

CURSO CORTO EDEX

Growth Hacking Marketing 101



ELIGE DECIDE EMPIEZA

 **Inicio:** Miércoles
29 de Abril

 **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 abril

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 06
de mayo

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 13 de
mayo

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 20
de mayo

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 27 de mayo

SESIÓN 11 y 12

Miércoles 03 de junio

SESIÓN 13

Miércoles 10 de junio

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

Jessica Guerrero Jarama

Magíster en Marketing y Ventas por ESADE Business School, con especialización en Digital Marketing en Silicon Valley y formación en Ingeniería de Sistemas Empresariales. Acumula más de 13 años de experiencia en posiciones de dirección en marketing y ventas en empresas como BBVA, Movistar y Entel, liderando equipos de más de 500 personas a nivel nacional y desarrollando estrategias innovadoras para aumentar la cuota de mercado, optimizar el rendimiento comercial y fortalecer la satisfacción del cliente.

Actualmente dirige su consultora Jg Digital y se desempeña como Directora de Marketing y Producto en Grupo Acelera, donde implementa campañas digitales de alto impacto para clientes nacionales e internacionales. Además, es docente en instituciones como PUCP, UCAL y Toulouse Lautrec, y conferencista en eventos internacionales como SEO Day Perú y SEO Conf. México. Es miembro activo de comunidades globales de marketing y tecnología, y forma parte del Board de Esade Alumni Chapter Perú.



Inicio:

Miércoles 29 de Abril



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



**EXECUTIVE
EDUCATION**
2025 RANKING

N°1
EN PERÚ

N°6
EN LATAM

N°29
EN EL MUNDO



unicon

CONSORTIUM FOR UNIVERSITY-BASED
EXECUTIVE EDUCATION

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

CUATRO ACREDITACIONES GLOBALES



DE EXCELENCIA ACADÉMICA



5 PALMES OF
EXCELLENCE

eduniversal
2017 Best Business Schools Ranking