

Growth hacking para iniciantes

abstartups
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE STARTUPS



Introdução

As startups são modelos de negócios baseados em oferta de produtos e serviços inovadores. Como dificilmente encontram concorrentes, o mercado não fica tão competitivo criando um cenário favorável ao crescimento rápido. O problema é que, muitas vezes, as startups não conseguem atingir o resultado desejado e têm a sua curva de crescimento comprometida. Isso geralmente acontece devido a falta de conectividade com o verdadeiro público-alvo.

Mas não se preocupe. Com as táticas de growth hacking, você poderá resolver esses e outros problemas e colocar a sua startup de volta no rumo do crescimento rápido.

Talvez você ainda não tenha ouvido falar nesse assunto, mas trata-se de uma metodologia nova e focada no desenvolvimento acelerado das empresas, principalmente startups. Muito utilizado no exterior, o growth hacking tem contribuído para o sucesso rápido dos negócios e você não pode deixar passar essa oportunidade.

Pensando nisso, desenvolvemos esse e-book para servir como um guia e ajudar você, empresários e gestores, a liderarem um planejamento de crescimento acelerado da startup. Tornar o seu negócio visível na internet é parte fundamental dessa estratégia, mas também será preciso foco em nicho. E nisso as táticas de growth hacking podem ajudar. Boa leitura!



**O que é growth hacking e
quais os seus benefícios?**

Antes de aprender as táticas de growth hacking, é preciso compreender bem o que elas significam para que seja possível aplicar as estratégias com maior eficiência e precisão.

QUANDO E COMO ESSE CONCEITO SURTIU?

A expressão “growth hacking” foi dita pela primeira vez por Sean Ellis no ano de 2010 para explicar um conjunto de táticas que impulsionariam o rápido crescimento de uma startup e, desde então, ficou definida como oficial. Sean Ellis utilizou essa metodologia em uma série de empresas de internet e as ajudou a alcançar um crescimento incrivelmente rápido.





CARACTERÍSTICAS DE UM PROFISSIONAL DE GROWTH HACKING

Um profissional de growth hacking é definido pelo seu foco único e exclusivo no crescimento do negócio. Cada decisão é baseada no desenvolvimento. Toda estratégia, tática e iniciativa são aplicadas para alcançar esse crescimento. Ao ignorar quase tudo que não é tão relevante, é possível alcançar o objetivo que mais importa no início. Um profissional de marketing também se preocupa com o crescimento, mas não na mesma proporção que ele.

Este foco absoluto no crescimento deu origem a uma série de métodos, ferramentas e melhores práticas, que simplesmente não existiam no repertório do marketing tradicional e, com o passar do tempo, o abismo entre essas duas metodologias se aprofunda ainda mais. Os profissionais de marketing são importantes, mas no início de uma startup você vai precisar de alguém com um foco mais estreito e voltado para o crescimento.

Profissionais de growth hacking são encontrados principalmente em startups, mas em breve devem marcar presença também em grandes organizações.

COMO O GROWTH HACKING FUNCIONA E COMO PODE SER APLICADO EM STARTUPS?

Utilizando seus conhecimentos de mercado, produtos e serviços, canais de distribuição e tecnologias, o profissional de growth hacking pode trilhar um caminho para o crescimento e atingir resultados acima do esperado. A internet produziu uma nova maneira de pensar sobre o crescimento. Os canais de distribuição estão sendo redesenhados, e aqueles que compreenderem melhor o movimento do público na internet terão o controle sobre eles.



Algumas das startups mais populares em todo o mundo que usaram o growth hacking alcançaram milhões de usuários e clientes sem nunca usar o marketing tradicional (TV, impressão e anúncios de rádio). Eles usaram uma variedade de técnicas, tais como as comunidades na web, listas de e-mail privadas, sites e blogs para alcançarem os consumidores certos.

