

# Fundamentos de Growth Hacking

---

## Módulo 1

# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 1: O que é Growth Hacking?
- ✓ Lição 2: Por que usar o Growth Hacking?
- ✓ Lição 3: Growth Hacking funciona?
- ✓ Lição 4: Quem pode ser um Growth Hacker?
- ✓ Lição 5: Como organizar a equipe de Growth?
- ✓ Lição 6: Como funciona o funil do growth?
- ✓ Lição 7: O modelo para escalar sua empresa
- ✓ Lição 8: A importância do Product/Market Fit
- ✓ Lição 9: Como descobrir as necessidades do mercado?
  - ✓ Lição 9.1 Foque na solução!
  - ✓ Lição 9.2 Como criar um produto que seja uma solução?
  - ✓ Lição 9.3 Expandindo a definição de mercado
  - ✓ Lição 9.4 Como descobrir as necessidades do mercado?



# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 10: A maior prova de P/M Fit é a retenção
- ✓ Lição 11: Análise de Cohort: Como avaliar a retenção?
- ✓ Lição 12: Avaliando o P/M Fit
  - ✓ Lição 12.1: Como identificar o Momento Aha!
  - ✓ Lição 12.2: Como calcular NPS?
  - ✓ Lição 12.3: O que é uma North Star Metric?
- ✓ Lição 13: O que é CAC e LTV?
  - ✓ Lição 13.1: Como calcular o CAC?
  - ✓ Lição 13.2: Como calcular o LTV?
  - ✓ Lição 13.3: Qual a relação entre CAC e LTV?
- ✓ Lição 14: O que é Growth Mindset?
  - ✓ Lição 14.1: O que é Growth Mindset?
  - ✓ Lição 14.2: Relação do Growth Mindset com PDCA
  - ✓ Lição 14.3: Relação do Growth Mindset com Metodologias Ágeis
- ✓ Lição 15: 5 passos práticos para aplicar o conhecimento



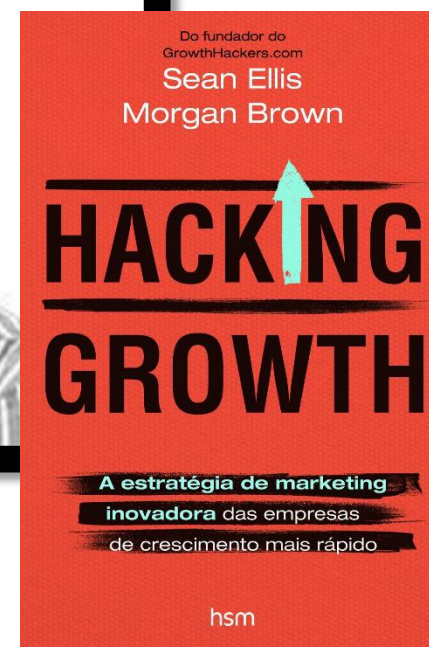
# ❏ O que é Growth Hacking?

## Definição

É um *framework* criado com o objetivo de **aumentar a base de clientes, melhorar os níveis de retenção e ampliar a receita** com base em um análise de dados profunda, muita experimentação e aprendizados constantes



Sean Ellis





# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 1: O que é Growth Hacking?
- ✓ **Lição 2: Por que usar o Growth Hacking?**
- ✓ Lição 3: Growth Hacking funciona?
- ✓ Lição 4: Quem pode ser um Growth Hacker?
- ✓ Lição 5: Como organizar a equipe de Growth?
- ✓ Lição 6: Como funciona o funil do growth?
- ✓ Lição 7: O modelo para escalar sua empresa
- ✓ Lição 8: A importância do Product/Market Fit
- ✓ Lição 9: Como descobrir as necessidades do mercado?
  - ✓ Lição 9.1 Foque na solução!
  - ✓ Lição 9.2 Como criar um produto que seja uma solução?
  - ✓ Lição 9.3 Expandindo a definição de mercado
  - ✓ Lição 9.4 Como descobrir as necessidades do mercado?



# ❏ Por que usar o Growth Hacking?

## Mundo VUCA

### CARACTERÍSTICAS

**Volatility**  
(Volatilidade)

**Uncertainty**  
(Incerteza)

**Complexity**  
(Complexidade)

**Ambiguity**  
(Ambiguidade)

**V**

**U**

**C**

**A**

**Vision**  
(Visão)

**Understanding**  
(Entendimento)

**Clarity**  
(Clareza)

**Agility**  
(Agilidade)

### SOLUÇÕES

# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 1: O que é Growth Hacking?
- ✓ Lição 2: Por que usar o Growth Hacking?
- ✓ **Lição 3: Growth Hacking funciona?**
- ✓ Lição 4: Quem pode ser um Growth Hacker?
- ✓ Lição 5: Como organizar a equipe de Growth?
- ✓ Lição 6: Como funciona o funil do growth?
- ✓ Lição 7: O modelo para escalar sua empresa
- ✓ Lição 8: A importância do Product/Market Fit
- ✓ Lição 9: Como descobrir as necessidades do mercado?
  - ✓ Lição 9.1 Foque na solução!
  - ✓ Lição 9.2 Como criar um produto que seja uma solução?
  - ✓ Lição 9.3 Expandindo a definição de mercado
  - ✓ Lição 9.4 Como descobrir as necessidades do mercado?



# ❏ Growth Hacking funciona?

## Cases de sucesso



Aumento de 60% de usuários cadastrados com novo **modelo de indique e ganhe**



O Hotmail cresceu sua base de usuários **do zero a 12 milhões** em 18 meses apenas inserindo **uma linha de texto** em cada email enviado



O Airbnb disponibilizou uma opção que permitia o usuário **anunciar tanto na sua plataforma quanto no Craigslist**. As pessoas rapidamente **migraram** para a empresa após terem uma **boa experiência**



# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 1: O que é Growth Hacking?
- ✓ Lição 2: Por que usar o Growth Hacking?
- ✓ Lição 3: Growth Hacking funciona?
- ✓ **Lição 4: Quem pode ser um Growth Hacker?**
- ✓ Lição 5: Como organizar a equipe de Growth?
- ✓ Lição 6: Como funciona o funil do growth?
- ✓ Lição 7: O modelo para escalar sua empresa
- ✓ Lição 8: A importância do Product/Market Fit
- ✓ Lição 9: Como descobrir as necessidades do mercado?
  - ✓ Lição 9.1 Foque na solução!
  - ✓ Lição 9.2 Como criar um produto que seja uma solução?
  - ✓ Lição 9.3 Expandindo a definição de mercado
  - ✓ Lição 9.4 Como descobrir as necessidades do mercado?



# ❑ Quem pode ser um Growth Hacker?

## Perfil de Growth

Se você se encaixar em algum desses pontos, você já pode aplicar as técnicas do *Growth Hacking*!

- Ávido por **inovação** e **melhoria contínua**
- Tem facilidade em trabalhar com uma **equipe multidisciplinar**
- Quer **ampliar** sua base de clientes e **aumentar** as taxas de **recorrência** e **conversão**
- Você tem um pensamento **data driven**
- Tem conhecimento em **métodos ágeis**

# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 1: O que é Growth Hacking?
- ✓ Lição 2: Por que usar o Growth Hacking?
- ✓ Lição 3: Growth Hacking funciona?
- ✓ Lição 4: Quem pode ser um Growth Hacker?
- ✓ **Lição 5: Como organizar a equipe de Growth?**
- ✓ Lição 6: Como funciona o funil do growth?
- ✓ Lição 7: O modelo para escalar sua empresa
- ✓ Lição 8: A importância do Product/Market Fit
- ✓ Lição 9: Como descobrir as necessidades do mercado?
  - ✓ Lição 9.1 Foque na solução!
  - ✓ Lição 9.2 Como criar um produto que seja uma solução?
  - ✓ Lição 9.3 Expandindo a definição de mercado
  - ✓ Lição 9.4 Como descobrir as necessidades do mercado?



# ■ A equipe de Growth

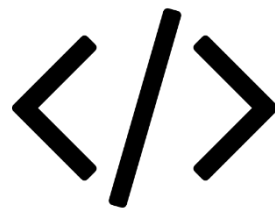
Os perfis para Growth



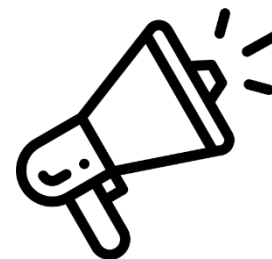
**Líder**



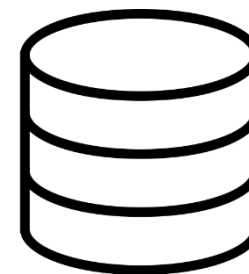
**Gerente de  
Produto**



**Engenheiro de  
Software**



**Especialista  
de Marketing**



**Analista de  
Dados**

# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

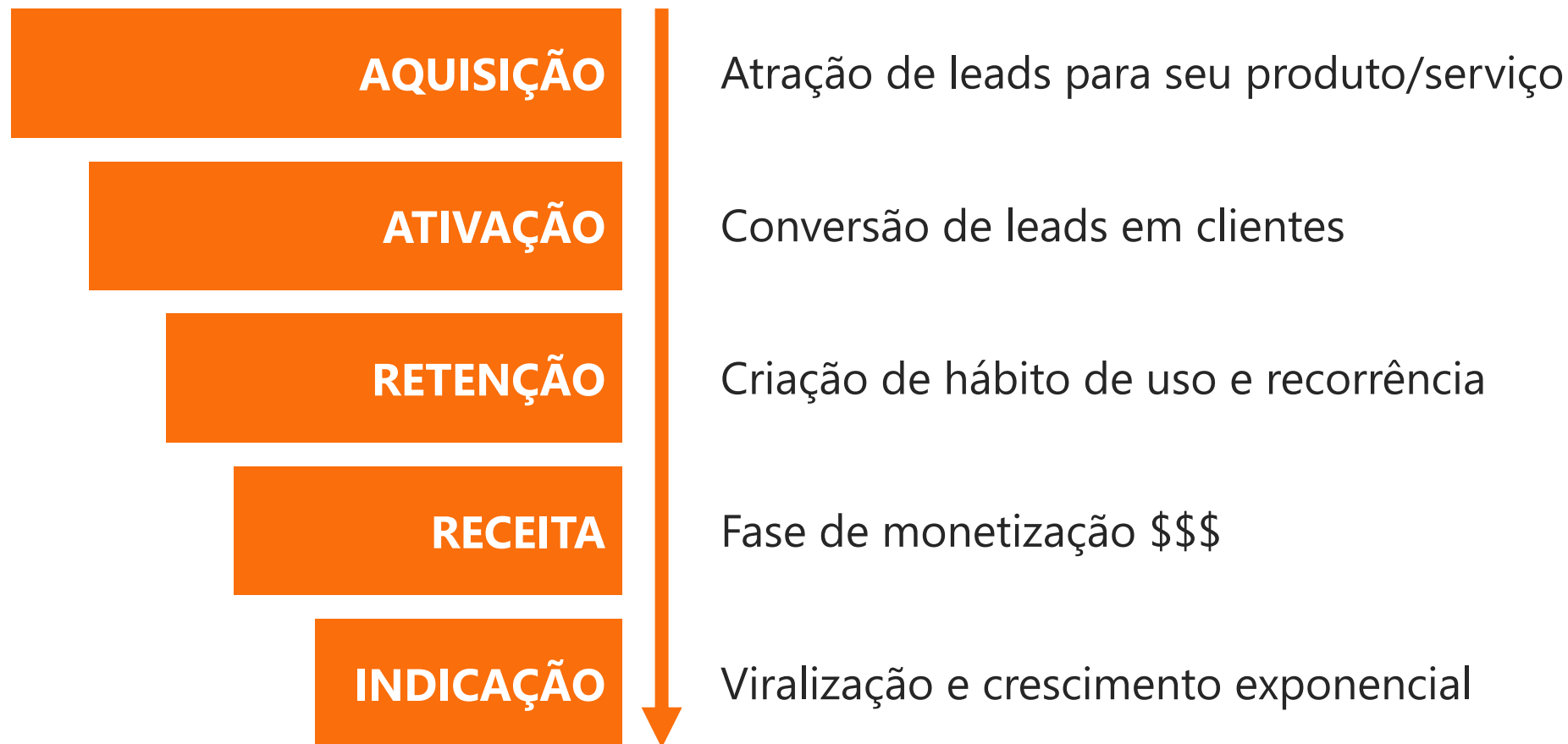
- ✓ Lição 1: O que é Growth Hacking?
- ✓ Lição 2: Por que usar o Growth Hacking?
- ✓ Lição 3: Growth Hacking funciona?
- ✓ Lição 4: Quem pode ser um Growth Hacker?
- ✓ Lição 5: Como organizar a equipe de Growth?
- ✓ **Lição 6: Como funciona o funil do growth?**
- ✓ Lição 7: O modelo para escalar sua empresa
- ✓ Lição 8: A importância do Product/Market Fit
- ✓ Lição 9: Como descobrir as necessidades do mercado?
  - ✓ Lição 9.1 Foque na solução!
  - ✓ Lição 9.2 Como criar um produto que seja uma solução?
  - ✓ Lição 9.3 Expandindo a definição de mercado
  - ✓ Lição 9.4 Como descobrir as necessidades do mercado?





