Olemme valmiita sitoutumaan tuloksiin!

If you are not testing - You are losing. Eli me emme rakenna vain digitaalisia kampanjoita, vaan me myös testaamme useita eri versioita, joista näemme mitkä variaatiot puhuttelevat ja sitouttavat parhaiten. Näin meidän kampanjamme saavuttavat aivan erilaisen tehon kuin mihin ollaan yleisesti totuttu. Testaamista voidaan myös käyttää kehittämään ketterästi verkkosivuston konversiota sekä markkinointikanavia.

Analogia kasvuhakkeroinnista.

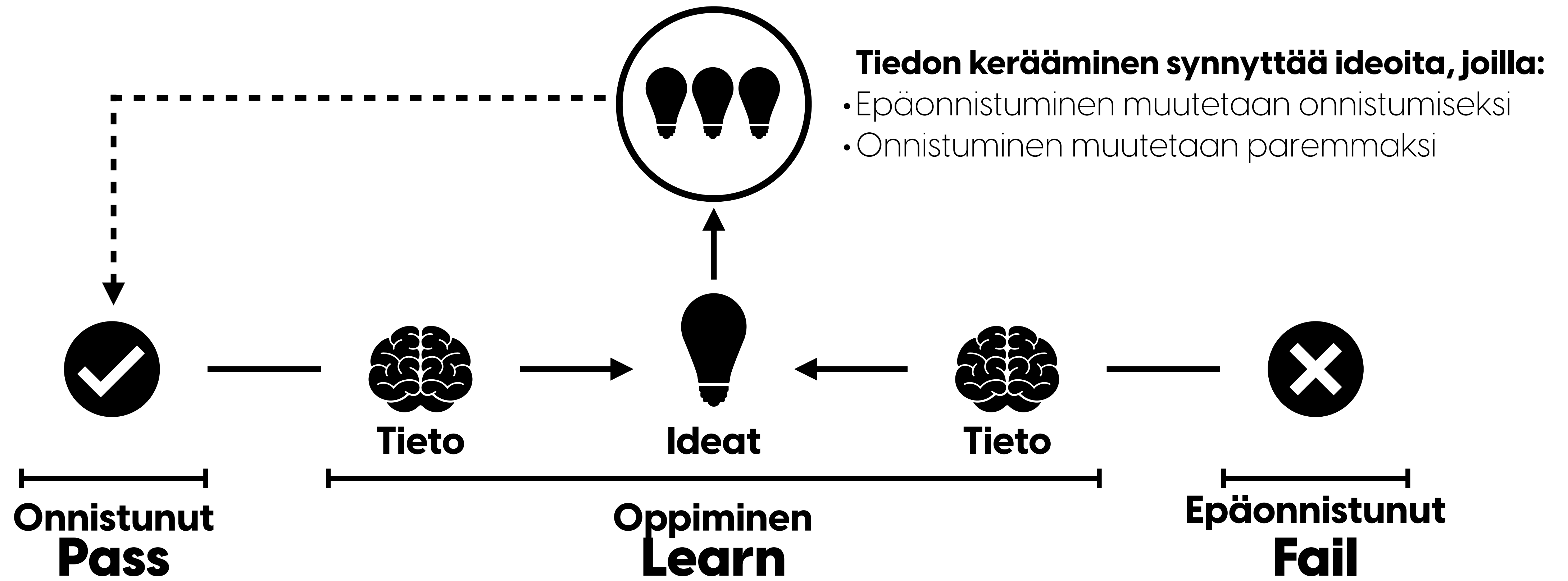
“Kuin pelaisi laivanupotusta.”

- **Testataan, jotta löydetään (Vaihtoehto B)**
- **Testataan, jotta optimoidaan (A vai B)**
- **Keskitytään nopeuteen
(koska laatua on vaikea arvioida)**
- **Toteutetaan ns. FPL -järjestelmällä**



FPL -järjestelmä

Fail Pass Learn



Kaiken takana on tulosten kirjaus ja niistä oppiminen

“Talk is cheap. Show me data.”



#uskallauhmata

**usko.
halu.
teko.**

Uhman CTR-keskiarvo Facebook-kampanjoissa on

6,6 %

Yleinen keskiarvo Facebookissa: 0,89 %



Datalouhitulla kohderyhmällä ajettun kampanjan

CTR 36,1%

Yleinen keskiarvo Facebookissa: 0,89 %



Kasvatimme **autokaupan** vuoden myyntiä.

68,50 %

Digitaalinen kokonaismyynti

38,4M €

Digitaalisen markkinoinnin kokonaisbudjetti 12kk

73k €



Kasvatimme **valmennus-verkkopalvelun**
kuukausitilauksia 3 viikossa

21,7%



Kuukauden pilottikampanjalla **autokaupalle**
nostimme verkkosivukävijöiden määrää

45,7 %

Kuukauden pilottikampanjalla **autokaupalle**
nostimme konversioiden (autovaraus jne.) määrää

