



10 táticas de Growth Hacking para ajudar seu blog
ou site a conquistar resultados rapidamente

VIVER DE BLOG



INTRODUÇÃO

Quando falamos de Growth Hacking, basicamente estamos nos referindo à estratégias para acelerar o crescimento, seja de um negócio, da venda de um produto ou de um site. Para alcançar este nível de crescimento acima da média, o Marketing tradicional não é suficiente. Precisamos apostar em táticas mais inovadoras e algumas até mesmo ousadas. Portanto, você não pode deixar de colocar algumas das 10 ações de Growth Hacking listadas neste material, para multiplicar seus resultados de forma rápida, sem muito esforço e gastando pouco ou nada.

1) Marketing de Conteúdo

Regra número um para crescer e realizar mais vendas: produza conteúdo de qualidade, que gere valor e que seja gratuito.

Aposte também em Guest Posts em sites relevantes, nas redes sociais, faça podcasts, vídeos, infográficos, ebooks ou qualquer outro formato de conteúdo que seja de sua preferência.

Conteúdos otimizados para [SEO](#) ou com foco na [viralização](#) são os melhores para sua estratégia de crescimento rápido.



2) Call to action



Todos nós precisamos de um pequeno incentivo para tomar uma ação. E a na internet isso não é diferente.

Todo conteúdo que você produzir precisa ter uma “call to action” clara.

Se você quer seu artigo sendo compartilhado nas redes sociais ou mais pessoas se cadastrando na sua lista de emails, peça para leitor que fazer isso.

O poder de alcance para novo usuários será maior.

3) Click to Tweet

Usamos o [Click to Tweet](#) em nossos artigos e principalmente nos infográficos para que o leitor tweet os trechos mais interessantes do texto e assim consiga atrair novos usuários para o Viver de Blog.

Você também pode usar o [Share Link Generator](#) para fazer exatamente a mesma coisa. Só não esqueça de adicionar um link de volta para seu artigo para aumentar seu tráfego.



4) Incentivo

O Dropbox usa o incentivo de forma brilhante. A empresa oferece algo que tem valor para o usuário, porém não representa um custo alto para ela, que neste caso é mais espaço.

Em troca, pede para que o usuário indique outros amigos e assim aumenta sua base de clientes sem muito esforço.

Você pode pensar em algum conteúdo gratuito em troca de uma indicação, por exemplo.



5) Landing Pages

Landing Pages são páginas com um único objetivo, sendo o mais comum deles, a captura de leads para uma lista de email.

Veja porque você deve usá-las:

- Aumentam a conversão de um produto ou isca digital;
- Evitam distrações do usuário e incentivam uma tomada de ação (ex: cadastrar email);
- Mantém o fluxo de informação entre fontes de tráfego como anúncios e o produto.



6) Mande uma sequência de emails para novos cadastrados em sua lista de emails

Um novo usuário pode chegar em sua página sem saber exatamente quais conteúdos antigos são mais indicados para ele(a).

No entanto, se você conseguir capturar seu email, ao invés de deixá-lo perdido no meio de tantas opções, que tal sugerir uma sequência de artigos de acordo com os interesses dele(a)?

Esta sugestão pode ser feita em uma série de 7 emails, levando o leitor por uma jornada de conhecimento personalizada.



7) Faça webinários frequentes com seu público

Uma boa forma de não cair no esquecimento e manter sua audiência engajada com seu conteúdo, é fazer webinários periódicos.

Além de ativar seus usuários, webinários são ótimos instrumentos para mover o usuário através do funil e levá-los da fase de Ativação e Retenção, para a de Geração de receitas. Isto sem falar na maior proximidade com seu público.



8) Integração de API

Ao invés de pedir para que o usuário compartilhe um conteúdo, você pode automatizar este compartilhamento através de uma integração de API.

O Spotify cresceu seu negócio rapidamente usando esta estratégia através do Facebook.

O login é feito através da rede social e qualquer atividade do usuário no Spotify é publicada na sua página do Facebook.



9) Copywriting

A escolha das palavras e frases certas também influencia sua estratégia de Growth Hacking. Portanto, fique atento à alguns x na hora de escrever textos de anúncios, emails e textos de página de vendas

- O título precisa mostrar qual o valor está sendo gerado
- Audiências diferentes responderão a palavras distintas
- Prova Social também é considerada Copywriting



10) Gamificação

O termo em inglês *Gamefication*, significa usar mecanismo conhecidos de jogos para produtos ou sites, com o intuito de levar o usuário a tomar ações que ele(a) normalmente não faria.

Alguns exemplos de gameficação em sites:

- Mostrar barra de progresso ao preencher formulário
- Oferecer prêmios por uma pesquisa preenchida
- Mostrar posição em ranking.





HENRIQUE CARVALHO

Vive exclusivamente de blog desde seus 23 anos e tem como propósito de vida ajudar cada vez mais pessoas a realizar o sonho de Viver de Blog também.

Link para Redes Sociais

Dicas rápidas
e práticas de
Marketing Digital

Fique de olho nas
atualizações de conteúdo
memorável do Viver de Blog



Palestras, entrevistas e
conteúdos em vídeo sobre
Marketing Digital

@viverdeblog
Acompanhe o meu dia
a dia na rede social do
momento



Publicações relevantes e
atualizadas do mercado de
Marketing Digital

Espírito Viver de
Blog traduzido
em imagens
inspiradoras

VIVER DE BLOG

Mais que um blog, um estilo de vida.