

O manual verídico do Growth Hacker

Como começar sua jornada ?



Head de
growth
1998

 QUEENJAY



O presente Ebook foi pensado em todos aqueles que ainda não se encontraram na jornada rumo ao Growth Hacking, e que travaram em sua carreira ou em sua aventura empreendedora.

Portanto, essa será uma excelente oportunidade para encontrar lições e explicações sobre como, onde e por que ser um growth hacker; e entender o que está realmente em jogo, ao optar por não ser um!

Nota: Algumas lições e dicas complementares, que não caberiam nesse documento, serão inseridas em forma de link externo.

Faça uma boa viagem!

Como começar no Growth?



Por que as pessoas desejam ser Growth Hackers, ou por que percebem que essa é uma grande oportunidade?

Como você leitor já deve ter uma breve noção, o **marketing digital** e a "nova" gestão de negócios reconfigurou o mercado de trabalho.

Junto a isso, as empresas perceberam que tinham que começar a aprender rápido, otimizar a tomada de decisão, e a ser ágeis – o que tem tudo a ver com o trabalho do Growth Hacker.

A própria World Economic Forum já mostrou isso, que essa é uma profissão com alta demanda (falamos disso na Growth Lovers) em todo o planeta, e que as empresas agora vão precisar de seus próprios **profissionais de crescimento**.

Portanto, isso cria uma perguntinha na cabeça de algumas pessoas: Até onde meu trabalho de hoje vai se manter relevante? Muita área está perdendo sua relevância, e não consegue se conectar ou se estabelecer no mercado digital.

Consequentemente, algumas pessoas começam a migrar de área, ou de simplesmente antecipar essa mudança.

Outra possibilidade que o Growth hacking abre em nossas vidas, é o empreendedorismo.

Você tem noção de como o GH te ajuda a ser um gestor? De como ajuda a tocar uma equipe e os processos de vendas e marketing?

Sim, Growth hacking é o canal!



Growth is the *Next Level*

O Growth representa o futuro, uma vez que é um exemplo ideal do que é uma carreira em T. As empresas não darão mais o luxo de seus funcionários se dedicarem somente a uma coisa, ou em uma única área de conhecimento.

O Growth hacker representa a peça que faltava no tabuleiro das empresas, e vai mudar a forma de fazer gestão das empresas que estão por vir.

“

"O Growth Hacker vai descobrir onde existem melhoras a serem feitas, em todos processos do Marketing"

– Jana Ramos

Seu primeiro passo rumo ao Growth Hacking

A primeira coisa a se fazer, é buscar experiências no campo do mercado digital. Você deverá atuar ou buscar hard skills referentes a tráfego, análise de dados do site e diversas skills de marketing.

E detalhe: Você não vai precisar programar. Não é porque você tem "hacker" no nome, que deverá ser expert em linguagens de programação.

Para aqueles que já possuem experiência no mercado, eles podem caçar oportunidades junto a empresas que possuem um desafio de crescimento pela frente.

Para quem ainda não possui, deve ir atrás de seus cases, com marcas e processos reais, antes de se lançar como Growth Hacker.

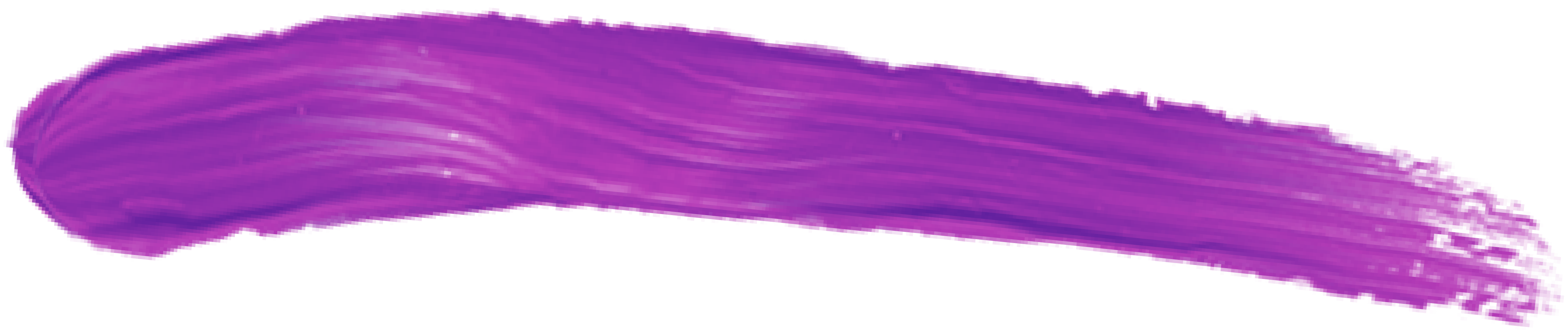
Você pode ler sobre o assunto aqui.

Freud Explica:

"Cases e experiências reais no mercado de trabalho é o que vão te dar credibilidade na hora de concorrer por vagas de GH!"



