

## Título do Trabalho: GROWTH HACKING; PROMOVENDO CRESCIMENTO E VENDAS PREVISÍVEIS NA PLATAFORMA CRM

Ciências Sociais Aplicadas

Autor(es): Artur Rodrigues da Silva Neto<sup>1</sup>; Brandon Aguiar<sup>2</sup>; Fabrício de Sousa Ribeiro<sup>3</sup>; Kelvin Soares da Silva<sup>4</sup>; Larissa Marques de Almeida<sup>5</sup>; Mathheus Rodrigues da Silva<sup>6</sup>; Me Renato Alonso Mian<sup>7</sup> (orientador); Dr Gustavo Torres Custódio<sup>8</sup> (coorientador)

Universidade Anhembi Morumbi

Business Lab, Squad Growth Hacking, campus Paulista  
E-mail: Renato.alonso@anhemieducacao.com.br

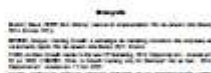


Resumo: Este trabalho tem como objetivo apresentar o projeto de pesquisa "Semeando o Amanhã: Conhecimento que se conecta e transforma", promovido pela Gerência de Pesquisa e Pós-graduação Stricto Sensu no dia 08 de dezembro de 2022 o trabalho intitulado GROWTH HACKING; PROMOVENDO CRESCIMENTO E VENDAS PREVISÍVEIS NA PLATAFORMA CRM aprovado para apresentação na modalidade Pôster, com carga horária total de 8 horas.

Palavras-chave: GROWTH HACKING; PROMOVENDO CRESCIMENTO E VENDAS PREVISÍVEIS NA PLATAFORMA CRM



Introdução: Este trabalho tem como objetivo apresentar o projeto de pesquisa "Semeando o Amanhã: Conhecimento que se conecta e transforma", promovido pela Gerência de Pesquisa e Pós-graduação Stricto Sensu no dia 08 de dezembro de 2022 o trabalho intitulado GROWTH HACKING; PROMOVENDO CRESCIMENTO E VENDAS PREVISÍVEIS NA PLATAFORMA CRM aprovado para apresentação na modalidade Pôster, com carga horária total de 8 horas.



Conclusão: Este trabalho tem como objetivo apresentar o projeto de pesquisa "Semeando o Amanhã: Conhecimento que se conecta e transforma", promovido pela Gerência de Pesquisa e Pós-graduação Stricto Sensu no dia 08 de dezembro de 2022 o trabalho intitulado GROWTH HACKING; PROMOVENDO CRESCIMENTO E VENDAS PREVISÍVEIS NA PLATAFORMA CRM aprovado para apresentação na modalidade Pôster, com carga horária total de 8 horas.

30/11/2022 16:13

https://pesquisa.anhemieducacao.com.br/ortificacao/6043/po/orientador

## I SIMPÓSIO DE PESQUISA DO ECOSISTEMA ÂNIMA SEMEANDO O AMANHÃ:

Conhecimento que se conecta e transforma

Certificamos para os devidos fins e efeitos que

## Renato Alonso Mian

Participou na qualidade de autor(a) do evento I Simpósio de Pesquisa do Ecosistema Ânima com o tema central: "Semeando o amanhã: Conhecimento que se conecta e transforma", promovido pela Gerência de Pesquisa e Pós-graduação Stricto Sensu no dia 08 de dezembro de 2022 o trabalho intitulado GROWTH HACKING; PROMOVENDO CRESCIMENTO E VENDAS PREVISÍVEIS NA PLATAFORMA CRM aprovado para apresentação na modalidade Pôster, com carga horária total de 8 horas.

São Paulo, 08 de dezembro de 2022.

