

Diploma

MARKETING ANALYTICS & GROWTH HACKING



Presentación

En esta nueva realidad configurada por el uso masivo de medios digitales y vertiginoso intercambio de datos, las empresas necesitan aprovechar estas tendencias para desarrollar estrategias que las lleven a la mejora de su relación con sus clientes. Resulta importante gestionar de forma eficiente la interacción con ellos, brindarles un trato personalizado y crear lazos duraderos a través del conocimiento y gestión de sus necesidades y comportamientos.

Por ello DMC Perú, presenta el **"Diploma en Marketing Analytics & Growth Hacking"** que te permitirá diseñar planes de campañas de marketing basados en productos de datos provenientes de proyectos de analytics (BI) y ciencia de datos, mientras aplicas técnicas de growth hacking en el proceso.



Información académica

➔ **Inicio:** 29 de mayo

🕒 **Horas:** 124 horas académicas

📶 **Modalidad:** Online en vivo

📅 **Horarios:** Lunes y miércoles

> 7:30pm a 10:30pm



> 8:30pm a 11:30pm



> 9:30pm a 12:30am



Certificación cuádruple:

Por DMC:

• Especialista en Marketing Analytics •

• Especialista en Growth Hacking •

Por Certiprof:

• Certificado Profesional de Marketing Digital •

• Design Thinking Professional Certificate •

Dirigido a:



- Profesionales que se desarrollan en áreas de Business Intelligence, CRM, Tecnologías de Información, Planificación y áreas relacionadas al análisis de datos, que deseen aplicar los conceptos y herramientas de la analítica en el mundo del marketing.
- Profesionales de áreas de marketing, ventas, planificación y riesgos que busquen especializarse en analítica de datos.

Requisitos

- Conocimientos básicos de marketing y Excel a nivel usuario.

¿Qué aprenderás en el Diploma?

- Aprende sobre el planeamiento estratégico en marketing y sus principales métricas para seguimiento de ventas, clientes y medios digitales.
- Aprende a aplicar técnicas de Analytics (BI) y ciencia de datos para el diseño de estrategias de marketing.
- Aprende sobre las principales técnicas y herramientas para el Growth Hacking.

Malla Curricular

TALLER DE MARCA PERSONAL Y EMPLEABILIDAD

MARKETING PLANNING

1. Fundamentos de Marketing

- Marketing. Definición, rol en el negocio.
- Marketing dirigido.
- Gestión de campañas. Outbound, Inbound. Etapas: Diseño, ejecución, medición.
- Taller: Creación de una campaña de marketing.

2. Planeamiento Estratégico

- El plan estratégico corporativo. Estructura general. El Balanced Scorecard.
- El plan de marketing. Estructura general. Marketing Scorecard.
- El plan de campañas de marketing. Estructura general. Proceso de elaboración. Métricas asociadas a las campañas de marketing.
- Taller: Diseño de un Plan de campaña de marketing.

CRM ANALYTICS

3. Sales Analytics

- El Funnel de Ventas: Descripción, propósito, alcance. Etapas: Awareness – Interest – Consideration – Decision.
- Métricas asociadas a cada etapa del funnel.
- Diseño de campañas y estrategias para cada etapa del funnel.
- Taller: Uso de Excel para el cálculo y seguimiento de métricas del Funnel.

4. Customer Analytics

- El ciclo de vida del cliente (Customer Lifetime Cycle): Descripción, alcance, propósito. Etapas: Captación – Crecimiento – Maduración – Retención.
- Diseño de campañas y estrategias para cada etapa del ciclo de vida del cliente.
- Taller: Uso de Excel para el cálculo y seguimiento de métricas del Customer Lifetime Cycle.

DIGITAL MARKETING ANALYTICS

5. Digital Marketing

- El Funnel de Ventas Digital: Descripción, casos de uso. Etapas Awareness – Interest – Consideration – Intention – Action – Loyalty – Advocacy.
- Diseño de campañas y estrategias para cada etapa del funnel.
- Taller: Uso de Google-Ads, Google Analytics, Meta-Ads (Facebook e Instagram) en Marketing Analytics.

WORKSHOP: MARKETING ANALYTICS CON HUBSPOT

6. Hubspot

- Definición, alcance, interfaz de trabajo.
- Gestión de clientes.
- Gestión de contenidos y creación de landing-pages.
- Automatización de campañas.
- Control y seguimiento de métricas.

Malla Curricular

DATA ANALYTICS EN MARKETING (BI)

7. Power BI Fundamentals

- Ciclo de vida del dato. Captura, Procesamiento, Resumen y Visualización. Uso de tablas dinámicas y gráficos en Ms. Excel.

- Carga de datos, inserción y configuración de visualizaciones típicas. Diseño de un Dashboard sencillo.

8. Data Analytics en Marketing

- Implementación de Funnel de ventas en Power BI.
- Implementación de Customer Lifetime Cycle en Power BI.

