



Identikit di una Professione

Growth Hacker mania. Chi è questa figura così ricercata sul mercato del lavoro?

In questo articolo, Raffaele Gaito traccia un identikit completo del Growth Hacker, una figura di grande appeal nel mercato del lavoro attuale

PROVA GRATIS NINJA ACADEMY: per te 10 lezioni online gratuite  inizia subito!



361 



Raffaele Gaito

Docente Ninja Academy



Publicato il 21 gennaio 2018

Tecniche e strumenti per far crescere il business. Scopri il **Corso in Growth Hacking & Performance Marketing** di Ninja Academy, formula Online + Aula Pratica (opzionale) a Milano.

SCOPRI IL CORSO

Qualche giorno fa parlavo con un amico che ha una startup a San Francisco e mi confessava, tra una cosa e l'altra, che **le startup in Silicon Valley ormai sono interessate solo a due figure: Growth Hacker e Data Scientist.**

La sua frase è stata esattamente questa:

“Sembra che non vogliano altro, fanno le aste per accaparrarsi i migliori growth hacker sul mercato e arrivano a pagarli anche 200.000 dollari l'anno.”

Ritaglio stampa ad uso esclusivo del destinatario, non riproducibile.

Se ti interessa percorrere il cammino che ti porterà a diventare un Growth Hacker (o che ti porterà ad utilizzare il growth hacking nella tua azienda) sappi che ci sono alcuni aspetti fondamentali che caratterizzano questa figura, come **la multidisciplinarietà, la formazione continua e la curiosità.**

Aspetti che non sono per nulla opzionali e che, anzi, fanno la differenza nel lungo periodo tra chi approccia l'argomento seriamente e chi preferisce cambiare la bio su LinkedIn in "Growth Hacker" dopo aver letto un paio di articoli in lingua inglese.

Tra le tante caratteristiche che contraddistinguono un Growth Hacker ce ne sono alcune che possono **farti capire fin da subito se sei portato o meno per un ruolo del genere** e qui ne elenco sei. **Le principali**, a mio avviso:

1. *Ha spirito imprenditoriale*

Il Growth Hacker è una persona che ha un forte spirito imprenditoriale ed è in grado di correre dei rischi e prendersi delle responsabilità.

2. *È disciplinato*

Una caratteristica per nulla scontata, soprattutto quando si parla di giovani imprenditori, è la disciplina. Il Growth Hacking è un processo con dei passi ben definiti ed è importante essere disposti a seguire alla lettera questo processo.

3. *È un leader*

Il Growth Hacking è un'attività collettiva che coinvolge tutto il team e impatta in maniera profonda il prodotto. La persona a capo di questo processo deve avere delle competenze da leader per guidare e motivare tutti i componenti del team.

4. *È un portavoce*

La crescita è un fattore che deve far parte della cultura aziendale e il Growth Hacker deve avere un ruolo di *evangelist* in tutta l'azienda per diffondere la cultura della crescita e di un metodo *data-driven*.