Ademar Schmitz

Gerência de Pesquisa e Pós-graduação Stricto

## GROWTH HACKING; PROMOVENDO CRESCIMENTO E VENDAS PREVISÍVEIS NA PLATAFORMA CRM

Artur Rodrigues da Silva Neto<sup>1</sup>; Brandon Aguiar<sup>2</sup>; Fabrício de Sousa Ribeiro<sup>3</sup>; Kelvin Soares da Silva<sup>4</sup>; Larissa Marques de Almeida<sup>5</sup>; Mathheus Rodrigues da Silva<sup>6</sup>; Me Renato Alonso Mian<sup>7</sup> (orientador); Dr Gustavo Torres Custódio<sup>8</sup> (coorientador)

### RESUMO:

O desenvolvimento deste estudo foi motivado pela participação dos alunos no Projeto Anima Lab - Squad Growth Hacking, a partir de uma empresa-alvo. Por uma questão de sigilo, sua identidade será preservada. A palavra *growth* significa crescimento enquanto *hacking* está relacionada com a tecnologia, mas no sentido de explorar oportunidades. Dessa forma *growth hacker* é profissional que atua no meio digital, por meio de ferramentas, métodos e práticas, para promover a expansão do negócio diante de um mercado cada vez mais competitivo. A empresa-alvo é uma plataforma de CRM que funciona como assistente pessoal para equipes de vendas e se transformou no estudo de caso do grupo formado por alunos e orientadores, visando compreender os problemas e apresentar soluções ao longo dos estudos, capaz de promover a diferenciação da marca no mercado.

A fase atual contempla apenas o diagnóstico, o levantamento das informações junto à empresa, mercado e análises preliminares.

### INTRODUÇÃO:

Segundo Coelho et al. (2022), Growth Hacking é um termo surgido na primeira década do século XXI e cunhado por Sean Ellis (2010), empresário e consultor de startups. Segundo ele, refere-se a uma metodologia de trabalho que busca o crescimento da empresa a partir da identificação de oportunidades focadas em resultados rápidos e que foi inicialmente utilizado em grandes empresas americanas como Dropbox, Eventbrite, LogMeIn e Lookout que desejavam desenvolver, de forma rápida e eficiente, as capacidades corporativas em

<sup>1</sup>Graduando em Marketing pela Universidade Anhembi Morumbi-SP. E-mail: artur.d@gmail.com

<sup>2</sup>Graduando em Engenharia pela Universidade Anhembi Morumbi-SP. E-mail: brandon.aguiar@gmail.com

<sup>3</sup>Graduando em Marketing pela Universidade Anhembi Morumbi-SP. E-mail: fabrice14@gmail.com

<sup>4</sup>Graduando em TI e Computação pela Universidade Anhembi Morumbi-SP. E-mail: andrewwin@gmail.com

<sup>5</sup>Graduando em Engenharia pela Universidade São Judas Tadeu-SP. E-mail: larissamarques1940@gmail.com

<sup>6</sup>Graduando em Marketing pela Universidade Anhembi Morumbi-SP. E-mail: me21022003@gmail.com

