Entendendo melhor o Growth Hacking

O growth hacking, apesar de uma prática recente, vem ganhando cada vez mais espaço nas empresas. Entenda melhor sobre o assunto neste post!

Como surgiu?

O termo foi cunhado originalmente por Sean Ellis e significa ter uma cultura focada no crescimento, onde todas as práticas, desde o planejamento do produto, marketing e entrega, são direcionadas para o crescimento rápido e otimizado da empresa.

Essa prática ganhou força principalmente entre as startups, onde a mentalidade de growth hacking se encaixa bem. Como geralmente são empresas que buscam um crescimento acelerado e já possuem uma mentalidade de experimentação, o growth hacking cai como uma luva!

Princípios

Os princípios básicos do growth são encontrar atalhos para que sua empresa seja conhecida e conquiste clientes da forma mais rápida e econômica possível. Assim usa-se de ferramentas como marketing digital e redes sociais, experimentação constante, testes A/B, inovação e escalabilidade em todos os processos dentro da empresa, para que o resultado final seja o reconhecimento da marca e uma aquisição otimizada de leads e clientes, o que consequentemente levará a um rápido crescimento.

Growth hackers usam de metodologias que visam testar de forma rápida as maneiras mais eficazes de alcançar o consumidor, por meio de campanhas virais, email, SEO e ferramentas diversas, sempre com o foco no crescimento. Observando métricas de

performance é possível analisar as estratégias mais eficazes e, através de iteração e teste constante, manter os resultados otimizado.

Outra preocupação do growth hacking é em relação ao produto como um todo. A mentalidade de crescimento vem desde o desenvolvimento do que se quer promover, e leva em consideração o potencial de crescimento deste produto. Características como aquisição de usuários, monetização e viralidade são integradas e relacionadas ao produto para que, durante os testes e campanhas, seja possível extrair o potencial máximo daquele produto em si.

Growth hacking passa também por áreas como manejo de comunidade, uma vez que estar em contato com o cliente é essencial, e marketing de conteúdo, para que o seu possível cliente te encontre quando precisar e te perceba mesmo antes precisar efetuar a compra. A divulgação boca-a-boca é extremamente importante quando se quer ter um produto ou serviço reconhecido.

Empresas como Facebook, YouTube e Google usam há tempos a mentalidade de growth hacking, o que permitiu a elas alcançarem cada vez mais pessoas e se solidificarem no mercado como as maiores do seu campo, tendo sempre o crescimento como norte.

Saiba mais

Quer saber mais sobre o growth hacking e como funciona na prática? Confira o webinar com o Bernardo Jaber, gerente de Marketing da Xerpa e especialista no assunto. Está no nosso canal no YouTube!