



## Programa Especializado

Growth Hacking y Estrategia Digital



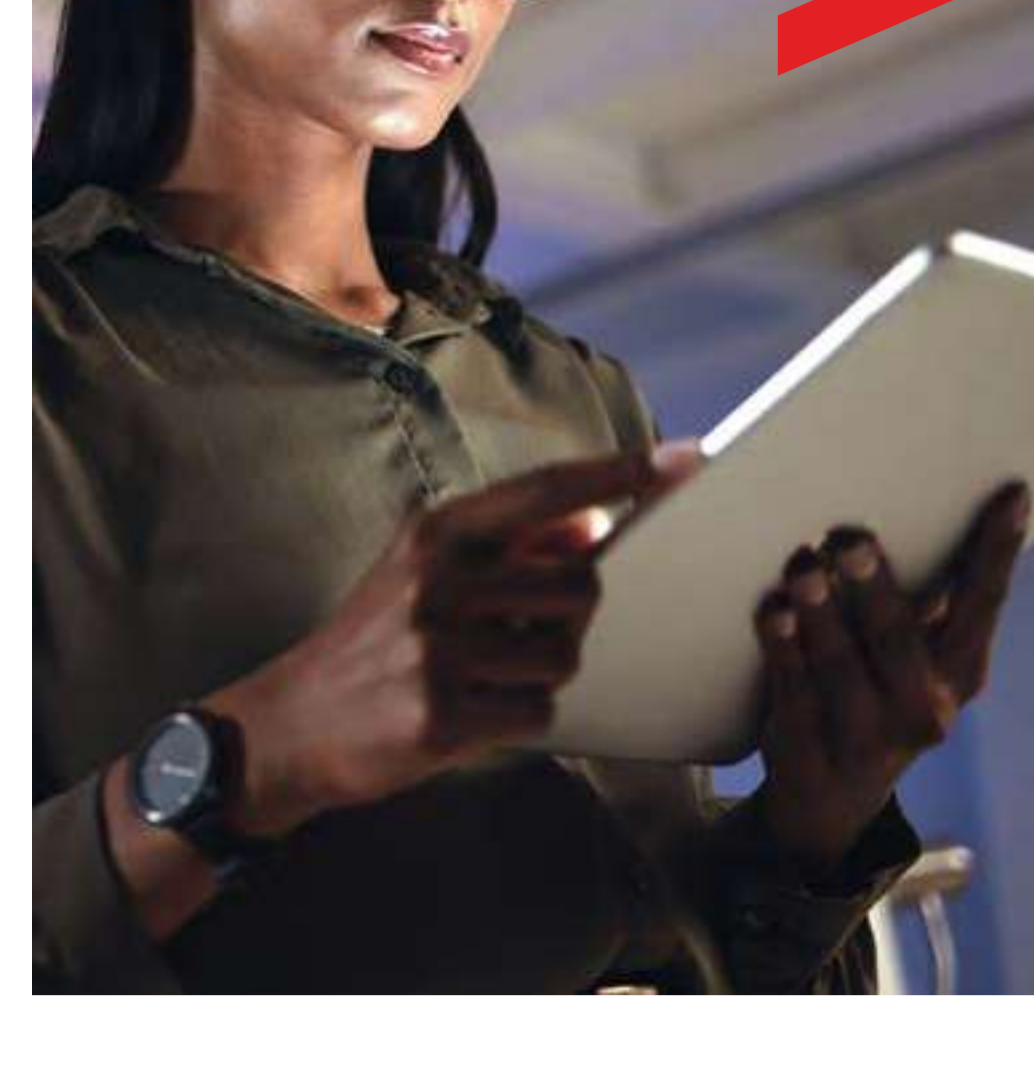
**La Escuela de Postgrado de la UPC ha diseñado el primer Programa Especializado en Growth Hacking y Estrategia Digital en el cual, a través de la creación, gestión y puesta en práctica de un proyecto, enseñaremos y aplicaremos todos los componentes de Marketing Digital desde un enfoque Growth Hacking.**

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.



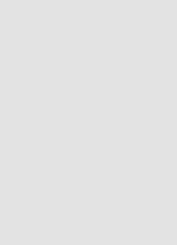
### Formación de vanguardia

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?

