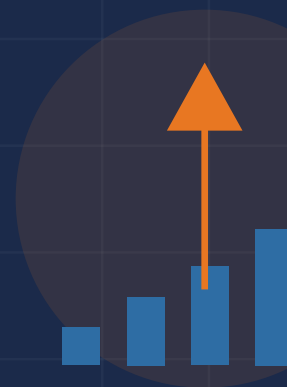


# Playbook de Growth Hacking para PMEs Brasileiras

10 táticas testadas para crescer mais rápido  
sem depender de um orçamento grande  
Guia prático para pequenas e médias empresas



INCLUI PLANILHA  
DE EXPERIMENTOS  
PARA BAIXAR

**Cleber Barbosa**

Consultor de Marketing Digital | Ribeirao Preto, SP

[www.cleberbarbosa.com.br](http://www.cleberbarbosa.com.br) | 2025

# Sobre o Autor

---

**Cleber Barbosa** é consultor de marketing digital baseado em Ribeirão Preto, SP, com mais de 15 anos de experiência e mais de 2.000 clientes atendidos. Especialista em SEO, tráfego pago, growth hacking e automação com inteligência artificial, Cleber atende desde profissionais autônomos até empresas de médio porte que querem crescer com consistência e inteligência — sem depender de orçamentos milionários.

Ao longo da carreira, Cleber percebeu algo que a maioria dos empresários desconhece: as empresas que crescem mais rápido não são necessariamente as que mais investem em marketing. São as que **testam mais, aprendem mais rápido e repetem o que funciona com consistência**. Essa descoberta o levou a se especializar em growth hacking aplicado a realidade das PMEs brasileiras.

*"Growth hacking não é truque. É método. É a disciplina de testar pequeno, medir rápido e escalar só o que comprovadamente funciona."*

## Contato

- [www.cleberbarbosa.com.br](http://www.cleberbarbosa.com.br)
- [contato@cleberbarbosa.com.br](mailto:contato@cleberbarbosa.com.br)
- Instagram: @cbarbosarita
- WhatsApp: (16) 98814-3016

[Clique aqui para falar pelo WhatsApp](#)

# Como Usar Este Playbook

---

Este playbook apresenta **10 taticas numeradas e independentes** — voce pode aplicar em qualquer ordem, conforme o que faz mais sentido para o seu negocio hoje. Cada tatica tem um passo a passo completo, um exemplo brasileiro e uma estimativa de tempo e custo para implementar.

No final do documento voce encontra uma **planilha de controle de experimentos** para registrar o que esta testando, acompanhar os resultados e acumular aprendizado real sobre o seu negocio.

Importante: **nao tente implementar as 10 taticas ao mesmo tempo**. Escolher 2 ou 3 para comecar e suficiente — e muito mais eficaz do que tentar fazer tudo de uma vez. Growth hacking exige paciencia para testar e humildade para abandonar o que nao funciona.

## ■ ■ A regra de ouro do growth hacking:

Nunca escale algo que voce ainda nao testou em pequena escala. Primeiro teste com 10 pessoas. Se funcionar, faca com 100. Se continuar funcionando, faca com 1.000. Investir antes de validar e o erro mais caro que um pequeno empresario pode cometer.

## ■ Como escolher por onde comecar:

Leia as 10 taticas e marque as 2 ou 3 que parecem mais faceis de implementar no seu negocio agora. Comece por essas. Resultados rapidos geram motivacao para continuar.

# Growth Hacking Nao E Coisa de Startup — E o Que Todo Negocio Esperto Ja Faz Sem Saber o Nome

## Derrubando o mito

Quando voce ouve "growth hacking", provavelmente pensa em startup de tecnologia do Vale do Silicio. Mas o dono de padaria que criou cartao fidelidade para os clientes frequentes, o cabeleireiro que montou um grupo de WhatsApp com os melhores clientes e a clinica que pede indicacao logo apos cada consulta — todos eles ja estao fazendo growth hacking. So nao sabiam o nome.

