

GROWTH MASTER PROGRAM

ÍNDICE DE CONTENIDOS

Overview del programa	3
Qué esperar	4
Prerequisitos	5
Casos de Estudio	6
Estructura del curso	7
Lo que vas a aprender	8
El siguiente paso	11
El instructor	11

OVERVIEW

Aprende los pilares esenciales para diseñar, ejecutar y optimizar estrategias de crecimiento acelerado para negocios y productos digitales.

Desarrolla las habilidades necesarias para liderar equipos de Growth y reducir la fricción que existe a lo largo de la experiencia de compra en negocios B2B, B2C y B2B2C. Los graduados del programa de Growth Master de True Growth aplicarán el proceso de experimentación continua para evaluar y optimizar las estrategias de retención, adquisición, monetización y psicología de usuario en un escenario real, desde la evaluación de la estructura del equipo y el proceso de definición de objetivos hasta el diseño de experimentos mínimos viables (MVT) y la definición del modelo de Growth.

Al término de este programa podrás:

- **Comprender:** Los conceptos, métricas y procesos necesarios para identificar los puntos clave para acelerar el crecimiento de tu negocio.
- **Diseñar:** La estrategia de crecimiento acelerado ideal para tu negocio.
- **Comunicar:** Efectivamente los fundamentos para la estrategia de crecimiento de tu negocio.
- **Evaluar:** Cada elemento de tu estrategia de forma cualitativa y cuantitativa para identificar oportunidades de mejora.
- **Ejecutar:** Estrategias de crecimiento acelerado de principio a fin.
- **Liderar:** Equipos de Growth, desde su formación hasta la operación diaria de las tareas, procesos, iniciativas y estrategias necesarias para alcanzar los objetivos de tu negocio.
- **Definir:** Las métricas clave que permitan enfocar los esfuerzos del equipo de Growth adecuadamente.

QUÉ ESPERAR

Participarás en una experiencia de aprendizaje basada en conceptos teóricos, casos de estudio y foros de discusión con expertos de talla internacional.

Este curso te ayudará a construir las habilidades necesarias para liderar equipos de Growth.

Como estudiante podrás:

- Aprender nuevos conceptos y herramientas a través de casos de estudio y sesiones dirigidas por expertos de diversas industrias.
- Profundizar en estrategias y técnicas a través de ejercicios interactivos y escenarios del mundo real.
- Aplicar los conceptos aprendidos para resolver casos prácticos: analizar, concluir y proponer la estrategia para acelerar el crecimiento de la startups en estudio.
- Descargar los formatos utilizados a lo largo del programa para evaluar y documentar tu estrategia de Growth.



PREREQUISITOS

Este programa ofrece un panorama detallado sobre los principales componentes para diseñar y ejecutar estrategias de crecimiento en los negocios.

Para asegurar una mejor experiencia de aprendizaje, es necesario que los estudiantes cuenten con los siguientes requisitos:

- Conocimiento medio-avanzado de Excel: VLOOKUP, Pivot Tables, SUMIFS, STDEV.S, entre otras funciones.
- Conocimiento general de métricas de negocio como Costo de Adquisición (CAC), Lifetime Value (LTV), Average Revenue Per User (ARPU), Customer Retention, Churn Rate, Return on Investment (ROI), Monthly Active Users (MAU), entre otras.

Los estudiantes pueden haber estado expuestos a conceptos de desarrollo de producto, growth, marketing, análisis de datos o estar asumiendo informalmente responsabilidades de growth en su trabajo actual. Ya sea que quieras iniciar tu carrera en growth o que estés buscando fortalecer los conceptos para calificar a una posición de liderazgo, este programa te brindará los conocimientos necesarios para lograr tu objetivo.



¿No sabes si este programa es para ti?

[contáctanos](#), nuestro equipo de admisiones te puede orientar para tomar la decisión que mejor se adapte a tus objetivos de carrera.

CASOS DE ESTUDIO

A lo largo del programa, realizarás análisis profundos sobre la estrategia de growth de diversas startups de tecnología y pondrás en práctica tus conocimientos resolviendo casos de estudio que te permitirán reforzar los conceptos y procesos presentados en las sesiones.

En los distintos casos de estudio analizarás:

- *La estructura organizacional de la empresa.*
- *El proceso de definición de objetivos.*
- *La retención de usuarios.*
- *La estrategia de adquisición de usuarios.*
- *El modelo de monetización de la empresa.*
- *El modelo de crecimiento de la compañía.*
- *La experiencia de onboarding y conversión del producto.*

Y harás tus recomendaciones para:

- *Estructurar el equipo de Growth.*
- *Definir la métrica norte del equipo de Growth.*
- *Definir la métrica de retención.*
- *Crear un modelo de Growth.*
- *Definir un roadmap de Growth.*
- *Realizar experimentos que permitan eliminar la fricción a lo largo de la experiencia de usuario.*



ESTRUCTURA DEL CURSO

Sesiones en Video

Sesiones semanales en video sobre los conceptos estratégicos y prácticos de los diferentes pilares que conforman una estrategia de Growth.

