

Stwórz samoczynną maszynę marketingową!

Dopasowanie produktu do rynku, czyli co jest potrzebne Twoim klientom
Odpowiedni dobór narzędzi, czyli jak przekazać najważniejszy komunikat
Odkrywanie zalet wirusowości, czyli w jaki sposób wykorzystać efekt skali

Kim, u diabła, jest growth hacker?

To pytanie z pewnością nurtuje Cię od chwili, gdy spojrzales na tytuł tej książki. Nurtowało ono też jej autora, gdy po raz pierwszy zetknął się z tym terminem i rewolucyjnym podejściem, które się za nim kryje. Najprościej rzecz ujmując, **growth hacker** — inaczej: **haker wzrostu** — to ktoś, kto wyrzucił wszystkie podręczniki z teorią marketingu i **zajął się tym, co faktycznie działa**, czyli przekonuje klientów do kupna produktu lub usługi. To ktoś, kto nie ma zamiaru wydawać milionów na reklamę telewizyjną i dawać ogłoszeń w gazetach. Woli posłużyć się możliwościami internetu: sprawdzić na małej grupie, czy pomysł w sieci przyciąga uwagę i skłania do kliknięcia, przeanalizować dane z serwisów, przekonać się, ile osób wchodzi na stronę bloga. To właśnie tacy ludzie stoją za sukcesem Hotmaila, Twittera, Instagrama...

Jeśli chcesz dowiedzieć się, jak zostać skutecznym hakerem wzrostu, koniecznie przeczytaj tę niewielką książkę, napisaną przez **NAPRAWDĘ DOBREGO** marketingowca. Dowiesz się z niej, jakie narzędzia, techniki i strategie sprawdzają się najlepiej, jak analizować dane, eksperymentować i wciąż szukać nowych rozwiązań. Z pomocą Ryana Holidaya uda Ci się zbudować wspaniałą maszynę, która będzie skutecznie sprzedawać Twoje produkty!

Haker wzrostu i jego narzędzia
Produkt i jego rynek
Znajdź haka na wzrost
Przemień 1 w 2, a 2 w 4 — wirusowość
Zamykanie pętli: retencja i optymalizacja
Moje nawrócenie: stosowanie teorii w praktyce
Słowniczek hakera wzrostu
Najczęściej zadawane pytania
Jak zostać hakerem wzrostu: kolejne kroki

Nie przepłacaj — zastosuj to, co działa! Poradzisz sobie bez artykułów promocyjnych, reklam telewizyjnych i billboardów. Zamiast tego oprzesz się na nowej strategii — hakowaniu wzrostu — aby dotrzeć do znacznie większej liczby ludzi mimo skromnego budżetu marketingowego.

Ryan Holiday — strateg medialny, autor wielu publikacji o strategii i biznesie. Przez wiele lat był dyrektorem ds. marketingu w firmie American Apparel i twórcą błyskotliwych kampanii reklamowych. Jego książka *Zaufaj mi, jestem kłamcą*. Wyznania eksperta ds. manipulowania mediami stała się bestsellerem i jest obecnie lekturą obowiązkową na wielu uczelniach całego świata. Dziś Ryan jest dziennikarzem tygodnika „New York Observer”, pisuje także do „Thought Catalog”.

Wstęp (11)

Wprowadzenie (15)

Krok 1. Wszystko zaczyna się od dopasowania produktu do rynku (31)

Krok 2. Znajdź haka na wzrost (45)

Krok 3. Przemień 1 w 2, a 2 w 4 - wirusowość (61)

Krok 4. Zamykanie pętli: retencja i optymalizacja (73)

Moje nawrócenie: stosowanie teorii w praktyce (87)

Dodatek specjalny (101)

Postówie (103)

Słowniczek hakera wzrostu (111)

Najczęściej zadawane pytania (121)

Jak zostać hakerem wzrostu: następne kroki (131)

Podziękowania (137)

Przypisy (139)