



The syllabus

COMPILED, COMPOSED AND EDITED BY THEO MOULOS

SYLLABUS

CHAPTER # 1

30 ΩΡΕΣ

Session 01 | Εισαγωγή στο Growth Marketing #1

Session 02 | Εισαγωγή στο Growth Marketing #2

Session 03 | Web Properties (Η επιτομή του Growth Marketing)

Session 04 | Χτίσε το inbound marketing stack #1

Session 05 | Χτίσε το inbound marketing stack #2

Session 06 | Εισαγωγή στο Marketing Automation

Session 07 | Χτίσε Marketing Automations

SYLLABUS

CHAPTER #2

15 ΩΡΕΣ

Session 01 | Lead Generation via Social Selling

Session 02 | Lead Generation via Other Platforms

Session 03 | Lead Generation via Web Scraping

Session 04 | Lead Generation via Content Marketing

Session 05 | Lead Generation via Viral Marketing

SYLLABUS

CHAPTER #3

9 ΩΡΕΣ

Session 01 | Data Analysis and Modeling

Session 02 | Data Reporting

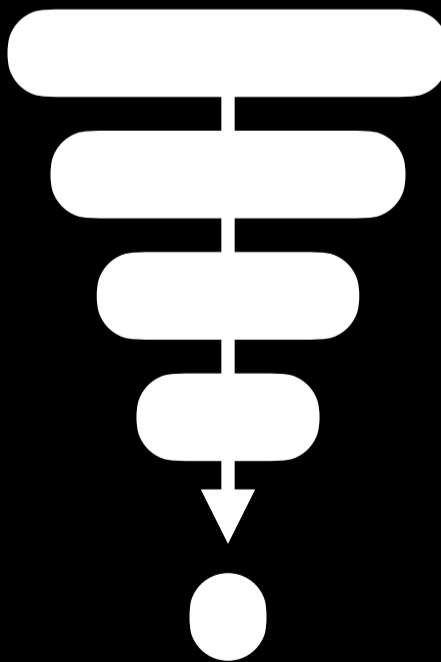
Session 03 | Data Visualization



JOIN US ON A JOURNEY...

CHAPTER #1

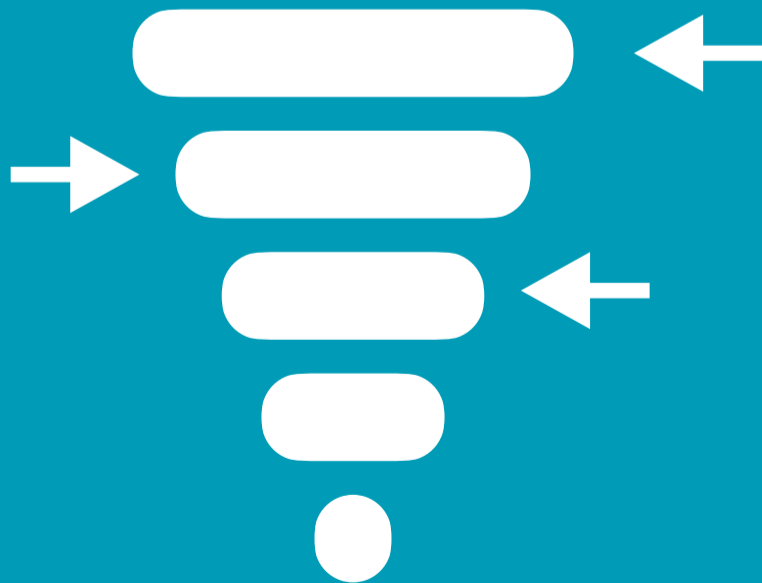
**LET'S FIX THE LEAKAGES
BEFORE START INVESTING
OUR MONEY**



1

DEFINITIONS

GROWTH MARKETING INTRODUCTION.



