PROCESSO GROWTH HACKING

1 Business Model Canvas
Sviluppa il BMC dell'attività

2 Buyer Personas
Determina la Bayer Pesona a cui ci si rivolge

3 Unique Value Proposition
Perchè dovrebbero scegliere te?

4 Fase di Vita
Determina se l'azienda si trova in PRE-PMF o in POST-PMF

5 Product Market Fit
Fissa il grado di soddisfazione del mercato rispetto alla tua soluzione

6 Minimum Viable Product
MVP = PRETOTIPO del tuo Prodotto

7 Customer Journey
Mappa la CJ sulla base del MVP presente sul mercato

8 Il Funnel dei Pirati
A A A R R R
Sviluppa gli STEP del Framework

9 KPI Step By Step
Determina le KPI FONDAMENTALI per ogni Step del Funnel.

10 Strumenti di Analisi
MAI partire SENZA!

11 KPI iniziali
Devi sapere da quali NUMERI parti.

12 OMTM
The Only Metric That Matters:
la Stella Polare dell'Azienda

SPRINT DI 2 SETTIMANE

13 ZOOM-IN KPI
Brainstorming sulla KPI che vuoi sviluppare e monitorare

14 PRIORITIZE-I.C.E.
Usa il Metodo I.C.E. per dare Priorità alle Idee Sviluppate

15 PROGETTA i TEST
Pianifica i TEST da mettere in pratica

16 EXECUTION
Fai partire i TEST che hai pianificato

17 ANALIZE
Analizza sia gli HARD DATA che i SOFT DATA

18 REPORT DOC
Documenta i learning sia positivi che negativi.

19 SCALA / SCARTA
SCALA ciò che funziona e SCARTA ciò che non produce risultati.

20 OMTM CHANGE?
Analizza dati alla mano se sia il caso di cambiare la OMTM

21 RELOAD

AndreaMagri
Web Design - Seo - Funnel