

## Programación semanal

En la programación semanal te presentamos un **reparto del trabajo de la asignatura** a lo largo de las semanas del cuatrimestre.

	CONTENIDO TEÓRICO	ACTIVIDADES (15 puntos)	CLASES EN DIRECTO
Semana 1	<b>Tema 1: Introducción al Growth Hacking</b> 1.1. Introducción y objetivos 1.2. Que es Growth Hacking 1.3. Equipos de Growth Hacking 1.4. El proceso de experimentación de Growth Hacking 1.5. La pirámide del crecimiento de Sean Ellis 1.6. Test de Sean Ellis (The "Must-Have" survey)	<b>Huella UNIR</b> (2,8 puntos)  <b>Test Tema 1</b> (0,1 punto)	Sesión de Presentación de la asignatura  Clase del Tema 1
Semana 2	<b>Tema 2: Diseño del Embudo o Funnel</b> 2.1. Introducción y objetivos 2.2. Qué es el embudo de conversión 2.3. Personalizar el embudo		Clase del Tema 2
Semana 3	<b>Tema 2: Diseño del Embudo o Funnel (continuación)</b> 2.4. Llamadas a la acción o Call to Actions (CTA) y los Disparadores o «triggers» 2.5. Y después del encaje producto mercado ¿Qué? 2.6. El mínimo Test viable (The minimum viable test MVT)	<b>Test Tema 2</b> (0,1 punto)	Clase del Tema 2 (continuación)
Semana 4	<b>Tema 3: Hackeando la Adquisición y Captación</b> 3.1. Introducción y objetivos 3.2. Crawling y Scraping: Impulsando la generación de leads 3.3. Los «drivers» o motivación o los ganchos o «Hooks» 3.4. El momento «¡Aha!» 3.5. El efecto «Wow!» 3.6. Métricas de captación y adquisición	<b>Entrega Actividad 1</b> (3 puntos)  <b>Test Tema 3</b> (0,1 punto)	Clase del Tema 3

Semana 5	<b>Tema 4: Hackeando la Activación</b> 4.1. Introducción y objetivos 4.2. Flujos de trabajo y el proceso de «onboarding» 4.3. Asegurar la activación 4.4. Criterios de paso de activación		Clase del Tema 4
Semana 6	<b>Tema 4: Hackeando la Activación (continuación)</b> 4.5. Objetivos y Resultados Clave (OKRs) 4.6. El Coste de Adquisición de Cliente (o Customer Acquisition -CAC o COCA) 4.7. Métricas de la vanidad	<b>Test Tema 4</b> (0,1 punto)	<b>Clase de Resolución de la Actividad 1</b>  Clase del Tema 4 (continuación)
Semana 7	<b>Tema 5: Hackeando la Retención</b> 5.1. Introducción y objetivos 5.2. Fases de la retención 5.3. Máquina viral "Pegajoso" 5.4. La métrica del polo Norte (The North Star Metric NSM)		Clase del Tema 5
Semana 8	<b>Tema 5: Hackeando la Retención (Continuación)</b> 5.5. La métrica que importa (One Metric That Matters -OMTM) 5.6. Análisis de Cohortes y palancas de retención 5.7. Indicadores DAU, MAU y WAU	<b>Entrega Actividad 2</b> (3 puntos)  <b>Test Tema 5</b> (0,1 punto)	Clase del Tema 5 (continuación)
Semana 9	<b>Tema 6: Hackeando la Monetización</b> 6.1. Introducción y objetivos 6.2. Empujar para que paguen 6.3. Ingreso medio por usuario ARPU 6.4. Valor del tiempo de vida del Cliente (o Customer Lifetime Value - CLV, LTV o CLTV) 6.5. Máquina de viralidad: Pagado 6.6. Experimentar para optimizar el precio	<b>Test Tema 6</b> (0,1 punto)	<b>Sesión de Recomendación de Examen</b>  Clase del Tema 6
Semana 10	<b>Tema 7: Crea tu máquina de Referenciación</b> 7.1. Introducción y objetivos 7.2. Coeficiente de viralidad o factor 7.3. Máquina viral de referenciación 7.4. Buenas prácticas de las Growth Machine 7.5. Pros y contras de la gamificación 7.6. Efectos de red	<b>Actividad grupal</b> Lectura individual  <b>Test Tema 7</b> (0,1 punto)	<b>Clase de Resolución de la Actividad 2</b>  Clase del Tema 7

Semana 11	<b>Actividad grupal</b> Aula de discusión	<b>Presentación de la Actividad Grupal</b>
Semana 12	<b>Tema 8: Herramientas de Growth Hacking</b> 8.1. Introducción y objetivos 8.2. Estrategias de Crecimiento 8.3. Herramientas de Growth Hacking I	Clase del Tema 8
Semana 13	<b>Entrega de Actividad Grupal</b> (5,4 puntos)	<b>Clase de Resolución de Actividad Grupal</b>
Semana 14	<b>Tema 8: Herramientas de Growth Hacking (continuación)</b> 8.4. Ecuación de crecimiento 8.5. Herramientas de Growth Hacking II	Clase del Tema 8 (continuación)
Semana 15	<b>Semana de repaso</b>	
Semana 16	<b>Semana de exámenes</b>	

**NOTA**

Esta **Programación semanal** puede ser modificada si el profesor lo considera oportuno para el enriquecimiento de la asignatura.