

# Temario Growth Hacking

## TEMA 1 Introducción al growth hacking

- Filosofía growth hacking
- El método científico
- Growth hacking vs. Marketing tradicional
- Perfil de un growth hacker
- Pensamiento lateral
- Rol de un growth hacker en la empresa
- Growth hacking funnel: ciclo de vida del cliente
- Adquisición
- Activación
- Retención
- Retorno
- Referidos

## TEMA 2 Psicología del consumidor, neuromarketing y storytelling

- Psicología del consumidor digital
- Neuromarketing
- Las emociones del consumidor
- La psicología en los precios, las webs y la comunicación
- La potencia del social proof
- Teoría del social proof
- Ventajas e impacto del social proof
- Estrategias de contenido emocional
- Redacción de copys
- Diseños persuasivos
- Cuéntame un cuento: el poder del storytelling

## TEMA 3 Reconocimiento del estado de la empresa

- Contexto de la startup
- Factores de riesgo
- La importancia de los tiempos
- Objetivo: crecer rápido
- La popularidad lo es todo
- Formulación de objetivos de crecimiento
- Definición de objetivos
- Definición de métricas y KPI
- Recoger datos y saber utilizarlos
- Google Analytics y Tag Manager
- Cómo hacer una auditoría analítica
- Principales KPI: CPA, LTV y RPU
- Encontrar oportunidades de conversión
- Gestionar atribución de presupuestos
- Excel para marketers
- Caso de estudio: Twitter

## TEMA 4 Cómo comprobar tu hipótesis

- Formulación de la hipótesis
- Fase de formulación y testeo
- Encuestas online
- Focus groups
- La curva de la innovación tecnológica: los early adopters
- Fundamentos estadísticos
- Que no te engañen los datos
- Optimizar y repetir
- Caso de estudio: Aardvark

#### **TEMA 5 Atracción de clientes: hacks para atraer**

- ¿De dónde vienen los clientes?
- Análisis de tráfico
- Optimización de touchpoints
- Web scraping
- Elección de canales
- Canales online
- Canales offline
- Canales paid vs. Earned
- Estrategias omnicanal
- Herramientas para atraer
- Construir una lista de emailing efectiva
- Caso de estudio: Dropbox

#### **TEMA 6 Activar la venta: hacks para vender**

- Pasando a la acción
- Detección de los puntos fuertes
- Momentos WOW
- CTA persuasivos
- CRO
- UI/UX para convertir
- Herramientas para convertir
- Caso de estudio: La gamificación con Level UP en Adobe

#### **TEMA 7 Fidelización: hacks para retener clientes**

- Al final del túnel de conversión
- Crear un plan para retener usuarios
- Etapas de la retención
- Abandono de los clientes
- Fidelización de clientes
- Formación de hábito de producto: el modelo de gancho
- Herramientas para retener
- Email marketing
- Chat
- Redes sociales
- Caso de estudio: Mobile Order & Pay de Starbucks

#### **TEMA 8 Escalabilidad e iteraciones Lean**

- Iteración Lean Startup
- Lean manufacturing
- Métodos ágiles

- Desarrollo del cliente
- Generando viralidad
- De cliente a prospecto
- Uso de referidos
- Creación de un plan de escalabilidad
- Caso de estudio: Evernote