



PROGRAMA EN MOBILE GROWTH MARKETING

DOMINÁ LAS ESTRATEGIAS DE ADQUISICIÓN, ACTIVACIÓN, RETENCIÓN Y MONETIZACIÓN CLAVE PARA IMPULSAR EL CRECIMIENTO DE TU MARCA O PRODUCTO DIGITAL.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES



Winclap



PROGRAMA EN MOBILE GROWTH MARKETING OBJETIVOS

El Programa está pensado para profesionales y estudiantes interesados en construir una carrera en Growth Marketing enfocada en aplicaciones móviles.

Su objetivo es brindarte las **herramientas, frameworks y la mentalidad experimental necesaria para escalar una aplicación de manera sostenible, combinando datos, marketing y producto para impulsar el crecimiento en cada etapa del ciclo de vida del usuario.**

Aprenderás estrategias avanzadas y tácticas experimentales para adquirir, activar, retener y monetizar usuarios, identificando oportunidades de mejora continua que generen impacto real en los negocios. Este programa te prepara para liderar iniciativas de crecimiento en entornos mobile, tomar decisiones basadas en datos y trabajar de manera integrada con equipos de producto, tecnología y marketing, **potenciando tu desarrollo profesional en el ecosistema de aplicaciones móviles.**

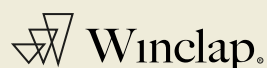
El diferencial del programa incluye una mirada estratégica e integral del Growth Marketing, con la colaboración especial de **Winclap, Partner líder en Growth Transformation.** Este enfoque no solo rompe silos entre diferentes áreas de conocimiento, sino que también provee herramientas prácticas y estratégicas para los tomadores de decisiones.

Programa conjunto:



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES





PROGRAMA CONJUNTO



The gateway to growth transformation

Winclap es una compañía global que transforma la manera en que las marcas crecen. Combinando consultoría con ejecución, ofrece soluciones estratégicas para atraer, adquirir y monetizar usuarios. Se enfoca en apoyar a startups que han alcanzado product-market fit, empresas nativas digitales y negocios tradicionales en proceso de transformación digital. Con 11 años de experiencia y 300 clappers en 5 países, trabaja con clientes destacados y cuenta con la colaboración de partners de renombre como Google, Meta y TikTok.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES



Winclap.



¿A QUIÉNES ESTÁ DIRIGIDO?

- **Profesionales del Marketing digital:** que buscan ampliar sus habilidades para impulsar el crecimiento de aplicaciones móviles, optimizando la adquisición, activación, retención y monetización de usuarios a través de estrategias data-driven.
- **Emprendedores en desarrollo:** fundadores o responsables de apps en etapas iniciales, que quieren incorporar herramientas, metodologías y tácticas para acelerar el crecimiento de sus proyectos.
- **Profesionales** que desean mantenerse a la vanguardia del ecosistema mobile, este programa los prepara para generar impacto medible y tomar decisiones basadas en datos en un entorno dinámico y altamente competitivo.
- **Perfiles con formación o interés en marketing digital, negocios, economía, ingeniería, economía o análisis de datos** que buscan dominar las estrategias que utilizan las empresas líderes en tecnología y apps para crecer de forma sostenible.

Requisitos de admisión

- Contar con un grado de conocimiento en Marketing digital.
- No es necesario tener conocimiento previo en Marketing para Aplicaciones
- Recomendable: nivel intermedio de inglés ya que algún contenido puede estar en ese idioma.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES





¿POR QUÉ PARTICIPAR DEL PROGRAMA?

Hoy el crecimiento de las aplicaciones móviles es uno de los principales motores de la economía digital. En un escenario donde millones de apps compiten por la atención —y la permanencia— de los usuarios, dominar las estrategias de adquisición, retención y monetización ya no es una ventaja: es una necesidad para lograr resultados sostenibles.

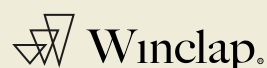
Participar en el Programa en Growth Marketing para Apps es una oportunidad para incorporar estrategias avanzadas y tácticas experimentales diseñadas para escalar productos móviles. En un ecosistema en constante evolución, la capacidad de experimentar, medir, iterar y optimizar cada etapa del ciclo de vida del usuario es lo que diferencia a las apps que triunfan de las que se quedan atrás.

- **Demanda actual:** el crecimiento del ecosistema mobile ha disparado la necesidad de profesionales capaces de combinar analítica, marketing digital y estrategias de producto para hacer crecer aplicaciones en todas sus etapas.
- **Innovación continua:** el universo de las apps cambia rápidamente, impulsado por nuevas plataformas, herramientas de medición y tecnologías de adquisición. Este programa brinda la oportunidad de mantenerse a la vanguardia de las últimas tendencias y prácticas de Growth.
- **Habilidades transversales:** el enfoque de Growth para apps integra conocimientos de marketing, análisis de datos, UX, tecnología y producto, fomentando una visión integral del crecimiento digital.
- **Impacto medible:** las metodologías de Growth Marketing aplicadas al mundo mobile permiten demostrar resultados concretos, optimizar recursos y escalar de forma sostenible la base de usuarios y los ingresos de una aplicación.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES





¿CÓMO SE DICTAN LAS CLASES?

Las clases se desarrollarán en modalidad online, en formato sincrónico, a través de la plataforma de la Universidad Austral.

