



SERCA
INSTITUTO
DE ALTOS ESTUDIOS
ESPECIALIZADOS

CURSO ONLINE EN GROWTH MARKETING: TECNICAS DE CRECIMIENTO PARA NEGOCIOS



FORMACIÓN PERMANENTE



WWW.INSTITUTOSERCA.COM



Acerca de **Instituto Serca**

Instituto Serca es un centro especializado en Formación de Postgrado: Másteres, Dobles Títulos de Máster, Especialistas y Expertos Universitarios, así como Cursos Homologados por Universidades. Se caracteriza por no centrarse en la formación de expedientes, sino de personas, cuyo aprendizaje dará sentido a su experiencia.

Los Másteres, Especialistas, Expertos Universitarios y Cursos que impartimos desde Instituto SERCA, cuentan con todas las garantías y exigencias de calidad, lo que hace posible que la titulación obtenida por nuestros alumnos/as sean Títulos expedidos por prestigiosas universidades.



Metodología de Estudio

- ✓ **Campus Virtual Avanzado:** Experiencia de estudio individualizada, intuitiva e interactiva.
- ✓ **Tutorización Permanente:** Nuestro equipo docente estará a disposición del alumnado desde su matriculación hasta la finalización de todo el proceso formativo.
- ✓ **Clases en vídeo y en audio:** Cada programa formativo dispone de clases en vídeo y audios específicos por materia, para reforzar el contenido teórico.
- ✓ **Metodología E-Learning:** Modalidad 100% online adaptada a las necesidades del alumnado.
- ✓ **Evaluación:** Planteamiento de casos y actividades dirigidas a la valoración competencial del programa formativo.
- ✓ **Profesorado Especializado:** Contamos con un claustro de profesores especializado que realizará un seguimiento personalizado del aprendizaje.
- ✓ **Biblioteca Digital:** A través de nuestra innovadora plataforma digital, el alumnado podrá acceder a un amplio catálogo de libros, revistas, obras de investigación y tesis doctorales.
- ✓ **Descarga automática de certificados y actualización de notas permanente.**
- ✓ **Notificaciones en tiempo real sobre el estado y evolución del estudio.**





Campus **Virtual**

- ✓ Clases en vídeo de cada materia
- ✓ Tutorías de seguimiento en directo mensuales
- ✓ Herramientas de interacción y seguimiento: tutorización permanente, foro, emails, etc.
- ✓ Consulta directa del expediente académico
- ✓ Descarga de certificados
- ✓ ¡Y mucho más!...

Presentación del Programa

Adquiere las herramientas necesarias para impulsar el crecimiento de cualquier negocio digital con el Curso de Growth Marketing: Técnicas de Crecimiento para Negocios de Instituto Serca. En un entorno empresarial cada vez más competitivo, los profesionales capaces de diseñar estrategias de crecimiento basadas en datos y experimentación son altamente demandados por empresas de todos los sectores.

A lo largo de esta formación online, profundizarás en el embudo de crecimiento AARRR, la psicología del consumidor digital, estrategias de adquisición y retención de usuarios, programas de viralidad, optimización de ingresos y metodologías de experimentación como el testing A/B. Además, dominarás el stack tecnológico esencial, incluyendo herramientas de analítica, automatización e inteligencia artificial aplicada al marketing.

Al finalizar, serás capaz de diseñar e implementar planes integrales de Growth Marketing, liderar equipos de crecimiento y tomar decisiones estratégicas basadas en evidencia, consolidando un perfil profesional altamente competitivo en el mercado actual.



