



Universidad del Desarrollo



# Diplomado en Growth Marketing y Estrategia Digital

Acelera el crecimiento de tu negocio con estrategias de Growth Marketing y análisis de datos. ¡Sé competitivo en un entorno digital en constante evolución!

Certificado por la Universidad del Desarrollo



UNIVERSIDAD DEL DESARROLLO  
ACREDITADA EN TODAS LAS ÁREAS

**NIVEL DE EXCELENCIA**

Gestión Institucional - Docencia de Pregrado - Docencia de Postgrado - Vinculación con el Medio - Investigación  
Próxima acreditación: 17 de diciembre 2027

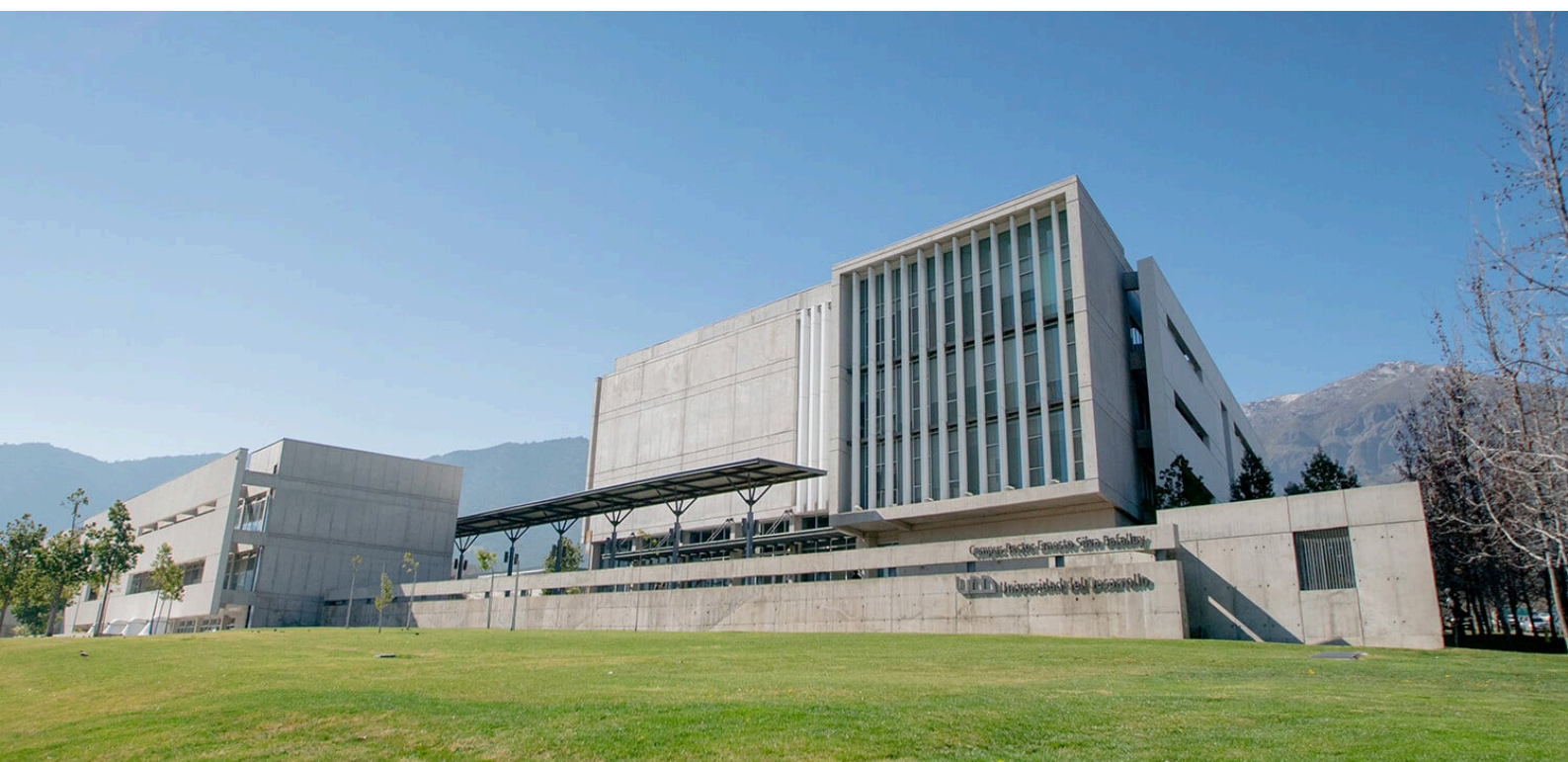
Powered by  
**eclass**

## ► Aprende con los líderes en Innovación y Emprendimiento

La Universidad del Desarrollo tiene como Misión servir a Chile formando profesionales y generando conocimiento que sea útil y ayude al país en sus necesidades y desafíos del siglo XXI. El año 2020 se cumplieron tres décadas desde que la UDD iniciara sus actividades en la Región del Biobío, constituyéndose en una de las primeras universidades privadas del país en regiones. Comenzó en 1990 con una carrera y cien alumnos, y un potente proyecto para convertirse en una institución académica de primer nivel, basado en la personalización de la educación superior y en el énfasis de la formación emprendedora de sus egresados.

La Facultad de Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo ha logrado ser reconocida como una de las mejores escuelas de negocios de Chile, gracias a su alta calidad académica, su prestigioso cuerpo docente y al marcado espíritu de emprendimiento y liderazgo.

Los diplomados y cursos están certificados por la Facultad de Economía y Negocios de la Universidad del Desarrollo y buscan entregar a los profesionales de hoy, una mirada integral con contenidos de vanguardia para enfrentar los desafíos profesionales de nuestros alumnos.



## ► Objetivos generales

Hoy las organizaciones necesitan crecer con rapidez, pero también de manera sostenible y basada en datos. En un entorno donde la adquisición y retención de clientes se han vuelto factores clave para la competitividad, el Diplomado en Growth Marketing entrega las herramientas, estrategias y metodologías ágiles utilizadas por organizaciones innovadoras para atraer más