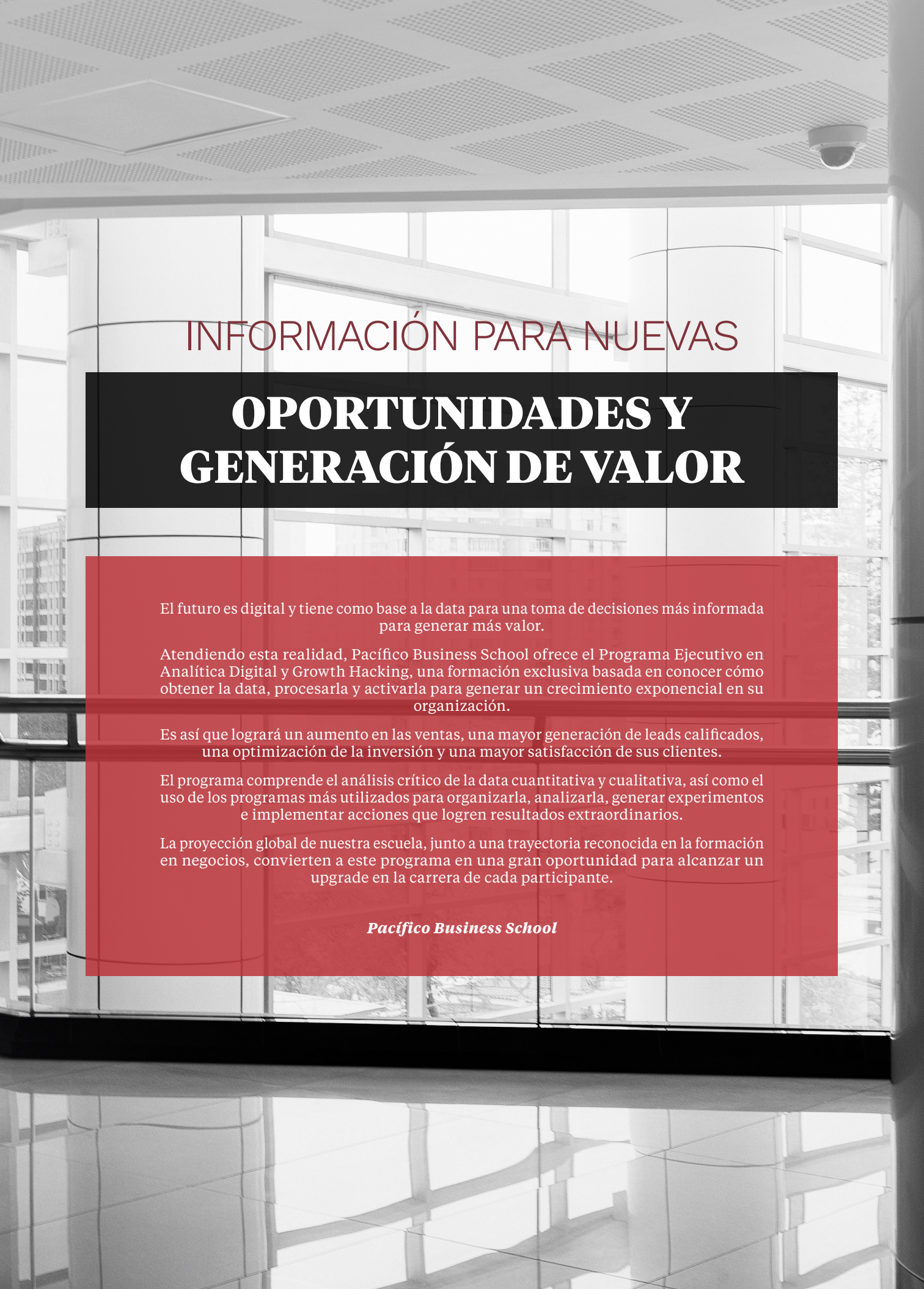
Pacífico
Business School

Programa Ejecutivo en

Analítica Digital y Growth Hacking

www.pbs.edu.pe



INFORMACIÓN PARA NUEVAS

OPORTUNIDADES Y GENERACIÓN DE VALOR

El futuro es digital y tiene como base a la data para una toma de decisiones más informada para generar más valor.

Atendiendo esta realidad, Pacífico Business School ofrece el Programa Ejecutivo en Analítica Digital y Growth Hacking, una formación exclusiva basada en conocer cómo obtener la data, procesarla y activarla para generar un crecimiento exponencial en su organización.

Es así que logrará un aumento en las ventas, una mayor generación de leads calificados, una optimización de la inversión y una mayor satisfacción de sus clientes.

El programa comprende el análisis crítico de la data cuantitativa y cualitativa, así como el uso de los programas más utilizados para organizarla, analizarla, generar experimentos e implementar acciones que logren resultados extraordinarios.

La proyección global de nuestra escuela, junto a una trayectoria reconocida en la formación en negocios, convierten a este programa en una gran oportunidad para alcanzar un upgrade en la carrera de cada participante.

