

GROWTH MARKETING & AUTOMATION

El Growth Marketing, entendido como el conjunto de técnicas de marketing para el crecimiento del negocio, parte del entendimiento de las necesidades comerciales, los objetivos financieros, los clientes, los canales promocionales y, no menos importante, la data y las métricas de rendimiento (tráfico, clientes, ventas). Hoy en día, éste es uno de los conceptos más nombrados dentro de las compañías que se desempeñan en el ecosistema digital, pues compromete los objetivos del negocio a mediano y largo plazo, involucrando así, para ofrecer mejores resultados y a mejores costos.

Objetivos

- Dar cuenta de cuáles son los roles de las compañías que intervienen en el ecosistema de negocios desde Growing Marketing y Marketing Automation.
- Estructurar los objetivos clave de negocio basados en resultados y sus métricas de marketing y de negocio.
- Proponer un plan de acción para una compañía basado en Growing Marketing y Automatización y, así mismo, partiendo del entendimiento de los alcances y limitaciones.

Temario

Módulo 1: Introducción ¿Cómo aproximarse a nuevas prácticas en marketing?

Módulo 2: Advertising Technology

- Ecosistema AdTech: beneficios para los anunciantes y publisher medios/apps
- Métricas y data-driven. MMS (OKRs vs. KPIs)
- Profiling. DMPs, CRM, DB y otras tecnologías

Módulo 3: Growth Marketing

- ¿Qué es Growth Marketing?
- Growth Marketing vs. Growth Hacking

Módulo 4: Marketing Automation

- ¿Qué es Marketing Automation?
- Principales herramientas tecnológicas para realizar Marketing Automation
- Content Marketing
- Servicio al cliente

Módulo 5: Funnel de crecimiento

- Adquisición

- Activación
- Retención

Módulo 6: Experiencia online

- Conversion Rate Optimization (CRO)
- User Experience (UX)

Módulo 7. Conclusiones y ampliaciones a temas sugeridos por estudiantes

Metodología

Sesiones sincrónicas virtuales con un alto componente práctico. Con la presencia de invitados especiales en algunas de las sesiones, profundizaremos en aspectos y ejemplos cotidianos de diferentes sectores.

Dirigido

Este programa está dirigido a profesionales pertenecientes al área de marketing y/o ventas, especialistas y directores de producto, agencias digitales, emprendedores de startups y, en general, todas aquellas personas que necesiten multiplicar el crecimiento de su proyecto de una manera sólida y consistente.

Conferencista

Diego Fajardo

Actualmente dirige la oficina para Europa de Vinkular, consultora de AdTech que confundó en Bogotá en 2013 y con la que ha liderado equipos para empresas de origen colombiano como Totto, Pepe Ganga y Rappi.

Diego es MBA, además de su formación en E-business y comunicación. Ha trabajado en marketing digital para anunciantes globales como Coca Cola, Dunkin' Donuts y CVS. También para medios como Semana, LEGIS, la Fundación Gabo [anteriormente conocida como FNPI - Fundación Gabriel García Márquez para el Nuevo Periodismo Iberoamericano] en dónde trabajó con líderes de salas de redacción de todos los países de habla hispana; ha sido consultor en iniciativas digitales para la La Casa Editorial El Tiempo, de BID y el Banco Mundial.

Desde 2012 es docente del Interactive Advertising Bureau-IAB y profesor invitado de AdTech [Advertising Technology] en el CESA y otras escuelas de negocios de Colombia.

Perfil LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/diegofajardo>

Información general

Lugar: plataforma de aprendizaje en línea
Fecha: junio 1, 3, 8, 10, 15, 17, 22 y 24 de 2021
Intensidad: 24 horas
Horario: martes y jueves 5:00 a 8:00 p.m.
Inversión: \$1.440.000

CESA
POLÍTICAS FORMACIÓN EJECUTIVA
- Programación Abierta -

POLÍTICAS PARA RETIRO, RESERVA DE CUPO Y APLAZAMIENTO DE MÓDULOS

RESERVA DE CUPO

Los participantes inscritos que hayan efectuado el pago del programa, y no puedan iniciar ni cursarlo en las fechas establecidas, podrán reservar el cupo para participar cuando se vuelva a ofertar, siempre y cuando éste sea programado en el mismo año en el que se efectuó el pago.