## O que e growth hacking

Growth hacking e a pratica de usar **criatividade, experimentacao e dados** para crescer mais rapido do que o marketing tradicional permitiria — geralmente com muito menos dinheiro. Em vez de uma grande campanha cara, voce faz pequenos experimentos baratos, mede o resultado e investe so no que funciona.

## O funil AARRR — em linguagem brasileira

O framework AARRR e o mapa do crescimento. Usando uma clinica odontologica como exemplo:

Letra	Etapa	O que significa	Exemplo: Clinica Odontologica
A	Aquisicao	Como as pessoas descobrem voce	Google, Instagram, indicacao de amigo
A	Ativacao	Primeira experiencia positiva	Primeira consulta sem dor, atendimento acolhedor
R	Retencao	O cliente volta	Retorno para limpeza semestral agendada na saida
R	Receita	O cliente paga (e quanto)	Tratamento completo, plano odontologico
R	Recomendacao	O cliente indica outros	Indica familia e amigos, deixa avaliacao no Google

## Por que PMEs brasileiras tem vantagem

Pequenos negocios tem uma vantagem real sobre grandes empresas no growth hacking: **velocidade**. Uma grande empresa leva meses para aprovar e executar um experimento. Voce pode testar uma ideia amanha de manha e ter resultado ate sexta-feira. Essa agilidade e o seu maior ativo — use com inteligencia.

## As 10 taticas que voce vai aprender

<b>1</b>	<b>O Motor de Indicacoes</b>	<i>Transforme cada cliente satisfeito em um vendedor voluntario</i>
<b>2</b>	<b>O Grupo VIP do WhatsApp</b>	<i>Comunidade de clientes fieis que compram antes de todo mundo</i>
<b>3</b>	<b>O Efeito Antes e Depois</b>	<i>Mostre a transformacao que voce entrega</i>
<b>4</b>	<b>A Isca Irresistivel</b>	<i>Leads qualificados com material gratuito</i>
<b>5</b>	<b>A Parceria de Crescimento Mutuo</b>	<i>Cresca junto com quem ja tem o seu cliente</i>
<b>6</b>	<b>O Conteudo que Vende Dormindo</b>	<i>Apareca no Google todo dia pelo proximo ano</i>
<b>7</b>	<b>A Reativacao de Clientes Dormentes</b>	<i>Recupere quem ja conhece o seu trabalho</i>
<b>8</b>	<b>O Experimento de 7 Dias</b>	<i>Teste qualquer ideia com custo zero em 1 semana</i>
<b>9</b>	<b>O Upsell Natural</b>	<i>Mais receita por cliente sem nenhum cliente novo</i>
<b>10</b>	<b>O Efeito Bola de Neve</b>	<i>1 conteudo vira 6 pecas em 6 plataformas</i>

# 1 O Motor de Indicações

*Transforme cada cliente satisfeito em um vendedor voluntário do seu negócio*

## ■ O que é

Um sistema estruturado de indicações onde o cliente recebe um benefício real por trazer um amigo — não um "obrigado" genérico. A diferença está na consistência: em vez de indicações ocasionais, você cria um processo repetível.

## ■ Por que funciona

As pessoas confiam mais na recomendação de quem conhecem do que em qualquer anúncio. E quando há um benefício concreto, a indicação deixa de ser eventual e se torna sistemática — transformando clientes satisfeitos em verdadeiros parceiros de crescimento.