Pacífico Business School

Nuestros

DIFERENCIALES

APRENDIZAJE PRÁCTICO Y APLICABILIDAD

Buscamos llevar la realidad empresarial al aula. La metodología de enseñanza está centrada en talleres en donde se aprenderá a través del uso de herramientas

DESTACADOS DOCENTES ESPECIALIZADOS

Contamos con un equipo académico de destacados profesionales con experiencia empresarial local e internacional en cada disciplina de la analítica y growth hacking, dispuesto a compartir contigo sus casos, técnicas y lecciones aprendidas en su práctica profesional

FORMACIÓN ESPECIALIZADA Y ACTUALIZADA

El programa brinda conocimientos estratégicos y tácticos enfocados en las últimas tendencias del entorno digital pudiendo así, los participantes aportar un valor diferencial a sus organizaciones

DIPLOMA DEL PROGRAMA EJECUTIVO EN

Analítica Digital y Growth Hacking

otorgado por Pacífico Business School

Certificación: Al finalizar el Programa, los participantes que cumplan con el 80% de asistencia al programa, 50% de asistencia a cada curso, obtengan una nota mínima aprobatoria de once (11) en cada uno de los cursos, un promedio final mínimo aprobatorio de catorce (14) y, además no presenten deudas con la Universidad; recibirán el Diploma del Programa y el Certificado de Notas, en formato digital, emitido por Pacífico Business School.

UN NETWORKING PARA INTERCAMBIAR EXPERIENCIAS

Profesionales en áreas administrativas, ventas o de marketing; responsables de analizar datos, generar campañas y acciones que impacten los resultados de la organización.

Profesionales de marketing que deseen consolidar sus conocimientos con una visión estratégica y más holística de su especialidad.

Profesionales de otras especialidades que deseen comprender los principales conceptos de analítica digital y growth hacking para aplicarlos en nuevos proyectos o emprendimientos, así como en su performance laboral.

ESTRUCTURA CURRICULAR

WORKSHOP DE ANÁLISIS DE DATOS (CUANTITATIVO Y CUALITATIVO)	WORKSHOP DE ANALÍTICA DIGITAL CON GOOGLE ANALYTICS Y BIG QUERY	WORKSHOP DE GENERACIÓN DE EXPERIMENTOS CON GOOGLE OPTIMIZE Y VISUALIZACIÓN CON DATA STUDIO	WORKSHOP EN GROWTH HACKING
15	15	15	15

60 HORAS

Sumilla y temarios

WORKSHOP DE ANÁLISIS DE DATOS (CUANTITATIVO Y CUALITATIVO)

A través de este workshop los participantes desarrollarán el pensamiento crítico para analizar la información que tienen disponible en su organización. Antes de usar un programa lo más importante es desarrollar el criterio para el uso informado de los datos.

- Pensamiento crítico, lógica y razonamiento con probabilidades
- Sesgos cognitivos
- Definición de objetivos a lograr con datos
- Fuentes de datos internos y externos
- Fuentes de datos cuantitativos y cualitativos
- Selección de datos a utilizar
- Organización de los datos
- Visualización de datos
- Análisis
- Toma de decisiones
- Análisis de casos de marketing digital: BBVA
- Análisis de casos de comercio electrónico: Amazon

WORKSHOP DE ANALÍTICA DIGITAL CON GOOGLE ANALYTICS Y BIG QUERY

En este workshop aprenderán a usar la herramienta de analítica digital más utilizada en el mundo: Google Analytics en conjunto con Big Query para procesar información no solo de activos digitales, sino también base de datos y sistemas internos de la organización.

- Definición del proceso de analítica
- Desarrollo del modelo de medición
- Configuración de Google Analytics
- Métricas principales
- Dimensiones principales
- Informes de Real Time
- Informes de Audiencia
- Informes de Adquisición
- Informes de Comportamiento
- Informes de Conversión
- Definición de objetivos
- Creación de segmentos
- Configuración de Big Query
- El valor de la integración de datos
- Análisis de casos: Google Merchant Store

WORKSHOP DE GENERACIÓN DE EXPERIMENTOS CON GOOGLE OPTIMIZE Y VISUALIZACIÓN CON DATA STUDIO

Durante el workshop aprenderá a definir, desarrollar e interpretar experimentos que le permitan comprobar hipótesis para el crecimiento de su organización. Así mismo, utilizará una herramienta como Data Studio para poder presentar data para el análisis y activación.

- Definición de Experimentos A/B
- Experimentos usuales en marketing digital
- Experimentos usuales en comercio electrónico
- Configuración de experimentos en Google Optimize
- Generación de experimentos
- Análisis de resultados
- Toma de decisiones
- Funcionalidades principales de Data Studio
- Configuración de reportes personalizados
- Configuración de Dashboard
- Análisis del caso: Evolución Covid-19 en el mundo
- Análisis del caso E-Commerce Linio

WORKSHOP EN GROWTH HACKING

En el workshop unirá las competencias adquiridas en los tres workshops anteriores y los aplicará para desarrollar proyectos de Growth Hacking guiado por una facilitadora con experiencia en generar resultados. Aprenderá la metodología y a utilizar diferentes técnicas que podrá luego aplicar en su organización o startup.

