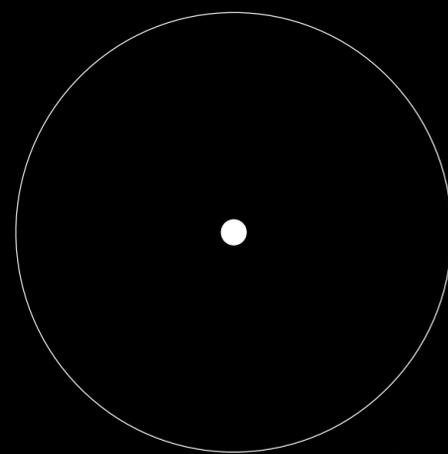


carma



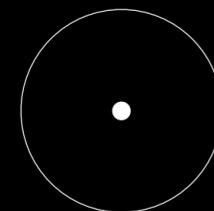
Playbook para potenciar el crecimiento de las startups

Una guía sobre las estrategias que te ayudarán a aumentar las probabilidades de éxito de tu startup.

Tabla de contenidos

• Introducción	01
• Capítulo 1 - Herramientas tecnológicas	02
• Capítulo 2 - Adquisición	03
• Capítulo 3 - Activación	04
• Capítulo 4 - Retención	05
• Capítulo 5 - Recuperación	06
• Conócenos	07

Introducción



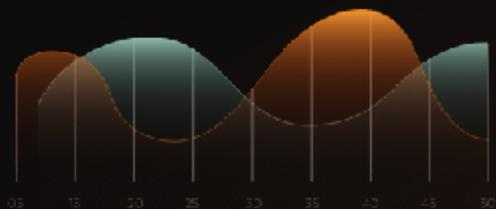
¿Cuáles son las estrategias de crecimiento que pueden ayudarte a aumentar tus probabilidades de éxito de tu startup?

Las estrategias de crecimiento en el mundo de las startups son tácticas dinámicas y escalables que buscan el crecimiento continuo y a largo plazo.

Las cualidades esenciales de las estrategias de crecimiento incluyen:

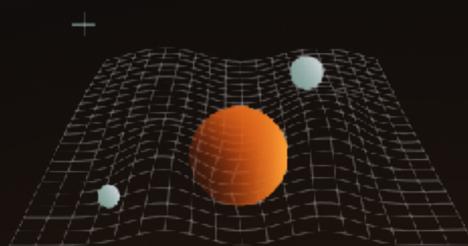
Basadas en datos

Buscan obtener los datos que te ayudarán a eliminar las percepciones y tomar decisiones basadas en datos.



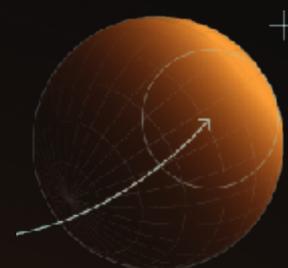
Análisis

Utilizan los datos obtenidos para identificar nuevas oportunidades, tomar decisiones rápidas y servir mejor a los usuarios.



Visión a largo plazo

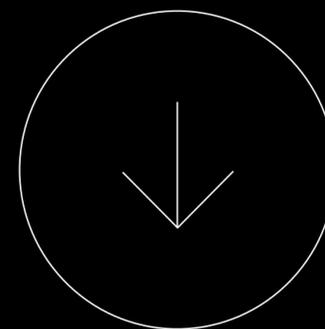
Se concentran en los detalles que verdaderamente aportan valor al producto y el usuario.



Las estrategias de crecimiento trabajan de la mano con otras acciones de marketing convencionales. Por eso, es importante definir un gran objetivo en común para asegurar que todas tus actividades trabajen en conjunto para impulsar tu startup.

