

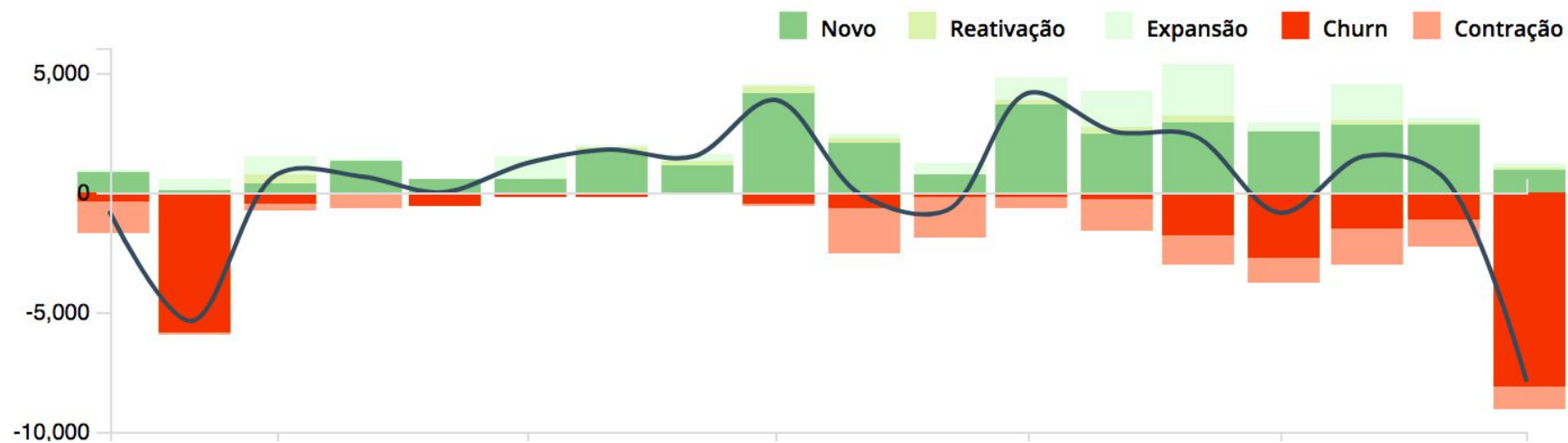
GROWTH HACKING

MARKETING + INOVAÇÃO + AGILIDADE

Aline Roque | @telosmkt



Perda de usuários



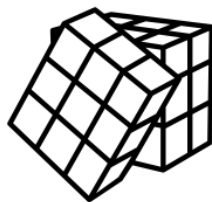
Marketing Tradicional

- Produto
- Preço
- Praça
- Promoção
- Planos de marketing

- Pessoas
- Processos
- Provas físicas




NOVO COMPORTAMENTO
NOVOS CANAIS
NOVOS DESAFIOS



A nova busca:

Ser uma organização exponencial

“Uma organização exponencial é aquela cujo impacto (ou resultado) é desproporcionalmente grande - pelo menos 10x maior - comparado ao de seus pares, devido ao uso de novas técnicas organizacionais que alavancam as tecnologias aceleradas.”

A photograph of the Space Shuttle Columbia during its ascent. The shuttle is white with orange external tank and white solid rocket boosters. It is angled upwards against a dark blue sky, with a large, bright white plume of smoke and fire trailing behind it. A semi-transparent purple rectangular box is overlaid on the middle of the image, containing white text.

**Growth hacking é uma forma de pensar,
que através de um processo
transdisciplinar atua de forma contínua
para descobrir meios de gerar crescimento
acelerado e sustentável.**

O processo de growth hacking

- Experimentação
- Pensar grande, testar pequeno
- Isolar variáveis
- Resultados rápidos
- Foco no usuário
- Processo estruturados e cíclico
- Análise orientada a dados

Análise da web de classe empresarial.

