

# O que é growth hacking e por que tem se tornado indispensável?

Você já ouviu falar de growth hacking? A expressão se popularizou e hoje temos vagas de emprego para “growth hackers”. Mas o que é isso? Será que é apenas uma moda? Neste artigo, exploramos um pouco desse conceito, os maiores usos e como é possível criar um sistema de growth na sua empresa. Ao final, você ainda confere dicas de leitura para começar os estudos nessa área fantástica! Está pronto? Vamos lá!

## O que é growth hacking

Traduzindo para o português de forma simples, growth hacking significa “hackear o crescimento”. Ou seja, encontrar “atalhos” para crescer – seu produto, empresa, redes sociais, website.

Indo mais a fundo na definição, podemos colocar o growth hacking como um processo de experimentação que aborda todos os canais de [marketing](#) de uma companhia e o desenvolvimento de produto para identificar os formatos mais efetivos e eficientes, que vão culminar no crescimento da empresa.

Normalmente, falamos de growth para startups, pois são as empresas que precisam crescer mais rápido para sobreviver. Mas isso não impede que você utilize as técnicas para o seu negócio, mesmo que não se trate de uma startup.

O cenário digital se tornou o principal local onde os produtos e serviços podem alcançar a audiência, seja qual for o tipo de empresa. Mas esse ambiente oferece desafios: dificuldade para definir o público, recursos escassos, competitividade, ferramentas caras.

Para vencer tudo isso e conquistar seu espaço, é preciso saber

o que mais funciona e adaptar.

Mas no que exatamente o growth hacking auxilia? Confira abaixo alguns usos das técnicas de crescimento e um exemplo de crescimento exponencial.

## Usos do growth hacking – exemplo da Nasty Gal

Com o growth hacking, é possível aperfeiçoar produtos, trazer mais pessoas para o site, aumentar [conversão de landing pages](#) e muito mais. Veja o exemplo da história da Nasty Gal e entenda mais sobre as possibilidades do growth.

### O nascimento da Nasty Gal

Sophia Amoruso era uma jovem, um tanto irresponsável, que não tinha nenhuma fonte de renda, mas sabia garimpar e comprar roupas em brechós. Aos poucos, ela aprendeu a vender peças com lucro pelo eBay e construiu relacionamentos com os donos de brechó.

Ela também utilizava o Google para detectar tendências ainda adormecidas entre os early adopters e conseguia colocar as mãos em peças que seriam vendidas mais tarde com muito mais lucro. Ainda conquistava a confiança de modelos e pedia para que elas vestissem suas roupas.

Com movimentos aparentemente pequenos, aos poucos ela construiu um império. Quatro anos depois, a Nasty Gal já faturava 100 milhões de dólares. E isso é growth hacking, na sua forma mais pura. Confira alguns detalhes das estratégias:

- **Linha de produtos:** a curadoria cuidadosa de Sophia trouxe um reconhecimento do público, que acreditava que a Nasty Gal não apenas vendia roupas e acessórios, mas estilo. Essa abordagem criou uma imagem positiva da companhia, que despertava desejo do público.
- **Teste e otimização:** Sophia acompanhava os cliques dos produtos no eBay e fazia testes com estilos de roupa e

modelos. Se algo não performava bem, ela se recusava a fazer qualquer coisa parecida novamente.

- Construção de marca: as redes sociais da Nasty Gal demonstrava o senso de estilo e personalidade da criadora e por isso conquistava uma imagem de identificação com o público e relevância.

Se você quiser saber mais sobre a história de Sophia Amoruso, leia o microbook baseado no livro dela, [#GIRLBOSS](#).

Mas o caso da Nasty Gal foi mais caótico. O processo foi baseado no “feeling” da empreendedora, o que raramente funciona em situações normais. Como, então, é possível criar um procedimento organizado para o growth hacking? Descubra abaixo.

## Como criar um processo de growth hacking



Muitas pessoas acreditam que growth hacking é sobre encontrar uma grande ideia que vai trazer milhões de visitas ao seu site da noite para o dia. Sim, muito do que se fala na mídia sobre

essas técnicas está ligado ao sucesso de empresas como Airbnb e Uber, mas nem mesmo eles acharam essa “grande sacada”.

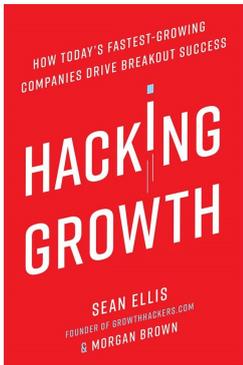
Um bom growth hacking trata de processos rigorosos e estruturados, que são baseados em iteração (repetição) e escalabilidade. De acordo com as suas necessidades e tamanho, o processo pode ser adaptado, mas sua essência é sempre parecida com o seguinte:

- Pesquisa de público: antes de começar a aplicar qualquer técnica de growth, é necessário saber o que o público quer. Na verdade, você nunca poderá ter certeza, mas a fase inicial trata da suposição – trabalharemos em cima das hipóteses e vamos buscar comprová-las ou derrubá-las.
- Definir metas e objetivos: com as suposições definidas, chega a hora de estabelecer metas e objetivos. Ou seja, são os números que vão definir se a hipótese caiu ou não. Um exemplo: se a landing page conseguir 10% mais conversões, significa que a cor do botão alterada é comprovadamente melhor..
- Testar: o ideal é realizar testes A/B com as suas suposições. Mas, se não for possível, estabeleça períodos iguais para as duas versões e acompanhe os resultados. O importante é colocar aquela hipótese no contato com o público.
- Otimizar: depois de receber os resultados dos experimentos, não deixe que o conhecimento se perca. Guarde as respostas que o teste trouxe e aplique em tudo que for fazer.

É você quem decide quais serão os experimentos – eles podem ser pequenos, como a mudança de cor de um botão, ou grandes, como a criação de outra versão de um produto.

Agora que você viu como o processo de growth hacking funciona, veja abaixo algumas dicas de leitura para que você comece a afiar as suas habilidades de growth hacker.

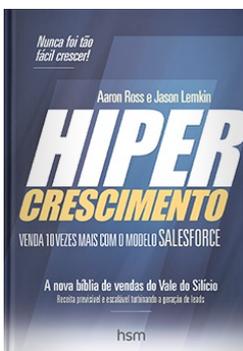
# Dicas de leitura sobre growth hacking



## Hacking Growth – Sean Ellis

Este é o livro perfeito para quem quer começar a entender melhor o growth hacking. A obra traz exemplos de teste e ensina o leitor a conquistar mais clientes, aumentando sua relevância no mercado.

Se você quer se tornar um growth hacker de primeira, não deixe de ler!



## Hiper Crescimento – Aaron Ross & Jason M. Lemkin

Você pode começar a montar uma startup de dentro da sua casa, utilizando seu computador. O futuro trouxe oportunidades e hoje podemos criar produtos, desenvolver projetos e conquistar clientes sem ter que sair de casa. O problema é que fazer algo que ninguém fez antes fica cada vez mais difícil e para se manter relevante é preciso focar em crescimento.

Este livro traz as melhores dicas para quem quer expandir negócios e não tem muitos recursos. Vale muito a leitura! Esses dois títulos estão na nossa plataforma. Lá, você pode acessar a versão microbook de cada um deles e ler em poucos minutos, absorvendo todos os conceitos principais. [Não deixe de fazer seu trial hoje mesmo!](#)