clientes, optimizar conversiones y escalar el crecimiento de productos y servicios. Durante el programa, los participantes aprenderán a diseñar estrategias de adquisición y crecimiento digital, optimizar embudos de conversión y tomar decisiones basadas en datos. A través de un enfoque integral, que abarca desde la comprensión del ecosistema digital hasta la aplicación de experimentación y análisis de datos, el diplomado busca que los estudiantes desarrollen habilidades para diseñar e implementar experimentos, analizar resultados y ajustar tácticas en tiempo real, con el objetivo de acelerar el crecimiento y mejorar la eficiencia de las estrategias de crecimiento. Este programa es ideal para profesionales que buscan liderar iniciativas de crecimiento mediante prácticas de Growth Marketing escalables y orientadas a resultados. Al combinar marketing digital, agilidad, experimentación y análisis de datos, permite aplicar de forma inmediata estrategias con un alto impacto en sus organizaciones.

## ► A quién está dirigido?

El diplomado está dirigido a profesionales del marketing, emprendedores y consultores que buscan potenciar el crecimiento de sus empresas o startups. Es ideal para quienes desean actualizar sus conocimientos en marketing digital y adquirir competencias avanzadas en Growth Marketing para impulsar resultados medibles y escalables.

## ► Cursos del Diplomado

### **Fundamentos de Marketing Digital**

Introducción a los conceptos clave y herramientas del marketing digital para establecer una base sólida en estrategias online.

### **Estrategias de Growth Marketing**

Principios y estrategias clave del Growth Marketing, con foco en la adquisición y escalabilidad de usuarios, mediante tácticas innovadoras y experimentación para impulsar el crecimiento sostenible.

### **Experimentación y Optimización de Conversión**

Técnicas avanzadas de diseño y ejecución de experimentos para validar hipótesis y optimizar los embudos de conversión, maximizando la eficiencia y el retorno de inversión.

### **Retención de Usuarios y Automatización**

Estrategias y herramientas avanzadas para aumentar la retención de clientes, fomentar la lealtad y automatizar procesos de marketing para un crecimiento sostenible.

