

Seedup

# 5 PLANTILLAS PARA EXPERIMENTOS DE CRECIMIENTO A ALTA VELOCIDAD





**Nuestras mejores plantillas para ejecutar experimentos de crecimiento en Airtable, desde lluvia de ideas hasta iteraciones sobre los resultados del experimento.**

"Hoy en día hay un flujo interminable de excelente contenido en forma de publicaciones de blog y libros electrónicos sobre distribución, tracción, crecimiento, piratería de crecimiento, marketing de crecimiento e incluso equipos de crecimiento.

Aprender es más fácil que nunca porque el crecimiento no es un arte, es una ciencia y los métodos son binarios. Se te ocurren hipótesis, las pruebas, iteras y priorizas en base al aprendizaje de lo que es de alto impacto para tu producto.

Cuando lo desglosas, el crecimiento no se trata solo de encontrar victorias. Se trata de construir un proceso repetible que lo ayude a ganar una y otra vez.

Hemos reunido una colección de nuestras plantillas favoritas que puede mezclar y reutilizar para crear un proceso de crecimiento a medida para su empresa.

# 1. Experimentos básicos de crecimiento

Lo más importante en el crecimiento es ser metódico. Eso significa establecer objetivos, hacer predicciones y analizar los resultados con respecto a su línea de base original para que pueda iterar y mejorar.

En esta plantilla básica de experimento de crecimiento , la tabla principal le ofrece una vista panorámica de todos los experimentos de crecimiento en proceso:

The screenshot shows a Notion database interface with a teal header bar. The title 'Experimentos de crecimiento' is at the top. Below it are various filters and sorting options. The main table has the following columns: Nombre del experimento, Estado, Cesionario, Categoría, Fecha de ..., Fecha final, Predicción, Actual, and Probabilidad. There are five rows of data:

	Nombre del experimento	Estado	Cesionario	Categoría	Fecha de ...	Fecha final	Predicción	Actual	Probabilidad
1	Clics de Facebook / Twitter no Chrome	Implementar	Jonathan Hsieh	Facebook Ads	5/5/2016	6/5/2016			20% - Bajo
2	Línea base similar a FB	Implementar	Zoelle Egner	Facebook Ads	9/5/2016	14/5/2016			50% - Medio
3	Prueba de imagen FB - Gráficos	Corriendo	Zoelle Egner	Facebook Ads	14/5/2016		0.002		80% - Alto
4	Prueba de imagen FB: ahorro de tiempo	Corriendo	Zoelle Egner	Facebook Ads	14/5/2016		0.001		20% - Bajo
5	Prueba de imagen de Twitter	Terminada	Jonathan Hsieh	Twitter Ads	23/6/2016	23/6/2016			20% - Bajo

*Enlace para la plantilla: <https://bit.ly/2Y3f71l>*

Otra vista agrupa los experimentos de acuerdo con el resultado, lo que facilita el seguimiento de los resultados de todos sus experimentos en un solo lugar.

The screenshot shows a Notion database interface with a teal header bar. The title of the database is "Experimentos de crecimiento". The header includes standard Notion navigation icons and a "SHARE" button. Below the header is a toolbar with various filters and sorting options. The main view displays a table with two rows of data. The columns are labeled "Nombre" and "Imagen" (with a dropdown menu showing "Experimentos"). Row 1 contains "Zoelle Egner" and a placeholder image, with notes: "Prueba de imagen FB: ahorro de tiempo", "Prueba de imagen FB - Gráficos", and "Línea base similar a FB". Row 2 contains "Jonathan Hsieh" and a placeholder image, with notes: "Prueba de imagen de Twitter" and "Clics de Facebook / Twitter no Chrome". A "+" button is located at the bottom right of the table.

