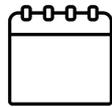


Curso de **Growth Marketing**

- 3ª ED. CLASES ONLINE EN DIRECTO -



Inicio
Próximamente



50 h.



995 €

ONLINE

Clases
Online en
directo

Curso de **Growth Marketing**

- 3ª ED. CLASES ONLINE EN DIRECTO -

Descubre el Curso de Growth Marketing

En 2022 no es suficiente con crear un buen producto digital. Es necesario entender cómo y por qué crecen para conseguir que escalen y generen resultados de negocio. Para ello hemos creado este curso, totalmente práctico, con el que **aprenderás a utilizar las herramientas del growth marketer** para conseguir el mayor impacto sobre los objetivos de tu negocio digital.

El curso de Growth Marketing de KSchool explica los principales elementos de una estrategia de growth, desde la adquisición a la retención de clientes, desde la psicología del usuario hasta cómo generar hábitos de compra. El objetivo del curso no es compartir trucos o hacks, sino poner el foco en frameworks accionables y probados en las compañías que definen la experiencia digital en sus mercados, de forma que puedas crear un sólido motor de crecimiento en tu empresa.

Construirás desde cero tu proyecto de growth marketing. Tanto si trabajas en una startup, en una gran compañía o en tu propio negocio, diseña y ejecuta el proyecto de growth marketing que te ayudará a mejorar en tu día a día con el apoyo de los mejores expertos del sector.

Cambia tu forma de enfocar un negocio y aprende a pensar en grande y a testar en pequeño. Descubrirás técnicas de experimentación rápida y te mostraremos cómo aplicar las mejores tácticas y herramientas en cada fase del funnel de conversión.

Objetivos

1. Interiorizar el mindset del growth marketer, que siempre orientado a la acción, toma decisiones basadas en datos en base a un proceso de experimentación.
2. Conocer las principales estrategias y frameworks de growth marketing y cómo pueden ser aplicadas a distintos canales y fases del funnel de conversión.
3. Aprender a diseñar y ejecutar experimentos, analizando sus resultados para levantar insights que generen progreso al negocio.
4. Descubrir conceptos de psicología del comportamiento, técnicas de copywriting y UX e investigación cualitativa y cuantitativa para plantear mejores experimentos.
5. Se capaz de trabajar con éxito en equipos transversales y desarrollar tus habilidades para tener una base sólida en todas las disciplinas clave del marketing digital.

Perfil del alumno

Este curso está dirigido a:

- Expertos en marketing digital o cualquiera de sus disciplinas, que buscan los conocimientos para mejorar el impacto de sus acciones.
- Profesionales digitales que quieren evolucionar su perfil hacia el de growth hacker.
- Especialistas de cualquier disciplina digital que buscan mejorar la forma en la que trabajan con equipos multidisciplinares orientados a generar ingresos.

Modalidad Online

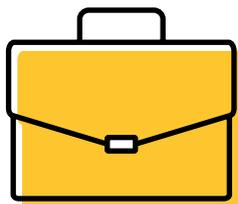
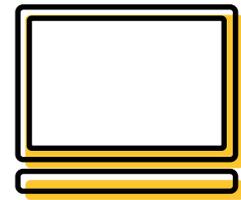
Lo mejor de nuestro presencial, ahora desde casa

El formato Online te permitirá vivir la experiencia presencial, desde tu casa: un profesor/a se conectará en directo para impartir su clase y responder preguntas y proponer ejercicios prácticos. Será como estar en KSchool pero desde la silla de tu escritorio.



CLASES EN DIRECTO en horario entre semana.
+
CLASES GRABADAS, ¡para que no te pierdas nada!

ACCESO AL **CAMPUS VIRTUAL** para ver las clases y estar en contacto con tus compañeros y profesores.



INVITACIÓN A **EVENTOS EXCLUSIVOS** solo para alumnos.