Beneficios de las estrategias de crecimiento

Implementadas correctamente, las estrategias de crecimiento tiene beneficios que pueden impactar positivamente múltiples áreas de tu startup:



• **Tecnología**

- Obtener Información del usuario y analítica detallada
- Medir el impacto en los resultados de cada estrategia

• **Publicidad**

- Alcanzar nuevos usuarios potenciales
- Mantenerte en el top-of-mind del usuario

• **Engagement**

- Personalizar las interacciones de tu producto con cada usuario
- Asegurar que los usuarios continúen regresando a tu app o web

Estrategias de crecimiento vs Marketing convencional

Es probable que ya estés implementando múltiples acciones de marketing por lo que es posible que te preguntes que es lo que hace diferente a nuestras estrategias de crecimiento con respecto a lo que estás haciendo actualmente.

Aquí tienes una breve comparación

	Estrategia de crecimiento	Marketing convencional
 Visión	Se enfoca en alcanzar logros significativos y sostenibles mediante avances continuos.	Se centra en logros más inmediatos durante un período más cortos
 Alcance	Utiliza un enfoque holístico que considera todo el journey del usuario	Se centra generalmente en las primeras fases del journey del usuario
 Flexibilidad	Se basa en la experimentación continua para seguir mejorando el rendimiento con el tiempo	Dado que se centra en resultados a corto plazo, generalmente utiliza tácticas ya probados para lograrlas
 Objetivos	Objetivos de alto nivel como construir una base de clientes sólida o una retención sostenible de los usuarios	Se centra en indicadores que pueden no estar relacionados al rendimiento de tu producto cómo seguidores, posicionamiento, etc

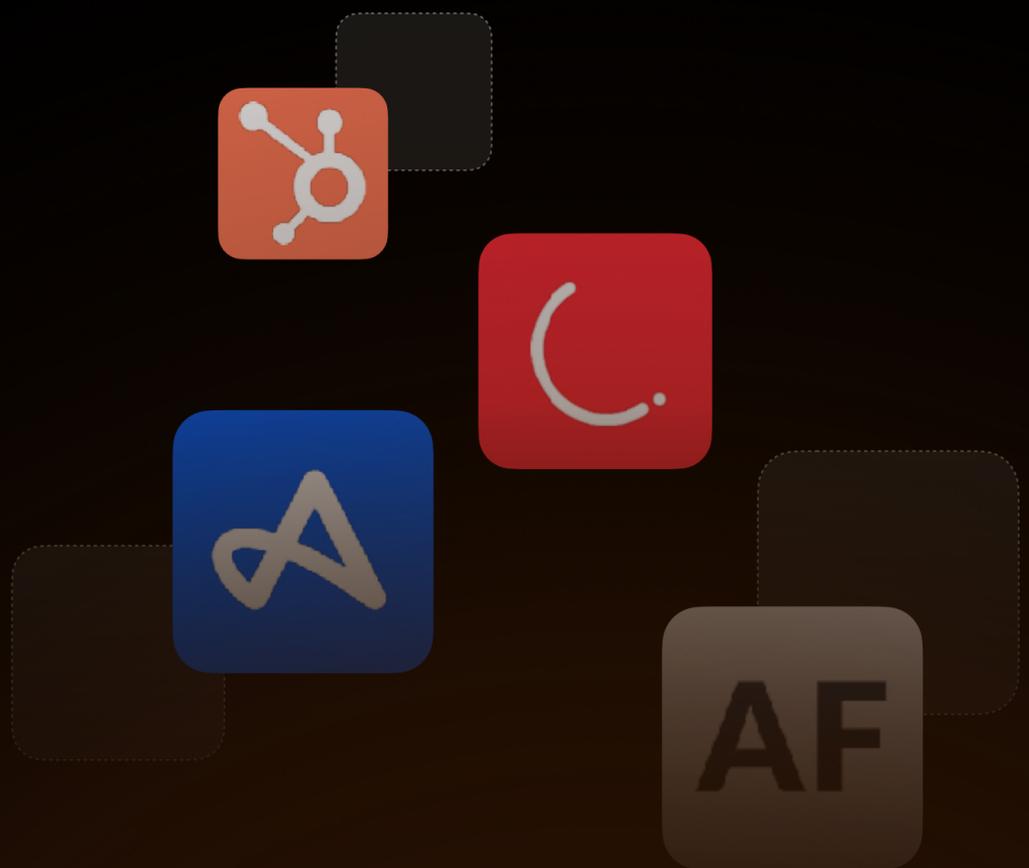
En pocas palabras:

Debido a su visión más amplia y holística, las estrategias de crecimiento abarcan muchas de las tácticas que ya utilizas, pero las une bajo un solo objetivo común.

