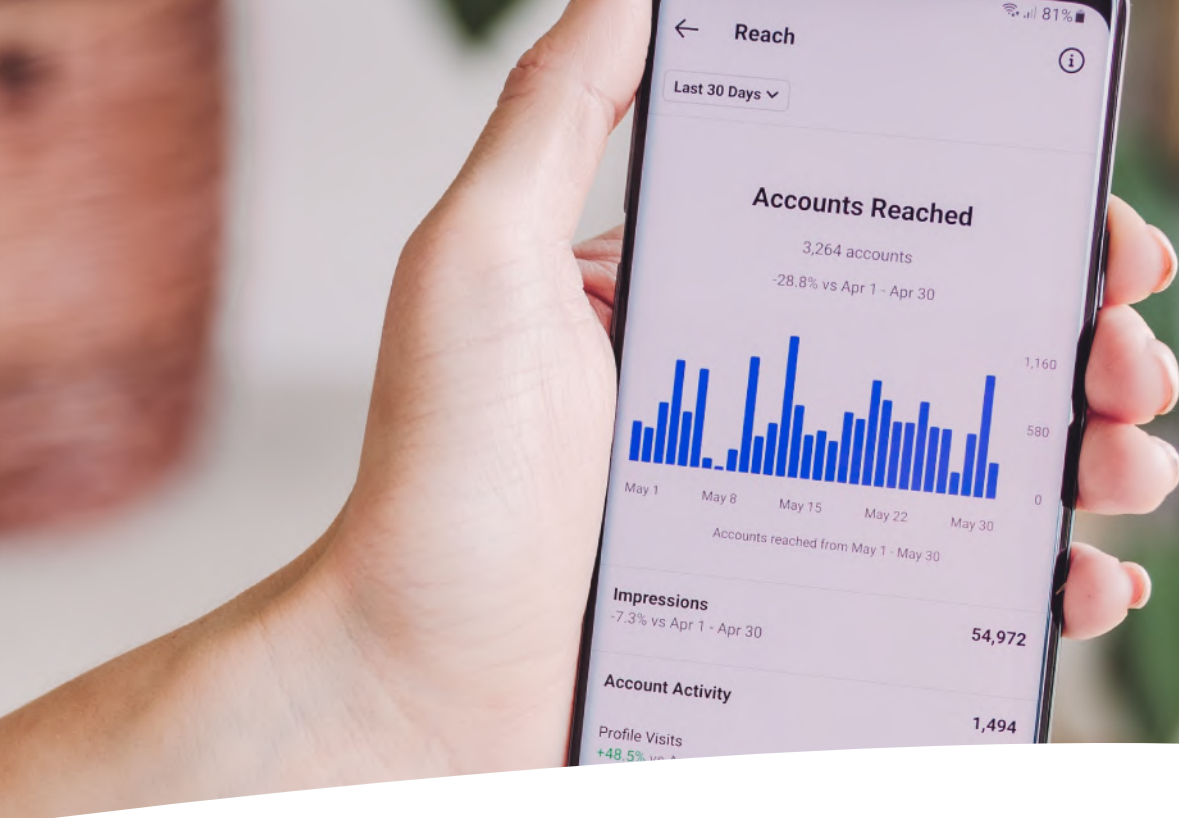


GROWTH MARKETING BOOTCAMP

Vivirás una experiencia transformadora donde desarrollarás habilidades y conocimientos para crear, ejecutar y medir estrategias de crecimiento efectivas.





Objetivo del curso:

Brindar una experiencia transformadora, intensiva e inmersiva que brinde estrategias y tácticas de crecimiento, habilidades técnicas y por sobre todo un pensamiento crítico para la toma de decisiones combinando skills de marketing, ventas, tecnología y data.



¿Para quién es este bootcamp?

- Personas con al menos 2 años de experiencia profesional en el ámbito de marketing, ventas o negocios con una fuerte orientación digital que buscan consolidarse como expertos a nivel estratégico y con comprensión técnica de marketing digital y en particular de growth marketing.
- Profesionales de marketing digital que se encuentran en un nivel intermedio y quieran consolidar su carrera profesional en el sector como expertos en growth marketing.



Luego del bootcamp:

- El egresado podrá crear estrategias de crecimiento y modelos de growth con profundo entendimiento del cliente, el mercado y los distintos medios de adquisición.
- Podrá liderar un equipo de growth de forma ágil y efectiva
- Será capaz de diseñar y ejecutar tácticas de crecimiento orgánico y de pago con una fuerte orientación a resultados.
- Tendrá un sólido manejo de herramientas de automatización que le permitirán escalar el crecimiento.
- Podrá analizar, reportar resultados, crear dashboards y tomar decisiones basadas en datos.
- Tendrá una comprensión integral del crecimiento pudiendo participar en decisiones vinculadas al marketing, ventas o tecnología de crecimiento.
- Comprenderá el potencial de su rol para aportar a la construcción de un mundo mejor y tendrá una visión del marketing centrada en las personas.

