

100 PASSOS 3.0

SOCIAL GLOBAL

EXPOSURE

MARKETING

SOCIAL MEDIA

TARGET

SOCIAL CONSUMER

ORGANIZATION

WEB

INTER

ADVANCE

MULTIMEDIA

NETWORK

APP

STATISTICS

BRANDS

SOLUTIONS

WEB

DATA

BUSINESS

WEB SERVICE

BUZZ

BIG

DATA

ORGANIZATION

INFORMATION

UNIQUE

MEDIA

SOCIAL

INNOVATION

COMMUNICATION

ANALYTICAL THINKING

IDEAS

INNOVATION

IDEAS

RESUMO #AULA58

GROWTH HACKING: O QUE É? COMO APLICAR?

Growth Hacking é o marketing orientado a experimentações. Surgiu em 2011 como uma técnica de aceleração no crescimento das empresas e é muito utilizado por startups. Seu objetivo é encontrar possibilidades de resultados rápidos para potencializar o crescimento (growth) da empresa.

Como funciona?

- 1. Hipóteses:** Buscar entender como pensa o usuário em sua jornada, como reagem e por que são motivados é o primeiro passo. É importante entender o que as pessoas estão buscando no seu perfil. Seu objetivo deve estar associado às ações que você vai adotar para fazer com que sua audiência cresça. Para isso, é preciso entender qual a necessidade que o seu produto/serviço resolve na vida das pessoas. Qual a dor que soluciona? Qual o desejo que você ajuda as pessoas a conquistarem?
- 2. Testes:** Recorrer aos conhecimentos de marketing para identificar gatilhos de crescimento.
- 3. Análise de Dados:** Desenvolver métodos para fazer testes e comprovar sua hipótese.
- 4. Validação:** Se comprovado o método, criar processos consistentes, repetidos e escaláveis para poupar tempo e dinheiro.

O cerne do Growth Hacking é você levantar hipóteses e testar. É preciso testar e observar, pois nem tudo vai servir para o seu nicho, ou seu perfil.

Os pontos de análise serão orientados pelos KPIs que medem o sucesso em cada ação. Por exemplo, em análise, podem ser clicks, número de views, compartilhamentos...

Cada postagem no seu feed terá um objetivo específico. Quanto mais simples for o seu Call To Action (CTA), melhor.

Nem sempre todas as ações de marketing vão focar apenas nos KPIs (crescimento).

Rede Valeska Bruzzi: blog, aulões abertos, 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 trazem 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 quatro fases do Growth Hacking

- 1. Product Market Fit:** se refere a criação de um produto desejado pelo mercado e capaz de satisfazer sua necessidade. Comece com o mínimo viável. Não compare seus bastidores com o palco do outro.
- 2. Growth Hacks:** formule e teste hipóteses.
- 3. Escala e viralização:** faça com que os seus próprios consumidores se tornem propagadores do seu produto/serviço.

4. Otimização e retenção: retenha os consumidores que você conquistou para consolidar a base de clientes.

Aplicação prática no seu Instagram

- ▶ A partir do seu objetivo, defina a métrica mais importante para você nos seus posts: Views? Curtidas? Compartilhamentos? Salvamentos?
- ▶ Inicie testes e colete dados.
- ▶ **Para mais seguidores:**
 - ▶ Fazer comentários de qualidade para gerar curiosidade e fazer as pessoas irem até o seu perfil;
 - ▶ Posts que gerem compartilhamento, que as pessoas gostem tanto que indicam para outra pessoa;
 - ▶ Repost útil: crie valor para a pessoa e para você também. Desta forma, a pessoa te responde e os seguidores dela visitam seu perfil.
- ▶ **Para aumentar a qualidade de views:**
 - ▶ Zerar stories e fazer enquetes: fazer no mínimo 10 stories por dia (manhã, tarde e noite) e utilizar o máximo de ferramentas de interação disponíveis. Utilize de forma estratégica, em um momento importante e não todos os dias;
 - ▶ Ativar notificação dos seus concorrentes e copiar os horários;
 - ▶ Usar sempre os gifs e funcionalidades disponíveis. O Instagram lançou algo novo, utilize imediatamente, pois ele entrega mais quando é novidade;
 - ▶ Não editar post logo depois de postar, pois a entrega diminui;

- Não use muitos links nos stories, pois o Instagram não quer que você induza as pessoas a visitar outros sites.

- **Para ter ideia de post:**
 - Google Trends;
 - Pinterest;
 - Pergunte à sua audiência.

- **Para ter mais cliques nos links dos stories:**
 - Usar emoji sinalizando;
 - Printar página aberta no link.

- **Para ter mais audiência nos Reels:**
 - Usar as músicas que estão em alta e adapte as trends do momento para o seu nicho;
 - Fazer remix de vídeos populares e challenges;
 - Escolha uma boa thumbnail: a frase inicial tem que gerar curiosidade, ser apelativa;
 - Compartilhe no seu feed. Quando você não compartilha no seu feed, o Instagram entrega menos;
 - Otimize o título na thumb, respeitando as margens.

Teste!

O segredo do Growth é levantar dados, testar, analisar e aplicar de maneira eficiente para descobrir o que te dá mais resultados.