

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:

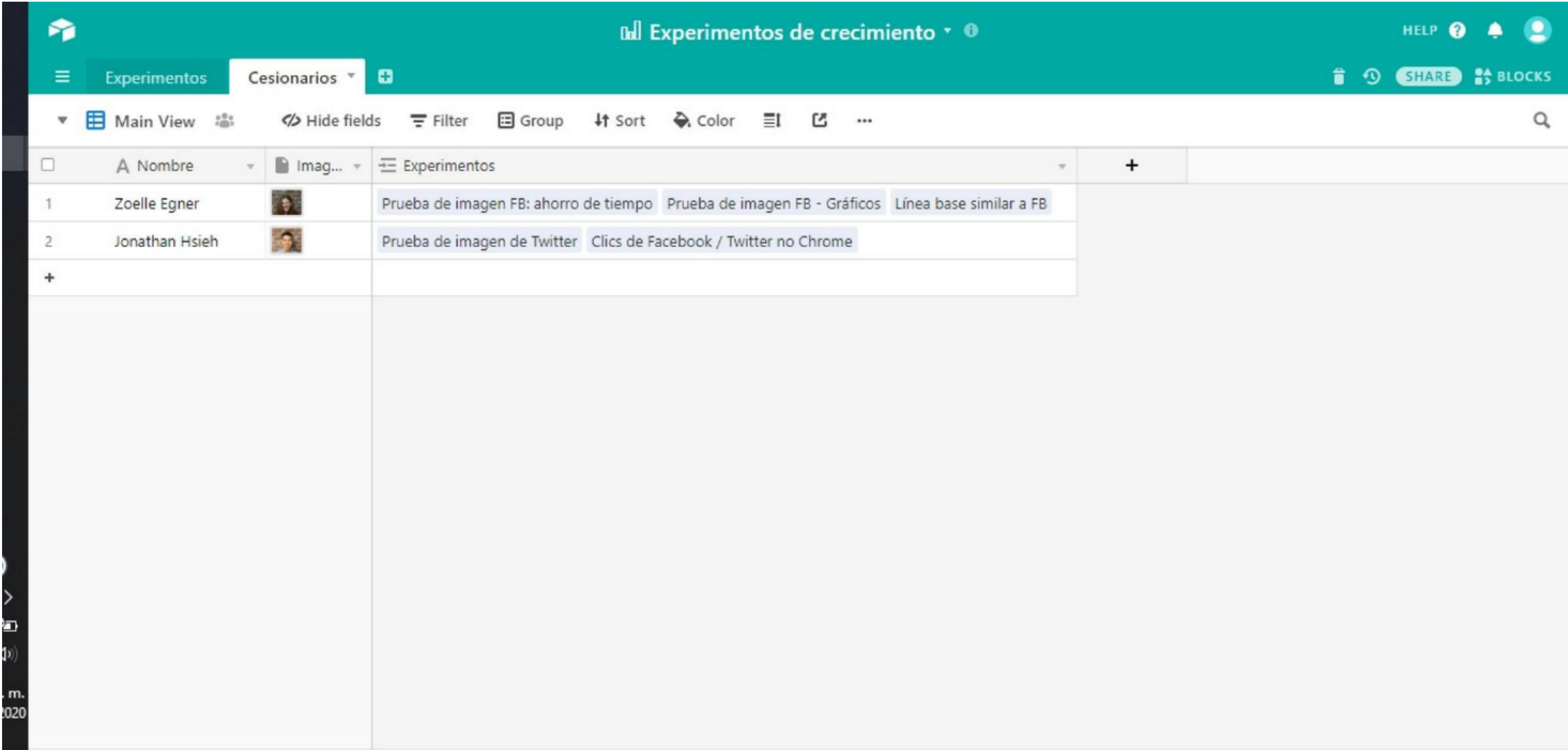
Experimentos de crecimiento

HELP ?

Experimentos

Cesionarios

<



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>

Planificación y ejecución de experimentos d...							HELP ?		
Experimentos							SHARE	BLOCKS	
Primary View Hide fields Filter Group Sort Color ...									
<input type="checkbox"/>	A 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 anunci...	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 anunci...	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 anunci...	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 quieres 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

Grid viewHide fieldsFilterGrouped by 1 fieldSortColor

Nombre	Periodo	Categoría	Comprobado
PERIODO Lanzamiento Count 3			
1 ¿Hay un documento compartido para el experimento?	Lanzamiento	Documentación del experim...	✓
2 ¿Las hipótesis en el documento son claras y procesables?	Lanzamiento	Documentación del experim...	✓
3 ¿El diseño del experimento apoya las hipótesis?	Lanzamiento	Documentación del experim...	✓
PERIODO En curso Count 3			
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 Conclusión Count 4			
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 razonab...	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>

