Colectivo 23

Ruta
GROWTH MARKETING

El Growth Hacking llevado al siguiente nivel.

FECHAS

Del 13 de diciembre al 16 de mayo

HORARIO

Lunes y Miércoles 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 usuarixs; 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 verdaderx 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 lxs 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: 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.

MÓDULO 4: 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 5: Growth Loops

Aprenderás cómo generar *loops* de crecimiento.

Captarás usuarixs que atraigan más usuarixs 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 contactarlxs siempre, incluso después de finalizar la Ruta. Se convierten en parte de tu comunidad de aprendizaje.

Conoce a lxs Practitioners que guiarán tu Ruta:

GONZALO ROSADO
Community Lead para América Latina en Canva.

Experiencia profesional en empresas de televisión (Turner, Artear, ViacomCBS y Discovery Networks) en puestos de Product Manager y Consumer Marketing Manager para marcas TNT, TCM, Space, I.Sat, truTV, El Trece, Comedy Central, Paramount Channel, Telefe, Discovery Channel, Discovery Home & Health, Discovery Kids, Food Network, entre otras.

https://www.linkedin.com/in/gonzalorosado/

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/

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/

Conoce a lxs Practitioners que guiarán tu Ruta:

ALICIA GONZALEZ DEL BARCO

Growth Lead en Alicorp

Ex-Head & PO of Marketplace en Intercorp Retail y Ex-Product Manager e-comerce en Promart. Ex-Prodcut Manager en Sodexo y Ex-Digital Marketing Specialist en Bayer España.

https://www.linkedin.com/in/aliciagonzalezdelbarco/

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/

JOANNA GARAY

Product Owner en Auna.

Ex-Growth & Digital Marketing Manager Fazil App en Tottus Perú y Chile. Ex-Marketing Manager en Uber Eats Perú.

https://www.linkedin.com/in/joanagaray/

Lo más importante:
Tu tiempo

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

DIC	LUN 13, MIE 15	MÓDULO 1: Fundamentos de Growth Marketing
ENE	MIE 05, LUN 10, MIE 12, LUN 17, MIE 19, LUN 24, MIE 26, LUN 31	MÓDULO 1: Fundamentos de Growth Marketing MÓDULO 2: Análisis y Optimización
FEB	MIE 02, LUN 07, MIE 09, MIE 16, LUN 21, MIE 23, LUN 28	MÓDULO 2: Análisis y Optimización MÓDULO 3: Domina la adquisición
MAR	MIE 02, LUN 07, MIE 09, LUN 14, MIE 16, LUN 21, MIE 23, LUN 28, MIE 30	MÓDULO 3: Domina la adquisición MÓDULO 4: Activación y Retención
ABR	LUN 04, MIE 06, LUN 11, MIE 13, LUN 18, MIE 20, LUN 25, MIE 27	MÓDULO 5: Growth Loops MÓDULO 6: Experimentación
MAY	LUN 02, MIE 04, LUN 09, MIE 11, LUN 16	MÓDULO 6: Experimentación

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!

Colectivo 23