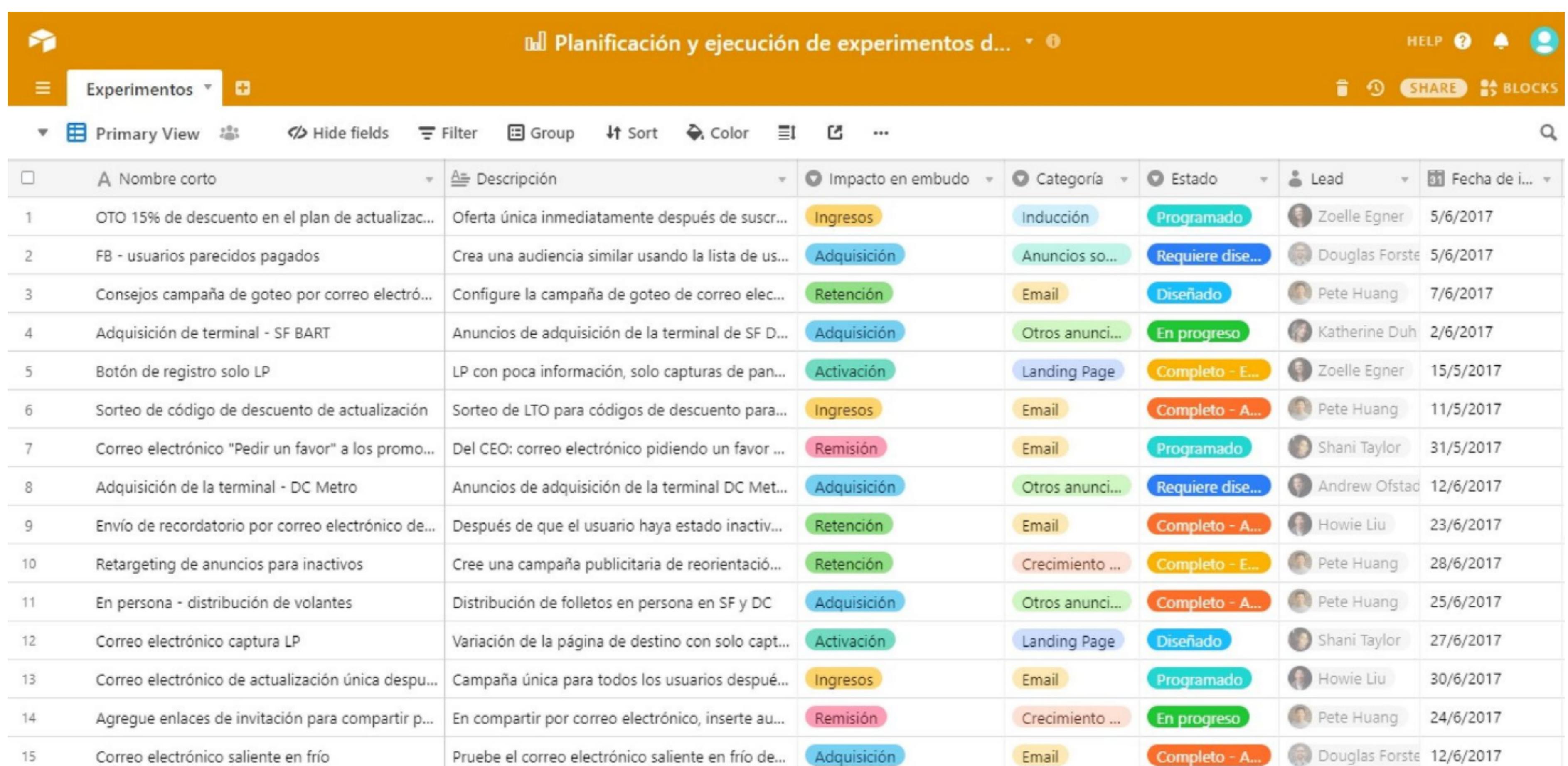
El objetivo final desde el principio es configurar algo simple y básico que todos en una empresa puedan usar para rastrear la tubería del experimento.

