



Pacífico
Business School

Programa Ejecutivo en

Analítica Digital y Growth Hacking

www.pbs.edu.pe



Socio Académico



AGENCIA GANADORA
DE ECOMMERCE
AWARD PERÚ 2020



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

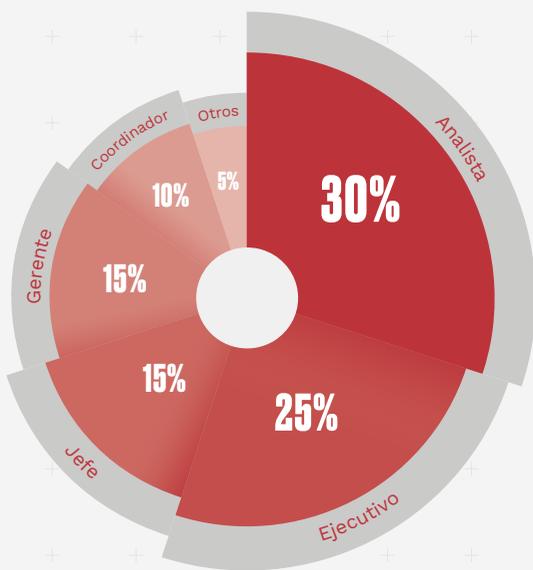
Profesionales en áreas administrativas, ventas o de marketing; responsables de analizar datos, generar campañas y acciones que impacten los resultados de la organización.

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.



Nuestros estudiantes se desempeñan como:



Proceden de Sectores



Son:



ESTRUCTURA CURRICULAR

1

WORKSHOP DE ANÁLISIS DE DATOS (CUANTITATIVO Y CUALITATIVO)

15

2

WORKSHOP DE ANALÍTICA DIGITAL CON GOOGLE ANALYTICS Y BIG QUERY

15

3

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

15

4

WORKSHOP EN GROWTH HACKING

15

60 HORAS

Sumilla y temarios

1

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

2

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

3

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
-

4

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**



JOAO
NEGRINI

CONSULTOR SENIOR, HEAD DE CANALES DIGITALES EN NEO CONSULTING.

Anteriormente, se desempeñó en la misma empresa como Head de SEO. Experiencia en el planteamiento de estrategias y ejecución de proyectos de SEO, Marketing Automation, CRM y conocimientos en publicidad digital: SEM, Display y la suite 360 de GMP, Salesforce, Growth Hacking y proyectos con metodologías ágiles. Certificaciones en Hubspot Inbound Marketing, Google Analytics Individual Qualification, Search Ads 360, Display Video 360 y Campaign Manager. Bachiller en Ingeniería de Gestión Empresarial de la UPC.



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

DIGITAL EXPERIENCE LEAD EN EVERIS PERÚ

Consultor senior con más de 10 años de experiencia en proyectos de tecnología para marketing, cloud for marketing, marketing digital (Analytics, SEO, SEM, Content Marketing) e innovación y desarrollo de nuevos productos digitales. Anteriormente, trabajó como Jefe de Medios Digitales E-Commerce en Ripley Perú y Head de desarrollo y nuevas tecnologías 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. Magister en Dirección de Marketing y Gestión Comercial de la Universidad del Pacífico. Ingeniero de Software de la UPC.



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
AMBA^S**

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.

MAYO' 21

INFORMACIÓN CLAVE ↴

INICIO

12 DE MAYO

REQUISITOS

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

DURACIÓN

3

MESES

LUNES Y MIÉRCOLES

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.