Capítulo 1

Herramientas de tecnología

En esta sección, te mostraremos las herramientas de software que puedes implementar para respaldar el crecimiento de tu startup.





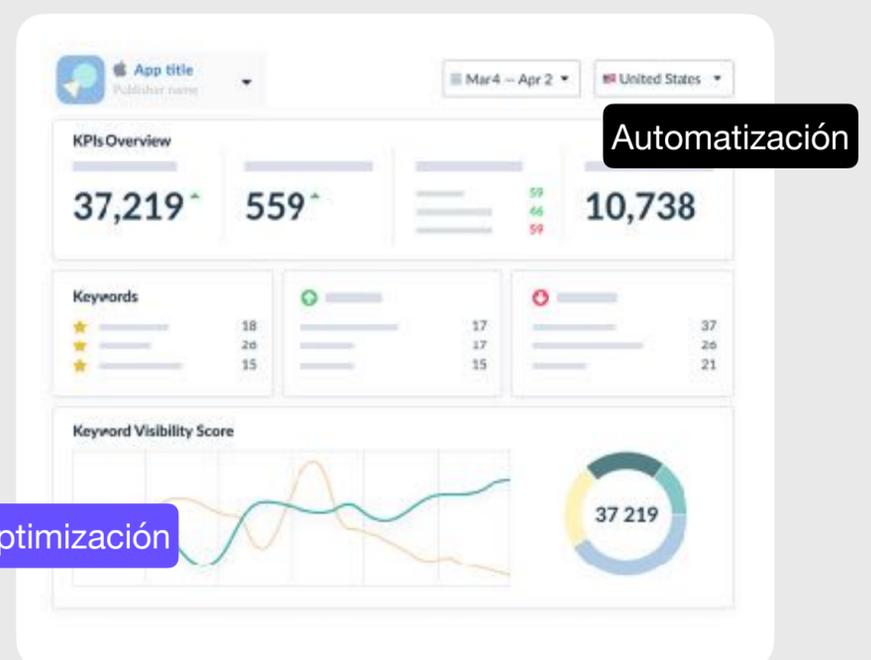
App Follow: optimización de APP Stores

Es una plataforma para optimizar la presencia de las aplicaciones móviles en la App Store de Apple y Google Play Store de Android.

Esta herramienta permite a los equipos de marketing y soporte al cliente **dar respuesta a los reviews de los usuarios de forma ágil, dar seguimiento a la competencia y visualizar las mejoras necesarias en la presentación de la aplicación en la tienda.**

Beneficios principales que puedes obtener de esta herramienta:

- ✓ Gestión y respuesta automatizada de reseñas
- ✓ Análisis de la competencia y optimización en la tienda de aplicaciones
- ✓ Integraciones con plataformas de comunicación y ayuda - Slack/Zendesk



Estas funciones ayudan a las startups a manejar de manera más efectiva sus aplicaciones en las tiendas, **desde mejorar la interacción con los usuarios hasta optimizar su visibilidad y desempeño en las plataformas de App Store y Google Play.**



Adjust: Atribución Móvil

Es una herramienta que proporciona análisis y medición de los diferentes canales de publicidad utilizados para promocionar tu aplicación móvil.

Esta plataforma ayuda a rastrear y atribuir el canal, campaña y anuncio de adquisición de cada uno de los usuarios que instala la aplicación o realiza un evento de conversión. Permite a los profesionales de marketing optimizar sus estrategias y presupuestos basándose en datos precisos sobre cuál es el mejor medio para generar nuevos usuarios.

