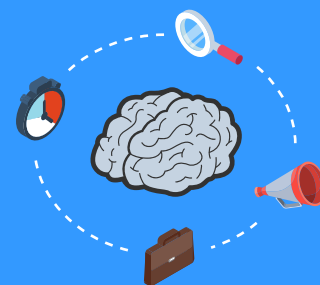


¿Puede crecer tu empresa sin inversión? **Growth Hacking**

Un **Growth Hacker**

- **Redefine** el producto de una startup y la forma en la que se distribuye para que se genere el máximo número de usuarios



- **Resultado**

Un alto número de conversiones (por ejemplo, que las personas que visitan tu web dejen su nombre y su correo electrónico)

Precauciones que tendrás que tomar antes de aplicar Growth Hacking



Verifica que tu producto realmente cubre una necesidad y que hay personas dispuestas a pagar por él. El famoso mantra del emprendedor: [testar y corregir](#)



Haz que tu producto sea escalable, es decir, que se puedan [aumentar los beneficios sin reinvertir grandes sumas](#) en infraestructuras



Consigue un [cliente ideal](#), del que sepas todo

¿Qué técnicas de **Growth Hacking** puedo aplicar en mi **startup**?

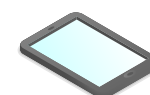
- **Email marketing**: utiliza los correos para crear expectación con textos cortos, que generen curiosidad y visitas a tu web



- Crea un **producto freemium**. Muchos productos o servicios tienen una versión gratuita con ciertas limitaciones y una versión de pago con la que puedes disfrutar de todas las funcionalidades



- **Comparte** tus contenidos varias veces en las **redes sociales**



- Juega con la escasez y con el límite de tiempo. Es probable que hayas visto en muchas webs expresiones como: “Últimas unidades” o “La oferta se acaba mañana”...



El **Growth Hacking** es legal pero tienes que tener cuidado de no resultar insistente con tus clientes y de no molestar, puesto que conseguirías el **efecto contrario: perder clientes y frenar tu crecimiento**