Apresentada na plataforma de nível internacional do Google. [Saiba mais](#)

 **Página inicial**

Relatórios padrão

Relatórios personalizados

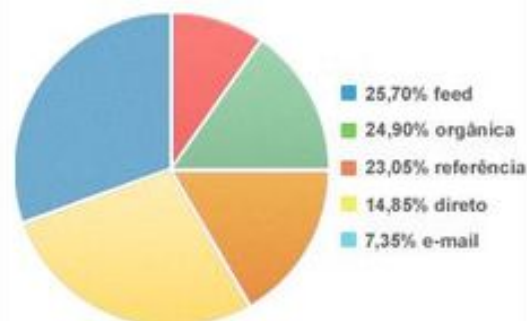


Meu Painel de Controle

Visitas diárias



Tipos de tráfego



Tempo no site por país

País/território	Visitas	Tempo médio no site
Estados Unidos	67.445	00:01:54
Reino Unido	18.948	00:01:37
Índia	8.882	00:00:58
Canadá	6.371	00:01:02
Alemanha	5.845	00:00:32
França	5.243	00:00:38

Enquete realizada em março de 2018, no grupo Growth Hackers Brasil, no Facebook, com 5130 membros.

Perfil do growth hacker no Brasil





Características

Time de growth

- **Líder de crescimento:** responsável pela organização dos planos, reuniões, processos e experimentos.
- **Gerente de produto:** Responsável por ser o representante do mercado no processo.



Características

Time de growth

- **Tecnologia:**
Desenvolvedor,
front-end/back-end, API,
Banco de dados...



Características

Time de growth

- **Dados:** Analista de dados responsável por coletar, analisar e interpretar métricas gerando conhecimento.

