

CODERFLEX

Growth Marketing

**Preentrega #2
Desplegando
estrategias estelares:
De lo fundacional a lo
avanzado en el
Growth Marketing**

CODERHOUSE

Preentrega 2: Desplegando estrategias estelares

A tu propuesta de Proyecto Final, debes incorporarle: la **combinación de Inbound con Growth**, la **selección y argumentación de un Growth Loop**, el desarrollo de **técnicas de Growth Marketing**, y el desarrollo de tu **propuesta de email marketing**, segmentando tu base de datos y estableciendo el ciclo de email .

Se espera que esta entrega no solo compile la iteración de la preentrega 1, sino que también demuestre la comprensión y la aplicación de estrategias de planificación pertinentes para el desarrollo efectivo del plan de marketing.

Objetivos

- Seleccionar cinco acciones de growth marketing para potenciar el negocio en las etapas iniciales del embudo de ventas.
- Definir y mejorar continuamente el ciclo más apropiado para el negocio, ya sea de adquisición o engagement.
- Mapear el recorrido del consumidor para identificar oportunidades de mejora en la conversión.
- Fusionar de manera efectiva los principios del inbound con tácticas de crecimiento para impulsar el crecimiento.
- Optimizar loops de crecimiento y estrategias de email marketing para mejorar la retención y el valor para el cliente.

Requisitos

Este trabajo requiere la entrega de los siguientes elementos:

- Combinación de Inbound con Growth
- Growth Loops
- Técnicas de Growth Marketing
- Email Marketing

El formato de entrega puede ser en PPT, presentación estilo Canva, o en Word/ Google docs. Valoramos tanto la claridad y el desarrollo de los conceptos como la parte estética, ya que contribuye al armado del portafolio.

- **Combinación de Inbound con Growth**
 - Vincula la generación de contenido valioso con la captación de leads.
 - Establece KPIs para cada estrategia y su plan de monitoreo para medir el rendimiento y el éxito de las iniciativas.

- **Growth Loops**
 - Selecciona el Growth Loop para tu estrategia.
 - Define los inputs, outputs y acción para armar el bucle de crecimiento.
 - Mapea las métricas asociadas a cada paso del loop.
 - Explica el funcionamiento/lógica del Growth Loop.

- **Técnicas de Growth Marketing**
 - Explora 5 técnicas clave del Growth Marketing y demuéstralas con ejemplos concretos para tu proyecto. Cada técnica debe estar fundamentada y desarrollada,
 - Además, identifica los KPIs (Indicadores Clave de Desempeño) asociados para medir el éxito de cada estrategia

Descripción de requisitos

- **Email Marketing**

- **Segmentación y Personalización:** Desarrolla la segmentación de la base de datos y la personalización del contenido de los emails para diferentes audiencias, asegurando relevancia y valor para cada segmento.
- **Ciclos de Email:** Realiza un análisis efectivo de la estrategia de ciclo de vida del cliente a través del email marketing, desde la adquisición hasta la retención, incluyendo la creación de contenido valioso y llamados a la acción claros y efectivos.

Contenidos adicionales

Estos contenidos adicionales no se incluyen en los criterios de evaluación, pero si te gustaría agregar valor a tu proyecto... ¡Súmalos! Solo ten en cuenta que aquello que incluyas debe funcionar correctamente.

- **Implementación avanzada de estrategias de Growth Marketing:** Por ejemplo, podrías explorar tácticas específicas como la gamificación para aumentar la participación del cliente, estrategias de viralidad en redes sociales o el desarrollo de programas de fidelización de clientes basados en datos y personalización.
- **Profundización en segmentación dentro del Customer Journey Map:** Podrías investigar y detallar aún más las etapas del viaje del cliente para segmentos específicos, como por ejemplo, identificar comportamientos distintos en el proceso de compra de diferentes grupos demográficos y proponer estrategias adaptadas a esas diferencias.

Preentrega 2: Desplegando estrategias estelares

Recomendaciones

- Realiza una investigación exhaustiva para comprender a tu audiencia objetivo y crea perfiles detallados.
- Identifica puntos clave de interacción para crear ciclos de crecimiento.
- Mapea el viaje del cliente, identificando puntos de contacto y emociones asociadas.
- Combina estrategias para maximizar el impacto, relacionándolas con diferentes etapas del embudo.
- Diseña una estrategia personalizada y crea flujos de automatización adaptativos.
- Identifica métricas clave y realiza análisis de datos para optimizar continuamente.
- Organiza una presentación clara y visual, destacando cómo cada componente contribuye a la comprensión del público objetivo y la optimización de las estrategias.

Preentrega 2: Desplegando estrategias estelares

Ejemplos

Te recomendamos orientarte a través de los siguientes videos:

- [Recomendaciones para el Proyecto Final III](#)
- [Recomendaciones para el Proyecto Final IV](#)
- [Recomendaciones para el Proyecto Final V](#)

Criterios de evaluación

Para la evaluación de tu Proyecto Final, tendremos en cuenta los siguientes [criterios](#) de evaluación..