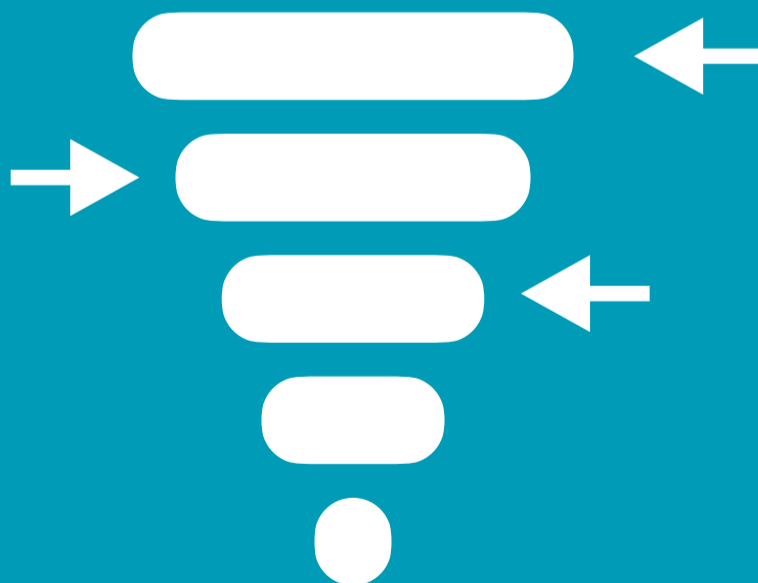
Τι είναι το Growth Marketing; Πώς αυτό οδήγησε σε επιτυχία τις start-up εταιρείες της Silicon Valley; Ποια η διαφορά από το Digital Marketing;

Αυτά και άλλα πολλά ερωτήματα θα απαντηθούν στο πρώτο μάθημα στο οποίο θα αναλύσουμε την έννοια του Growth Marketing και του Funnel και πώς αυτά έχουν εφαρμοστεί στα μεγάλα success stories που ξέρουμε σήμερα όπως η Airbnb, το Gmail και το Dropbox.

2

ME, THE GROWTH HACKER

GROWTH MARKETING INTRODUCTION #2.0



Πώς το Growth Marketing εξασφαλίζει μια συνταγή επιτυχίας; Φτιάξε, ανάλυσέ και βελτιστοποίησε το marketing & sales funnel της επιχείρησής σου, εντόπισε και μέτρησε τα conversion rates σε κάθε step και ανακάλυψε μέσα από ποια κανάλια μπορείς να τα βελτιώσεις. Μέσα σε αυτο το μάθημα (που είναι θεωρητικό) θα μάθουμε τον ορισμό του funnel, πώς μπορούμε να χτίσουμε το δικό μας και τι χρειαζόμαστε να φτιάξουμε (events, pixels, κλπ) προκειμένου να έχουμε ένα αναλυτικό funnel που θα μας βοηθήσει να εντοπίσουμε τι δεν πάει καλά και να το διορθώσουμε. Ένα funnel δηλαδή που αναδεικνύει τα προβληματικά σημεία της επιχείρησής μας και δίνει τις πιθανές απαντήσεις στα “γιατί” που σταματούν την ανάπτυξή μας.

3

WEB PROPERTIES

THE EPITOME OF GH
(ENGINEERING-AS-MARKETING)



Μπορείς να δημιουργήσεις ένα βασικό site σε 15 λεπτά; Και όμως μπορείς. Και μόλις το κάνεις θα νιώσεις ότι έλεγχεις ένα βασικό στοιχείο της επιτυχίας σου. Το βασικό σου property. Στο μάθημα αυτό θα μάθεις πως να δημιουργείς ένα σάιτ σε λίγα λεπτά και τις βασικές αρχές έτσι ώστε να εξασφαλίσεις την υψηλότερη απόδοση.

4-5

AFTER WEB PROPERTIES WHAT?

**SETUP YOUR INBOUND
MARKETING STACK #1 & #2**



Ένα website property είναι η αρχή αλλά δεν αποτελεί από μόνο του ικανή συνθήκη. Χρειάζεται μία σειρά εργαλείων να το υποστηρίξουν. Στο μάθημα αυτό θα μάθουμε πώς να επιλέξεις, εγκαταστήσεις και παραμετροποιήσεις όλα τα εργαλεία που χρειάζεσαι ώστε να μεγαλώσεις το conversion, να μετρήσεις και να κατανοήσεις την συμπεριφορά των επισκεπτών σου και να μετατρέψεις το site σου σε ένα πραγματικό εργαλείο marketing που θα σε βοηθήσει να μεγαλώσεις την επιχείρησή σου ή το business σου.

6

INTRODUCTION TO MARKETING AUTOMATION

ΤΙ ΕΙΝΑΙ ΚΑΙ ΤΙ ΠΡΕΠΕΙ ΝΑ ΞΕΡΕΙΣ



Μετά το βασικό σου web property και τα εργαλεία που ενσωμάτωσες, χρειάζεσαι κάτι ακόμα για να αποκτήσεις την εμπιστοσύνη ότι ελέγχεις το ψηφιακό σου μέλλον. Την διασύνδεση μεταξύ των εργαλείων και τον αυτοματισμό στην συγκέντρωση των δεδομένων σε ενιαίες δομές που θα σου επιτρέψουν να χρησιμοποιήσεις τα δεδομένα αυτά παραγωγικά και αποδοτικά.

