



Ruta

GROWTH MARKETING

El Growth Hacking llevado al siguiente nivel.



FECHAS

*Del 29 de noviembre
al 23 de abril*



HORARIO

*Lunes y Jueves de
7 a 9 pm (LIM,BOG)*



MODALIDAD

*Sesiones virtuales
100% en vivo*



DURACIÓN

5 meses



¿Por qué el Growth Marketing es tan relevante ahora?

*Desde hace varios años, el rol de **Growth Marketer** se ha vuelto indispensable en todas las empresas.*

El Marketing tradicional suele enfocarse en dos cosas: atracción y adquisición. Los esfuerzos de esta área están enfocados en lograr que el cliente llegue y compre. Su trabajo se concentra en la parte inicial del embudo de ventas.

El Growth Hacking es la otra cara de la moneda: busca hacer crecer un negocio en el menor tiempo y con los menores recursos posibles. Su principal herramienta son los experimentos y su dominio de la data.

El Growth Marketing es lo mejor de ambos mundos: es la forma de acercarnos realmente a los usuarios; comprender sus necesidades y conocer los momentos exactos en los que podemos sumarle valor a su vida.

En nuestro programa esta visión va aún más allá: ¿qué pasaría si a todas las habilidades de estos perfiles le sumamos una visión completa del negocio, conocimientos sobre el usuario, la importancia de conocerlo a profundidad y las herramientas para hacerlo?

Aquí puedes descubrir la respuesta.



Tu verdadero norte profesional o, como decimos en Growth Marketing, tu North Star Metric.

Cuando la teoría no es suficiente: lo que necesitas es la práctica.

Una buena estrategia de Growth Marketing cambiará muchos procesos dentro de una empresa, para volverlos más ágiles, más creativos y más eficientes. Además se reflejará en la evolución de los diferentes equipos involucrados con el producto.

Es una mentalidad altamente contagiosa e ideal para cualquier empresa o negocio. **Definitivamente te van a buscar de todas las empresas para que puedas llevarlos al siguiente nivel.**





Para lograr este objetivo es necesario tener una mentalidad de crecimiento constante y una metodología con un enfoque en los siguientes tres puntos:

- 1 La data.** El Growth Marketing no funciona si no se mide lo que ejecutas. Esta mentalidad te convierte en un científico, que no solo experimenta sino que además domina la data para tomar mejores decisiones. Todo Growth sabrá analizar los números claves del funnel para realizar ajustes que tengan impacto.
- 2 La experimentación.** Un Growth Marketer constantemente prueba todo. Es como Einstein, y su laboratorio es la empresa. Prueba sus ideas dentro de marcos de testeo o frameworks, que le permitirán priorizar sin desperdiciar recursos. Tiene una hipótesis y la pone a prueba rápido.
- 3 La retención.** Un verdadero Growth conoce que vender no es igual a crecer: Retener a un cliente es hasta 7 veces más barato que ganarlo. Por eso, domina técnicas para impulsar la re-compra y loops para automatizar la adquisición.

En Colectivo 23 llevarás estos 3 pilares tatuados en la piel.

Aplicarás lo que aprendes en cada sesión **con los casos reales de una empresa durante toda la Ruta**: La experiencia es la clave y tú la tendrás desde la primera sesión.

Además, siempre tendrás la asesoría de los mejores para que cualquier duda que salga en el proceso la puedas solucionar y sepas cómo actuar mejor en la siguiente oportunidad.





La Ruta: Cada estación, una habilidad desbloqueada

Al iniciar un viaje en Colectivo 23 te vuelves parte de una comunidad.

Ser Pasajerx de la Ruta significa que harás conexiones valiosas con otros Pasajerxs que lideran equipos innovadores en las mejores empresas; con Practitioners, tus mentores expertos en los rubros más demandados del mercado; y también con miembros de nuestro equipo, quienes te recomendarán libros, podcasts, herramientas y hasta puestos de trabajo.

En la Ruta Growth Marketing viajarás por estos 6 módulos:



**MÓDULO 1:
Fundamentos
del Growth
Hacking**

Entenderás las fases de crecimiento de cualquier organización y sabrás cuáles son las estrategias que funcionan de acuerdo a la fase.