OKR ▾Iniciativas

Seguimiento simple de OKR ▾

HELP ⓘ🔔👤

🗑️🕒SHARE👥BLOCKS

Grid view👤🔗Hide fields🔍Filter📁Group⬆️Sort🎨Color📄🔗⋮

🔍

<input type="checkbox"/>	A Objetivo ▾	📍 Tipo ▾	📅 Trimestre ▾	A Resultado clave 1 ▾	A Resultado clave 2 ▾	A Resultado clave 3 ▾	📅 Tiempo (días) ▾	☰ Iniciativas ▾	📊 Progreso
1	Lanzar nuevo producto	Equipo 1	E1 17	Aumenta la retención en u...	Aumenta la retención en 2x	Aumenta la retención en 5x	30	Rediseño de productoDiseñ	
2	Construye un canal de Facebo...	Individual	E2 17	Aumenta el compromiso d...	Aumenta el compromiso de F...	Aumenta el compromiso de ...	90		
3	Aumentar el tráfico de refere...	Individual	E1 17	Incrementar la adquisición ...	Incrementar la adquisición en ...	Incrementar la adquisición e...	90	Incentivos de referencia de pi	
+									

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:

OKR ▾Iniciativas

Seguimiento simple de OKR ▾

HELP ⓘ🔔👤

🗑️🕒SHARE👥BLOCKS

Grid view👤🔗Hide fields🔍Filter📁Grouped by 1 field⬆️Sort🎨Color📄🔗⋮

🔍

<input type="checkbox"/>	A Nombre ▾	☑ Hecho ▾	☰ OKR ▾	+																				
	<div>OKR</div> <div>▼ Aumentar el tráfico de referenciaCount 4</div> <table><tr><td>1</td><td>Diseñar la página de inicio de recomendar a un...</td><td>✓</td><td>Aumentar el tráfico de referei</td></tr><tr><td>2</td><td>Crear campaña de ciclo de vida de referencia p...</td><td></td><td>Aumentar el tráfico de referei</td></tr><tr><td>3</td><td>Lanzar programa de referencia</td><td></td><td>Aumentar el tráfico de referei</td></tr><tr><td>4</td><td>Incentivos de referencia de prueba A/B</td><td></td><td>Aumentar el tráfico de referei</td></tr><tr><td>+</td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	1	Diseñar la página de inicio de recomendar a un...	✓	Aumentar el tráfico de referei	2	Crear campaña de ciclo de vida de referencia p...		Aumentar el tráfico de referei	3	Lanzar programa de referencia		Aumentar el tráfico de referei	4	Incentivos de referencia de prueba A/B		Aumentar el tráfico de referei	+						
1	Diseñar la página de inicio de recomendar a un...	✓	Aumentar el tráfico de referei																					
2	Crear campaña de ciclo de vida de referencia p...		Aumentar el tráfico de referei																					
3	Lanzar programa de referencia		Aumentar el tráfico de referei																					
4	Incentivos de referencia de prueba A/B		Aumentar el tráfico de referei																					
+																								
	<div>OKR</div> <div>▼ Lanzar nuevo productoCount 3</div> <table><tr><td>5</td><td>Rediseño de producto</td><td>✓</td><td>Lanzar nuevo producto</td></tr><tr><td>6</td><td>Identificar segmentos de clientes para probar u...</td><td></td><td>Lanzar nuevo producto</td></tr><tr><td>7</td><td>Diseñar conjuntos de anuncios para FB</td><td></td><td>Lanzar nuevo producto</td></tr><tr><td>+</td><td></td><td></td><td></td></tr></table>	5	Rediseño de producto	✓	Lanzar nuevo producto	6	Identificar segmentos de clientes para probar u...		Lanzar nuevo producto	7	Diseñar conjuntos de anuncios para FB		Lanzar nuevo producto	+										
5	Rediseño de producto	✓	Lanzar nuevo producto																					
6	Identificar segmentos de clientes para probar u...		Lanzar nuevo producto																					
7	Diseñar conjuntos de anuncios para FB		Lanzar nuevo producto																					
+																								

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>

Comentarios del usuario									
Encuesta general de usuarios Encuesta de puntaje de promotor neto									
All Responses Hide fields Filter Group Sort Color									
	Respuesta a la encuesta	A Nombre	Fecha	A Email	Experiencia PorchCam	Uso (# semanas)	Características favoritas		
1	Katrina Peterson-11-21-2016	Katrina Peterson	11-21-2016	Katrina Peterson	4. Algo satisfecho	16	Alertas	Video en vivo	Grabación
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		Aplicación
5	Melissa Gonzalez-11-21-2016	Melissa Gonzalez	11-21-2016	Melissa Gonzalez	3. Neutral	12	Alertas	Grabación	Aplicación
6	Belinda Chen-11-21-2016	Belinda Chen	11-21-2016	Belinda Chen	4. Algo satisfecho	7	Video en vivo	Aplicación móvil	Programa
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	Conexión
10	Claudia Siv-11-21-2016	Claudia Siv	11-21-2016	Claudia Siv	5. Muy satisfecho	19	Grabación	Aplicación móvil	Alertas
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 noct
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
16	Reuben Ettore-11-21-2016	Reuben Ettore	11-21-2016	Reuben Ettore	4. Algo satisfecho	11	Video en vivo	Alertas	Grabación
17	Marcellus Wong-11-21-2016	Marcellus Wong	11-21-2016	Marcellus Wong	3. Neutral	3	Aplicación móvil		Programa

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:

Comentarios del usuario

HELP ?

Encuesta general de usuarios

Encuesta de puntaje de promotor neto

SHARE

BLOCKS

All Responses

Hide fields

Filter

Group

Sort

Color

Entrada

Presentado

Nombre

Email

Puntuació...

Tipo

Motivo de la puntuación

Cambios para una califica

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 espaci

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 prepi

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 hec...

¿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 pens

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 opcio

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