7

SETUP YOUR MARKETING AUTOMATION

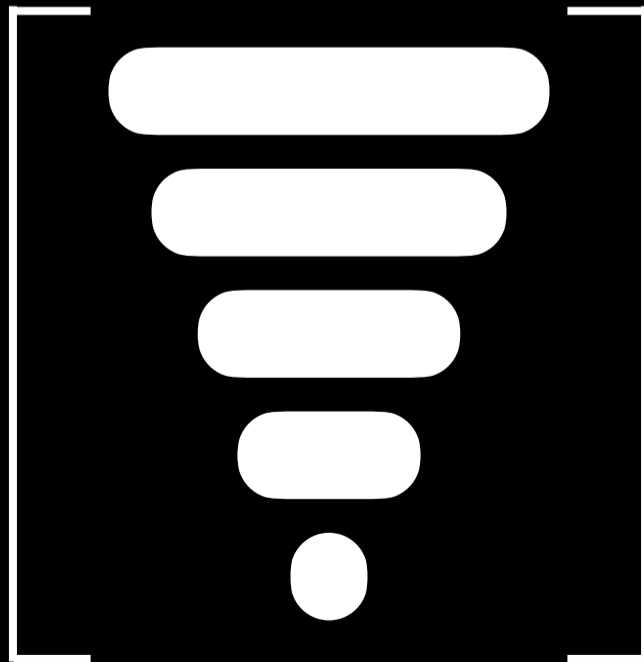
HANDS-ON ΘΑ ΔΗΜΙΟΥΡΓΗΘΟΥΝ ΤΑ ΠΡΩΤΑ ΜΑ



Μέσα από αυτό το μάθημα θα φτιάξουμε την πρώτη μας αυτοματοποίηση, θα μεταφέρουμε δεδομένα από μια εφαρμογή σε μία άλλη, θα κάνουμε εμπλουτισμό δεδομένων (data enrichment) και θα υλοποιήσουμε εκείνες τις αυτοματοποιημένες ροές που χρειάζεται κάθε επιχείρηση ώστε να έχει “σωστά” δεδομένα χωρίς την παρέμβαση ανθρώπινου παράγοντα (που συνεπάγεται κόστος).

CHAPTER #2

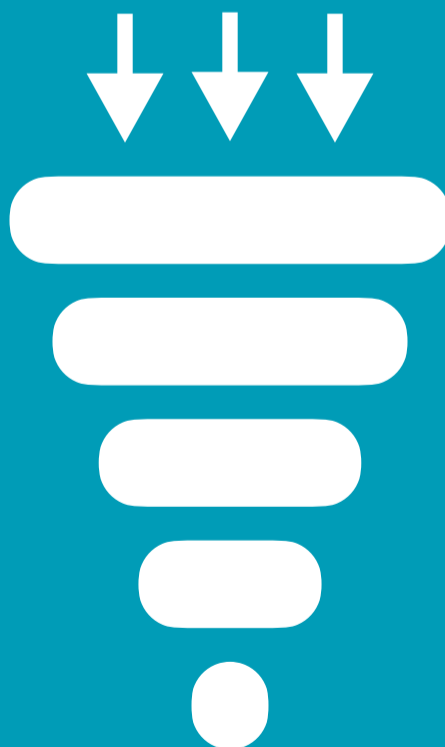
**JOKES ASIDE,
SELLING STARTS..**



01

SOCIAL SELLING

ΠΩΣ ΜΠΟΡΕΙΣ ΝΑ ΠΟΥΛΑΣ ΧΩΡΙΣ ΚΑΝ ΝΑ
ΦΕΡΝΕΙΣ ΤΟΝ ΠΕΛΑΤΗ ΣΤΟ SITE ΣΟΥ;



Θα μάθεις πώς μπορείς να χρησιμοποιήσεις την σελίδα σου στο FB και το LinkedIn για να προωθήσεις τον εαυτό σου και την επιχείρησή σου, να ενημερώσεις το κοινό σου, να βρεις νέο κοινό. Θα μάθεις πώς να αλληλεπιδράς (engage) με το κοινό σου με τρόπο αυτόματο αλλά ταυτόχρονα προσωπικό και να εκμεταλλευτείς ευκαιρίες για affiliations και cross-promotions.

