PROGRAMA EN 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

¿POR QUÉ IMPORTA ESTE PROGRAMA?

1

UNA NECESIDAD ACTUAL

En un ecosistema mobile cada vez más competitivo, crecer de forma sostenible requiere mucho más que captar usuarios. Las empresas necesitan integrar datos, producto y experiencia para entender el comportamiento, optimizar cada etapa del ciclo de vida y convertir usuarios en valor.

2

LA OPORTUNIDAD

Hoy las organizaciones buscan profesionales capaces de impulsar el crecimiento combinando estrategia, datos y experimentación.
La demanda de perfiles especializados en Growth Marketing crece, pero son menos los profesionales que logran integrar estas tres capacidades para detectar oportunidades, tomar decisiones basadas en datos y experimentar para generar resultados.
Prepararte en Growth Marketing es desarrollar un perfil que el mercado necesita: estratégico, analítico y orientado a la experimentación y al crecimiento.

3

FORMACIÓN DE ALTO NIVEL

Una propuesta formada por profesionales destacados y desarrollada en conjunto con Winclap, referente en soluciones de Growth y Marketing Digital.

¿QUÉ VAS A PODER HACER?

DISEÑAR ESTRATEGIAS
de crecimiento para aplicaciones móviles.

DETECTAR OPORTUNIDADES DE CRECIMIENTO
a partir del análisis del comportamiento y los datos de los usuarios.

OPTIMIZAR CADA ETAPA DEL CICLO DE VIDA DEL USUARIO

DISEÑAR Y EVALUAR EXPERIMENTOS DE GROWTH,
utilizando hipótesis, métricas y aprendizaje continuo para tomar decisiones basadas en evidencia.

MEDIR EL IMPACTO DE TUS DECISIONES Y OPTIMIZAR RECURSOS
para impulsar un crecimiento sostenible.

TRABAJAR DE MANERA INTEGRADA
con equipos de marketing, producto y tecnología, desarrollando una visión transversal del crecimiento.

PLAN DE ESTUDIOS

Clase 1: Introducción al programa y presentaciones
- Objetivos del curso.
- Presentación del programa y metodología.
- Introducción al concepto de Growth Marketing.

Clase 2: Introducción y fundamentos del Growth Marketing
- Modelos de Growth Marketing

Clase 3: Conociendo a los Usuarios.
- Usuarios vs Clientes
- Psicología del Consumidor y Comportamiento del Usuario

Clase 4: Retención de clientes.
- Introducción a la Retención de clientes
- Framework de análisis de Retención
- Fases del usuario

Clase 5: Introducción a la Adquisición
- Desarrollo de una estrategia de adquisición
- Armado de una estrategia de canales

Clase 6: Estrategias de Paid Media 1
- Introducción a canales de Paid Media
- Optimización de canales

Clase 7: Estrategias de Paid Media 2 - Web
- Estrategias de adquisición en productos Web
- Medición de resultados: KPIs e Incrementalidad
- Diseño de Media Plan: cuándo probar canales nuevos?

Clase 8: Estrategias de Paid Media 3 - App
- Estrategias de adquisición en productos App
- Introducción a la Atribución
- Herramientas de medición

Clase 9: Estrategia de Contenido para Growth.
- Contenido en la era del entretenimiento
- Distribución, Experimentación, Herramientas de AI

Clase 10: Definición y medición de las estrategias de Monetización
- Introducción y estrategias
- Medición de la estrategia de Monetización
- Pricing

Clase 11: Experimentación y A/B Testing
- Introducción a la experimentación
- Estructuras de Testeo
- Automatizaciones y Orientación a la Conversión

Clase 12: Armando el equipo de Growth
- Procesos y Roadmap de Growth Marketing
- Introducción y Estructuras de equipos de Growth

North Star Metric

Clase 13: Presentación de Trabajos y Evaluación
- Presentación de proyectos finales
- Retroalimentación y evaluación del curso.