Adoptarás un *mindset* de experimentación para validar hipótesis e ideas.



**MÓDULO 2:
Análisis y
Optimización**

Sabrás cuáles son las métricas clave que guíen el crecimiento de tu producto/negocio.

Conocerás las distintas formas de medición y visualización de datos.



**MÓDULO 3:
Domina la
Adquisición**

Aprenderás a escuchar a tu usuari*x*.

Utilizarás herramientas para aumentar ventas a nivel orgánico y/o pagado, aplicando metodologías probadas en el mercado.

**MÓDULO 4:
Activación y
Retención**

Diseñarás la ruta de adquisición de tu usuari*x* y lo guiarás para cumplir el objetivo de negocio.

También aprenderás cómo medir, generar *engagement* y retención.

**MÓDULO 5:
Growth Loops**

Aprenderás cómo generar *loops* de crecimiento.

Captarás usuari*x*s que atraigan más usuari*x*s y usarás el *framework* “*hooked*” para generar dependencia en tu público.

**MÓDULO 6:
Experimentación**

Aprenderás a armar, priorizar y ejecutar un *backlog* de experimentación.

¿Tienes alguna duda?

¡Conversa con un asesor ahora!





Growth Marketing: Tu siguiente paso

La Ruta busca formar Growth Marketers *full stack*, para que puedan liderar el crecimiento acelerado y eficiente de empresas y negocios.

Combinando práctica y teoría, y aprendiendo de profesionales Top a nivel mundial... no solo aprenderás lo que necesitas: lo aprenderás de la mejor manera. Y desde el día uno, podrás empezar a afrontar los nuevos retos que el mercado laboral demanda.

APRENDE DESDE LA EXPERIENCIA

Resolverás los casos reales de una empresa durante toda la Ruta. Aprenderás y ganarás experiencia al mismo tiempo, siempre asesorado por expertos que trabajan en las mejores empresas.

APRENDE EN EQUIPO

Tus compañeros serán *cracks* como tú. Intercambiarás experiencias con Pasajerxs y Practitioners, líderes de empresas, a través de varias dinámicas grupales.

APRENDE DEL MERCADO

Serás lo que todos los reclutadores buscan. Aprenderás las últimas herramientas y las habilidades que el mercado necesita hoy.

ASÍ SERÁN TUS CLASES

La experiencia de aprendizaje es tan importante como el contenido. En Colectivo23 aprender es un camino. Por eso dejas de ser solo un alumnx para convertirte en Pasajerx y vivir **#TheColectivoWay**.





Practitioners: No más aprendizaje pasivo

Un Practitioner es un profesional que día a día ejerce lo que te enseña.

Profesionales expertos y en activo. Siempre están a la vanguardia. Lo mejor: podrás contactarlx siempre, incluso después de finalizar la Ruta. Se convierten en parte de tu comunidad de aprendizaje.

Conoce a lxs Practitioners que guiarán tu Ruta:



SEBASTIÁN BOTTINELLI

Regional Growth Manager en Rappi.

Ex- Sr.Product Commerce Analyst en Mercado Libre.

<https://www.linkedin.com/in/sbottinelli/>



RAFAEL CAMARGO

App Manager en Falabella

Ex-Country Performance Lead en Linio.

<https://www.linkedin.com/in/app-marketing-rafael-camargo2021/>



TATIANA LEÓN

Product Owner en Rappibank Perú

+8 años de experiencia en finanzas y crecimiento. Responsable de RappiBank, producto financiero de alianza entre Rappi e Interbank.

<https://www.linkedin.com/in/tatianaleon/>



Conoce a Ixs Practitioners que guiarán tu Ruta:



PATRICIA GIL
Growth Manager en Airtm

Ex-Growth lead en TiendaPago, empresa que ganó el premio MIT de Inclusive Innovation Challenge. Ex-Consumer Lifecycle Analytics Coordinator en PayPal.

<https://www.linkedin.com/in/patricia-gil-lamadrid-grajales/>



ALVARO SORIANO
Head of Growth en Cabify Perú y Ecuador

Desarrollo y estrategia comercial en Latam Airlines, Interbank y Grupo GSS-Covisian. Ex-gerente de desarrollo digital e inteligencia comercial en Covisian.

