



Home / Recensioni

Growth Hacker – Mindset e strumenti per far crescere il tuo business

VENERDÌ, 1 DICEMBRE 2017



LUCA VANZULLI



RECENSIONI



0 COMMENTI

Growth Hacker – Mindset e strumenti per far crescere il tuo business è il nuovo libro di Raffaele Gaito, edito da FrancoAngeli. Una guida decisamente proattiva finalizzata a descrivere e rendere possibile un modus operandi del fare business opportunamente guidato da un mindset innovativo. Il risultato è una frizzante miscela di Marketing digitale, Sviluppo del Prodotto e Analisi dei dati.

Growth Hacker e sperimentazione. Avevo già avuto modo di fare due chiacchiere con Raffaele Gaito sul tema del Growth Hacking, quando forse l'idea di un suo libro sul tema era ancora in embrione. Il Growth hacking è linfa vitale per **Raffaele Gaito** e il suo entusiasmo positivo e vulcanico appassiona chi lo segue in maniera contagiosa. Un libro sicuramente da leggere perché può offrire un canale di scivolo emozionante e di valore per comprendere e affrontare meglio la **consumer age** dove la Digital disruption spinge a **rimodellare o a creare nuovi business model**, ridefinire meccanismi operativi e a rivoluzionare quella che Raffaele Gaito chiama "quotidianità di azienda".

**Excel e VBA**

Da zero all'automation

Massimo Zucchini

€80

Iscriviti subito!

**Analisi dei dati con le Tabelle Pivot Excel**

Da livello base ad avanzato

Massimo Zucchini

€40

Iscriviti subito!

I NOSTRI PRODOTTI PIÙ VENDUTI

Excel - Il calcolo Tabellare - Vol 1 -
Nozioni fondamentali
€15,00



“
Ricorda: il Growth Hacker pone l'attenzione sul prodotto e ha un impatto a 360° sul business dell'azienda – Raffaele Gaito
 ”

Growth hacker in 5 mosse

La struttura del libro conduce il lettore alla scoperta del **Growth Hacking** ed è rappresentata da 5 passi essenziali:

- Dal marketing tradizionale al Growth hacking
- Il profilo di un Growth hacker
- Un growth hacker all'opera
- Processi ed esperimenti
- L'acquisizione utenti

“
Quello che si apprezza subito del libro è la sua semplicità e la praticità, oltre al fatto che contiene molte risorse e tools che si possono trovare sul web e che risultano efficaci per innescare strategie di valore.
 ”



Dal marketing tradizionale al Growth hacking

La prima parte del libro è prettamente introduttiva al tema del Growth Hacking. Come è nato il Growth Hacking? Perché è nato? Raffaele ripercorre le tappe che hanno portato alla trasformazione

Controllo di gestione in pratica - Seconda Edizione - 2017

€9,99



Excel - Il calcolo Tabellare - Vol 2 - Matrici e formule matriciali

€15,00



Applicazioni Aziendali Excel

€4,99



Tabelle Pivot Excel: analisi e performance

€4,99



Modelli economici e finanziari in Excel

€5,99



BREAKING NEWS

Powered by Spidwit technology

- > Contabilità semplificata: conseguenze operative
- > A VIA NAZIONALE "ROSSI" DI RABBIA
- > CHERRY presenta il Mouse MC 4900 con lettore per le impronte digitali
- > Attività post-contatore, il Consiglio di Stato respinge il ricorso di Enel
- > Tech Nordic Advocates brings cross-border collaboration to Helsinki
- > At My First Startup, I Lost \$120,000 and Couldn't Meet Payroll. Here's What I Learned About Staying Afloat

TIMELINE DELLA SETTIMANA

VEN, 1 DIC
08:53

RECENSIONI

Growth Hacker – Mindset e strumenti per far crescere il tuo business

GIO, 30 NOV
08:28

IMPRESA

RAE e SAE: che cosa sono e come si ottengono online

del marketing tradizionale per comprendere origini e contesto della filosofia del Growth Hacking. Il punto essenziale è che il Growth hacking è prima di tutto una questione di Mindset fondamentalmente basato su due fattori chiave:

- Fai leva su quello che hai
- Dai ai tuoi utenti qualcosa di valore.