## ■ Como implementar:

1. Defina o benefício para quem indica (desconto, brinde, crédito ou upgrade no serviço)
2. Defina o benefício para quem é indicado (desconto na primeira compra, consulta grátis)
3. Crie um código único para cada cliente — pode ser simples: o próprio nome do cliente
4. Comunique o programa para todos os clientes atuais pelo WhatsApp com mensagem pessoal
5. Crie um post no Instagram explicando o programa com visual atraente
6. Mensure mensalmente: quantas indicações, quantas viraram clientes, custo por aquisição

## ■ Exemplo real:

*Clinica de estética em Ribeirão Preto criou o programa: quem indica uma amiga ganha 20% de desconto no próximo procedimento. A amiga indicada ganha 15% de desconto na primeira visita. Em 60 dias, 30% dos novos clientes vieram por indicação — sem investir um centavo em anúncio.*

**DIFICULDADE**  
Fácil

**CUSTO**  
Gratuito

**RESULTADO EM**  
30 dias

**INDICADO PARA**  
Salões, clínicas, prestadores de serviço, lojas fisi...

## 2 O Grupo VIP do WhatsApp

*Crie uma comunidade de clientes fieis que compram antes de todo mundo e indicam sem parar*

### ■ O que e

Um grupo de WhatsApp exclusivo para os melhores clientes, onde voce compartilha novidades, ofertas antecipadas e conteudo que nao aparece em nenhum outro canal. A exclusividade e o elemento-chave.

### ■ Por que funciona

Exclusividade cria pertencimento. Clientes que se sentem especiais compram mais, reclamam menos e indicam mais. E o WhatsApp tem taxa de leitura superior a 95% — muito maior do que qualquer e-mail ou post no Instagram.

### ■ Como implementar:

1. Selecione os 20 a 50 melhores clientes (mais frequentes ou maior ticket medio)
2. Convide um a um com mensagem pessoal explicando o que e o grupo e por que esta convidando
3. Configure o grupo como "somente admins podem enviar mensagem" nos primeiros dias
4. Publique no minimo 2 vezes por semana: 1 conteudo util + 1 oferta ou novidade exclusiva
5. Abra para interacao 1 vez por semana: enquetes, perguntas ou pedidos de feedback
6. Nunca deixe o grupo parado por mais de 5 dias — silencio mata o engajamento

### ■ Exemplo real:

*Dono de restaurante em Campinas criou o "Clube do Garfo" com 40 clientes frequentes. Todo domingo a noite, posta o prato especial da semana com desconto exclusivo para reservas pelo grupo. Hoje, 70% das mesas de segunda a quarta vem do grupo — sem custo de aquisicao.*

**DIFICULDADE**  
Facil

**CUSTO**  
Gratuito

**RESULTADO EM**  
7 dias

**INDICADO PARA**  
Restaurantes, clinicas, lojas, prestadores de servic...

# 3 O Efeito Antes e Depois

*Mostre a transformacao que voce entrega e deixe o resultado vender por voce*

## ■ O que e

Uma estrategia sistematica de documentar e publicar a transformacao que voce gera nos seus clientes — do estado inicial ao resultado final. Nao precisa ser visual: pode ser financeira, emocional ou profissional.

## ■ Por que funciona

O cerebro humano processa imagens de transformacao de forma emocional e imediata. Ver um resultado real e mais convincente do que qualquer argumento racional. E funciona para qualquer negocio — nao so para estetica.

## ■ Como implementar:

1. Identifique a transformacao principal que voce entrega (visual, financeira, emocional)
2. Crie o habito de documentar: foto ou dado antes + foto ou dado depois de cada atendimento (com autorizacao)
3. Publique 1 antes e depois por semana no Instagram com legenda explicando o processo
4. Crie um destaque no Instagram chamado "Resultados" so com antes e depois
5. Publique no Google Meu Negocio tambem — aumenta confianca nas buscas
6. Peca para o cliente que aparece no post compartilhar nos Stories dele

## ■ Exemplo real:

*Contador em Sao Paulo passou a publicar "antes e depois fiscal": empresa pagava R\$8.000 de imposto por mes, apos assessoria passou a pagar R\$4.800 (economia de 40%). Sem mostrar nome do cliente. Em 3 meses, recebeu 40 contatos de novas empresas vindos do Instagram.*

[Falar com Cleber pelo WhatsApp - clique aqui](#)

**DIFICULDADE**  
Facil

**CUSTO**  
Gratuito

**RESULTADO EM**  
30 dias

**INDICADO PARA**  
Estetica, saude, contabilidade, advocacia, arquitetu...

## 4 A Isca Irresistível

*Ofereça algo tao valioso de graça que as pessoas te dao o contato de bom grado*

### ■ O que e

Um material gratuito (PDF, checklist, diagnostico ou mini-aula) que resolve um problema real do seu potencial cliente — em troca do nome e WhatsApp ou e-mail dele. A chave e que o material precisa ser genuinamente util.

