

A red icon representing a radio signal, consisting of a central dot and two concentric curved lines on each side, resembling a stylized 'W' or a broadcast symbol.

O que é? Como aplicar?

Bem-vindas!



GROWTH HACKING

É MARKETING ORIENTADO
A EXPERIMENTOS.

Objetivo: é encontrar possibilidades de resultados rápidos para potencializar o crescimento (growth) da empresa.

**É COISA DE
HACKER?**



COMO FUNCIONA?

1º) Buscar entender como pensa o usuário em sua jornada, como reagem e pelo que são motivadas é o primeiro passo.

2º) Recorrer aos conhecimentos de marketing para identificar gatilhos de crescimento

3º) Desenvolver métodos para fazer testes e comprovar sua hipótese.

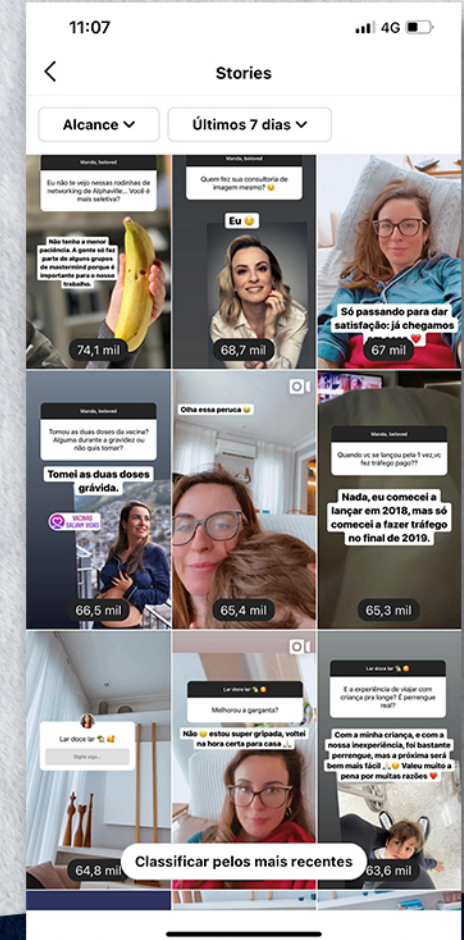
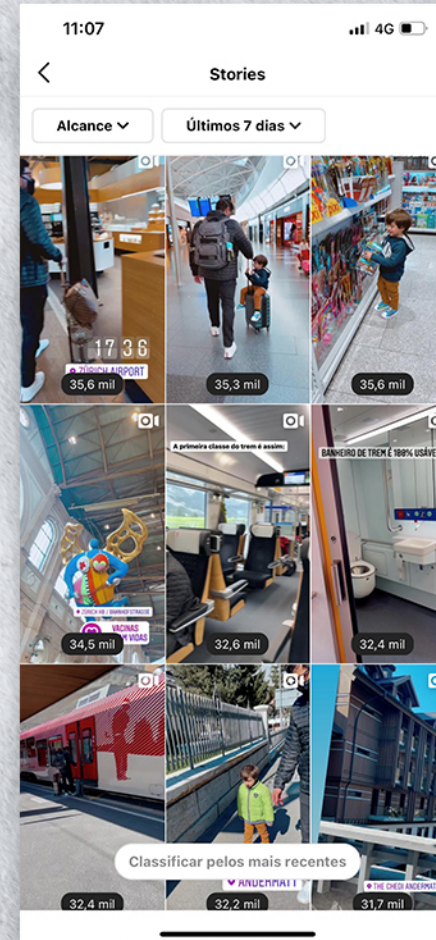
4º) Se comprovadas, criar processos repetíveis e escaláveis para poupar tempo e dinheiro.

EM SÍNTESE

Hipóteses → Testes → Análise de dados → Validação

EXEMPLO:

- Hipótese: será que fazer caixinha aumenta meu engajamento?
- Testes: fazer caixinha/ não fazer
- Análise de dados: coleta de views, interações, compartilhamentos
- Resultados para validar hipótese






Os pontos de análise serão orientados pelos KPIs
que medem o sucesso em cada ação. No caso em
análise, podem ser clicks, número de views,
compartilhamentos, etc.

**Nem sempre
todas as ações
de marketing vão
focar apenas
nos KPIs**

- **Rede Valeska Bruzzi:** blog, branding, aulas abertas, vídeos no Youtube...
- **Branding e Posicionamento da marca** no longo prazo podem exigir ações pouco orientadas para o crescimento acelerado.
- **Antigamente,** não se tinha acesso a tantos dados, então era mais comum investir às cegas

As ações de Growth Hacking,
por sua vez, miram nas
estratégias que tragam o
crescimento mais rápido
possível utilizando a menor
quantidade de recursos.





O growth hacker olha para alguma atividade do negócio e se pergunta: como fazer isso em **escala**, com **processos repetíveis** e de maneira que a empresa **não gaste tanto tempo e dinheiro?**

AS 4 FASES DO GROWTH HACKING

- 1º Product-Market Fit:** se refere à criação de um produto desejado pelo mercado e capaz de satisfazer sua necessidade.
- 2º Growth Hacks:** formular e testar hipóteses
- 3º Escala e viralização:** fazer com que os seus próprios consumidores se tornem propagadores
- 4º Otimização e retenção:** reter os consumidores que você conquistou para consolidar a base de clientes.

APLICAÇÃO PRÁTICA NO SEU INSTAGRAM

- **Definir a métrica mais importante para você nos seus posts**
Views? Curtidas?
Compartilhamentos?
Salvamentos?
- **Iniciar testes e coletar dados**

APLICAÇÃO PRÁTICA NO SEU INSTAGRAM

- **Para mais seguidores:**
 - Ter seu comentário pinado
 - Posts que gerem compartilhamento
 - Repost útil
- **Para aumentar a quantidade de views:**
 - Zerar stories e fazer enquetes
 - Ativar notificação dos seus concorrentes e copiar os horários
 - Usar sempre os gif e funcionalidades disponíveis
 - Não editar posts
 - Não usar muitos links nos stories

APLICAÇÃO PRÁTICA NO SEU INSTAGRAM

- **Para ter ideias de posts:**
 - Google Trends
 - Pinterest
 - Perguntar à sua audiência
- **Para ter mais cliques nos links dos stories:**
 - Usar emojis sinalizando
 - Printar página aberta no link

APLICAÇÃO PRÁTICA NO SEU INSTAGRAM

- **Para ter mais audiência nos Reels**
 - Usar músicas que estão bombando
 - Fazer remix de vídeos populares
 - Escolha uma boa thumbnail
 - Compartilhe no seu feed
 - Otimize o título na thumb
- **Teste!**

O segredo do Growth é testar, levantar dados, e aplicar de maneira eficiente

#AULA58



GROWTH HACKING

O que é? Como aplicar?

Obrigada!

