

Spis treści

CZĘŚĆ I

Podstawy growth hackingu7

ROZDZIAŁ 1.

Co to jest growth hacking9

ROZDZIAŁ 2.

Podstawy growth hackingu 15

ROZDZIAŁ 3.

Kluczowe zasady growth hackingu 23

CZĘŚĆ II

Pozyskiwanie nowych klientów27

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 hackingu101****ROZDZIAŁ 20.****Przykłady sukcesów growth hackingu103****ROZDZIAŁ 21.****Polskie firmy wykorzystujące innowacje
w marketingu125****ROZDZIAŁ 22.****Przyszłość growth hackingu
– trendy i prognozy149****DODATEK A****Narzędzia growth hackingu153****DODATEK B****Najważniejsze pojęcia związane
z growth hackingiem157****DODATEK C****Bibliografia i zasoby do dalszego
czytania163****DODATEK D****Podziękowania165**