20,8 %

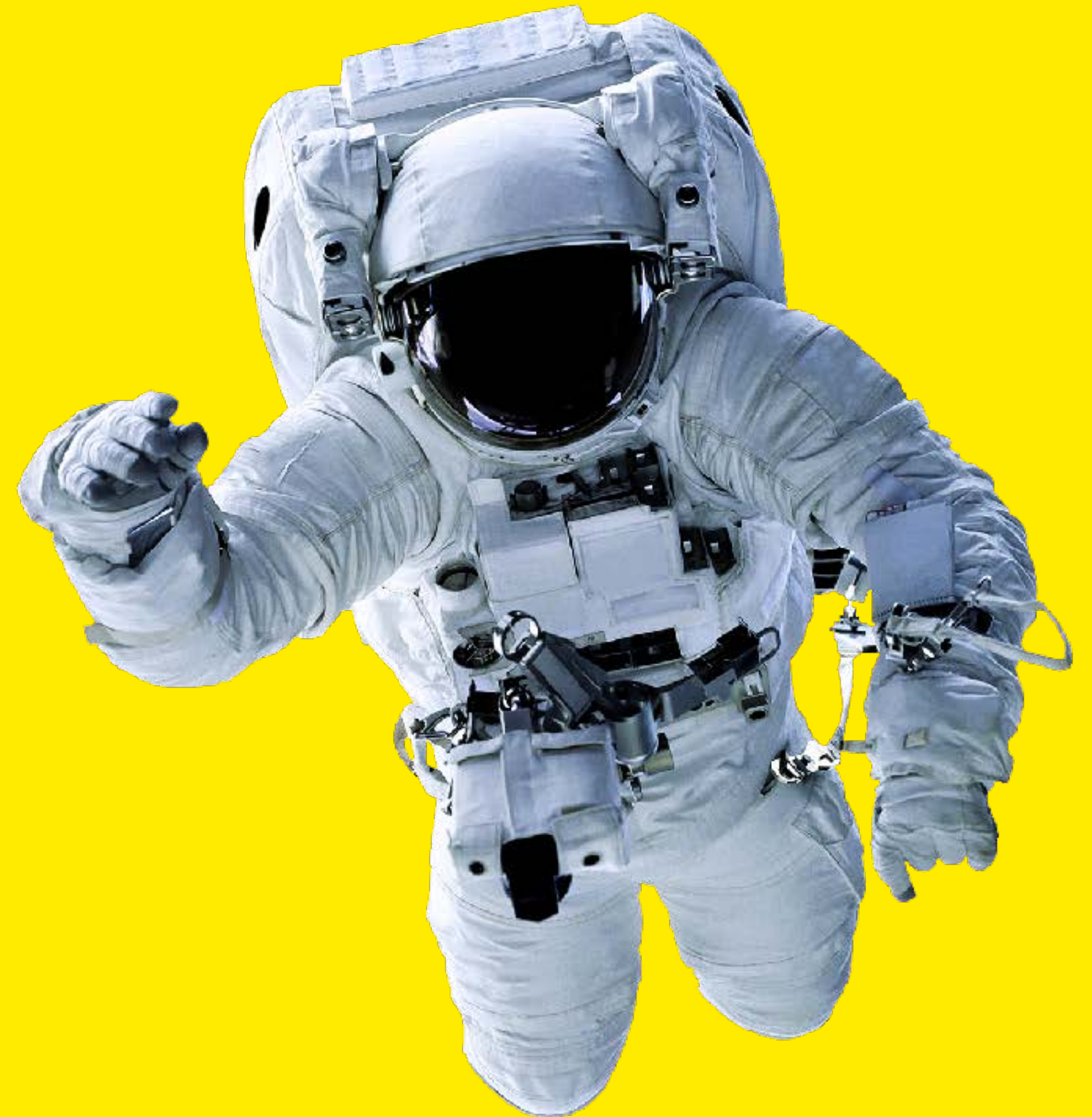


Ravintolan liikevaihdon tulos kasvoi vuodessa

138 %

ilman maksettua mainontaa

**Jolla meidät
shortlistattiin
Top5 Some-
toimiston
joukkoon
Pohjoismaissa.**



Blogikirjoitukset

Myynti Whatsapissa

Omni-smartbound

Dynaaminen sisältö

Neljannen dimension rikkova viestintä

Uutiskirjeet

Pelillistämismarkkinointi

SEO & SEM -mahdollisuudet

Markkinointiautomaatio-kaupassa

On-SERP SEO panostus

Mainosajot kilpailijoiden yleisöille

Kasvuhakkerointityökalut

Avatarien datalouhinta

CRO

Suljetuista ryhmistä profiilien nosto

Kaupan käytettävyyden optimointi

Youtube-mainokset

Natiivikampanjointi

A/B & Split -testaus

Some-outbound

Keinoälyn hyödyntäminen

**“Jump off a cliff and assemble an airplane
on the way down.”**

- Reid Hoffman



#uskallauhmata

**usko.
halu.
teko.**

Mitä saavuttaa?

Markkinoinnin perusidea on tietysti tuottaa tulosta investoinnille. Autokaupalle olemme mm. onnistuneet luomaan **500 €** jokaista meille annettua **1 €** kohden. Eli **ROAS 50000 %**.

KPI (Key Performance Indicator) - Eli onnistumisen mittarointi. Tärkeää on luoda tavoitteita ja reilusti seurata tavoitteiden saavuttamista. Avoimessa vuoropuhelussa voidaan käydä objektiivisesti läpi markkinoinnin tavoitteita.

Otetaan vuoropuhelu. Teillä on ainoastaan voitettavaa. Joko teidän aikaisempi markkinointikumppani pistää ns. A-pelin pystyyn tai sitten löydätte meistä tehokkaamman, ketterämmän ja tuloksekkaamman kumppanin.



Nico Engström

CEO | Partner

nico@uhma.fi

+358 44 538 6242



facebook.com/uhmaoy



twitter.com/uhmakas



instagram.com/uhma.oy



linkedin.com/company/uhma-oy



wa.link/m8tdca



t.me/uhmahack

