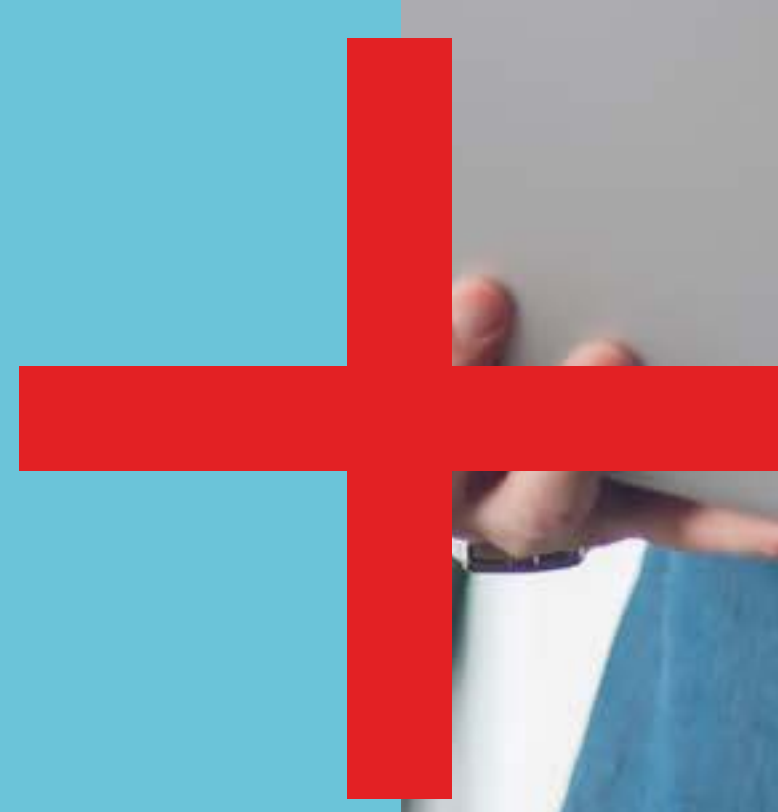


Programa Especializado

Growth
Hacking y
Estrategia
Digital



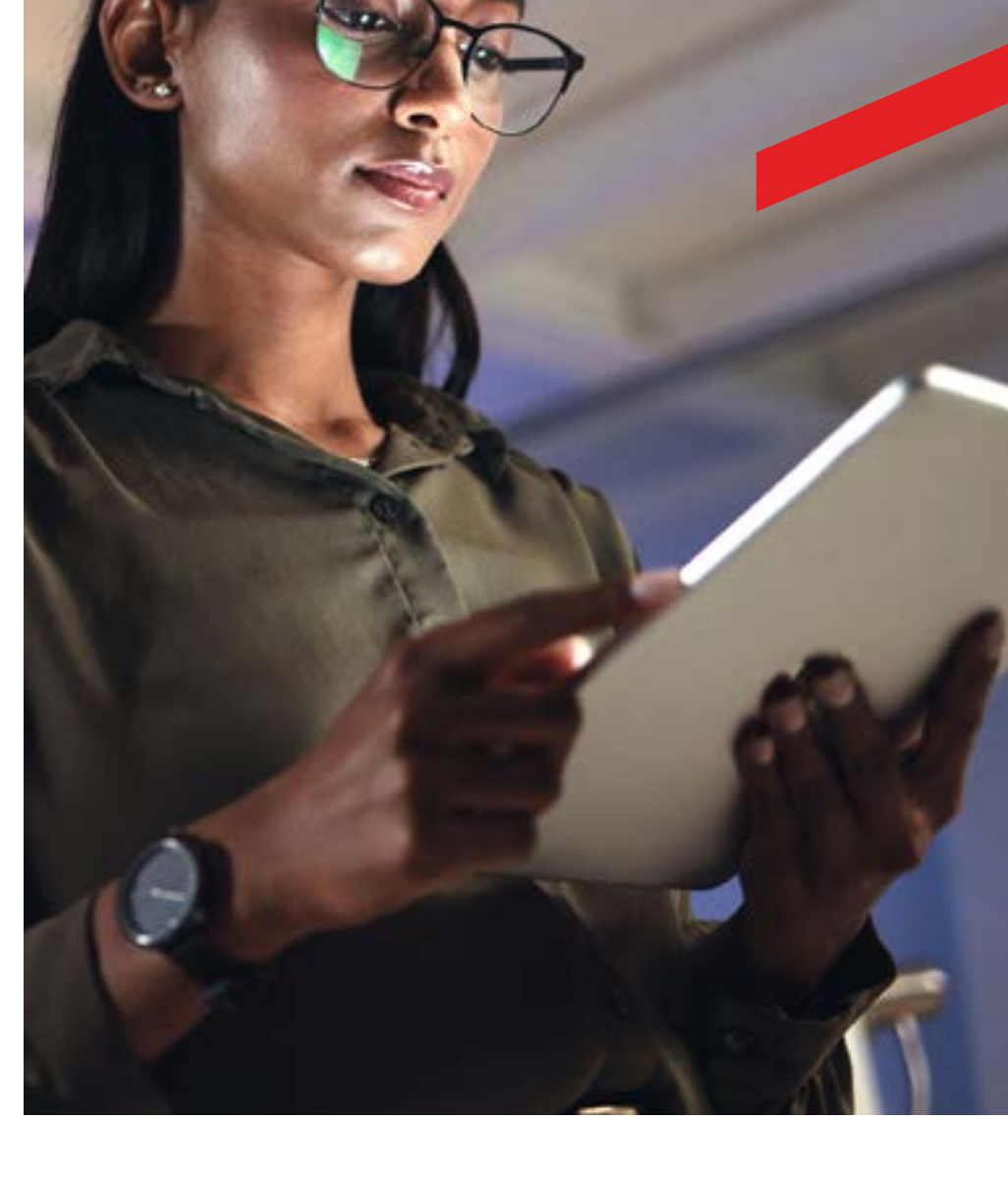
La Escuela de Postgrado de la UPC ha diseñado el primer Programa Especializado en Growth Hacking y Estrategia Digital en el cual, a través de la creación, gestión y puesta en práctica de un proyecto, enseñaremos y aplicaremos todos los componentes de Marketing Digital desde un enfoque Growth Hacking.

