

Ruta

Growth Marketing

Aprende cómo implementar una estrategia de crecimiento sostenido que impacte en tu empresa, basándote en el análisis de data y en las necesidades de tu usuario.

Súbete nuestra ruta y descubre una experiencia de aprendizaje colaborativa y 100% en vivo.

INICIO:

27 SEPTIEMBRE, 2021

HORARIO:

Lunes y jueves: 19-21H
1 miércoles al mes*: 19-21H
1 sábado al mes*: 9-11:30H

DEDICACIÓN DEL

PASAJERX:

De 4 a 8 horas a la semana

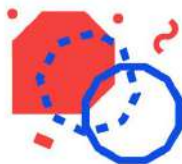


En esta **ruta** aprenderás a:



DESARROLLAR UN MINDSET DE GROWTH

Identificando oportunidades de crecimiento para el producto y/o negocio.



EXPERIMENTAR ÁGILMENTE

Utilizando frameworks para validar hipótesis en pequeña escala y con pocos recursos



LIDERAR EQUIPOS DE GROWTH

Inspirando a las personas que te rodean y convirtiéndote en un agente de cambio.

Programa de la ruta

Todos los pasajexs que suban a la ruta pasarán por 6 módulos

Construyendo la máquina de Growth

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: DOMINA LA ADQUISICIÓN

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

MÓDULO 3: ACTIVACIÓN Y RETENCIÓN

Diseñarás la ruta de adquisición de tu usuarix y lo guiarás para cumplir el objetivo de negocio. También aprenderás cómo medir, generar engagement y retención.

Optimizando & escalando tu producto / servicio

MÓDULO 4. GROWTH LOOPS

Aprenderás cómo generar loops de crecimiento. Captarás usuarixs que atraigan más usuarixs y usarás el framework "hooked" para generar dependencia de tu público.

MÓDULO 5. ANÁLISIS Y OPTIMIZACIÓN

Sabrás cuáles son las métricas clave que guien el crecimiento de tu producto/negocio. Conocerás las distintas formas de medición y visualización de datos.

MÓDULO 6: EQUIPOS DE GROWTH

Obtendrás las herramientas para liderar equipos / áreas de growth. Aprenderás también a establecer objetivos claros para tu equipo y comunicar una visión que inspire.



Ruta de aprendizaje

- MES 1 **CURSO 1: Fundamentos de Growth Marketing**
Workshop Growth Models, NSM y Growth Levers
Tu Proyecto: Asesora un emprendimiento real
- MES 2 **CURSO 2: Domina la adquisición**
Workshop Emotional Triggers
- CURSO 3: Activación y retención**
Workshop Workflows/Marketing automation on Hubspot
Sesión de coaching c/practitioner sobre tu proyecto.
- MES 3 **CURSO 4: Growth Loops**
Workshop Mix Funnel
Sesión de coaching c/practitioner sobre tu proyecto.
- MES 4 **CURSO 5: Análisis y optimización**
Workshop Google Analytics
Sesión de coaching c/practitioner sobre tu proyecto.
- CURSO 5: Equipos de Growth**
Colectivo meets
Sesión de coaching c/practitioner sobre tu proyecto.
- CIERRE DE LA RUTA**
Presentación de hallazgos y estrategias sugeridas a raíz de las asesorías a emprendimientos reales.



Cronograma de aprendizaje

MÓDULO	LUNES 19h - 21h	MIÉRCOLES 19h - 21h	JUEVES 19h - 21h	SÁBADO 9h - 11:30h
MÓDULO 1: <i>Fundamentos</i>	SEP 27	-	SEP 30	-
	OCT 04	-	OCT 07	-
<i>WORKSHOP 1</i>	OCT 11	-	OCT 14	OCT 16
MÓDULO 2: <i>Domina la adquisición</i>	OCT 18	-	OCT 21	-
	OCT 25	-	OCT 28	NOV 13
	-	NOV 03	NOV 04	-
<i>WORKSHOP 2</i> <i>SESIÓN DE COACHING 1</i>	NOV 08	-	-	-
MÓDULO 3: <i>Activación y retención</i>	NOV 15	-	NOV 18	-
	NOV 22	-	NOV 25	-
<i>WORKSHOP 3</i> <i>SESIÓN DE COACHING 2</i>	NOV 29	DIC 01	DIC 02	DIC 04
MÓDULO 4: <i>Growth Loops</i>	DIC 06	-	DIC 09	-
	DIC 13	-	DIC 16	-
<i>WORKSHOP 4</i> <i>SESIÓN DE COACHING 3</i>	DIC 20	DIC 22	ENE 06	ENE 08
MÓDULO 5: <i>Análisis y optimización</i>	ENE 10	-	ENE 13	-
	ENE 17	-	ENE 20	-
	ENE 24	ENE 26	ENE 27	-
<i>WORKSHOP 5</i> <i>SESIÓN DE COACHING 4</i>	ENE 31	-	-	FEB 05
MÓDULO 6: <i>Equipos de Growth</i>	FEB 07	-	FEB 10	-
	FEB 15	FEB 16	FEB 17	-
<i>CO-TALK</i> <i>SESIÓN DE COACHING 5</i>	FEB 21	-	FEB 24	FEB 26



