

PLAN DE ESTUDIOS

GROWTH COMMERCE PARA STARTUPS

Impulsa tu negocio y aprende con los mejores profesionales del sector Digital.

Elev8

Curso Growth para Startup

Índice

Descripción del curso
Objetivos Generales
Contenidos
- Módulo 1 | Fundamentos de Negocios Digitales
  - Sesión 1 | Estrategia y Rentabilidad en Negocios Digitales
- Módulo 2 | Ecommerce y Experiencia del Cliente
  - Sesión 2 | Estrategia Ecommerce y Experiencia de Usuario
- Módulo 3 | Branding y Contenidos
  - Sesión 3 | Creación de Marca, Narrativa y Copywriting
- Módulo 4 | Publicidad Digital en Plataformas Clave
  - Sesión 4 | Google Ads: Domina la Publicidad en Buscadores
  - Sesión 8 | Publicidad en Redes Sociales: Meta y TikTok Ads
- Módulo 5 | Optimización y Crecimiento
  - Sesión 6 | Growth y CRO: Optimización para el Crecimiento
- Módulo 6 | Retención y Automatización
  - Sesión 7 | Fidelización y Recurrencia: Email Marketing y Automatización
- Módulo 7 | Analítica y Métricas de Negocio
  - Sesión 5 | Analítica Digital: KPIs, GA4 y Tag Manager
- Módulo 8 | Marketplaces y Canales de Venta
  - Sesión 9 | Marketplaces: Estrategias de Crecimiento en Amazon
- Módulo 9 | Inteligencia Artificial Aplicada
  - Sesión 10 | Inteligencia Artificial en Negocios Digitales
  - Sesión 11 | IA Generativa I: SEO y Creación de Contenidos
  - Sesión 12 | IA Generativa II: Creación de Imágenes y Vídeo con IA

Descripción del curso

El **Curso de Growth Commerce para Startups** es un programa intensivo diseñado para emprendedores, fundadores y equipos de startups que buscan escalar sus modelos de negocio digitales de manera rentable y sostenible. A lo largo del curso, los participantes aprenderán a construir una estrategia de comercio digital centrada en el crecimiento, optimización de canales de venta, adquisición de usuarios, automatización, analítica y fidelización.

Se explorarán metodologías ágiles, herramientas digitales clave y principios de Growth Hacking adaptados a la realidad de las startups. Además, se integrarán prácticas de ecommerce, publicidad online, conversión, marketplaces y el uso estratégico de la inteligencia artificial para acelerar resultados.

Objetivos Generales

- Diseñar una estrategia de crecimiento integral para startups digitales, combinando ecommerce, marketing y tecnología.

- Aplicar herramientas y metodologías de Growth Hacking para mejorar la adquisición, conversión y retención de usuarios.

- Integrar inteligencia artificial, automatización y analítica avanzada para tomar decisiones estratégicas basadas en datos.

Contenidos

Módulo 1 | Fundamentos de Negocios Digitales

Sesión 1 | Estrategia y Rentabilidad en Negocios Digitales

Descripción:
Se establecerán las bases para el desarrollo de negocios digitales rentables, explorando modelos de negocio, estrategias de crecimiento y optimización de costos. Se analizarán casos de éxito y tendencias actuales en el ecosistema digital.

Objetivos:

- Comprender los fundamentos de la rentabilidad en negocios digitales.
- Identificar modelos de negocio digitales y su viabilidad.
- Analizar estrategias clave para el crecimiento y escalabilidad de un negocio online.

Módulo 2 | Ecommerce y Experiencia del Cliente

Sesión 2 | Estrategia Ecommerce y Experiencia de Usuario

Descripción:
Se analizarán los principios fundamentales para desarrollar una estrategia de eCommerce efectiva, alineando la propuesta de valor con la experiencia de usuario (UX) para maximizar conversiones.

Objetivos:

- Comprender los modelos de negocio en eCommerce y su impacto en la rentabilidad.
- Diseñar experiencias de usuario optimizadas para aumentar la conversión.
- Aplicar estrategias de navegación y checkout eficientes.

Módulo 3 | Branding y Contenidos

Sesión 3 | Creación de Marca, Narrativa y Copywriting

Descripción:
Se explorará cómo el Inbound Marketing ayuda a atraer, convertir y fidelizar clientes mediante una narrativa sólida y copywriting persuasivo.