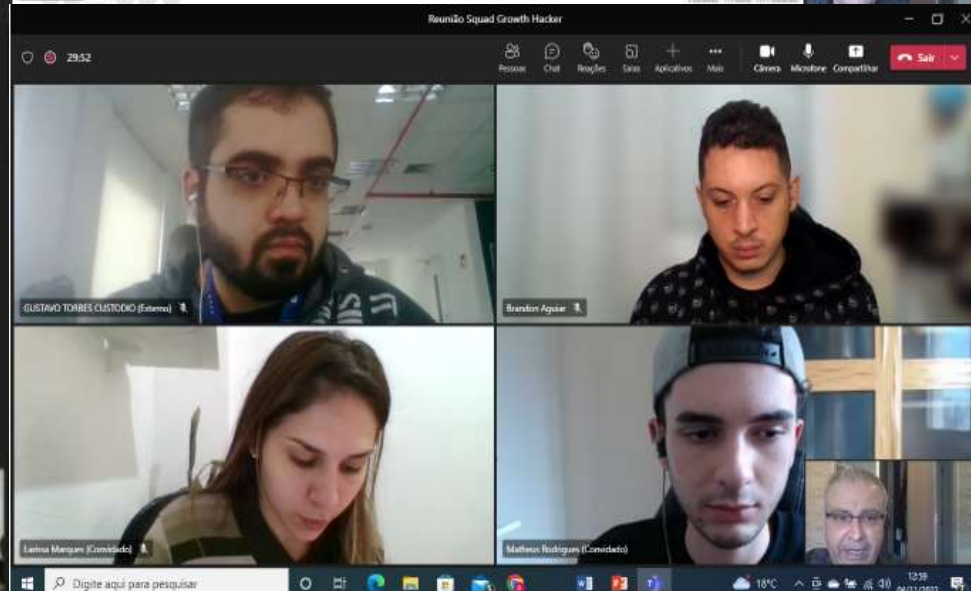
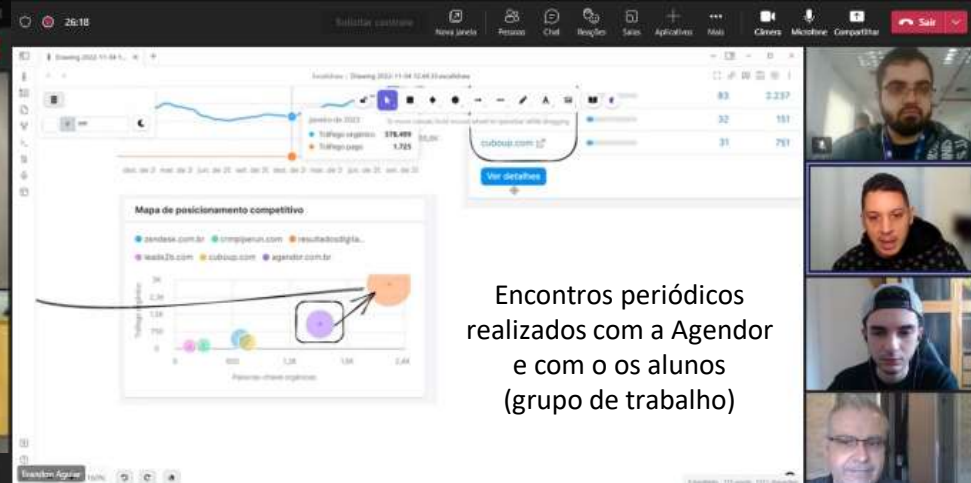
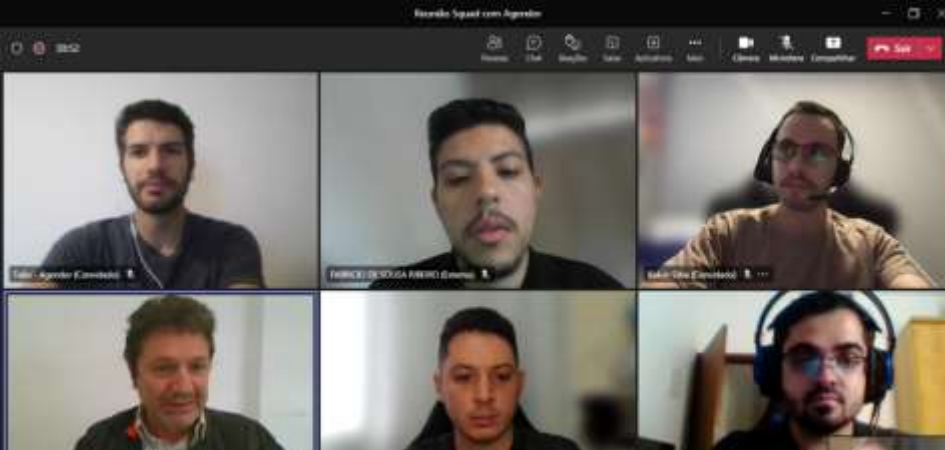
<sup>7</sup>Mestre em Comunicação Social pela Unesp. Professor na Universidade Anhembi Morumbi-SP.

E-mail: renato.alonso@anhemieducacao.com.br

<sup>8</sup>Professor em Ciências da Computação pela UFABC, Professor na Universidade Anhembi Morumbi-SP.

E-mail: gustavo.custodio@anhemieducacao.com.br

Comprovação das publicações envolvendo a Squad Growth Hacker no Simpósio Anima Lab



# FOTOS DA EQUIPE



FABRICIO DE SOUZA  
LÍDER COMUNICAÇÃO



BRANDON AGUIAR  
LÍDER PESQUISAS



KELVIN SOARES



PROF. RENATO MIAN  
ORIENTADOR



MATHEUS RODRIGUES



ARTUR RODRIGUES



LARISSA MARQUES



PROF. GUSTAVO CUSTÓDIO  
LÍDER TI