

# 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](mailto: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](mailto:ceodigital@mck.agency)