

Growth marketing

Modalidad: curso e-Learning Duración: 15 horas

Categorías: Comercio y marketing

OBJETIVOS

- Conocer el concepto y los elementos que componen el marketing digital
- Establecer los fundamentos básicos del marketing digital
- Explicar conceptos claves del marketing digital
- Definir las acciones y pasos a seguir dentro del marketing digital
- Describir los distintos elementos que componen una acción de marketing digital
- Establecer el concepto y elementos del growth marketing
- Conocer los componentes básicos del growth hacking
- Definir en qué consiste el inbound marketing
- Aprender las funciones de product marketing y las metodologías ágiles dentro del growth marketing
- Aprender el proceso y desarrollo de growth hacking
- Indicar las características de los perfiles y roles de un departamento de growth hacking
- Explicar los pasos a seguir para desarrollar una estrategia de growth hacking
- Definir cómo se ha de aplicar una estrategia de growth marketing y los elementos que la compone
- Explicar distintos conceptos y estrategias de growth marketing como son marketing viral, inbound y outbound marketing, marketing de respuesta rápida, métricas del embudo pirata, entre otras muchas
- Indicar las buenas prácticas y ejemplos de cada de las técnicas y estrategias de growth marketing.

CONTENIDOS

UD 1. MARKETING DIGITAL

1.1. DEFINICIÓN

1.2. EVOLUCIÓN

1.3. FUNDAMENTOS BÁSICOS

1.3.1. Loop viral

1.3.2. B2C

1.3.3. B2B

1.3.4. Engagement y retención

1.4. ETAPAS DE APLICACIÓN

- 1.5. ESTRATEGIAS
- 1.6. MODELOS CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS
- 1.7. PROCESO
- 1.8. CANALES DE ADQUISICIÓN
- 1.9. ¿CÓMO HACERSE VIRAL?

UD 2. INTRODUCCIÓN AL GROWTH HACKING

- 2.1. ¿QUÉ ES?
- 2.2. COMPONENTES
 - 2.2.1. Growth hacking
 - 2.2.2. Inbound marketing
 - 2.2.3. Product marketing
 - 2.2.4. Metodologías ágiles

UD 3. GROWTH HACKING

- 3.1. ¿QUIÉN PUEDE APLICAR ESTE MÉTODO?
- 3.2. CREACIÓN DE UN EQUIPO DE GROWTH
 - 3.2.1. Perfil de un growth hacker
 - 3.2.2. Roles
 - 3.2.3. Implementación
- 3.3. VENTAJAS DEL GROWTH MARKETING
 - 3.3.1. Enfoque al cliente
 - 3.3.2. Toma de decisiones respecto al ciclo de vida del consumidor
 - 3.3.3. Lanzamiento rápido al mercado
 - 3.3.4. Crecimiento de mercado
 - 3.3.5. Mejor ROI
 - 3.3.6. Equipos analíticos ágiles que impulsan la excelencia operativa
- 3.4. ETAPAS
- 3.5. ESTRATEGIAS
 - 3.5.1. Growth hacking tradicional
 - 3.5.2. Growth Hacking Low Cost

UD 4. APLICANDO EL GROWTH MARKETING

- 4.1. TÉCNICAS DEL GROWTH MARKETING
 - 4.1.1. Inbound y outbound Marketing
 - 4.1.2. Inbound marketing
 - 4.1.3. Outbound marketing
 - 4.1.4. Ciclo y embudo de conversión
 - 4.1.5. Análisis de la competencia

4.1.6. Creación de perfiles en RRSS

4.1.7. Modelos freemium y premium

4.1.8. Gamificación

4.1.9. Uso de invitaciones

4.1.10. Marketing de urgencia

4.1.11. Respuestas rápidas

4.1.12. Contenidos virales

4.1.13. Retargeting

4.1.14. Análisis de resultados

4.2. CÓMO APLICAR ESTE MÉTODO EN UN NEGOCIO EMERGENTE

4.3. EJEMPLOS DE GROWTH MARKETING