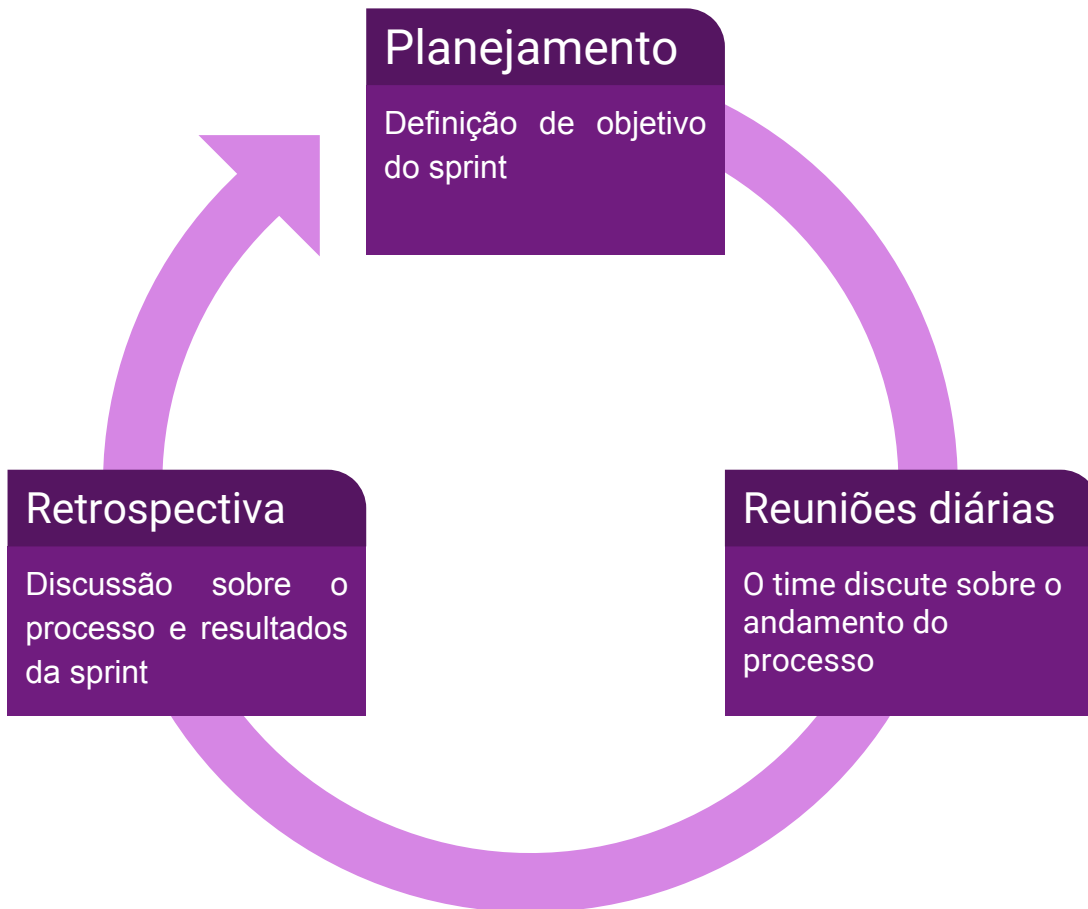


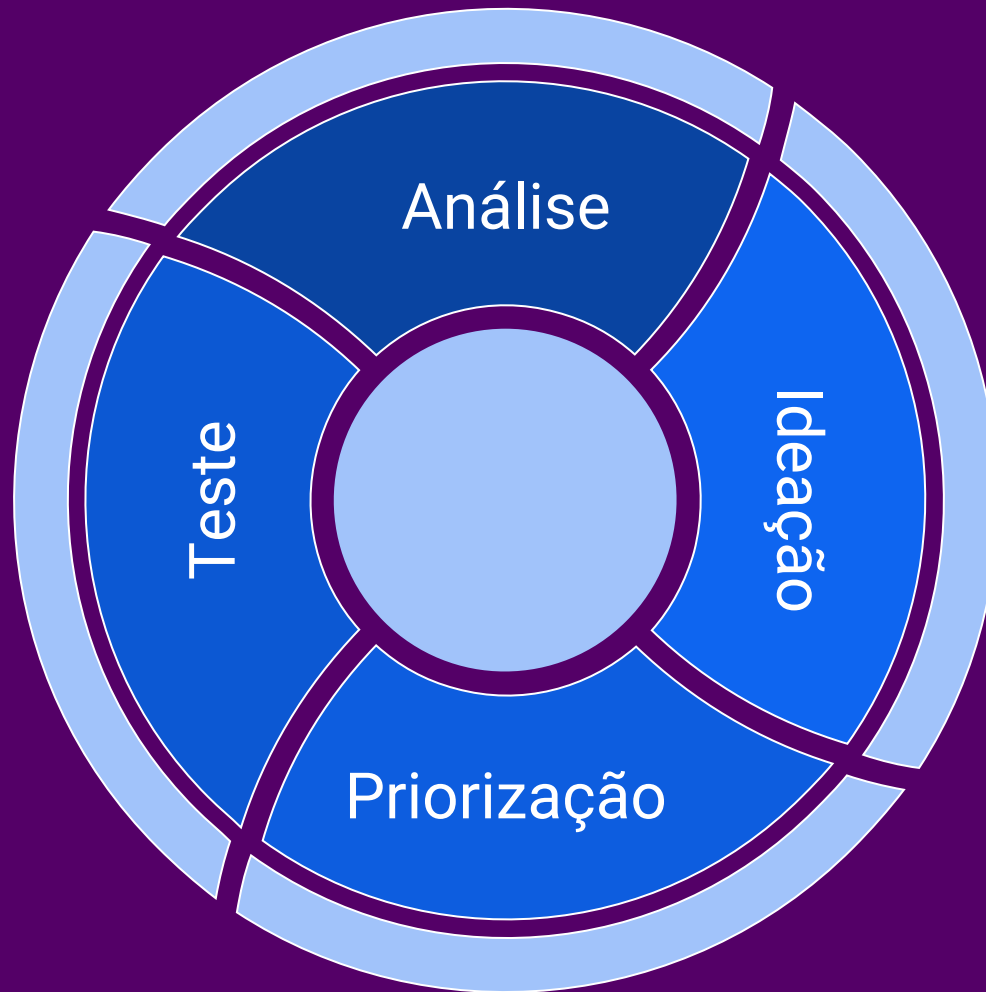
Características

Time de growth

- **Criatividade:** Designer, UX, Redação...