### **Analítica para Growth Marketing**

Uso de análisis de datos para la toma de decisiones estratégicas y optimización de campañas, aplicando técnicas como análisis de cohortes, visualización de datos y medición de métricas

# Fundamentos de Marketing Digital

*Introducción a los conceptos clave y herramientas del marketing digital para establecer una base sólida en estrategias online.*

## ► Descripción

El curso nivelatorio Fundamentos de Marketing Digital está diseñado para proporcionar una base sólida a aquellos que necesitan fortalecer sus conocimientos antes de abordar estrategias avanzadas de Growth Marketing. En un entorno donde la presencia online es fundamental para cualquier negocio, dominar los fundamentos del marketing digital es esencial para lograr el éxito en este campo.

A lo largo del programa, los participantes adquirirán una comprensión integral de áreas clave como SEO, SEM, marketing de contenidos, email marketing y gestión de redes sociales. Además de aprender a desarrollar una estrategia de marketing digital completa, los estudiantes se capacitarán en la medición y análisis del rendimiento de campañas para optimizar resultados. También se familiarizarán con las principales herramientas y plataformas del ecosistema digital, adquiriendo las habilidades necesarias para implementar y gestionar campañas efectivas que impulsen la presencia online y el crecimiento del negocio.

## ► ¿Qué aprenderás?

1. Aprenderás a conocer las bases del marketing digital, esencial para adaptarte al mundo online.
2. Comprenderás los elementos del ecosistema de medios digitales para mejorar tus estrategias de marketing.
3. Identificarás la importancia de la transformación digital en las empresas, esencial para mantener la competitividad.
4. Analizarás el impacto del Growth Marketing, fundamental para el crecimiento y expansión de tu empresa.
5. Conocerás la jerarquía DIKW y cómo usar la data en el negocio, para tomar decisiones basadas en información confiable.

Este curso te proporcionará las herramientas necesarias para navegar en el mundo digital y mejorar tus habilidades de marketing. No pierdas la oportunidad de elevar tu carrera al siguiente nivel. ¡Te esperamos en nuestro curso!

## ► Contenidos del curso

<b>Unidad 1</b>	Introducción al Marketing Digital
<b>Unidad 2</b>	Disciplinas Digitales y su Rol en la Estrategia
<b>Unidad 3</b>	Analítica web y métricas fundamentales
<b>Unidad 4</b>	Fundamentos de Estrategias digitales

## ► Cuerpo Docente



### **Serge De Oliveira**

Experto en marketing y comunicación digital. Magíster en Marketing por la Universidad de Chile, Diplomado en Docencia Universitaria de la Universidad de Artes Ciencias y Comunicación, y formación en Diseño Gráfico Publicitario en la MJM Art School de París, Francia. Docente de postgrado en la UDD. Actualmente, Director del Círculo de Marketing Digital de la Asociación Nacional de Avisadores (ANDA). Su trabajo ha sido reconocido con premios como el MKTG Best 2016 al Mejor Profesional de Marketing Digital de Chile y el Premio a la Trayectoria de 10 años de IAB Chile.

# Estrategias de Growth Marketing

*Principios y estrategias clave del Growth Marketing, con foco en la adquisición y escalabilidad de usuarios, mediante tácticas innovadoras y experimentación para impulsar el crecimiento sostenible.*

## ► Descripción

El curso Estrategias de Growth Marketing establece las bases del Growth Marketing, explorando cómo las empresas pueden crecer rápidamente a través de la adquisición estratégica y la retención de usuarios. Los participantes aprenderán a adoptar una mentalidad de crecimiento continuo y a implementar estrategias que impulsen el crecimiento rápido y sostenible de sus negocios.

El curso profundiza en la creación de un marco de Growth Marketing adaptable a diversos modelos de negocio, enfocándose en la identificación de canales de adquisición escalables y la aplicación de tácticas avanzadas de growth hacking. Además, se entregan los conocimientos clave sobre el diseño y ejecución de experimentos constantes para descubrir nuevas oportunidades de crecimiento, optimizar estrategias existentes y tomar decisiones basadas en datos. Se enfatiza la importancia de un enfoque creativo e innovador, respaldado por un análisis riguroso de métricas, para lograr un crecimiento exponencial y sostenible en un entorno digital competitivo.

