



GESTÃO DE NEGÓCIOS E GROWTH HACKING



# Parte I

Go Big or Go Home

# Jana Ramos

- \* Gestão de Negócios e [Growth Hacking](#) - **Queen Jay Edtech**
- \* Head of [Growth Hacking](#) - **Growth Lovers** (Grupo Tellescom)
- \* Professora de [Growth Hacking](#) - **Udemy**
- \* Mentora no Inova 360 e [Batalha das Startups](#) - **Record News**
- \* Mentoria para startups e programas de aceleração - **We Impact**
- \* Apaixonada por marketing digital, vendas e growth hacking

**Transformar a vida e carreira das pessoas com capacitação**

Me adiciona :)

[@growth\\_lovers](#)

[@queenjay\\_edtech](#)

[www.linkedin.com/in/janaramos](http://www.linkedin.com/in/janaramos)



*parceiros:*



WEIMPACT



Jana Ramos 🚀

Antes e depois do **Growth**



**2009**

Publicidade  
Banda

**2010/15**

Design  
Gamification

**2014**

Empreender  
Varejo  
Moda e Arte

**2015**

Gerente MKT  
E-commerce  
Turismo

**2016**

Growth  
SaaS  
Fintech

**2017**

P.O / Growth  
E-commerce  
Serviços

**Udemy**

**2018**

Head of Growth  
SaaS Fintech  
Venture Capital

**Startups**

**2019**

CEO  
Growth  
Lovers

**Investidores**

**2020**

CEO  
Edtech



[www.linkedin.com/in/janaramos](http://www.linkedin.com/in/janaramos)



Marketing > Marketing digital > Aumento de usuários de produto/serviço

## Growth Hacking na Prática: Cases e Hacks

Como pensa e trabalha um growth hacker? Qual o mindset, ferramentas e processos? Entenda na prática com casos reais.

Mais bem cotados 4,7 ★★★★★ (1.454 classificações) 4.305 alunos



Criado por **Jana Ramos**

Última atualização em 6/2018 Português

Lista de Favoritos

Compartilhar

Presentear este curso

### O que você aprenderá

- ✓ Entender e aplicar conceitos e processos de growth hacking na sua empresa ou startup. Por onde começar a analisar dados, encontrar oportunidades e resolver...



Pré-visualizar este curso

Adicionar ao carrinho

Comprar agora

Garantia de devolução do dinheiro em 30 dias

#### Este curso inclui:

- 8 horas de vídeo sob demanda
- 4 recursos para download



Se inscreve no nosso canal:

<https://bit.ly/jana-youtube>

# Palestra sobre Growth Hacking

Como tracionar qualquer tipo de negócio?

- O que é Growth Hacking? Como surgiu?
- Quais as skills dos profissionais?
- **Framework e metodologia** de growth hacking.
- **Funil AARRR** - Métricas e Análises **Data Driven**
- Dicas de ferramentas e softwares para ganhar escala.



<http://bit.ly/growth-liveu>



## Empresas e eventos:

Udemy, Salesforce, Cubo, Nubank, Microsoft, XP Investimentos, Distrito, Growth Summit BR, Social Media Week, Forum Expo Digitalks, RD Summit, Startup Weekend, Social Miner, Programa Conecta, Abradi-GO, Sebrae, Fórum de Gestão Comercial, Comuninter, SET Expo, Let's Grow Conference, SP Stars, Seed BH, Oxigênio Aceleradora, Liga Ventures, Seen Digital.





- Comentarista do programa Inova 360 da Record News.
- Especialista em **Growth Hacking, Inovação e Startups.**
- Parceiros: Tellescom, IFood, VTEX, ZUP Innovation, Distrito, TNT, Cel Lep, entre outros.