# ❏ Como funciona o funil do growth?

Cinco passos



# Módulo 1

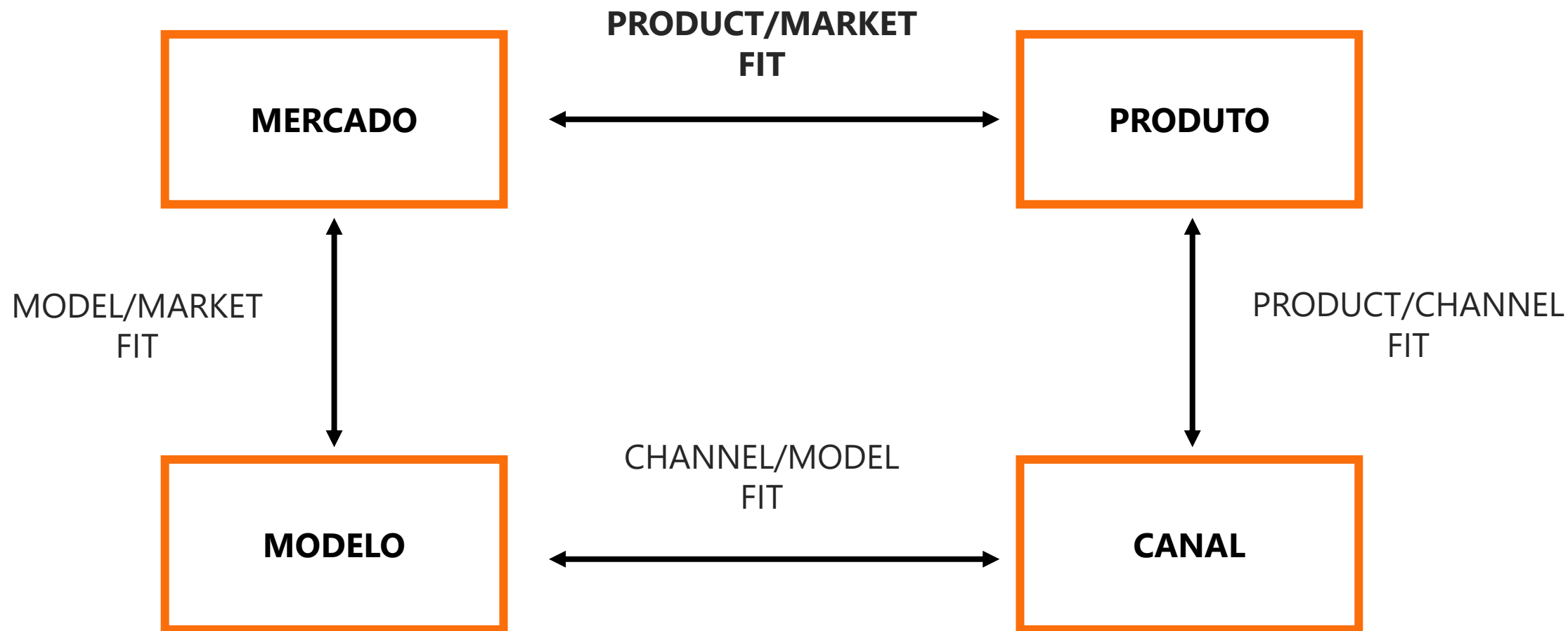
## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 1: O que é Growth Hacking?
- ✓ Lição 2: Por que usar o Growth Hacking?
- ✓ Lição 3: Growth Hacking funciona?
- ✓ Lição 4: Quem pode ser um Growth Hacker?
- ✓ Lição 5: Como organizar a equipe de Growth?
- ✓ Lição 6: Como funciona o funil do growth?
- ✓ **Lição 7: O modelo para escalar sua empresa**
- ✓ Lição 8: A importância do Product/Market Fit
- ✓ Lição 9: Como descobrir as necessidades do mercado?
  - ✓ Lição 9.1 Foque na solução!
  - ✓ Lição 9.2 Como criar um produto que seja uma solução?
  - ✓ Lição 9.3 Expandindo a definição de mercado
  - ✓ Lição 9.4 Como descobrir as necessidades do mercado?



# ❏ O modelo para escalar sua empresa

Avalie seu produto



# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 1: O que é Growth Hacking?
- ✓ Lição 2: Por que usar o Growth Hacking?
- ✓ Lição 3: Growth Hacking funciona?
- ✓ Lição 4: Quem pode ser um Growth Hacker?
- ✓ Lição 5: Como organizar a equipe de Growth?
- ✓ Lição 6: Como funciona o funil do growth?
- ✓ Lição 7: O modelo para escalar sua empresa
- ✓ **Lição 8: A importância do Product/Market Fit**
- ✓ Lição 9: Como descobrir as necessidades do mercado?
  - ✓ Lição 9.1 Foque na solução!
  - ✓ Lição 9.2 Como criar um produto que seja uma solução?
  - ✓ Lição 9.3 Expandindo a definição de mercado
  - ✓ Lição 9.4 Como descobrir as necessidades do mercado?



# ■ ■ A importância do Product/Market Fit

## O valor percebido

Por que 80% das micro e pequenas empresas desaparecem no 1º ano

▲ ALEXANDRA CAETANO    💬 COMENTÁRIOS:    📁 SEM CATEGORIA

PUBLICIDADE CORPORATIVA

1 a cada 4 empresas fecha antes de completar 2 anos no mercado, segundo Sebrae

Por **Dino**  
🕒 15 ago 2018, 09h53

07/07/2016 - 17H31 - ATUALIZADA ÀS 17H32 - POR BARBARA BIGARELLI

**74% das startups brasileiras fecham após cinco anos, diz estudo**

O maior motivo? Briga entre sócios e não oferecer na proposta que 'converse' com o mercado



# ❏ Você possui um Product/Market Fit?

A resposta

**P/M FIT**

**Quem irá pagar?**

- Ideal Customer Profile
- Personas
- Segmentação de mercado

**Pelo quê?**

- Definição de atributos
- Momento Aha!
- Geração de valor
- UX / UI

**Quanto?**

- Valor monetário
- Modelo de cobrança

# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 1: O que é Growth Hacking?
- ✓ Lição 2: Por que usar o Growth Hacking?
- ✓ Lição 3: Growth Hacking funciona?
- ✓ Lição 4: Quem pode ser um Growth Hacker?
- ✓ Lição 5: Como organizar a equipe de Growth?
- ✓ Lição 6: Como funciona o funil do growth?
- ✓ Lição 7: O modelo para escalar sua empresa
- ✓ Lição 8: A importância do Product/Market Fit
- ✓ **Lição 9: Como descobrir as necessidades do mercado?**
  - ✓ **Lição 9.1 Foque na solução!**
  - ✓ Lição 9.2 Como criar um produto que seja uma solução?
  - ✓ Lição 9.3 Expandindo a definição de mercado
  - ✓ Lição 9.4 Como descobrir as necessidades do mercado?



# ☒ Foque na solução!

Resolva a dor do seu  
cliente

“

As pessoas não querem comprar uma broca de furadeira, elas querem  
**o furo para fazer algo.**

Theodore Levitt – Professor de Marketing de Harvard

“

Se eu tivesse perguntado às pessoas o que elas queriam, elas teriam  
dito **cavalos mais rápidos.**

Henry Ford

# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 1: O que é Growth Hacking?
- ✓ Lição 2: Por que usar o Growth Hacking?
- ✓ Lição 3: Growth Hacking funciona?
- ✓ Lição 4: Quem pode ser um Growth Hacker?
- ✓ Lição 5: Como organizar a equipe de Growth?
- ✓ Lição 6: Como funciona o funil do growth?
- ✓ Lição 7: O modelo para escalar sua empresa
- ✓ Lição 8: A importância do Product/Market Fit
- ✓ **Lição 9: Como descobrir as necessidades do mercado?**
  - ✓ Lição 9.1 Foque na solução!
  - ✓ **Lição 9.2 Como criar um produto que seja uma solução?**
  - ✓ Lição 9.3 Expandindo a definição de mercado
  - ✓ Lição 9.4 Como descobrir as necessidades do mercado?