Perfil del pasajero:

PERFIL DEL POSTULANTE

- *Interesadxs en hacer crecer una unidad de negocio o emprendimiento a través de Growth Hacking.*
- *Ejecutivxs de las áreas de ventas, marketing y publicidad.*

PRE-REQUISITOS

- *Excel/Spreadsheets a nivel básico.*
- *Herramientas: Google Analytics, Google Data Studio, ActiveCampaign y Hotjar.*

PERFIL DEL EGRESADO

Al finalizar la Ruta, el pasajero estará en la capacidad de:

- *Reconocer y aplicar estrategias de adquisición.*
- *Diseñar el camino de activación del usuario.*
- *Diseñar estrategias para generar recompras.*
- *Analizar los datos que guían el crecimiento.*
- *Aplicar framework de experimentación.*
- *Liderar un equipo de Growth.*



Practitioners

Conoce a los expertxs que guiarán tu ruta



MARIANELLA ÁLVAREZ

*Growth Manager, Manzana Verde
+8 años de experiencia en marketing digital con foco en performance, en mercados como PE, US, MX, CH y CO.*

<https://www.linkedin.com/in/marianella-alvarez-rauaga>



STUART TOLEDO

Platinum partner de Hubspot. En los últimos años ha trabajado en negocios de Educación, Retail, Salud.

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



LUIS FELIPE FONSECA

+8 años de experiencia en Marketing, especialista en crecimiento de productos de salud y retail. Hoy trabaja en Ripley como Growth Manager.

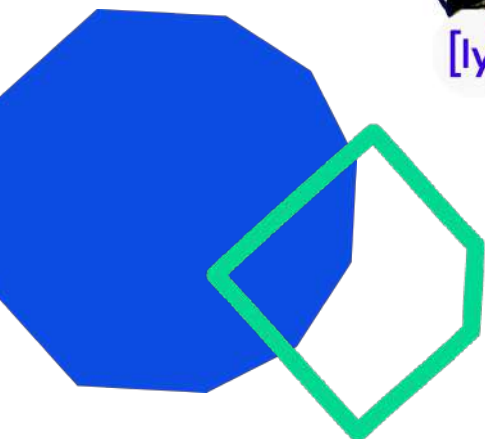
<https://www.linkedin.com/in/luisfelipefonseca/>



CRISTIAN VEGA

+7 años de experiencia desarrollando productos digitales. Actualmente trabaja en el desarrollo y crecimiento de Talently.

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





Practitioners

Conoce a los expertxs que guiarán tu ruta



TATIANA LEÓN

+8 años de experiencia en finanzas y crecimiento. Actualmente es responsable por RappiBank, producto financiero de alianza entre Rappi e Interbank.

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



DOMÉNICA OBANDO

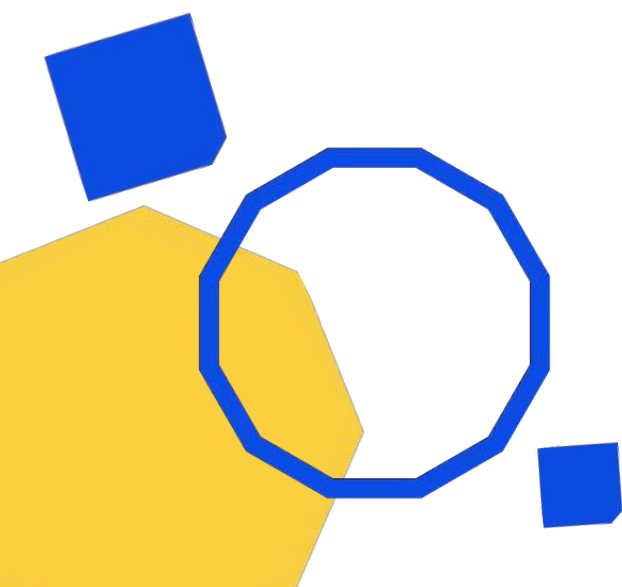
Experiencia desarrollando startups y liderando equipos. Fundó Talently, startup que logró levantar USD 600 mil en ronda de inversión semilla.