- *Las bases de Growth*
- *Cultura de Growth*
- *Estrategias de Retención*
- *Estrategias de Adquisición*
- *Estrategias de Monetización*
- *Modelos de Growth*
- *Psicología de Usuario*
- *Experimentación Continua*
- *Formación de equipos de Growth*

Casos de Estudio

Cada semana se asigna un caso de estudio que sirve para fortalecer los conceptos presentados en la sesión en video.

Grupo de Discusión

Foros de discusión con los participantes en el programa para compartir experiencias, intercambiar ideas y formar una comunidad de profesionales de Growth.

LO QUE VAS A APRENDER

Análisis de Cohortes

Qué son los cohortes. Cómo funcionan. Cómo crearlos. Cómo aplicarlos.

Definición de Propuesta de Valor

Cómo definir y evaluar la propuesta de valor de un producto o servicio.

Creación de Buyer Personas

Qué son los buyer personas. Cómo utilizarlos. Cómo crearlos.

Growth Loops

Qué son los growth loops. Qué tipos de growth loops existen y cómo funcionan.

Métrica Norte

Qué es la métrica norte. Cómo identificarla. Cómo definirla.

Frecuencia Natural de Uso

Qué es la frecuencia natural de uso. Cómo identificarla.

Definición de OKR's

Qué son los OKR's. Cómo definirlos. Cómo darles seguimiento.

Las Bases de Growth

Cuáles son las bases fundamentales para implementar procesos y estrategias de Growth.

Cultura de Growth

Cómo implementar una cultura enfocada en Growth.

LO QUE VAS A APRENDER

Psicología de Usuario

Cómo toman decisiones de compra los usuarios.
Cuáles son los elementos que influyen la toma de decisiones.
Cómo evaluar la experiencia de uso de un producto.

Adquisición de Usuarios

Cómo medir, diseñar, implementar y optimizar una estrategia de adquisición.
Cómo elegir los canales de adquisición para un producto o servicio.
Cómo elegir los growth loops ideales para incluir en tu estrategia de adquisición.
Ejemplos de estrategias de adquisición de las empresas de mayor crecimiento a nivel mundial.

Monetización de Usuarios

Cómo medir, diseñar, implementar y optimizar una estrategia de monetización.
El rol de la monetización en la adquisición y retención de usuarios.
Ejemplos de estrategias de monetización de las empresas de mayor crecimiento a nivel mundial.

Modelos de Growth

Cómo crear un modelo de Growth.
Cómo medir el performance de tu estrategia de Growth.
Cómo presentar un modelo de Growth.

LO QUE VAS A APRENDER

Retención de Usuarios

Cómo definir la métrica ideal de retención para un producto o servicio.
Cómo devaluar, diseñar, implementar y optimizar una estrategia de retención.
Ejemplos de estrategias de retención de las empresas de mayor crecimiento a nivel mundial.

Experimentación Continua

Cómo definir una hipótesis.
Cómo diseñar un experimento mínimo viable.
Cómo priorizar experimentos.
Cómo analizar experimentos.
Cómo implementar un proceso de Growth.

Formación de Equipos de Growth

Cómo estructurar un equipo de Growth.
Cómo operar un equipo de Growth.
Cómo liderar un Sprint de Growth.



TOMA EL SIGUIENTE PASO

Avanza tu carrera aprendiendo los fundamentos necesarios para diseñar y ejecutar estrategias de Growth:

- Conviértete en experto(a) en Growth con un training intensivo creado por expertos de clase mundial.
- [Aplica ahora](#) para asegurar tu lugar.

EL INSTRUCTOR



Fernando Trueba
CEO, True Growth Co.

Fernando Trueba tiene más de 18 años de experiencia en Growth, Producto y Marketing.

Ha sido asesor de Growth de más de 25 empresas a nivel internacional, incluyendo a algunos de los "unicornios" y startups de mayor crecimiento en México y Latinoamérica:

- CEO y Founder, True Growth Co.
- CMO, Favor Delivery
- CEO y Co-Founder, Luv.it
- Director de Growth, eBay
- Director de Producto, Microsoft
- Investor, Bridge
- Advisor: Jüsto | STRAP Tech | Arrived