



Ministerio de Capital Humano
Universidad Tecnológica Nacional
Facultad Regional Reconquista



"Año de la Defensa de la Vida, la Libertad y la Propiedad"

Reconquista, 11 NOV 2024

VISTO la solicitud presentada por la Secretaría Administrativa para que se autorice el dictado del curso "*Growth Marketing de 0 a 100*" en la Facultad Regional Reconquista (FRRQ), y

CONSIDERANDO

Que es parte de la misión de la Universidad inserta en el medio brindar respuestas a las necesidades de capacitación continua de la comunidad en general.

Que las actividades de capacitación se deben estructurar de acuerdo con lo estipulado en las reglamentaciones vigentes.

Que se cuenta con el aval de la Comisión de Enseñanza, Interpretación de Normas y Reglamentos.

Que el dictado de la medida se hace en uso de las atribuciones otorgadas por el Estatuto Universitario.

Por ello,

EL CONSEJO DIRECTIVO DE LA FACULTAD REGIONAL RECONQUISTA
RESUELVE:

ARTÍCULO 1º.- Aprobar el dictado del curso "*Growth Marketing de 0 a 100*", por la FRRQ, según se detalla en el Anexo I.

ARTÍCULO 2º.- Regístrese. Comuníquese y Archívese.

RESOLUCIÓN N° 250/2024

FRRQ
LSV
JPS
BEM

Ing. BRIAN MOSCHEN
DECANO

Ing. JUAN PABLO SULIGOV
Secretario Académico



ANEXO I

Res. del CD N° 250/2024

1. DENOMINACIÓN DE LA CERTIFICACIÓN

Growth Marketing de 0 a 100

2. DEPARTAMENTO RESPONSABLE

Secretaría Administrativa – Secretaría de Extensión Universitaria

3. DURACIÓN

22 clases.

4. CARGA HORARIA

- 35 horas contenido *on demand*
- 10 horas de contenido *on demand* adicional

5. DESTINATARIOS DEL CURSO

Emprendedores, Comerciantes, Empresarios, Estudiantes, Profesionales y personas interesadas en generar ingresos desde internet con herramientas de Marketing Digital.

6. CERTIFICACIONES A OTORGAR

De aprobación.

7. DOCENTES A CARGO

Matias Carrera:

- Contador Público, Universidad Nacional de Río Cuarto.
- MBA por la Universidad Politécnica de Barcelona.
- Más de 10 años de experiencia en Growth Marketing, acompañando a empresas a crecer.
- especialista en Martech y Startup Advisor.
- Fue parte de Equipo de Bitso que lanzó Brasil. Llevábamos México y Argentina Sobrepasando los 2M de usuarios
- Trabajó a LemonCash como 1 Man Team con 36K de usuarios. Después de un año de armar un equipo de Growth de 12 personas consiguieron +1.5 Millones (alcanzado el 1M Goal en 6 meses).

8. ARANCEL DEL CURSO

Precio a confirmar.



9. FUNDAMENTACIÓN

En un mundo cada vez más digital y competitivo, el *growth marketing* es clave para que pequeñas y grandes empresas ahorren tiempo y recursos mientras que aumentan la eficacia de sus estrategias.

Para ser un profesional del *growth marketing* debes saber identificar las áreas clave para mejorar en un negocio e implementar las estrategias que le permitirán alcanzar un crecimiento sostenible y escalable.

Por eso, aprender *growth* es aprender sobre *activation*, *product marketing*, tecnología, análisis de datos, performance y estrategias de crecimiento.

En definitiva, es **poder tener una visión holística para combinar las tácticas necesarias para lograr tus metas.**

"Llevá al siguiente nivel tus conocimientos de marketing y tecnología. Este curso es para vos si querés hacer crecer tu proyecto; idear estrategias de crecimiento para nuevos proyectos; armar/coordinar un equipo de *growth*; o tener un perfil más completo en un mundo digital y competitivo."

10. CONTENIDOS

Contenido *on Demand*:

- Clase 1: Introducción al *Growth Marketing*
- Clase 2: Adquisición: ¿Dónde, cuánto y por qué invierto?
- Clase 3: Performance - Parte I
- Clase 4: Performance - Parte II
- Clase 5: SEO - Parte I
- Clase 6: SEO - Parte II
- Clase 7: *Google Tag Manager (GTM) & Analytics* - Parte I
- Clase 8: *Google Tag Manager (GTM) & Analytics* - Parte II
- Clase 9: *Lifecycle: Retención + Engagement* - Parte I
- Clase 10: *Lifecycle: Retención + Engagement* - Parte II
- Clase 11: *Lifecycle: Retención + Engagement* - Parte III
- Clase 12: *Martech: ¿Qué son y cómo funcionan estas herramientas?*
- Clase 13: Monetización & Referrals
- Clase 14: Modelos de *Growth*
- Clase 15: *Growth Loops*
- Clase 16: La cultura de la experimentación



- Clase 17: AI para escalar: Trabajo operativo en *Growth Marketing*
- Clase 18: *Social Selling* - Parte I
- Clase 19: *Social Selling* -Parte II
- Clase 20: CRO + A/B test
- Clase 21: Cómo armar un equipo de *Growth Marketing*
- Clase 22: Clase de consulta

11. METODOLOGÍA DE ESTUDIO

Teórico/Práctico

12. INSTANCIAS DE EVALUACIÓN DURANTE EL CURSADO

Autoevaluación 1: Evaluación clase 1 a 7.

Autoevaluación 2: Evaluación clase 8 a 15.

Autoevaluación 3: Evaluación clase 16 a 21.

Autoevaluación 4: Evaluación final.

13. REQUISITOS DE APROBACIÓN DEL CURSO

- 100% de consumo *on demand*
- Aprobación de auto evaluaciones con 60% (modalidad *multiple choice*)

14. CRONOGRAMA ESTIMATIVO

- 22 clases *on demand* (Total: 35 horas aproximadamente)

15. INFRAESTRUCTURA Y EQUIPAMIENTOS NECESARIOS

La metodología *on line* no requiere de infraestructura y equipamiento por parte de la institución.

16. MATERIAL ADJUNTO

Acceso Exclusivo a Recursos:

- Plantillas y herramientas de *marketing* digital.
- Libros, guías e infografías en PDF
- Guías prácticas y casos de estudio de emprendedores exitosos.

Comunidad de Emprendedores:

- Acceso a un grupo exclusivo de emprendedores digitales.
- *Networking* y oportunidades de colaboración.