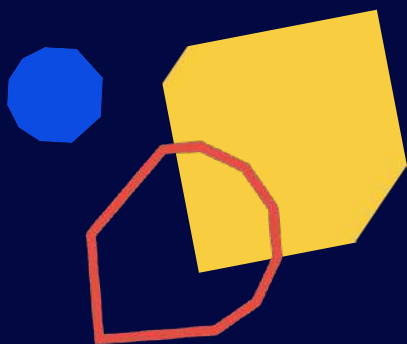
<https://www.linkedin.com/in/domenicaobando>



MICAELA CILLÓNIZ

Facilitadora de la Ruta, Colectivo23





Así serán tus clases

La experiencia de aprendizaje es tan importante como el contenido. Todxs nuestros pasajerxs viven el [#colectivoway](#).

APRENDE HACIENDO

Aprende con casos reales de emprendimientos en búsqueda de crecimiento. Pon en práctica lo aprendido asesorando a una Startup en su estrategia de Growth durante toda la ruta.

APRENDE EN EQUIPO

Acelera tu aprendizaje a través de experiencias colaborativas. Intercambia experiencias y aprende de otros pasajerxs a través de distintas dinámicas en grupo.

APRENDE DEL MERCADO

La mejor inversión en tu carrera profesional es desarrollar las habilidades que el mercado necesita, hoy.

APRENDE LO QUE NECESITAS

Diseña tu ruta de aprendizaje en base a tus intereses y necesidades. Optimiza tu tiempo e inversión.

Tu experiencia en pocas palabras

Al subirte a la ruta de Growth Hacking, pasarás por experiencias únicas junto a la comunidad de Colectivo23.

SESIONES EN VIVO

Todas nuestras clases son en vivo, así podrás conversar y recibir feedback del practitioner.

INSPIRATION SHOTS

Expertxs se unirán a las sesiones regulares o darán charlas gratuitas para contar sus experiencias.

PRESENTACIONES A STAKEHOLDERS

Presentaciones a lo largo de la ruta para presentar tu proyecto de curso y recibir feedback de profesionales del rubro.

COLECTIVO MEETS

Además de aprender en equipo, diseñamos espacios para hacer networking con los demás pasajerxs y practitioners.

WORKSHOPS

Pasarás por 5 talleres donde trabajarás habilidades complementarias, como storytelling o visual thinking.

SESIONES DE COACHING

Sesiones adicionales para que hagas preguntas a los practitioners sobre lo que quieras.



Preguntas Frecuentes

¿Quiénes participan de la Ruta?

Buscamos pasajers comprometids y curioss, con experiencia y/o conocimiento de marketing digital.

¿Necesito saber Google Analytics?

Google Analytics es una herramienta muy importante que debes manejar como Growth Hacker pero la aprenderemos juntos durante la Ruta.

¿Aprenderé sobre data?

Sí, durante toda la Ruta estaremos hablando sobre data ya que es un insumo muy importante para tus decisiones como Growth Hacker. Y, en particular, en el curso "Análisis y optimización" aprenderás cuáles son las métricas clave para guiar el crecimiento de un producto / negocio.

¿Qué es la Presentación Final?

Es el espacio para que todos los equipos presenten su proyecto final frente un panel de experts.

¿Cómo es la metodología en Colectivo23?

Nuestra metodología es All In Class: sin tarea fuera de las sesiones. Todas las clases cuentan con un facilitador para ayudar a los pasajeros y damos acceso el material de clase y complementario.

¿Qué es... pasajers? ¿Y practitioner?

Nuestrs pasajeros son los alumnos, y los practitioners son profesores experts que trabajan en lo que enseñan.



¿Listx para empezar?

¡Empieza a crecer tu producto / negocio!

¡Hablemos por Whatsapp!

