



**DISEÑO DE PROGRAMAS / ACTIVIDADES
EDUCATIVAS**

Código:

CO-FT-155

Versión: 0005

JUSTIFICACIÓN (*)

Empresas como Airbnb, Facebook, Twitter, Youtube, Uber y Spotify ya cuentan con profesionales del Growth Hacking en sus equipos. Esta es una tendencia que se espera crezca exponencialmente en el futuro próximo generando una demanda de profesionales que son escasos en este momento y se encuentran concentrados geográficamente.

OBJETIVO GENERAL (*)

- Aplicar los conceptos claves de Growth Hacking y alinear el setup inicial organizacional.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Reconocer eventos críticos y de optimización dentro del circuito de pagos de plataformas online aplicando tácticas y herramientas que le permitan aumentar las tasas de conversión.

DESCRIPCION GENERAL DE LA ESTRUCTURA DEL PROGRAMA (*)

MÓDULO I: MINDSET Y ESTRATEGIA DE GROWTH HACKING

- Minset Inicial del GH
- Comportamiento del usuario en negocios digitales
- Tracking del comportamiento del usuario
- Cálculo de ROI y modelos de atribución

MÓDULO II: ESTRATEGIA DE GH PARA LA INVESTIGACIÓN DE MERCADO Y GENERACIÓN DE TRÁFICO

- Análisis de audiencia
- Investigación Online de mercado
- Tácticas para conseguir visitas
- Push & Product

MÓDULO III: ESTRATEGIA DE GROWTH HACKING PARA ACTIVAR USUARIOS

- Estrategia de activación de usuarios
- Content Marketing



**DISEÑO DE PROGRAMAS / ACTIVIDADES
EDUCATIVAS**

Código:

CO-FT-155

Versión: 0005

- Estrategias de Hack en propiedades digitales
- Estrategia de Lead Nurturing

MÓDULO IV: ESTRATEGIA DE CONVERSIÓN Y RETENCIÓN DE USUARIOS

- Estrategias de Conversión
- Estrategia de retención de usuarios con Social Media •
- Tácticas para retención de usuarios
- Estrategias de revenue y optimización de ecommerce para retención