### ■ Por que funciona

Quem recebe algo valioso de graça cria uma sensacao de reciprocidade. Quem baixa um material sobre "como reduzir meus impostos" ja esta interessado no assunto — e um lead qualificado, muito mais propenso a comprar.

### ■ Como implementar:

1. Identifique a duvida ou problema mais comum do seu cliente ideal (pergunte para 5 clientes)
2. Crie um material simples que resolve parcialmente esse problema (1 a 5 paginas no Canva — gratuito)
3. Crie uma pagina simples no seu site ou use Google Forms para capturar nome e WhatsApp
4. Publique posts no Instagram e Stories oferecendo o material gratuitamente
5. Envie o material imediatamente pelo WhatsApp com mensagem personalizada
6. Inicie uma conversa — nao venda imediatamente, ofereca valor primeiro por 2 ou 3 mensagens

### ■ Exemplo real:

*Nutricionista em Belo Horizonte criou um "Guia das 5 Trocas Alimentares que Emagrecem sem Sofrimento" no Canva, em 4 paginas. Divulgou no Instagram por 2 semanas. Captou 180 leads. Em 30 dias, converteu 22 em consultas pagas — sem investir em anuncios.*

**DIFICULDADE**  
Medio

**CUSTO**  
Gratuito

**RESULTADO EM**  
30 dias

**INDICADO PARA**  
Profissionais liberais, consultores, coaches, clinic...

# 5 A Parceria de Crescimento Mutuo

*Crescer junto com quem ja tem o seu cliente — sem pagar nada por isso*

## ■ O que e

Parcerias estrategicas com negocios complementares que atendem o mesmo publico mas nao competem com voce — cada um indica o outro mutuamente. E uma das taticas mais antigas e mais subestimadas do marketing.

## ■ Por que funciona

Custo zero, confianca transferida e resultado imediato. Quando um negocio de confianca indica voce, o potencial cliente chega com a barreira de desconfianca ja derrubada — o que reduz drasticamente o tempo de venda.

## ■ Como implementar:

1. Liste 5 tipos de negocio que atendem o mesmo cliente que voce mas nao competem (ex: nutricionista + academia + loja de suplementos)
2. Identifique 2 ou 3 negocios especificos na sua cidade com boa reputacao no Google
3. Proponha uma parceria simples: "eu indico voce para meus clientes, voce me indica para os seus"
4. Crie um material de indicacao mutua (mensagem padrao de WhatsApp ou cartao digital)
5. Mensure quantos clientes vieram de cada parceria por mes
6. Invista mais tempo e atencao nas parcerias que geram mais resultado concreto

## ■ Exemplo real:

*Fisioterapeuta em Porto Alegre fez parceria com 3 academias do bairro. Cada academia indica para ele quando alguem se lesiona. Ele indica as academias quando um paciente precisa retomar atividade fisica. Em 4 meses, 35% dos novos pacientes vieram das parcerias.*

**DIFICULDADE**  
Facil

**CUSTO**  
Gratuito

**RESULTADO EM**  
30 dias

**INDICADO PARA**  
Qualquer negocio local — especialmente servicos e saude

# 6 O Conteúdo que Vende Dormindo

*Crie uma vez, apareça para novos clientes todo dia pelo próximo ano*

## ■ O que é

Criar conteúdo estratégico no blog ou YouTube respondendo as perguntas que seu cliente ideal faz no Google — e aparecer nos resultados de busca indefinidamente. É o único investimento de marketing que valoriza com o tempo.