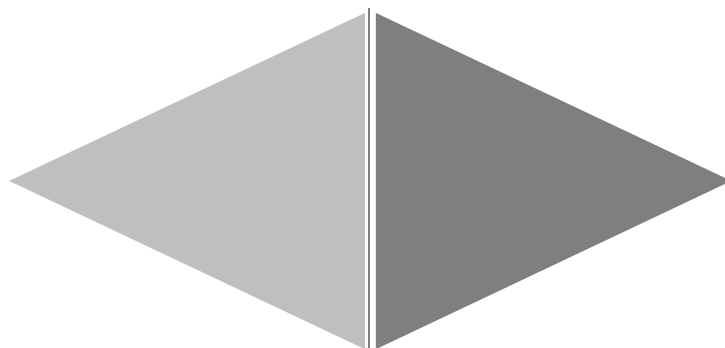


# ❏ Como criar um produto que seja uma solução?

## Entenda o cliente

### Entenda

Entendimento produz *insights*

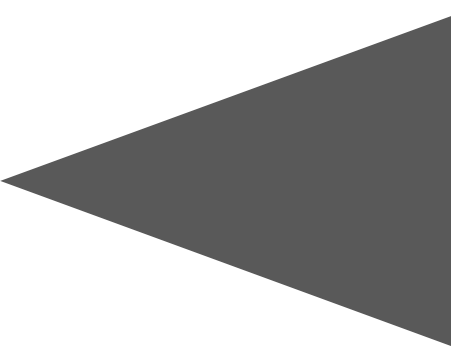


Empatia

Definição

### Crie

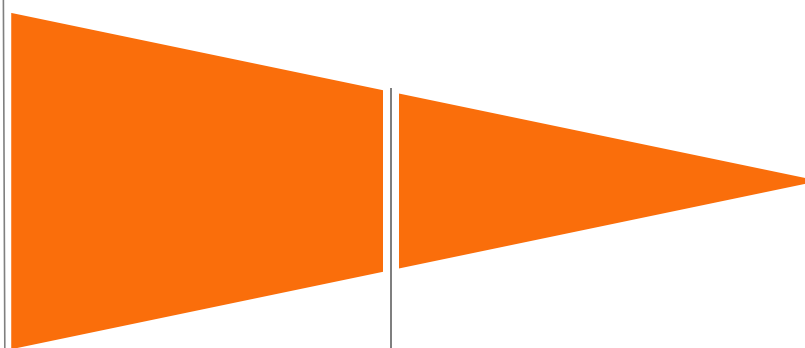
Criação produz **ideias**



Ideação

### Entregue

Entrega termina em **realidade**



Prototipação

Teste



# Módulo 1

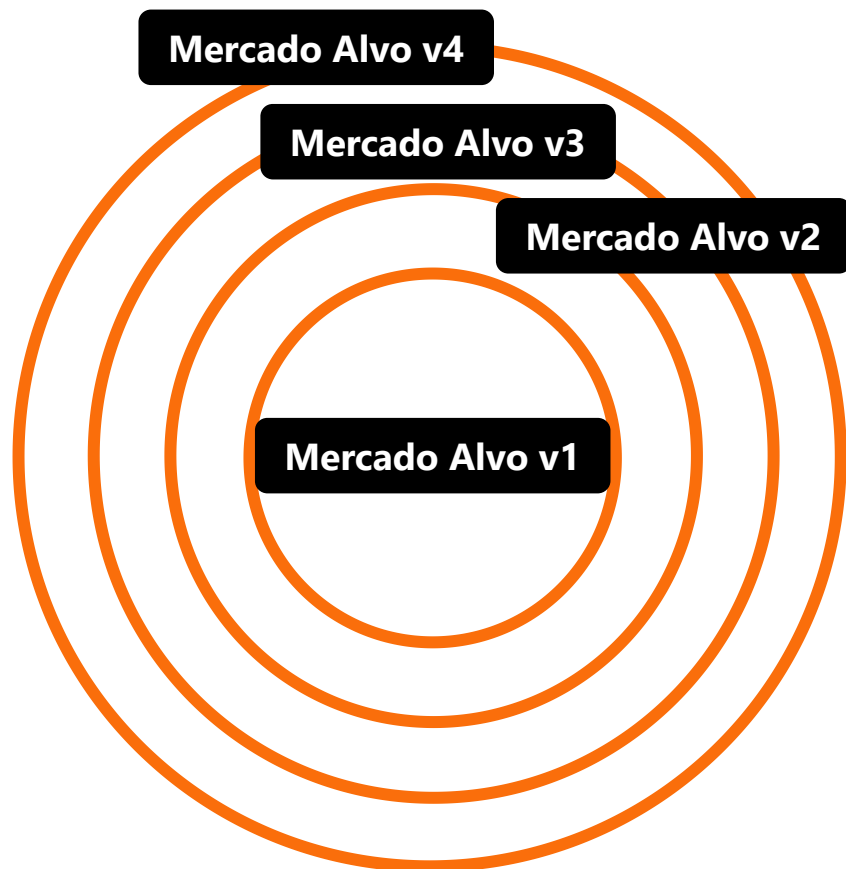
## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 1: O que é Growth Hacking?
- ✓ Lição 2: Por que usar o Growth Hacking?
- ✓ Lição 3: Growth Hacking funciona?
- ✓ Lição 4: Quem pode ser um Growth Hacker?
- ✓ Lição 5: Como organizar a equipe de Growth?
- ✓ Lição 6: Como funciona o funil do growth?
- ✓ Lição 7: O modelo para escalar sua empresa
- ✓ Lição 8: A importância do Product/Market Fit
- ✓ **Lição 9: Como descobrir as necessidades do mercado?**
  - ✓ Lição 9.1 Foque na solução!
  - ✓ Lição 9.2 Como criar um produto que seja uma solução?
  - ✓ **Lição 9.3 Expandindo a definição de mercado**
  - ✓ Lição 9.4 Como descobrir as necessidades do mercado?



# Expandindo a definição de mercado

## Definindo metas



**Crie um produto para um nicho** de pessoas e depois expanda.

- Comece com um mercado bem definido
- Tenha fãs. Foque em uma solução que seus clientes amem
- Para continuar crescendo você precisa expandir a definição do seu mercado
- Dessa forma, as hipóteses de mercado e produto precisam evoluir

## Exemplo

**Kanui** - Categoria de produtos: Outdoor, Surf, Skate, Motocross, Artes Marciais, Nutrição, Moda Lifestyle.

**Rappi** - Micro-regiões dentro da cidade. Novas categorias dentro do app.

**Walmart** - Loja virtual: uma agência de viagens, hotéis a locação de veículos e opções de lazer.

# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 1: O que é Growth Hacking?
- ✓ Lição 2: Por que usar o Growth Hacking?
- ✓ Lição 3: Growth Hacking funciona?
- ✓ Lição 4: Quem pode ser um Growth Hacker?
- ✓ Lição 5: Como organizar a equipe de Growth?
- ✓ Lição 6: Como funciona o funil do growth?
- ✓ Lição 7: O modelo para escalar sua empresa
- ✓ Lição 8: A importância do Product/Market Fit
- ✓ **Lição 9: Como descobrir as necessidades do mercado?**
  - ✓ Lição 9.1 Foque na solução!
  - ✓ Lição 9.2 Como criar um produto que seja uma solução?
  - ✓ Lição 9.3 Expandindo a definição de mercado
  - ✓ **Lição 9.4 Como descobrir as necessidades do mercado?**



# ❏ Como descobrir as necessidades do mercado?

Ouçá a estranhos!

- Leads qualificados só irão te dizer o que você quer ouvir!

**Trabalhe sobre cada lead e  
tente conseguir uma ligação**

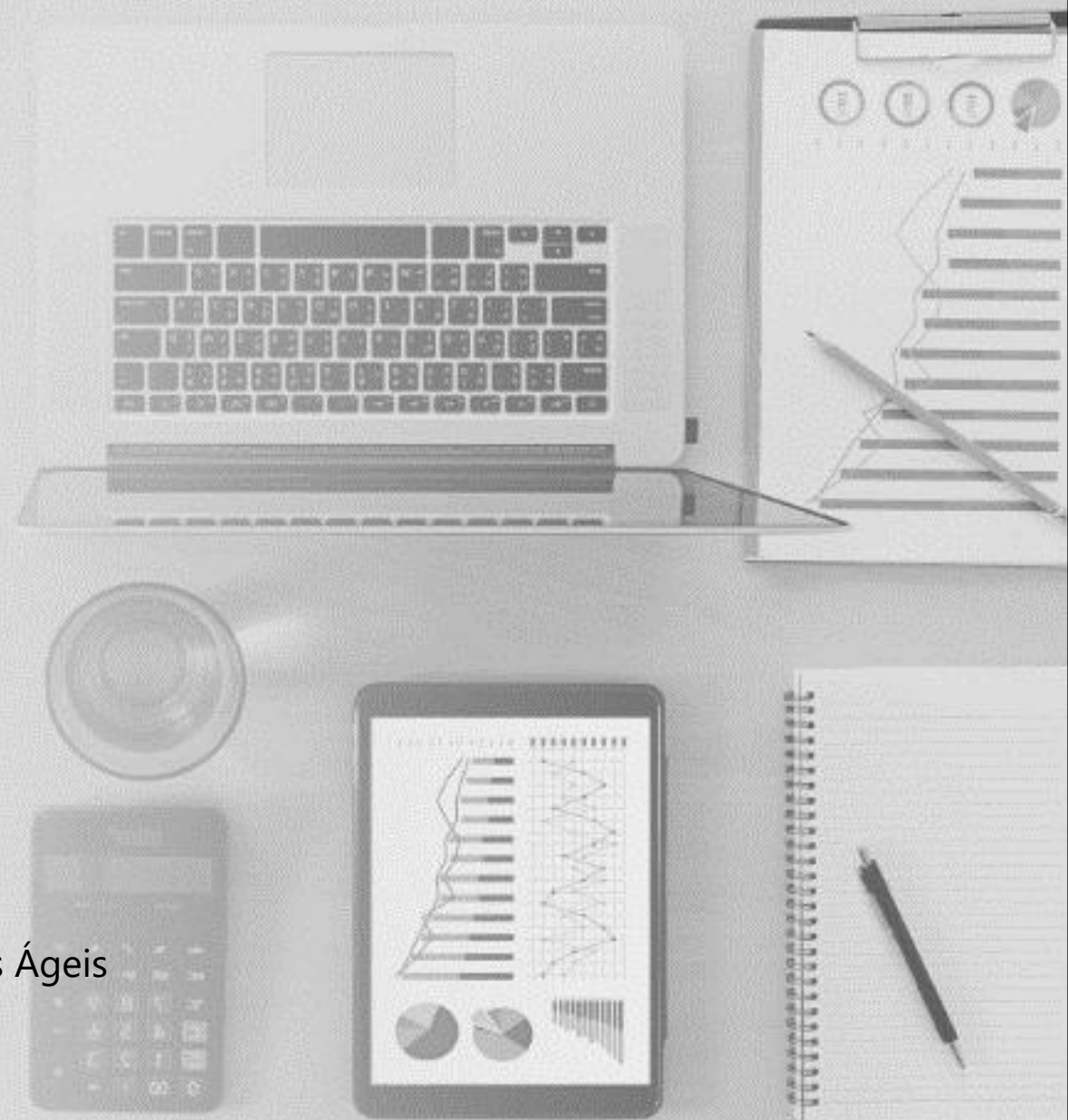
- Este processo pode:
  - Provar sua hipótese inicial
  - Rejeitar sua hipótese e te oferecer um novo caminho
  - Possibilitar o reconhecimento de padrões



# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

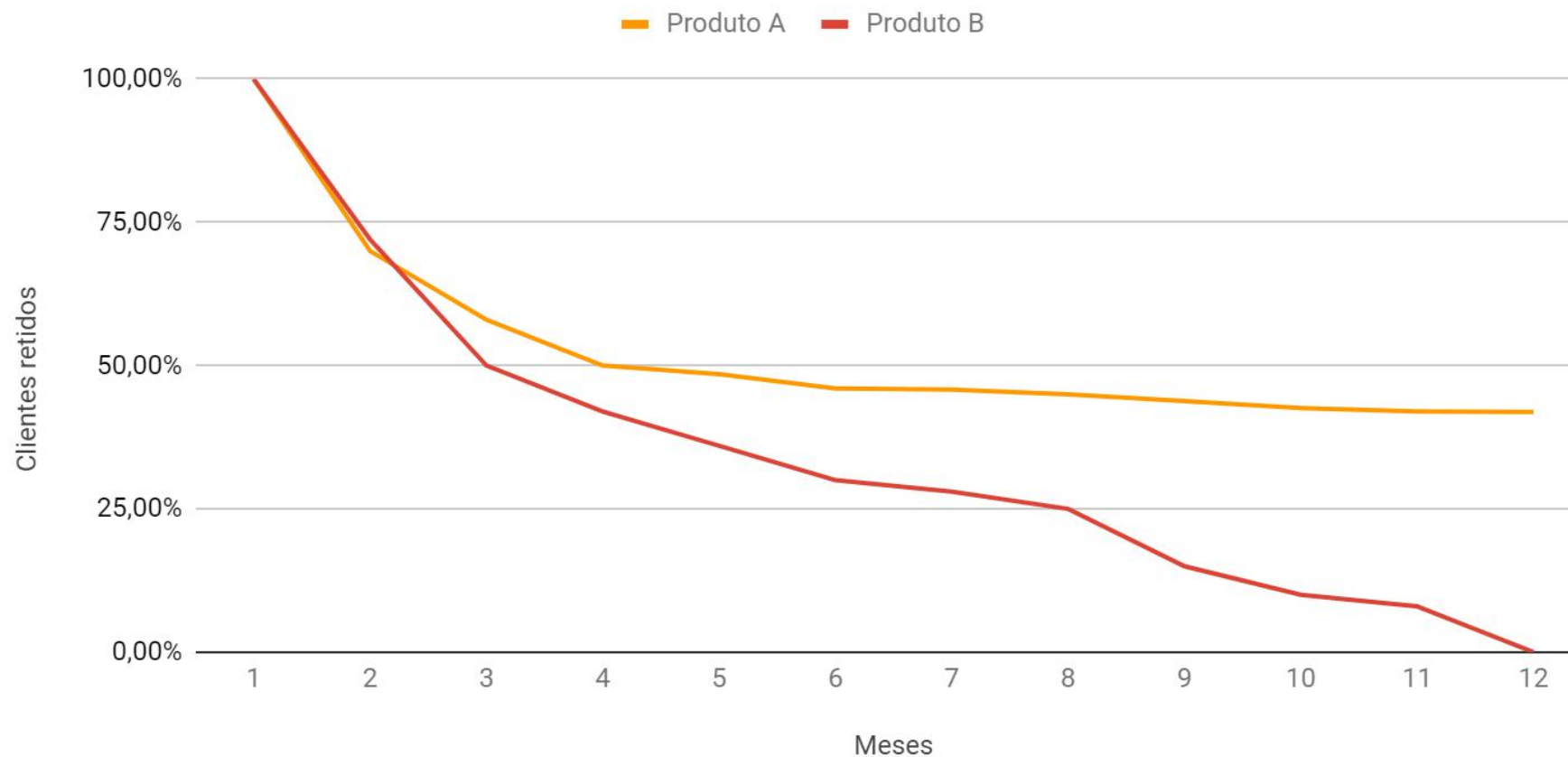
- ✓ **Lição 10: A maior prova de P/M Fit é a retenção**
- ✓ Lição 11: Análise de Cohort: Como avaliar a retenção?
- ✓ Lição 12: Avaliando o P/M Fit
  - ✓ Lição 12: Como identificar o Momento Aha!
  - ✓ Lição 13: Como calcular NPS?
  - ✓ Lição 14: O que é uma North Star Metric?
- ✓ Lição 15: O que é CAC e LTV?
  - ✓ Lição 15.1: Como calcular o CAC?
  - ✓ Lição 15.2: Como calcular o LTV?
  - ✓ Lição 15.3: Qual a relação entre CAC e LTV?
- ✓ Lição 16: O que é Growth Mindset?
  - ✓ Lição 16.1: Relação do Growth Mindset com PDCA
  - ✓ Lição 16.2: Relação do Growth Mindset com Metodologias Ágeis
- ✓ Lição 17: 5 passos práticos para aplicar o conhecimento





# ❏ A maior prova de P/M Fit é a retenção

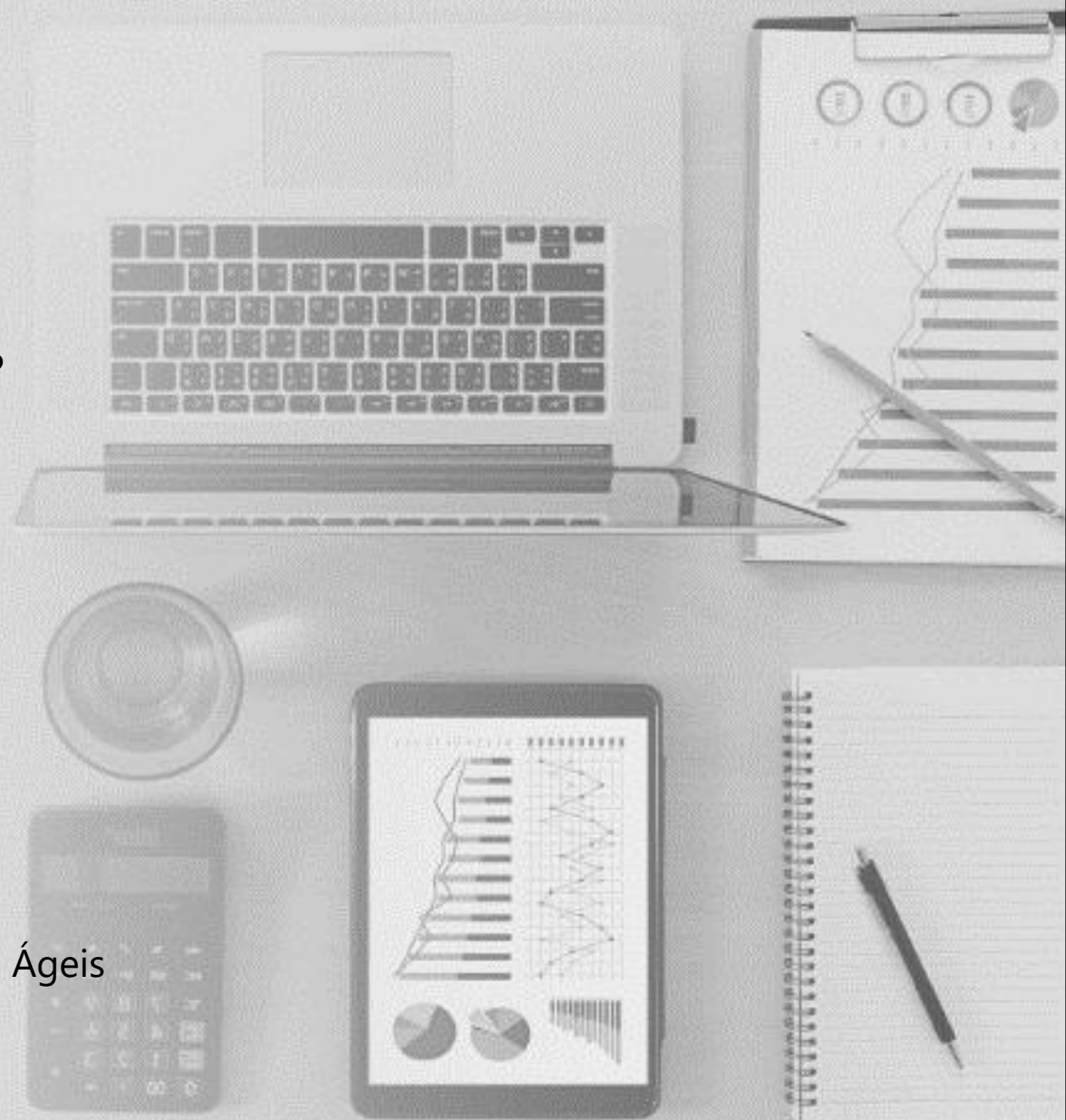
Lucratividade e tempo



# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 10: A maior prova de P/M Fit é a retenção
- ✓ **Lição 11: Análise de Cohort: Como avaliar a retenção?**
- ✓ Lição 12: Avaliando o P/M Fit
  - ✓ Lição 12: Como identificar o Momento Aha!
  - ✓ Lição 13: Como calcular NPS?
  - ✓ Lição 14: O que é uma North Star Metric?
- ✓ Lição 15: O que é CAC e LTV?
  - ✓ Lição 15.1: Como calcular o CAC?
  - ✓ Lição 15.2: Como calcular o LTV?
  - ✓ Lição 15.3: Qual a relação entre CAC e LTV?
- ✓ Lição 16: O que é Growth Mindset?
  - ✓ Lição 16.1: Relação do Growth Mindset com PDCA
  - ✓ Lição 16.2: Relação do Growth Mindset com Metodologias Ágeis
- ✓ Lição 17: 5 passos práticos para aplicar o conhecimento



# ❏ Como analisar a retenção?

## Análise de cohort

out/18

Análise Cohort de retenção															
	out/18	nov/18	dez/18	jan/19	fev/19	mar/19	abr/19	mai/19	jun/19	jul/19	ago/19	set/19	Média	Variação	
M0	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100,00%		
M+1	20%	12%	11%	7%	13%	12%	10%	6%	12%	6%	6%	1%	9,70%	🔻 -90,30%	
M+2	15%	9%	10%	5%	11%	5%	6%	4%	7%	2%	2%		6,86%	🔻 -2,85%	
M+3	13%	6%	8%	2%	7%	4%	4%	2%	6%				5,83%	🔻 -1,02%	
M+4	13%	6%	6%	2%	6%	2%	1%	2%	2%				4,55%	🔻 -1,28%	
M+5	11%	5%	5%	2%	5%	1%	1%	1%					4,13%	🔻 -0,42%	
M+6	10%	3%	4%	2%	3%	1%							4,07%	🔻 -0,06%	
M+7	7%	2%	3%	2%	2%								3,38%	🔻 -0,68%	
M+8	5%	2%	2%	1%	1%								2,29%	🔻 -1,10%	
M+9	5%	2%	2%	1%									2,29%	🔼 0,01%	
M+10	4%	1%	1%										2,08%	🔻 -0,21%	
M+11	2%												2,01%	🔻 -0,07%	

# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 10: A maior prova de P/M Fit é a retenção
- ✓ Lição 11: Análise de Cohort: Como avaliar a retenção?
- ✓ **Lição 12: Avaliando o P/M Fit**
  - ✓ **Lição 12: Como identificar o Momento Aha!**
  - ✓ Lição 13: Como calcular NPS?
  - ✓ Lição 14: O que é uma North Star Metric?
- ✓ Lição 15: O que é CAC e LTV?
  - ✓ Lição 15.1: Como calcular o CAC?
  - ✓ Lição 15.2: Como calcular o LTV?
  - ✓ Lição 15.3: Qual a relação entre CAC e LTV?
- ✓ Lição 16: O que é Growth Mindset?
  - ✓ Lição 16.1: Relação do Growth Mindset com PDCA
  - ✓ Lição 16.2: Relação do Growth Mindset com Metodologias Ágeis
- ✓ Lição 17: 5 passos práticos para aplicar o conhecimento



# ❏ Como avaliar o Product/Market Fit

## Momento Aha!

- É o momento em que seus clientes percebem o **valor** na sua solução.