<https://www.linkedin.com/in/alvaro-soriano-castillo-02875b90/>



LUIS FELIPE FONSECA
Growth Manager en Ripley.

+8 años de experiencia en Marketing, especialista en crecimiento de productos de salud y retail. Ex-Digital Growth y Experience Lead en Sodimac. Ex- Marketing Specialist en Nestle.

<https://www.linkedin.com/in/luisfelipefonseca/>



Inspiration Shots

Aprenderás de la experiencia de las mejores expertas en el mercado.

Ellos nos acompañarán en ciertas sesiones para compartirnos sus experiencias e historias del día a día. Nos inspirarán y darán tips para continuar creciendo:



NOEL NUEZ

Ex Country Manager SplATAM & Spain en TikTok.

Actualmente ayuda a organizaciones a desarrollar su estrategia digital en plataformas de video corto y su enfoque en audiencias Gen Z y Millennial.

<https://www.linkedin.com/in/noel-nuez-79a73129/>



KAVAK

FEDERICO RANERO

Chief Operating Officer & Board Member en Kavak, Partner & Co-Founder en Bridge Partners, Board Member en Hola Cash y Ex General Manager México en Uber.

<https://www.linkedin.com/in/federico-ranero/>



ANDREA BABA

CEO & CO-Founder en Fitco

<https://www.linkedin.com/in/andreababa/>



RICARDO MARTINEZ

Co Founder & COO en Jüsto, YPO Metropolitan, Mentor en Endeavor México

Ex-CEO & Committee Advisor en Grupo Netshoes y Ex-CEO Groupon para México & Puerto Rico.

<https://www.linkedin.com/in/ricardo-martinez-finger-0b604249/>



MARIA PIA LINDLEY

General Manager en DiDi Food Mexico.

Ex-OPS Lead en DiDi Food North & South MX. Ex-Head of Vendors Managers en Amazon. Ex-Head of Corporate Planning en Entel. Ex-Project Manager en Interbank

<https://www.linkedin.com/in/maria-pia-lindley-8b640424/>





Lo más importante: Tu tiempo

Nunca llevarás tarea, tu tiempo es sagrado y con cada sesión lo aprovecharás al máximo.

NOV-DIC		MÓDULO 1: <i>Fundamentos de Growth Marketing</i>
ENE		MÓDULO 2: <i>Análisis y optimización</i> MÓDULO 3: <i>Activación y retención</i>
FEB		MÓDULO 3: <i>Activación y retención</i> MÓDULO 4: <i>Domina la adquisición</i>
MAR		MÓDULO 4: <i>Domina la adquisición</i> MÓDULO 5: <i>Growth Loops</i>
ABR		MÓDULO 5: <i>Growth Loops</i> MÓDULO 6: <i>Experimentación</i>



En el 2019 sacamos nuestro primer curso de Growth -y se registraron solo 7 personas-. Todos nos decían: “¿Por qué no simplemente enseñan Marketing Digital?, es lo que todo el mundo conoce”. Dos años después, **14 mil horas** de aprendizaje acumuladas y casi **500 pasajerxs** - sé que nuestra apuesta fue la correcta.

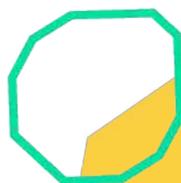
Growth Marketing une capacidades que hoy en día escucho mucho como las principales necesidades de las empresas: centricidad en los datos, mentalidad de experimentación y enfoque en el usuario.

Poco a poco las empresas están notando que crecer no es necesariamente vender más. Que crecer implica una estrategia holística que trabaja el embudo completo, y busca retener a los clientes. Que la mentalidad de probar en pequeño, medir y luego escalar es mucho más eficiente y te permite ir más rápido. Qué la división entre áreas de comercial, marketing, post-venta cada vez más van desapareciendo.

Desde empresas pequeñas, medianas y grandes -tanto digitales como presenciales-, el Growth Marketing es una nueva forma de abordar el crecimiento de tu organización. En Colectivo 23, apostamos por un área de Growth -¿qué estás esperando?-.

Espero verte a bordo pronto.

Cristina Elias
CEO Colectivo23



¿Listx para empezar?

*Empieza tu viaje para liderar el
Growth Marketing.*

¡Hablemos por WhatsApp!

