

# 10 narzędzi GROWTH HACKINGOWYCH



Oto lista 10 narzędzi, które można wykorzystać w growth hackingu i lejkach sprzedażowych, polecanych przez gościa 379. odcinka MWF – Mateusza Wyciślika.

## 1. Writesonic (link polecający)

Narzędzie, które pozwala na tworzenie automatycznych tekstów na potrzeby reklam (Facebook Ads, Google Ads), blogów i artykułów czy zmiany suchych opisów na język korzyści.

Writesonic jest płatnym narzędziem, ale oferuje całkiem fajną bezpłatną wersję, która pozwoli bez ryzyka stwierdzić, czy to narzędzie wniesie coś ciekawego do Twojego biznesu.

Dodatkowo warto zerknąć na [podobny projekt](#), ale skupiający się wyłącznie na tworzeniu chwytliwych nagłówków i subnagłówków. Projekt ten jest bezpłatny i nie wymaga rejestracji.

## 2. Ubersuggest

Narzędzie pozwalające na odkrywanie, czego i jak intensywnie szukają Twój odbiorcy w sieci.

Wykorzystaj je do analizy wyszukiwań, tworzenia skutecznych treści i sprawdzenia linków prowadzących do stron (np. Twojej konkurencji).

Narzędzie pozwala na 3 bezpłatne wyszukiwania każdego dnia.

### **3. Calconic**

W podcaście wspomnieliśmy o quizach. Innym ciekawym elementem szybkiego zaangażowania i przekierowania do akcji biznesowej Twojego klienta mogą być kalkulatory.

Jak to działa?

Założmy, że działasz w branży fotowoltaicznej. Zamiast zachęcać klienta do rozmowy telefonicznej czy wysłania zapytania, możesz pozwolić mu samodzielnie obliczyć potencjalne oszczędności z instalacji systemu fotowoltaicznego i przekierować go do konkretnej akcji.

Więcej pomysłów w [363. odcinku MWF](#).

### **4. Smart Quiz Builder**

Narzędzie, które od niedawna wykorzystuję do budowy lejków sprzedaży opartych o quizy.

Narzędzie wymaga korzystania z systemu Wordpress.

Alternatywne narzędzia do tworzenia quizów to np. [Typeform](#).

A jeśli szukasz inspiracji, jak wykorzystać quizy w biznesie, to zerknij na przykłady [tutaj](#).

### **5. Hotjar**

Genialne narzędzie, które pozwoli prześledzić, co robią Twoi odbiorcy na stronie internetowej.

Hotjar ma dwie podstawowe funkcje. Po pierwsze nagrywa wideo z sesji każdego użytkownika odwiedzającego Twoją stronę, po drugie tworzy tak zwane mapy cieplne, które wskażą, gdzie użytkownicy kierują najwięcej uwagi.

Hotjar posiada całkiem fajną wersję bezpłatną, która jest wystarczająca dla małych stron. Jeśli chcesz więcej i jednocześnie chcesz ciąć koszty, warto zainteresować się podobnym [narzędziem firmy Microsoft](#), które jest całkowicie bezpłatne.

## 6. Biteplay (link polecający)

Narzędzie, bez którego nie wyobrażam sobie realizacji kampanii w systemie YouTube Ads.

System ten pozwala na wygenerowanie setek linków do konkretnych filmów i kanałów tematycznych, które możesz wykorzystać dalej w swoich reklamach. Dzięki temu targetujesz nie tylko najpopularniejsze filmy z danej kategorii, ale także setki niszowych materiałów, które często umkną uwadze Twojej konkurencji. :)

## 7. Zapier

Niesamowite narzędzie, które pozwala automatyzować procesy marketingowe i sprzedażowe przez łączenie ze sobą różnych aplikacji.

W bibliotece Zapiera znajdziesz tysiące aplikacji, które możesz łączyć, ściągając z siebie sporo manualnej pracy, która towarzyszy działaniom online.

Przykłady wykorzystania?

W swoich działaniach wykorzystuję Zapiera np. do tego, by leady generowane w formularzach Facebooka czy LinkedIn trafiły bezpośrednio do mojego systemu e-mailowego czy do CRM.

## 8. Group Collector (link polecający)

Narzędzie, które umożliwia realizację taktyki budowania bazy e-mail z wykorzystaniem grup dyskusyjnych na Facebooku, o której rozmawialiśmy w podcaście.

Zasada działania jest bardzo prosta. Do narzędzia podpinasz zarówno swoje grupy na Facebooku, jak i systemy e-mailowe, z których korzystasz.

Narzędzie automatycznie rozpozna adresy e-mailowe, doda je do Google Sheet (wraz ze wszystkimi udzielonymi odpowiedziami, co również jest bardzo pożyteczną funkcją, gdyż standardowo po zatwierdzeniu członka grupy nie da się już wrócić do jego odpowiedzi) oraz do Twojego systemu e-mailowego.

## 9. SparkLoop

Narzędzie do „viral marketingu” dla Twojej listy e-mail, o którym wspominaliśmy w odcinku.

Stwórz atrakcyjne nagrody, zintegruj ze swoją listą e-mail i pozwól Twoim odbiorcom stać się ambasadorami Twojego newslettera.

## 10. Google Optimize

Narzędzie do przeprowadzania testów A/B na Twojej stronie internetowej.

Nie będę kłamał. Narzędzie nie jest proste i wymaga sprawnego poruszania się po Google Analytics i podstawach programowania. Niemniej wyniki testów mogą pozwolić na znaczącą poprawę konwersji Twoich działań.