Al final, aprenderás a desarrollar un MVP con técnicas de UX, desarrollar un modelo Growth Hacking, dominar la analítica web y los canales de adquisición de clientes, conocer hacks de crecimiento aplicables y desarrollar una estrategia seguida de un plan de acción ejecutable.



Conoce y aplica las principales técnicas y metodologías de Growth Hacking, para hacer crecer una empresa o negocio con el uso eficiente de los recursos.

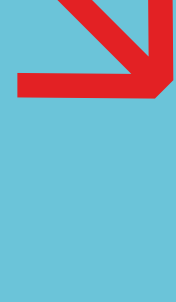
¿Por qué el programa Especializado en Growth Hacking y Estrategia Digital?



CERTIFICACIÓN

Al culminar satisfactoriamente y aprobar el programa, el alumno obtendrá:

— **Certificado del Programa Especializado en Growth Hacking y Estrategia Digital**, otorgado por la Escuela de Postgrado de la UPC.



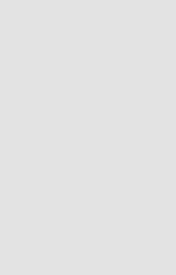
Formación de vanguardia

Proporcionamos conocimientos, best practices de los diversos sectores empresariales y bases técnicas para innovar en el entorno digital y aplicar estrategias de Growth Hacking, se desarrollarán tópicos de vanguardia como digital planning, content marketing & social media, inteligencia artificial, entre otros.



Metodología learning by doing

El modelo educativo te permite aprender a través de la práctica. Por ello, los distintos cursos están conformados por actividades basadas en tu trabajo diario, el estudio de casos reales y el desarrollo de proyectos. Esta moderna metodología te permite aprovechar el tiempo al máximo y mejorar tu desempeño profesional.



Destacados especialistas con experiencia en consultoría y el campo empresarial

Las clases son impartidas por expertos, reconocidos por su formación académica y una trayectoria forjada tanto en la investigación como en la gestión de las entidades más importantes del medio, lo que favorece la transmisión de conocimientos a partir de casos de actualidad.



Uso de un toolkit digital para el trabajo colaborativo

Los docentes utilizarán diversas herramientas digitales que facilitan y hacen más eficiente la creación de productos y estrategias para un desarrollo ágil y crecimiento acelerado de las ventas.



Programa a distancia

Clases virtuales en vivo.



