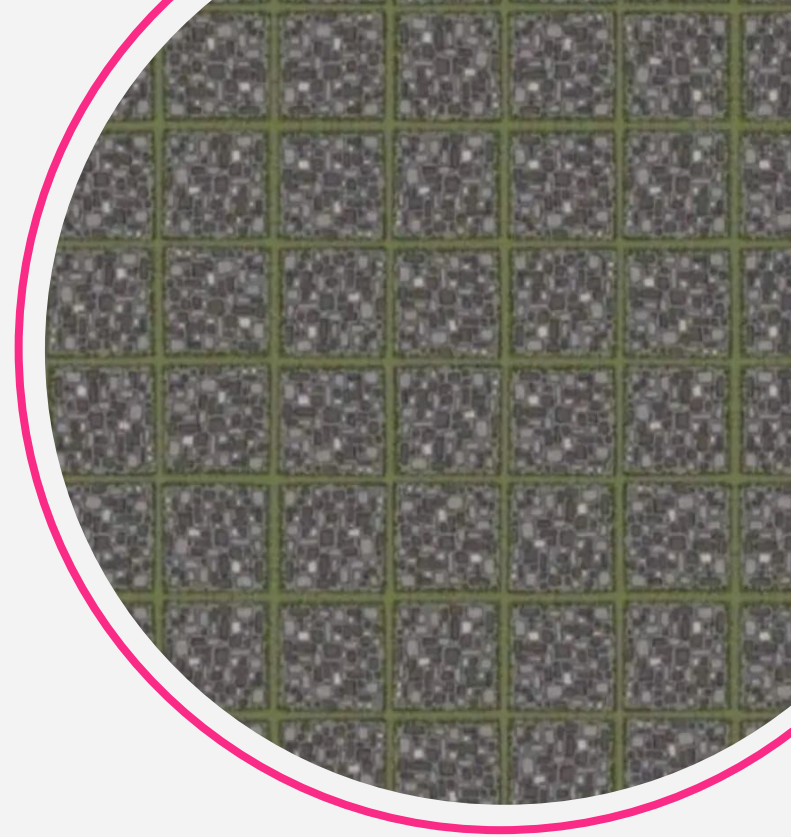


**La reunión está  
por comenzar. Si  
quieres irte antes,  
por favor  
encuentra la línea  
curva.**



Taller

# Growth Hacking



**Ronny**  
**Sánchez**  
**Consultor**  
**Senior**  
**Creativelab**  
**CEO**  
**ambians.co**



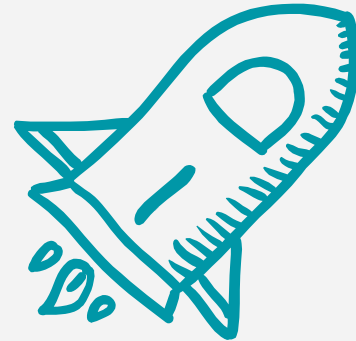
## ¿Por qué Creativelab?

CreativeLab es una **empresa social de consultoría con impacto** con más de 11 años de experiencia en el mercado latinoamericano. Somos especialistas en acompañar a las organizaciones en **abordar desafíos sociales, ambientales y económicos** a través de programas basados en **metodologías ágiles y procesos de innovación** centrados en las personas.



Ellos generaron valor en su ecosistema  
a través de nuestros programas.