## 2. Planificación y ejecución de experimentos de crecimiento.

A medida que expande su operación de crecimiento, no siempre es suficiente solo poder planificar y rastrear todos sus experimentos en un solo lugar. Los experimentos se complican, con diferentes herramientas y diferentes ejecuciones. En esta etapa, es crucial conectar los puntos entre la planificación de la experimentación, la ejecución y la comunicación de los resultados con su equipo.

La siguiente plantilla lo ayuda a administrar cada una de estas coyunturas críticas en el proceso de crecimiento, ya sea para generar ideas, implementarlas o analizar el impacto en su embudo.

*Enlace para la plantilla: <https://bit.ly/2zwNS5f>*



The screenshot shows a software interface for managing growth experiments. The title bar reads "Planificación y ejecución de experimentos d...". The top navigation bar includes "HELP", "SHARE", and "BLOCKS" buttons. Below the title, there's a toolbar with "Experiments", "Primary View", "Hide fields", "Filter", "Group", "Sort", "Color", and other icons. The main area is a table with the following columns: #, Nombre corto, Descripción, Impacto en embudo, Categoría, Estado, Lead, and Fecha de i... . The table contains 15 rows of experimental data, each with a unique ID (1-15), a brief description, the impact on the funnel, category, status, assigned lead, and creation date. The descriptions include various marketing strategies like discounts, audience targeting, and A/B testing for landing pages and emails.

#	Nombre corto	Descripción	Impacto en embudo	Categoría	Estado	Lead	Fecha de i...
1	OTO 15% de descuento en el plan de actualizac...	Oferta única inmediatamente después de suscr...	Ingresos	Inducción	Programado	Zoelle Egner	5/6/2017
2	FB - usuarios parecidos pagados	Crea una audiencia similar usando la lista de us...	Adquisición	Anuncios so...	Requiere dise...	Douglas Forste	5/6/2017
3	Consejos campaña de goteo por correo electró...	Configure la campaña de goteo de correo elec...	Retención	Email	Diseñado	Pete Huang	7/6/2017
4	Adquisición de terminal - SF BART	Anuncios de adquisición de la terminal de SF D...	Adquisición	Otros anuncio...	En progreso	Katherine Duh	2/6/2017
5	Botón de registro solo LP	LP con poca información, solo capturas de pan...	Activación	Landing Page	Completo - E...	Zoelle Egner	15/5/2017
6	Sorteo de código de descuento de actualización	Sorteo de LTO para códigos de descuento para...	Ingresos	Email	Completo - A...	Pete Huang	11/5/2017
7	Correo electrónico "Pedir un favor" a los promo...	Del CEO: correo electrónico pidiendo un favor ...	Remisión	Email	Programado	Shani Taylor	31/5/2017
8	Adquisición de la terminal - DC Metro	Anuncios de adquisición de la terminal DC Met...	Adquisición	Otros anuncio...	Requiere dise...	Andrew Ofstad	12/6/2017
9	Envío de recordatorio por correo electrónico de...	Después de que el usuario haya estado inactiv...	Retención	Email	Completo - A...	Howie Liu	23/6/2017
10	Retargeting de anuncios para inactivos	Cree una campaña publicitaria de reorientació...	Retención	Crecimiento ...	Completo - E...	Pete Huang	28/6/2017
11	En persona - distribución de volantes	Distribución de folletos en persona en SF y DC	Adquisición	Otros anuncio...	Completo - A...	Pete Huang	25/6/2017
12	Correo electrónico captura LP	Variación de la página de destino con solo capt...	Activación	Landing Page	Diseñado	Shani Taylor	27/6/2017
13	Correo electrónico de actualización única despu...	Campaña única para todos los usuarios despué...	Ingresos	Email	Programado	Howie Liu	30/6/2017
14	Agregue enlaces de invitación para compartir p...	En compartir por correo electrónico, inserte au...	Remisión	Crecimiento ...	En progreso	Pete Huang	24/6/2017
15	Correo electrónico saliente en frío	Pruebe el correo electrónico saliente en frío de...	Adquisición	Email	Completo - A...	Douglas Forste	12/6/2017

Una forma simple de lluvia de ideas permite a cualquier miembro del equipo ingresar directamente ideas de experimentos y clasificarlas con los metadatos apropiados.