Perfil del participante

- Personas interesadas en adquirir las habilidades para aplicar herramientas de análisis de datos a la creación o mejora de emprendimientos y productos digitales
- Analistas, ejecutivos, supervisores, gerentes de áreas de negocios que deseen acelerar el crecimiento de las ventas
- Emprendedores que buscan crear o mejorar ideas de negocios digitales con grandes perspectivas de crecimiento
- Consultores que asesoran empresas en temas de marketing digital y crecimiento del negocio



Aprendizajes del estudiante

Al finalizar el programa, el egresado podrá integrar herramientas de análisis de datos para crear o mejorar emprendimientos y productos en un ecosistema digital, con el objetivo de hacer crecer las ventas, la rentabilidad y la participación de mercado, excediendo las expectativas de los clientes.

VISIÓN

Ser reconocidos por formar profesionales a nivel de maestría y especialidad con las más altas competencias profesionales y con liderazgo en la transformación del Perú.

MISIÓN

Formar profesionales, a nivel de maestría y especialidad, líderes íntegros e innovadores con visión global para que agreguen valor en las organizaciones y la sociedad, y contribuyan a transformar el Perú.



¿por qué UPC?

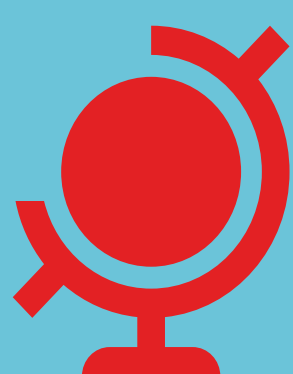
ACREDITACIÓN INTERNACIONAL*



UPC es la única universidad peruana acreditada por WSCUC de los Estados Unidos de America, por el plazo máximo de 10 años bajo el mismo sistema y estándares que universidades Top 10 del mundo.

"Universidad Peruana de Ciencias Aplicadas is accredited by the WASC Senior College and University Commission (WSCUC), 985 Atlantic Avenue, Suite 100, Alameda, CA 94501, 510.748.9001."

INTERNACIONALIDAD*



- Más de 290 convenios en 34 países
- 100% De los programas ofrecen experiencias internacionales
- +12,000 Alumnos han vivido una experiencia internacional



+7000 GRADUADOS**

De Maestrías y Másteres.



8 DE CADA 10 EGRESADOS**

Consiguieron mejoras profesionales y ascensos laborales.

Ipsos Perú: Empleabilidad Postgrado 2020.

*Información general de UPC.

**Información general de postgrado UPC.

DOCENTES



> DOCENTES

Conoce más sobre nuestros docentes



> DIEGO CABALLERO

Máster en Marketing & Transformación Digital por INCAE Business School. Experiencia docente en pregrado y cursos de especialización. Ha liderado equipos y proyectos de Marketing, e-commerce, Innovación y Transformación Digital en la industria financiera. Actualmente es Gerente Tribe Lead eCommerce & Digital Growth Marketing



DOCENTES



> DOCENTES

Conoce más sobre nuestros docentes



> DIEGO ARIAS

Máster en Marketing Digital y Especialización en SEO/SEM por Esic Business School, Barcelona, España. Licenciado en Marketing en UPC. Ha sido Jefe de Marketing en AMG Group LLC. Project Marketing Leader de Cable Club. Coordinador de Marketing Digital en Cinemark. Actualmente es Head of Marketing en GSG Education con presencia en Perú, Colombia y México, y docente de EPG de la UPC y Pregrado.



DOCENTES



> DOCENTES

Conoce más sobre nuestros docentes



> DIEGO PERALTA

Maestría en Marketing y Comunicación Digital por la Escuela de Postgrado de la UPC. Diplomatura en Marketing Digital y Estrategia de Negocio Digital en Columbia Business School. Licenciado en Comunicación por la UPC. Fue Gerente de Productos Digitales en Grupo RPP. Presidente de Comité de Políticas Públicas en IAB Perú. Fundador y Director General de Adatha Media. Actualmente es Vice Presidente de Negocios en Atomik Pro.