## ■ Por que funciona

Ao contrário do anúncio pago (que para quando você para de pagar), um bom artigo ou vídeo continua aparecendo no Google por meses ou anos. Cada conteúdo publicado é um vendedor trabalhando 24 horas por dia, 7 dias por semana.

## ■ Como implementar:

1. Liste 10 perguntas que seus clientes fazem com frequência nos atendimentos
2. Verifique se essas perguntas são buscadas no Google (use as sugestões automáticas do próprio Google)
3. Escreva 1 artigo por semana respondendo uma dessas perguntas (use ChatGPT para ajudar, mas revise com sua experiência)
4. Publique no blog do seu site com pelo menos 800 palavras e imagens originais
5. Compartilhe o artigo no Instagram, Stories e grupo de WhatsApp VIP
6. Repita por 3 meses consecutivos e observe o tráfego orgânico crescer semana a semana

## ■ Exemplo real:

*Advogada trabalhista em Curitiba publicou 12 artigos respondendo dúvidas comuns de funcionários demitidos. Em 6 meses, recebia 80 visitas por dia no site — sem pagar nenhum anúncio. Hoje, 40% dos clientes a encontram pelo Google.*

**DIFICULDADE**  
Medio

**CUSTO**  
Gratuito

**RESULTADO EM**  
90 dias

**INDICADO PARA**  
Profissionais liberais, clínicas, serviços especiais...

# 7 A Reativacao de Clientes Dormentes

*Seus melhores clientes futuros podem ser os que voce ja atendeu e esqueceu de chamar de volta*

## ■ O que e

Uma campanha estruturada para reativar clientes que compraram de voce no passado mas nao voltaram — usando mensagem personalizada pelo WhatsApp. A personalizacao e o segredo: nao e disparo em massa, e conversa individual.

## ■ Por que funciona

Converter um cliente que ja conhece seu trabalho e 5 vezes mais barato do que conquistar um novo. A maioria das pessoas que para de comprar nao teve nenhuma experiencia ruim — simplesmente esqueceu ou nao teve motivo concreto para voltar.

## ■ Como implementar:

1. Liste todos os clientes que nao compram ha mais de 3 meses — abra seu historico de atendimentos
2. Segmente em grupos: 3 a 6 meses sem comprar / mais de 6 meses / mais de 1 ano
3. Crie uma mensagem personalizada para cada grupo — mencione algo especifico do historico do cliente
4. Envie para 10 clientes por dia (nao todos de uma vez — parece spam e sobrecarrega seu atendimento)
5. Registre as respostas e calcule a taxa de reativacao de cada grupo
6. Repita mensalmente com os clientes que ficaram dormentes no mes anterior

## ■ Exemplo real:

*Salao de beleza em Goiania identificou 85 clientes que nao voltavam ha mais de 4 meses. Enviou mensagem personalizada para cada uma. Taxa de resposta: 38%. Taxa de agendamento: 22 clientes reativados em 1 semana.*

[Falar com Cleber pelo WhatsApp - clique aqui](#)

**DIFICULDADE**  
Facil

**CUSTO**  
Gratuito

**RESULTADO EM**  
7 dias

**INDICADO PARA**

Todos os tipos de negocio com base de clientes cadas...

# 8 O Experimento de 7 Dias

*Teste qualquer ideia nova em 7 dias com custo zero antes de investir tempo e dinheiro*

## ■ O que é

Um framework simples para testar qualquer nova ideia de marketing em escala mínima antes de escalar — definindo hipótese, ação, métrica e resultado em menos de 1 semana. Substitui o achismo por dados reais.

## ■ Por que funciona

A maioria dos empresários decide adotar ou descartar estratégias com base na intuição. O experimento de 7 dias substitui o "eu acho que funciona" por "eu testei e sei que funciona" — mesmo com poucos dados iniciais.

