



PROGRAMA EN GROWTH MARKETING

ESTRATEGIAS DIGITALES E INNOVACIÓN
PARA EL CRECIMIENTO EMPRESARIAL.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES



Winclap



PROGRAMA EN **GROWTH MARKETING** OBJETIVOS

El Programa en Growth Marketing está diseñado con el objetivo de capacitar a profesionales que busquen liderar en el ámbito digital, adaptarse a las rápidas transformaciones del mercado y mejorar el impacto de sus estrategias de marketing y crecimiento empresarial.

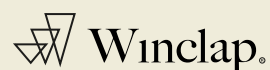
El diferencial del programa incluye una mirada estratégica e integral del Growth Marketing, con la colaboración especial de Winclap, Partner líder en Growth Transformation. Este enfoque no solo rompe silos entre diferentes áreas de conocimiento, sino que también provee herramientas prácticas y estratégicas para los tomadores de decisiones.

Programa conjunto:



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES





PROGRAMA CONJUNTO



The gateway to growth transformation

Winclap es una compañía global que transforma la manera en que las marcas crecen. Combinando consultoría con ejecución, ofrece soluciones estratégicas que van desde la generación de contenido al manejo de canales propios y pagos, con el objetivo de retener, adquirir y monetizar usuarios. Se enfoca en apoyar a startups que han alcanzado product-market fit, empresas nativas digitales y negocios tradicionales en proceso de transformación digital.

Con 10 años de experiencia y 260 clappers en 5 países, trabaja con clientes destacados y cuenta con la colaboración de partners de renombre como Google, Meta y TikTok



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES





¿A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO?

- **Profesionales del Marketing Digital:** personas con experiencia en este campo que buscan ampliar sus habilidades para maximizar el impacto y la efectividad de sus estrategias.
- **Profesionales Digitales en transición:** que actualmente trabajan en diferentes áreas del sector digital y desean hacer una transición hacia roles más enfocados en growth, incluyendo aquellos que buscan aplicar estrategias para expandir negocios y proyectos.
- **Profesionales / Especialistas en Disciplinas Digitales:** expertos en diferentes áreas como desarrollo web, diseño UX/UI y análisis de datos, interesados en mejorar la colaboración en equipos multidisciplinarios y comprender mejor las estrategias de Growth Marketing.
- **Profesionales con aspiraciones de crecimiento empresarial:** líderes que buscan habilidades específicas para escalar negocios o proyectos digitales, establecer nuevos objetivos y utilizar herramientas efectivas para alcanzarlos.
- **Emprendedores tecnológicos:** personas con un emprendimiento propio en búsqueda de herramientas digitales para hacer crecer su negocio (No Start Up en estadio avanzado).

Requisitos de Admisión

Debes tener un grado de experiencia profesional relevante en marketing, negocios, o campos relacionados, así como una comprensión de conceptos de marketing digital. Nivel intermedio de inglés ya que algún contenido puede estar en ese idioma.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES





¿POR QUÉ PARTICIPAR DEL PROGRAMA?

El mundo actual está marcado por una transformación digital acelerada, donde el marketing y la tecnología juegan un papel crucial en la conexión entre empresas y consumidores.

Participar en este Programa en Growth Marketing es una oportunidad clave para adquirir estrategias avanzadas y tácticas experimentales para impulsar un crecimiento sostenible y eficiente en diversos canales digitales. En un entorno competitivo y en constante cambio, la capacidad de adaptarse y crecer rápidamente es fundamental para el éxito y la supervivencia de cualquier negocio.

- **Demanda actual:** la digitalización de negocios ha aumentado la necesidad de profesionales que puedan mezclar análisis de datos, marketing digital y estrategias de crecimiento.
- **Innovación continua:** el campo de Growth Marketing cambia constantemente, brindando la oportunidad de estar al tanto de las últimas tendencias y tecnologías.
- **Habilidades transversales:** este tipo de formación se centra no solo en Marketing Digital, sino también en habilidades analíticas, creativas y técnicas.
- **Impacto medible:** el enfoque en técnicas de Growth Marketing permite a los profesionales mostrar un impacto directo en el crecimiento y la rentabilidad de la empresa.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES





¿CÓMO SE DICTAN LAS CLASES?

Las clases se desarrollarán en Modalidad Online, en formato sincrónico, a través de la Plataforma de la Universidad Austral.

Está prevista 1 jornada intensiva de Networking de manera presencial en el Campus Pilar (Híbrida).

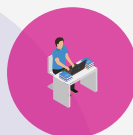
Duración: 3 meses | **Clases:** 13 | **Frecuencia:** una vez por semana.

Día de cursada: jueves de 18 a 21 horas | **Inicia:** 10 de abril de 2025.

DURACIÓN
3 MESES



INICIO
ABRIL 2025



1 CLASE SEMANAL
DE 3 HORAS



MODALIDAD
ONLINE / SINCRÓNICO



UNIVERSIDAD
AUSTRAL | CIENCIAS
EMPRESARIALES





PLAN DE ESTUDIOS

CLASE 1: INTRODUCCIÓN AL PROGRAMA Y PRESENTACIONES

- Objetivos del curso.
- Presentación del programa y metodología.
- Introducción al concepto de Growth Marketing.

CLASE 2: INTRODUCCIÓN Y FUNDAMENTOS DEL GROWTH MARKETING

- Estrategias de Growth y Tendencias.
- Modelos de Growth Marketing.