# Uber

- Quando você **não precisa se preocupar** em estacionar
- Quando você **é buscado em um dia chuvoso**
- Quando você **não precisa se deslocar** para um ponto de taxi ou ônibus



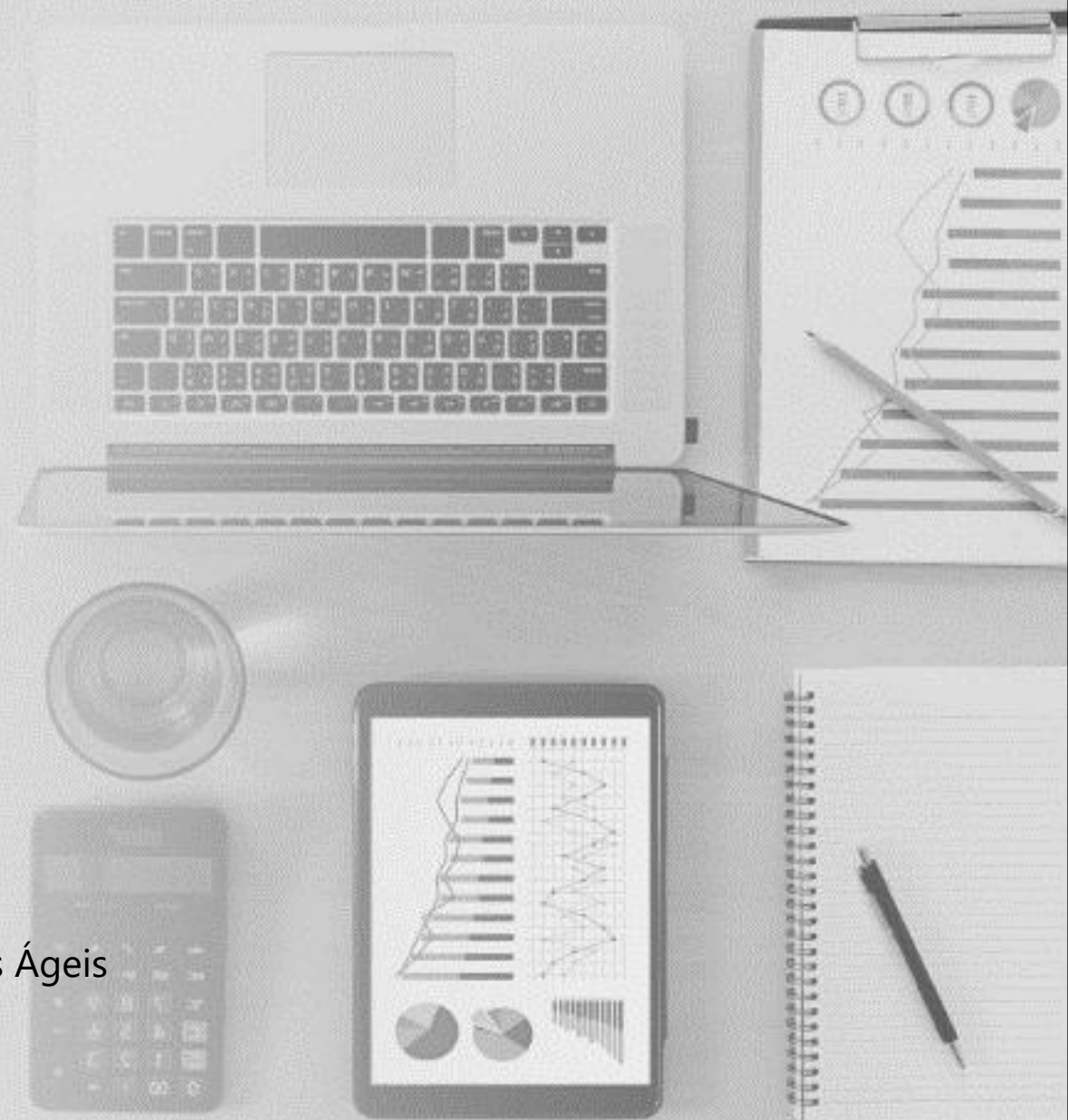
- Quando você dá *play* na *playlist* recomendada do dia e **descobre músicas novas com seu gosto**
- Quando você **encontra sua música favorita** e faz *download*



# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

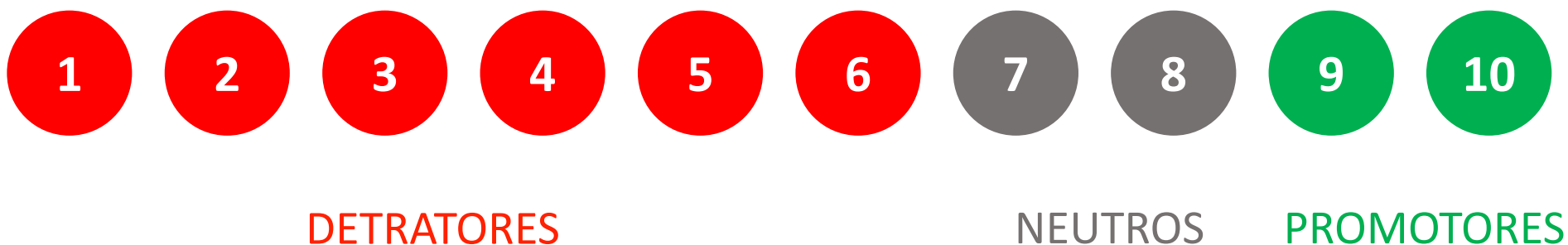
- ✓ Lição 10: A maior prova de P/M Fit é a retenção
- ✓ Lição 11: Análise de Cohort: Como avaliar a retenção?
- ✓ **Lição 12: Avaliando o P/M Fit**
  - ✓ Lição 12: Como identificar o Momento Aha!
  - ✓ **Lição 13: Como calcular NPS?**
  - ✓ Lição 14: O que é uma North Star Metric?
- ✓ Lição 15: O que é CAC e LTV?
  - ✓ Lição 15.1: Como calcular o CAC?
  - ✓ Lição 15.2: Como calcular o LTV?
  - ✓ Lição 15.3: Qual a relação entre CAC e LTV?
- ✓ Lição 16: O que é Growth Mindset?
  - ✓ Lição 16.1: Relação do Growth Mindset com PDCA
  - ✓ Lição 16.2: Relação do Growth Mindset com Metodologias Ágeis
- ✓ Lição 17: 5 passos práticos para aplicar o conhecimento



# ❏ Como avaliar o Product/Market Fit

## Analisando o NPS

- Criado em 2003 pela Bain & Company, para mensurar o quão bem as empresas estão lidando com seus clientes ou pessoas com as quais interage.



$$\text{NPS} = \frac{\text{PROMOTORES} - \text{DETRATORES}}{\text{TOTAL DE RESPOSTAS}}$$

# ❑ Exemplo de pesquisa de satisfação

Modo para conseguir informações

NPS do **serviço** da Decolar.com

NPS de **benefícios** oferecidos aos clientes

The image shows a survey form from Decolar.com. At the top, the Decolar logo is on the left and a 'MELHOR PREÇO GARANTIDO' badge is on the right. Below the header, a blue bar contains the text 'seus comentários nos ajudam a melhorar'. The survey consists of three questions:

- 1. Qual a probabilidade de você recomendar a Decolar para um amigo ou colega?** This question is highlighted with an orange box. Below it is a scale from 0 to 10, with each number in a circle. An orange arrow points from the text 'NPS do serviço da Decolar.com' to this question.
- 2. Qualifique a guia de destino e os benefícios e descontos recebidos antes de viajar** This question is also highlighted with an orange box. Below it is a scale from 0 to 10, with each number in a circle. An orange arrow points from the text 'NPS de benefícios oferecidos aos clientes' to this question.
- 3. Voltaria a comprar na Decolar.com?** This question has two radio button options: 'Sim' and 'Não'.

At the bottom of the form is a red button labeled 'Finalizar'. A text box for comments is located between the first and second questions, with the placeholder text 'Digite a principal razão pela qual nos qualificou com esta nota.' and a character count 'Restam 400 caracteres'.

# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 10: A maior prova de P/M Fit é a retenção
- ✓ Lição 11: Análise de Cohort: Como avaliar a retenção?
- ✓ **Lição 12: Avaliando o P/M Fit**
  - ✓ Lição 12: Como identificar o Momento Aha!
  - ✓ Lição 13: Como calcular NPS?
  - ✓ **Lição 14: O que é uma North Star Metric?**
- ✓ Lição 15: O que é CAC e LTV?
  - ✓ Lição 15.1: Como calcular o CAC?
  - ✓ Lição 15.2: Como calcular o LTV?
  - ✓ Lição 15.3: Qual a relação entre CAC e LTV?
- ✓ Lição 16: O que é Growth Mindset?
  - ✓ Lição 16.1: Relação do Growth Mindset com PDCA
  - ✓ Lição 16.2: Relação do Growth Mindset com Metodologias Ágeis
- ✓ Lição 17: 5 passos práticos para aplicar o conhecimento



# ☐ North Star Metric

O valor que seus usuários recebem

- Definir uma **única métrica** que melhor representa o **valor que seu produto entrega** aos seus clientes.
- Otimizar essa métrica é a **chave** para o *growth*



