

**NUEVO** Programa de especialización en

# GROWTH MARKETING



## LOGRO DEL PROGRAMA

El Programa de especialización en Growth Marketing está diseñado para ofrecer un enfoque práctico y estratégico que permita a los estudiantes impulsar el crecimiento sostenible de negocios digitales. Los participantes aprenderán a analizar métricas clave, optimizar cada etapa del ciclo de vida del cliente y crear estrategias de adquisición efectivas.

Este programa te ayudará a impulsar la experimentación y el desarrollo de una mentalidad de crecimiento, preparando a los estudiantes para liderar proyectos innovadores y acelerar el éxito de sus empresas o emprendimientos.

## DIRIGIDO A

Este programa está dirigido a emprendedores, profesionales de marketing, analistas de datos y cualquier persona interesada en aprender estrategias de crecimiento digital, adquisición de clientes y desarrollo de productos.

## REQUISITOS

- Contar con conocimientos en conceptos básicos de marketing digital, adquisición de clientes e indicadores clave.
- Tener manejo de herramientas digitales como redes sociales, email marketing y Excel.
- Estar familiarizado con el análisis de datos y la optimización de estrategias de crecimiento.

**DURACIÓN: 4 MESES**

# PLAN DE ESTUDIOS

## 1. FUNDAMENTOS DE GROWTH MARKETING

- Introducción al Growth Marketing y sus pilares.
- Identificación de métricas clave para el crecimiento.
- Cómo analizar el viaje del cliente con el marco AARR.

## 2. DOMINA LA ADQUISICIÓN

- Introducción a los canales de adquisición y selección según objetivos.
- Fundamentos de campañas pagadas.
- Estrategias de adquisición orgánica.

## 3. ACTIVACIÓN Y RETENCIÓN

- Cómo activar usuarios con flujos de bienvenida efectivos.
- Estrategias para retener usuarios y mejorar su retorno.
- Fidelización de usuarios y aumento del valor del cliente.

## 4. GROWTH LOOPS

- Introducción a los Growth Loops y sus beneficios para el crecimiento.
- Diseño de Growth Loops.
- Cómo medir y optimizar Growth Loops para maximizar resultados.

## 5. ANÁLISIS Y OPTIMIZACIÓN

- Métricas clave para optimizar campañas.
- Técnicas de Segmentación y Análisis de audiencias.
- Cómo implementar estrategias de Mejora Continua en tus campañas.
- Dashboards para monitorear y mejorar tus campañas.

## 6. EXPERIMENTACIÓN

- Importancia de la experimentación en Growth Marketing.
- Formulación de hipótesis y diseño de experimentos.
- Análisis de resultados y ajustes.
- Cultura de Growth Mindset en equipos y organizaciones.

## ACCESO AL WORKSHOP DE GOOGLE ANALYTICS 4

Aprende a medir, analizar y optimizar el rendimiento de tus campañas para una toma de decisiones estratégicas a cargo de:



**Ana Rodriguez**  
Ex Lead Generation Manager

Especialista en marketing digital con 17 años de experiencia en Lead Generation, SEO/SEM y Growth Marketing. Ha liderado equipos y estrategias 360° en e-commerce, tecnología y servicios, optimizando conversión y adquisición de clientes con un enfoque en creatividad, datos y liderazgo.

# DOCENTES



**Erick Milan**  
Senior Growth Marketing Manager

Experto en marketing digital con más de 11 años de experiencia, especializado en redes sociales, comercio electrónico y growth marketing, reconocido como Creador Destacado por LinkedIn y creador del podcast "Dimelo en Español Marketing".



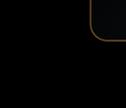
**Pamela Sarchi**  
Business Growth Consultant

Pamela Sarchi es una especialista en Growth Marketing y Business Intelligence, con experiencia en adquisición de usuarios y optimización de campañas, combinando datos, tecnología y creatividad para diseñar estrategias digitales escalables y sostenibles.



**Catalina Prieto**  
Ex Head of Growth Marketing

Experta en Growth Marketing con más de 12 años de experiencia en adquisición, retención y reactivación de usuarios, enfocada en experimentar y alinear marketing, producto y datos para lograr un crecimiento sostenible.



**Rafael Funes**  
Growth Marketing Sr. Consultant

Especialista en Growth Marketing y Estrategia de Marca, con experiencia trabajando con marcas globales como Mastercard y Mercado Libre, enfocándose en la optimización de campañas, adquisición de usuarios y análisis de rentabilidad para impulsar el crecimiento sostenible.



**Anahis Astete**  
Partnerships Executive

Ingeniera Industrial especializada en Growth Marketing y Soluciones de Medios. Impulsa estrategias de crecimiento y alianzas digitales. Con experiencia en marketing de crecimiento, análisis de mercado y trade marketing, se destaca por su enfoque en innovación y optimización digital.



**Oscar Cardoso**  
Gerente Senior de monetización

Experto en CRM y Growth Marketing, con más de 10 años de experiencia en banca, e-commerce y entretenimiento. MBA por el Tec de Monterrey, ha liderado estrategias de adquisición y retención en Santander, Falabella Linio y albo. También es ponente en eventos de Growth Marketing en Latam.

# BENEFICIOS

**Networking:**  
Donde podrás ampliar tu red de contactos.

**Docentes internacionales:**  
Reconocidos en el mundo de publicidad y marketing.

**Certificación:**  
Al finalizar el curso satisfactoriamente, el alumno recibirá un certificado a nombre de la Escuela Corriente Alterna.

\*La Escuela de Diseño, Arte y Creatividad Corriente Alterna se reserva el derecho de realizar cambios en los docentes cuando crea conveniente.