Duración: 150 horas



Créditos: 6 Créditos ECTS



Metodología: Online



Matriculación: Permanente

Programa Académico

- ✓ Comprender los fundamentos del Growth Marketing, diferenciándolo del marketing tradicional y digital.
- ✓ Analizar el comportamiento del consumidor digital, identificando sesgos cognitivos aplicables a estrategias de conversión.
- ✓ Dominar el embudo AARRR y su sistema de métricas, diseñando dashboards operativos de crecimiento.
- ✓ Diseñar estrategias de adquisición, activación y retención, optimizando canales según el modelo de negocio.
- ✓ Aplicar metodologías de experimentación y testing A/B, priorizando hipótesis mediante frameworks ICE y PIE.
- ✓ Utilizar el stack tecnológico del Growth Marketer, automatizando procesos con herramientas no-code y de IA.
- ✓ Desarrollar competencias en análisis de datos avanzado, integrando insights cuantitativos y cualitativos.
- ✓ Elaborar un plan integral de Growth Marketing, implementando growth loops autosostenibles en un caso real.



1: FUNDAMENTOS DEL GROWTH MARKETING Y SU EVOLUCIÓN EN EL ECOSISTEMA DIGITAL

- 1.1. Definición y delimitación conceptual del Growth Marketing como disciplina
- 1.2. Evolución histórica del Growth Marketing: del growth hacking al growth management estratégico
- 1.3. Principios fundamentales que rigen las estrategias de crecimiento empresarial
- 1.4. Modelos de negocio digitales y su relación con las estrategias de crecimiento
- 1.5. El mindset de crecimiento: construcción de una cultura organizacional orientada a la experimentación
- 1.6. Casos emblemáticos de Growth Marketing y lecciones aprendidas para la práctica profesional

2: PSICOLOGÍA DEL CONSUMIDOR Y COMPORTAMIENTO DEL USUARIO EN ENTORNOS DIGITALES

- 2.1. Fundamentos de la psicología del consumidor aplicados al marketing de crecimiento
- 2.2. Sesgos cognitivos y heurísticas de decisión relevantes para el Growth Marketing
- 2.3. Modelos de motivación y toma de decisiones del usuario digital
- 2.4. Diseño persuasivo y arquitectura de la elección en interfaces y experiencias digitales
- 2.5. Mapeo del customer journey y detección de puntos críticos de decisión
- 2.6. Construcción de buyer personas basadas en datos comportamentales y cualitativos



3: EL EMBUDO DE CRECIMIENTO Y EL SISTEMA DE MÉTRICAS PARA LA TOMA DE DECISIONES

- 3.1. El framework AARRR (Pirate Metrics): estructura, lógica y aplicación práctica
- 3.2. Definición y selección de la métrica estrella del norte (North Star Metric)
- 3.3. KPIs fundamentales en cada etapa del embudo de crecimiento
- 3.4. Diseño de dashboards operativos y sistemas de monitorización en tiempo real
- 3.5. Análisis de cohortes y segmentación avanzada de usuarios
- 3.6. Modelización del crecimiento: proyecciones, escenarios y simulaciones basadas en datos

4: ESTRATEGIAS DE ADQUISICIÓN DE USUARIOS Y OPTIMIZACIÓN DE CANALES DE CRECIMIENTO

- 4.1. Clasificación de los canales de adquisición según el framework Bullseye
- 4.2. Adquisición orgánica: estrategias de SEO orientadas al crecimiento escalable
- 4.3. Publicidad digital de pago como motor de adquisición escalable
- 4.4. Marketing de contenidos e inbound marketing orientados al crecimiento
- 4.5. Redes sociales y comunidades digitales como canales de adquisición
- 4.6. Partnerships, integraciones y estrategias de co-marketing como vías de crecimiento colaborativo
- 4.7. Análisis comparativo de canales y construcción del channel mix óptimo para cada fase de negocio



5: ACTIVACIÓN DE USUARIOS: OPTIMIZACIÓN DE LA PRIMERA EXPERIENCIA Y EL ONBOARDING

- 5.1. El concepto de activación y su impacto directo en el crecimiento sostenible del negocio
- 5.2. Identificación del momento «aha» y diseño del camino hacia la primera experiencia de valor
- 5.3. Diseño de flujos de onboarding efectivos para productos y servicios digitales
- 5.4. Optimización de landing pages y páginas de entrada para maximizar la tasa de conversión
- 5.5. Estrategias de email y mensajería automatizada para completar el proceso de activación
- 5.6. Medición, diagnóstico y resolución de problemas en el proceso de activación de usuarios