Hora de aprender Growth



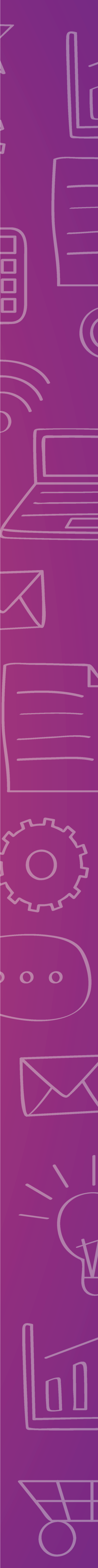
No capítulo anterior, falamos da importância da área e de como você começa a criar sua história nela.

Agora vamos falar de fundamentos: Quais teorias e boas práticas de growth hacking você vai seguir? Onde vai aprender?



Para que você tenha um cargo nesse mercado, você vai precisar de:

- Uma formação com mão na massa
- Experiência relacionada às subáreas do G.H (capítulo anterior)
- Noção de ferramentas e programas de marketing



Stack de ferramentas (o Hacking Marketing)



Primeiro post do blog em 2020

Algo pouco comentado no mercado é que nossa área aos poucos se torna uma atuação de Hacking Marketing.

Ou seja, é cada vez mais normal a área do marketing se tornar centralizada em ferramentas e softwares de automação, e-mails e de relacionamento com clientes.

Para quem já tem experiência no marketing, isso pode ser associado a um CRM, aplicações de design e principalmente as ferramentas de fidelização de clientes e leads (RD Station, por exemplo).

Será praticamente impossível trabalhar com growth hacking sem ao menos aprender sobre essas diversas ferramentas. Você pode saber mais sobre elas visitando essa aula ou se tornando aluno da Queen Jay.

Procure seu mestre!

Você pode encontrar seu mestre em cursos ou em seus trabalhos formais que exerce. O lado bom de encontrar esses mestres no seu emprego, é que você vai aprender Growth Hacking com atividades práticas.

Mas a escola e a formação tradicional não deve ser deixada de lado. Escolas como [a Queen Jay](#) foram criadas exatamente para formar líderes em startups e empresas do futuro.



Mas atenção!!!

Growth hacking de verdade não é ensinado em faculdades e cursos tradicionais. Evite perder seu tempo, indo atrás de instituições voltadas ao GH puro e *sem enrolação*.

Análise de processos, com um olhar ágil

Um grande diferencial de um Growth hacker é que ele consegue organizar todos os processos de crescimento da empresa.

Eu normalmente digo que quando o assunto é esse, ele é o "posto Ipiranga" das equipes. Quem viu a propaganda, sabe do que eu estou falando...

E como essa organização e documentação de processos é feita? Cada empresa e profissional possui um método. Na Queen Jay, é usado o Growth Deck, um super documento de controle que aborda desde a criação do ICP (*Ideal Customer Profile*), até as estratégias de vendas e de abordagem do time de relacionamento.

Mas esses frameworks de crescimento não funcionariam se por trás disso não houvesse um pensamento prático, proveniente das metodologias ágeis.

A grande sacada de gestão de negócios que o G.H faz nas empresas, é que existem ciclos curtos de aprimoramento dos processos. No mesmo dia que um problema é abordado, algumas soluções e ideias já aparecem. Ao invés de ciclos que levariam meses, em poucas semanas os resultados aparecem.

Faça eles virem até você!

O Growth Hacking originalmente foi feito com a ideia da viralização de campanhas. Quem é do nosso meio, conhece os cases como o da **Dropbox** e o **Uber**, que aumentaram exponencialmente o número de clientes, com "alavancas" que consideramos *hacks* – que são brechas que passam despercebidas pela empresa, que poderiam estar gerando milhões de leads.



Somente os fortes vão clicar na imagem!!!

O growth se trata disso: De fazer eles, os clientes, virem até você. Porém os recursos devem ser mais estratégicos do que financeiros, que geram gastos recorrentes (como a mídia paga).

Growth é o poder de conseguir aumentar as vendas com poucas mudanças no site, com campanhas ousadas e com criatividade na abordagem ao público.

O Head de growth

"O topo da cadeia alimentar"

Se tem uma área/cargo que você deve começar a ficar de olho e namorar à distância, essa é a posição de Head de Growth.

Para quem não sabe, todo "Head" cuida de uma operação inteira, e possui um papel estratégico e decisivo naquilo que faz, seja no growth ou em outras áreas.

Segundo a Glassdoor, quem ocupa esse cargo pode ganhar entre 8 a 14 mil reais por mês! E algumas pessoas conseguem alcançar tal cargo com apenas 5 anos de atuação.

Por isso vamos explicar agora como você pode (e deve) *flertar* com essa concorrida posição no mercado, que possui escasses de mão de obra qualificada!