Cerimônias de growth hacking

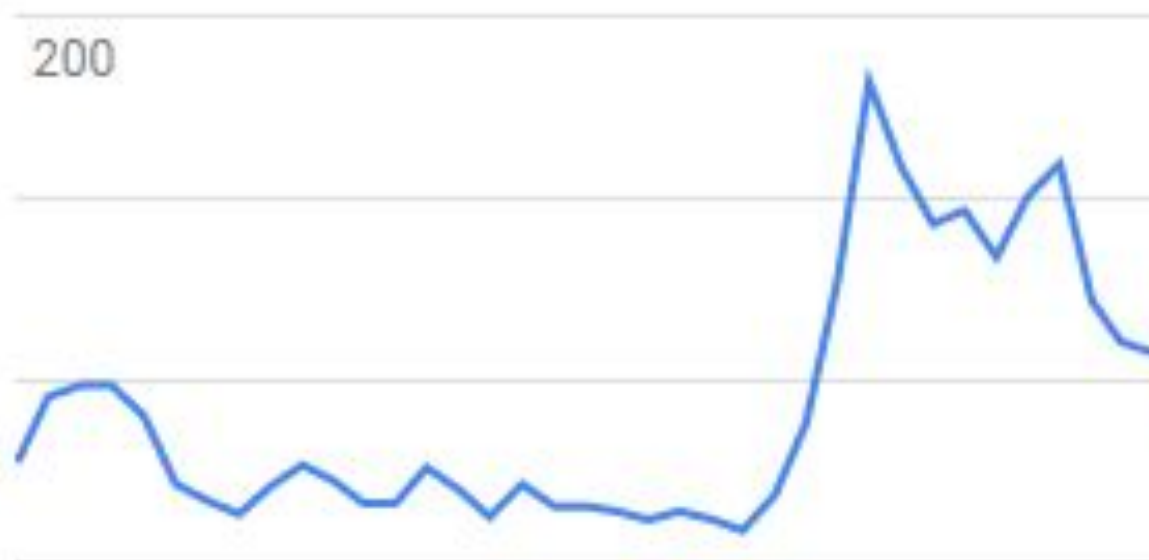




Nota: Para que o ciclo não se rompa, o time deve realizar reuniões recorrentes para a repetição do processo e consistência das iniciativas.

Desinstalações por usuário ?

2,83K



FAZER

FAZENDO

FEITO

BLOQUEADO

O funil de crescimento



Descoberta

- UX Design
- Redes sociais
- Marketing de conteúdo
- Publicidade
- SEO (search engine optimization), SEM (search engine marketing), ASO (App Store Optimization)

Prático, seguro e totalmente digital.

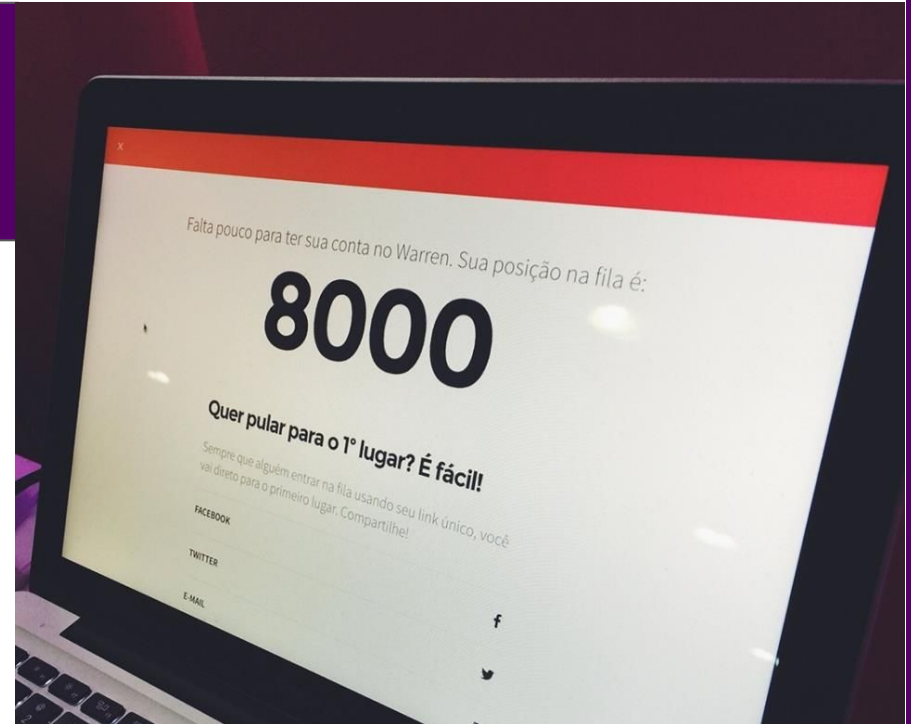
**Descubra como é fácil investir
com o Warren.**

EXPERIMENTAR O WARREN!

Junte-se a mais de 20.000 clientes!

Aquisição

- Landing pages
- Eventos
- Webinars
- Parcerias e integrações
- Indicações
- Gamification
- E-mail marketing
- Comunidades