## ► ¿Qué aprenderás?

1. Aprenderás a diferenciar el Growth Marketing del marketing tradicional, comprendiendo sus beneficios y aplicabilidad en tu campo de trabajo.
2. Te enseñaremos a aplicar el marco AARRR en tus estrategias de crecimiento, optimizando tus canales de marketing para un mayor rendimiento.
3. Adquirirás habilidades para diseñar estrategias basadas en datos y experimentación, incluyendo la creación de Growth Loops efectivos que impulsen el crecimiento automático de tu negocio.
4. Desarrollarás un entendimiento sobre el rol esencial del Product Market Fit (PMF) en el crecimiento sostenible y aprenderás a medir y validar el PMF con metodologías y casos reales.
5. Finalmente, aprenderás a diseñar estrategias efectivas de retención basadas en datos y hábitos, y a seleccionar modelos de monetización adaptados a cada producto.

No pierdas la oportunidad de potenciar tu carrera y sumarte a este curso. ¡Te esperamos para crecer juntos en el apasionante mundo del marketing!

## ► Contenidos del curso

<b>Unidad 1</b>	Introducción al Growth Marketing
<b>Unidad 2</b>	Product Market Fit y Growth Loops
<b>Unidad 3</b>	Estrategias de Adquisición de Usuarios
<b>Unidad 4</b>	Estrategias de Activación
<b>Unidad 5</b>	Estrategias de Retención
<b>Unidad 6</b>	Estrategias de Monetización

## ► Cuerpo Docente



### Rodrigo Rojo

Ingeniero Comercial y Magister en Marketing de la Universidad de Chile. Consultor, speaker, docente y emprendedor con más de 12 años en Startups y Scaleups tecnológicas. Ayuda a marcas a potenciar su negocio desde la tecnología, IA, Marketing y estrategia de negocios. Co-fundador de Unlearn, El Club de la IA, EvoAcademy y The Startups Group; y Director del Observatorio de Sociedad Digital de la Universidad de Chile. Docente universitario en Marketing Digital, Growth y Estrategia Tecnológica en la Universidad de Chile, Universidad Adolfo Ibáñez, Pontificia Universidad Católica.

# Experimentación y Optimización de Conversión

*Técnicas avanzadas de diseño y ejecución de experimentos para validar hipótesis y optimizar los embudos de conversión, maximizando la eficiencia y el retorno de inversión.*

## ► Descripción

El curso Experimentación y Optimización de Conversión ofrece una profunda inmersión en las técnicas y metodologías para la experimentación sistemática y la optimización de conversiones en entornos digitales. A lo largo del programa, los participantes adquirirán las habilidades necesarias para diseñar y ejecutar experimentos rigurosos, como A/B testing, pruebas multivariantes y otras metodologías avanzadas, con el objetivo de identificar las tácticas más efectivas para mejorar la conversión de usuarios.

El curso también explora las estrategias más efectivas para crear una cultura de experimentación continua dentro de las organizaciones. Esto incluye cómo fomentar una mentalidad basada en datos, que permita tomar decisiones informadas y basadas en resultados empíricos, logrando así un impacto significativo en el rendimiento de las campañas y en el éxito global de las iniciativas de marketing digital. Los participantes aprenderán a interpretar los resultados de sus experimentos, ajustando y optimizando sus estrategias en tiempo real para maximizar la efectividad de sus esfuerzos de conversión, asegurando un crecimiento sostenido y medible para sus negocios.

## ► ¿Qué aprenderás?

1. Aprenderás a crear y mantener una cultura de experimentación continua en tu organización, fomentando la innovación y adaptabilidad.
2. Sabrás cómo diseñar y ejecutar experimentos de optimización, mejorando la eficiencia y productividad de tus tareas.
3. Te enseñaremos a aplicar técnicas de mejora continua en los embudos de conversión, optimizando tus procesos de ventas y marketing.
4. Desarrollarás habilidades para analizar e interpretar resultados de experimentos, lo que te permitirá tomar decisiones informadas y basadas en datos.
5. Finalmente, comprenderás cómo implementar estrategias de personalización basadas en datos, mejorando la experiencia del usuario y aumentando la fidelidad del cliente.

No pierdas esta oportunidad de mejorar tus habilidades y dar un impulso a tu carrera profesional. ¡Inscríbete ya en nuestro curso!