El programa en Growth Marketing establece requisitos de aprobación para garantizar una experiencia educativa completa y efectiva:
• Asistencia mínima del 75%.
• Ejercicios prácticos.
• 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.

CERTIFICACIÓN ACADÉMICA

La Facultad de Ciencias Empresariales de la Universidad Austral extenderá el Certificado Académico de aprobación del “Programa en 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.

MODALIDAD

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 I **Clases:** 13 I **Frecuencia:** 1 vez por semana.
Día de cursada: jueves de 18 a 21 horas I **Inicia:** 22 de abril de 2027.

DURACIÓN
3 MESES

INICIO
22 DE ABRIL 2027

1 CLASE SEMANAL
DE 3 HORAS

MODALIDAD
ONLINE / SINCRÓNICO

UNIVERSIDAD AUSTRAL | CIENCIAS EMPRESARIALES

¿A QUIÉN ESTÁ DIRIGIDO?

PROFESIONALES DEL MARKETING DIGITAL

EMPRENDEDORES EN DESARROLLO

PROFESIONALES

PERFILES CON FORMACIÓN O INTERÉS EN MARKETING DIGITAL, NEGOCIOS, ECONOMÍA, INGENIERÍA, ECONOMÍA O ANÁLISIS DE DATOS

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

¿CÓMO VAS A APRENDER?

EXPERIMENTACIÓN
EXPERIENCIA
PRÁCTICA
CASOS

PRÁCTICA
DATOS
NETWORKING
CASOS
EXPERIENCIA

UNIVERSIDAD AUSTRAL | CIENCIAS EMPRESARIALES

PROGRAMA CONJUNTO

Winclap®

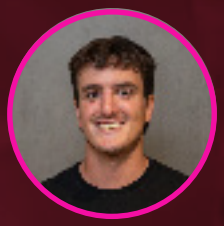
The gateway to growth transformation

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 400 clappers en 6 países, trabaja con clientes destacados y cuenta con la colaboración de partners de renombre como:

OUR PARTNERS

Meta Business Partner · TikTok · TikTok · ads · peacock Ad Manager · AppsFlyer ADVANCE · liftoff · adjust SoftBank Group · endeavor · CleverTap

DIRECTOR EJECUTIVO



ALEJANDRO BOSCH

Ingeniero Industrial. Cuenta con una sólida trayectoria liderando equipos comerciales de Performance Marketing y de consultoría en Growth Strategy. 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.

TESTIMONIOS

ANALÍA LORENA GAMES

Edición 2026

"Mi experiencia en el programa fue muy positiva. Me permitió incorporar herramientas concretas de Growth Marketing, comprender mejor cómo analizar datos, plantear hipótesis y diseñar experimentos para tomar decisiones estratégicas. Destaco especialmente la calidad de los profesores, el enfoque práctico de las clases y el intercambio con mis compañeros. Sin dudas, es un programa recomendable para quienes buscan actualizarse y aplicar estos conocimientos en proyectos reales"

MARÍA ALEJANDRA LUCARONI

Edición 2026

"El curso es muy interesante y da una mirada general sobre lo que se busca con el growth marketing. Recomiendo que lo hagan no sólo profesionales de marketing sino también lideres de equipos de ecommerce"

MORA MONTILLA

Edición 2026

"En líneas generales me gustó el programa, cumplió lo que fui a buscar y me llevé un pantallazo de lo que es el growth. Me gustó el trabajo final, creo que pude aplicar mejor lo aprendido en las clases e involucrarme un poco más"

¿ESTÁS LISTO

PARA TRANSFORMAR DATOS EN CRECIMIENTO?

CONTACTO

MAURO MONTOYA

+54 9 11 5140-9476

mmontoya@austral.edu.ar

TRANSFORMANDO TU FUTURO

UNIVERSIDAD AUSTRAL | CIENCIAS EMPRESARIALES

UNIVERSIDAD AUSTRAL | CIENCIAS EMPRESARIALES

20 AÑOS

TRANSFORMANDO TU FUTURO