

# ¡Bienvenidos al equipo de Growth Marketing! 🎉

Estamos muy contentos de que te sumes al equipo para ayudarnos a elaborar la nueva **Estrategia de Growth Marketing** de la empresa. ¡Esperamos que sea un éxito!

Para acompañarte en el camino hacia este Proyecto Final, creamos esta Guía con actividades prácticas fundamentales para poder elaborar una buena estrategia de Growth...





PROYECTO FINAL

# Estrategia de crecimiento

Crearás tu propia **estrategia de Growth Marketing** para planificar el crecimiento digital del negocio o proyecto que selecciones. La misma constará de 3 fases que te permitirán construir de forma progresiva la presentación final: **análisis, planificación y medición.**

Incluirá un **relevamiento de la situación y del producto o servicio, la definición del público al que se apunta, la "hoja de ruta" de la estrategia (roadmap) y la definición de la North Star Metric y OKRs.** Trabajarás en la definición del plan de acción y el mix de comunicación acorde al negocio, presupuestos y equipo de trabajo involucrado.

Te recomendamos visitar el documento de "[Consigna de proyecto final](#)" que se encuentra compartido en la carpeta del curso.

Imagen: Marten Bjork



**CODERHOUSE**



# 2da pre- entrega

*Fase de planificación de la estrategia de Growth Marketing* ⚙️



## Consigna:

- ✓ En el mismo documento de la **1era pre-entrega** y con los componentes de la misma **iterados**, deberás sumar aquellas **prácticas vinculadas a la fase de planificación** de tu estrategia de Growth Marketing.



## Incluir:

### Obligatorios:

- ✓ Combinación de Inbound con Growth. Se piden 3
- ✓ Growth Loops. Solo 1 explicando cuál
- ✓ Técnicas de Growth Marketing. Son 5
- ✓ Email Marketing. Solo 1



# Combinación de técnicas de Inbound & Growth

## Consigna:

Plantea mínimo **3 técnicas de Inbound** (máximo 5) que puedan ser potenciadas con 5 técnicas de Growth Marketing para fortalecer los vínculos con clientes, tal y como se trabajó en clases.

## Aspectos a incluir:

- ✓ Definir un objetivo por cada técnica.
- ✓ Especificar el momento de la estrategia en el que se aplicará (etapa del embudo).
- ✓ Mencionar el resultado esperado.

- ✓ Especificar qué KPI's usarías para medir cada propuesta.
- ✓ Justificación de la elección.



## Tip:

- Incorpora elementos visuales (mockups o imágenes referenciales) que ayuden a ejemplificar lo mencionado.

Técnica #1	Técnica #2	Técnica #3	Técnica #4	Técnica #5
Etapa:	Etapa:	Etapa:	Etapa:	Etapa:
Mockup #1	Mockup #2	Mockup #3	Mockup #4	Mockup #5

**Nota:** esto es opcional

# #Etapa

Objetivo	Técnica de <u>inbound</u>	Técnica de <u>Growth</u>	Resultado esperado	KPI de medición
Justificación de la elección				
Completar...				

---

# Growth Loops


## Consigna:

Definir un modelo teórico de **Growth Loop** con el fin de ir modelando la estrategia para el desarrollo del plan integral de Growth, según lo trabajado en clases.

