

**OBBIETTIVI:**

**DIFFERENZA TRA  
MARKETING  
TRADIZIONALE E  
GROWTH  
HACKING.**

**HELLO@DSCO.IT**

**#DScOm**

**dscOm**

Specialisti in comunicazione digitale



**NEL GROWTH HACKING  
NON SI CERCA  
SOLAMENTE DI AVERE  
NUOVI CLIENTI, MA  
ANCHE DI  
CONQUISTARLI IN  
MODO DA FARLI  
TORNARE PIÙ VOLTE  
PER USARE IL TUO  
SERVIZIO O IL  
PRODOTTO.**

**HELLO@DSCO.IT**

**#DScom**



**COME DEVE  
ESSERE  
CONSTRUITA  
LA  
STRATEGIA?**

**HELLO@DSCO.IT**

**#DScom**



IL GROWHT  
HACKING **NON**  
**DEVE SOSTITUIRE**  
IL LAVORO CHE  
SVOLGE IL  
MARKETING  
TRADIZIONALE,  
MA  
**COMPLETARLO,**  
**MIGLIORANDO I**  
**LORO APPROCCI.**

**HELLO@DSCO.IT**

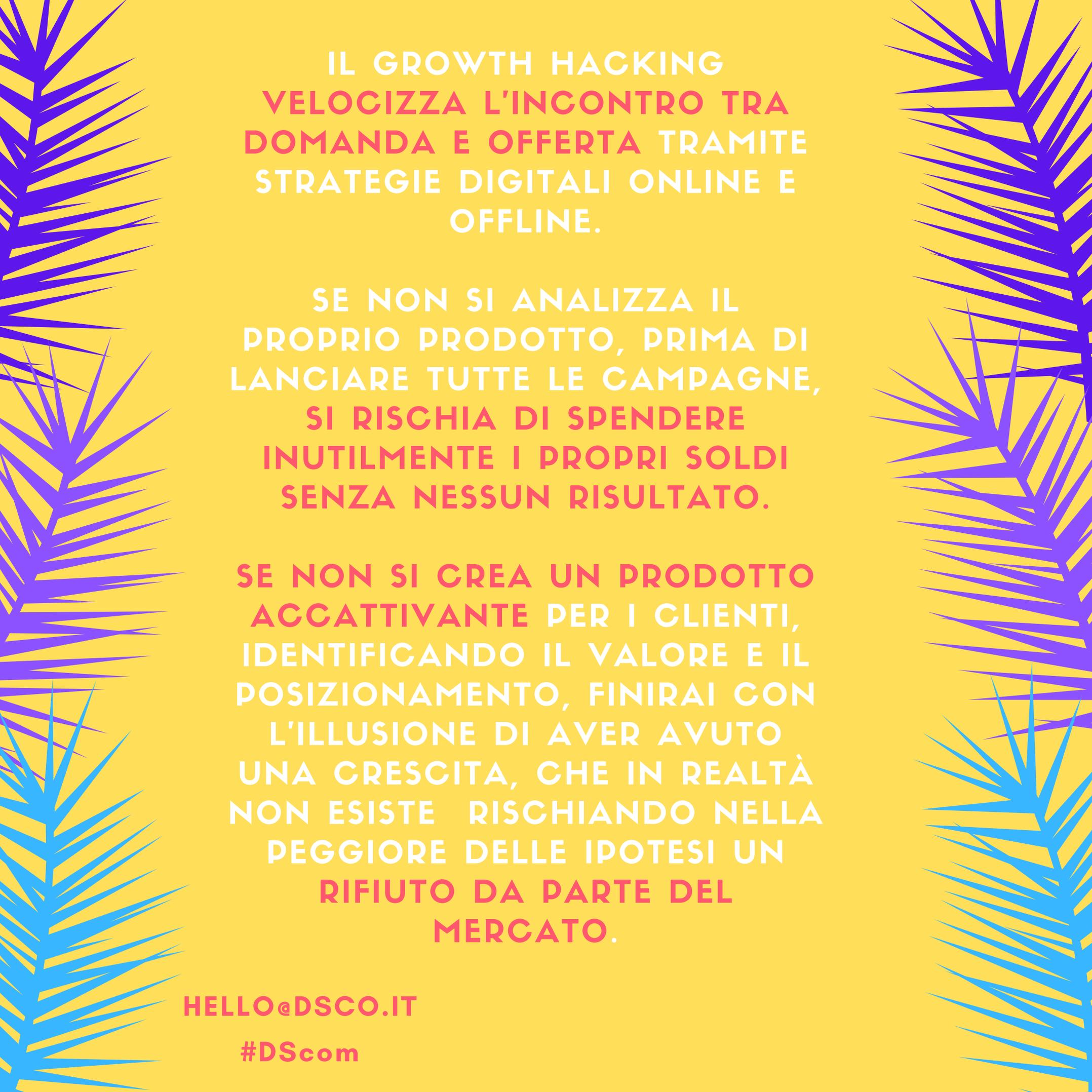
**#DScom**



**BISOGNA PARTIRE  
AVENDO UNA  
PROFONDA  
CONOSCENZA DELLA  
STRATEGIA E DEGLI  
OBIETTIVI AZIENDALI,  
CONDURRE ANALISI DEI  
DATI, INSERIRE  
CAMBIAMENTI NELLA  
PROGETTAZIONE, NELLA  
FUNZIONALITÀ, E NELLA  
PROMOZIONE DEI  
PRODOTTI**

**HELLO@DSCO.IT**

**#DScom**



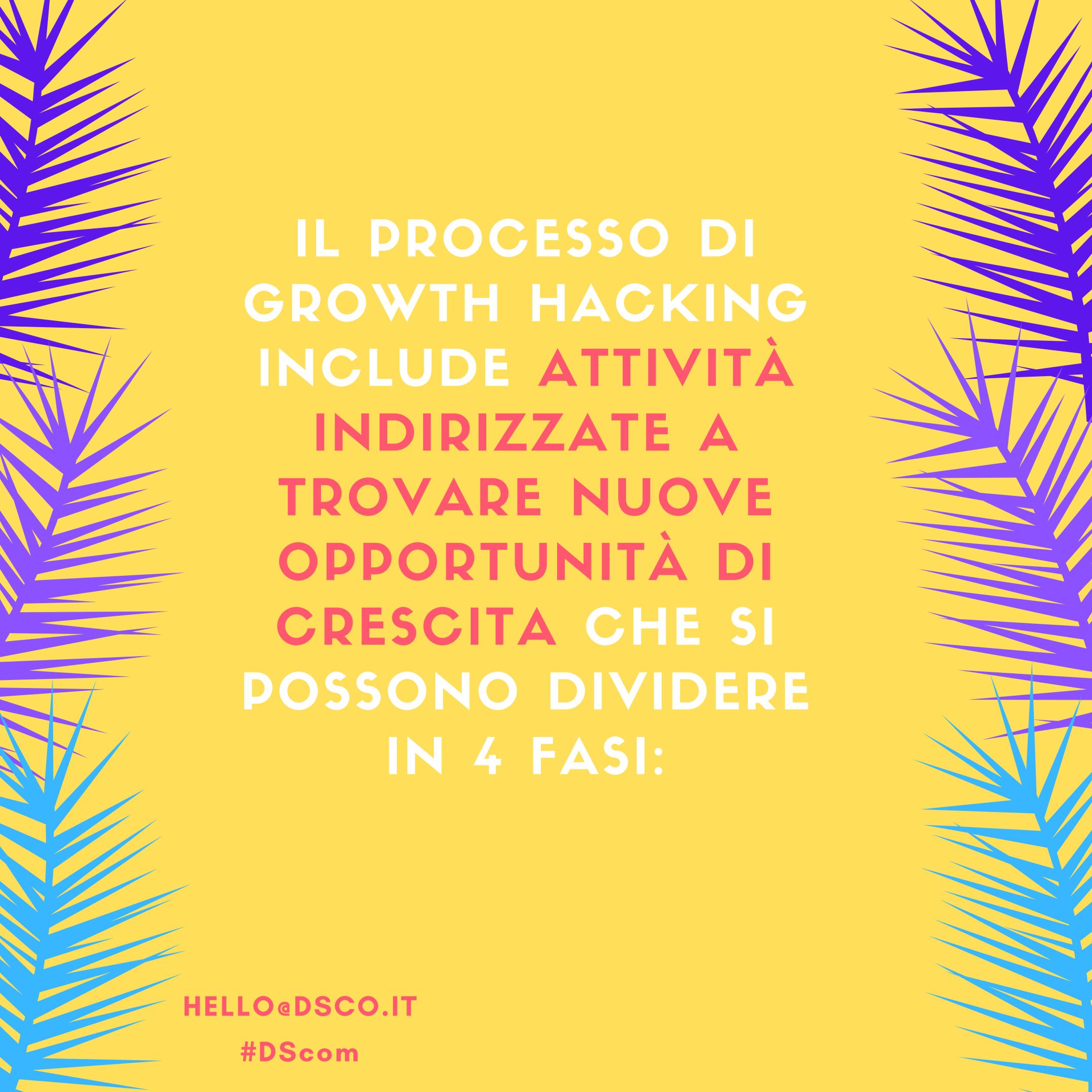
**IL GROWTH HACKING  
VELOCIZZA L'INCONTRO TRA  
DOMANDA E OFFERTA TRAMITE  
STRATEGIE DIGITALI ONLINE E  
OFFLINE.**

