GIRONA NOTICIES.COM
+ Periodisme

La estrategia de Growth Hacking para empresas de Nocodespain

Actualidad Empresarial | 21/04/2021 | 00:00

Para cualquier empresa resulta una utopía crecer de manera exponencial sin realizar una gran inversión de capital. Sin embargo, crecer...

Para cualquier empresa resulta una utopía crecer de manera exponencial sin realizar una gran inversión de capital. Sin embargo, crecer rápidamente y con una mínima inversión es posible para las empresas a través de la técnica de Growth Hacking. Es muy popular en las campañas de marketing digital, sobre todo en startups. Nocodespain es una empresa que aplica este método para impulsar el crecimiento de las compañías, así se ha visto en Información y noticias.

¿Qué es el Growth Hacking?

La técnica del Growth Hacking consiste en la utilización de diferentes estrategias y métodos para que una empresa crezca con la mínima inversión. Es decir, hacer más con menos.

El término surge a raíz de la unión de las palabras “growth”, es decir, crecimiento y “hacking”, entendida como la habilidad de crear soluciones creativas. En otras palabras, la creatividad es un elemento clave, ya que permite experimentar nuevas fórmulas para crecer.

El Growth Hacking hace posible que las empresas aumenten el volumen de visitas, consumidores y clientes de forma orgánica. Para alcanzar dicho objetivo, es fundamental crear soluciones efectivas para mantener la empresa en la cima. La correcta aplicación del Growth Hacking marcará la diferencia y garantizará la inversión mínima.

Principios para el correcto funcionamiento del Growth Hacking

En cualquier estrategia de venta, la eficacia es fundamental para lograr los objetivos propuestos. En el Growth Hacking es primordial considerar los siguientes aspectos para obtener un éxito rotundo.

Creación y difusión del producto

Antes de vender, es necesario concebir un producto lo suficientemente atractivo para que el cliente decida adquirirlo. El objetivo principal es la creación de un producto de calidad que se convierta útil entre la población, con el fin de consolidar una demanda. Además, la verdadera influencia del producto dependerá de la difusión que pueda tener entre los consumidores.

Analizar el mercado

Para la creación de las estrategias de venta, es primordial que se conozca el tipo de cliente al que se quiera llegar. De esta manera, las técnicas implementadas irán dirigidas directamente a satisfacer las necesidades del prototipo de cliente definido en la recopilación de datos, por otro lado, también es interesante conocer la competencia y la demanda.

Definición de objetivos claros y realistas

En cualquier proyecto es necesario definir los objetivos de corto a mediano plazo que se puedan lograr. El Growth Hacking permite dividir el trabajo para alcanzar objetivos más pequeños. Asimismo, permitirá a la empresa saber que se están implementando las estrategias adecuadas.

Formar alianzas

Contar con alianzas con empresas que estén relacionadas con los mismos objetivos permitirá que cada una aumenté la difusión de los productos. Gracias a este método es posible lograr una red de alcance mucho más grande que trabajando de manera solitaria.

El protagonismo de la creatividad

El atractivo de la empresa dependerá directamente del trabajo realizado por el growth hacker contratado. En este sentido, las técnicas y estrategias que se apliquen deben estar dotadas de interacciones que permitan conocer el pensamiento de los consumidores. La principal característica del Growth Hacking es la implementación de técnicas originales y nuevas que resulten interesantes al cliente.

Autor: Redacció

https://gironanoticies.com/empresarial/148102-la-estrategia-de-growth-hacking-para-empresas-de-nocodespain.htm