Tempo gasto ouvindo



Reservas feitas



Nº de pedidos por mês



Usuários ativos por mês



Nº corridas por semana

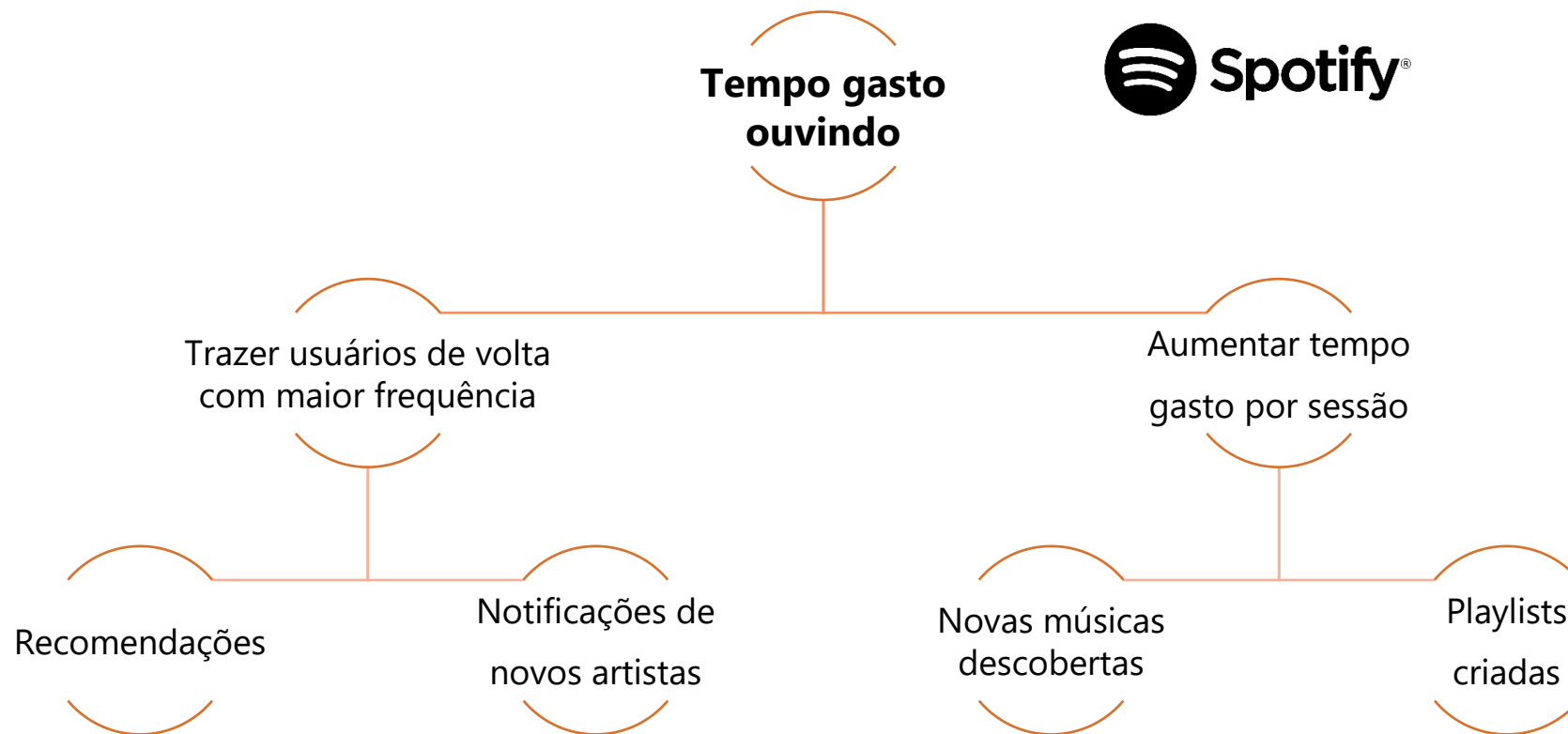


Mensagens enviadas



# ❏ Destrinche a NSM e delegue aos times

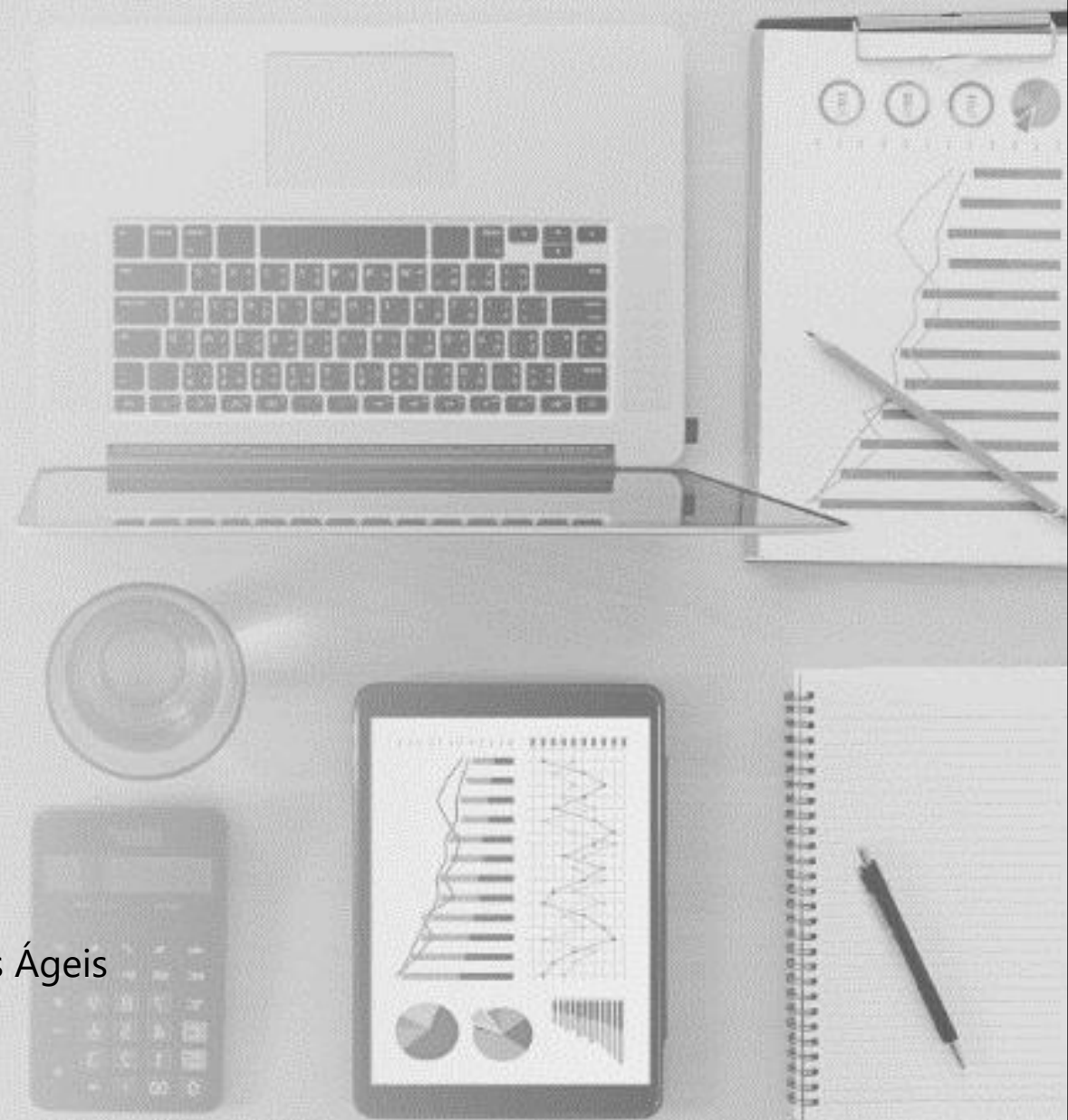
## Como destrinchar



# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 10: A maior prova de P/M Fit é a retenção
- ✓ Lição 11: Análise de Cohort: Como avaliar a retenção?
- ✓ Lição 12: Avaliando o P/M Fit
  - ✓ Lição 12: Como identificar o Momento Aha!
  - ✓ Lição 13: Como calcular NPS?
  - ✓ Lição 14: O que é uma North Star Metric?
- ✓ **Lição 15: O que é CAC e LTV?**
  - ✓ **Lição 15.1: Como calcular o CAC?**
  - ✓ Lição 15.2: Como calcular o LTV?
  - ✓ Lição 15.3: Qual a relação entre CAC e LTV?
- ✓ Lição 16: O que é Growth Mindset?
  - ✓ Lição 16.1: Relação do Growth Mindset com PDCA
  - ✓ Lição 16.2: Relação do Growth Mindset com Metodologias Ágeis
- ✓ Lição 17: 5 passos práticos para aplicar o conhecimento



# ❑ CAC e LTV: Como tornar o negócio escalável?

Como calcular o CAC?

$$\text{CAC} = \frac{\text{Custos}}{\text{Nº de novos clientes}}$$

	Janeiro	Fevereiro	Março	Abril	Maio
Gastos totais em Marketing	R\$ 75.000,00	R\$ 75.000,00	R\$ 75.000,00	R\$ 79.000,00	R\$ 79.000,00
Folha de pagamento	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 20.000,00	R\$ 24.000,00	R\$ 24.000,00
Ads (Facebook)	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00	R\$ 30.000,00
Ads (Twitter)	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00	R\$ 10.000,00
Ads (Google)	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00	R\$ 15.000,00
Gastos com time comercial	R\$ 45.000,00	R\$ 45.000,00	R\$ 45.000,00	R\$ 45.000,00	R\$ 45.000,00
Despesas totais	R\$ 120.000,00	R\$ 120.000,00	R\$ 120.000,00	R\$ 124.000,00	R\$ 124.000,00
Novos clientes	555	647	605	640	587
CAC médio	R\$ 216,22	R\$ 185,47	R\$ 198,35	R\$ 193,75	R\$ 211,24

# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 10: A maior prova de P/M Fit é a retenção
- ✓ Lição 11: Análise de Cohort: Como avaliar a retenção?
- ✓ Lição 12: Avaliando o P/M Fit
  - ✓ Lição 12: Como identificar o Momento Aha!
  - ✓ Lição 13: Como calcular NPS?
  - ✓ Lição 14: O que é uma North Star Metric?
- ✓ **Lição 15: O que é CAC e LTV?**
  - ✓ Lição 15.1: Como calcular o CAC?
  - ✓ **Lição 15.2: Como calcular o LTV?**
  - ✓ Lição 15.3: Qual a relação entre CAC e LTV?
- ✓ Lição 16: O que é Growth Mindset?
  - ✓ Lição 16.1: Relação do Growth Mindset com PDCA
  - ✓ Lição 16.2: Relação do Growth Mindset com Metodologias Ágeis
- ✓ Lição 17: 5 passos práticos para aplicar o conhecimento



## ❏ CAC e LTV: Como tornar o negócio escalável?

Como calcular o LTV?

$$\text{LTV} = \text{Número médio de compras por cliente} \times \text{Tempo médio de Permanência} \times \text{Ticket Médio}$$