Algumas das técnicas mais utilizadas no growth hacking são:

- » Segmentar as comunidades de nicho por meio de fóruns na web;
- » Construir uma lista de e-mails privada;
- » Fazer SEO (Search Engine Optimization) para melhorar a busca orgânica;
- » Utilizar o SEM (Search Engine Marketing) para entregar anúncios ao público certo;
- » Aderir ao marketing de conteúdo para atrair usuários;
- » Escrever artigos como convidado em blogs de nicho;
- » Realizar campanhas sociais;
- » Automatizar o CRM (Custom Relationship Management) e engajamento através de campanhas de fidelização;
- » Fazer testes A/B;
- » Planejar mídia via Facebook ads e Google Adwords.

BENEFÍCIOS QUE O GROWTH HACKING PODE OFERECER PARA AS STARTUPS



As diferenças entre um profissional de marketing e growth hacking podem ser sutis. Ambos possuem o mesmo objetivo em mente. No entanto, as estratégias utilizadas pelo profissional de growth hacking podem trazer melhores benefícios para uma pequena empresa. Usando as redes sociais, criação de conteúdo viral, e oferecendo ofertas exclusivas para quem indicar o negócio, é possível trazer resultados melhores e mais rápidos em termos de vendas e reconhecimento.



Enquanto que o marketing tradicional se concentra na publicidade em massa, as técnicas de growth hacking são mais específicas e se concentram em um público extremamente segmentado, levando até eles a sua publicidade. Com o growth hacking, o plano de publicidade pode ser mais enxuto, ficar mais barato e apresentar melhores resultados devido à segmentação profunda de nicho e o foco empregado nos resultados imediatos.



**O que você precisa saber
antes de começar?**

As táticas de growth hacking respeitam um conjunto de processos que devem ser levados em conta para garantir ações organizadas e orientadas para o resultado. Ignorar estas etapas pode colocar em risco o sucesso da estratégia.

Vamos começar!

DEFINA AS METAS E OS OBJETIVOS

Crie e estabeleça metas divididas por etapas curtas. Descreva os procedimentos que precisará adotar para atingi-los (metodologias), nesse caso as táticas de growth hacking, e quais recursos serão necessários para isso (mão de obra qualificada, tecnologias, métricas, tempo, etc.).

TENHA UM GRUPO DE CONTROLE

Um grupo de profissionais especializados e envolvidos com essas táticas pode auxiliar você a analisar as oportunidades, planejar ações mais precisas, apontar riscos e ameaças e traçar um plano que as neutralize, monitorar resultados e realizar outras atividades de forma mais eficiente e liberar tempo para você investir no que realmente importa no seu negócio.

Aproveite os pontos fortes da sua startup

Cada empresa tem pelo menos um ponto forte que pode ser utilizado para alavancar os resultados. Explore mais essas oportunidades. Quando há algo à sua disposição que exige pouco esforço para gerar grandes resultados, então você tem uma alternativa de alavancagem.

PLANEJE E EXECUTE AÇÕES EXPERIMENTAIS

Anote hipóteses antes de executar um experimento

Você deve escrever suas melhores suposições sobre o que pode acontecer ao implementar a ação e os resultados apresentados.

Seja realista quanto aos recursos necessários e o que tem disponível

Tempo, tecnologias, matéria-prima, equipamentos e profissionais precisam ser suficientes para gerar um resultado expressivo. Caso contrário, considere suas limitações ao anotar suas hipóteses.

Não desanime com os primeiros resultados

Otimismo demais pode levar a frustrações caso os resultados não saiam como esperado. Então, seja realista quando anotar as suas hipóteses.

Aprenda com o sucesso e o fracasso

Quanto mais rápido você falhar, mais rápido aprenderá e descobrirá soluções alternativas que impulsionem os resultados. E quando atingir o sucesso, registre como e por que conseguiu.



UTILIZE AS FERRAMENTAS DE ANALYTICS PARA MONITORAR OS RESULTADOS

Acompanhe os resultados de todas as ações planejadas e implementadas. Mas não é só isso. Você deve ir além e interpretar os resultados para identificar as preferências mais aguçadas do público, tempo médio que consegue prender a atenção deles, origem do tráfego, dispositivos mais utilizados para consumir o conteúdo que você produz etc.