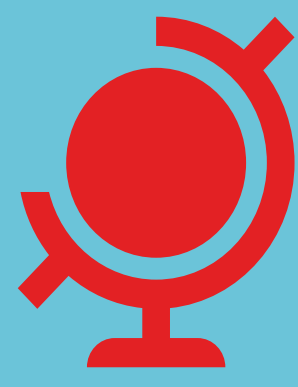
### ACREDITACIÓN INTERNACIONAL\*



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.



PRESENTACIÓN DEL PROGRAMA ↘

¿POR QUÉ UPC? ↘

DOCENTES ↘

CONTÁCTANOS ↘

PROPUESTA ACADÉMICA ↘

> **DOCENTES**

## Conoce más sobre nuestros docentes



> **DIEGO SERCOVIK**

Director del Programa

Ejecutivo con más de 20 años de experiencia en marketing, estrategia y crecimiento de negocios en consumo masivo, tecnología, seguros y medios. Gerente de Segmento en Rímac Seguros y ex Gerente de Marketing en Cabify. Especialista en marketing digital, innovación y growth, enfocado en generar impacto sostenible y acelerar el crecimiento de marcas líderes globales.



DOCENTES



> DOCENTES

## Conoce más sobre nuestros docentes



### > CARLOS RAMÍREZ

Actualmente es Senior Manager en Globant y máster en Transformación Digital. Lidera equipos regionales en LATAM, impulsando innovación, producto y growth con enfoque AI-First. Combina visión estratégica, datos y ejecución ágil para acelerar la transformación y generar impacto sostenible en diversas industrias.



DOCENTES



> DOCENTES

## Conoce más sobre nuestros docentes



### > CARLOS GARCÍA

Ingeniero de Sistemas con Maestría en Dirección de Empresas y Maestría en Big Data y Analytics. Cuenta con más de 12 años de experiencia en analítica y estrategia de datos. Ha liderado equipos multifuncionales en Analytics y Gobierno de Datos, y actualmente se desempeña como consultor independiente en gestión de información y analítica avanzada.



DOCENTES



> DOCENTES

## Conoce más sobre nuestros docentes



### > DIEGO ARIAS

Máster en Marketing Digital por ESIC y licenciado en Marketing por la UPC, con especialización en Growth Hacking y SEO/SEM. Actualmente es Head of Marketing en Barbadens Perú y Chile. Con más de 8 años de experiencia en agencias y marcas B2C/B2B, fue Head of Growth en GSG Education y Coordinador Digital en Cinemark. Docente de postgrado en UPC, USIL y Toulouse Lautrec.



DOCENTES



> DOCENTES

## Conoce más sobre nuestros docentes



### > JOSÉ GARRETA

Marketero de la UPC con más de 15 años de experiencia en publicidad digital, programática e IA. Gerente en Prodooh, lidera el desarrollo del mercado digital y la creación de estrategias innovadoras y rentables. Actúa como consultor en performance, branding y social media, gestionando expectativas, alianzas y adoptando nuevas tecnologías para maximizar resultados.