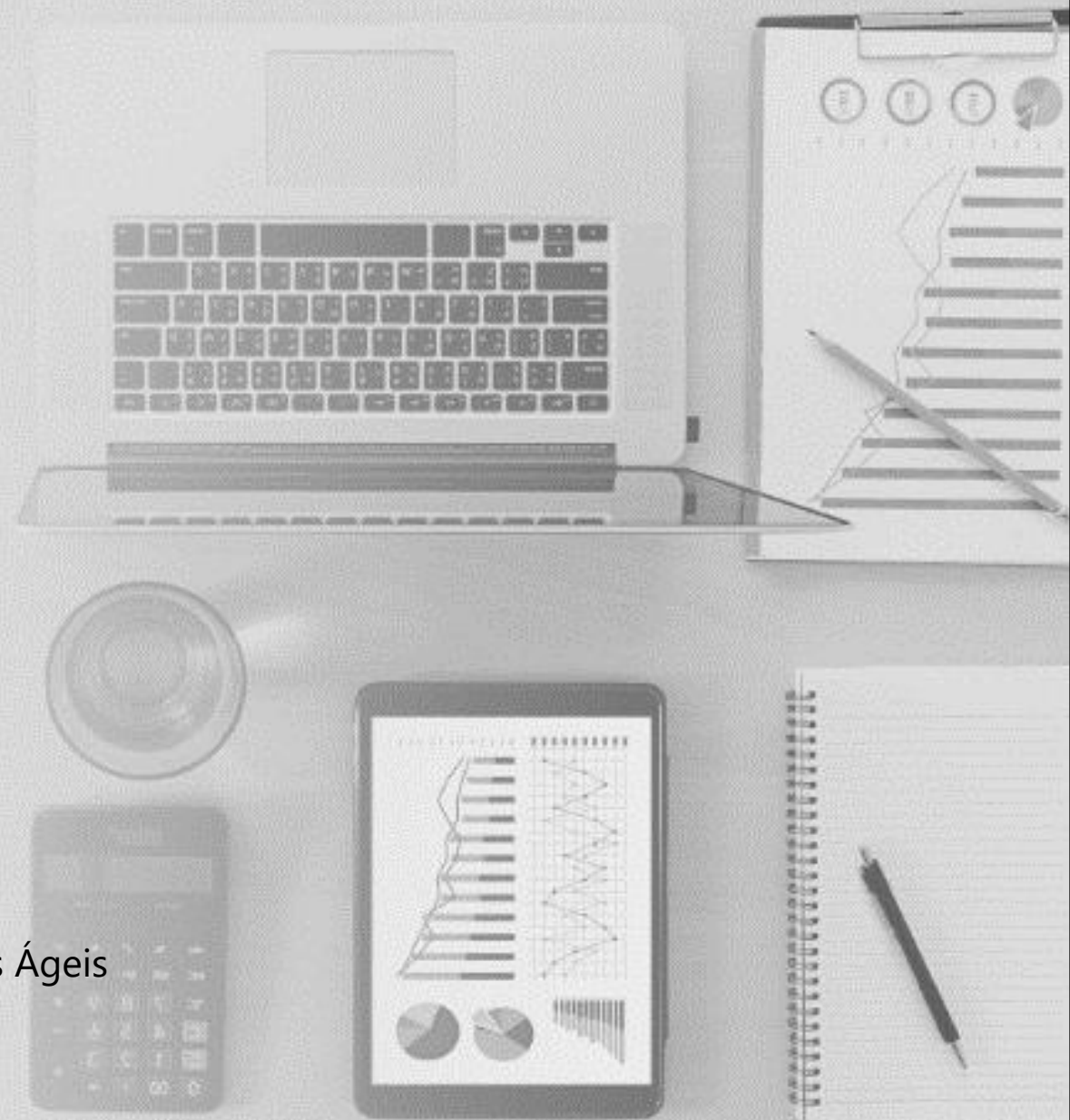
$$\text{LTV} = 2 \times 3 \times \text{R\$ } 1800,00 = \text{R\$ } 10.800,00$$



# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 10: A maior prova de P/M Fit é a retenção
- ✓ Lição 11: Análise de Cohort: Como avaliar a retenção?
- ✓ Lição 12: Avaliando o P/M Fit
  - ✓ Lição 12: Como identificar o Momento Aha!
  - ✓ Lição 13: Como calcular NPS?
  - ✓ Lição 14: O que é uma North Star Metric?
- ✓ **Lição 15: O que é CAC e LTV?**
  - ✓ Lição 15.1: Como calcular o CAC?
  - ✓ Lição 15.2: Como calcular o LTV?
  - ✓ **Lição 15.3: Qual a relação entre CAC e LTV?**
- ✓ Lição 16: O que é Growth Mindset?
  - ✓ Lição 16.1: Relação do Growth Mindset com PDCA
  - ✓ Lição 16.2: Relação do Growth Mindset com Metodologias Ágeis
- ✓ Lição 17: 5 passos práticos para aplicar o conhecimento



## ☐ CAC e LTV: Como tornar o negócio escalável?

A fórmula da  
escalabilidade

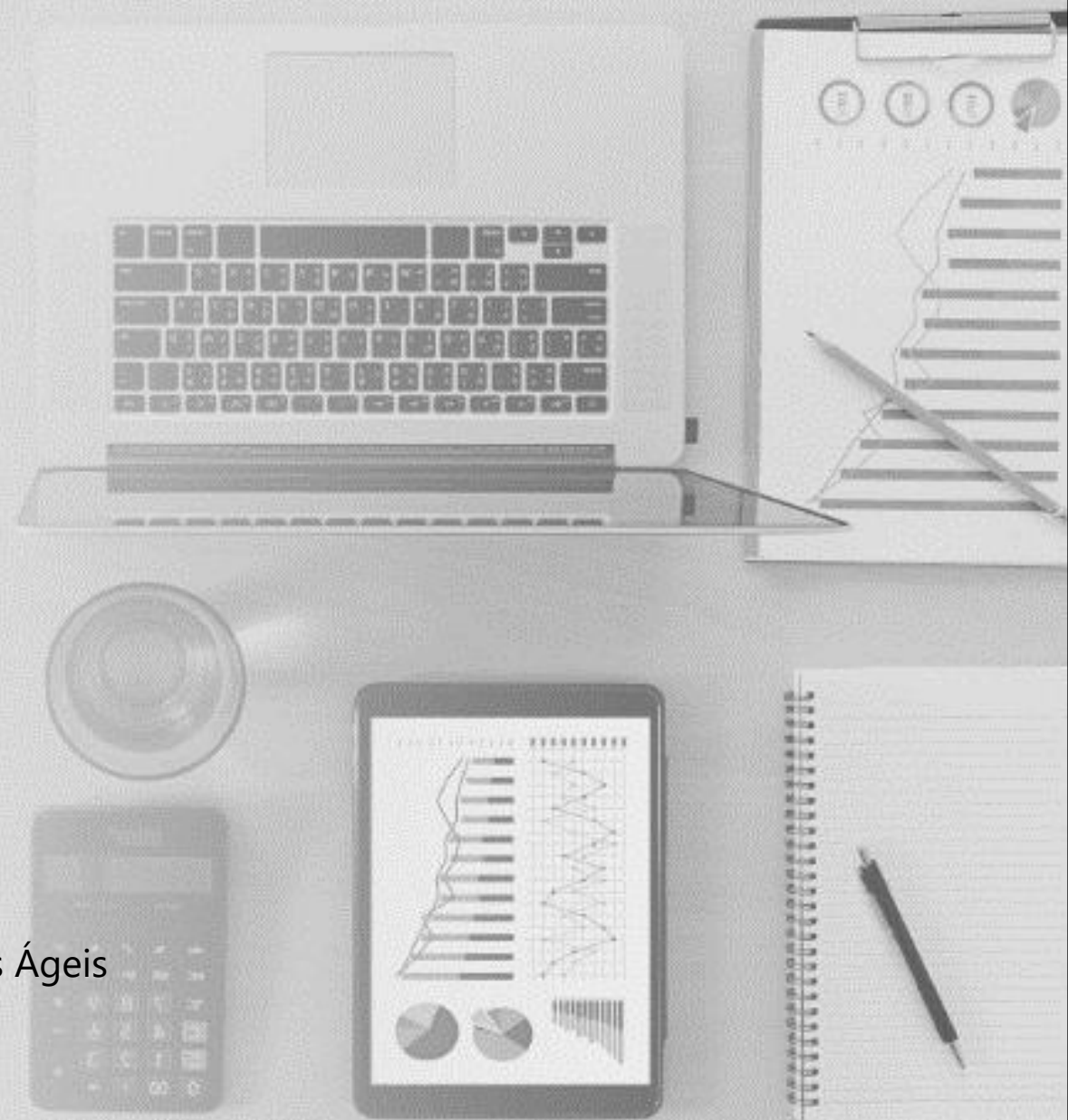
$$\frac{\text{LTV}}{\text{CAC}} > 3$$

- Importante **segmentar CAC e LTV** para fazer uma análise segmentada
- O necessário é que a razão seja **pelo menos maior que 1**
- Um LTV 3x maior que o CAC indica **sustentabilidade e possibilidade de expansão** do negócio

# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

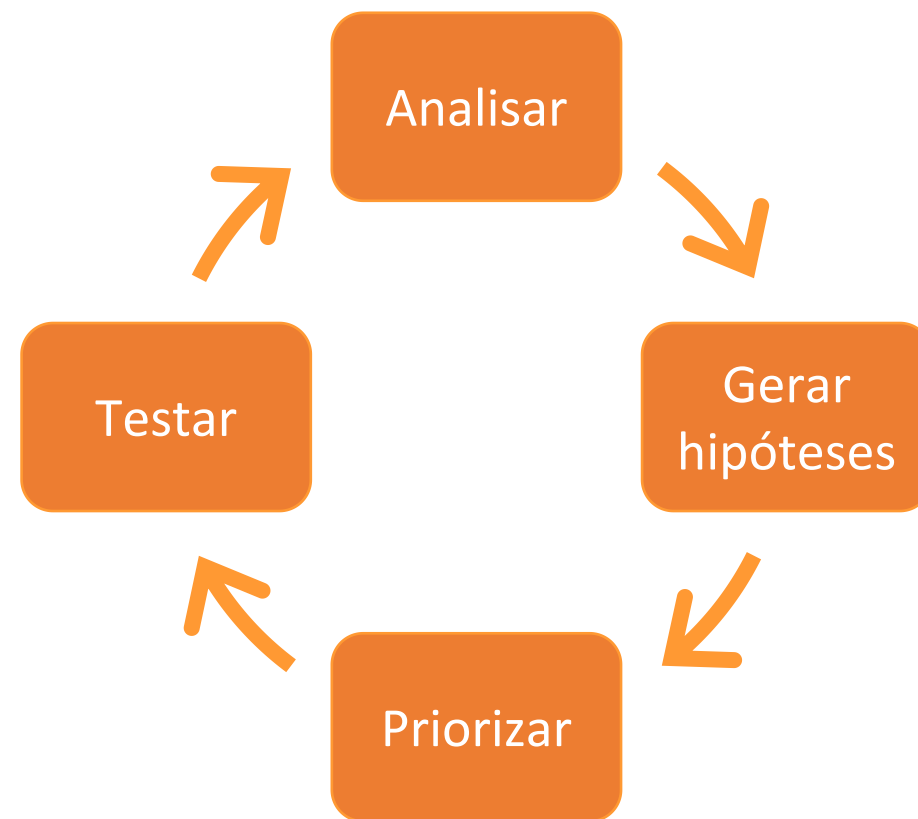
- ✓ Lição 10: A maior prova de P/M Fit é a retenção
- ✓ Lição 11: Análise de Cohort: Como avaliar a retenção?
- ✓ Lição 12: Avaliando o P/M Fit
  - ✓ Lição 12: Como identificar o Momento Aha!
  - ✓ Lição 13: Como calcular NPS?
  - ✓ Lição 14: O que é uma North Star Metric?
- ✓ Lição 15: O que é CAC e LTV?
  - ✓ Lição 15.1: Como calcular o CAC?
  - ✓ Lição 15.2: Como calcular o LTV?
  - ✓ Lição 15.3: Qual a relação entre CAC e LTV?
- ✓ **Lição 16: O que é Growth Mindset?**
  - ✓ Lição 16.1: Relação do Growth Mindset com PDCA
  - ✓ Lição 16.2: Relação do Growth Mindset com Metodologias Ágeis
- ✓ Lição 17: 5 passos práticos para aplicar o conhecimento



