



curso de
especialización

Growth Hacking Marketing

Área: Marketing y Gestión Comercial

Inicio
16.06.26



**Clases a
distancia**

Virtual en Vivo



Horario

Martes
6:30 p.m. a 10:30 p.m.

Duración: 24 h / 1.5 meses

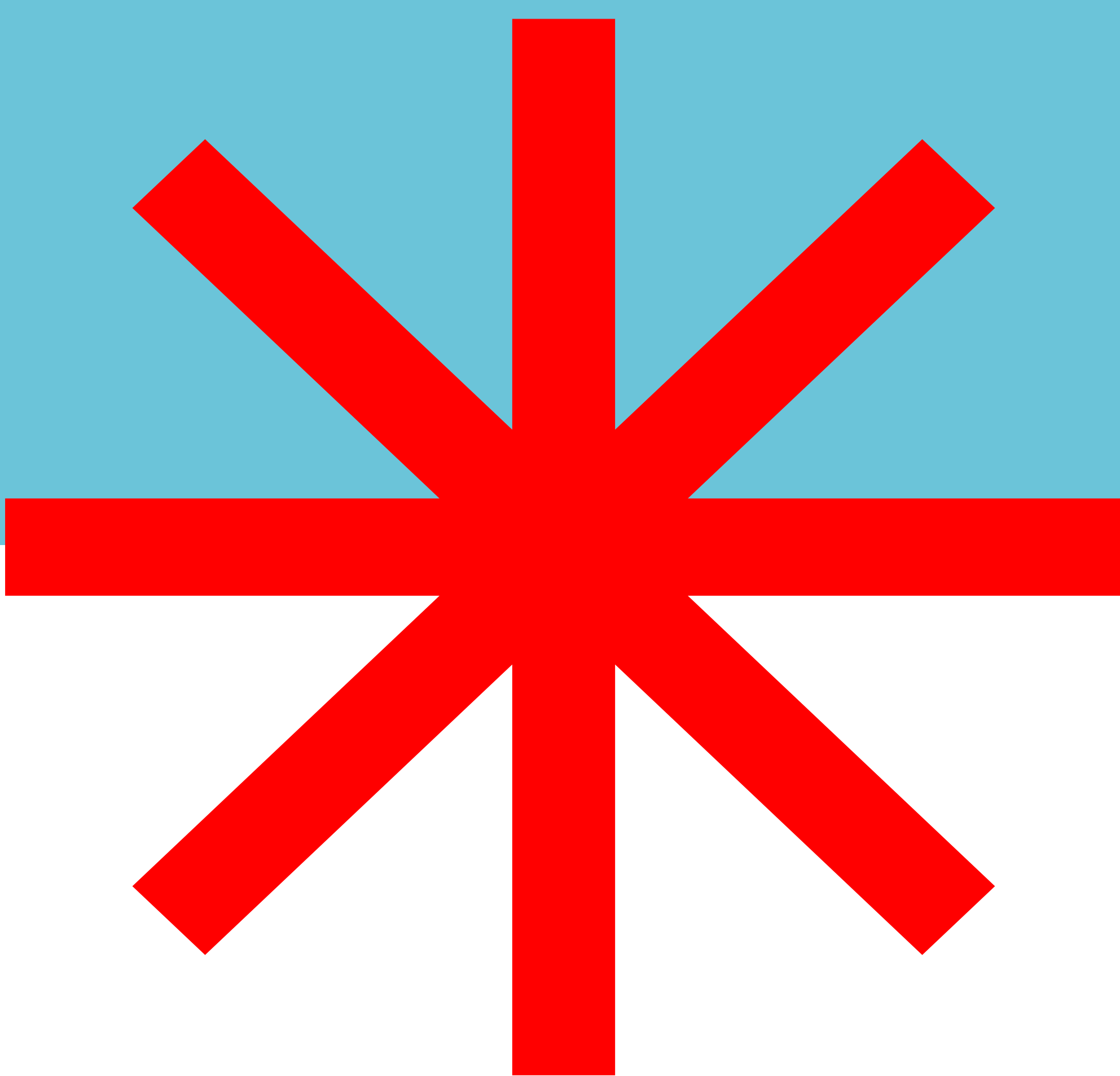


Inversión

S/ 1,900*

*Pregunta por nuestros descuentos y consulte por los términos y condiciones con nuestros asesores de venta.

**Conoce las estrategias de
crecimiento a través de un
plan diseñado** y adaptable
al negocio usando técnicas
y herramientas de Growth
Hacking.





DOCENTE



DIEGO SERKOVIC*

Docente

MBA por CENTRUM, Innovation Leadership por MIT Professional Education. Se ha desempeñado como Marketing & Product Manager en el Grupo El Comercio, Head of Marketing en Cabify y Business Innovation and Growth Manager. Actualmente es Gerente de Growth en Segmento Change Agent.



Descubre el Growth Hacking Marketing para lograr un crecimiento rápido y estratégico, diseñando planes adaptados a tu negocio y comprendiendo las necesidades de tus clientes haciendo uso de diferentes herramientas.



Temario*

Módulo 1: Principios de Growth Hacking / esquemas de negocio y adquisición

- Growth hacking: Conceptos generales
- ¿En qué momento del ciclo de vida de un producto o servicio debo aplicar growth?
- Product Market FIT que es y cómo saber que lo tienes
- Definición de North star metric y formula de growth
- Efectos de red: Conceptos generales.
- Growth loops: Conceptos y categorías
- Primera etapa del Funnel de growth: Adquisición de usuarios
- Estrategias de reducción de fricción

Módulo 2: Estrategias y tácticas de activación, retención y monetización de usuarios

- Etapas y técnicas de growth para la retención inicial, media y de largo plazo
- Creación de loops y hábitos de consumo
- Modelos analíticos de deserción
- Análisis de cohortes y como aplicarlos
- Customer Live time Value
- Modelos predictivos / cross y up selling
- Modelo de pricing
- Proceso, User Testing, A/B Testing, Lean Startup
- Objetivos de la priorización
- Riesgos de no priorizar en una estrategia growth
- Framework de priorización: matriz de priorizacion PXL, RICE, ICE
- Estrategias para incrementar la conversión en el funnel de
- Inbound marketing



CONTÁCTANOS



Contáctanos

Teléfono: 419 2800
(opción 3)

Av. Cádiz 446 - 450
San Isidro

Escríbenos:
jordy.ramos@upc.pe
913 027 654

branko.santamaria@upc.pe
993 316 583



RUC: 20211614545
Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas S.A.C