Descriptor oferta formativa

Técnicas de Growth Marketing

Resumen

Modalidad de Enseñanza:
Elearning sincrónico

Horas disponibles:
16 Hrs.

Código Sence:
1238071741

Dirigido a:
- Product Manager
- Ejecutivos de ventas E-commerce

Objetivos Generales:
Aplicar técnicas Growth Marketing considerando la optimización y escalabilidad del negocio.

www.caphome.cl

Descripción

Este curso de 16 horas está diseñado para profesionales de marketing que ya tienen conocimientos básicos de growth marketing y desean profundizar en técnicas y estrategias más avanzadas. Durante el curso, los participantes aprenderán cómo diseñar, implementar y medir campañas de marketing de crecimiento que impulsan la adquisición de usuarios, retención, y optimización de recursos, utilizando una mezcla de análisis de datos, experimentación y marketing digital.

Contenidos

Módulo 1: Fundamentos Avanzados de Growth Marketing
- Revisión de los principios básicos del growth marketing.
- Análisis de funnels de conversión y puntos críticos de optimización.
- Estrategias para el análisis y segmentación avanzada de la audiencia.

Objetivos módulo 1

Identificar fundamentos del Growth Marketing considerando análisis de funnels y segmentación de la audiencia.

Módulo 2: Tácticas de Adquisición y Activación
- Profundización en canales de adquisición escalables.
- Técnicas avanzadas para la optimización de campañas de pago y SEO.
- Estrategias de contenido y marketing viral para la activación de usuarios.

Objetivos módulo 2

Reconocer las estrategias adquisición y activación de usuarios según campañas y canales.

Módulo 3: Retención y monetización
- Estrategias para mejorar la retención de usuarios a través del análisis de comportamiento.
- Optimización de caminos de conversión y upselling.
- Implementación de modelos de suscripción y fidelización de clientes.

Objetivos módulo 3

Aplicar tácticas de retención y monetización considerando modelos de suscripción y fidelización de clientes.

Módulo 4: Experimentación y Análisis de Resultados
- Metodologías de experimentación rápida y tests A/B.
- Herramientas y métricas para la medición de KPIs y ROI.
- Casos de estudio de campañas de growth marketing exitosas.

Objetivos módulo 4

Emplear la experimentación controlada y análisis de resultados en la mejora continua de crecimiento.