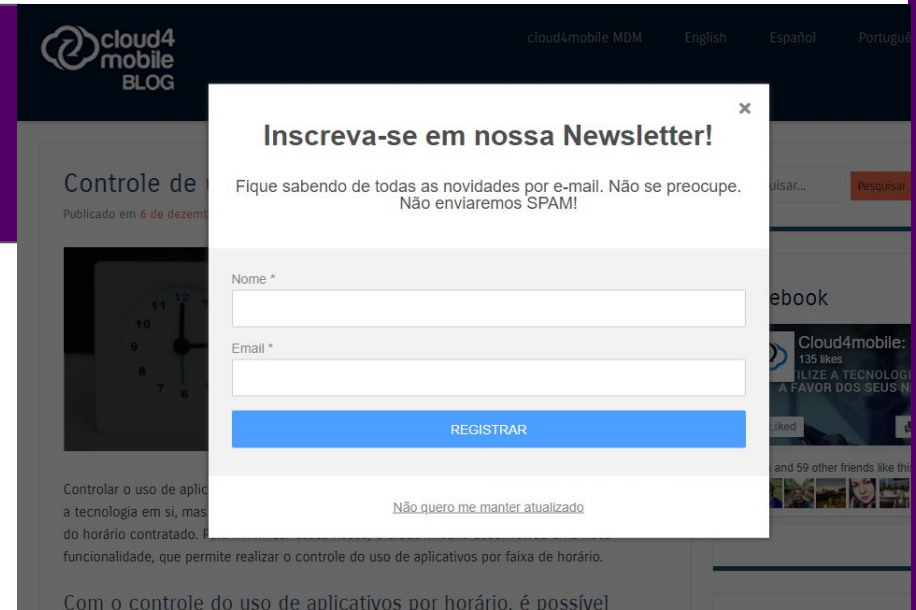


O funil de crescimento



Ativação

- Reciprocidade
- Compromisso e coerência
- Validação social
- Autoridade
- Afinidade
- Escassez



Métricas de Ativação - site

- Visitantes que retornaram
- Engajamento com posts de blog
- Conversão de contatos



Métricas de Ativação - app

- Visitantes que retornaram
- Lições iniciadas
- Lições concluídas
- Funcionalidades utilizadas

Métricas de Ativação - redes sociais

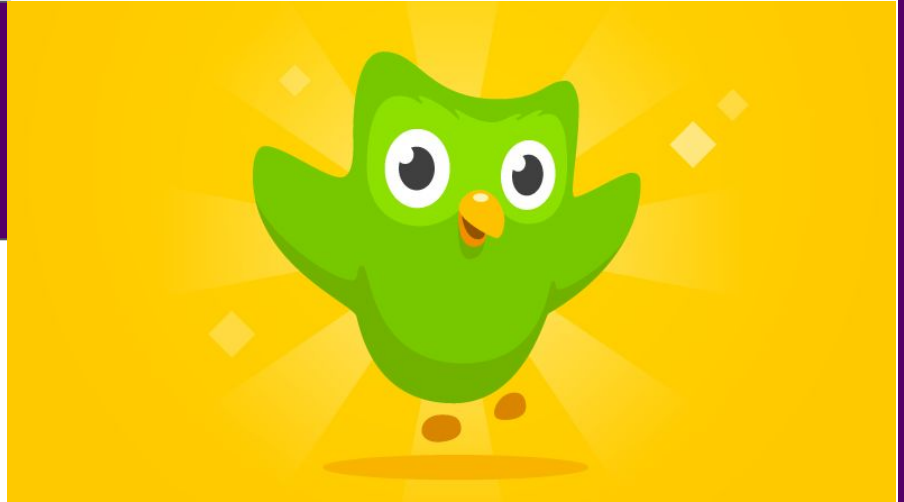
- Visualização
- Resposta de mensagens

O funil de crescimento



Retenção

- Facilidade de uso
- Construção de hábitos
- Notificações de push
- Recompensas sociais
- Onboarding contínuo
(gere novidades)



O funil de crescimento



O funil de growth

Faturamento

- Planos atraentes
- Fatores psicológicos interferem
- Prova social

Preços

O sistema mais completo para a gestão do trabalho

Escolha a frequência do pagamento:

Mensal

Semestral (-6%)

Anual (-9%)