02

LEAD GENERATION

HOW TO FIND AND GET AUDIENCES FROM CHANNELS YOU NEVER HEARD BEFORE



Πώς μπορείς να ξεκινήσεις να βρίσκεις τους καινούργιους σου πελάτες; Σε αυτό το μάθημα θα μάθουμε πώς μπορείς να “εκμεταλλευτείς” τα marketplaces προκειμένου να βρεις τους επόμενους πελάτες ειδικά αν είσαι στον χώρο των υπηρεσιών. Έχεις προϊόν? Κανένα πρόβλημα, θα μάθουμε πώς μπορείς να χρησιμοποιήσεις ειδικά κανάλια σαν το product hunt για να το φέρεις μπροστά στα μάτια εκατομμυρίων χρηστών “διψασμένων” για ότι καινούργιο βγαίνει στην αγορά. Δεν έχεις ακόμα προϊόν έτοιμο; Πάλι κανένα πρόβλημα. Το betalist είναι εκεί για σένα με εκατοντάδες χρήστες που θα ήθελαν να μάθουν για το προϊόν σου όταν αυτο βγει. Στο μάθημα αυτό λοιπόν θα μάθουμε ότι χρήστες (οι χρήστες σου) υπάρχουν, απλά πρέπει να τους βρεις στις πλατφόρμες που αυτοί βρίσκονται.

03

DISCOVERING AUDIENCES

WEB SCRAPING AT ITS BEST



Χρησιμοποίησε ειδικά εργαλεία για να βρεις το κοινό σου, αλλαγές τιμών σε προϊόντα ανταγωνιστών, να κατανοήσεις τις συμπεριφορές του κοινού ώστε να μάθεις από αυτές. Χρησιμοποίησε τη δύναμη των δεδομένων που υπάρχουν εκεί έξω και μετέτρεψε τη σε δικό σου πλεονέκτημα. Εκτέλεσε με έμφαση στην αξία που προσφέρεις στον χρήστη και μάθε πώς να μη γίνεις spammer (που δεν έχει αξία ούτε για σένα ούτε για τους άλλους).

04

LEAD GENERATION VIA CONTENT MARKETING

CONTENT MARKETING CANVAS



Σε αυτό το μάθημα θα μάθεις πώς μπορείς να χρησιμοποιήσεις το περιεχόμενο ως εργαλείο που θα σου φέρει χρήστες και πώς μπορείς να κάνεις την διανομή του περιεχομένου με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο.

Χρησιμοποίησε το περιεχόμενο (που θεωρείται ακριβό μέσο) όπως του αξίζει και φέρε απτά και μετρήσιμα αποτελέσματα.

Σε αυτό το μάθημα θα γίνεις ειδικός στο content marketing canvas. Θα μάθεις πώς σχεδιάζεις και διανέμεις περιεχόμενο που σκίζει.

05

LEAD GENERATION VIA VIRAL MARKETING

**ΤΙ ΓΝΩΣΗ ΑΠΟΚΤΗΣΑΜΕ ΑΠΟ ΤΙΣ ΤΕΛΕΥΤΑΙΕΣ
~12.000 CAMPAIGNS ΠΟΥ ΕΚΤΕΛΕΣΑΜΕ**



Επίλεξε το κατάλληλο concept που ταιριάζει στην επιχείρησή σου ή σε συγκεκριμένη επιχειρηματική δραστηριότητα. Μάθε πώς θα εκτελέσεις την καμπάνια, πώς θα την παρακολουθείς και πώς θα την βελτιστοποιήσεις για να έχεις τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα. Επιπλέον, σε αυτό το μάθημα θα μάθεις πως να συνδυάζεις ιογενές μάρκετινγκ, με chatbots ώστε να πετύχεις το μέγιστο αποτέλεσμα

Ανάλογα με το σε ποιο σημείο βρίσκεται η επιχείρησή σου μπορεί να χρειάζεσαι διαφορετική χρήση των viral εργαλείων. Pre-launch, ambassador program είναι 2 μόνο από τις περιοχές που το ίδιο εργαλείο καλύπτει διαφορετικές ανάγκες.