Está previsto un encuentro presencial de networking en el Campus Pilar (híbrido).

Duración: 3 meses | **Clases:** 13 | **Frecuencia:** una vez por semana.

Día de cursada: jueves de 18 a 21 horas | **Inicia:** abril de 2026.

DURACIÓN
3 MESES



INICIO
ABRIL 2026



1 CLASE SEMANAL
DE 3 HORAS



MODALIDAD
ONLINE / SINCRÓNICO



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES



Winclap.



PLAN DE ESTUDIOS

CLASE 1

- Objetivos del programa.
- Presentación del programa y su metodología.
- Introducción al concepto de Growth Marketing.

CLASE 2

- Modelos de Growth Marketing.

CLASE 3

- Usuarios vs clientes.
- Psicología del consumidor y comportamiento del usuario.

CLASE 4

- Introducción a la retención de clientes.
- Framework de análisis de retención.
- Fases del usuario.

CLASE 5

- Desarrollo de una estrategia de adquisición.
- Armado de una estrategia de canales.

CLASE 6

- Introducción a canales de Paid Media.

CLASE 7

- Optimización de canales.
- Medición de resultados: KPIs e incrementalidad.
- Diseño de Media Plan: ¿cuándo probar canales nuevos?

CLASE 8

- Introducción a la atribución.
- Herramientas de medición.

CLASE 9

- Contenido en la era del entretenimiento.
- Distribución.
- Experimentación.
- Herramientas de IA.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES



Winclap.



CLASE 10

- Introducción y estrategias.
- Medición de la estrategia de monetización.
- Pricing.

CLASE 11

- Introducción a la experimentación.
- Estructuras de testeo.
- Automatizaciones y orientación a la conversión.

CLASE 12

- Procesos y Roadmap de Growth Marketing.
- Introducción y Estructuras de equipos de Growth.
- North Star Metric.

CLASE 13

- Presentación de proyectos finales
- Retroalimentación y evaluación del curso.

El Programa en Mobile Growth Marketing establece requisitos de aprobación para garantizar una experiencia educativa completa y efectiva:

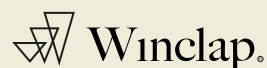
- Asistencia mínima del 75%.
- Evaluaciones periódicas.
- Desarrollo y presentación de un proyecto final.
- Participación activa en clases, foros de discusión y otras actividades propuestas.

La evaluación se basará en una combinación de estos elementos, buscando tanto la adquisición de conocimientos teóricos como el desarrollo de habilidades prácticas.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

CIENCIAS
EMPRESARIALES



CERTIFICACIÓN ACADÉMICA

La Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Austral extenderá el Certificado Académico de aprobación del “Programa en Mobile Growth Marketing” a quienes cumplan con el régimen de promoción correspondiente (75% de asistencia y trabajo práctico/examen final).

El presente certificado corresponde a la categoría de extensión universitaria de perfeccionamiento y no es una carrera, título o grado universitario.

DIRECTOR ACADÉMICO

EFRAÍN PEREIRO



Con su amplia trayectoria liderando la transformación digital y la implementación de tecnologías de marketing en Telecom Argentina y Banco Galicia, complementada por su formación avanzada en Marketing Digital y Estrategias Digitales de Mercadotecnia por Kellogg Executive Education, encarna la confluencia perfecta de experiencia y visión innovadora necesaria para dirigir nuestro programa en Growth Marketing hacia el futuro, garantizando una educación que no solo conecta con las tendencias actuales sino que prepara a los profesionales para liderar en la era digital.

DIRECTOR EJECUTIVO

ALEJANDRO BOSCH



Alejandro es Ingeniero Industrial y cuenta con una sólida trayectoria liderando equipos comerciales y de Performance Marketing. Actualmente trabaja en un Winclap, empresa líder de la industria del Growth, donde ha desarrollado su carrera y adquirido experiencia clave durante los últimos años. Su enfoque práctico y ejecutivo en el programa de Growth Marketing permite a los alumnos aplicar la teoría a la práctica con herramientas concretas.



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

**CIENCIAS
EMPRESARIALES**



CONTACTO

MARÍA ELENA UTTARO

☎ +54 9 11 31422173

✉ muttaro@austral.edu.ar

TRANSFORMANDO TU FUTURO



UNIVERSIDAD
AUSTRAL

**CIENCIAS
EMPRESARIALES**

POLÍTICA DE CANCELACIÓN / REINTEGRO

En caso de que el participante solicite la baja hasta 5 días hábiles antes del inicio de clases, no se reintegrará la matrícula por reserva de vacante, y sí el importe abonado en concepto de arancel/cuotas. (*)

Los alumnos que abandonen durante el transcurso del cursado (baja o suspensión de estudios), no podrán reclamar la devolución de la matrícula. Se reintegrará el 50% de lo abonado, siempre que las horas de clases cursadas no superen el 30% de la actividad. (*).

La Universidad no acepta para sus actividades el pago anticipado o adelantado de cuotas en pesos. Se habilita únicamente con moneda extranjera girado a la cuenta en el exterior de la Universidad, al cambio oficial del BCRA al momento de la operación.

(*) Sobre el importe sujeto a devolución, se le deducirá un 5% en concepto de cargos administrativos.