# inova360

rede de inovadores

segundas

**Gente**  
**Pessoas & Carreiras**



**Flavia Gamonar**

Instrutora oficial LinkedIn Learning,  
Professora e influenciadora

terças

**Tecnologia**  
**Mundo 4.0**



**Thiago Lima**

CEO - LinkApi  
STARTUPS

quartas

**Cases**  
**Transformação Digital**



**Vitor Magnani**

Pres. ABO2O/Public Affairs iFood  
MERCADO COLABORATIVO

quintas

**Empreendedorismo**  
**Mercado Colaborativo**



**Alfredo Soares**

CEO - Xtech Commerce  
#MINUTO BORA VENDER

sextas

**Cultura Inovadora**  
**Startups**



**Jana Ramos**

Especialista Growth Hacking  
GROWTH LOVERS

Um programa incrível com conteúdo apresentado  
por especialistas em inovação! Todos os dias às 7hs! – Estreia 20/05



Com um time de mais de 20 especialistas em diversos segmentos trazendo conteúdo informativo e inspirador!

inova360  
#BatalhaDasStartups



**Jana Ramos**  
Mentora de Growth Hacking



#BatalhaDasStartups



batalha das  
**STARTUPS**  
inova360

#ESTOUJUNTO  
#NORINGUE



JANA RAMOS



batalha das  
**STARTUPS**  
inova360



**Startups: Aceleradoras de Sucesso -  
Insights sobre o mercado de Venture  
Capital no Brasil.**

[www.linkedin.com/pulse/startups-aceleradoras-de-sucesso-insights-sobre-o-mercado-ramos-/](https://www.linkedin.com/pulse/startups-aceleradoras-de-sucesso-insights-sobre-o-mercado-ramos-/)

# Desafios no Growth



- **Implementar e organizar o processo** de growth nas diferentes startups.
- **Documentar** os processos no decorrer dos meses e anos.
- **Treinar e ensinar** outras pessoas o método de trabalho (onboarding).
- **Tracionar** as startups - Implementar ações que geram crescimento.
- **Análises data driven** - Encontrar gargalos e oportunidades de crescimento.
- Transformar **Insight em To Do** (priorização das entregas).
- Mostrar para os investidores que as startups estão crescendo e evoluindo.



# Problemas



## Gestão, Estratégias e Análise de Dados em Marketing e Vendas.

- 61% das PMEs têm dificuldade para saber qual a melhor estratégia a ser usada no negócio.
- 95% das empresas admitem que podem melhorar suas estratégias de Marketing e Vendas.
- Dos 4,5 milhões de sites no BR, apenas 5% tem Google Analytics instalado (data driven).

### Fontes:

[Digitalks](#) - [Exame](#)

[Registro BR](#) - [Build with](#)



# Estatísticas

## Domínios .br registrados até o momento

**4.447.348**  
DOMÍNIOS .br  
26/09/2020

IDNA **10.964**

[» Ver evolução](#)

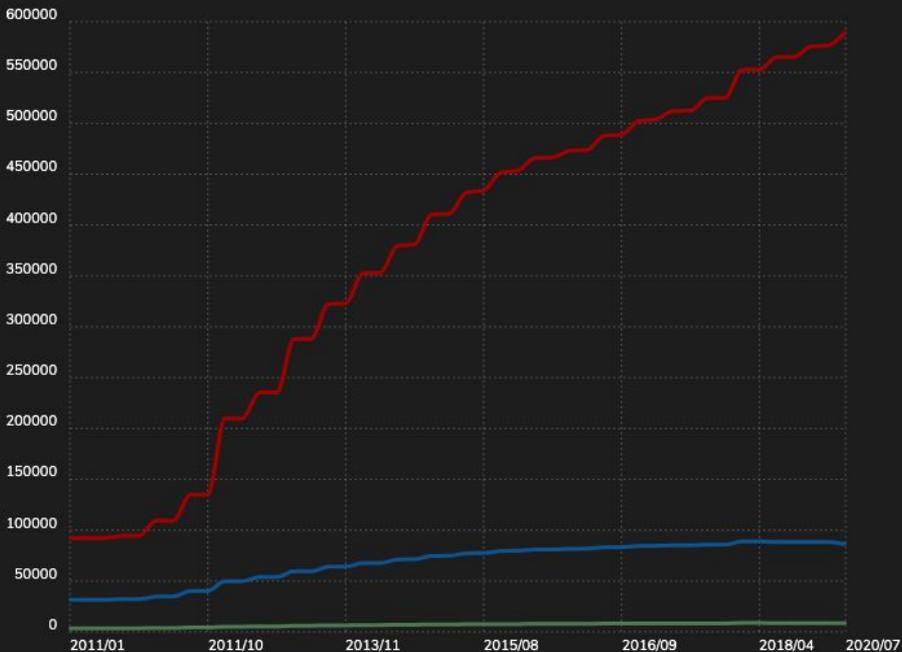
DNSSEC **1.275.261**

[» Ver evolução](#)



# Google Analytics Usage Statistics

Top 10k  Top 100k  Top 1m  All Internet



Download Lead List

We know of at least 29,134,826 live websites using Google Analytics.

