

Módulo

Growth Hacking 101



Sobre Colectivo23

Colectivo23 es un hub de aprendizaje –co-creado con **La Victoria Lab** y **IDEO**– en la intersección entre el diseño, los negocios y la tecnología. Junto a expertos globales, rediseñamos la experiencia de aprendizaje para la era digital.

Impulsamos la revolución digital en América Latina con un modelo:

- **Relevante:** El mercado define lo que enseñamos.
- **Personalizado:** Tú diseñas tu propia experiencia.
- **Práctico:** Expertos de la industria guían tu aprendizaje,
- **Colaborativo:** La comunidad acelera tu crecimiento.
- **Multidisciplinario:** La visión combina el diseño, la tecnología y los negocios.

Definiciones clave

Growth Hacker: es una persona cuyo principal objetivo es hacer crecer un producto o servicio.

Growth Hacking: es una mentalidad que puede adoptar cualquier persona que busca escalar un negocio o producto.

Objetivos del módulo

- Entender qué es Growth Hacking y por qué se ha puesto de moda en los últimos años
- Conocer lo que se requiere para hacer Growth Hacking dentro de una empresa o en un proyecto
- Adquirir una metodología de experimentación que facilite la el despliegue y seguimiento de la estrategia de Growth Hacking



Dirigido a profesionales que:

- Trabajan en el área comercial o marketing / marketing digital
- Se enfocan en el desarrollo de negocios
- Trabajan en un producto digital (como Product Owners o parte del equipo)
- Están involucrados en transformación digital o innovación
- Son emprendedores o intra-emprendedores
- Están en una start-up o emprendimiento corporativo
- Trabajan como consultores de negocio y/o digitales

Detalle de temas

En el módulo, cubriremos los siguientes temas:

1. Lo básico de growth hacking

- *¿Qué es growth hacking?*
- *¿Quién es un growth hacker? ¿Qué equipo se requiere?*
- *¿Qué necesitas antes de aplicar growth hacking?*
- *¿Cómo se definen los objetivos de crecimiento y las palancas/vehículos para obtener ese crecimiento?*

2. Relación con el cliente

- *¿Sabemos quién es nuestro cliente?*
- *¿Cómo lo podemos perfilar?*
- *¿Cómo atraer y retener clientes?*
- *Metodologías basadas en el usuario*

3. Estrategia de experimentación

- *¿Qué rol juegan los experimentos en una estrategia de crecimiento?*
- *¿Qué herramientas existen que permitan planificar y hacer seguimiento a los experimentos?*
- *¿Qué cultura se requiere para la experimentación?*



Nuestra practitioner



Tatiana León

Nuestra practitioner lleva más de dos años como Growth Hacker de canales digitales en Interbank, enfocada principalmente en la captación de nuevos clientes. Anteriormente, Tatiana fue la encargada del área legal y de finanzas en Techo Perú, en donde se mantiene como voluntaria hasta la fecha.



Logística

Fecha: sábado 16 de noviembre - 9am a 5pm

Formato: 100% presencial

Lugar: Studio Colectivo 23

Av. Juan de Arona 755, piso 6, San Isidro

Inversión: US\$ 200

¡Inscríbete en nuestra web [aquí!](#)