CLASE 3: CONOCIENDO A LOS USUARIOS

- Usuarios vs Clientes
- Psicología del Consumidor y Comportamiento del Usuario.

CLASE 4: INTRODUCCIÓN A LA ADQUISICIÓN

- Desarrollo de una estrategia de adquisición.
- Armado de una estrategia de canales.

CLASE 5: ESTRATEGIAS DE ADQUISICIÓN DESDE MARKETING DIGITAL - PAID MEDIA:

- Estrategias de Canales.
- Palancas de optimización.
- Medición de resultados (Incrementalidad - CAC/LTV).

CLASE 6: ESTRATEGIA DE CONTENIDO PARA GROWTH

- Contenido.
- Partnerships.
- Programa de Referidos.

CLASE 7: RETENCIÓN DE CLIENTES.

- Introducción a la Retención de clientes.
- Framework de análisis de Retención.

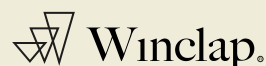
CLASE 8: FASES DEL USUARIO Y CANALES DE OWNED MEDIA

- Fase 1: Activación.
- Fase 2: Engagement.
- Fase 3: Reactivación.
- Canales y Herramientas.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES





CLASE 9: DEFINICIÓN Y MEDICIÓN DE LAS ESTRATEGIAS DE MONETIZACIÓN

- Introducción y estrategias.
- Medición de la estrategia de Monetización.
- Pricing.

CLASE 10: PRODUCTO Y EXPERIENCIA DEL USUARIO

- Importancia del producto en el Growth Marketing.
- Diseño UX/UI orientado al crecimiento.

CLASE 11: EXPERIMENTACIÓN Y A/B TESTING

- Introducción a la experimentación.
- Estructuras de Testeo.
- Automatizaciones y Orientación a la Conversión.

CLASE 12: ARMANDO EL EQUIPO DE GROWTH

- Procesos y Roadmap de Growth Marketing.
- Introducción y Estructuras de equipos de Growth.
- Metodologías de trabajo Agile y Agile Marketing.

CLASE 13: PRESENTACIÓN DE TRABAJOS Y EVALUACIÓN

- Presentación de proyectos finales, "Growth Machine".
- Retroalimentación y evaluación del curso.

El Programa en Growth Marketing establece requisitos de aprobación para garantizar una experiencia educativa completa y efectiva:

- Asistencia mínima del 75%.
- Evaluaciones periódicas.
- Desarrollo y presentación de un proyecto final.
- Participación activa en clases, foros de discusión y otras actividades propuestas.

La evaluación se basará en una combinación de estos elementos, buscando tanto la adquisición de conocimientos teóricos como el desarrollo de habilidades prácticas.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES





CERTIFICACIÓN ACADÉMICA

La Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Austral extenderá el Certificado Académico de aprobación del “Programa en Growth Marketing” a quienes cumplan con el régimen de promoción correspondiente (75% de asistencia y trabajo práctico/examen final).

El presente certificado corresponde a la categoría de extensión universitaria de perfeccionamiento y no es una carrera, título o grado universitario.

DIRECTOR ACADÉMICO

EFRAÍN PEREIRO



Con su amplia trayectoria liderando la transformación digital y la implementación de tecnologías de marketing en Telecom Argentina y Banco Galicia, complementada por su formación avanzada en Marketing Digital y Estrategias Digitales de Mercadotecnia por Kellogg Executive Education, encarna la confluencia perfecta de experiencia y visión innovadora necesaria para dirigir nuestro programa en Growth Marketing hacia el futuro, garantizando una educación que no solo conecta con las tendencias actuales sino que prepara a los profesionales para liderar en la era digital.

DIRECTOR EJECUTIVO

ALEJANDRO BOSCH



Alejandro es Ingeniero Industrial y cuenta con una sólida trayectoria liderando equipos comerciales y de Performance Marketing. Actualmente trabaja en un Winclap, empresa líder de la industria del Growth, donde ha desarrollado su carrera y adquirido experiencia clave durante los últimos años. Su enfoque práctico y ejecutivo en el programa de Growth Marketing permite a los alumnos aplicar la teoría a la práctica con herramientas concretas.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

**CIENCIAS
EMPRESARIALES**



CONTACTO

MARÍA ELENA UTTARO

+54 9 11 31422173

✉ muttaro@austral.edu.ar

TRANSFORMANDO TU FUTURO



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

**CIENCIAS
EMPRESARIALES**

POLÍTICA DE CANCELACIÓN / REINTEGRO

En caso de que el participante solicite la baja hasta 5 días hábiles antes del inicio de clases, no se reintegrará la matrícula por reserva de vacante, y sí el importe abonado en concepto de arancel/cuotas. (*)

Los alumnos que abandonen durante el transcurso del cursado (baja o suspensión de estudios), no podrán reclamar la devolución de la matrícula. Se reintegrará el 50% de lo abonado, siempre que las horas de clases cursadas no superen el 30% de la actividad. (*).

La Universidad no acepta para sus actividades el pago anticipado o adelantado de cuotas en pesos. Se habilita únicamente con moneda extranjera girado a la cuenta en el exterior de la Universidad, al cambio oficial del BCRA al momento de la operación.

(*) Sobre el importe sujeto a devolución, se le deducirá un 5% en concepto de cargos administrativos.