**SE NON SI ANALIZZA IL  
PROPRIO PRODOTTO, PRIMA DI  
LANCIARE TUTTE LE CAMPAGNE,  
SI RISCHIA DI SPENDERE  
INUTILMENTE I PROPRI SOLDI  
SENZA NESSUN RISULTATO.**

**SE NON SI CREA UN PRODOTTO  
ACCATTIVANTE PER I CLIENTI,  
IDENTIFICANDO IL VALORE E IL  
POSIZIONAMENTO, FINIRAI CON  
L'ILLUSIONE DI AVER AVUTO  
UNA CRESCITA, CHE IN REALTÀ  
NON ESISTE RISCHIANDO NELLA  
PEGGIORE DELLE IPOTESI UN  
RIFIUTO DA PARTE DEL  
MERCATO.**

**HELLO@DSCO.IT**

**#DScom**



IL PROCESSO DI  
GROWTH HACKING  
INCLUDE ATTIVITÀ  
INDIRIZZATE A  
TROVARE NUOVE  
OPPORTUNITÀ DI  
CRESCITA CHE SI  
POSSONO DIVIDERE  
IN 4 FASI:

HELLO@DSCO.IT

#DScom

- **RACCOLTA DELLE INFORMAZIONI E ANALISI DEI DATI;**
- **GENERAZIONE DELLE IDEE;**
- **ESECUZIONE DELLE IDEE E MESSA IN PRATICA;**
- **ANALIZZARE I RISULTATI PER DECIDERE QUALI IDEE NON FUNZIONANO, DANDO UNA MAGGIORE SPINTA A QUELLE CHE RISULTANO PIÙ EFFICACI.**

**HELLO@DSCO.IT**

**#DScom**

**RICORDA!!!!!!**

**LA PRIORITÀ DEL PROCESSO  
È PORTARE L'AZIENDA  
VERSO LA CRESCITA  
COSTANTE, QUINDI IL  
RISULTATO DELL'IDEA DA  
REALIZZARE, DEVE DARE UN  
INPUT VERSO IL  
RAGGIUNGIMENTO  
DELL'OBIETTIVO FINALE,  
OVVERO LA CRESCITA.**

**HELLO@DSCO.IT**

**#DScom**

**POSSIAMO  
TROVARE LA  
STRATEGIA PIÙ  
ADATTA ALLE  
TUE ESIGENZE...  
CONTATTACI.**

**dsc**om

Specialisti in comunicazione digitale

**HELLO@DSCO.IT**

**#DSc**om