Beneficios principales que puedes obtener de esta herramienta:

- ✓ Atribución y seguimiento de campañas
- ✓ Análisis avanzados y reportes personalizables
- ✓ Prevención del fraude publicitario y seguridad de datos



Estas características hacen de Adjust una herramienta valiosa para las startups que buscan **optimizar sus estrategias de marketing digital y maximizar el impacto de sus inversiones publicitarias en plataformas móviles.**



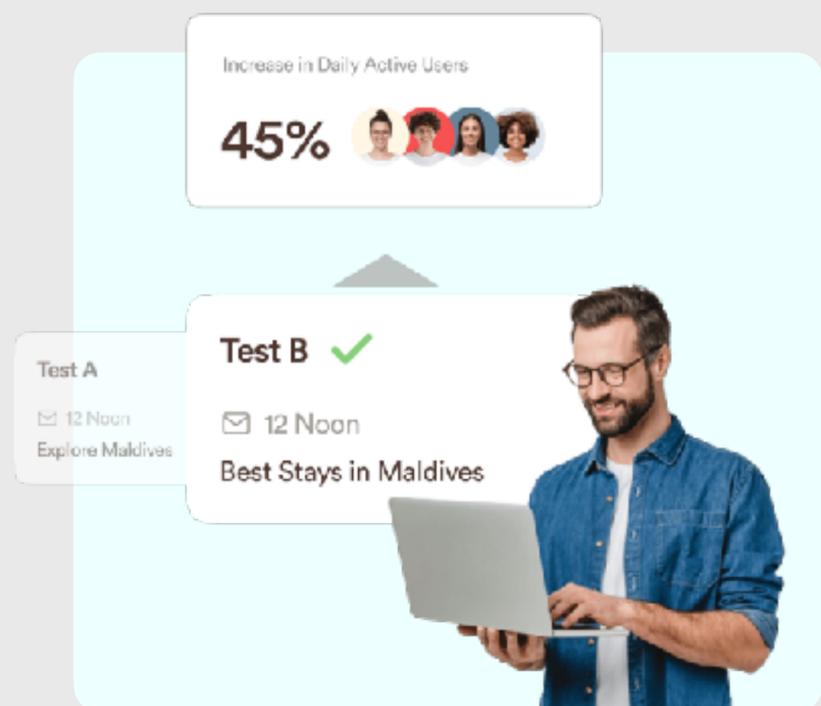
CleverTap: Analítica de Usuarios

CleverTap ofrece funcionalidades para interactuar con los usuarios en tiempo real, con una fuerte orientación hacia la retención y la recuperación de usuarios.

Es una plataforma de análisis y engagement móvil que permite a los equipos de marketing **segmentar a sus usuarios y dirigirse a ellos de manera efectiva a través de campañas basadas en el comportamiento del usuario** en los siguientes medios: Email, push-notification, pop-up y WhatsApp.

Beneficios principales que puedes obtener de esta herramienta:

- ✓ Análisis de comportamiento
- ✓ Múltiples canales de mensajería integrados
- ✓ Optimización de campañas



Estas características hacen que CleverTap sea una herramienta valiosa para las startups que buscan mejorar la retención de usuarios, proporcionando una plataforma integral para analizar, segmentar y comunicarse efectivamente con los usuarios en múltiples canales.