## Site Totals

Total Live 29,134,826

9,570,938 additional website redirects?

Brazilian Live Sites 76,958  
Estimated

Top 1m 60.82%  
608,241

Top 100k 86.97%  
86,968

Top 10k 88.34%  
8,834

United States 17,698,283\*

Russia 826,305\*

United Kingdom 771,323\*

Canada 431,278\*

India 414,838\*

Iran 359,065\*

Australia 282,399\*

- **Backlog de Growth Hacking**
- Gestão do Funil AARRR
- Frameworks práticos para implementar
- Análises data driven = gargalos e oportunidades
- ICE Score para priorizar tarefas
- Kanban e Scrum para gerenciar tarefas
- Ciclo contínuo de otimizações e experimentos

Jornada de growth hacking guiada por um gestor/mentor especialista (os growth lovers).

Templates e material de apoio para documentar as ações da empresa, facilitar onboarding de novos colaboradores e acompanhar a gestão das áreas, metas e métricas:

- **marketing, vendas e sucesso do cliente.**



Ponto Inicial	Diretoria	Marketing	Vendas	Sucesso do Cliente	Produto	Capacitação	Ferramentas
Conhecer times e empresa	CEO, Founder	Aquisição, Ativação	Receita	Retenção, Recomendação	CTO, Desenvolvedores, UX	Edtech + Mentorias	Curadoria e Review
Mapear cenário, ações e características da empresa	Propósito e objetivos do negócio	Ferramentas, dados, canais e estratégias de aquisição	Ferramentas, dados, modelos e funil de vendas	Ferramentas, dados, e estratégias de retenção	Site, features, software, aplicativo	Curadoria conteúdo extra	Stack de ferramentas

Negócios	Mercado	Gestão AARRR	Métricas AARRR	OKR	Produto Alvo	Concorrentes	Palavras Chave
<b>Cenário da empresa</b>	<b>Modelo de Negócios</b>	<b>Funil de Growth Hacking</b>	<b>Dashboard follow up semanal</b>	<b>Objetivos e Resultados Chave</b>	<b>Estratégia de tração - PVP</b>	Forças e Fraquezas	Demanda, buscas, potencial de impressão
Características do negócio	<b>Proposta de Valor</b>	Métricas e cenários para diferentes negócios	Marketing, Vendas, CS: setup de dados	Alinhamento das áreas com investidores ou diretoria	<b>Mapear ICP e Jornada de compra</b>	Inspirar e Explorar	Planejamento orgânico e mídia paga
Documentar estratégia	Product market fit	<b>Benchmarking e North Star Metric</b>	<b>Análise data driven insights</b> para backlog de growth	<b>Transformar OKR's em ações no backlog de growth</b>	Focar em resolver um problema muito bem	<b>Mapear oportunidades para Marketing e Vendas</b>	<b>Estratégia SEO / ADS</b>

Aquisição	Bullseye Framework	Ativação	Receita	Retenção	Recomendação	Backlog de Growth	ICE Score
Gerar tráfego / visitas	<b>Testes / experimentos com novos canais de aquisição</b>	Otimizar jornada de compra e taxas de conversão - CRO	Modelos de Vendas	<b>Implementar e medir NPS</b>	Campanhas de referral e member get member	<b>Gargalos e Hipóteses</b>	<b>Priorizar tarefas</b>
Encontrar e otimizar canais adequados	Métricas, qualificação, custos, ciclo de vendas	Teste A/B - Experimentos	<b>Funil e Metas de Vendas</b>	Ações com clientes: Detratores, Neutros, Promotores	<b>Promotores e Defensores</b>	Identificar oportunidades de crescimento	Impacto, Confiança, Facilidade
<b>Mapear dados, UTM e Trackeamento</b>	Escalar e otimizar canais bons	<b>Calculadora taxa de conversão</b> Low hanging fruit	Métricas, estatísticas de conversão e projeções	Aumentar LTV, cross sell, up sell	Funil de growth se retroalimenta	Análises dos dados, jornada de compra e processos	<b>Gestão das áreas de maneira remota</b>