Cuando estás experimentando para obtener más crecimiento , a menudo estás tratando de mover la aguja en un punto muy específico del viaje del cliente. Eso podría significar aumentar las suscripciones a través de campañas de marketing o probar su flujo de incorporación para mejorar la retención de usuarios. La categorización de experimentos según criterios tales como dónde impactan el embudo, cómo se implementan y los resultados objetivo le brindan una visión más granular de los datos. Por ejemplo, si quisiéramos ver los resultados del experimento de acuerdo con resultados medibles, simplemente podemos crear una vista que agrupe los registros de acuerdo con su impacto en el embudo.

De un vistazo, puede ver qué experimentos han afectado todo, desde la adquisición hasta la retención.

Dirigir un equipo de crecimiento es muy variable según el tipo de producto para el que intentas impulsar el crecimiento. Un buen punto de partida es crear un proceso flexible que le permita cortar y cortar sus datos de acuerdo con los criterios que necesita.

### 3. Escalar una cultura de experimentación.

Cuando inicialmente está formando un equipo de crecimiento, su objetivo es encontrar áreas en las que pueda impulsar el crecimiento de su producto. A medida que escala la empresa, el desafío se vuelve ligeramente diferente: ¿cómo puede permitir que diferentes equipos realicen experimentos, iteren y crezcan? Esa es la única forma en que puede escalar el crecimiento repetidamente.

Andrea Burbank, científica de datos de Pinterest, recomienda : “El problema que quieras resolver es escalarte a ti mismo, descubrir lo que estás haciendo para ayudar a que estos experimentos sean exitosos. Desarrolle procesos y pautas repetibles y listas de verificación para que no tenga que ser ese único punto de falla ”.

Armamos esta lista de verificación de experimentos basada en una de las cubiertas de diapositivas de Andrea.

*Enlace para la plantilla: <https://bit.ly/2Y0kRsJ>*

Checklist de experimentos de crecimiento

A Nombre	Periodo	Categoría	Comprobado
PERIODO			
1. ¿Hay un documento compartido para el experimento?	Lanzamiento	Documentación del experimento	✓
2. ¿Las hipótesis en el documento son claras y procesables?	Lanzamiento	Documentación del experimento	✓
3. ¿El diseño del experimento apoya las hipótesis?	Lanzamiento	Documentación del experimento	✓
+			
PERIODO			
4. ¿El número correcto de personas en el experimento?	En curso		✓
5. ¿Estás aumentando el tamaño del grupo por las razones correctas?	En curso	Tamaños de grupos crecientes	✓
6. ¿Disminuir el tamaño del grupo afectará la significación estadística?	En curso	Disminución de tamaños de ...	
+			
PERIODO			
7. ¿Es este un experimento de "implementación" que se implementa casi p...	Conclusión	Controles finales	
8. ¿Has realizado el experimento el tiempo suficiente?	Conclusión	Controles finales	
9. ¿Tendrán los usuarios actuales del experimento una experiencia razonable?	Conclusión	Controles finales	
10. Ya se han extraído los datos para el análisis?	Conclusión	Controles finales	

Obligar a alguien en el equipo de marketing o producto a que ejecute ideas por parte del equipo de crecimiento cada vez que quiera organizar un experimento pone un cuello de botella innecesario en el proceso y dificulta la experimentación continua. Al mismo tiempo, los experimentos deben seguir un método. De lo contrario, corre el riesgo de obtener datos defectuosos. Configurar este tipo de lista de verificación para su empresa ayuda a escalar la experimentación en toda la empresa, más allá del equipo de crecimiento.

