

Curso Growth Marketing

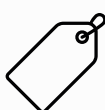
- MADRID -



Inicio
02/10/2020



60 h.



1.995 €



Presencial
15 plazas



Bolsa de
empleo



www.kschool.com

Curso de Growth Marketing

En 2020 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.

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.

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.

Más allá de unirse a este curso, serás parte de una comunidad integrada por expertos de diferentes disciplinas y empresas, accediendo a aprendizajes, herramientas, noticias y eventos que te permitan seguir evolucionando como growth marketer.

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 conversion.
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

Dirigidos a alumnos con una base de conocimiento o experiencia previos en marketing digital.

Algunos perfiles habituales son el de product manager, digital marketer, diseñador, analista de datos o developers.

Si buscas tu primer empleo en growth marketing, el material del curso está diseñado para acelerar tu aprendizaje en base al camino que hayas recorrido hasta el momento, completando tu base en las diferentes disciplinas digitales.

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: de la analítica digital al crecimiento

- 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

- 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 engagement

- 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 de 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: 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 8: Proyecto final: construye tu propia growth machine

Profesores

Director del Curso de Growth Marketing



Paulino Matas

Digital Growth Lead en The Cocktail



Elena Fernández

Product Director & Account Director en The Cocktail



Ekaitz Barrenetxea

Customer Analytics Manager en Verisure Securitas Direct



Borja Carril

Chief Growth Officer en The Cocktail



Marta Gil

Growth Market Manager en Airbnb



Eduardo Sánchez Rojo

Senior Analyst & Project Manager en El Arte de Medir
Exalumno de KSchool

Calendario

INICIO
del curso
02 octubre

FIN
del curso
28 noviembre

Presentación
del **proyecto**
12 diciembre

Octubre 2020							Noviembre 2020						
L	M	X	J	V	S	D	L	M	X	J	V	S	D
			1	2	3	4							1
5	6	7	8	9	10	11	2	3	4	5	6	7	8
12	13	14	15	16	17	18	9	10	11	12	13	14	15
19	20	21	22	23	24	25	16	17	18	19	20	21	22
26	27	28	29	30	31		23	24	25	26	27	28	29
							30						

HORARIO: Viernes: 17h - 22h
Sábado: 9h - 14 h

Ubicación de las clases

Las clases de este máster se impartirán en **Campus KSchool José Picón**.

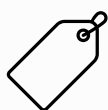


Calle José Picón, 31. 28028. Madrid



Metro Cartagena | Metro Diego de León

Inscripción y precio



Precio: **1.995 €**

1º. RESERVA DE PLAZA

500 €*

2º. OPCIONES DE PAGO

Pago único
-5% de descuento.
Te ahorras 99,75 €

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

A través de
KSchool



2 cuotas de 747,50 €**
sin intereses

Hasta 3 cuotas
de 498,34 €**

A través de
Banco Sabadell



Escribe a Jaime de Álvaro:
jaime.dealvaro@bancsabadell.com

O llámale al 917 45 42 90

*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 15 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 entre el día 5 y el día 12 de 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.



**¡Bonifica
a través de
FUNDAE!**

Cómo lo hacemos

La filosofía de KSchool es «ponte con...». Esto quiere decir que te vas a tener que remangar y ponerte a trabajar.

Nuestro modelo de formación LEAN te va a permitir practicar todo lo que aprendes.

En KSchool, adaptamos el concepto LEAN a los estudios; apostamos por esta filosofía de formación LEAN, desarrollando un formato de cursos con la esencia del conocimiento y la práctica en cada materia.

Esto garantiza una máxima especialización y empleabilidad. Esta filosofía de formación nos permite desarrollar cursos muy especializados, sin más horas de las necesarias. El resultado: **el alumno no paga de más por horas improductivas** y puede poner en marcha sus nuevas habilidades y conocimientos en el menor tiempo posible.

Apoyo profesional y empleo

En KSchool nos gusta definirnos como una escuela de oficios digitales y una de nuestras principales misiones es ayudar a encontrar empleo a aquellos que buscan reciclarse o acceder a un nuevo sector.

Nuestra tasa de empleabilidad es del 96 %. Prácticamente la totalidad de los alumnos que pasan por nuestras aulas consiguen un empleo.

Networking

Como antiguo alumno tendrás acceso en exclusiva a eventos y seminarios organizados por KSchool. Además tendrás un 10% de descuento en cualquiera de los cursos de KSchool para cuando quieras seguir formándote.

Testimoniales



María Mainar

Digital Strategy & Growth en ING Nederland

“El máster de Analítica me abrió muchas puertas y mi experiencia fue muy positiva”.



Caterina Jover

Digital Analyst and Insights en Zurich Insurance Company

“Este máster me ha ofrecido la oportunidad de dar un giro a mi carrera laboral, y sentar unas bases muy sólidas para mi desarrollo profesional dentro del sector. En mí día a día, sigo consultando temario del máster”.



Eva Beltrán

Analista Digital y CRO en BYHOURS

“El Máster de Analítica Web de KSchool me ha permitido dar ese giro profesional que buscaba cuando empecé el máster y gracias a él puedo trabajar como analista”.



Juanfra Cózar

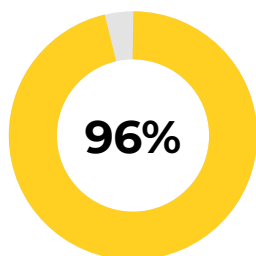
Marketing y Diseño Gráfico en Zailand

“De KSchool destacaría su método práctico “ponte con”. Con el proyecto individual con webs reales aprendes una barbaridad”.

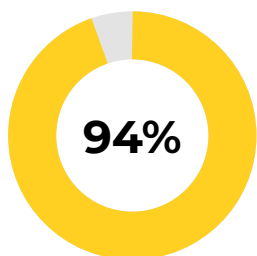
Números de KSchool

Nos pusimos en marcha en 2010 con el propósito de formar a los nuevos perfiles profesionales que la Red demanda de forma constante. Nos definimos como “La escuela de los profesionales de Internet”.

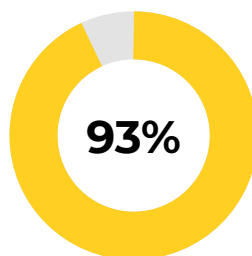
En KSchool enseñan profesionales en activo, expertos en cada disciplina. ¡Saben de lo que hablan! Hoy, en ciertos sectores el valor no lo aporta un título. Lo aporta lo que cada profesional sabe hacer.



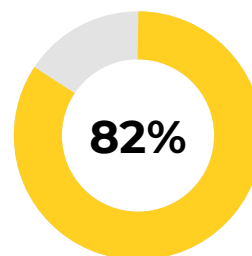
**Alumnos están
trabajando**



**Encuentra trabajo
en los 12
primeros meses**



**Alumnos
satisfechos**



**Recomendaría
nuestros
programas**



**5.046
Alumnos**



**25
Programas**



**202
Ediciones**



**Empresas registradas
en nuestra
Bolsa de Empleo**



**Ofertas de empleo
gestionadas**

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 dudas. Si tienes alguna pregunta ponte en contacto conmigo, ¡estaré encantada de ayudarte!

LORENA DE LA BALSA

👤 Responsable del Curso de Growth Marketing

✉ lorena.balsa@kschool.com

☎ 91 577 83 41

INFORMACIÓN KSCHOOL

✉ info@kschool.com

☎ 91 577 83 41