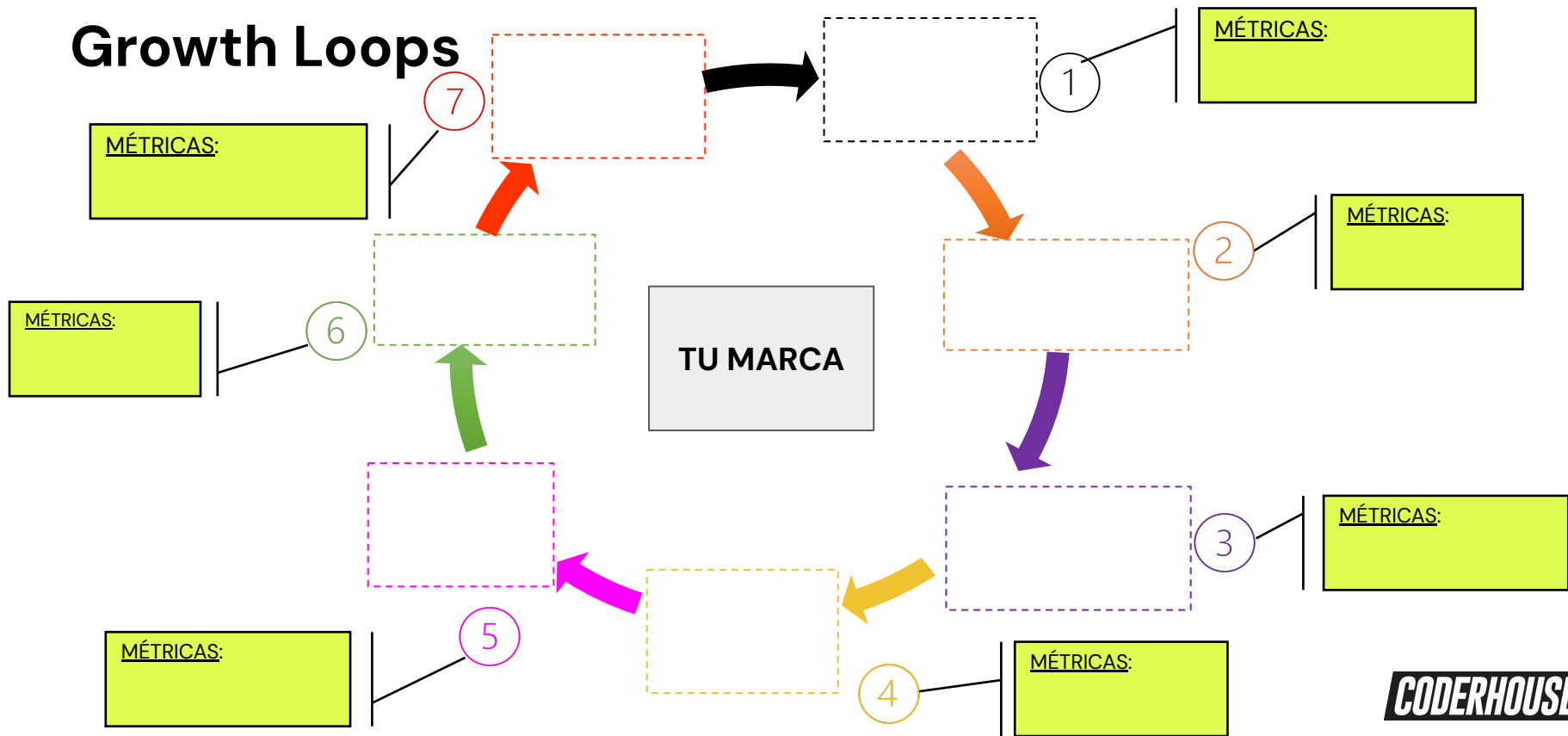
## Aspectos a incluir:

- ✓ Definir el ciclo más conveniente para nuestro negocio (de adquisición o engagement) y trabajar sobre él.

- ✓ Mapear métricas y/o micro-conversiones asociadas a cada paso del loop.
- ✓ Explicar el funcionamiento del loop

 **Tip:** puedes utilizar el template que se comparte a continuación o puedes armar tu propio gráfico si te resulta más fácil.

# Growth Loops





# Explicación del funcionamiento del Growth Loop

---

Paso 1.

Paso 2.

Paso 3.

Paso 4.

.

.

.

.

.

.

.

# Técnicas de Growth Marketing

## Consigna:

Selecciona al menos **5 técnicas de Growth Marketing** (de las vistas en clase) que consideres potenciarán tu negocio y tu comunicación con clientes/usuarios, **vincúlalas a las etapas** de adquisición, activación y retención, **define los KPI's** relacionados y **justifica** su elección.

## Aspectos a incluir:

- ✓ Mínimo 5 técnicas de Growth Marketing
- ✓ Menciona por técnica el KPI vinculado.

- ✓ Relación con las etapas de adquisición, activación y retención.
- ✓ Argumentación acerca de la elección de dichas técnicas.
- ✓ Mockups o imágenes referenciales para ejemplificar las tácticas.



## Tip:

- Ten en cuenta el recorrido del Customer Journey y los canales de comunicación que emplearás.

# #Etapa

#Técnica

<b>Canal:</b>	
<b>Descripción:</b>	
<b>KPI:</b>	
<b>Justificación:</b>	

REEMPLAZAR  
POR MOCKUP

# Plan de acción de email marketing

## Consigna:

Define un plan de acción de email marketing que contemple al menos **3 emails** para las comunicaciones con tus usuarios. El plan de acción debe considerar las etapas del funnel, el target, la fundamentación de las acciones y los mockups que acompañarán cada comunicación.

## Aspectos a incluir:

1. Objetivos de comunicación en cada etapa
2. Tipo de email y asunto
3. Target al que se apunta la comunicación

4. Fundamentación y/o justificación del mail indicando el momento en el que se enviará cada uno.

- a. Para email automation, indicar la lógica de entrega de emails y herramienta que se utilizará.



- ✓ Incluir un sketch o mockup usando [Blasamiq](#)
- ✓ La idea es que analices por cada etapa del funnel el tipo de comunicación que mejor se ajuste al usuario.

<b>Tipo de mail:</b>	<i>Bienvenida a los usuarios que se registran ...</i>
<b>Asunto:</b>	<i>CompletaBienvenido a tu crecimiento profesionalr...🚀</i>
<b>Etapas del funnel:</b>	<i>Adquisición</i>
<b>Objetivo del mail</b>	<i>Completar...leads,</i>
<b>Target o público objetivo:</b>	<i>Completar...</i>
<b>Fundamentación de la elección:</b>	<i>Completar...</i>

REEMPLAZAR  
POR MOCKUP