## ■ Como implementar:

1. Defina a hipótese: "Se eu fizer X, então Y vai acontecer" (seja específico)
2. Defina a métrica de sucesso antes de começar — o que vai medir e qual número considera bom
3. Execute a ação por 7 dias consecutivos sem interrupção ou modificação
4. Registre o resultado diariamente em uma planilha simples (pode ser no celular)
5. Ao final dos 7 dias: funcionou? → escale. Não funcionou? → descarte e teste outra hipótese
6. Registre tudo na planilha de experimentos fornecida no final deste playbook

## ■ Exemplo real:

*Loja de roupas em Fortaleza testou: "Se eu postar um vídeo curto mostrando como usar cada peça, vou receber mais mensagens pelo WhatsApp". Resultado em 7 dias: de 3 mensagens/dia para 11 mensagens/dia. A tática foi escalada e hoje é a principal fonte de leads da loja.*

**DIFICULDADE**  
Fácil

**CUSTO**  
Gratuito

**RESULTADO EM**  
7 dias

**INDICADO PARA**  
Qualquer tipo de negócio — especialmente para quem e...

# 9 O Upsell Natural

*Aumente o ticket medio de cada cliente sem precisar encontrar nenhum cliente novo*

## ■ O que e

A pratica de oferecer naturalmente um servico ou produto complementar no momento certo — quando o cliente ja esta satisfeito e com a carteira aberta. Nao e venda agressiva: e recomendacao genuina no momento certo.

## ■ Por que funciona

O cliente que acabou de comprar de voce esta no pico de confianca. Oferecer algo complementar nesse momento tem uma taxa de aceitacao muito maior do que qualquer abordagem fora do contexto da compra.

## ■ Como implementar:

1. Mapeie seus servicos e produtos e identifique combinacoes naturais (o que complementa o que)
2. Para cada servico principal, defina 1 ou 2 opcoes de upsell que fazem sentido no momento da compra
3. Crie um script de oferta natural — nao uma venda forcada, mas uma recomendacao genuina
4. Pratique o script em voz alta ate parecer completamente natural na conversa
5. Implemente e registre a taxa de aceitacao (quantos clientes aceitam a oferta complementar)
6. Ajuste a oferta ou o momento de apresentacao se a taxa de aceitacao for menor que 20%

## ■ Exemplo real:

*Cabeleireiro em Sao Paulo que fazia corte por R\$50 comecou a oferecer hidratacao por R\$30 ao final do corte. Em 40% dos atendimentos, o cliente aceitou. Aumento de 24% na receita mensal sem nenhum cliente novo.*

[Falar com Cleber pelo WhatsApp - clique aqui](#)

**DIFICULDADE**  
Facil

**CUSTO**  
Gratuito

**RESULTADO EM**  
Imediato

**INDICADO PARA**  
Saloes, clinicas, lojas, restaurantes, prestadores d...

## 10

## O Efeito Bola de Neve

*Construa uma base de conteúdo que cresce sozinha e atrai clientes enquanto voce dorme*

### ■ O que é

Uma estratégia integrada onde cada peça de conteúdo gerada se transforma em múltiplos formatos em múltiplas plataformas — multiplicando o alcance sem multiplicar o trabalho. Crie 1 vez, distribua em 6 lugares.

### ■ Por que funciona

A maioria das pessoas cria conteúdo do zero para cada plataforma, gastando tempo enorme. O Efeito Bola de Neve ensina a criar uma vez e distribuir em muitos lugares — cada peça vira 6 peças com pouco trabalho adicional.

### ■ Como implementar:

1. Crie 1 conteúdo principal por semana (artigo de blog ou vídeo de 5 minutos respondendo uma dúvida)
2. Transforme em Reels/TikTok: pegue o ponto mais interessante e grave um vídeo de 60 segundos
3. Transforme em carrossel: os 5 pontos principais viram 5 slides no Canva
4. Transforme em Stories: 3 perguntas ou curiosidades sobre o tema
5. Transforme em mensagem de WhatsApp: a dica mais útil em 3 linhas para o grupo VIP
6. Transforme em post no Google Meu Negócio: resumo de 100 palavras com link para o conteúdo completo

