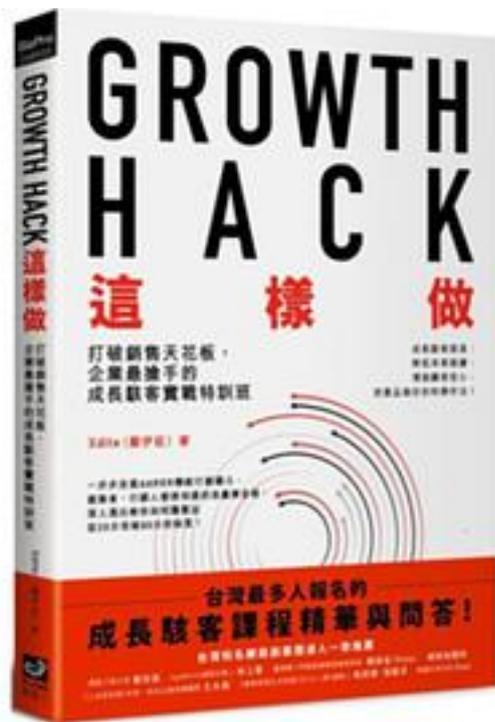


Growth Hack 這樣做



[Growth Hack 這樣做 下载链接1](#)

著者:Xdite

出版者:PCuSER電腦人文化

出版时间:2016-5-7

装帧:平装

isbn:9789869279987

◎具體教你在預算有限的情況之下，把成長做出來的可行與必要方法！

◎帶動台灣成長駭客話題的專業講師，親授讓產品突破80分的成長秘笈

@這本書要給誰看？

1. 創業者、個人品牌經營者，想要提高自己服務轉換率的人。
2. 空有產品，但是賣不出去，花了錢投廣告卻效果低落的人。

@這本書有什麼不一樣？

- 1.全球最重要的趨勢，台灣最知名的 Growth Hack 講師 Xdite 親自撰寫。
- 2.深入淺出，強調具體可實作，快速上手的成長駭客演練。
- 4.不是程式開發者也不用擔心，讓任何人都能看懂讓銷售成長的祕密。
- 5.不空談觀念，沒有繁複難讀的歷史，只有具體可學習、一步一步推進的策略教戰。

@學會Growth Hack，成為成長駭客可以幹嘛？

1. 你的顧客總是願意回頭再光顧。
2. 你的頁面下單率提高了！
3. 你的使用者更依賴你的產品。
4. 讓公司的營收翻倍！

Growth

Hack（成長駭客）和傳統行銷強調宣傳曝光不同之處，其核心目標是打造一套「自然成長」的系統，透過數據分析、量化工具與網站上有計畫的A/B測試，去降低客戶疑慮、增加客戶信心，與客戶互動的一套網站經營成長的系統化策略。

而本書強調讓大家都快速上手的成長駭客實戰，作者Xdite將成長駭客的方法化繁為簡，教你它的核心精神：「降低疑慮，增強信心」，給你基本公式：「轉換率－流失率＝成長」，帶領大家透過方法做到：

1. 讓進來的客戶願意「產生行動」。
2. 讓產生行動的客戶願意「下次再來」。
3. 讓下次再來的客戶主動「幫你拉人」。

作者介紹：

Xdite

Xdite，一位軟體開發者也是一位創業家，曾創立 Logdown 技術部落格平台，GrowthSchool 線上教育機構，並且經營部落格談軟體開發、創業等議題。專長 Ruby on Rails 敏捷開發、專案管理、Growth Hack。