6: RETENCIÓN Y ENGAGEMENT: ESTRATEGIAS PARA FIDELIZAR Y MANTENER USUARIOS ACTIVOS

- 6.1. La retención como pilar fundamental del crecimiento sostenible a largo plazo
- 6.2. Análisis y diagnóstico de la pérdida de usuarios (churn analysis)
- 6.3. Estrategias de engagement para mantener usuarios activos y comprometidos con el producto
- 6.4. Email marketing y comunicación multicanal orientada a la retención
- 6.5. Programas de fidelización y estrategias de customer success orientadas a la retención
- 6.6. Construcción de comunidad como estrategia de retención orgánica y generación de sentido de pertenencia



7: VIRALIDAD Y PROGRAMAS DE REFERENCIA COMO MOTORES DE CRECIMIENTO ORGÁNICO

- 7.1. Fundamentos de la viralidad y los loops de crecimiento (growth loops)
- 7.2. El coeficiente viral (K-factor) y su modelización matemática
- 7.3. Diseño e implementación de programas de referidos (referral programs)
- 7.4. Estrategias de viralidad integradas en el producto (product-led virality)
- 7.5. User-generated content y su potencial como mecanismo de crecimiento viral orgánico
- 7.6. Medición y optimización continua del rendimiento de los programas y estrategias de viralidad

8: MONETIZACIÓN Y OPTIMIZACIÓN DE INGRESOS COMO ETAPA ESTRATÉGICA DEL CRECIMIENTO

- 8.1. Estrategias de monetización en el contexto del Growth Marketing
- 8.2. Optimización del pricing como palanca de crecimiento de alto impacto
- 8.3. Estrategias de upselling, cross-selling y expansión de cuentas
- 8.4. Optimización del customer lifetime value (LTV) como objetivo estratégico central
- 8.5. Análisis de la economía unitaria (unit economics) y viabilidad del crecimiento a escala
- 8.6. Reducción de la fricción en el proceso de pago y estrategias de recuperación de carritos abandonados



9: EXPERIMENTACIÓN Y TESTING: METODOLOGÍA CIENTÍFICA APLICADA AL CRECIMIENTO

- 9.1. La experimentación como motor fundamental de la estrategia de Growth Marketing
- 9.2. Diseño del proceso completo de experimentación orientada al crecimiento
- 9.3. Testing A/B: diseño riguroso, ejecución controlada e interpretación estadística
- 9.4. Experimentación multivariante y modalidades de testing avanzadas
- 9.5. Gestión del pipeline de experimentos y optimización de la velocidad de ejecución
- 9.6. Optimización de la tasa de conversión (CRO) como disciplina complementaria al growth

10: GROWTH HACKING TÉCNICO: AUTOMATIZACIÓN, HERRAMIENTAS Y STACK TECNOLÓGICO

- 10.1. El stack tecnológico del Growth Marketer: componentes esenciales y criterios de selección
- 10.2. Herramientas de analítica y tracking para medir el crecimiento de forma precisa
- 10.3. Plataformas de automatización de marketing y diseño de flujos de comunicación
- 10.4. Herramientas de experimentación y personalización de la experiencia del usuario
- 10.5. Web scraping, APIs y técnicas de growth hacking automatizado
- 10.6. Inteligencia artificial y machine learning aplicados al Growth Marketing