Leggendo questo primo capitolo ti rendi conto che emerge repentinamente un'esigenza di un **approccio operativo e creativo fortemente guidato dalla continua sperimentazione e misurazione dei risultati** per apportare interventi correttivi. Non basta sviluppare un prodotto ma poi occorre individuare i giusti canali distributivi per farsi largo nell'arena competitiva di riferimento.

“ *Il Growth hacking non serve a darti risposte ma a farti porre le giuste domande – Raffaele Gaito* ”

Chi è il Growth Hacker?

Quando si parla di Growth Hacker emerge sicuramente un profilo dalle svariate competenze tecniche con decisa declinazione al multitasking. Raffaele Gaito evidenzia alcuni requisiti fondamentali come ad esempio quelli di:

- Possedere uno **spirito imprenditoriale**
- Di operare con forte senso di **disciplina** sull'intero processo
- Marcati connotati di **Leadership**
- Forte orientamento all'**analisi dei dati** sia hard che soft per prendere decisioni.

Un professionista con spirito imprenditoriale e con formazione a T, che si identifica con una logica non del tutto specialistica ma multipotenziale e fondata principalmente su tre pilastri:

- sintesi di idee
- repentinità nell'apprendere
- forte capacità di sapersi adattare.

Diventare Growth Hacker richiede capacità e soprattutto un **percorso orientato a sperimentare e ad apprendere**. Tutto deve partire dalle proprie competenze.

L'autore suggerisce di **studiare e studiare**. L'era del digitale offre tante possibilità di formazione e momenti di apprendimento, ad esempio attraverso l'utilizzo delle risorse offerte dalle piattaforme MOOC come Coursera, edX, Lynda, Udemy, ecc.

Chiaramente non si richiede di essere un tuttologo, in quanto ognuno avrà una certa specializzazione a cui si dovranno aggiungere delle **competenze extra** per creare ulteriore valore aggiunto.

<p>GIO, 30 NOV 08:15</p> <p>MAR, 28 NOV 09:17</p> <p>VEN, 24 NOV 08:00</p> <p>GIO, 23 NOV 08:38</p> <p>MER, 22 NOV 18:20</p>	<p>NEWS</p> <p>Alberto Mari nuovo VP Italy e South Eastern Europe di Applicaster</p> <p>IMPRESA</p> <p>Come realizzare dashboard in excel: suggerimenti e idee</p> <p>IMPRESA</p> <p>Giorni dilazione pagamento: calcolo del DSO</p> <p>IMPRESA</p> <p>Grafici e tabelle excel: andamento delle vendite</p> <p>IMPRESA</p> <p>Grafici excel combinati: comparare i dati sfruttando 2 assi</p>
--	--

I PIÙ LETTI DELLA SETTIMANA

 **IMPRESA**
40 modelli excel gratuiti per

 DOM, 1 OTT

 **IMPRESA**
Il costo del venduto: che cos'è e a

 SAB, 12 NOV

 **IMPRESA**
Condividere e lavorare contemporan

 SAB, 30 SET

 **IMPRESA**
Giorni dilazione pagamento:

 VEN, 24 NOV

 **IMPRESA**
Business Plan Bar esempio

 VEN, 29 SET

RECENSIONI

 **Growth Hacker – Mindset e**
 ★★★★★

 **Da Brand a Friend: nuove**
 ★★★★★

Un growth hacker all'opera

Come si svolge l'**attività quotidiana** di un Growth Hacker? In questa terza parte, l'autore pone enfasi sul **modus operandi del Growth Hacker** e sul ruolo fondamentale dell'**analisi dei dati hard e soft** nell'intero ciclo PDCA. L'altro aspetto, cui Gaito si sofferma con molta attenzione è quello delle **metriche** su cui focalizzare le proprie strategie. Il framework di riferimento è il **funnel dei pirati** per categorizzare diverse metriche e indicatori di performance nei vari step: Awareness, Acquisition, Activation, Retention, Revneue, Referral.

Interessante è la "carrellata" sulle metriche, che sono ritenute più preziose – CAC, LTC, Churn Rate, ARPU, k-Factor – e sui numerosi tool di analytics.