- Implementación de Funnel de ventas digital en Power BI.

DATA SCIENCE EN MARKETING

9. Data Science Fundamentals

- Fundamentos de inteligencia artificial, ciencia de datos, machine learning y deep learning.
- Aprendizaje Supervisado Vs. No Supervisado. Características y alcance de cada uno. Regresión, segmentación y clasificación.

- Machine learning Tool-set. Lenguajes de programación y herramientas Low-Code. Características, ventajas, alcance y ejemplos de cada categoría.

10. Data Science en Marketing

- Entrenamiento y análisis de un modelo para segmentación de clientes con el software Orange.
- Entrenamiento y análisis de un modelo para estimación de propensión de compra con el software Orange.

- Entrenamiento y análisis de un modelo para estimar probabilidad de fuga de clientes (churn) con el software Orange.

WORKSHOP: PYTHON PARA VISUALIZACIÓN Y MACHINE LEARNING EN MARKETING

11. Python para Visualización

- Uso de Python para crear gráficos personalizados en Power BI: Histograma, RadarChart, WordClouds.

12. Python para Machine Learning

- Uso de Python para entrenar un modelo orientado a análisis de sentimientos a partir de textos.

- Uso de Python para entrenar un modelo forecast a partir de una variable numérica que cambia en el tiempo.

Malla Curricular

TÉCNICAS Y HERRAMIENTAS DE GROWTH HACKING

13. Introducción a Growth Hacking

- Growth Hacking. Definición, habilidades del Growth Hacker.

14. Técnicas de Growth Hacking

- Web Scraping como técnica de extracción de datos. Descripción general.
- Test A/B como técnica de diseño de experimentos.
- Técnicas SEO y SEM para posicionamiento web.
- Escucha social y social media.

15. Técnicas de Growth Hacking

- Taller: Uso de Import.io para Web Scraping.
- Taller: Diseño y testeo A/B de experimentos.
- Taller: Uso de Ubersuggest.io para estrategias SEO y SEM.
- Taller: Uso de Hotjar como herramienta de analítica.
- Taller: Uso de Hootsuite para gestión de redes sociales.
- Taller: Uso de Social Mention para escucha social.

PROYECTO INTEGRADOR

- Elaboración de un Plan de campaña de marketing sustentado con soluciones de Analytics (BI) y de ciencia de datos.

Metodología DMC



Aprende Haciendo

Desarrolla casos con datos reales, incluso puedes proponer casos de tu propio sector.



Clases en Vivo

El 100% de las clases que se desarrollan en el programa son en vivo.



Asesoría Académica

Resuelve tus dudas con el asistente académico en línea.



Plataforma E-learning

Accede en cualquier momento a materiales complementarios: videos, clases grabadas, etc.



Proyecto Integrador

Combina las herramientas y conocimientos adquiridos en un proyecto aplicado a casos reales.

Docentes Expertos

Aprende con los líderes de las mejores empresas de Latam.



Juan Velez

Vicepresidente de Growth
para Latam en Chazki



Pilar Izquierdo

Subgerente de Gestión
de Clientes



Paul Jimenez

Jefe de
CRM



Oscar Barrientos

Technical
Leader



Luis Garayar

Gerente Adjunto
Data Scientist



Luiggi Dávila

Docente del MBA con Enfoque
en Business Analytics



Claudia Aguilar

Managing
Director



**Lizbeth
Fuentes-Rivera**

Sub Gerente Adjunto
de Medios Digitales



*En caso de contingencias podría cambiar alguno de los docentes por otro profesional de similar perfil.



Certificación Internacional

Al completar el Diploma, también contarás con la oportunidad de rendir el examen para obtener el **Certificado Profesional de Marketing Digital emitido por Certiprof, de manera 100% gratuita.**



Al completar el Diploma, también contarás con la oportunidad de rendir el examen para obtener el **Design Thinking Professional Certificate - DTPC emitido por Certiprof.**

El costo del examen Certiprof es de 150 dólares

DMC solo brindará este beneficio de forma gratuita.



¿Por qué elegirnos?

Docentes líderes



Nuestros docentes son destacados expertos en data & analytics que lideran equipos de alto rendimiento en las empresas más grandes de Latam.

Portafolio especializado



Tenemos el portafolio más completo con +150 capacitaciones sincrónicas y asincrónicas que se ajustan a diferentes perfiles y niveles de conocimiento.

Metodología innovadora



Nuestra metodología "Aprende haciendo" ha logrado que nuestra comunidad de +25K profesionales en todo Latam mejoren su situación laboral.

Reconocimiento empresarial



Las empresas worldclass de Latam confían en nosotros para acompañarlas en su transformación hacia el enfoque data driven desde hace 15 años.

Atención personalizada



Desde que te matriculas recibirás atención y asesorías en todo lo que necesites para que aproveches al máximo tu inversión.





www.dmc.pe