Descriptor oferta formativa

Técnicas de Growth Hacking

Resumen

Modalidad de Enseñanza:
Elearning sincrónico

Horas disponibles:
16 Hrs.

Código Sence:
1238071263

Objetivos Generales:
Aplicar técnicas Growth Hacking de acuerdo a la adquisición y retención de usuarios.

www.caphome.cl

Descripción

Este curso intensivo está diseñado para profesionales y entusiastas del marketing digital que buscan implementar y optimizar técnicas de Growth Hacking. A través de 6 módulos, los participantes aprenderán a aplicar estrategias efectivas de crecimiento digital, desde la adquisición de usuarios hasta la retención y la maximización del valor del cliente. El curso culmina con un proyecto de fin de que permite a los estudiantes aplicar los conocimientos adquiridos en un caso práctico de Growth Hacking.

Contenidos

Módulo 1: Fundamentos de Growth Hacking

- Qué es Growth Hacking: Definición y origen.
- Principios básicos del Growth Hacking.
- Herramientas comunes y su utilidad.
- Ejemplos iniciales de éxito en Growth Hacking.

Objetivos módulo 1

Identificar los principios y herramientas básicas del Growth Hacking y reconocer ejemplos de éxito.

Módulo 2: SEO y Marketing de Contenido

- Introducción al SEO: conceptos básicos.
- Cómo el contenido impulsa el tráfico web.
- Estrategias simples de palabras clave.
- Crear contenido efectivo para atraer usuarios.

Objetivos módulo 2

Comprender los conceptos fundamentales del SEO y cómo crear contenido efectivo para atraer usuarios.

Módulo 3: Introducción a las Metodologías Ágiles y UX

- Principios básicos de las metodologías ágiles.
- Introducción a la experiencia del usuario (UX).
- Importancia de la usabilidad en el diseño web.
- Conceptos básicos de la optimización de tasas de conversión (CRO).

Objetivos módulo 3

Explorar los principios básicos de las metodologías ágiles y la importancia de una buena experiencia de usuario.

Módulo 4: Estrategias de Adquisición y Activación

- Métodos de adquisición de usuarios.
- Fundamentos de las campañas de activación.
- Técnicas iniciales de marketing pagado.
- Importancia del onboarding efectivo.
- Feedback loops: Uso de feedback para iteraciones rápidas del producto.
- Feature-driven growth: Desarrollo de características que fomentan el crecimiento.
- Gamificación para aumentar la engagement.
- Análisis de datos para la toma de decisiones basadas en el usuario.

Objetivos módulo 4

Implementar métodos básicos para adquirir y activar usuarios de manera efectiva.

Descriptor oferta formativa

Técnicas de Growth Hacking

Módulo 5: Retención y Fidelización de Usuarios

- Estrategias básicas para retener usuarios.
- Introducción al email marketing.
- Implementación de programas de referidos.
- Importancia del servicio al cliente en la retención.
- Campañas de crecimiento: Paid growth hacking y remarketing.
- Customer Experience y manejo de relaciones para el crecimiento.

Objetivos módulo 5

Aplicar estrategias fundamentales para retener usuarios y fomentar la fidelización mediante técnicas simples.

Módulo 6: Integración y Proyecto Práctico

- Planificación de un proyecto de Growth Hacking.
- Desarrollo y ejecución de estrategias integradas.
- Análisis de resultados y ajustes necesarios.
- Presentación del proyecto.

Objetivos módulo 6

Simular un Proyecto considerando estrategias de Gorwth Hacking.