



curso de
especialización

Growth Hacking Marketing

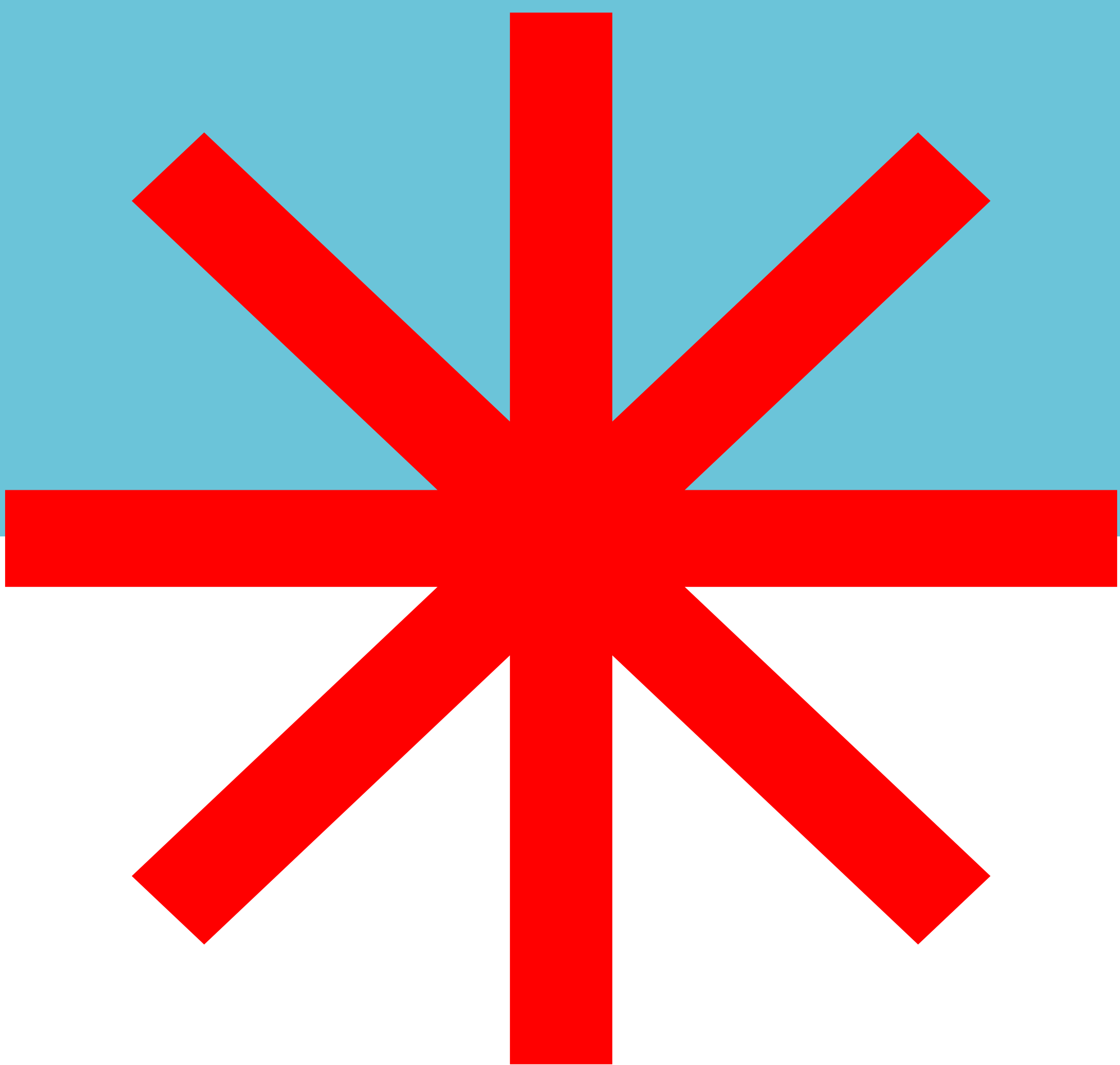
Área: Marketing y Gestión Comercial

Inicio
24.11.25

		
Clases a distancia	Horario	Inversión
Virtual autónomo	Sesiones en vivo 3 sesiones en vivo los días 28/Nov, 05/Dic y 12/Dic de 19:30 a 21:30	S/ 1,200*

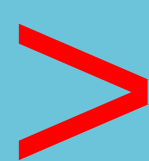
*Pregunta por nuestros descuentos y consulte por los términos y condiciones con nuestros asesores de venta.

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



1

Temario**

Módulo 1: Ecosistema growth hacking marketing y experimentación basada en datos

- Introducción al ecosistema digital y Growth Hacking Marketing
- Cuándo y dónde aplicar Growth hacking
- Product Market Fit
- Investigación, analítica y objetivos para decisiones ágiles y eficientes como experimentos, evaluación heurística, analítica digital y A/B testing

Módulo 2: Estrategias de adquisición y activación de usuarios

- Definir la North star metric y fórmula de growth
- Hacks para lograr el encaje lenguaje mercado (content marketing - inbound marketing)
- Hacks para encaje canal - producto: Framework bullseye
- Fórmula de viralidad y hacks para aplicarla
- ¿Qué es el network effect y cómo generarlo?
- Diseño de la experiencia y momento de revelación UX/UI
- Técnicas y gatilladores para fomentar la activación de usuarios
- Customer journey y Blue print

**Siguiendo nuestro principio de actualización constante, la malla curricular está sujeta a modificaciones.



TEMARIO



2

Temario**

Módulo 3: Estrategias y Hacks de retención y monetización de usuarios

- ↘ Hacks de retención inicial, media y de largo plazo
- ↘ Análisis por Cohortes
- ↘ Métricas para la gestión del churn
- ↘ Uso de data y modelos predictivos
- ↘ Qué es el LTV y cómo calcularlo
- ↘ Modelos predictivos y de recomendación para ventas cross y up selling
- ↘ Hacks de pricing

**Siguiendo nuestro principio de actualización constante, la malla curricular está sujeta a modificaciones.



CONTÁCTANOS



Contáctanos

Teléfono: 419 2800
(opción 3)

Av. Cádiz 446 - 450
San Isidro

Escríbenos:
sandra.hidalgo@upc.pe
913 027 654



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