DOCENTES



> DOCENTES

Conoce más sobre nuestros docentes

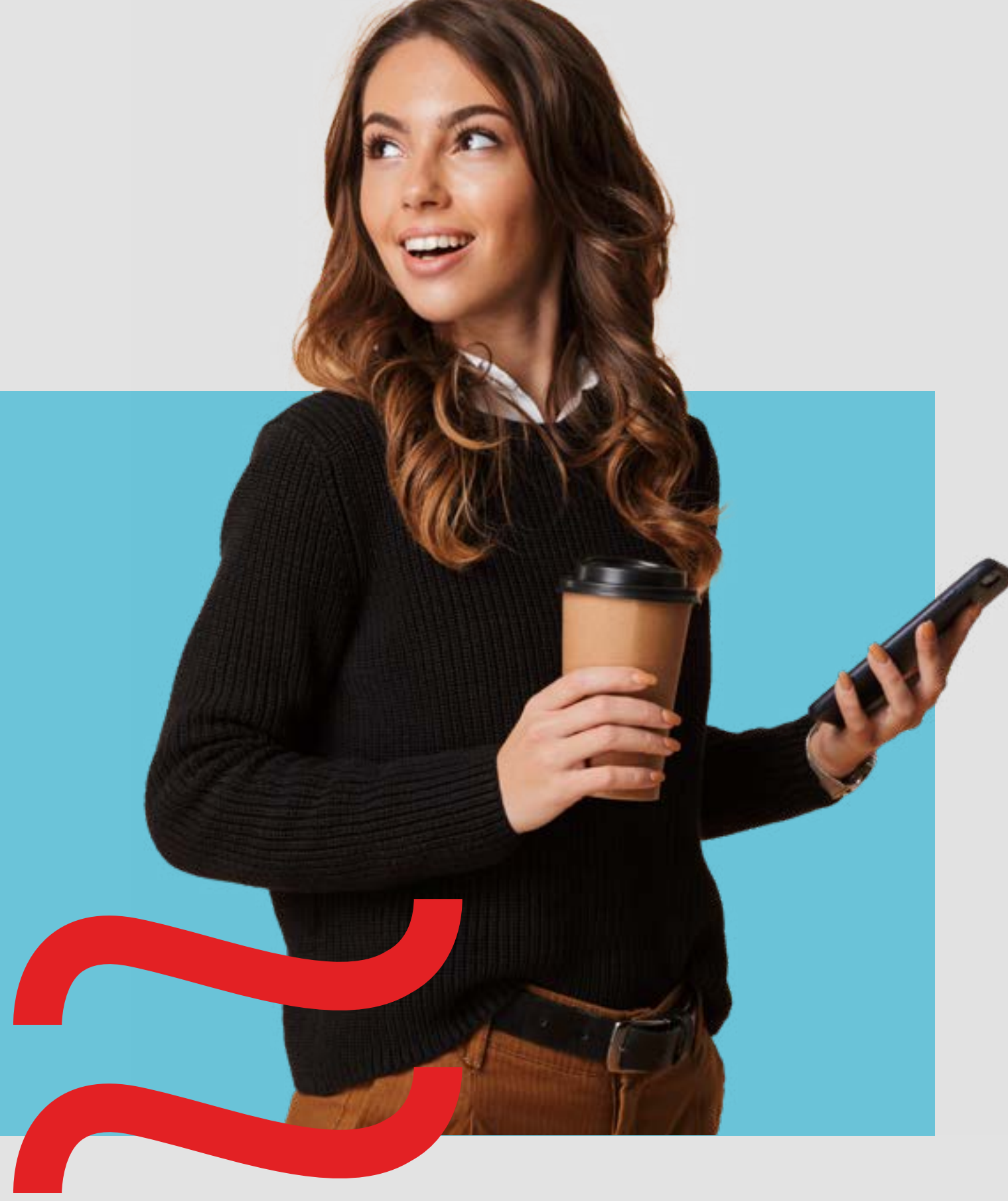


> **JOSÉ GARRETA**

Programa de Alta Dirección por la Universidad de Piura. Marketing por la UPC. Fue Digital Account Manager en Mindshare. Director Perú & Ecuador en TAPTAP Digital. Actualmente es Ad Sales Director Perú & Ecuador en PRODOOH.