## ► Contenidos del curso

<b>Unidad 1</b>	Fundamentos de la experimentación en Growth Marketing
<b>Unidad 2</b>	Herramientas y plataformas para la optimización de conversión: Qué, por qué, a quiénes y para qué
<b>Unidad 3</b>	Diseño y ejecución de A/B Testing y Pruebas Multivariantes: Análisis e interpretación
<b>Unidad 4</b>	Estrategias de personalización y segmentación
<b>Unidad 5</b>	Optimización de landing pages y embudos de conversión
<b>Unidad 6</b>	Creación de una cultura de experimentación continua

## ► Cuerpo Docente



### **Andrés Lagos**

Profesional con más de 20 años de experiencia en marketing digital, e-commerce y medios. Postgrado en Comunicación y Marketing Digital de la Universidad Mayor, y ha cursado programas especializados en Marketing Relacional en la UDD. A lo largo de su carrera, ha ocupado roles de liderazgo en compañías como Walmart Chile, LG Electronics y L'Oréal, donde ha desarrollado estrategias digitales innovadoras y creado ecosistemas de e-commerce.

# Retención de Usuarios y Automatización

*Estrategias y herramientas avanzadas para aumentar la retención de clientes, fomentar la lealtad y automatizar procesos de marketing para un crecimiento sostenible.*

## ► Descripción

En el curso Retención de Usuarios y Automatización, los participantes aprenderán a implementar estrategias avanzadas para mejorar la lealtad del cliente y aumentar la retención de usuarios mediante la automatización del marketing. Se profundizará en técnicas de segmentación avanzada, permitiendo identificar y agrupar a los usuarios según su comportamiento y preferencias, facilitando la creación de programas de fidelización efectivos.

El curso también se centrará en el uso de herramientas de automatización para personalizar la experiencia del usuario a gran escala, optimizando las interacciones y el contenido en función de cada cliente. Los participantes explorarán cómo maximizar el Customer Lifetime Value (CLV) mediante la automatización de interacciones clave, utilizando casos de estudio y tecnologías de vanguardia para aplicar estos conceptos en escenarios reales.

## ► ¿Qué aprenderás?

1. Aprenderás a implementar técnicas de retención y fidelización, habilidades clave para mantener a tus clientes y fomentar su lealtad.
2. Dominarás técnicas de segmentación avanzada, una competencia esencial para dirigir tus esfuerzos de marketing a los segmentos correctos.
3. Adquirirás habilidades en la personalización de contenidos, para crear mensajes más relevantes y atractivos para cada usuario.
4. Te capacitarás en el uso de herramientas de automatización, para mejorar la eficiencia de tus campañas de marketing.
5. Personalizarás la experiencia del usuario para maximizar el CLV, aumentando así la rentabilidad de cada cliente a largo plazo.

No pierdas la oportunidad de mejorar tus habilidades de marketing y llevar tu carrera al siguiente nivel. ¡Inscríbete en nuestro curso ahora!

## ► Contenidos del curso

<b>Unidad 1</b>	Fundamentos de la retención de usuarios en Growth Marketing
<b>Unidad 2</b>	Usabilidad y experiencia de usuario
<b>Unidad 3</b>	Estrategia de segmentación avanzada según los perfiles de clientes
<b>Unidad 4</b>	Desarrollo y personalización de contenido basado en datos
<b>Unidad 5</b>	Marketing automation para retención y engagement
<b>Unidad 6</b>	Maximización del Customer Lifetime Value (CLV)

## ► Cuerpo Docente



### **César Miranda zuñiga**

Publicista de la Universidad Diego Portales con 9 años de experiencia en marketing, trabajando con marcas como Movistar, Sodimac, Claro, Walmart, Abcdin y Banco BCI. Cuenta con un Diplomado en Marketing Digital Aplicado de la Universidad de Chile y un Diplomado en Growth Marketing de la Universidad Católica de Valparaíso. Se especializa en estrategias de marketing 360, destacándose por su enfoque estratégico, creatividad, eficiencia y trabajo en equipo.