## 4. OKR de crecimiento

Brian Balfour, ex vicepresidente de crecimiento de HubSpot, recomienda que los equipos de crecimiento establezcan OKR (objetivos y resultados clave) para realizar un seguimiento de las metas de crecimiento.

1. Escribe tu objetivo
2. Establecer un período de tiempo (30-90 días)
3. Asigne tres resultados clave u objetivos medibles que pueda rastrear, es decir, OKR1: mejore la activación en un 50 por ciento; OKR2: Mejora la activación en 2x; OKR3: Mejora la activación en 10x.

La clave es mapear los resultados clave por su probabilidad de éxito . En el ejemplo anterior, su equipo podría tener una probabilidad del 90 por ciento de lograr el primer resultado clave, una probabilidad del 50 por ciento de lograr el segundo y una probabilidad del 10 por ciento de lograr el tercer resultado. Esto ayuda a mantener sus objetivos de crecimiento realistas mientras deja espacio en los márgenes para lograr objetivos de estiramiento.

Aquí hay una plantilla básica que puede usar para rastrear los OKR de su equipo de crecimiento.

*Enlace para la plantilla: <https://bit.ly/2Y5vevk>*

The screenshot shows a Notion dashboard titled "Seguimiento simple de OKR". The main table has columns for Objective, Type, Trimester, Key Result 1, Key Result 2, Key Result 3, Time (days), Initiatives, and Progress. It lists three objectives: "Lanzar nuevo producto" (Team E1 17), "Construye un canal de Facebo..." (Individual E2 17), and "Aumentar el tráfico de refere..." (Individual E1 17). Below the table is a large empty space.

La tabla principal funciona como un panel de control que puede usar para realizar un seguimiento de los OKR de todos en su equipo. Puede ver para qué trimestre está programado, cada resultado clave y si es un equipo o un OKR individual.

Este panel está vinculado a otra tabla llamada "Iniciativas", que funciona como una lista de verificación de los pasos que se están tomando para lograr cada OKR:

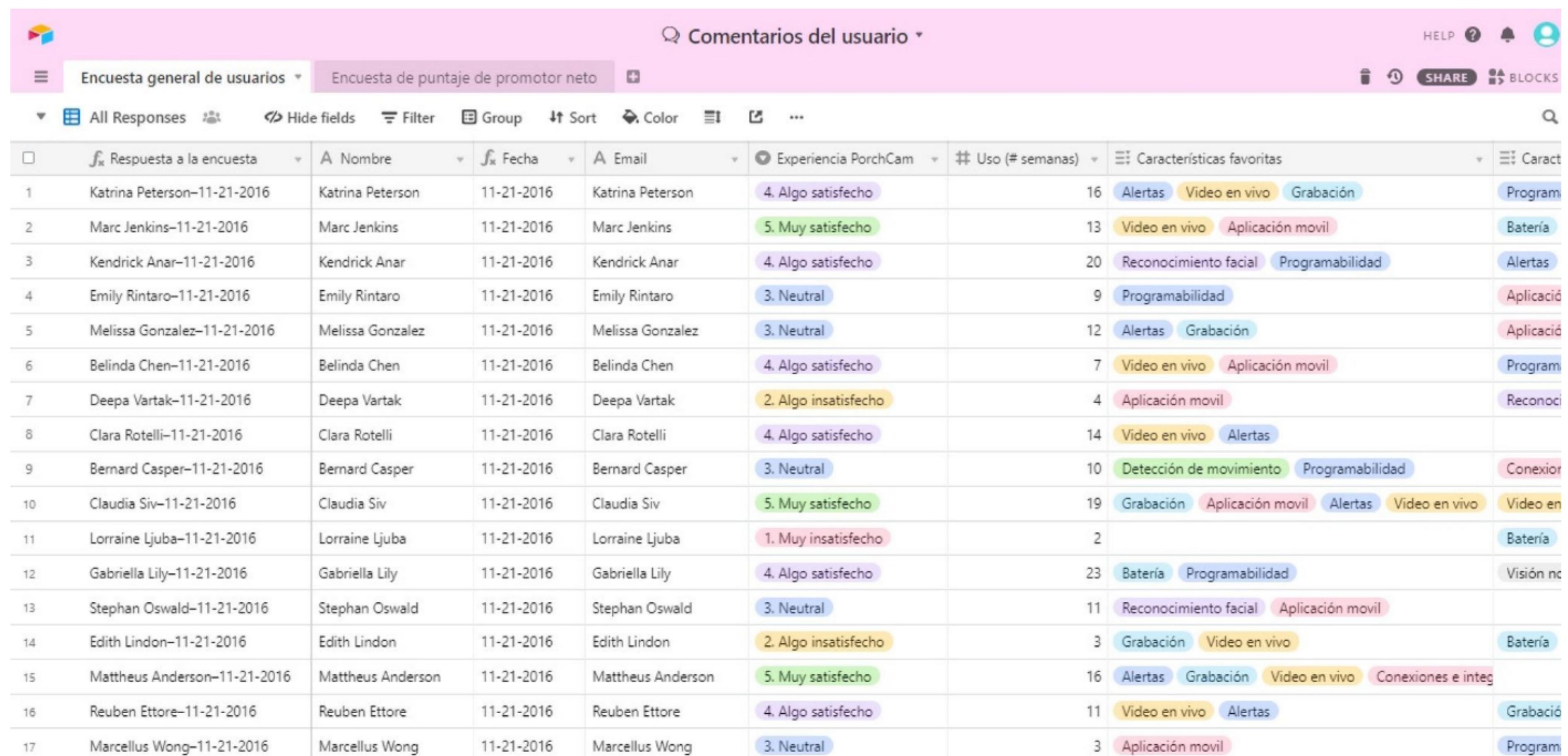
The screenshot shows the "Iniciativas" table from the Notion dashboard. It uses a "Grouped by 1 field" filter for the "OKR" column. The table has columns for Name, Status, and OKR. It lists tasks for two OKRs: "Aumentar el tráfico de referencia" (Count 4) and "Lanzar nuevo producto" (Count 3). The tasks are: "Diseñar la página de inicio de recomendar a un...", "Crear campaña de ciclo de vida de referencia p...", "Lanzar programa de referencia", "Incentivos de referencia de prueba A/B", "Rediseño de producto", "Identificar segmentos de clientes para probar u...", and "Diseñar conjuntos de anuncios para FB".

# 5. Plantilla de encuestas de usuarios

Para obtener un mayor crecimiento, el primer paso a menudo es meterse dentro de las cabezas de sus usuarios y descubrir qué los hace funcionar. Como escribe el cofundador de Y-Combinator, Paul Graham , "las nuevas empresas desde el principio necesitan comentarios frecuentes de sus usuarios para modificar lo que están haciendo". El desafío es obtener esa retroalimentación con una cadencia constante y alta frecuencia.

La siguiente plantilla es una base para administrar encuestas de usuarios y puntajes de NPS. La tabla principal muestra una lista de todas las respuestas de la encuesta para Porchcam, un producto ficticio de cámara inteligente.

*Enlace para la plantilla: <https://bit.ly/3bCEwCT>*



The screenshot shows a Google Sheets document with a pink header bar. The title 'Comentarios del usuario' is at the top center. Below the header, there's a navigation bar with tabs like 'Encuesta general de usuarios' and 'Encuesta de puntaje de promotor neto'. The main area is a data table with the following columns:

	Respuesta a la encuesta	Nombre	Fecha	Email	Experiencia PorchCam	Uso (# semanas)	Características favoritas	Caract
1	Katrina Peterson-11-21-2016	Katrina Peterson	11-21-2016	Katrina Peterson	4. Algo satisfecho	16	Alertas, Video en vivo, Grabación	Program
2	Marc Jenkins-11-21-2016	Marc Jenkins	11-21-2016	Marc Jenkins	5. Muy satisfecho	13	Video en vivo, Aplicación móvil	Batería
3	Kendrick Anar-11-21-2016	Kendrick Anar	11-21-2016	Kendrick Anar	4. Algo satisfecho	20	Reconocimiento facial, Programabilidad	Alertas
4	Emily Rintaro-11-21-2016	Emily Rintaro	11-21-2016	Emily Rintaro	3. Neutral	9	Programabilidad	Aplicació
5	Melissa Gonzalez-11-21-2016	Melissa Gonzalez	11-21-2016	Melissa Gonzalez	3. Neutral	12	Alertas, Grabación	Aplicació
6	Belinda Chen-11-21-2016	Belinda Chen	11-21-2016	Belinda Chen	4. Algo satisfecho	7	Video en vivo, Aplicación móvil	Program
7	Deepa Vartak-11-21-2016	Deepa Vartak	11-21-2016	Deepa Vartak	2. Algo insatisfecho	4	Aplicación móvil	Reconoci
8	Clara Rotelli-11-21-2016	Clara Rotelli	11-21-2016	Clara Rotelli	4. Algo satisfecho	14	Video en vivo, Alertas	
9	Bernard Casper-11-21-2016	Bernard Casper	11-21-2016	Bernard Casper	3. Neutral	10	Detección de movimiento, Programabilidad	Conexio
10	Claudia Siv-11-21-2016	Claudia Siv	11-21-2016	Claudia Siv	5. Muy satisfecho	19	Grabación, Aplicación móvil, Alertas, Video en vivo	Video en
11	Lorraine Ljuba-11-21-2016	Lorraine Ljuba	11-21-2016	Lorraine Ljuba	1. Muy insatisfecho	2		Batería
12	Gabriella Lily-11-21-2016	Gabriella Lily	11-21-2016	Gabriella Lily	4. Algo satisfecho	23	Batería, Programabilidad	Visión no
13	Stephan Oswald-11-21-2016	Stephan Oswald	11-21-2016	Stephan Oswald	3. Neutral	11	Reconocimiento facial, Aplicación móvil	
14	Edith Lindon-11-21-2016	Edith Lindon	11-21-2016	Edith Lindon	2. Algo insatisfecho	3	Grabación, Video en vivo	Batería
15	Mattheus Anderson-11-21-2016	Mattheus Anderson	11-21-2016	Mattheus Anderson	5. Muy satisfecho	16	Alertas, Grabación, Video en vivo, Conexiones e integ	
16	Reuben Ettore-11-21-2016	Reuben Ettore	11-21-2016	Reuben Ettore	4. Algo satisfecho	11	Video en vivo, Alertas	Grabació
17	Marcellus Wong-11-21-2016	Marcellus Wong	11-21-2016	Marcellus Wong	3. Neutral	3	Aplicación móvil	Program

La tabla anterior muestra información básica del usuario para cada respuesta y contiene respuestas de encuesta de opción múltiple, así como campos de texto para respuestas de formato más largo, así como notas.

La base también contiene una tabla específica para encuestas NPS:

	Entrada	Presentado	Nombre	Email	Puntuación	Tipo	Motivo de la puntuación	Cambios para una calificación
1	Katrina Peterson 11-21-16	11/21/2016 4:48pm	Katrina Peterson	katrina@email.com	9	💚 Promotor	Amo mi PorchCam! Es genial te...	Nada en lo que pueda pensar
2	Marc Jenkins 11-21-16	11/21/2016 4:55pm	Marc Jenkins	marc@email.com	6	✖️ Detractor	Recibí mi PorchCam como rega...	¡Haz que sea más fácil comen...
3	Kendrick Anar 11-21-16	11/21/2016 4:57pm	Kendrick Anar	kendrick@email.com	7	Pasivo	Hace el trabajo	
4	Emily Rintaro 11-21-16	11/21/2016 5:06pm	Emily Rintaro	emily@email.com	10	💚 Promotor	¡Literalmente mi cosa favorita!	¡Es perfecto como es! <3
5	Melissa Gonzalez 11-21-16	11/21/2016 5:06pm	Melissa Gonzalez	melissa@email.com	9	💚 Promotor	Funciona exactamente como se...	Sería genial tener más espacio
6	Belinda Chen 11-21-16	11/21/2016 5:11pm	Belinda Chen	belinda@email.com	8	Pasivo	Un poco caro, pero en general ...	¿Una opción más barata?
7	Deepa Vartak 11-21-16	11/21/2016 5:18pm	Deepa Vartak	deepa@email.com	9	💚 Promotor	Al principio tuve algunos probl...	¿Reduce la fricción para prep...
8	Clara Rotelli 11-21-16	11/21/2016 5:18pm	Clara Rotelli	clara@email.com	2	✖️ Detractor	No me gusta que tenga que us...	Construir configuraciones de
9	Bernard Casper 11-21-16	11/21/2016 5:26pm	Bernard Casper	bernard@email.com	8	Pasivo	Solo lo tengo, pero me gusta h...	N / A
10	Claudia Siv 11-21-16	11/21/2016 5:33pm	Claudia Siv	claudia@email.com	9	💚 Promotor	¡A mi familia le encanta! De he...	¡Hazlo un poco más a prueba!
11	Lorraine Ljuba 11-21-16	11/21/2016 5:54pm	Lorraine Ljuba	lorraine@email.com	5	✖️ Detractor	La duración de la batería no fu...	Mayor duración de la batería
12	Gabriella Lily 11-21-16	11/21/2016 6:00pm	Gabriella Lily	gabriella@email.com	7	Pasivo	Buen negocio	
13	Stephan Oswald 11-21-16	11/21/2016 6:46pm	Stephan Oswald	stephan@email.com	8	Pasivo	Es un buen producto que hace ...	¿Nada en lo que pueda pensar
14	Edith Lindon 11-21-16	11/21/2016 6:49pm	Edith Lindon	edith@email.com	9	💚 Promotor	Me encanta cómo puede básic...	Sería genial tener más opción
15	Mattheus Anderson 11-21...	11/21/2016 6:50pm	Mattheus Anderson	matthaeus@email.com	7	Pasivo	Se lo recomendaría a las perso...	
16	Reuben Ettore 11-21-16	11/21/2016 6:53pm	Reuben Ettore	reuben@email.com	6	✖️ Detractor	Pensé que tendría más campan...	La funcionalidad de la alarma
17	Marcellus Wong 11-21-16	11/21/2016 6:53pm	Marcellus Wong	marcellus@email.com	8	Pasivo	Parece un gadget genial, pero ...	

Una encuesta de NPS consiste básicamente en dos partes. La primera parte le pregunta a un usuario qué tan probable es que recomiende un producto a un colega en un campo de 1-10. La segunda parte simplemente les pregunta por qué. NPS es una forma útil y rápida de recopilar comentarios cuantitativos y cualitativos sobre sus usuarios.

# Bloques de construcción para el crecimiento

Cultivar algo de la nada es difícil precisamente porque las posibilidades pueden sentirse ilimitadas. Al principio, cuando intentas hacer crecer un producto inicial, a menudo comienzas desde cero con todo lo que haces, ya sea publicar anuncios de Facebook u optimizar tu flujo de incorporación. Lo que le permite escalar este proceso es llenar el espacio en blanco y construir una base que pueda convertir en procesos repetibles. Estas plantillas están destinadas a funcionar como bloques de construcción para hacer exactamente eso.

# **5 plantillas para experimentos de crecimiento a alta velocidad**

**Seedup**

**agencia-marketing-digital.seedup.la**