



**Emprende  
UP**  
Universidad  
del Pacífico



# TALLER GROWTH 101

# I. DESCRIPCIÓN DEL TALLER

Growth es una metodología de testeo rápido para generar la adopción de un producto y hacerlo crecer a alta velocidad.

Empresas tech como **Uber, Amazon y Facebook** han crecido a una velocidad sin precedentes utilizando el proceso de **Growth Hacking**, creado por las startups tech en Silicon Valley.

**Growth 101** es el módulo estratégico e introductorio a la disciplina.

La modalidad es Blended: Contenido Online + Sesión Presencial (**Caso Uber**).

## Qué aprenderé:

- Definirás la Métrica Principal, Fórmula de Growth y Funnel
- Aprenderás cómo funciona la Adquisición, Conversión y Retención de clientes
- Obtendrás herramientas aplicables
- Se revisa caso de Growth de Uber en Sesión Presencial

## Para quienes:

- C-Level, Directores y Gerentes de empresas
- Líderes o colaboradores de innovación, producto o transformación digital
- Líderes y colaboradores de Growth, Marketing o Marketing digital
- Emprendedores, intra-emprendedores, product owners

# II. OBJETIVO DEL TALLER

Determinarás como generar adopción de un producto y hacerlo crecer a alta velocidad.



## 1. Definir North Star Metric, Levers y Funnel

### Aprenderás a definir:

- + La Métrica Principal a medir, también llamado North Star Metric
- + Una fórmula y los levers más importantes para generar Growth
- + El funnel con objetivos y pasos en Adquisición, Conversión y Retención

## 2. Priorizar que alternativas de soluciones testear primero

- + Identificar potenciales blockers o fricciones de growth
- + Generarás ideas de potenciales hacks a testear basado en ejemplos
- + Obtendrás frameworks y guía para poder decidir como priorizar tests

# III. CONTENIDO

## PARTE I: CONTENIDO ONLINE

### Sección 1: Introducción

Se cubre qué es Growth, cuando utilizarlo, así como cubrir algunas métricas e hitos importantes en productos o empresa nuevas. Partes:

- + Qué es Growth
- + Cuando utilizar esta metodología
- + Qué es Product Market Fit (P/M Fit) y cómo saber si lo tienes
- + El Momento Mágico de tu producto (Core Value Proposition)

### Sección 2: El Framework de Growth

Se cubre la parte estratégica de cómo definir la fórmula y la métrica principal de una empresa, y además cómo construir un funnel con todas sus partes.

- + El Framework de Growth
- + La Fórmula de Growth
- + El North Star Metric o Métrica Principal
- + El Funnel: (i) Adquisición, Conversión y Retención + (ii) Pasos y objetivos



### **Sección 3: Foundations de Priorización**

Se provee algunos frameworks básicos para enfocar mejor el trabajo de Growth.

- + Framework de Problem Solving
- + Framework de Priorización

### **Sección 4: Introducción a la Retención**

- + Etapas de la Retención: Inicial, Media y de Largo Plazo
- + Casos de hacks tácticos para incrementar Retención Inicial y Media: Instacart, Yelp, Amazon y otros

### **Sección 5: Introducción a la Conversión**

- + Cómo funciona la Conversión ==> Fórmula de Conversión
- + La Fricción y por que no toda fricción es inadecuada
- + Ejemplos y casos de hacks tácticos para mejorar la Conversión

### **Sección 6: Introducción a la Adquisición**

- + Caminos para generar Adquisición
- + Frameworks para elegir los mejores canales
- + Ejemplo de Adquisición de Uber

## **PARTE II: SESIÓN PRESENCIAL - CASO UBER**

Workshop grupal práctico de 2.5 horas para, liderado por Class Leads de Kurios.

- + Discutir Caso ==> Uber
- + Q&A: donde puedes resolver todas tus dudas
- + Interactuar y hacer network con Class Leads y otros estudiantes!



## IV. METODOLOGÍA DE LA ENSEÑANZA

Blended Learning: Contenido Online + Sesión Presencial aplicada basada en el Caso.

Requerimientos: (i) Completar el Contenido Online, (ii) Leer y preparar el Caso para la Sesión Presencial y (iii) Muchas ganas de participar y aprender!

Puedes traer tu laptop, pero no es obligatorio.

## V. BIBLIOGRAFÍA Y OTRAS REFERENCIAS RECOMENDADAS

Se brinda más referencias durante el Módulo.

## VI. CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES DEL TALLER

**Contenido Online: Duración 2-2.5h, a tu propio ritmo, durante la primera semana**

- Videos con contenido
- Quizes
- Caso de Uber para descargar, leer y preparar

**Sesión Presencial: Duración 2.5h, en una sesión**

- Introducción y Presentación
- Caso Uber
- Q&A
- Networking



## VII. DATOS DE FACILITADOR

- Curso y Sección Online co-creado por KURIOS y experto de UBER  
Sección Presencial moderada por Class Leads de KURIOS



### CARLOS LAU

Co-founder &  
CEO at KURIOS

Carlos cuenta con experiencia en tech, startups y entrepreneurship. Ha contribuido a crecer UBER Perú en más de 54x y ha brindado asesoría a más de 30 startups, empresas y a inversionistas ángeles.

Ex-Managing Director de UTEC Ventures, Ex-Gerente de Operaciones de UBER Perú desde sus inicios y Ex-Product Marketing Manager Intern en Amazon, USA. Cuenta con un MBA de The University of Texas at Austin.





Universidad del Pacífico  
Jr. Sánchez Cerro 2050, Jesús María  
(+51 1) 219-0100 anexos 2119 o 2524

[emprendeup.pe](http://emprendeup.pe)