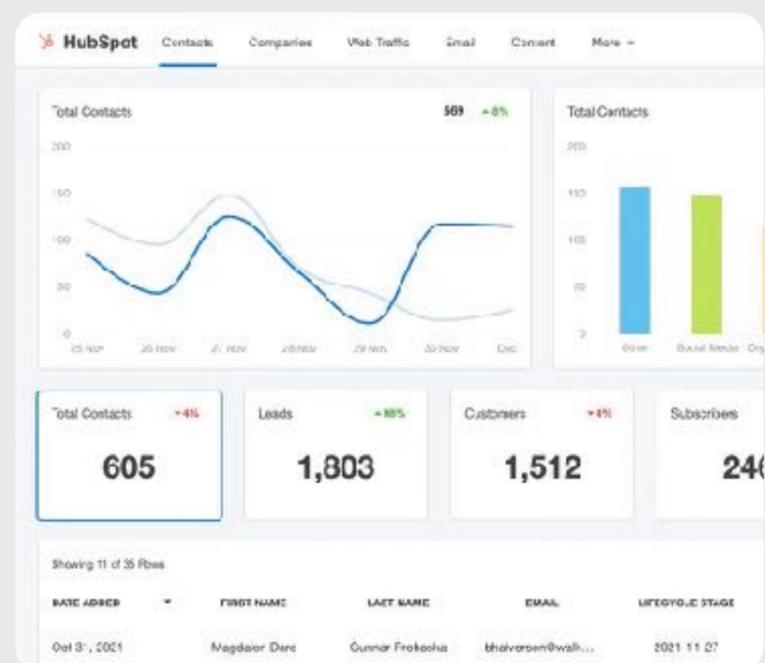
Hubspot: Gestión de Relaciones

Una plataforma de automatización de marketing que integra herramientas de CRM, ventas, servicio al cliente y gestión de contenido, diseñada para optimizar y automatizar las estrategias de marketing digital.

Facilita la creación y distribución de contenidos, gestión de campañas, seguimiento de leads y análisis de resultados, permitiendo al equipo de marketing mejorar la eficiencia y personalizar la interacción con los clientes. **Ideal para startups con productos basados en web**

Beneficios principales que puedes obtener de esta herramienta:

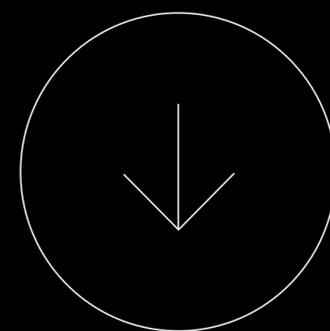
- ✓ Automatización de Marketing y Ventas
- ✓ Visibilidad y Gestión de Pipelines de Ventas
- ✓ Análisis y Reportes Intuitivos



Estas funciones hacen de HubSpot una herramienta valiosa para startups que buscan crecer y escalar sus operaciones de manera eficiente, proporcionando una plataforma única para gestionar todos los aspectos del engagement del cliente.

Capítulo 2

Adquisición de usuarios



La primera impresión es esencial. Aquí, el objetivo es captar la atención de potenciales usuarios y convertirlos en visitantes activos de tu plataforma o usuarios de tu producto.

Estrategias clave

- **Publicidad digital** Utiliza campañas publicitarias en plataformas específicas según tu audiencia objetivo. Ejemplo: Para una startup enfocada en público joven, TikTok y Spotify son ideales para anuncios que resalten la personalidad de la marca.

- **SEO y Contenido Orgánico** Asegúrate de que tu contenido no solo sea relevante, sino también optimizado para los motores de búsqueda. Ejemplo: Un e-commerce de productos ecológicos podría tener un blog con consejos sobre sostenibilidad y reseñas de productos, mejorando así su posicionamiento en búsquedas relacionadas.

- **SEO y Contenido Orgánico** Colabora con influencers que resonarán con tu marca para expandir tu alcance. Ejemplo: Una startup de tecnología podría colaborar con influencers en YouTube para reviews detallados de su producto.

Herramientas recomendadas:



Meta Ads Manager



Adjust



Google Ads



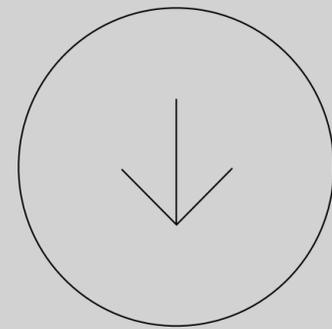
AppsFlyer

La adquisición de usuarios es el primer paso crítico en el ciclo de vida del usuario y establece la base para un engagement continuo. Mediante la implementación de las estrategias mencionadas, puedes asegurarte de que tu startup no solo capte la atención de posibles usuarios, sino que también establezca las primeras conexiones cruciales que fomentan la exploración y el interés continuo.