Te esperamos en clase para que puedas aprender de la mano de los mejores profesores.

¿Estás preparado para convertirte en el mejor analista digital, diseñador UX o data scientist? Elige tu futuro, ¡qué nosotros te ayudamos a llegar a él!

Temario

Módulo 1: Growth Marketing 101

- Rompiendo mitos sobre growth marketing y diferencias frente al marketing tradicional
- El mindset del growth marketer
- Principales modelos y frameworks: AARRR, Growth Loops
- El cliente en el centro: Jobs-to-be-done framework
- Artefacto tool-based marketing
- Encontrar la métrica que realmente importa en la organización
- OKRs: cómo hacer fuerte al growth team dentro de una compañía
- Conectar un growth team con los objetivos de negocio
- Estrategia de comunicación de un growth team
- Soft-skills: un modelo de liderazgo orientado al resultado
- Crea tu primer modelo de OKRs
- Proyecto final: Contenido, requisitos y objetivos del proyecto

Módulo 2: Data-driven marketing

- GA / GTM / Otros: elementos más usados en una estrategia de growth
- Cómo auditar que estás midiendo correctamente
- Creación de un plan de medición
- Identifica qué falla en un ecommerce en base a sus datos de GA
- Crea tu primer informe personalizado

Módulo 3: Adquisición avanzada

- Cómo utilizar el SEO y tu estrategia de contenidos como motor de crecimiento
- Principales canales de adquisición de pago y su rol dentro de una estrategia de growth
- Referral Marketing & Other People's Network
- Práctica: en base a diferentes problemas de tráfico, plantear estrategias concretas para solucionarlo

Módulo 4: Retención y customer life-time value

- Retención: definición, user journey y métricas relevantes
- Activación: definición, análisis y estrategias
- Engagement: definición, análisis y estrategias
- Churn y recuperación de clientes

Módulo 5: Comportamiento del usuario

- Evaluación y medición del comportamiento de usuario para activar el crecimiento
- Psicología de la persuasión y casos de uso
- Optimización de landing pages y la importancia del copywriting
- Uso de los principios de la experiencia de usuario en cada fase del funnel
- Crea una landing page que convierta
- Práctica: identifica puntos de mejora en webs concretas; por qué unas convierten y otras no?

Módulo 6: Experimentación y testing

- Caracterización de un plan de experimentación- Ideación, priorización y pitch de experimentos
- Diseño y ejecución de tests
- Análisis de resultados y cómo decidir respecto a ellos
- Gestión de un programa de experimentación
- Creación de una cultura de experimentación en una organización
- Ideación, diseño y pitch de tu primer experimento
- Identifica los 5 experimentos de mayor impacto en tus OKRs
- Crea tu primer experimento en Google Optimize

Módulo 7: Herramientas y automatización

- Descubre las tools más relevantes para poner en implementar estrategias de growth ágilmente y optimizarlas en base a datos (Ej.: Landingi, Hotjar, Amplitude, Mixpanel, Instapage, Google Analytics)
- Aprovecha las herramientas de automatización para que tus experimentos trabajen por ti 24/7 (Ej.: Zapier, Hubspot, Mailchimp)

Módulo 8: Modelización del crecimiento

- Comprender las métricas relevantes en cada fase del ciclo de vida y cómo se relacionan
- Aprender a plasmar ideas de negocio en un modelo económico con una hoja de cálculo
- Construir paso a paso un modelo de crecimiento durante la clase

Módulo 9: Proyecto final: construye tu propia growth machine

Profesores

Director del Curso de Growth Marketing



Paulino Matas

Digital Growth Lead en The Cocktail



Elena Fernández

Digital Design Lead en Boston Consulting Group (BCG)



Ekaitz Barrenetxea

Customer Intelligence Director en Verisure Securitas Direct



Borja Carril

Chief Marketing and Data Officer en The Cocktail



Marta Gil

Growth Market Manager en Airbnb



Ana Soplón

Analista Digital en Banco Santander y exalumna de KSchool



Virginia Fernández

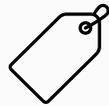
Digital Acquisition Lead en The Cocktail



Otman Amesnaou

Growth Lead (Ecommerce) en The Cocktail

Inscripción y precio



Precio: **995 €**

1º. RESERVA DE PLAZA

300 €*

2º. OPCIONES DE PAGO

Pago único
-5% de descuento.