# Analítica para Growth Marketing

*Uso de análisis de datos para la toma de decisiones estratégicas y optimización de campañas, aplicando técnicas como análisis de cohortes, visualización de datos y medición de métricas*

## ► Descripción

El curso Analítica para Growth Marketing está diseñado para capacitar a los participantes en el uso de herramientas y técnicas de analítica para optimizar la toma de decisiones en las estrategias de marketing de crecimiento. A lo largo del curso, los estudiantes explorarán diversos tipos de análisis de datos, aprenderán a utilizar herramientas digitales para la analítica y reportería, y se familiarizan con técnicas avanzadas como el análisis de cohortes.

Este curso combina teoría con aplicaciones prácticas para equipar a los participantes con habilidades que les permitan tomar decisiones basadas en datos y optimizar sus estrategias de crecimiento. Se abordarán fundamentos en visualización de datos para comunicar insights de manera efectiva, así como el uso de herramientas específicas para reportar y analizar datos de marketing. Además, se abordará la ética y la privacidad en el uso de datos, asegurando que las prácticas de análisis sean responsables y conformes a las normativas vigentes.

## ► ¿Qué aprenderás?

1. Comprenderás los distintos tipos de análisis de datos y su aplicación en Growth Marketing, para optimizar tus estrategias y conseguir resultados más eficientes.
2. Conocerás las herramientas digitales más útiles para la analítica digital, lo que te permitirá tomar decisiones basadas en datos y mejorar tus acciones de marketing.
3. Aprenderás a realizar análisis de cohortes para evaluar y optimizar la retención y el comportamiento del usuario, una habilidad esencial para cualquier profesional del marketing.
4. Aplicarás el concepto de Constellation of Metrics y North Star Metric para medir y guiar el rendimiento, lo cual te permitirá establecer objetivos claros y medir tu progreso de manera efectiva.
5. Desarrollarás habilidades en visualización de datos para comunicar insights de manera clara y convincente, facilitando la comprensión y la toma de decisiones.

¡No pierdas esta oportunidad! Inscríbete en el curso y adquiere estas habilidades prácticas y aplicables que te ayudarán a destacar en tu vida laboral y a impulsar tu carrera en el marketing digital.

## ► Contenidos del curso

### Foro Inicial

<b>Unidad 1</b>	Tipos de Análisis de Datos
<b>Unidad 2</b>	Herramientas para Analítica Digital
<b>Unidad 3</b>	Análisis de Cohortes
<b>Unidad 4</b>	Constellation of Metrics y North Star Metric
<b>Unidad 5</b>	Fundamentos y herramientas para Reportería y Visualización de Datos
<b>Unidad 6</b>	Ética y privacidad en el uso de datos avanzados

## ► Cuerpo Docente



### **Daniela Torrealba Moraga**

Consultora en Marketing Digital, Analítica Web y eCommerce, especializada en el uso de datos para el Marketing. Magíster en Marketing e Ingeniería en Información y Control de Gestión de la Universidad de Chile. Certificados en liderazgo organizacional de Harvard Business School Online y transformación digital del MIT Professional Education. Fue parte del laboratorio de innovación de Harvard University con su emprendimiento. Más de 10 años de experiencia en empresas como Telefónica, VTR y Entel, en roles de Marketing Digital. Docente en la Universidad de Chile y UDP.



## Modalidades de Estudio

El diplomado está compuesto por 5 cursos que puedes realizar en la modalidad que más te acomode:

Diplomado 100% online: Los cursos tienen una estructura de 6 módulos de estudio online que realizas a tu ritmo en el lugar de estudio que más te acomode, en una plataforma de estudio disponible 24 / 7.

Diplomado online con clases en vivo: Los cursos tienen una estructura de 6 módulos de estudio online que realizas a tu ritmo y una clase en vivo para que interactúes con tus profesores y compañeros. Posibilidad de hacer preguntas en vivo y compartir buenas prácticas.



## Arancel

Diplomado 100% online: \$1.290.000

Diplomado online con clases en vivo:  
\$1.630.000

Consulta por beneficios vigentes.



## Formas de Pago

Webpay, OneClick, transferencias electrónicas, cheques o factura.



## Certificado

Al finalizar y aprobar los 5 cursos que componen el diplomado, recibirás el diploma certificado por la Universidad del Desarrollo.



## Información de Contacto

Teléfono: +56 9 84219292

Correo: [programasudd@eclass.cl](mailto:programasudd@eclass.cl)

Página web: [www.eclass.cl](http://www.eclass.cl)