“*L'obiettivo unico del growth hacker è la crescita, è la sua stella polare – Raffaele Gaito*”

Processi ed esperimenti

La quarta parte è dedicata all'analisi del Growth hacking inteso come **processo di sperimentazione** rapido sullo sviluppo del prodotto e delle strategie di marketing per far crescere il business.

Un simile percorso di innovazione è strettamente correlato a **4 concetti chiave**:

1. processo,
2. sperimentazione,
3. efficienza
4. crescita.

L'autore analizza poi le principali **peculiarità del processo, la sua struttura e gli obiettivi** da perseguire.

La sperimentazione deve essere articolata su logiche di **misurabilità, scalabilità e ripetitività**. La sperimentazione continua rappresenta un momento rilevante per il Growth hacker. Gaito passa in esame con linearità e chiarezza le **diverse fasi che compongono un esperimento**:

- ideazione,
- prioritizzazione
- esecuzione
- analisi.

L'acquisizione utenti

Il quinto capitolo è dedicato alla **complessa attività di acquisizione dei clienti**.

Il primo passo è quello di conoscere **chi sono i nostri potenziali utenti** concentrandosi sul "perché" piuttosto che sul "chi", sfruttando le opportunità dell'analisi psicografica. Gaito traccia le possibili strategie da seguire secondo un mindset da Growth Hacker decisamente orientato a coinvolgere e rendere parte attiva l'utente.

L'altro approfondimento è quello che riguarda "**dove sono gli utenti**". L'autore passa poi in



Digital
entrepreneur
strategia e



Pitch
anything per
farsi dire



Post
Millennial
marketing:



esame 19 possibili canali di acquisizione.

La parte finale del capitolo è dedicata al **concetto di virilità del marketing** e di quali siano gli step strategici da seguire per innescare azioni di passaparola intorno al proprio prodotto o azienda. Molto interessante è poi la descrizione del framework hook dell'imprenditore statunitense Nir Heyal, replicabile su altre tipologie di prodotti.

Conclusioni

Growth Hacker – Mindset e strumenti per far crescere il tuo business è una guida ricca di spunti di riflessioni e focalizzata a descrivere un innovativo modo di lavorare strettamente correlato all'evoluzione della digital transformation e del marketing basato sulle esperienze. Il profilo del Growth hacker non è qualcosa di assolutamente nuovo. Piuttosto, il Growth Hacker rappresenta un qualcosa di innovativo nell'approcciare l'**attività quotidiana di azienda**. Il soggetto Growth Hacker presenta forti connotati di **multipotenzialità e formazione a T**, unite a uno spiccato orientamento alla **sperimentazione continua** e soprattutto fondato su **mindset proattivo**, che non perde di vista le dimensioni prodotto, marketing e analisi dei dati. Un modus operandi che parte dal presupposto che tutto deve essere misurabile per poi intervenire con interventi correttivi dove necessari.

Secondo Gaito, essere un Growth hacker vuol dire "**sporcarsi le mani**" **tutti i giorni sperimentando e apprendendo di continuo**. Un libro da leggere e rileggere perché ricco di spunti per scalare il proprio business. Un libro, che con estrema semplicità e chiarezza di esposizione aiuta manager, professionisti e imprenditori a rivedere le proprie strategie digitali di business secondo una logica diversa: sperimentare per creare valore.

8.6

Summary

Growth Hacker ovvero una questione di mindset con forte orientamento alla sperimentazione continua. Un libro che ti mette nelle condizioni di "sporcare le mani" sul campo. Relazioni tra prodotto, marketing e analisi dei dati. Creare valore con l'idea di difendere la cultura della crescita. Un libro che scorre via veloce ma che necessita di essere ripreso più volte per focalizzare i concetti, le strategie, i modelli e i numerosi suggerimenti che Raffaele Gaito dipinge con semplicità pagina dopo pagina. Innovare significa anche intraprendere un percorso multipotenziale cambiando il modus operandi della propria attività quotidiana.

8.5 ORGANIZZAZIONE DEI CONTENUTI

9 COMPrensIONE

8.5 FACILITÀ DI LETTURA

8.5 VALORE AGGIUNTO

TAGS ACQUISIZIONE CLIENTI BIG DATA DIGITAL MARKETING FRANCOANGELI
GROWTH HACKER HARD DATA MINDEST RAFFAELE GAITO SOFT DATA STARTUP