

CURSO CORTO EDEX

Growth Hacking Marketing 101



ELIGE DECIDE EMPIEZA

 **Inicio:** Miércoles
29 de Octubre

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Horario:**
19:00 - 22:30

 **Modalidad:**
Clases en tiempo
real

¿Qué es un EdEx?

Son cursos diseñados para, en corto tiempo, fortalecer tus conocimientos en aspectos vitales de toda gestión empresarial.

Ventajas



Siete semanas de aprendizaje intensivo en frecuencia semanal, con clases dictadas una vez por semana.



Diversidad temática con cinco áreas de especialización e inicios durante todo el transcurso del año.



Seguimiento de clases y envío de material académico a través de la plataforma de aprendizaje Canvas.



Asistencia personalizada y acompañamiento académico constante a lo largo de todo el programa.



Las clases son impartidas en tiempo real en la plataforma ZOOM, lo cual te permitirá intervenir y absolver dudas.



Opción de Certificación Progresiva para convalidar una Diplomatura de Estudios, de acuerdo a tu avance académico.



Descripción del Programa

El curso ofrece a los participantes una formación práctica e innovadora para diseñar, implementar y medir estrategias de crecimiento acelerado en entornos digitales. En un mercado donde la velocidad y la creatividad marcan la diferencia, el growth hacking se presenta como una metodología ágil que combina análisis de datos, automatización y experimentación continua para lograr resultados de alto impacto con recursos limitados. A través de técnicas disruptivas y procesos iterativos, los participantes aprenderán a formular estrategias de adquisición, activación y retención de usuarios, potenciando el crecimiento de productos, servicios o negocios digitales desde una visión estratégica y basada en datos.

Objetivo

Capacitar a los participantes en la aplicación de metodologías de growth hacking para diseñar y ejecutar estrategias de crecimiento ágil y sostenible en proyectos digitales, optimizando recursos y potenciando la innovación.

Dirigido a

Emprendedores, profesionales de marketing digital, responsables de crecimiento, consultores, analistas de datos y gestores de productos digitales que deseen aplicar herramientas innovadoras para escalar negocios en entornos competitivos.

Ruta de Aprendizaje

SESIÓN 1 y 2

Miércoles 29
de octubre

Mentalidad Growth y Frameworks Estratégicos

- ¿Qué es Growth Hacking? Diferencias con el marketing digital tradicional.
- Casos emblemáticos: Dropbox, Airbnb, Rappi.
- Frameworks esenciales: AARRR Funnel (Pirate Metrics), North Star Metric, Growth Loops.
- Actividad práctica: identificar la North Star Metric de una empresa digital peruana.

SESIÓN 3 y 4

Miércoles 05
de noviembre

Adquisición Inteligente: SEO, Paid Media y Tráfico Viral

- SEO como motor de adquisición sostenible.
- Más allá de lo técnico: experimentos SEO con IA y zero-click.
- Paid Media en clave growth: retargeting, audiencias lookalike y experimentación ágil.
- Growth loops de adquisición: referidos, viralidad, boca a boca digital.
- Caso aplicado: estrategias de adquisición en startups locales

SESIÓN 5 y 6

Miércoles 12 de
noviembre

Branding y Content Hacking

- De branding tradicional a branding de crecimiento.
- Propuesta de valor como motor de experimentos.
- Content Hacking: pillar content + topic clusters + reuso de contenidos.
- Storytelling de impacto para acelerar el crecimiento.
- Taller: crear una campaña de contenido “growth” para amplificar alcance en 3 canales.

SESIÓN 7 y 8

Miércoles 19
de noviembre

Social Media Growth y Construcción de Comunidades

- Social media en modo growth: microcontenidos, short-form video, algoritmos.
- Community-led growth: cómo crecer a través de tribus y comunidades.
- Social listening y co-creación de valor con usuarios.
- Caso aplicado: cómo marcas locales escalaron comunidades digitales con bajo presupuesto.
- Dinámica: diseñar un growth loop de comunidad para una empresa digital.

SESIÓN 9 y 10

Miércoles 26 de noviembre

SESIÓN 11 y 12

Miércoles 03 de diciembre

SESIÓN 13

Miércoles 10 de diciembre

UX, Producto y Automatización para el Crecimiento

- UX como ventaja competitiva: experiencia que activa, retiene y convierte.
- Growth loops en producto: gamificación, viralidad integrada, revenue loops.
- Automatización como motor de escalabilidad: CRM, chatbots, email sequences, Zapier.
- Ejercicio práctico: prototipo de un experimento de UX o automatización en una app/web

Data, KPIs y Analítica para Growth

- De la acción a la medición: métricas de adquisición, activación, retención, revenue y referral.
- North Star Metric vs Vanity Metrics.
- Herramientas clave: Google Analytics 4, Amplitude, Mixpanel, Looker Studio.
- Tendencias: Share of Search y GEO (Generative Engine Optimization).
- Actividad: diseñar un dashboard de KPIs growth para una empresa real

DemoDay Final

- Presentación de un Plan de Growth Hacking para una empresa digital (real o simulada).
- El plan debe integrar: adquisición, retención, loops, automatización y métricas

Centrum PUCP podrá efectuar cambios en la malla, de acuerdo a su política de mejora continua. La inauguración del programa se realizará siempre y cuando se alcance el quórum establecido por la Escuela. Centrum PUCP se reserva el derecho de postergar los inicios de los cursos y programas. Iniciadas las clases, la participación es personal e intransferible.

Docente del Programa

Guillermo Molero

Administrador de empresas, magíster en Administración Estratégica de Empresas por CENTRUM PUCP, con certificaciones en Agility in Marketing por IC Agile y en Dirección en Transformación Digital por la Universidad de Lima. Cuenta con más de 15 años de experiencia en la gestión de productos, canales y proyectos en los sectores de Banca y Retail, en organizaciones como BBVA, Ace Home Center y Banco Ripley.

Ha liderado equipos de alto desempeño, desarrollando estrategias innovadoras y productos financieros con impacto positivo en clientes y resultados de negocio. Asimismo, ha contribuido en proyectos de responsabilidad social como Fundraising Development Manager en la organización internacional Nuestros Pequeños Hermanos.

Se desempeña como docente y mentor en distintas universidades y centros de educación ejecutiva, dictando cursos de marketing, planeamiento estratégico y gestión empresarial en instituciones como CENTRUM PUCP, Universidad de Lima, UPC y la PUCP.

 **Inicio:**
Miércoles 29 de Octubre

 **Frecuencia:**
Semanal

 **Duración:**
07 semanas

 **Modalidad:**
Clases en tiempo real

 **Horario:**
19:00 - 22:30

 **Inversión soles:**
S/ 1900

Información y descuentos

 executive.centrum@pucp.edu.pe

FT EXECUTIVE
EDUCATION
2025 RANKING **N°1** **N°6** **N°29**
EN PERÚ EN LATAM EN EL MUNDO



Centrum PUCP, miembro de UNICON,
entre las Top 100 referentes en
Educación Ejecutiva a nivel mundial.

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA

