

# TALLER GROWTH HACKING



**El growth hacking es marketing impulsado por datos y basado en rápida experimentación. Ofrece ventajas para negocios de todo tamaño. Se opone a la cultura de tomar decisiones basados en suposiciones o estudios de mercado que no reflejan las necesidades de los negocios actuales. Descubre como diferenciarte de la competencia para poder acelerar y posicionar tu producto o servicio rápidamente, logrando mejores y más contundentes resultados.**

## ¿QUÉ APRENDERÁS?

**Cuando finalices el taller de growth hacking, podrás:**

- Diferencias entre el marketing tradicional y el growth hacking
- Qué es el pirate funnel.
- Cómo realizar un experimento de manera costo/efectiva.
- Pasos del proceso G.R.O.W.S
- Cómo se relaciona el Big Data y el marketing.
- Cómo lograr mejores resultados comerciales, invirtiendo menos.
- Cómo recopilar la data.
- Cómo tomar decisiones en base a datos y experimentación.

## METODOLOGÍA

Es un curso taller con técnicas expositiva e interacción continua entre el facilitador y los participantes, mediante dinámicas y casos de estudios reales, se genera mayores niveles de aprendizaje, con un grupo entusiasta se alcanzan excelentes niveles de comprensión de la información que forma parte de esta acción formativa.



## PROGRAMA:

### MODULO 1

- ¿Qué es Growth Hacking?
- Diferencias del Growth Hacking y el marketing tradicional
- El embudo de conversión
- Business model canvas
- Validación del business model canvas

### MODULO 2

- Segmentos de mercado o “personas”
- Definiendo el embudo pirata
- Encontrando la métrica más importante
- Definiendo el proceso G.R.O.W.S
- Entregable de los pre-requisitos

### MODULO 3

- Awareness (conocimiento)
- Acquisition (Adquisición)
- Activation (activación)
- Retention (retención)
- Referral (referencia)
- Revenue (ganancias)
- Entregable del embudo pirata aplicado a tu negocio o proyecto

### MODULO 4

- Encontrando la métrica más importante
- Gather ideas (Recopilar ideas para mejorar esta métrica)
- Rank ideas (Medir y priorizar las ideas)
- Work work work (Trabajar, ejecutar, trabajar)
- Study data (Estudiar la data, cualitativa y cuantitativa)
- Entregable de los Growth Hacks identificados
- Conclusión