Como conseguir as altas posições nas empresas do futuro?

Existe uma trajetória até os cargos de Head e os "C Officers". E esse caminho deve ser percorrido enquanto as empresas estão ainda aprendendo o que de fato é nossa área. Além disso, as pessoas precisam de nós, os growth hackers, mas muitas vezes não sabem disso. Uma área especializada em crescimento **ainda é uma novidade**.

Qual das diversas áreas do mercado digital você acredita que seja seu match ideal?

Experimente um pouco em algumas áreas e busque a dominância e expertise no assunto. Com o tempo, você se tornará uma referência.



Para nós, **que ensinamos o growth**, acreditamos que você, como futuro growth hacker, tem que ter aquele "pensamento de dono", em tudo que fizer em seu job.

Muitas vezes suas atitudes e experiências não serão necessariamente cobradas, e você terá que ter a iniciativa de trazer ela para seu dia a dia. Você terá que errar e aprender fazendo, *no campo de batalha*.

Por isso falamos tanto de empreender e da gestão de negócios. Ter esse *mind set* faz de você um profissional ousado, estratégico, e também uma peça de ouro no mercado que está se formando lá fora.

"Go big or go Home"

Como falamos anteriormente, não existe uma formação de Head. O que dá uma formação a um Head de Growth é conhecer o ambiente das empresas digitais, ter feito produtos bons e comprovados no mercado.

Ou seja, ter participado de um grande projeto/produto na carreira. E iniciativas empreendedoras também contam nesse placar (uma empresa digital sua, que você ajudou a acontecer).

Mas para isso, você precisará saber muito sobre marketing, vendas, CRO, SEO e outras áreas relacionadas. Por isso investir seu tempo em treinamentos e no lifelong learning, será um diferencial para conseguir esse cargo dos sonhos.

Um Head de growth se destaca perante outras pessoas, muito antes de chegar nesse posto, pois ele aprende com o ambiente em que atua, e jamais para de testar em seus projetos aquilo que aprende.

Uma grande lição: Time que não engaja morre na praia

Mesmo que você seja um analista ou apenas organize pequenos grupos em sua empresa, você terá que entender qual a importância de engajar suas equipes.

Sem uma grande liderança, e sem técnicas ágeis de gestão, o trabalho terá um ritmo lento, e os resultados vão parecer inalcançáveis.

Todos os resultados que o time alcançar, serão espelhados em seu histórico profissional. Dessa forma, os treinamentos internos são um fator decisivo na busca por grandes entregas e resultados no mundo do growth hacking. Muita gente não sabe nada sobre esse nosso mundo, então leve essa "novidade" até eles (ou até mesmo esse ebook).

Então antes de pensar no cargo de Head, pense na arte da gestão e do engajamento de equipes, pois é isso que vai fazer você chegar lá no topo.

Ps: Em breve teremos um curso sobre isso na Queen Jay, fique de olho.

“

Saia pela empresa, e conheça todas as áreas. Somente assim você terá noção de onde estão os gargalos.

– Diego Rezi



Qual seu próximo passo no jogo?

Agora é com você meu caro leitor. Falamos de como é o mundo do Growth Hacking e como é exercer essa função. Deixei inúmeras leituras obrigatórias ao longo do texto, para enriquecer seu conhecimento sobre o mundo do marketing e das startups.

Espero que seu motivo pela busca dessa carreira seja a curiosidade e a inspiração, e não a dor de descobrir que a sua área de atuação, ou seu emprego, estava indo por água abaixo devido a transformação digital (como no meu caso).

Gostaria de deixar aqui uma descoberta que eu fiz graças ao Growth e a possibilidade de trabalhar com produtos digitais. Eu finalmente descobri o que eu gostava de fazer: **Escrever!**

O marketing digital traz essa possibilidade para a gente, que é usar profissionalmente algum talento que temos. Podemos escrever, criar, idealizar planos e colocar o lado artístico em algo, como fiz nesse ebook.

E com o GH não poderia ser diferente.

Ainda duvida que dá para ser feliz com seu trabalho? *Eu não*

Check list rumo ao Growth Hacking

Sobre sua trajetória, você já fez o primeiro passo, que é buscar conhecimento.

Você provavelmente não está contente com a forma que sua vida profissional está, e você busca crescer – o que é extremamente normal. Por isso você está lendo sobre Growth Hacking, e se informando a respeito desse novo mundo.

Buscar novos desafios é recompensador, e vamos te incentivar sempre a fazer isso!

Agora fique atento aos próximos passos, pois seu futuro é certo, e vejo crescimento nele (pegou a referência?).



Informações sobre a área



Formação de Growth Hacking



Experiências práticas



Seu grande case / palestra / produto/ Entrevista na televisão



Esperando o que
para essa viagem?
Clique aqui



Obrigado pela leitura!!!

Você já conhece nosso portal de notícias,
a Growth Lovers?



eBook idealizado e
criado por Diego Rezi