Recuerda, una buena estrategia de adquisición se adapta y evoluciona con tu mercado y audiencia objetiva.

Capítulo 3

Activación de usuarios



Una vez que los usuarios llegan a tu producto, necesitas convertir su interés inicial en un compromiso concreto, guiándolos a través de un proceso que les demuestre el valor real y tangible de lo que ofreces.

Estrategias clave

- **Onboarding personalizado**
Personaliza la experiencia de bienvenida para diferentes segmentos de usuarios. Ejemplo: Para una plataforma de aprendizaje en línea, crear rutas de aprendizaje personalizadas basadas en los intereses y niveles de habilidad del usuario.

- **Pruebas gratuitas y demos**
Maximiza el valor percibido durante el periodo de prueba para fomentar la conversión. Ejemplo: Un software de gestión empresarial podría ofrecer una configuración inicial gratuita durante la demo para demostrar directamente el valor del producto.

- **Optimización de la Interfaz de Usuario (UI)**
Asegura que tu UI sea intuitiva y amigable para evitar la frustración del usuario. Ejemplo: Simplificación del proceso de checkout en una app de e-commerce para mejorar la tasa de conversión.

Herramientas recomendadas:



HotJar



CleverTap



Hubspot



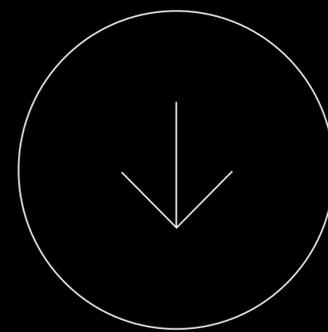
Braze

La activación es donde los usuarios comienzan a ver el verdadero valor de tu producto o servicio. Este es un momento crucial para solidificar la relación con los usuarios y transformar el interés inicial en uso habitual. **Las estrategias de activación efectivas no solo mejoran la experiencia del usuario sino que también ponen las bases para una alta retención y lealtad a largo plazo.**

Asegúrate de monitorear y ajustar tu proceso de onboarding para maximizar la efectividad.

Capítulo 4

Retención de usuarios



Mantener a tus usuarios interesados y comprometidos después de la primera interacción es vital para establecer una base de usuarios leales y reducir la churn rate.

Estrategias clave

- **Programa de lealtad**
Implementa programas de recompensas para fomentar y recompensar la lealtad del cliente. Ejemplo: Un programa de puntos en una app de café que puede ser canjeado por bebidas gratuitas o descuentos.

- **Actualizaciones constantes**
Mantén tu producto fresco y relevante con actualizaciones regulares basadas en el feedback del usuario. Ejemplo: Una app de meditación que introduce nuevas sesiones guiadas mensualmente basadas en las preferencias de los usuarios.

- **Comunicación proactiva**
Anticípate a las necesidades y problemas del usuario con comunicación regular. Ejemplo: Envío de notificaciones push sobre actualizaciones de la app o nuevos contenidos disponibles.

Herramientas recomendadas:



Mailchip



AppFollow



OneSignal

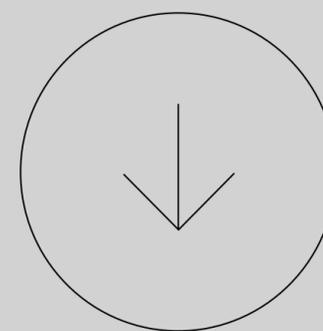


Youtube Ads

Retener a tus usuarios es tan crucial como adquirirlos inicialmente. Una sólida estrategia de retención garantiza que los usuarios no solo se queden, sino que también se conviertan en promotores activos de tu marca. **Al invertir en retención, estás construyendo una base de usuarios leales que pueden ayudar a sostener y crecer tu negocio a través de recomendaciones y feedback valioso.**

Capítulo 5

Recuperación de usuarios



Reconquistar a los usuarios que han dejado de usar tu producto o servicio es crucial para reactivar su interés y reintegrarlos en el ciclo de vida del cliente.