La solicitud para reserva de cupo debe realizarse por escrito al correo electrónico info.formacionejecutiva@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo por el cual no podrá asistir y debe reservar el cupo. Esta solicitud será evaluada por la Dirección, quien autorizará o no, sea el caso, el procedimiento.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- La decisión de reserva de cupo debe notificarse por escrito antes del inicio del programa. En caso contrario, será un hecho que lo cursará y no habrá reembolso alguno de dinero.
- No se podrán hacer traslados de valores pagados de un año al otro.
- En caso de que el mismo programa no se vaya a realizar nuevamente durante el año en curso, el participante podrá abonar el monto pagado para inscribirse en otro programa abierto del mismo año. Si el valor del nuevo programa es menor al inicialmente cancelado, no se efectuarán devoluciones parciales de dinero; si se trata de un programa de mayor valor, el participante deberá cancelar el saldo correspondiente.

La reserva de cupo no garantiza que un programa mantenga las mismas condiciones cuando el participante ingrese nuevamente. En este sentido, el participante acepta, de ser el caso, las nuevas condiciones académicas, logísticas y económicas del mismo.

RETIRO ANTES DEL INICIO DEL PROGRAMA

Los participantes inscritos que hayan efectuado el pago del programa, podrán retirarse antes del inicio del mismo, para lo cual deben enviar una solicitud por escrito al correo info.formacionejecutiva@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del retiro e informando el número de cuenta para que se realice el reembolso parcial del dinero pagado.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- La decisión de retiro debe notificarse por escrito antes del inicio del programa. En caso contrario, será un hecho que lo cursará y no habrá reembolso alguno de dinero.
- Se devolverá el 80% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 60 días calendario posteriores a la solicitud.
- En caso de que el participante desee abonar el monto pagado para inscribirse en otro programa abierto, debe cursarlo el mismo año en que realizó el pago. Si el valor del nuevo programa es

menor al inicialmente cancelado, no se efectuarán devoluciones parciales de dinero; si se trata de un programa de mayor valor, el participante deberá cancelar el saldo correspondiente.

RETIRO UNA VEZ INICIADO EL PROGRAMA (aplica sólo para programas con intensidad horaria superior a 32 horas)

Para los programas que tengan una duración mayor a 32 horas, el retiro podrá efectuarse siempre y cuando no haya transcurrido más del 15% de las horas totales del programa. Esta solicitud debe realizarse por escrito al correo info.formacionejecutiva@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del retiro. Esta solicitud será evaluada por la Dirección, quien autorizará o no, sea el caso, el reembolso parcial del dinero.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- El participante debe notificar por escrito su decisión de retiro antes de haber transcurrido el 15% de las horas del programa. En caso contrario, no habrá reembolso alguno de dinero.
- Se devolverá el 50% del valor facturado por el programa.
- La devolución del dinero se realizará durante los próximos 60 días calendario posteriores a la solicitud.

APLAZAMIENTO DE MÓDULOS (aplica solo para diplomados con una intensidad superior a 80 horas)

Transcurrido no más del 15% de las horas totales del diplomado, el participante podrá optar por aplazar uno o más módulos y cursarlos posteriormente. Esta solicitud debe realizarse por escrito a los correos info.formacionejecutiva@cesa.edu.co e indira.reyes@cesa.edu.co, adjuntando una carta escaneada que especifique el motivo del aplazamiento, con el fin de ser evaluada por la Dirección.

Para este procedimiento se deben tener en cuenta las siguientes consideraciones:

- El aplazamiento de módulo(s) no garantiza las mismas condiciones académicas ni logísticas (intensidad, horario, docentes, temario, metodología, entre otros.). En este sentido, al solicitarse el reintegro, el participante acepta, de ser el caso, dichas condiciones.
- El participante debe asistir a los módulos pendientes, inmediatamente se vuelva a ofertar el programa.
- Para el reintegro, el participante deberá enviar un correo a indira.reyes@cesa.edu.co confirmando su asistencia.
- No aplica para aplazamiento de sesiones individuales, sólo para módulos completos de diplomados.
- Si el participante no notifica por escrito su decisión de reintegrarse, no habrá reembolso alguno de dinero.

POLÍTICAS DE CAMBIOS EN CONFERENCISTAS Y FECHAS

El CESA se reserva el derecho a realizar cambios de conferencistas y fechas, lo cual incluye reprogramación del programa en su totalidad.

En caso de no llegar al número de personas requerido, el programa será cancelado.

POLÍTICAS DE ASISTENCIA Y EXPEDICIÓN DE DIPLOMAS

El cumplimiento de la metodología propuesta para cada programa, la asistencia al mismo y el diligenciamiento de las encuestas de satisfacción, constituyen los requisitos indispensables para otorgar el diploma. Éste se expedirá cuando se verifique la presencia activa del participante en el 85% de las horas totales del programa.

Las excusas de cualquier tipo no eliminarán las fallas, y en ningún caso la asistencia al programa podrá ser sustituida por presentación de trabajos o por clases supletorias dictadas por el docente a los participantes que hayan presentado ausencias.