COMENCEMOS  
**TU VIAJE !**





**En 3 pasos describe:  
¿Cómo voy a escalar mi startup?**



# PRODUCT MARKET FIT

# MEDIDA

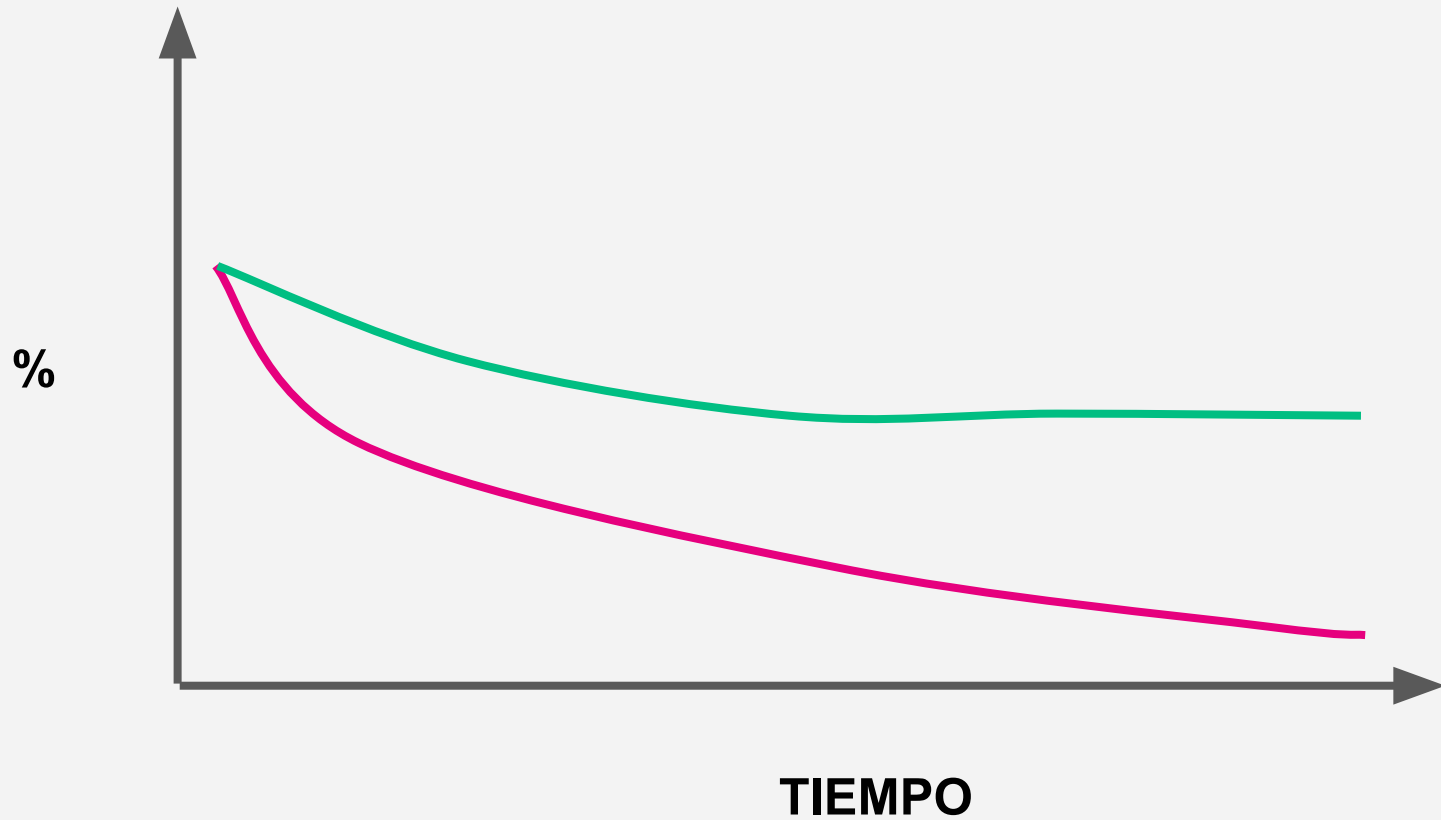
Identifica la métrica que representa el valor que los usuarios obtienen de mi producto y mide la frecuencia de uso de la misma.

COMPAÑÍA	MÉTRICA DE VALOR	FRECUENCIA IDEAL
TikTok	Usuarios Activos	Diaria
Booking	Reservaciones	Anuales
Crunchyroll	Suscripciones	Mensuales





**TUDO SE RESUME EN  
RETENCIÓN**




# MEDIOS **NO** TAN BUENOS PARA MEDIR PMF

1. NET PROMOTER SCORE
2. Encuestas
3. Preguntas cualitativas tipo: ¿cómo te sentirías si...?
4. Tasa de conversión.
5. Número de visitantes.
6. Número de usuarios registrados.
7. Número de usuarios que no pagan.



# GROWTH HACKING



Uso de tácticas\*\*\* **no convencionales** para crecer la base de **usuarios útiles** de tu negocio. Conlleva analítica de métricas sociales.



# ¿REALMENTE QUE QUIEREN?



# APROVECHAR REDES EXISTENTES

**Post "A couch in the mission " to Craigslist** 📧 | X Inbox | X

☆ **Airbnb** 📧 to me [show details](#) 9:07 AM (3 hours ago) [Reply](#)

Hi Rishi,

Re-posting your listing from Airbnb to Craigslist **increases your earnings by \$500/month** on average.

[Click here to re-post "A couch in the mission " in 1 click.](#)

By re-posting your listing to Craigslist you'll get the benefit of more demand, while still being able to use Airbnb to manage and moderate your inquiries.