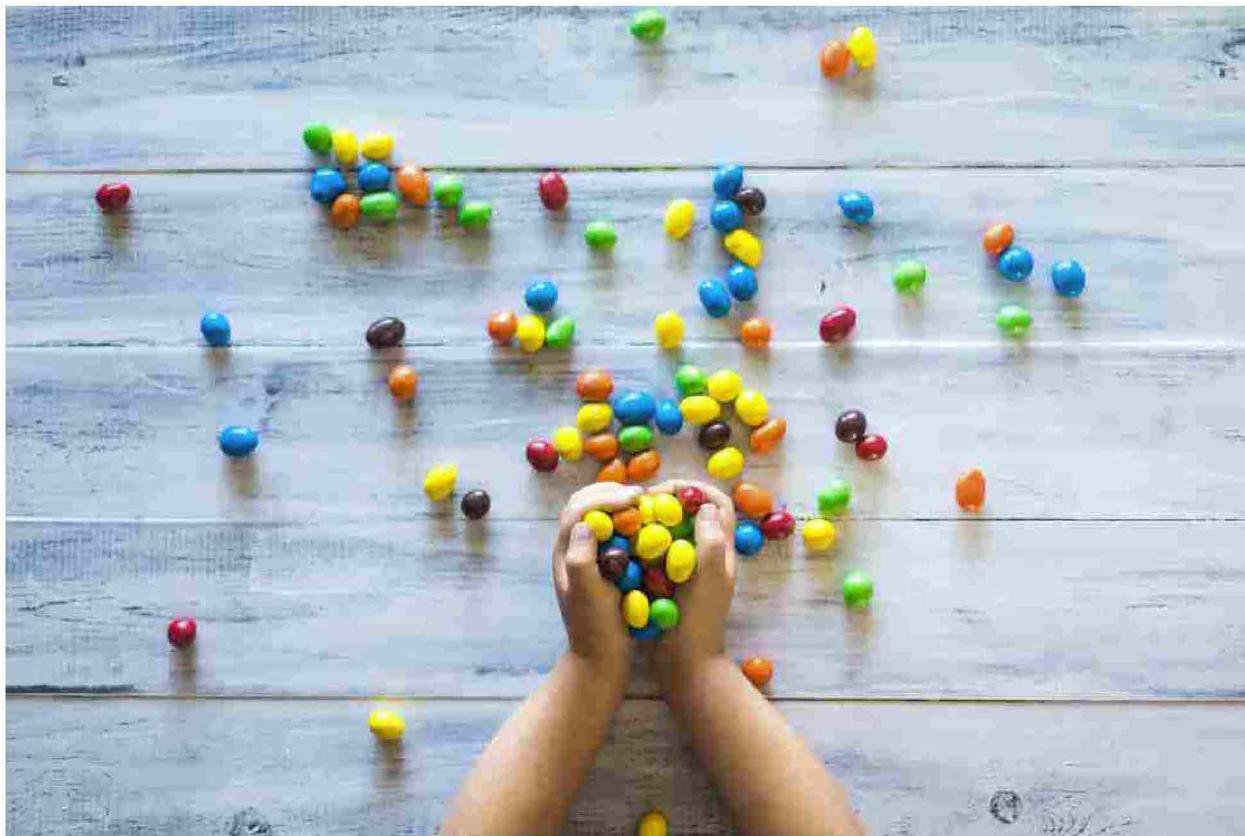
5. *È orientato ai dati*

Il Growth Hacker è a stretto contatto con i dati durante tutte le fasi del processo. Per fare questo deve avere un mindset orientato ai dati e non basare le sue decisioni sull'istinto o sull'intuito.

6. *Gestisce il processo, non il team*

L'importanza della leadership indicata al punto 3 non serve per la gestione del team (visto che non è un manager) quanto piuttosto per la gestione del processo. Questo avviene tramite un'attenta attività di osservazione e di decisione.

A questo punto dovrebbe essere abbastanza chiaro che il growth hacking è **l'intersezione di una serie di discipline e ambiti a volte molto diversi tra di loro**. Aspetti di marketing che si fondono a una **profonda conoscenza del prodotto**, che si poggiano su una **dimestichezza con i numeri** che, a loro volta, fanno leva su delle buone **basi tecniche**.



Il Growth Hacker, in una parola

Tutto ciò può essere descritto in una sola parola? Secondo me sì, e questa parola è **multidisciplinarietà**.

Qualsiasi libro tu possa leggere sul tema, qualsiasi post tu possa trovare online e qualsiasi caso studio tu possa analizzare confermerebbe questa cosa. **Il Growth Hacker fa della multidisciplinarietà il suo punto di forza.**

Il Growth Hacker non è uno specialista. Non vuole diventare il migliore in una disciplina, **vuole padroneggiare quante più discipline possibili.**

È una persona ossessionata dai dati, ma che fa leva su una forte **creatività**. Pensa con un orientamento al marketing, ma senza dimenticare la concretezza del prodotto. Vuole far crescere il suo business, ma sa che per farlo **deve mettere l'utente al centro di tutto.**

Allora, **pensi di avere le carte in regola per diventare un Growth Hacker di successo?**

SCRITTO DA



Raffaele Gaito

Docente Ninja Academy

Imprenditore digitale, Growth Hacker e blogger che affianca diverse aziende e professionisti con attività di consulenza e formazione su tematiche legate al business ed al ... **continua**

CONDIVIDI QUESTO ARTICOLO

<http://www.ninjamarketing.it/2018/01/21/growth-hack>

Segui **Raffaele Gaito** .
Amiamo ricevere i tuoi commenti a
ideas@ninjamarketing.it