CORPORATE



R\$ 59

Por usuário / mês

200

ENTERPRISE



Soluções específicas para grandes empresas

Entre em contato

O funil de crescimento



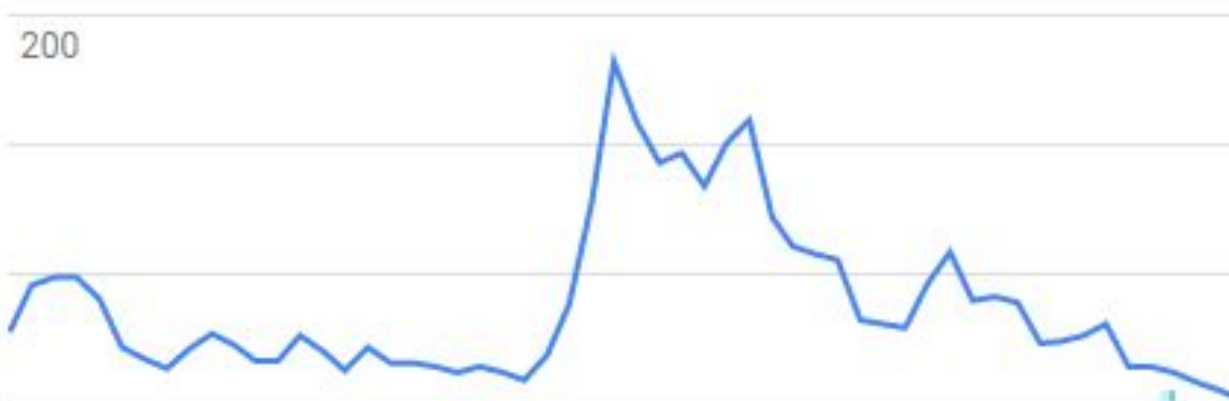
Indicação

- Recompensas por indicação (SAP\$)
- Marketing de referência
- Influenciadores



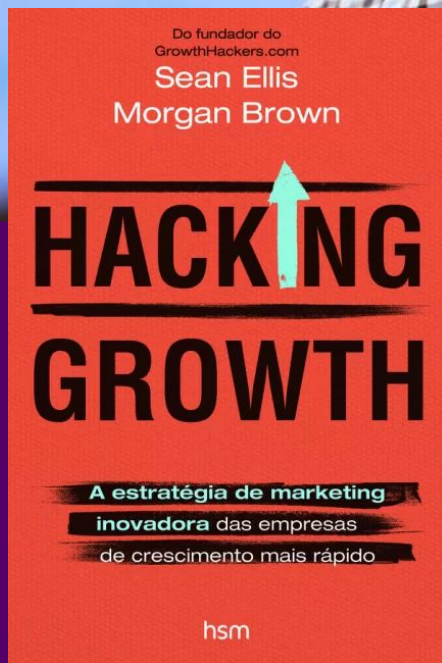
Após o experimento

Gráfico de desinstalações do app



O pai do termo
growth hacking

SEAN ELLIS



Métricas de eficiência

- CAC
(todas as despesas de mkt e vendas / nº de novos clientes)
- Taxa de conversão
(quantidades de conversões / total de acesso x 100)
- Taxa de rejeição
(Obtida diretamente no Google Analytics)



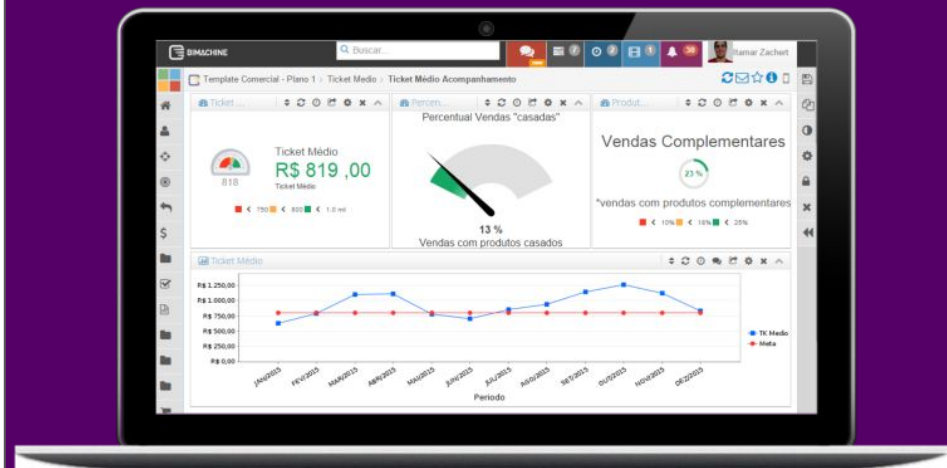
Métricas financeiras

- Faturamento



Métricas de Crescimento

- Faturamento
- Ticket médio
(R\$ / quant. De vendas)
- Ações
- Visitantes
- Churn
(Nº de cancelamentos/usuários ativos (x100 [percentagem]) = Churn Rate)



GROWTH HACKING

MARKETING + INOVAÇÃO + AGILIDADE

Aline Roque | @telosmkt