> PROPUESTA ACADÉMICA

**Malla Curricular del
Programa
Especializado en
Growth Hacking y
Estrategia Digital****1 MODELO Y PLAN DE GROWTH HACKING**

- Framework de Growth Hacking
- Objetivos del Growth Hacking
- Proceso operativo del Growth Hacking.
- North Star Metrics y constelaciones
- Skills de un Growth Hacker
- Principales Hacks aplicados y priorización.
- Introducción al Madtech (Marketing, Advertising and Data Tech) aplicado al Growth
- Plan de Growth Hacking.
- Growth Mindset

2 ADQUISICIÓN DIGITAL

- Growth Loops de Adquisición Virales y de contenido: Orgánico, Contacto Casual, Incentivado, Social y SEO
- Estrategias y plan de medios sociales y orgánicos
- IA generativa aplicada a estrategias de viralidad y contenido.
- North Star Metrics e input metrics para estrategias de adquisición virales y de contenido.
- Growth Loops de Adquisición Pagadas: Paid Social, Paid Search, Display, Video, Affiliate Marketing, Programatic.
- Ecosistema Adtech asociado al Growth.
- Planning de medios digitales. North Star Metrics e input metrics para estrategias de adquisición
- Implementación, medición y optimización de medios digitales.
- Growth Loops de Ventas: Inbound Sales, Outbound Sales, Channel Partnerships. Estrategia comercial digital.

3 DATA Y ANALÍTICA DIGITAL

- Ecosistema de Data Tech aplicado al Growth.
- Modelos de medición digital.
- Proceso de recolección, análisis y presentación de data digital.
- Métricas clave
- Metodología y herramientas de análisis cualitativo de experiencias digitales.
- Plataformas Cloud
- IA Predictiva
- Tendencias de integración de data digital y no digital

4 EXPERIMENTACIÓN Y CONVERSIÓN DIGITAL

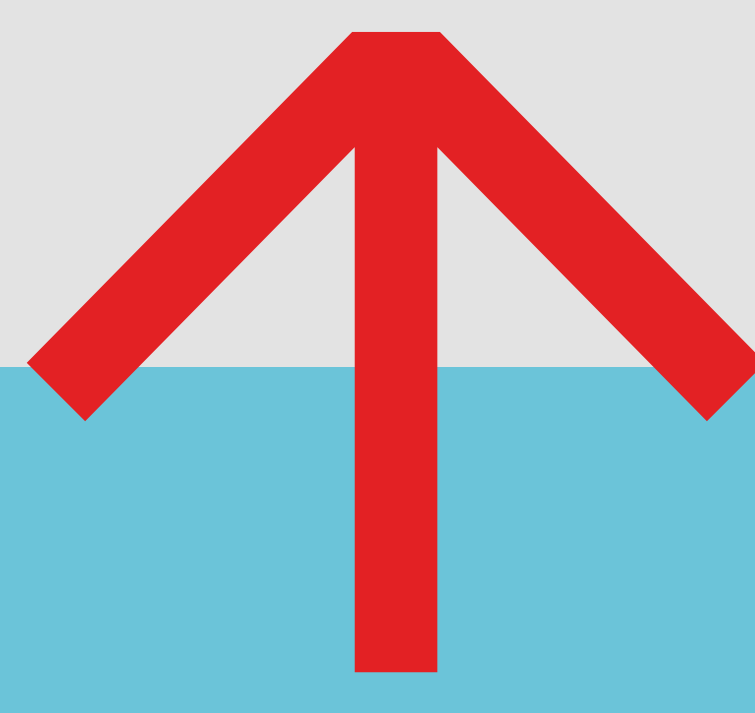
- Conversion Rate Optimization (CRO) y su impacto
- Frameworks y tipos de experimentación
- Testing A/B, multivariable y de split url
- Optimización del embudo de conversión
- UX/UI para experimentación y optimización.
- Optimización de páginas de aterrizaje.
- Personalización de experiencias digitales
- Desarrollo de un plan de experimentación y optimización

5 RETENCIÓN Y MONETIZACIÓN DE CLIENTES

- Estrategias de retención de clientes
- Activación, Engagement y Reactivación de Clientes.
- Análisis de curvas de retención de clientes
- Creación de Growth Loops de Engagement
- Personalización y segmentación avanzada
- Automatización de marketing y CRM
- Desarrollo de programas de lealtad y referral marketing
- Estrategia y pirámide de Monetización

6 TALLER: SHARK TANK

- Presentación, Problema, Solución
- Producto, Tecnología aplicada, Mercado, Competencia
- Modelo de negocio, Estrategia de marketing
- Proyecciones financieras, Propuesta, Business show



CONTÁCTANOS



Contáctanos

✉ rosario.martijena@upc.pe

🌐 postgrado.upc.edu.pe

📞 954 135 381

📍 Av. Cádiz 446 - 450, San Isidro