Estrategias clave

- **Campañas de Re-engagement** Reaviva el interés de usuarios inactivos con campañas específicas. Ejemplo: Emails que destacan nuevas características o mejoras en el producto que podrían interesar a usuarios previamente desenganchados.

- **Oferta especiales** Incentiva a los usuarios inactivos a volver con ofertas exclusivas. Ejemplo: Oferta de regreso de un 20% de descuento para usuarios que no han realizado una compra en los últimos seis meses.

- **Segmentación y personalización** Asegúrate de que tus esfuerzos de recuperación sean relevantes para el usuario específico. Ejemplo: Utilizar datos de comportamiento pasado para personalizar las ofertas y los mensajes de las campañas de recuperación.

Herramientas recomendadas:



Meta Ads Manager



CleverTap



Google Analytics



Voucherify



Mixpanel



Zendesk

La recuperación de usuarios ofrece una segunda oportunidad para reenganchar a aquellos que se han desvinculado. Esta fase es vital para entender las causas de la disminución de retención y para aplicar estrategias correctivas que pueden transformar a usuarios inactivos en activos una vez más. **Implementar un enfoque proactivo y personalizado en esta etapa puede significar la diferencia entre perder un usuario y revivir una relación valiosa.** Usa los datos y el feedback de los usuarios para adaptar tus esfuerzos de recuperación y asegurar que sean efectivos y bien recibidos.

Sobre Carma

En Carma Digital, comprendemos los retos únicos que enfrentan las startups en cada una de sus etapas de vida. Por ello, hemos creado este playbook en el que te compartimos acciones prácticas para mejorar las probabilidades de éxito de tu startup.

¿Estás listo para potenciar tu crecimiento?



Sabemos que el camino hacia el éxito para una startup implica no solo lanzar un producto innovador sino también es necesario contar con el equipo correcto para ejecutar las acciones que hagan que tu producto llegue a todos los usuarios deseados.

Somos una agencia de crecimiento especializada en estrategias digitales de tecnología, adquisición, activación, retención y recuperación de usuarios para las startups



100% DATA DRIVEN

Con nosotros obtendrás la información que te ayudará a eliminar las percepciones y tomar decisiones basadas en datos.



EXPERIENCIA APP & WEB

Contamos con el equipo de expertos necesarios para comprender tu producto ya sea móvil o web.

Descubre porque las startups deciden trabajar con nosotros



Presencia y experiencia regional

Estamos listos para acompañarte en tu proceso de expansión por la región de Centroamérica y el Caribe.

Resultados y experiencia comprobada

Todos nuestros clientes experimentan un aumento significativo en sus estrategia de usuarios.

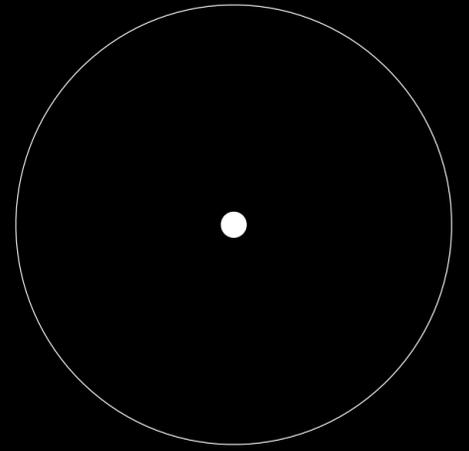
Basados en la honestidad y transparencia

Comunicación abierta y constante con informes detallados y métricas de rendimiento.

Equipo de expertos plug & play

Equipo altamente capacitado listo para integrarse en tu organización de forma compartida o dedicada.

¿Listo para potenciar tu crecimiento?



Trabajemos juntos

Carlos Amaya

carlos@carma-digital
+503 7747 3414

Mario Orellana

mario@carma-digital
+503 7900 0193