



IMECAF®

www.imecaf.com

CURSO DE GROWTH MARKETING

MARKETING Y VENTAS



INVERSIÓN
\$950.00 + IVA

DURACIÓN
15 HRS.

MODALIDAD
En Linea

CURSO DE GROWTH MARKETING



MARKETING Y VENTAS

OBJETIVO

- 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.

TEMARIO

I. MARKETING DIGITAL

- DEFINICIÓN
- EVOLUCIÓN
- FUNDAMENTOS BÁSICOS
 - Loop viral



MARKETING Y VENTAS

- B2C
- B2B
- Engagement y retención
- ETAPAS DE APLICACIÓN
- ESTRATEGIAS
- MODELOS CUANTITATIVOS Y CUALITATIVOS
- PROCESO
- CANALES DE ADQUISICIÓN
- ¿CÓMO HACERSE VIRAL?

II. INTRODUCCIÓN AL GROWTH HACKING

- ¿QUÉ ES?
- COMPONENTES
 - Growth hacking
 - Inbound marketing
 - Product marketing
 - Metodologías ágiles

III. GROWTH HACKING

- ¿QUIÉN PUEDE APLICAR ESTE MÉTODO?
- CREACIÓN DE UN EQUIPO DE GROWTH
 - Perfil de un growth hacker
 - Roles
 - Implementación
- VENTAJAS DEL GROWTH MARKETING
 - Enfoque al cliente
 - Toma de decisiones respecto al ciclo de vida del consumidor
 - Lanzamiento rápido al mercado
 - Crecimiento de mercado Mejor ROI
 - Equipos analíticos ágiles que impulsan la excelencia operativa
- ETAPAS
- ESTRATEGIAS
 - Growth hacking tradicional



- Growth Hacking Low Cost

IV. APLICANDO EL GROWTH MARKETING

- TÉCNICAS DEL GROWTH MARKETING
 - Inbound y outbound Marketing
 - Inbound marketing
 - Outbound marketing
 - Ciclo y embudo de conversión
 - Análisis de la competencia
 - Creación de perfiles en RRSS
 - Modelos freemium y premium
 - Gamificación
 - Uso de invitaciones
 - Marketing de urgencia
 - Respuestas rápidas
 - Contenidos virales
 - Retargeting
 - Análisis de resultados
- CÓMO APLICAR ESTE MÉTODO EN UN NEGOCIO EMERGENTE
- EJEMPLOS DE GROWTH MARKETING

CURSO DE GROWTH MARKETING



MARKETING Y VENTAS

POLÍTICAS DE PAGO

- Precios en **Pesos Mexicanos** - Excepto casos que se indique en otra moneda de manera expresa
- **LIQUIDACIÓN TOTAL** - Aplica previa al inicio del evento
- **DESCUENTO POR PRONTO PAGO** - Aplica liquidando el total de la inversión hasta 5 días hábiles previos al evento
- **POLÍTICAS DE PRECIOS Y DESCUENTOS** - Sujetas a términos y condiciones de IMECAF
- **FINANCIAMIENTO** - NO aplica

MÉTODOS DE PAGO

TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO

- VISA y MASTER CARD - No requiere presentación física
- AMERICAN EXPRESS - Si no es por PayPal, requiere presentación física

MESES SIN INTERESES

- 3, 6, 9 Y 12 MSI - Tarjetas Banamex
- PayPal (Según las opciones disponibles en la plataforma)

TRANSFERENCIA INTERBANCARIA

- BANAMEX - Clabe 002180414600184021

DEPÓSITO BANCARIO

- BANAMEX - Cuenta 18402
- Sucursal 4146

TRANSFERENCIA O DEPÓSITO REQUIERE REFERENCIA

- Colocar cualquiera de los siguientes datos como referencia:
- Nombre, razón social, RFC o número de factura

BENEFICIARIO

- IMECAF México, SC



Arquímedes 130
Dpcho. 205
Col. Polanco,
CDMX 11570

TEL. 55 1085 1515
800 236 0800
info@imecaf.com

www.imecaf.com



CURSO DE GROWTH MARKETING

MARKETING Y VENTAS

POLÍTICAS DE CONFIRMACIÓN Y CANCELACIÓN

PENALIZACIONES

NO APLICA - Notificando hasta 6 días hábiles previos al evento

- **20%** - Notificando con menos de 6 días hábiles previos al evento - Se podrá elegir otro Curso pagando la diferencia. En caso de reincidencia, aplica penalización del **100%**
- **100%** - NO SHOW (No Asistencia) o notificando con menos de 72 hrs. hábiles previas al evento
- **CANCELACIONES CON TARJETA DE CRÉDITO / DÉBITO** - Se les descontarán las comisiones efectuadas por el banco emisor (incluyendo la opción de meses sin intereses, en su caso)

CONFIRMACIÓN OFICIAL

IMECAF notificará **5 días hábiles previos** al evento vía e-mail y/o teléfono del contacto proporcionado por la empresa contratante y ésta deberá confirmar por el mismo medio su asistencia.

Se sugiere realizar la gestión de **viáticos**, en su caso, una vez recibida | IMECAF no se hace responsable por gastos incurridos en este rubro.

IMECAF se reserva la posibilidad de cambios sin previo aviso por causas ajenas a su voluntad - Cursos sujetos a **QUÓRUM MÍNIMO**

© IMECAF México S.C. Todos los derechos reservados

