CURSO

MODELO DE GROWTH MARKETING

Desbloquea el conocimiento necesario para crear una start up de manera ágil.

DESCRIPCIÓN

Ya no quedan dudas de que vivimos en un mundo cada vez más cambiante, volátil y sustentado en la información y la tecnología. Por ende, debemos saber también que cada vez necesitamos más herramientas que nos permitan transitar adecuadamente en este contexto.
Vemos, por ejemplo, que la venta digital es tecnológica y que muchas start ups no logran evolucionar en el tiempo. Ante ello, veremos cómo mediante la vinculación de distintas herramientas o plataformas podemos conformar un proceso de venta digital, y por otro lado, cómo crear una start up que sí logre evolucionar en el tiempo, utilizando la agilidad como metodología de crecimiento.
Por su parte, el marketing de crecimiento o Growth Marketing, se presenta como un recurso clave para desarrollar una visión técnica, analítica y crítica al momento de gestionar un proyecto digital.
A través del programa podrás entender qué plataformas o herramientas existen y qué rol ocupan cada una de ellas al momento de construir una máquina de crecimiento o growth machine requerida para desarrollar un modelo de negocio digital.
Finalmente, nos centraremos en cómo funciona un equipo digital, cómo trabaja y las condiciones requeridas para desempeñarte como growth hacker, cumpliendo un rol de líder dentro del proyecto. Nuestro desafío será desarrollar una capacidad exploratoria para incentivar la búsqueda e incorporación de nuevas herramientas y plataformas a tu skill profesional.

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

Este curso está diseñado para cualquier persona que, con o sin conocimientos en cuestiones digitales, desee entender el funcionamiento de los procesos de venta digital e incorporar nuevas herramientas y plataformas a su portafolio profesional.

OBJETIVOS DE APRENDIZAJE

Al término del curso, las y los participantes podrán:
- Entender que la venta digital es producto de un ecosistema de herramientas.
- Desarrollar una capacidad analítica y crítica para la toma de decisiones.
- Fomentar el pensamiento científico mediante la experimentación digital.
- Comprender qué son y en qué nos benefician las metodologías ágiles.
- Entender por qué existen diversas metodologías ágiles y en qué etapa del proyecto adquieren mayor relevancia cada una de ellas.

CONTENIDOS DEL CURSO

Unidad 1: Construyendo la Growth Machine
Unidad 2: Analítica de datos digitales y marcajes
Unidad 3: Metodologías ágiles: sprints y pivoteos
Unidad 4: Experimentos: test A/B, herramienta de seguimiento de experimentos
Unidad 5: Plataformas y herramientas de growth marketing
Unidad 6: Landing pages y análisis del rendimiento de los sitios web.

CUERPO DOCENTE

Federico Cuellos

Emprendedor con conocimientos en tecnologías. Actualmente trabajo para una consultora realizando proyectos de transformación digital e implementación de metodologías ágiles de trabajo en distintos tipos de empresas e industrias.