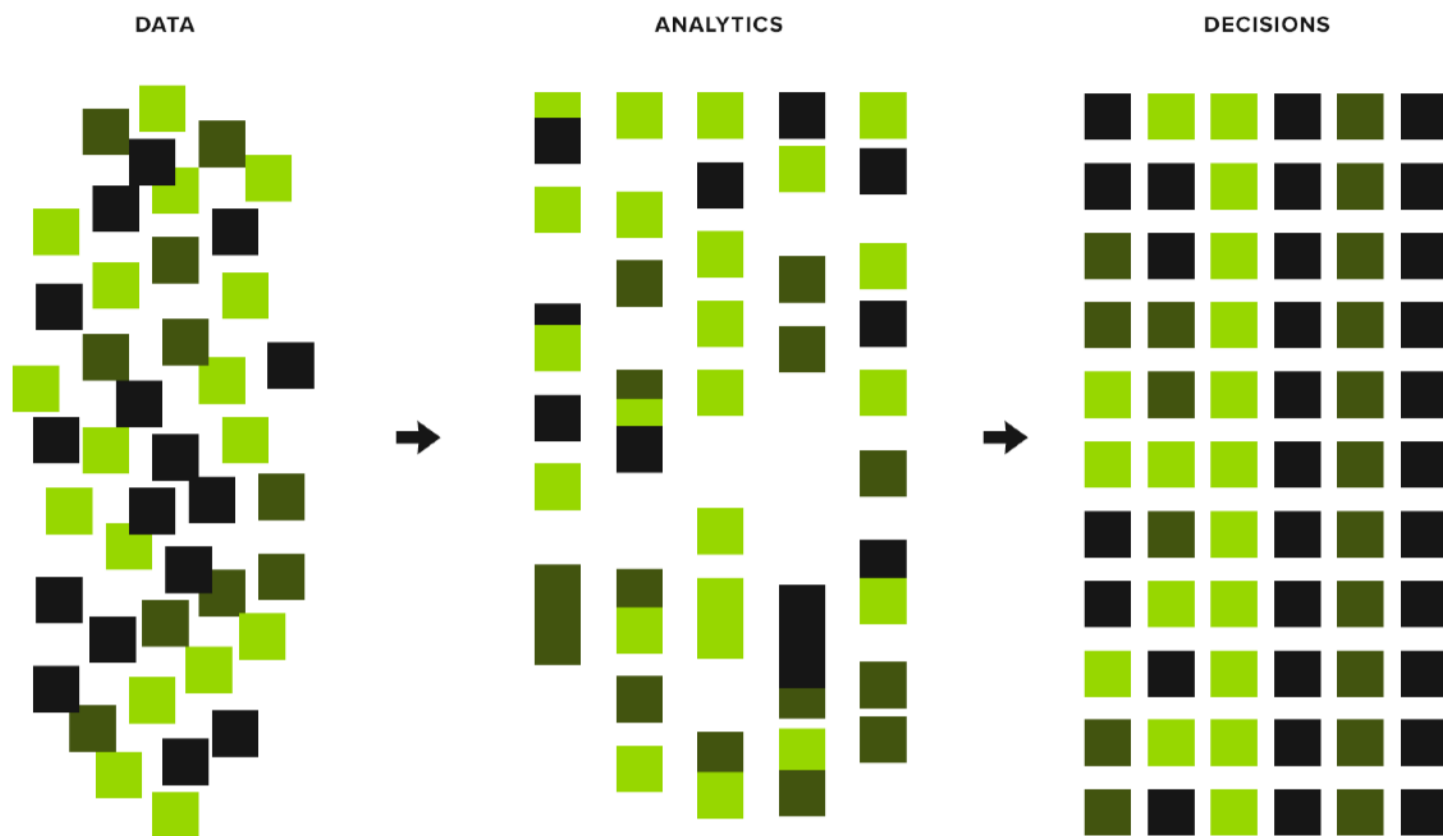
CHAPTER #3

**NUMBERS TELL
THE TRUTH... OR LIES**



01

DATA ANALYSIS & MODELING



Σε αυτό το μάθημα θα μάθουμε τι σημαίνει Μοντελοποίηση δεδομένων, τι στοιχεία πρέπει να λάβεις υπόψη και ποια είναι τα μεγαλύτερα ρίσκα σε δεδομένα που είτε δεν είναι σωστά δομημένα, μοντελοποιημένα ή τακτοποιημένα (normalized).