<b>Priorizar</b>	<b>Ciclo - Sprint - 2 semanas</b>	<b>Análises</b>	<b>Backlog de Growth</b>	<b>ICE Score</b>	<b>Sprint - 2 semanas</b>	<b>Análises</b>	<b>Backlog de Growth</b>
------------------	-----------------------------------	-----------------	--------------------------	------------------	---------------------------	-----------------	--------------------------

## Microlearning

→ Pequenas doses de conhecimento num curto espaço de tempo.

## Fast Learning

→ Aprender rápido e colocar em prática.

## Lifelong Learning

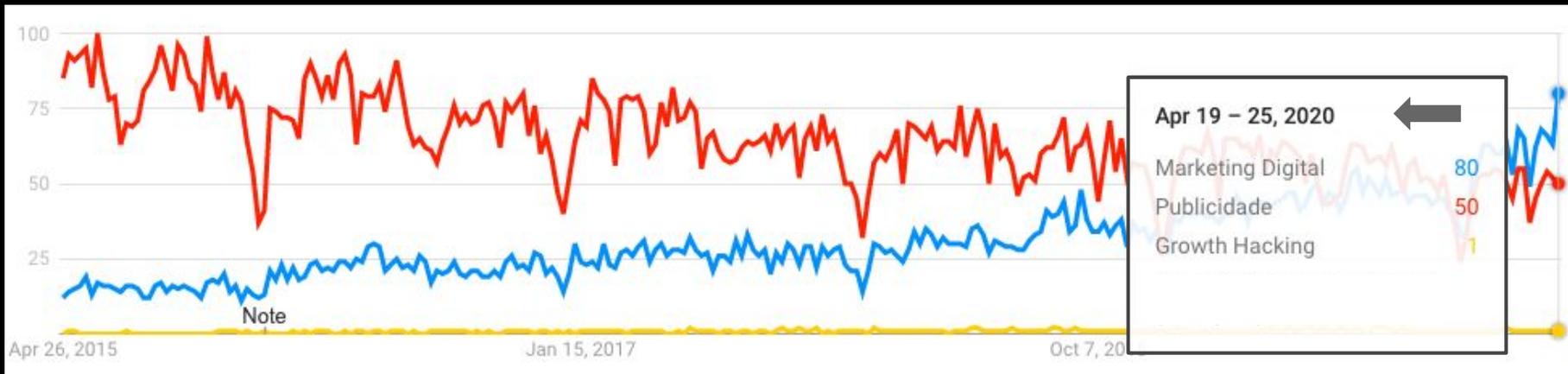
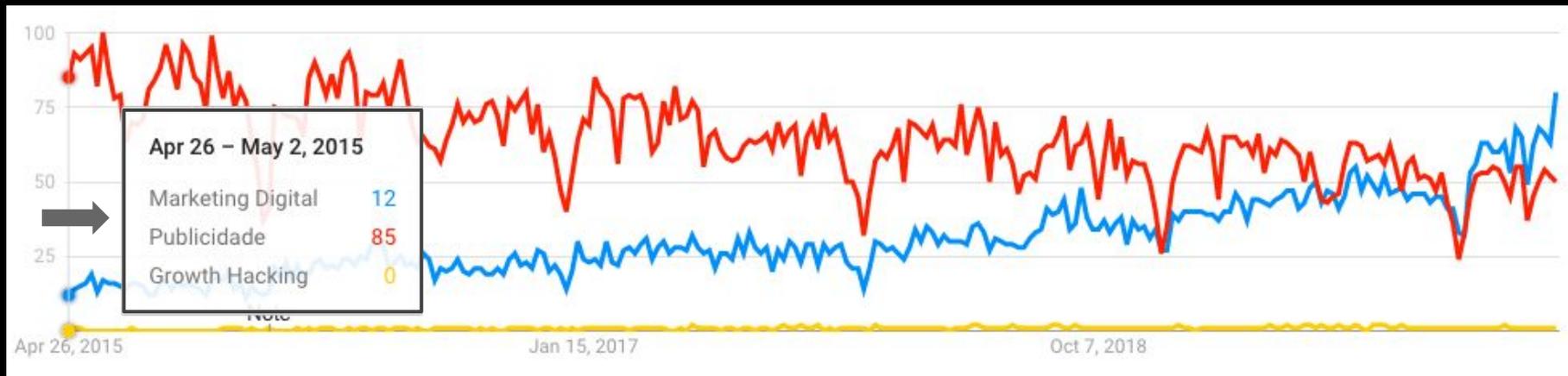
→ Aprendizado constante - aprendizagem durante a vida.