Ponemos a tu disposición las mejores alternativas para **financiar** el importe total de la formación. ¡Tú eliges!

Desde KSchool te ofrecemos dos opciones de financiación



Hasta 3 cuotas
sin intereses
de 231,67 €**

¿Necesitas más tiempo?
Estudiaremos tu situación de forma **personalizada** para encontrar la solución más adecuada.

*Los 500 € de la reserva de plaza están incluidos en el precio del máster. **El pago de la reserva de plaza será íntegramente reembolsado hasta 20 días antes del comienzo del curso** si finalmente decides no realizarlo.

** Los plazos son mensuales, a partir del mes de comienzo del curso. Los pagos fraccionados se abonarán mediante recibo domiciliado o transferencia cada mes.

Bonificable con FUNDAE

Todos nuestros cursos son bonificables a través de la **Fundación Estatal para la Formación en el Empleo** (FUNDAE, antigua FUNDACIÓN TRIPARTITA).

Si estás interesado coméntanoslo al hacer tu inscripción. Desde KSchool nos encargamos de la gestión para cursos o másteres de más de 60 horas.

Si nuestros planes de financiación o becas no se ajustan a tu situación, ¡escríbenos!

En KSchool **tratamos cada caso de forma personalizada**. Queremos que te formes con nosotros.

Preguntas frecuentes

Siempre que tengáis cualquier duda podéis escribirnos a info@kschool.com o llamarnos al **91 577 83 41**, pero a continuación recogemos algunas de las preguntas que más nos hacéis. ¡Esperamos que os sean de ayuda!

¿Qué diferencias hay entre la modalidad presencial y Online?

La principal, el formato presencial requiere que acudas a clase, por lo que solo podrás cursarla si estás en Madrid o Barcelona, y siempre que tengas disponibilidad los viernes por la tarde y sábados por la mañana.

El formato online es para todos aquellos que tengan una buena conexión a internet, ya sea desde Granada, Teruel o Cuenca.

¿Qué pasa si no puedo acudir a una clase?

En la modalidad online las clases quedan grabadas, ¡así que podrás verla en cualquier otro momento!

¿Para qué sirve el Campus Virtual?

Desde Campus Virtual podrás acceder a las clases en directo y volver a ver las grabaciones. Además, también tendrás acceso a las presentaciones que los profesores utilizarán en sus clases y podrás comunicarte con tus compañeros y profesores.

¿Puedo interactuar con el profesor y los compañeros durante las clases?

La modalidad online te permite tener la misma interacción con profesores y compañeros que la que tendrías en persona.

La ventaja del formato online es que es igual que estar en clase, pero desde tu ordenador. Las clases son en directo por lo que puedes preguntar a los profesores cualquier duda que tengas al momento.

Testimoniales

Nadie mejor que nuestros alumnos para contaros cómo es la experiencia de formarse en KSchool de la mano de los mejores profesionales.

Aquí puedes leer lo que dicen de nosotros quienes ya han pasado por las clases.



ELENA VELASCO | Especialista en contenidos digitales en Rubix Iberia

Me decidí por el Máster de Técnicas de Marketing Digital y no puedo estar más contenta. Buenos profesores que son grandes profesionales en su sector y que te ayudan en todo lo que necesitas.

Totalmente recomendable para los que se quieren adentrar en el mundo del marketing.



RAQUEL M. | Asistente de Marketing en Venerable Capital Group

Muy recomendable realizar en Kschool el Máster de Técnicas de Marketing Digital. Disponen de un temario completo y actualizado y cuentan con profesores que son grandes profesionales del sector.



