|  |  |
| --- | --- |
| **Cliente: DENDRON** | **Contato no cliente: Diego Freitas** |
| **Tipo de Projeto: TEXTO BLOG+ TEXTO POST** | **Tel. do cliente:** |
| **Atendimento/Project Manager:** | **E-mail do cliente:** |
| **Tel. do atendimento:** | **Data do briefing:** |
| **E-mail do RP (responsável pelo projeto):** | **Prazo de apresentação interna:**  **Prazo final (entrega):** |

# Plataforma (rede social)

**Facebook e Linkedin**

# Formato

Texto para blog, com texto para post para as mídias sociais.

# Território

Inovações e tendências do mundo tech

# Editoria

Tecnologia

# Texto

**Criatividade e ações orgânicas de baixo custo para engajar e fidelizar clientes: bem-vindo ao growth hacking**

**CAPÍTULO 1 da Série “Introdução, estratégias e táticas de Growth Hacking”.**

**Introdução**

Quando se trata de um produto ou marca, o que te chama mais a atenção: aquele link patrocinado ou algo que chega orgânicamente até você? O fato é que a maioria das pessoas já tem uma certa resistência às formas tradicionais de mídia paga, mesmo que em meios digitais. A tendência é que acreditem e se engajem mais no que é apresentado dentro do seu contexto, a partir de sua própria demanda dentro de um micro-momento, nos seus nichos e por um interlocutor que mais do ser pago para comunicar algo, faz a ação no tempo certo e acredita e/ou está envolvido no processo e proporciona experiências com o que está oferecendo. É disso que se trata Growth hacking, um processo dentro do conceito de funil de marketing, que busca não só divulgar e fazer branding de um produto ou marca, como também aprender com essas experiências, com os feedbacks desse público inicial, também conhecidos como *early adopters*. Growth Hacking tem ajudado a desenvolver e divulgar novos produtos e serviços, como start ups e lançamentos de empresas já consolidadas, mas também pode fazer parte da estratégia de produtos e marcas já estabelecidos no mercado.

Estamos dizendo que são ações de baixo custo, não com custo zero. As horas homens dos envolvidos, os custos operacionais e inclusive algumas ferramentas têm de ser contabilizadas. E mais do que isso: trata-se de uma proposta que tem de ser customizada aos seus objetivos e perfil de negócios. É um trabalho complexo de estratégia que se utiliza de soluções simples com base tecnológica para executá-lo.

Para usar o growth hacking em benefício do seu entendimento sobre o assunto, invertemos a ordem da apresentação do tema para acelerar o processo: aqui vai uma uma lista de soluções para acelerar seu entendimento. Depois de lê-la, o conceito vai ficar mais claro. E com certeza você já vai escolher uma ou duas para saber mais antes de falarmos sobre estratégias e outras ferramentas no **Capítulo 2**. Até lá!

**Canva + Unplash + mídias sociais**

Imagens em alta resolução, mais layouts profissionais ajustados para cada mídia. Os modelos de layout prontos você encontra no Canva e as imagens para compô-los estão no Unplash. Foque no seu público-alvo, pense em um texto, peça ajuda na revisão e crie uma arte (imagem mais layout) customizados para a sua ação. Faça ações de endomarketing e comece seu engajamento com os colaboradores. Atue em grupos e em outras páginas que têm um perfil parecido ao seu. Conversar com os donos dessas páginas é o caminho para dar início às parcerias. Fotos bem “sacadas” tiradas com uma boa câmera que fazem parte do seu cotidiano também valem. Essa abordagem varia de acordo com a sua estratégia.

<https://www.canva.com/>

<https://unsplash.com/>

**MailChimp + Campanhas de e-mail**

Sem verba para começar suas campanhas de e-mail? Com o MailChimp, se você tem até duas mil inscrições você pode usar essa ferramenta para disparar e-mails e gerenciar sua base com custo zero. Se sua base crescer, eles têm dois planos de acordo com a escalabilidade.

<https://mailchimp.com/>

**Crazy Egg + seu site**

Se você tem um site, não seria legal saber aonde seus clientes ficam mais? É isso que faz o Crazy Egg. Ele gera mapas de calor de acordo com a experiência do seu usuário. Traduzindo: ajuste a estratégia do seu site de acordo com o que o usuário faz e gere uma experiência melhor.

<https://www.crazyegg.com/>

Post para mídias sociais

Growth Hacking é um conceito complexo. Mas nós demos um jeito de hackear esse entendimento, acelerar o processo e, de quebra, ofecerer uma lista com ferramentas que podem te ajudar a aumentar o crescimento da sua empresa desde já.

# Imagem