### ■ Exemplo real:

*Personal trainer em Recife passou a criar 1 vídeo de 5 minutos por semana respondendo uma dúvida comum. Cada vídeo virava Reels, carrossel, Stories e mensagem para o grupo. Em 4 meses: 2.400 seguidores a mais no Instagram e 15 novos alunos — dedicando apenas 3 horas semanais.*

**DIFICULDADE**  
Medio

**CUSTO**  
Gratuito

**RESULTADO EM**  
90 dias

**INDICADO PARA**  
Qualquer negócio — especialmente quem quer autoridad...

# Por Onde Começar: Como Escolher as Táticas Certas para o Seu Negócio

As 10 táticas funcionam para a maioria dos negócios, mas algumas são mais adequadas para certos perfis. O critério de escolha deve ser simples: **qual tática posso implementar nos próximos 7 dias com os recursos que tenho agora?** Comece pelo que é possível hoje, não pelo que parece mais impressionante.

## Recomendação por Perfil de Negócio

Perfil do negócio	Táticas prioritárias	Por que
Prestador de serviço local	1, 2, 7, 9	Relacionamento e tudo
Loja física	1, 3, 5, 9	Visual e indicação convertem
Profissional liberal autônomo	4, 6, 8, 10	Autoridade e conteúdo
Restaurante ou delivery	2, 3, 5, 7	Frequência e comunidade
E-commerce pequeno	4, 6, 9, 10	Escala com conteúdo
Clinica ou consultório	1, 3, 4, 7	Confiança e reativação

## Mapa de Priorização Pessoal

Responda as 3 perguntas abaixo e identifique as táticas recomendadas:

Pergunta 1: Qual é seu maior problema hoje?	Pergunta 2: Quanto tempo você tem por semana para marketing?
<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Poucos clientes novos → Táticas 1, 4, 5, 6</li> <li>■ Clientes não voltam → Táticas 2, 7, 9</li> <li>■ Não sei o que funciona → Táticas 8, 10</li> <li>■ Preciso vender mais para quem já é cliente → Táticas 2, 9</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>■ Menos de 1 hora → Táticas 2, 7, 9</li> <li>■ 1 a 3 horas → Táticas 1, 3, 5, 8</li> <li>■ Mais de 3 horas → Táticas 4, 6, 10</li> </ul>

**Pergunta 3: Qual e seu orçamento mensal para marketing?**

- Zero → Táticas 1, 2, 5, 7, 8
- Até R\$50 → Táticas 3, 4, 9, 10
- Até R\$200 → Tática 6 (investimento em tempo e ferramentas básicas)

**Suas 3 táticas escolhidas — preencha agora:**

	Tática escolhida	Data de início
<b>Tática 1:</b>	_____	_____
<b>Tática 2:</b>	_____	_____
<b>Tática 3:</b>	_____	_____

**■ Dica de Cleber:**

Escreva as datas de início com caneta ou digitalmente agora mesmo. Compromisso com data e a diferença entre intenção e ação.

# Sua Planilha de Experimentos

## Pare de Adivinhar e Comece a Saber

A diferença entre quem faz growth hacking de verdade e quem so testa aleatoriamente e o registro. Registrar cada experimento transforma tentativas isoladas em **aprendizado acumulado** — e esse aprendizado e o ativo mais valioso do seu marketing.

### Experimento 1

Campo	Preenchimento
Nome do experimento	
Data de inicio / fim	
Tatica usada (1 a 10)	
Hipotese	"Se eu fizer ____, entao ____"
Acao executada	
Metrica de sucesso	
Resultado esperado	
Resultado real	
Conclusao	<input type="checkbox"/> Funcionou <input type="checkbox"/> Nao funcionou <input type="checkbox"/> Parcial
Proximo passo	<input type="checkbox"/> Escalar <input type="checkbox"/> Ajustar <input type="checkbox"/> Descartar