FAÇA TESTES A/B PARA OTIMIZAR OS EXPERIMENTOS

Muitas vezes, você pode subestimar as reais intenções do público pensando que sabe exatamente o que querem e se surpreender quando descobrir a verdade. Por isso, realize testes A/B para eliminar o achismo e fazer com que considere os fatos reais no seu planejamento.

REPITA O PROCESSO

Com os resultados apresentados no primeiro experimento, analise o que deu errado e o que deu certo. Melhore as experiências proporcionadas e inicie o processo novamente.



**Incríveis táticas
de growth hacking**

Uma das melhores maneiras de entender as táticas de growth hacking é colocá-las em prática. Assim, você não só vai começar a entender como ele funciona, mas vai também experimentar o potencial de crescimento que pode proporcionar para a sua startup. Conheça agora as principais técnicas de growth hacking que você pode implementar em sua empresa:

CRIE UM BLOG CORPORATIVO

Blogs corporativos são ferramentas essenciais para implementar as táticas de growth hacking. A página deve ser configurada alinhando o perfil do público com o da empresa e servir de base para a postagem dos seus conteúdos na internet. A ferramenta deve atuar com foco na atração do público e, para conseguir realizar esse objetivo, as técnicas de SEO devem ser aplicadas aqui.

PRODUZA E POSTE CONTEÚDOS RELEVANTES

Desenvolva conteúdos em formatos de vídeo, texto, infográficos e outras mídias considerando a discussão do ponto da dor dos clientes e apresentando o seu produto ou serviço como solução. As técnicas de SEO também devem ser aplicadas nos conteúdos para melhorar a sua encontrabilidade na web.

CRIE UMA LANDING PAGE (PÁGINA DE CAPTURA)

Sites e blogs precisam ter uma landing page configurada para surgirem na tela sugerindo a inscrição dos usuários para continuarem tendo acesso gratuito aos conteúdos. É um preço justo a ser pago pelo seu trabalho. Em contra partida, você formará uma lista de e-mails extremamente segmentada para fazer um e-mail marketing eficiente e com alto poder de retorno.



CRIE PERFIS DE REDES SOCIAIS

A interação nas redes sociais ajudará a definir o perfil ideal do seu público e contribuir para o desenvolvimento de campanhas publicitárias mais bem direcionadas. A Fanpage, por exemplo, é uma ótima oportunidade de reunir todos os seus clientes e potenciais clientes em um único lugar, reduzindo o esforço de focar em uma publicidade mais segmentada.

MONITORES OS RESULTADOS DE FORMA ADEQUADA

Analisar os dados exige também que você use os principais indicadores de desempenho (KPIs – Key Performance Indicators) para medir de forma precisa os coeficientes virais, testes variados, CAC (Custo de Aquisição de Clientes), LTVs (Life Time Value – Ciclo de vida do cliente) e outros resultados dependendo do tipo do seu negócio. Quando você começa a realmente entender os seus dados, você estará mais bem equipado para alcançar um rápido crescimento.

Como os dados podem esconder informações ligadas aos aspectos sentimentais e emocionais dos clientes, vá além das pesquisas quantitativas e faça também pesquisas qualitativas.



**Cases de Startups que
utilizaram o growth hacking**

Empresas como Twitter, Facebook, LinkedIn e Youtube atribuem grande parte do seu sucesso às estratégias de growth hacking que foram implementadas com a ajuda de especialistas. Veja como eles fizeram isso:

TWITTER

No início, o Twitter teve um bom índice de aceitação, mas o rendimento foi caindo com o tempo. Hoje a empresa voltou a crescer e está mais forte do que nunca. Isso se deve ao fato de que houve uma grande transformação da interface de usuários. Após diversos testes, a empresa chegou a um ponto de equilíbrio, oferecendo experiências que agradavam aos usuários, mediante informações coletadas nos testes. Com isso, a empresa voltou a crescer com força.

FACEBOOK

O Facebook também encontrou dificuldades no início por não conseguir atingir usuários tão rapidamente como esperava, e os seus objetivos traçados precisaram ser redefinidos. Com a ajuda do growth hacking a empresa encontrou o seu caminho de rápido crescimento ao proporcionar um emblema incorporável e widgets que os usuários podiam postar em seus sites e blogs, ligando pessoas de volta para sua página do Facebook. Isso, por si só, levou a milhões de inscrições.