## Project Based Learning

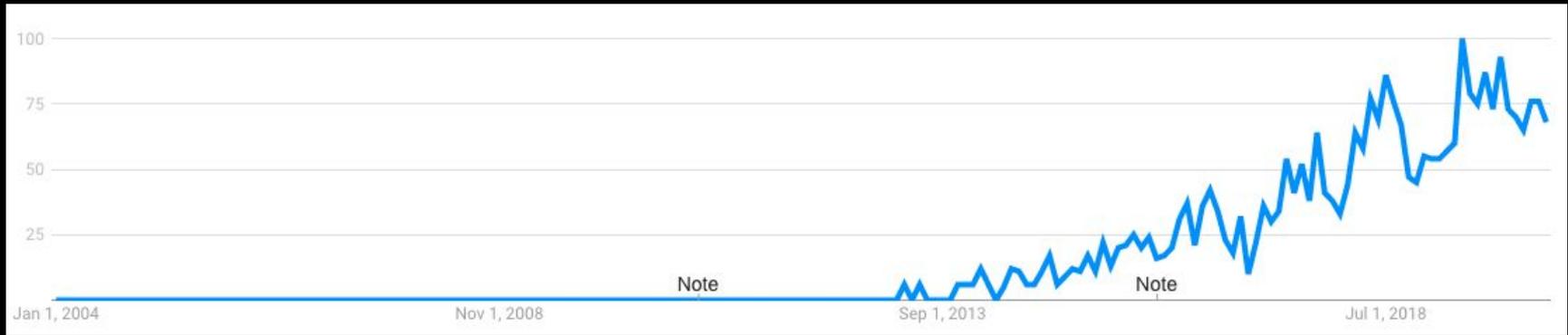
→ Andragogia: o adulto aprende na prática, fazendo.



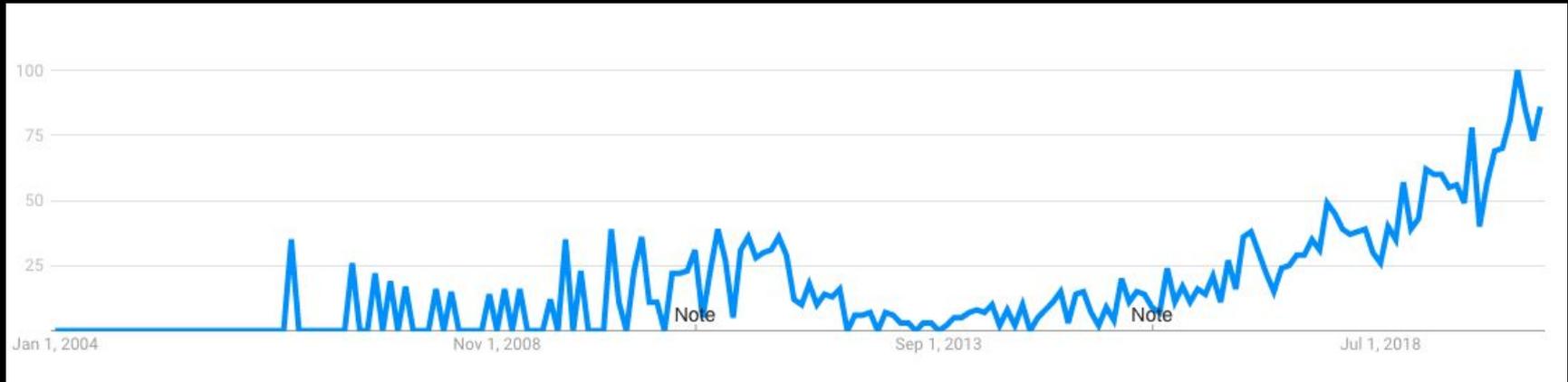
# Google Trends: Marketing Digital é mais buscado do que Publicidade (5 anos)