# ❏ Growth Mindset

## Como funciona?

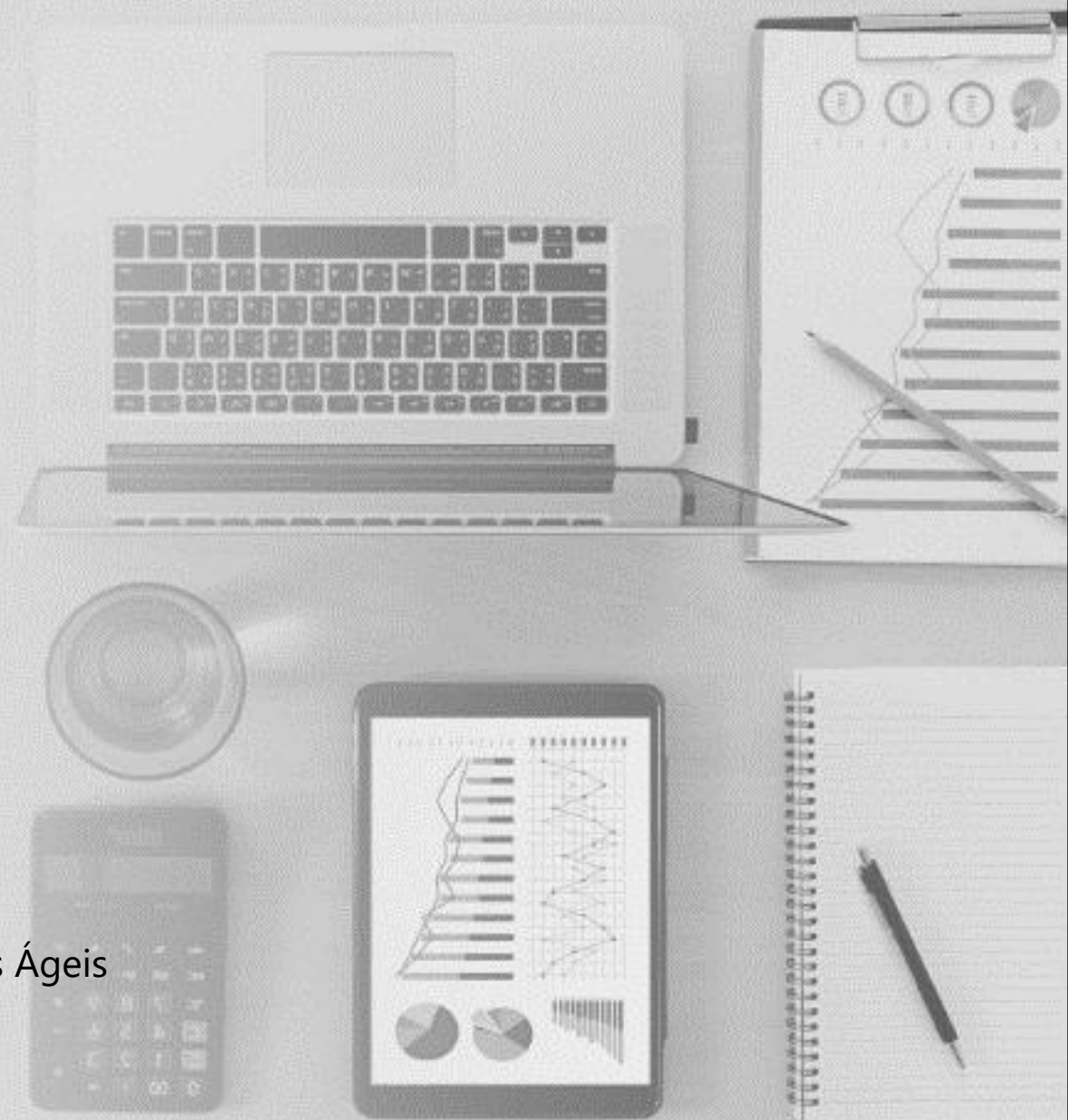
Equipes **colaborativas e multidisciplinares**, que criam **soluções**, **testam** rapidamente e **avaliam** o impacto através de **dados** dos usuários e **métricas** de sucesso em busca de gerar **crescimento** para as empresas.



# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

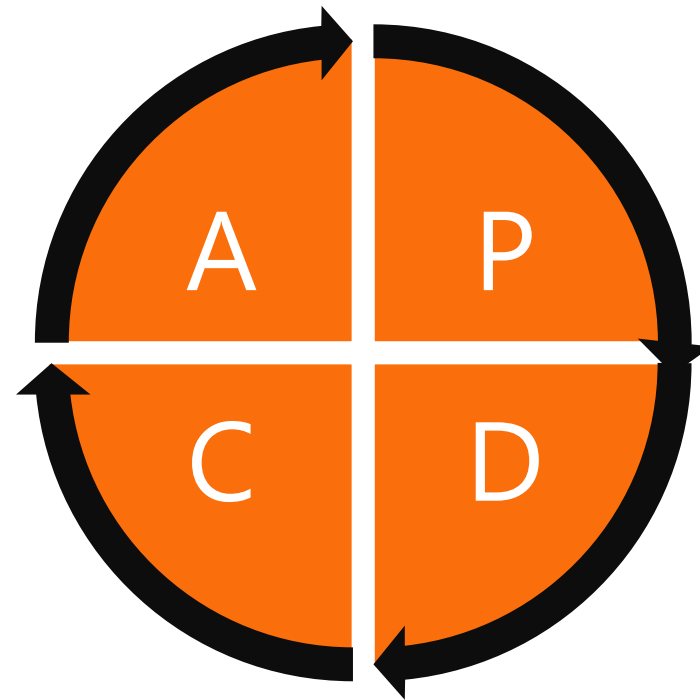
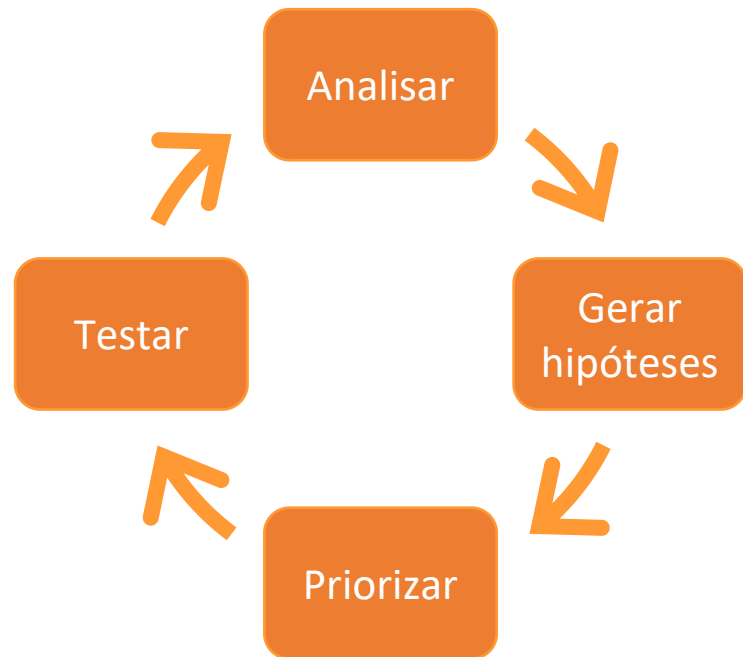
- ✓ Lição 10: A maior prova de P/M Fit é a retenção
- ✓ Lição 11: Análise de Cohort: Como avaliar a retenção?
- ✓ Lição 12: Avaliando o P/M Fit
  - ✓ Lição 12: Como identificar o Momento Aha!
  - ✓ Lição 13: Como calcular NPS?
  - ✓ Lição 14: O que é uma North Star Metric?
- ✓ Lição 15: O que é CAC e LTV?
  - ✓ Lição 15.1: Como calcular o CAC?
  - ✓ Lição 15.2: Como calcular o LTV?
  - ✓ Lição 15.3: Qual a relação entre CAC e LTV?
- ✓ **Lição 16: O que é Growth Mindset?**
  - ✓ **Lição 16.1: Relação do Growth Mindset com PDCA**
  - ✓ Lição 16.2: Relação do Growth Mindset com Metodologias Ágeis
- ✓ Lição 17: 5 passos práticos para aplicar o conhecimento





# ❏ Relação do Growth Mindset com PDCA

Melhoria contínua



# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 10: A maior prova de P/M Fit é a retenção
- ✓ Lição 11: Análise de Cohort: Como avaliar a retenção?
- ✓ Lição 12: Avaliando o P/M Fit
  - ✓ Lição 12: Como identificar o Momento Aha!
  - ✓ Lição 13: Como calcular NPS?
  - ✓ Lição 14: O que é uma North Star Metric?
- ✓ Lição 15: O que é CAC e LTV?
  - ✓ Lição 15.1: Como calcular o CAC?
  - ✓ Lição 15.2: Como calcular o LTV?
  - ✓ Lição 15.3: Qual a relação entre CAC e LTV?
- ✓ **Lição 16: O que é Growth Mindset?**
  - ✓ Lição 16.1: Relação do Growth Mindset com PDCA
  - ✓ **Lição 16.2: Relação do Growth Mindset com Metodologias Ágeis**
- ✓ Lição 17: 5 passos práticos para aplicar o conhecimento



# ❏ Relação do Growth Mindset com Metodologias Ágeis

## Manifesto Ágil

**Entregas iterativas**

**Só fazer o que faz sentido**

**Organização de time**

**Transparência e  
comunidade**

# Módulo 1

## Fundamentos de Growth Hacking

- ✓ Lição 10: A maior prova de P/M Fit é a retenção
- ✓ Lição 11: Análise de Cohort: Como avaliar a retenção?
- ✓ Lição 12: Avaliando o P/M Fit
  - ✓ Lição 12: Como identificar o Momento Aha!
  - ✓ Lição 13: Como calcular NPS?
  - ✓ Lição 14: O que é uma North Star Metric?
- ✓ Lição 15: O que é CAC e LTV?
  - ✓ Lição 15.1: Como calcular o CAC?
  - ✓ Lição 15.2: Como calcular o LTV?
  - ✓ Lição 15.3: Qual a relação entre CAC e LTV?
- ✓ Lição 16: O que é Growth Mindset?
  - ✓ Lição 16.1: Relação do Growth Mindset com PDCA
  - ✓ Lição 16.2: Relação do Growth Mindset com Metodologias Ágeis
- ✓ **Lição 17: 5 passos práticos para aplicar o conhecimento**



# ❏ 5 passos práticos para aplicar o que você aprendeu

Just do it!

- 1 Selecione uma **amostra dos seus clientes**
- 2 Tire um tempo e **entre em contato** com eles
- 3 Aprenda a **experiência** que eles têm como clientes, suas **dores** e onde percebem **valor** no seu produto/serviço
- 4 Descubra o **Momento Aha!** e crie planos para **potencializar** e **antecipar** esse momento
- 5 Defina uma **North Star Metric** e atribua suas **ramificações** ao seu time