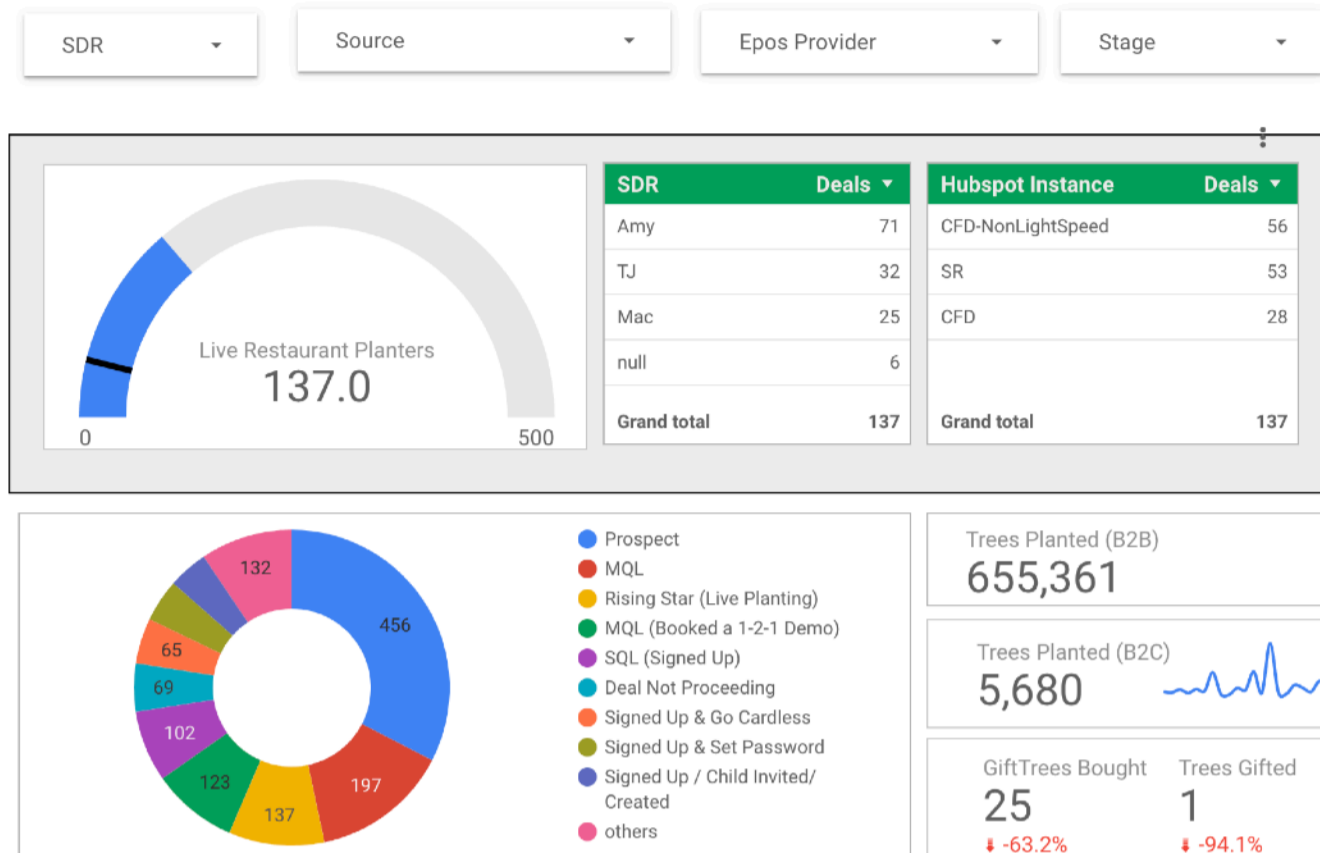
02

DATA REPORTING

Ποια είναι τα μυστικά στην δημιουργία reporting; Ποια εργαλεία πρέπει να χρησιμοποιήσουμε για ανάλυση και παρουσίαση; Από ποιους παράγοντες καθορίζεται η επιλογή εργαλείων; Τι ρόλο παίζει ο όγκος και πώς μπορούμε να είμαστε εμείς (η επιχείρηση) ο owner των δικών μας δεδομένων;

03

DATA VISUALIZATION



Σε αυτό το μάθημα θα μάθουμε πώς μπορούμε να φτιάχνουμε όμορφες παρουσιάσεις δεδομένων, να τα μοιραζόμαστε με τους προϊσταμένους μας και να έχουμε σε πραγματικό χρόνο την εικόνα της επιχείρησής μας.

Join our Facebook group

👉 facebook.com/groups/tositemou

SAY HELLO! 😊

**THE GROWTH HACKING
ACADEMY SQUAD**



[linkedin.com/in/theodorosmoulos](https://www.linkedin.com/in/theodorosmoulos)

THEO // MOULOS

[THEO@GROWTHROCKS.COM](mailto:theo@growthrocks.com)