Calendario y modalidad



Modalidad:

Curso online en vivo



Duración:

3,5 meses, 112 horas



Horario de clases:

Lunes a Jueves de 19:00 a 21:00 hs



Requisitos:

- Contar con una conexión a internet de XX mbps, con webcam y se sugiere el uso de monitor adicional para una mejor experiencia.
- Uso fluido de herramientas digitales de trabajo: herramientas de gestión de tareas, trabajo en la nube, gestión de archivos, etc.
- Conocimiento de métricas de marketing digital como CPA, ROI, LTV, etc.
- Experiencia en la utilización y conocimiento general de interfaz de las plataformas Facebook Business Manager, Google Ads, Google Analytics y herramientas de email marketing.
- Entendimiento claro de conceptos estratégicos de negocios como formulación de objetivos, segmentación de mercado y principales fases de un embudo de conversión.



Este podría ser tu
certificado:



Módulo 1: Mindset & Frameworks

- Growth Vs Marketing tradicional: Que tienen en común y en que se diferencian
- Growth Mindset: Cual es la mentalidad y visión de las empresas que más crecen
- Proceso de Growth Marketing: - Diagnóstico - Ideación y priorización - Experimentación - Aprendizaje y documentación.
- Growth Loops y Growth Models: Identificando y escalando sistemas de crecimiento.
- Marketing Sprints: Organizar un equipo en sprints.
- Frameworks de trabajo: Lean Marketing, Growth Hacking, gestión con OKR.
- Tendencias de marketing y como identificar en cual enfocarte.
- Del entendimiento a la profunda comprensión del funnel y flywheel.
- Psicología del usuario: triggers de persuasión, sesgos cognitivos, psicología digital y ganchos de retención.
- Principales diferencias y características de marketing por modelos de negocio: B2B, B2C, SAAS, Product Marketing, eCommerce Marketing, etc.
- **Taller conversatorio 1:**
El marketing como motor de progreso para la humanidad.

Módulo 2: Organic Growth

- Inbound que funciona: Como crear una estrategia inbound que genere revenue
- Social Growth & Viralidad: Diseñando y ejecutando estrategias efectivas
- Tácticas avanzadas de SEO: Una mirada avanzada al SEO desde contenidos y desde el SEO técnico.
- Referral Marketing: Como crear un sistema de referral que permite aumentar el ROI.
- **Taller conversatorio 2:**
Cómo hacer un marketing transparente y humanista.

Módulo 3: Paid Growth

- Journey Based Advertising: De un correr campañas estándar a diseñar anuncios estratégicos que mejoren la experiencia del cliente y los resultados de la empresa.
- Google Ads Avanzado: Optimización y Automatización
- Social Ads Pro: Actualización e inmersión en funcionalidades avanzadas de plataformas publicitarias sociales (Facebook & Instagram Ads, LinkedIn Ads, Twitter Ads, etc.)
- Introducción a otros medios: Audio Ads, Programática, plataformas con AI.
- Affiliate Marketing: Estrategia e infraestructura para lanzar tu programa de afiliados.
- **Taller conversatorio 3:**
Disociación del rol. Antes de marketer somos personas. Encontrar balance vida/trabajo.

Módulo 4: Webs que venden

Fundamentos de UX/UI para marketers

- Contenido web efectivo
- Arquitectura, diseño y copywriting de landing pages que convierten
- Herramientas web visuales: Webflow, Elementor, etc.

Módulo 5: Automatizar y escalar

- Marketing Automation: Análisis y funcionamiento de plataformas como Active Campaign, Hubspot, Keap, Mautic, entre otros.
- Automation tools: Deja las tareas repetitivas con herramientas como Zapier, Autopilot, Integromat, entre otras.
- Data Scrapping: Como hacer captura de datos que permita escalar la estrategia.
- Bots: Automatización de interacciones inbound y outbound con distintas plataformas.
- Fundamentos de estructura de datos y APIs para marketers.
- Estrategia e implementación de acciones de retención de clientes.

Módulo 6: Marketing Analytics Avanzado

- Fundamentos de Data Analytics para marketers.
- CRO y Experimentación: Muestreo, implementación y validez estadística.
- GTM + GA + Data Studio.
- Visión de otras herramientas: Mixpanel, Adobe Analytics, Hotjar, Supermetrics.
- Google Sheets top hacks para marketers.
- Data Storytelling.
- Políticas de datos y privacidad.
- **Taller conversatorio 4:**
Como evitar la discriminación en el análisis de datos.

Módulo 7: Growth Marketing Management

- Armado de presupuesto de marketing.
- Proyección de resultados.
- Definición de stack tecnológico y gestión de costos.
- Growth Team: reclutar, retener y liderar un equipo que alcance objetivos.
- Roles relacionados y como trabajar con ellos: diseñadores gráficos, UX designers, analistas de datos, developers, etc.
- Agilismo.



Talleres de reflexión:

Identificando mi propósito:

Iniciaremos un proceso de autoconocimiento el cual nos acercará a descubrir y conectar con nuestro propósito, alineando el objetivo personal con el profesional.