Best,  
Airbnb Support Team

# NO TODO ES LO QUE PARECE



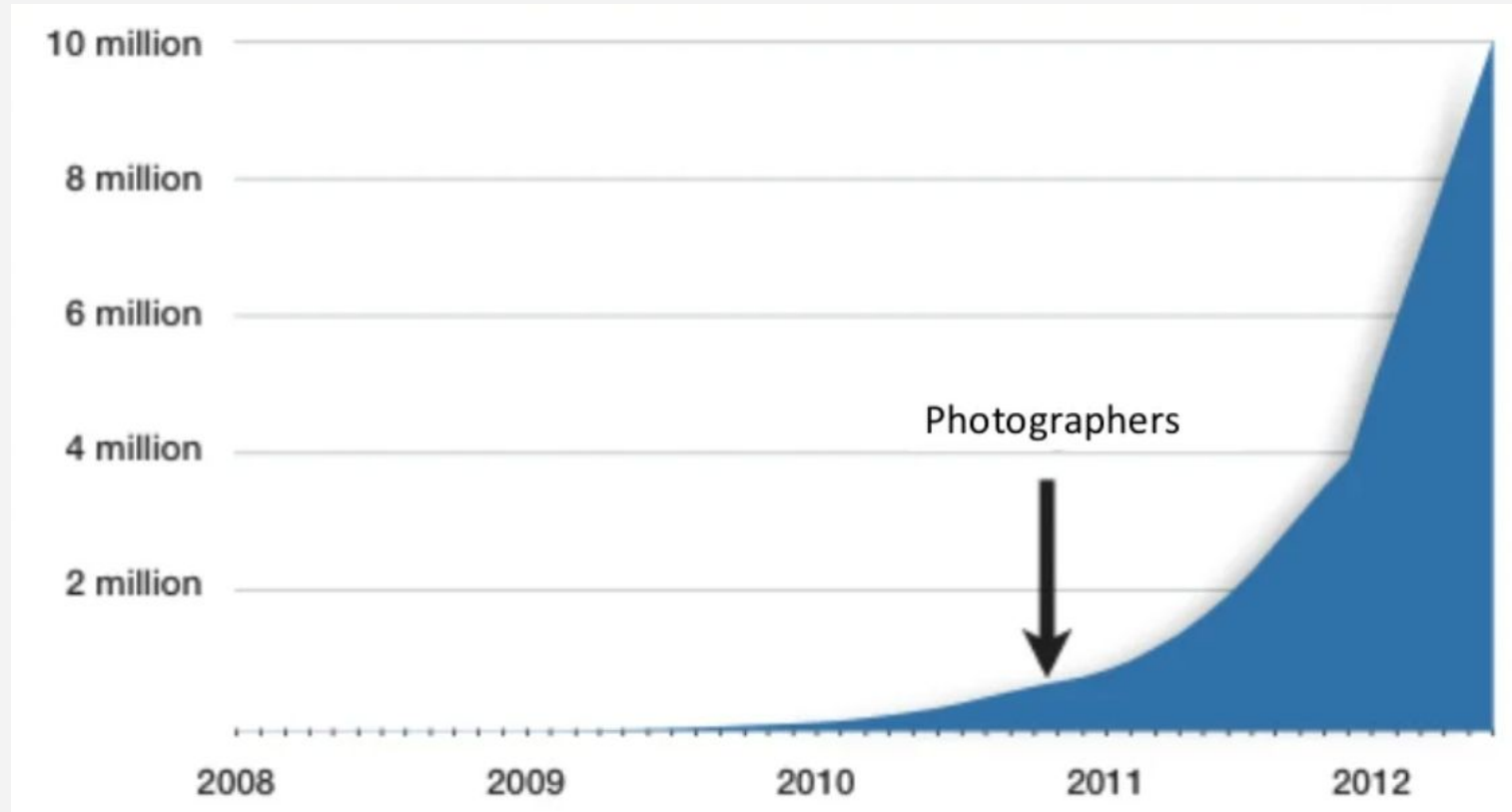
Clubhouse



nu



# ATENCIÓN A LA EXPERIENCIA



# A TENER EN CUENTA

## HIPÓTESIS

1. ¿Cuáles cambios crees que moverán la aguja?
2. ¿Qué tipo de clientes necesitas para sostener el crecimiento?
3. ¿Cuáles hábitos y comportamientos necesitas parametrizar?
4. ¿Qué decisiones toma el usuario? mapéalas.

# A TENER EN CUENTA

## DATOS

1. Conoce a tu cliente de adentro hacia afuera.
2. Ve hacia donde están tus early adopters.
3. Nicho primero, mundo después.
4. Insights de oportunidad.

# A TENER EN CUENTA

## APRENDIZAJE TEMPRANO

1. Testea y mide barato.
2. Los números son tu guía. Siempre.
3. Itera como si tu vida dependiera de ello.
4. Integra plataformas de terceros y aprovecha su base.

**Muchas Gracias**