11: ANÁLISIS DE DATOS AVANZADO Y TOMA DE DECISIONES BASADA EN EVIDENCIA

- 11.1. El rol estratégico de los datos en la planificación y ejecución del Growth Marketing
- 11.2. Técnicas de análisis cuantitativo aplicadas a la estrategia de crecimiento
- 11.3. Investigación cualitativa como complemento indispensable del análisis cuantitativo
- 11.4. Visualización de datos y storytelling analítico para equipos de crecimiento
- 11.5. Modelos de atribución y comprensión del impacto real de cada canal y acción
- 11.6. Privacidad, regulación y ética en el uso de datos para estrategias de crecimiento

12: DISEÑO E IMPLEMENTACIÓN DE UNA ESTRATEGIA INTEGRAL DE GROWTH MARKETING

- 12.1. Auditoría inicial del negocio y diagnóstico sistemático de oportunidades de crecimiento
- 12.2. Definición de objetivos de crecimiento alineados con la estrategia general de negocio
- 12.3. Construcción y gestión de equipos de crecimiento de alto rendimiento
- 12.4. Diseño del plan de crecimiento: de la definición estratégica a la ejecución táctica
- 12.5. Escalado de estrategias exitosas y gestión de los desafíos del crecimiento acelerado
- 12.6. Proyecto final aplicado: desarrollo de un plan integral de Growth Marketing para un caso real



Titulación y Certificaciones



El alumno/a recibirá un **Certificado universitario** emitido por la **Universidad EUNEIZ**.



Descarga de certificados expedidos por Instituto Serca desde la Secretaría Virtual de nuestro Campus.



Proceso de **Matriculación**



Formalización de la matrícula:

- Completar y enviar el formulario de matriculación. Tras recibirlo, automáticamente le enviaremos sus claves de acceso a pagos/facturas.
- Una vez abonado el importe completo del Programa Formativo, el alumno/a recibirá los accesos al Campus Virtual y podrá iniciar su estudio.

Matricúlate

Más información



Métodos y facilidad de Pagos

- ✓ **Facilidad de pago:** Opciones de pago fraccionado sin intereses.
- ✓ **Seguridad:** Plataforma de pago online segura y encriptada.
- ✓ **Flexibilidad:** Varias opciones de pago como tarjeta de crédito, débito, transferencia bancaria y PayPal.
- ✓ **Descuentos:** Ofrecemos descuentos directos aplicados automáticamente al realizar la matrícula en nuestra web.
- ✓ **Simplicidad:** Proceso de pago simple e intuitivo en pocos pasos.
- ✓ **Facturación:** Descarga de facturas en el área de pagos.



¿Por qué elegir **Instituto Serca**?



Calidad en la enseñanza

Miles de alumnos/as de todo el mundo avalan nuestra **calidad** y nuestros **sistemas de enseñanza**, haciendo con Instituto Serca su especialización profesional.



Contenidos actualizados

Permanente actualización y mejora de contenidos. Instituto Serca está afiliado a las más prestigiosas instituciones de los ámbitos de **psicología, sanidad y educación**, para estar actualizados en las últimas innovaciones científicas y didácticas.



Profesionales de primer nivel

Nuestros programas formativos están diseñados por **profesionales de primer nivel** con amplia experiencia y siempre orientados al éxito profesional del alumnado.

¿Por qué elegir **Instituto Serca**?



A tu ritmo

Nos adaptamos al **ritmo de aprendizaje** de cada alumno/a. Nuestra metodología permite adaptarnos a las necesidades formativas individuales, garantizando así nuestra atención individualizada.



Tutorización

En Instituto Serca los alumnos/as disponen de un **tutor/a** a su disposición desde el momento de su matriculación, siendo prioritaria la resolución de dudas en el mínimo plazo.



Clases en vídeo

Clases en vídeo por materia para reforzar el contenido teórico. Además dispondrá de manera sistemática de un webinar de resolución de dudas.



SERCA

INSTITUTO
DE ALTOS ESTUDIOS
ESPECIALIZADOS



¿Necesita más **información**?

 www.institutoserca.com

 info@institutoserca.com

 +34 958 372 363 / 660 880 416