Objetivos:

- Desarrollar estrategias de contenido alineadas con el buyer persona.
- Aplicar técnicas de copywriting para mejorar la conversión.
- Diseñar un funnel de atracción basado en contenido de valor.

Módulo 4 | Publicidad Digital en Plataformas Clave

Sesión 4 | Google Ads: Domina la Publicidad en Buscadores

Descripción:
Se abordará el uso estratégico de Google Ads para aumentar la visibilidad y rentabilidad de campañas pagadas en buscadores.

Objetivos:

- Configurar campañas de Google Ads según objetivos de negocio.
- Optimizar anuncios y keywords para mejorar el ROI.

- Analizar métricas clave para mejorar el rendimiento de las campañas.

Sesión 8 | Publicidad en Redes Sociales: Meta y TikTok Ads

Descripción:
Se enseñará a desarrollar campañas publicitarias efectivas en Meta (Facebook/Instagram) y TikTok, optimizando segmentación y creatividad.

Objetivos:

- Crear campañas publicitarias en Meta Ads y TikTok Ads.
- Definir segmentaciones avanzadas para alcanzar audiencias clave.
- Medir y optimizar el rendimiento de anuncios en redes sociales.

Módulo 5 | Optimización y Crecimiento

Sesión 6 | Growth y CRO: Optimización para el Crecimiento

Descripción:
Se abordarán estrategias de Growth Hacking y Conversion Rate Optimization (CRO) para acelerar el crecimiento de un negocio digital.

Objetivos:

- Implementar estrategias de crecimiento basadas en datos.
- Optimizar tasas de conversión mediante técnicas de CRO.
- Diseñar experimentos de mejora en la experiencia del usuario.

Módulo 6 | Retención y Automatización

Sesión 7 | Fidelización y Recurrencia: Email Marketing y Automatización

Descripción:
Se enseñará cómo estructurar estrategias de fidelización con email marketing y automatización para aumentar la recurrencia de clientes.

Objetivos:

- Diseñar campañas de email marketing efectivas.
- Implementar automatizaciones para mejorar la conversión.
- Medir y optimizar la tasa de retención de clientes.

Módulo 7 | Analítica y Métricas de Negocio

Sesión 5 | Analítica Digital: KPIs, GA4 y Tag Manager

Descripción:
Se aprenderá a medir el desempeño de un negocio digital a través de Google Analytics 4 y Google Tag Manager.

Objetivos:

- Identificar los KPIs esenciales para un negocio digital.
- Configurar y analizar reportes en GA4.
- Implementar seguimiento de eventos con Google Tag Manager.

Módulo 8 | Marketplaces y Canales de Venta

Sesión 9 | Marketplaces: Estrategias de Crecimiento en Amazon

Descripción:
Se explorarán estrategias para vender y escalar un negocio en Amazon, aprovechando su ecosistema publicitario y de distribución.

Objetivos:

- Optimizar fichas de producto para mejorar el posicionamiento en Amazon.
- Implementar estrategias de publicidad en Amazon Ads.
- Analizar métricas de rendimiento para mejorar la rentabilidad.

Módulo 9 | Inteligencia Artificial Aplicada

Sesión 10 | Inteligencia Artificial en Negocios Digitales

Descripción:
Se revisará cómo la Inteligencia Artificial está transformando el marketing digital y los negocios online.

Objetivos:

- Comprender las aplicaciones clave de la IA en marketing digital.
- Implementar herramientas de IA para mejorar procesos.
- Evaluar el impacto de la IA en la toma de decisiones estratégicas.

Sesión 11 | IA Generativa I: SEO y Creación de Contenidos

Descripción:
Se enseñará cómo usar IA generativa para potenciar estrategias SEO y producción de contenido en blogs y redes sociales.

Objetivos:

- Aplicar IA generativa para optimizar contenido SEO.
- Automatizar la creación de contenido de valor con IA.
- Medir el impacto del contenido generado con IA en el posicionamiento.

Sesión 12 | IA Generativa II: Creación de Imágenes y Vídeo con IA

Descripción:
Se explorarán herramientas de IA generativa para crear imágenes y videos optimizados para campañas de marketing.

Objetivos:

- Utilizar herramientas de IA para la generación de imágenes y videos.
- Integrar contenido visual generado con IA en estrategias digitales.
- Optimizar imágenes y videos para mejorar la conversión en anuncios.