DOCENTES



> DOCENTES

## Conoce más sobre nuestros docentes



### > DIEGO PERALTA

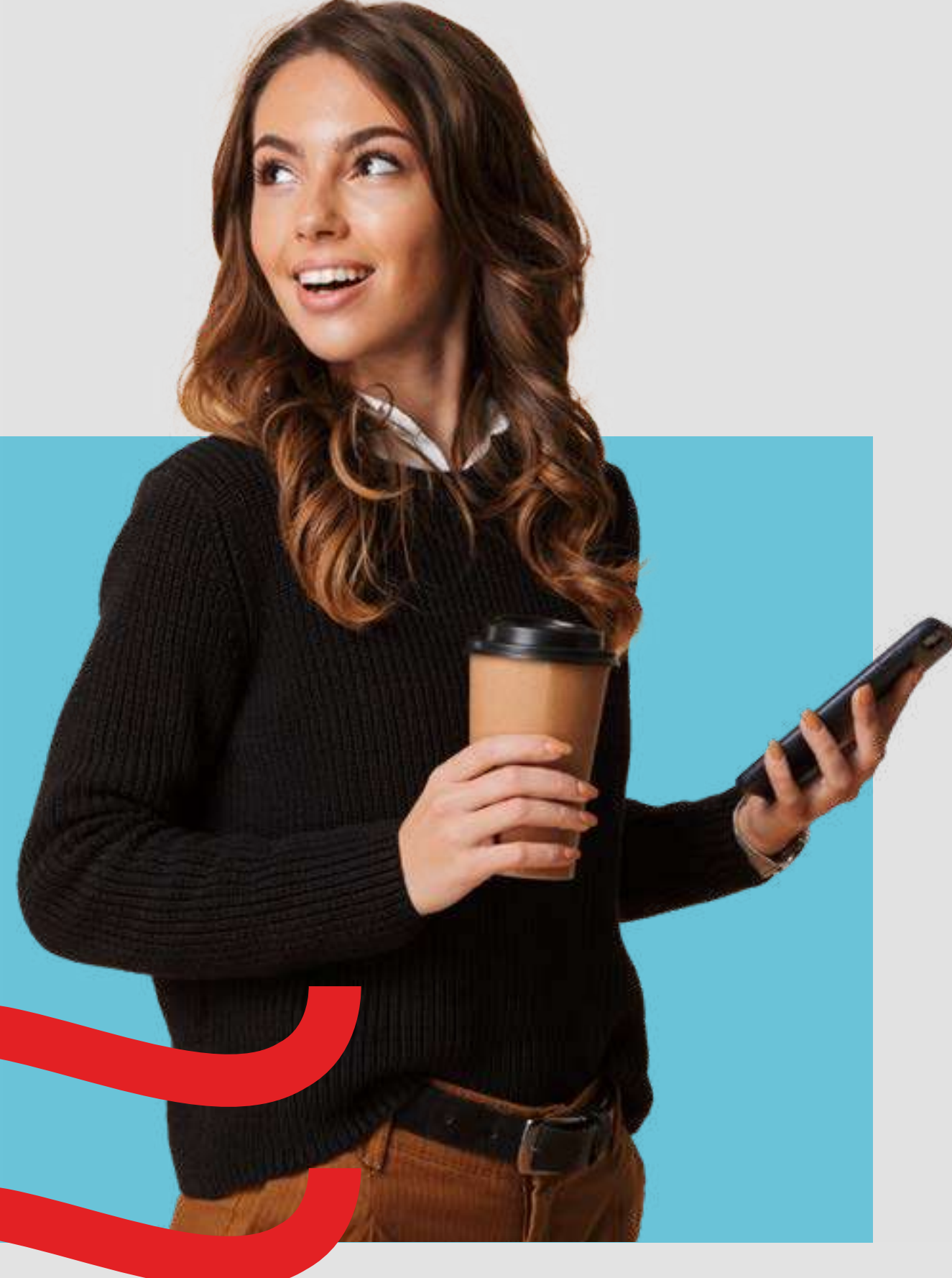
Maestría en Marketing y Comunicación Digital por la Escuela de Postgrado de la UPC. Diplomatura en Marketing Digital y Estrategia de Negocio Digital en Columbia Business School. Gerente Comercial con foco en ventas digitales, growth y expansión regional. Experto en monetización, estrategias comerciales digitales y liderazgo de equipos de ventas de alto rendimiento en LATAM.





> PROPUESTA ACADÉMICA

## Malla Curricular del Programa Especializado en Growth Hacking y Estrategia Digital



### 1 FUNDAMENTOS Y FRAMEWORK DE GROWTH HACKING

- Fundamentos del Growth Hacking y su evolución con la IA
- Framework de Growth y modelo de experimentación
- North Star Metric (NSM) y fórmula de crecimiento
- GOI Tree: priorización y foco estratégico
- Skills y mentalidad del growth hacker moderno
- Introducción al ecosistema MadTech (MarTech + AdTech)
- IA estratégica aplicada al growth: automatización de insights, predicción de oportunidades y análisis competitivo con IA

### 2 ADQUISICIÓN Y CRECIMIENTO VIRAL

- Growth loops de adquisición orgánica, pagada y viral
- Estrategia y planificación de medios digitales
- Creación de contenido viral con IA generativa (texto, video, imágenes)
- Optimización de campañas con IA: audiencias lookalike, automatización de bids y copy testing
- Ecosistema AdTech y performance marketing
- Growth loops de ventas: inbound, outbound y partnerships
- Automatización de acquisition funnels con herramientas de IA