JUAN MALIK | Freelance

Lo más destacable del Máster de Técnicas de Marketing Digital es que consigues que estructures bien el conocimiento. Además, para mí era imprescindible que las clases fueran impartidas por profesores en ejercicio activo de la profesión.

Los números de KSchool

Nacimos en 2011 con una idea en la cabeza: formar a los nuevos perfiles profesionales que la red demanda de forma constante y hacerlo de la mejor forma posible. Por ello, nos definimos como “La escuela de los profesionales de Internet”.

La experiencia y los grandes profesionales con los que contamos como profesores nos avalan. Como siempre decimos, en ciertos sectores a día de hoy, el valor no lo aporta un título si no lo que el profesional sabe hacer.

DESDE 2011

FORMANDO
PERFILES

+6.000

ALUMNOS
HAN PASADO
POR NUESTRAS
AULAS

3

MODALIDADES
DE FORMACIÓN:
PRESENCIAL,
ONLINE E
HÍBRIDA

+20

PROGRAMAS
¡PARA QUE
ELIJAS TU
FUTURO!

+60

EDICIONES
EN ALGUNOS
DE NUESTROS
PROGRAMAS

+ 1.600

EMPRESAS
HAN BUSCADO
TALENTO EN
NUESTRA BOLSA DE
EMPLEO

Tenemos **experiencia**, los mejores y más actualizados **programas de formación**, y a los **profesionales** más reconocidos del sector impartiendo clases en nuestras aulas.

Manifiesto

- Si el sistema no está preparado para darnos el conocimiento que necesitamos lo vamos a conseguir por nuestra cuenta.
- Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.
- Si dependemos de nosotros mismos, vamos a pensar por nosotros mismos.
- No queremos, ni podemos sentarnos a esperar a que alguien se fije en nosotros.
- No hay ningún mapa. Debemos hacer nuestro camino, y es un camino que muchas veces no ha sido explorado, pavimentado, ni señalizado.
- Nuestro conocimiento es la clave de nuestro desarrollo personal y profesional.
- Todo el mundo tiene algo que enseñar. Queremos aprender todos de todos.
- En el mundo del conocimiento, cuanto más se comparte más se tiene.
- Lo que aprendemos es lo que practicamos.
- Especializarse es ponerle un apellido a nuestra profesión. Es echarle especias a nuestro ingrediente principal.
- Queremos construirnos un futuro fuera del rebaño. Para eso vamos a pensar y hacer las cosas de forma diferente.
- No vamos a seguir instrucciones a ciegas, no vamos a ser pelotas, no vamos a mantener la cabeza agachada. Esas formas no van con nosotros.
- Vamos a estar siempre en movimiento. No vamos a parar de movernos. Somos inquietos, y nos gusta ser así.
- Como queremos resultados diferentes, vamos a hacer las cosas de forma diferente.
- Las pirámides son monumentos funerarios. Nos divierte verlas en los libros de historia, no sufrirlas en nuestro trabajo.
- Nuestro mercado no es el de los empleos. Es el de las oportunidades.
- Queremos colaborar con nuestras empresas a generar ingresos, no queremos tener un simple empleo.
- Queremos avanzar elaborando mejores recetas, no cocinando más.
- Queremos poner vida a los años, no solo años a la vida.
- Somos mucho más que un perfil y unas competencias. Somos algo más que las hojas de nuestro CV.
- Queremos levantarnos con ilusión los próximos 40 años. Queremos hacer las cosas con pasión, cariño y humanidad.

Contacto

No te quedes con ninguna duda, estamos aquí para ayudarte. Llámanos o escríbenos y tendremos una conversación personalizada contigo, ¡nos encanta conoceros!

INFORMACIÓN KSCHOOL

✉ admisiones@kschool.com

☎ 91 577 83 41