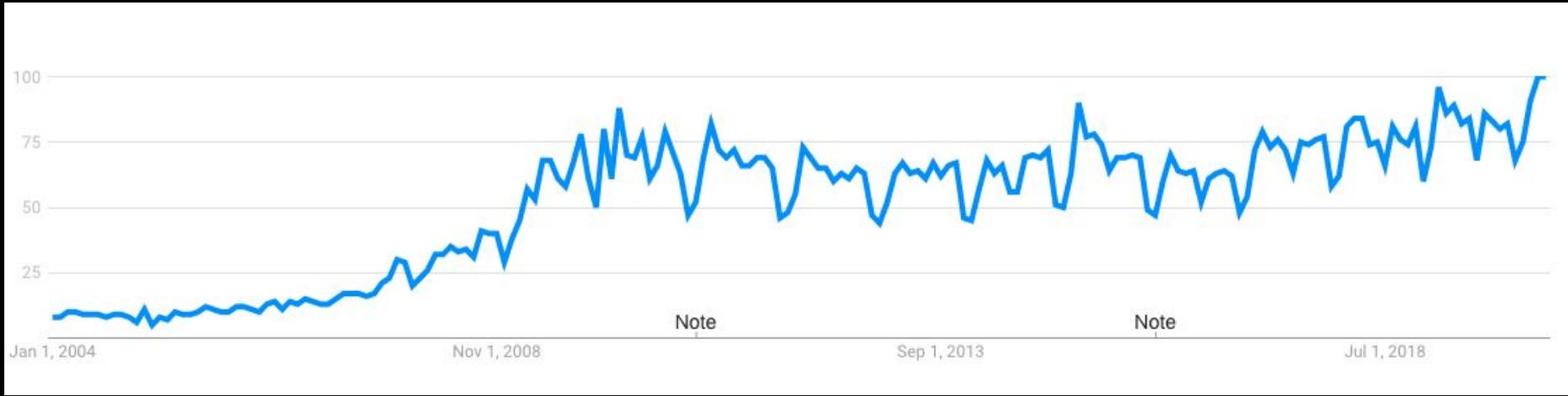
## Google Trends: busca por **Growth Hacking** no Brasil desde 2004



## Google Trends: busca por **OKR** no Brasil desde 2004



## Google Trends: busca por **EAD** no Brasil desde 2004



TRANSFORMAÇÃO DIGITAL

**MUDANÇA NA EDUCAÇÃO**

Faça parte da nossa Comunidade



GROWTH**LOVERS**

ENTRAR

CRIAR CONTA

 E-mail

 Senha

ESQUECI

ENTRAR





# **Growth Deck**

Para pilotar a empresa

Growth Hacker: **JANA RAMOS**

## Priorização e Gestão das Entregas



[ICE Score - Gestão](#)

## Acompanhamento das Vendas



[FUP Vendas](#)

## Acompanhamento Semanal Métricas



[Dados FUP Semanal](#)

## Objetivos e Resultados Chave



[OKR](#)

## Metas de Vendas



[Metas de Vendas](#)

## Dicas e Insights para Marketing e Vendas



[Dicas preditivas](#)

## Pilotar a empresa:

- ICE Score - Gestão das tarefas e times no dia a dia
- O que foi priorizado e alinhado ao OKR
- Metas e Acompanhamento de Vendas
- Acompanhamento semanal das métricas da empresa (AARRR)





PLATAFORMA DE  
**GESTÃO DE NEGÓCIOS**  
**E GROWTH HACKING**



*"transformar a vida e a carreira das pessoas com capacitação para profissões do futuro"*



**QUEENJAY**