Innovación de triple impacto:

A través del pensamiento crítico abordaremos la innovación consciente. Analizaremos lo que creamos y producimos. Cómo lo hacemos, por qué y qué impacto tendrá en las personas y en el medioambiente.

Comunicación consciente

Trabajaremos la forma en que nos comunicamos, haciendo principal hincapié en la escucha activa. Adentrarnos en descubrir la intención del otro, buscando que el objetivo sea siempre un punto donde las dos partes ganen y se sientan satisfechas con los resultados.



Metodología de evaluación



Evaluación práctica grupal mediante proyectos, donde cada uno podrá adherirse a los modelos de negocio de su interés teniendo los siguientes: B2B, eCommerce, Mobile App, Saas, C2C, Marketplace, Servicios, etc. Luego de escoger la categoría, grupalmente podrán escoger la marca sobre la cual trabajar en base a un listado acotado de opciones.

El proyecto consiste en la aplicación práctica de los distintos módulos del curso sobre el caso planteado e implica desde la estrategia de growth, ejecución de acciones orgánicas y de pago, optimización, medición de resultados mediante reportes y dashboards y toma de decisiones. Además, a lo largo de la aplicación grupal los participantes deberán utilizar diferentes metodologías de trabajo para la generación de ideas, priorización, división de tareas, etc.

Pago directo a la academia

1,725 + ^{4x}**19,750**
Matrícula Cuota / mensual

+10%OFF abonando al contado
+5%OFF con débito automático

Pago mediante
 **Santander**

1,725 + ^{12x}**6,583**
Matrícula Cuota / mensual

Tasa de interés 0%
Sujeto a aprobación de Santander

Próximos pasos:

Para nosotros es importante conocerte y darte la certeza que estás eligiendo el camino correcto para construir tu carrera profesional.

Por eso, el primer paso para tu inscripción al curso es tomar una entrevista orientativa con uno de nuestros asesores académicos.

AGENDÁ TU ENTREVISTA ONLINE



¿Por qué estudiar una carrera digital?

Estudiar una carrera digital te dará libertad, la libertad de elegir cómo querés vivir tu vida. Trabajar desde cualquier parte del mundo, influir positivamente en las personas y generar un cambio, está a tu alcance. Una carrera digital te dará la posibilidad de combinar tus habilidades para explotar tu potencial y aportar valor en lugar de tiempo.

Tus ideas, tu voz y tus acciones pueden llegar a lugares que jamás hubieras imaginado. Construir tu carrera de la mano de la tecnología no solo te dará libertad sino te hará entender que en el mundo digital, todo es posible.

AGENDÁ TU ENTREVISTA ONLINE

CLUB SENPAI



Ser miembro del Club Senpai es sinónimo de formar parte de una comunidad. Una comunidad de personas que comparten elementos en común tales como costumbres, valores y visión del mundo acordes a nuestro propósito.

Los componentes del club serán los pilares que darán vida a esta experiencia transformadora.



Descuentos y Beneficios

Tendrás descuentos y beneficios en servicios y productos que sabemos son de tu interés personal.



Newsletter

¡En esta Newsletter solo encontrarás buenas noticias!



Desarrollo Personal

Te presentaremos distintas actividades para fomentar tu salud mental



Voluntariados

Confiamos en un futuro con más apoyo de los unos a los otros.



Desarrollo Profesional

Fomentaremos tus espacios de aprendizaje y networking



Senpai Workforce

Te brindaremos herramientas para tu crecimiento en el ámbito laboral.



Es el segundo curso que hago en la academia, y se vienen más, por que son unos genios. 100% recomendables

Diego Valdez



Excelente experiencia!! El curso, la atención, la docente; todo al nivel de lo prometido. Me ha servido mucho para crecer profesionalmente. Muy recomendable!

Montevideo Marketing



Se apreció en el curso que se tomó el tiempo para hacerlo en el tiempo pactado pero con toda la información y explicaciones que fueron necesarias. Un alto nivel profesional en sus representantes en cada módulo.

Fernando Silva



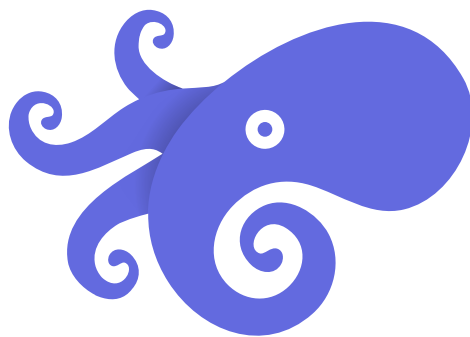
Muy buena experiencia, el curso es super completo y aporta contenido de interés y conocimiento actualizado. ¡Gracias!

Carla San Pedro Sosa



Un experiencia genial, con un equipo comprometido, que se adaptó a la "nueva normalidad" para darnos una capacitación de primer nivel!

Carmen Ysabel Ramírez



SENPAI

ACADEMY

Contacto:

27134984

info@senpaiacademy.com

senpaiacademy.com