

5 tips para usar el 'Growth Hacking' en tu emprendimiento

utpl

03/01/2020



Categorías:

Administrativos, Alumnos

Convertirte en emprendedor es un desafío que no solo implica ser tu propio jefe, generar tus propios recursos y buscar espacio en el mercado local y nacional, sino también estar actualizado con las últimas tendencias digitales para beneficiarte de ellas en las redes sociales y plataformas virtuales y así contribuir al crecimiento de tu negocio.

Entre estas tendencias actuales está el **Growth Hacking**, que se define como una metodología de Marketing que utiliza la creatividad, el pensamiento analítico, la experimentación y el uso de métricas (resultados numéricos y estadísticos de redes sociales) para ayudar a escalar un negocio e incrementar los usuarios y las ventas.

Para aprender sobre la estrategia de **Growth Hacking**, la [Cátedra de Innovación y Emprendimiento de la Universidad Técnica Particular de Loja \(UTPL\)](#) [1] invitó a María Elena Certad, CEO de [Play House Quito](#) [2], empresa ecuatoriana especializada en organizar *workshops* temáticos que proporcionan herramientas prácticas para que las personas y empresas potencien sus habilidades sobre cómo implementar esta metodología.

A continuación, resumimos cinco de sus consejos para que puedas aplicar el *Growth Hacking* en tu emprendimiento y te beneficies para llegar a un mayor número de personas.

1. Experimentar y aprender de los errores

La experta señala que **es preciso aprender de los errores** ya que no existe una fórmula perfecta para hacer más fáciles las cosas. Menciona que **se trata de ir paso a paso para alcanzar el éxito en el emprendimiento** y constantemente buscar hacer cosas distintas.

“Hay que cambiar la idea de que hay una fórmula secreta para todo y encontrar la propia fórmula

para llegar a un público: hay que encontrar personas realmente interesadas en el producto que vendemos”.

2. Implementar la filosofía *Lean Startup*

Para aprender de la experimentación es preciso implementar **la filosofía *Lean Startup* que pone su atención en eliminar todo aquello que no funciona en la implementación del negocio**. Además, cuando algo no funciona, esto contribuye a encontrar las causas y experimentar. En este modelo el emprendedor analiza cuidadosamente las fortalezas y debilidades de su producto, escucha a sus clientes y hace cambios pequeños y rápidos hasta encontrar la fórmula perfecta.

En este modelo se invierte poco y se aprende mucho ya que el emprendimiento se va construyendo a medida que se obtiene más conocimiento del mercado, pasando a invertir más cuando el aprendizaje ya se ha realizado. **El método *Lean Startup* permite invertir menos recursos (tiempo, dinero e ilusión) en la fase de aprendizaje para invertir más recursos cuando el conocimiento y las probabilidades de éxito son altos**.

3. Conoce a su cliente objetivo

En el ***Growth Hacking*** es fundamental que el emprendedor conozca quién es su **cliente objetivo**, o lo que se denomina en el mundo del Marketing como **buyer persona**, es decir, la definición del cliente típico con todas las principales características de los compradores.

Para crear este perfil de *buyer persona* es preciso plantearse las preguntas correctas, empezando por las características físicas y psicológicas del cliente, el tipo de producto que le interesaría, las actividades comunes que ejecuta, su nivel de instrucción, la información que consume, sus objetivos, dificultades y desafíos, entre otros. Con todos estos conocimientos se puede enviar el mensaje adecuado para mejorar las ventas e incrementar los seguidores.

4. Ponerse de lado del cliente

Una vez conocido el *buyer persona*, **el emprendedor tiene que priorizar al cliente, escuchar a sus consumidores y hacer los cambios que este solicitan sobre el producto**. También tiene que vender efectivamente a través de canales digitales y transformar las comunidades de redes sociales en clientes que pagan a través de canales digitales.

Todo este trabajo que tiene que ser unificado en una labor de aplicaciones digitales ya que, a través de ellas, se puede medir la experiencia del usuario y la acogida que han tenido los distintos productos.

5. Obtener métricas de redes sociales

Las herramientas digitales ofrecen amplias posibilidades para incrementar los negocios ya que se puede promocionar los productos que vendemos, llegar a los usuarios y medir el impacto que ha tenido en el público. Todo esto se puede realizar empleando herramientas que nos permitan obtener métricas de redes sociales, las mismas que ofrecen datos estadísticos sobre cuántas personas visitan nuestra página de Facebook e Instagram, cuál es el nivel de alcance de las publicaciones y de acogida entre los clientes.

Algunas de estas herramientas son: [Google Analytics](#) [3], [Facebook Insight](#) [4], [Twitter Analytics](#) [5], [Google Keyword](#) [6] y [Buzzsumo](#) [7] que mide las menciones de una marca y sitio web en redes sociales.

Con estos consejos sin duda contribuirás a que tu emprendimiento continúe creciendo y gane más clientes, siempre recordando que los errores te enseñan a mejorar. Así que no desistas, aprovecha la tecnología para convertirla en tu mejor aliada y **isé el emprendedor de éxito que siempre soñaste!**

¿Quieres impulsar tu idea innovadora y convertirla en un emprendimiento de éxito?



[8]

Source URL: <https://noticias.utpl.edu.ec/5-tips-para-usar-el-growth-hacking-en-tu-emprendimiento-0>

Links

- [1] <https://www.facebook.com/catedradeemprendimientoUTPL/>
- [2] <https://playhousequito.negocio.site/>
- [3] <https://analytics.google.com/analytics/web/provision/#/provision>
- [4] <https://www.facebook.com/business/insights/tools/audience-insights>
- [5] <https://analytics.twitter.com/>
- [6] <https://keywordtool.io/es>
- [7] <https://buzzsumo.com/>
- [8] <https://inscripciones.utpl.edu.ec/presencial>