

Spis treści

CZĘŚĆ I

Podstawy growth hackingu	7
--------------------------------	---

ROZDZIAŁ 1.

Co to jest growth hacking	9
---------------------------------	---

ROZDZIAŁ 2.

Podstawy growth hackingu	15
--------------------------------	----

ROZDZIAŁ 3.

Kluczowe zasady growth hackingu	23
---------------------------------------	----

CZĘŚĆ II

Pozyskiwanie nowych klientów	27
------------------------------------	----

ROZDZIAŁ 4.

Psychologia i mechanizmy wpływu w growth hackingu	29
--	----

ROZDZIAŁ 5.

**Budowanie idealnego profilu klienta
(buyer persona) 33**

ROZDZIAŁ 6.

Pozyskiwanie nowych klientów37

ROZDZIAŁ 7.

Strategie pozyskiwania ruchu na stronie 41

ROZDZIAŁ 8.

Optymalizacja stron internetowych 47

ROZDZIAŁ 9.

Techniki generowania leadów 53

ROZDZIAŁ 10.

**Co to jest marketing wirusowy
i jak można go wykorzystać 57**

ROZDZIAŁ 11.

**Wykorzystanie mediów społecznościowych
w pozyskiwaniu klientów 61**

CZĘŚĆ III

Utrzymanie i rozwój obecnych klientów 65

ROZDZIAŁ 12.

Utrzymanie i rozwój obecnych klientów 67

ROZDZIAŁ 13.

Techniki zwiększania zaangażowania klientów	71
---	----

ROZDZIAŁ 14.

Upselling, cross-selling i referral marketing	75
---	----

CZĘŚĆ IV

Mierzenie sukcesu i optymalizacja	79
---	----

ROZDZIAŁ 15.

Mierzenie sukcesu i optymalizacja	81
---	----

ROZDZIAŁ 16.

KPI w growth hackingu — jak mierzyć sukces	83
--	----

ROZDZIAŁ 17.

Testy A/B i eksperymentowanie	87
-------------------------------------	----

ROZDZIAŁ 18.

Analityka internetowa i jej zastosowanie w growth hackingu	91
--	----

ROZDZIAŁ 19.

Optymalizacja procesów i ciągłe doskonalenie	95
--	----

CZĘŚĆ V

Przykłady sukcesów growth hackingu	101
---	------------

ROZDZIAŁ 20.

Przykłady sukcesów growth hackingu	103
---	------------

ROZDZIAŁ 21.

Polskie firmy wykorzystujące innowacje w marketingu	125
--	------------

ROZDZIAŁ 22.

Przyszłość growth hackingu — trendy i prognozy	149
---	------------

DODATEK A

Narzędzia growth hackingu	153
--	------------

DODATEK B

Najważniejsze pojęcia związane z growth hackingiem	157
---	------------

DODATEK C

Bibliografia i zasoby do dalszego czytania	163
---	------------

DODATEK D

Podziękowania	165
----------------------------	------------