



Giovedì 24 maggio 2018

MailUp lancia la nuova Video Academy dedicata al Growth Hacking: sei puntate tra tool, tecniche e case study

Nato dalla collaborazione con Raffaele Gaito, *Growth Hacking: sperimentare per crescere* è il video-corso pensato per offrire alle aziende un percorso di apprendimento nel mondo dei pirati della crescita.

MailUp presenta la nuova Video Academy ***Growth Hacking: sperimentare per crescere*** (academy.mailup.it/video-growth-hacking), il video-corso realizzato in collaborazione con **Raffaele Gaito** – imprenditore digitale, growth hacker e blogger – con l’obiettivo di offrire ai brand un percorso di apprendimento tra i fondamentali di Growth Hacking.

Articolata in **sei puntate**, la Video Academy tocca aspetti e peculiarità del Growth Hacker, figura professionale in ascesa e dal **background multidisciplinare**: grazie a dimestichezza nei diversi ambiti del Digital Marketing – comunicazione, user experience, programmazione – e a sensibilità per i mercati, i processi e le relazioni tra brand e clienti, il Growth Hacker opera con l’obiettivo di incrementare il tasso di conversione, attraverso strategie specifiche, ritagliate sulla singola realtà aziendale.

Il video-corso prende le mosse da una prima puntata di taglio introduttivo, che ripercorre **storia e contesto** in cui nasce la disciplina, per poi procedere analizzando quattro casi studio: **Dropbox, Hotmail, Instagram e Airbnb**. Dopo l’analisi dei sei livelli del “**funnel dei pirati**” – oggetto della terza puntata –, Gaito si inoltra tra le best practice per stringere **sinergie tra Growth Hacking e canale email**; a chiusura del percorso, due puntate dedicate agli **strumenti**, per applicare le logiche del Growth Hacking all’Email Marketing e aiutare i brand nella produzione dei contenuti.

Per seguire la Video Academy, ricevendo le puntate direttamente nella casella email, è sufficiente **isciversi** all’indirizzo academy.mailup.it/video-growth-hacking.

Stefano Branduardi, Marketing Director di MailUp, commenta: *“Vengono chiamati con un nome pittoresco, pirati della crescita, ma nella pratica si rivelano professionisti disciplinatissimi, dallo spiccato pragmatismo, in grado di innescare rapide e forti dinamiche di crescita in un business: pensiamo a Dropbox, che nel giro di 12 mesi ha visto i suoi utenti passare da 100 mila a 4 milioni. Una crescita anomala, impossibile da raggiungere tramite le canoniche strategie e tecniche di marketing. A metterci lo zampino fu uno dei primi Growth Hacker. Di lui e di altre storie di successo ci racconterò Gaito nella nostra Video Academy, accompagnandoci tra le origini della disciplina, i suoi tool, il funnel e le sinergie con il canale email”.*



MailUp S.p.A. (MAIL.MI) (ISIN IT0005040354) è una società tecnologica che ha sviluppato una piattaforma digitale di cloud computing scelta da PMI e grandi imprese per creare, inviare e monitorare newsletter, email e SMS. MailUp è la soluzione leader in Italia nel settore ESP e conta oltre 10.500 clienti e 800 rivenditori in più di 50 paesi. Fondata nel 2003 a Cremona, MailUp ha sede anche a Milano, San Francisco e Buenos Aires, con partnership consolidata a Tokyo. Dopo la quotazione in Borsa nel 2014 sul mercato AIM gestito da Borsa Italiana, MailUp ha intrapreso un percorso di crescita per linee esterne acquisendo realtà affermate ed emergenti, appartenenti allo stesso segmento di mercato o dal business complementare: Acumbamail (mercato spagnolo e Latam), Globase (mercato Nordics) e Agile Telecom (mercato degli SMS wholesale).
www.mailup.com | www.beefree.io

MailUp Press Office

Andrea Serventi

+39 02 89603047

press@mailup.com

www.mailup.it/press