目錄: 第0章：為什麼你需要Growth Hack（成長駭客）？

第0課：克服成長的困擾，技術、營運、行銷不再各自為政

第1章：優先目標：成長（Growth）

第1課：成長的真正公式，矽谷創業團隊追求的核心目標

第2課：為什麼先注重成長？而非成長駭客？

第3課：成長駭客不是萬靈丹，先挑對適合成長的產品主題

第2章：改進傳統行銷漏斗

第4課：來客如何變顧客？關鍵的五個行銷階段

第5課：為什麼不成長了？傳統行銷遇上的成長天花板

- 第6課：不花更多預算，卻能創造更大的收益
- 第3章：科學方法抓銷售漏洞
- 第7課：制定成長策略前，一定先監控測量
- 第8課：跟你想的不一樣，找出成長問題案例解析
- 第9課：產品成長三部曲，用數據分析抓出改善病因
- 第10課：成長駭客萬用招數：增強信心、降低疑慮
- 第4章：Landing Page 如何打造魅力招牌？
- 第11課：說服顧客採取行動，最重要最關鍵的第一步
- 第12課：轉換率不佳？因為你忽略了Landing Page
- 第13課：Landing Page如何設計？標準結構案例與實戰
- 第14課：掌握Landing Page核心原則，打動你的顧客之心
- 第5章：A/B Testing 找出「更」佳做法
- 第15課：追求進一步最佳化，多點小改進就會有大成長
- 第16課：如何實作A/B Testing，幫你做實驗的線上工具
- 第6章：Onboarding 引導用戶發現價值
- 第17課：用戶為何離開？不是你不好，而是你沒教好
- 第18課：網路與服務業一樣！你必須時時照顧你的顧客
- 第19課：Onboarding實例，為何他們抓住顧客的心？
- 第7章：Customer Support 客服就是金礦！
- 第20課：客服是賠錢貨？還是成長與賺錢的關鍵因子？
- 第21課：成功的客服，會幫你找到產品更好的方向
- 第22課：客服不只是支援，而是降低疑慮、增強信心手段
- 第8章：Email List 留住你的銷售機會
- 第23課：最傳統的寄信，是最好的留客手段
- 第24課：有效郵件行銷實戰，養出潛在的未來顧客
- 第9章：Referral與NPS，舊客戶是最好的行銷
- 第25課：讓用戶推薦幫你成長，更值得信任的行銷手段
- 第26課：Referral不是折扣，而是遊戲化的特殊效應
- 第27課：Multiple call to action，召喚顧客更多次的行動
- 第28課：Net Promoter Score (NPS)，做出有效的意見調查
- 第10章：Growth Hack 實戰總結
- • • • • [\(收起\)](#)

[Growth Hack 這樣做_下载链接1](#)

标签

增长黑客

运营

行銷

商业

产品设计

互联网

♣产品设计

思维逻辑类

评论

看了N本title里含增长黑客的书，这本书最简洁明了，直抵本质，不故弄玄虚，虚头巴脑，大道至简，可作为入门科普。
极薄，2小时可读完，实战随时翻阅。但背后功力很深，力荐！
不太好买，淘宝二手盗版印刷质量极差。

核心点：1. 让转化率大于流失率。2. 降低疑虑，增强信心！

太浅，内容太少

虽然很薄，但框架挺清晰。如果你以前被各种增长案例搞晕了，看看这本小书可清晰思路。

超级实用！

指导性非常强的书，顺便提供几个新听说的工具。相比出名的《增长黑客》更喜欢这本。那本用于格局概念的了解吧。

很薄很好读，但是内容很不简单，也值得玩味的书

还不错。提供了onboarding的例子。可以作为提纲来看。需要大量的分析总结才能转化为能力

实战内容写的简单实用

把Growth Hack阐述的比较清楚：消除来客疑虑，增强客户信息。

特地买了原书读，读完发现里面文字煽动性太大，但是其实都没有讲清楚，还不如直接看郑延伊的博客。不推荐读。

这个书同事推荐我淘宝，纸张印刷太差了，内容简单，翻了这么多growth hacking，理论差不多，倒不如多去看案例多实践

精炼，使用，不卖弄，招招实用，没一句废话！

肖恩的《增长黑客》刚开始读起来可能有点晦涩，可以先读这本熟悉熟悉。

[Growth Hack 这样做 下载链接1](#)

书评

相对应同类范冰著作的增长黑客:创业公司的用户与收入增长秘籍，可以说是没有什么内容。
从内容上作者对于商业经营的理解不够，所写的内容太浅薄在网上甚至微信朋友圈的内

容都比这本书有料。举例来说，书中多次强调Landing Page与A/B Testing，却没有真正提到两项的本质与方法...

[Growth Hack 这样做 下载链接1](#)