### 3 DATA, ANALÍTICA Y DECISIONES BASADAS EN IA

- Ecosistema DataTech y arquitectura de medición
- Modelos y dashboards de medición digital
- Data storytelling para la gestión de growth
- IA predictiva aplicada al comportamiento de usuarios
- Machine Learning para predicción de churn, LTV y conversión
- Integración de data digital y no digital (CDP, CRM, automatización)
- Uso de herramientas no-code y low-code para análisis y reporting

### 4 EXPERIMENTACIÓN, CONVERSIÓN Y OPTIMIZACIÓN CONTINUA

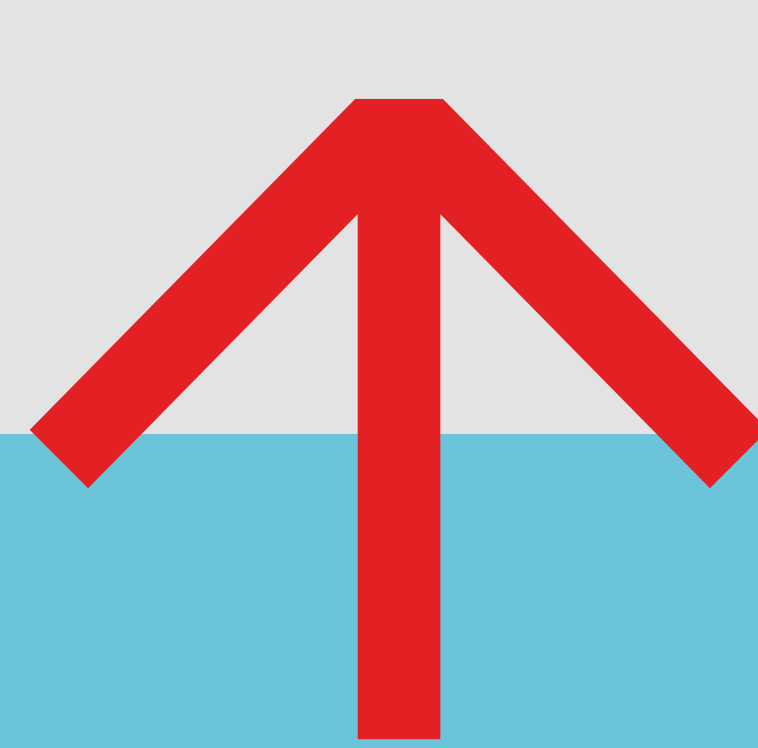
- Framework de experimentación y cultura del testeo
- Conversión Rate Optimization (CRO) con enfoque IA
- AB testing, multivariable y personalización dinámica con IA
- Optimización de embudos y journeys digitales
- Diseño de experimentos con herramientas de automatización y análisis
- Plan de experimentación, hipótesis y backlog de growth
- Uso de IA generativa para testeo rápido de mensajes y creatividades

### 5 RETENCIÓN Y MONETIZACIÓN DE CLIENTES

- Estrategia integral de retención y monetización
- Growth loops de engagement y referidos
- Análisis de cohortes y curvas de retención
- Personalización avanzada mediante IA y CRM
- Automatización del ciclo de vida del cliente
- Programas de lealtad, referral y upselling inteligente
- IA para predicción de churn, segmentación dinámica y triggers automatizados

### 6 TALLER: GROWTH SHARK TANK

- Validación del problema y oportunidad de crecimiento
- Propuesta de valor, producto y mercado
- Estrategia de adquisición, retención y monetización
- Modelo de negocio y proyecciones financieras
- Roadmap de growth y plan de experimentación
- Pitch de inversión y defensa de la estrategia



CONTÁCTANOS



## Contáctanos

✉ [giancarlo.bravo@upc.pe](mailto:giancarlo.bravo@upc.pe)

🌐 [postgrado.upc.edu.pe](http://postgrado.upc.edu.pe)

☎ 917 326 616

📍 Av. Cádiz 446 - 450, San Isidro

