

CEO DIGITAL

PRESENTADO POR 

Escúchalo en tu plataforma favorita:



SHOW NOTES
EPISODIO 20

Growth Hacking: Estrategias que salen de la caja

Contacto: ceodigital@mck.agency

EPISODIO 20

Growth Hacking: Estrategias que salen de la caja

En este episodio hablaremos de Growth Hacking, una nueva disciplina que cada día es más común en el mundo de los negocios, razón por la cual las empresas comienzan a apostar por esta implementación dentro de sus estrategias de marketing.

En conjunto con nuestro invitado: Fernando Mosqueda, MCK Partner & Growth Director, hablaremos sobre esta implementación, cada día más importante, para incrementar el número de clientes.

Puntos clave de este episodio:

- ¿Qué es el Growth Hacking?
- Las cuatro etapas del Growth Hacking.
- La nueva manera de hacer marketing.
- El embudo de conversión y el Growth Hacking.

“Se trata de un tema para poder hacer algo **diferente**. Que va **más allá** de poner un anuncio de paga para aparecer en buscadores o redes sociales”.

¿Qué es Growth Hacking?

- **Growth** = Crecimiento, viralidad.
- **Hacking** = La habilidad de programar soluciones creativas para resolver problemas de la vida real.

Es una **disciplina** que busca, que con el mínimo gasto y esfuerzo posibles, se **incremente** de forma rápida y notoria el volumen de usuarios, ingresos o impactos, de nuestro producto o servicio.



Las cuatro etapas del Growth Hacking

1

Adaptar el producto al mercado

Adaptarnos a las **necesidades** de los consumidores.

2

Encontrar un público objetivo

Conectar específicamente con las **personas** que ya tienen esa necesidad.

3

Crear un efecto viral

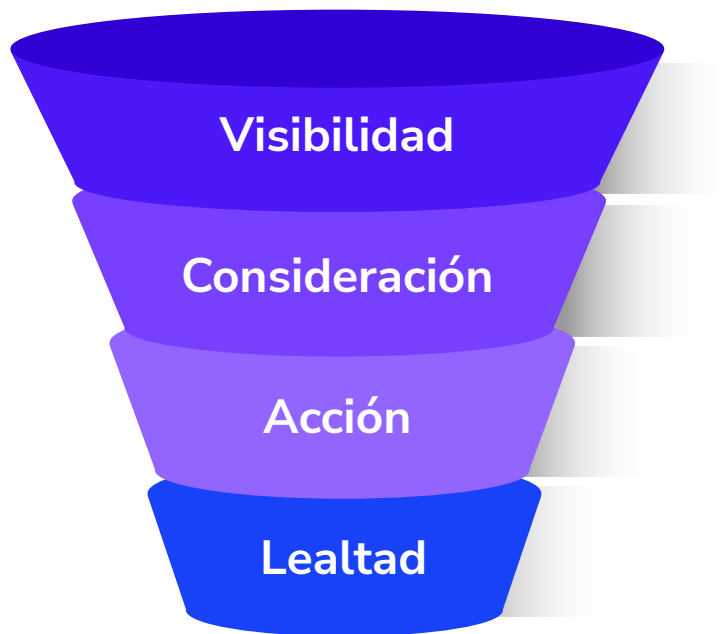
Es el factor que logra ese **crecimiento** de un día para otro.

4

Retención y fidelización

Retener, idealizar y optimizar el **consumo** de nuestro producto o servicio.

“**Va en contra** de lo que comúnmente conocemos como **marketing tradicional**, donde se trataba de hacer un producto, se sacaba al mercado y a través de 600 canales se generaba comunicación para que los usuarios fueran a comprar, en lugar de generar una **cadena de valor**”.



**Se trata de hacks
que podemos
implementar en
cada etapa de
nuestro embudo
de conversión.**

Son procesos continuos, que llevan una iteración y una conexión constante con las áreas involucradas para lograr optimizar cada una de las etapas de compra y de los tipos de mercado.



**La creatividad es la gran protagonista
para que este proceso ocurra.**

CEO DIGITAL

PRESENTADO POR 

Escúchalo en tu plataforma favorita:



SHOW NOTES
EPISODIO 20

Growth Hacking: Estrategias que salen de la caja

Contacto: ceodigital@mck.agency