LINKEDIN

O LinkedIn passou de 2 milhões para 200 milhões de usuários por meio da implementação das técnicas growth hacking. Uma das táticas foi liberar a criação de perfis públicos para os usuários, garantindo que os seus perfis aparecessem de forma orgânica nas buscas realizadas em sites de pesquisas como o Google, por exemplo. Logo a tática tornou-se uma ferramenta fundamental de promoção pessoal para muita gente, principalmente profissionais.

YOUTUBE

O Youtube é o segundo maior motor de busca do mundo, depois do Google. Começou como uma plataforma para compartilhar vídeos e cresceu se tornando o gigante que é hoje através das técnicas de growth hacking. Uma das táticas pode ser percebida quando você visita o Youtube para assistir algum vídeo. Logo é apresentado um código que permite a você compartilhar o vídeo em seu blog, site ou redes sociais e ajuda a tornar os conteúdos virais.

Mesmo que o usuário não queira compartilhar o vídeo, é apresentada uma lista de vídeos com conteúdos relacionados para que ele possa continuar na página assistindo aos vídeos postados, aumentando a possibilidade de compartilhamento de algum deles. Do ponto de vista do produtor de conteúdos, isto torna extremamente fácil o compartilhamento dos vídeos com o mundo.



**Checklist definitivo
para growth hacking!**

As táticas de growth hacking exigem também um checklist para serem acompanhadas de perto e promover o sucesso desejado para a sua startup. Veja agora o que você deve checar antes de colocar a estratégia em prática:

- » Descobrir o perfil ideal do seu público;
- » Estabelecer as condições de sucesso (metas e objetivos);
- » Montar uma equipe de planejamento e controle;
- » Identificar os pontos de alavancagem;
- » Criar seus experimentos;
- » Definir o calendário de experimentos;
- » Executar os experimentos;
- » Testar as ideias, otimizar os processos, medir os resultados e repetir o processo;
- » Definir as métricas a serem utilizadas para medir os resultados;
- » Descobrir o que deu certo e o que deu errado;
- » Potencialize o que deu certo e corrija o que deu errado;
- » Adquirir as ferramentas e recursos certos;
- » Adotar a mentalidade de um profissional de growth hacking.

Caso lembre de mais algum ponto a ser checado em seu plano, insira ele aqui e garanta o controle total da sua estratégia.



Conclusão

O growth hacking é um conjunto de habilidades que podem ser aprendidas e esperamos que este e-book te ajude a iniciar esse processo de aprendizagem. Além disso, esse material deve orientar a sua startup para uma direção focada nos resultados de crescimento rápido. No entanto, a única maneira de realmente se dominar uma habilidade é por meio da prática. Conhecer essas estratégias é uma coisa.

Praticar é outra totalmente diferente. Então, não deixe esse conhecimento passar de teoria e vivencie suas próprias experiências com os resultados proporcionados na prática.

Para aprimorar ainda mais as suas habilidades, comece um projeto e aplique a mentalidade de um growth hacker nele.

Você vai aprender com seus próprios sucessos e fracassos.

A sensação de aprendizado, mesmo diante de fracassos, será tão importante que você nunca mais vai esquecer.





A **ABStartups (Associação Brasileira de Startups)** é uma organização sem fins lucrativos fundada em 2011 com o intuito de representar as startups brasileiras e promover um cenário mais favorável para o desenvolvimento delas. Com mais de quatro mil startups e quase quarenta mil empreendedores cadastrados, a ABStartups organiza projetos e eventos focados em aumentar a competitividade de forma global.

Sustentada por pilares que englobam informação, promoção e uma forte representação das startups no Brasil, a ABStartups busca aumentar a competitividade das startups brasileiras e ajudar o país a ser uma das cinco maiores potências globais em inovação e empreendedorismo tecnológico. As projeções são animadoras: a ABStartups pretende contribuir para que, até 2035, 5% do PIB nacional seja representado por elas.