### Experimento 2

Campo	Preenchimento
Nome do experimento	
Data de inicio / fim	
Tatica usada (1 a 10)	
Hipotese	"Se eu fizer ____, entao ____"
Acao executada	
Metrica de sucesso	
Resultado esperado	
Resultado real	
Conclusao	<input type="checkbox"/> Funcionou <input type="checkbox"/> Nao funcionou <input type="checkbox"/> Parcial
Proximo passo	<input type="checkbox"/> Escalar <input type="checkbox"/> Ajustar <input type="checkbox"/> Descartar

## Experimento 3

Campo	Preenchimento
Nome do experimento	
Data de inicio / fim	
Tatica usada (1 a 10)	
Hipotese	"Se eu fizer ____, entao ____"
Acao executada	
Metrica de sucesso	
Resultado esperado	
Resultado real	
Conclusao	■ Funcionou ■ Nao funcionou ■ Parcial
Proximo passo	■ Escalar ■ Ajustar ■ Descartar

### ■ Dica:

Faca uma copia desta planilha no Google Sheets (gratuito) e acesse pelo celular. Registre os dados no mesmo dia — deixar para depois significa nao registrar.

# Voce Tem o Mapa.

## Agora Precisa Dar o Primeiro Passo.

Quem leu ate aqui tem mais clareza sobre crescimento do que a maioria dos empresarios brasileiros. O problema nao e mais falta de informacao — **e falta de execucao.**

Conhecer as taticas e diferente de implementa-las bem. Cada negocio tem suas particularidades, seus gargalos especificos e suas oportunidades escondidas. Os melhores resultados de growth hacking vem quando alguem com experiencia olha para o negocio especifico e aponta qual tatica tem mais potencial naquele contexto.

### Diagnostico Gratuito de 30 Minutos com Cleber Barbosa

O que acontece na conversa:

- Analise do estagio atual do seu negocio
- Identificacao das 2 ou 3 taticas com maior potencial para o seu perfil
- Plano de implementacao para os primeiros 30 dias
- Sem compromisso, sem pressao, sem custo

Nao e uma call de vendas disfarçada. E uma conversa real com um consultor que ja ajudou mais de 2.000 empresas brasileiras a crescer. Se voce sair da conversa sem nenhum insight util, foram 30 minutos perdidos — e nunca aconteceu isso.

■ [Quero meu diagnostico gratuito](#)

■ [www.cleberbarbosa.com.br](http://www.cleberbarbosa.com.br)

■ [contato@cleberbarbosa.com.br](mailto:contato@cleberbarbosa.com.br)

■ Instagram: [@cbarbosarita](#)

■ WhatsApp: (16) 98814-3016

# Resumo das 10 Taticas

No	Nome	Tagline	Dificuldade	Custo
1	O Motor de Indicações	Transforme clientes em vendedores voluntários	Facil	Gratuito
2	O Grupo VIP do WhatsApp	Comunidade fiel que compra antes de todo mundo	Facil	Gratuito
3	O Efeito Antes e Depois	Deixe o resultado vender por voce	Facil	Gratuito
4	A Isca Irresistível	Leads qualificados com material gratuito	Medio	Gratuito
5	A Parceria de Crescimento Mutuo	Cresca com quem ja tem seu cliente	Facil	Gratuito
6	O Conteudo que Vende Dormindo	Apareca no Google indefinidamente	Medio	Gratuito
7	A Reativacao de Clientes Dormientes	Recupere quem ja te conhece	Facil	Gratuito
8	O Experimento de 7 Dias	Teste antes de investir	Facil	Gratuito
9	O Upsell Natural	Mais receita por cliente atual	Facil	Gratuito
10	O Efeito Bola de Neve	1 conteudo para 6 plataformas	Medio	Gratuito

*"Crescimento nao e sorte.  
E o resultado de testar mais, aprender mais rapido  
e executar o que funciona com consistencia.  
Agora voce tem as ferramentas. O resto depende de voce."*

**— Cleber Barbosa**

www.cleberbarbosa.com.br | @cbarbosarita | (16) 98814-3016

**[Falar com Cleber pelo WhatsApp — clique aqui](#)**