

100 PASSOS 3.0

#AULA58

GROWTH HACKING

O que é? Como aplicar?

RESUMO

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, 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 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 reposta 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.