

Módulo

---

# Growth Hacking 101

Fecha: 9, 16, 23 y 30 de noviembre,  
7 y 14 de diciembre



Descifrando el crecimiento de un negocio

---

Colectivo<sup>23</sup>

---

# 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**, el contenido se centra en distintas áreas del diseño, la tecnología y los negocios.



---

# Sobre el Módulo

- En un formato completamente virtual, en vivo y basado en casos de negocio, *Growth Hacking 101* te enseñará a escalar un negocio, a través del acercamiento a tu cliente y la elaboración de una estrategia de crecimiento exponencial.

## **Logística y requisitos:**

- Las sesiones se realizarán de manera virtual a través de Zoom.
- Para una experiencia completa de aprendizaje, se recomienda contar con una buena conexión a internet.
- Se requiere el uso de una laptop que cuente con Microsoft Excel (alternativamente se puede utilizar Excel Online o Google Spreadsheets).
- **Requisito sugerido: dominio de excel y tablas dinámicas.** En caso sientas que este módulo es para ti y no cuentas con ese dominio, haremos una taller previo al inicio para enseñar el uso de la herramienta para aquellos que lo necesiten.



---

# ¿Por qué?

**“Una regla del Growth Hacking es realizar experimentos continuos hasta saber que tu producto es indispensable”.**

–Sean Ellis



- En la actualidad, la gran mayoría de negocios van a migrar a venta online, por lo tanto van a disponer de una gran abundancia de datos. Sin embargo, ¿cómo saber qué datos son prioritarios analizar para el crecimiento del negocio? ¿Cómo logramos potenciar el crecimiento de nuestro negocio?
- El método de Growth Hacking responde estas preguntas y también utiliza el funnel de conversión como herramienta para dilucidar los datos más relevantes a utilizar en tu análisis.
- Por ello, en un escenario en el que los perfiles laborales están constantemente cambiando, *growth hacking* es una competencia que te permitirá mantenerte relevante y estar al nivel de las nuevas exigencias. Y en Colectivo23 puedes desarrollar esta competencia junto a nuestros practitioners.

---

# Objetivos del módulo

- Entender por qué Growth Hacking es importante para el crecimiento de un negocio.
- Aplicar el método de Growth Hacking al funnel de ventas.
- Entender cómo se debe analizar data pero enfocada en el crecimiento del negocio.
- Realizar ejercicios prácticos que permitan la aplicación de lo previamente aprendido



---

# Detalle de temas

**Completamente basado en casos de negocio, en el módulo cubriremos los siguientes temas:**

Sesión	Fecha	Horario	Tema	Ejemplos / Ejercicios
1	09/11	7 - 9.30 pm.	- Introducción al módulo y logística - ¿Por qué es importante el Growth Hacking para mi y para mi negocio?	Airbnb y Dropbox
2	16/11	7 - 9 pm.	El funnel de ventas	Estructura de un funnel y herramientas
3	23/11	7 - 9 pm.	Usando el método de Growth Hacking para descifrar las caídas del funnel	Hubspot y Simulador
4	30/11	7 - 9 pm.	Growth mindset e introducción a los bots aplicados	LinkedIn y Simulador
5	07/12	7 - 9 pm.	Análisis de datos enfocado al crecimiento, nuevas plataformas y uso	Amplitude y Sensor Tower
6	14/12	7 - 9 pm.	El decálogo de la implementación: Ejercicios prácticos y éticos	Nueva empresa

---

# 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 startup o emprendimiento corporativo.
- Trabajan como consultores de negocio y/o digitales.



---

# Nuestra practitioner

## **Tatiana León**

Lead Producto Owner en Interbank responsable de los desarrollos para la postventa y salud financiera.

Nuestra practitioner lleva más de tres 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.





---

# Inversión

**Fechas:** 9, 16, 23 y 30 de noviembre, 7 y 14 de diciembre

**Horario:**

*Sesión 1:* 7 a 9.30 pm.

*Sesión 2 a 6:* 7 a 9 pm.

**Lugar:** Studio virtual de Colectivo 23

Inversión regular: **S/ 900 (\$ 275 USD)** incluido IGV.

[¡Inscríbete aquí!](#)

---

# Contacto

¿Tienes dudas o más preguntas sobre este Módulo?

Escríbenos a **[hola@colectivo23.com](mailto:hola@colectivo23.com)**



[www.colectivo23.com](http://www.colectivo23.com)