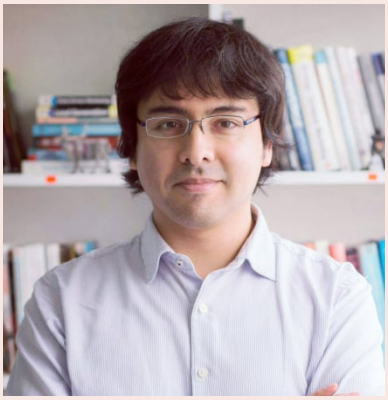
- Concepto y elementos de Growth hacking
- Definición de North Star Metric
- Tipología de técnicas de Growth hacking
- Cómo aumentar el tráfico
- Cómo aumentar la conversión
- Cómo generar más leads
- Cómo generar más ventas online
- Cómo generar una mejor experiencia
- Optimización del túnel de conversión
- Uso de experimentos en Growth Hacking
- Casos de análisis locales e internacionales

APRENDER DESDE EL CONOCIMIENTO Y **EXPERIENCIA DE ESPECIALISTAS**

ALFONSO RAMÍREZ-CORZO

ESPECIALISTA EN MARKETING DIGITAL Y GOOGLE ADWORDS PROFESSIONAL, CON 20 AÑOS DE EXPERIENCIA CON GRANDES MARCAS INTERNACIONALES, START-UPS Y AGENCIAS DE PUBLICIDAD EN EUROPA, NORTEAMÉRICA Y AMÉRICA LATINA

Actualmente es Director General de la agencia Coronel Smith y socio fundador de Productos Palmera. Se desempeñó como Especialista de Buscadores en Bookassit y como Director de Search Marketing y Social Media en Neo Ogilvy, España. Magíster en E-Business por el Instituto de Empresa de Madrid, España. Licenciado en Ciencias Administrativas por la Universidad de Lima.



CARLOS RAMOS

GERENTE DE ESTRATEGIA Y EVOLUCIÓN DE SERVICIOS DE NEO CONSULTING

Anteriormente se desempeñó en la misma empresa como Consultor Senior en Marketing Digital, Head de Customer Experience (CX) y Head de User Experience (UX) y Conversion Rate Optimization (CRO). Estudios de Posgrado en Data Driven Marketing en la Universidad del Pacífico y certificado en Google Analytics Individual Qualification y Google Ads. Comunicador de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

LUIS ROSALES

JEFE DE MEDIOS DIGITALES EN RIPLEY PERÚ

Consultor senior con más de 7 años de experiencia en proyectos de tecnología, Cloud computing, marketing digital (Analytics, SEO, SEM, Content Marketing), marketing technology, innovación y desarrollo de nuevos productos digitales. Ha sido Head de desarrollo y nuevas tecnologías; y Head de SEO y Content Marketing en Neo Consulting. Especialista certificado a nivel profesional en el uso de tecnologías de Google Cloud (Architect - GCP) para la activación, análisis, ingeniería y ciencia de datos. Especialización en Marketing digital de Esade Business School, España. Magíster en Dirección de Marketing y Dirección Comercial de la Universidad del Pacífico. Ingeniero de Software de la UPC.

Pacífico Business School se reserva el derecho de modificar la plana docente por motivos de fuerza mayor o por disponibilidad del profesor, garantizando que la calidad del programa no se vea afectada. Toda modificación será comunicada anticipadamente a los participantes.

Pacífico
Business School

RECONOCIDA

POR LAS PRINCIPALES ACREDITADORAS DEL MUNDO

BUSINESS GRADUATES ASSOCIATION

SOLO **7** ESCUELAS ACREDITADAS EN EL MUNDO

Acreditados por la BGA, asegurando calidad, mejora continua y prácticas de gestión responsable al nivel de las escuelas de negocios líderes del mundo.

ASSOCIATION OF MBAS

Somos la primera escuela de negocios en el Perú acreditada por AMBA, quien avala la excelencia académica de nuestro programa.

AACSB ACCREDITED

Somos la primera universidad del país en ser acreditados a nivel de pregrado y posgrado por esta prestigiosa asociación.

NOVIEMBRE' 20

INFORMACIÓN CLAVE ↘

INICIO

3 DE NOVIEMBRE

REQUISITOS

- GRADO ACADÉMICO DE BACHILLER
- EXPERIENCIA PROFESIONAL MÍNIMA DE 2 AÑOS
- EXCEL INTERMEDIO
- INGLÉS INTERMEDIO (LECTURA)

DURACIÓN

2

MESES Y MEDIO

MARTES Y JUEVES

7:00 P. M. A 10:00 P. M.

INVERSIÓN

S/ 6,700

MODALIDAD

REMOTA

Informes
Jr. Sánchez Cerro nº 2098
Jesús María — Lima
+ 511 219-0101 / +511 219-0158
programas@up.edu.pe

www.pbs.edu.pe

Una vez efectuado el pago de la matrícula, no se podrá solicitar la devolución por este concepto. El dictado de clases del programa académico se iniciará siempre que se alcance el número mínimo de alumnos matriculados establecido por Pacífico Business School.

Iniciadas las clases, la participación es personal e intransferible.