

New

Growth Hacking: accelerare la crescita digitale del proprio business

Attrarre, convertire e fidelizzare attraverso il Growth Hacking

 Presenziale / a distanza



Durata in presenza : 2 giorni (16 Ore)
Durata online : 2 giorni (13 Ore)

Open : 1.570,00 € +IVA
Packaged in azienda : 3.460,00 € +IVA +10% di
Project Management (Quota riferita ad un gruppo
di 10 pax max)
Customized : Su richiesta

WebCode: 4.2.97

In un mercato in cui l'agilità è un fattore chiave di successo, il Growth Hacking si afferma come **un metodo innovativo per attivare, testare e ottimizzare i canali di crescita.**

Questa formazione intensiva di due giorni permette a marketer e imprenditori di comprendere i fondamenti del Growth Hacking, acquisire la **mentalità sperimentale "test & learn"**, costruire le prime basi di una **strategia di crescita personalizzata**. Alternando apporti teorici, analisi di casi concreti e laboratori pratici, il corso fornisce ai partecipanti le chiavi per identificare opportunità di crescita e strutturare azioni efficaci e misurabili.

A chi è rivolto

- Growth Manager, Digital Marketer
- Business Developer
- Imprenditori

Programma

Comprendere i fondamenti del Growth Hacking

- Definire che cos'è il Growth Hacking: origine, cultura e mentalità
- Comprendere la filosofia "test & learn" e la cultura dell'iterazione
- Distinguere tra marketing tradizionale e approccio Growth Hacking
- Analizzare i principali canali di acquisizione digitale:
 - SEO (ottimizzazione organica)
 - SEA (Google Ads)
 - Social Ads
 - Affiliazione
 - E-mail marketing

Costruire la propria strategia di crescita con il modello AARRR

- Scoprire le 5 fasi del funnel AARRR: Acquisition - Activation - Retention - Referral - Revenue
- Identificare i KPI chiave per ogni fase
- Realizzare un audit dei canali di acquisizione già esistenti
- Definire le priorità tramite la matrice Impatto / Fiducia / Facilità
- Creare un backlog di esperimenti sui principali canali:

- SEO: elaborare una strategia di contenuti mirata
- Google Ads: testare campagne di ricerca a basso budget
- Social Ads: condurre A/B test su creatività e audience
- E-mail marketing: automatizzare sequenze di attivazione
- Affiliazione: attivare una rete di partner commerciali
- Studiare casi reali di Growth Hack di successo
- Utilizzare un canvas strategico per organizzare e monitorare i test

Creare e ottimizzare una landing page di conversione

- Utilizzare l'IA (con Cursor) per progettare una landing page efficace
- Applicare i principi fondamentali di una pagina performante:
 - titolo chiaro
 - proposta di valore
 - prova sociale
 - CTA (call to action) efficace
- Adattare la landing page al canale di acquisizione utilizzato

Padroneggiare gli strumenti del growth hacker

- Accelerare la produzione di contenuti con strumenti no-code e di automazione
- Scegliere e utilizzare i tool più adatti per ogni leva:
 - SEO: Semrush, Ubersuggest, Screaming Frog
 - Google Ads: Keyword Planner, Ads Editor
 - Social Ads: Meta Ads Manager, LinkedIn Campaign Manager, TikTok Ads Manager
 - Email marketing: Brevo, Mailchimp, Mailmeteor
 - Affiliazione: Awin, Kwanko, Affilae

Misurare e pilotare la performance

- Utilizzare Google Analytics 4 (GA4) per:
 - monitorare il comportamento utenti (eventi, percorsi, conversioni)
 - configurare le conversioni chiave
 - segmentare l'audience e analizzare il traffico per canale
- Usare Google Tag Manager (GTM) per:
 - tracciare clic, scroll, invii di moduli, ecc.
 - gestire i trigger e gli eventi personalizzati
- Definire una routine di reporting agile per adattare e migliorare le azioni in modo continuo



Obiettivi del corso

- Identificare le fasi chiave di una strategia di Growth Hacking
- Analizzare e selezionare i canali di crescita più efficaci per la propria attività
- Costruire un piano di test strutturato e un backlog di esperimenti
- Sviluppare un canvas strategico di Growth Hacking adattato al proprio contesto aziendale



Esercitazioni

Punti di forza della formazione

- Un **canvas strategico completo** per formalizzare la propria azione di Growth Hacking
- Numerosi **esempi concreti** provenienti da start-up e PMI
- Un **piano d'azione post-formazione** immediatamente applicabile alla propria attività



Date e sedi 2026



Ultimi posti



Edizione garantita

Online

dal 18 mag al 21 mag

- dal 18 mag al 18 mag
- dal 21 mag al 21 mag

dal 28 set al 1 ott

- dal 28 set al 28 set
- dal 1 ott al 1 ott

Milano

dal 9 nov al 10 nov