

PLAN DE ESTUDIOS

MÁSTER GROWTH MARKETING

BIG school

En BIG school, nuestra misión es **formar a profesionales en Growth Marketing enfocado a negocio**. Nuestros programas están diseñados en base a las necesidades reales del sector.

Muchas formaciones se centran solo en la teoría y no están orientados a enfrentarse a los desafíos que presenta realmente el mundo empresarial. La academia surgió al identificar esta brecha en el sector educativo.

Modelo de Agencia-Escuela

Nuestra metodología **combina lo mejor de una agencia con lo mejor de una academia**.

El contacto diario con nuestros clientes en BIGSEO Agency nos hace estar al día de las novedades del sector y nos conecta con las **necesidades reales de las empresas**.

Una doble visión que trasladamos a nuestras formaciones. Los **mejores Growth Marketers en activo** dan clase en nuestro máster a los que serán los mejores profesionales del sector.



ESCUELA

BIG school

Más que una Academia Online

BIGSEO es una de las agencias de Marketing digital más reconocidas en habla hispana. Trabajar con clientes internacionales de primera línea **nos da la experiencia necesaria para crear las mejores formaciones.**

Somos conscientes de la importancia que tiene la interacción cara a cara para potenciar sinergias con el resto de tus compañeros.

Por eso, cada año, creamos eventos presenciales para fomentar el Networking y la conexión entre todos los profesionales que formáis la academia.

Además, cada semana **realizamos sesiones en directo** donde nuestros tutores y alumnos comparten conocimiento del sector y resuelven todo tipo de dudas.



Aprendizaje Práctico

La metodología del Máster de Growth Márketing está basada en el acompañamiento continuo. Cada semana, tendrás acceso a nuevos módulos formativos en el campus virtual que podrás completar en el horario y lugar que más te convenga.

Aprendizaje 100% Práctico

Cada asignatura incluye un caso de estudio real, que te permitirá comprobar el alcance práctico de las técnicas aprendidas, y poner a prueba tu capacidad analítica.

Proyecto de Final de Máster

Vas a poner en práctica todo lo aprendido a lo largo del Máster con la realización de un plan de Growth Marketing avanzado, corregido por tu tutor y presentada como si fuera un proyecto real.

Masterclasses en Directo

Cada semana, vas a poder asistir a una Masterclass en directo con los profesionales que imparten las clases del Máster para resolver dudas y analizar casos de éxito.

Accede de forma vitalicia

Vas a poder acceder al contenido del Máster de Growth Marketing de forma indefinida y sin restricciones de tiempo. No solo al tu edición sino a todas las actualizaciones y clases nuevas que realizamos cada año.



Una Metodología Premiada por su Innovación

Hemos sido premiados por varias instituciones que han puesto en valor nuestra escuela y formaciones.

2023



Top 1 Excelencia Innovadora Iberoamérica



Top 3 Excelencia Educativa y Propuesta Formativa Innovadora Escuelas de Negocio España



Ranking Mejores Escuelas de Negocios Online España



Ranking Mejores Escuelas de Negocios Online Iberoamérica



Mejor Centro de Formación Online en Marketing Digital



Mejor Innovación en Enseñanza en Marketing Digital



Mejor Programa Educativo en Marketing Digital

2024



Mejor Centro de Formación Online en Marketing Digital



Mejor Innovación en Enseñanza en Marketing Digital



Mejor Programa Educativo en Marketing Digital



Mejor Trayectoria en Marketing Digital

Aprende MARKETING DIGITAL para Generar Negocio

Las escuelas convencionales no se centran en la Generación de Negocio. BIG school, sí.

El Plan de Estudios del Máster de Marketing Digital está creado para que al finalizar la formación tengas las herramientas y conocimientos necesarios para identificar las oportunidades y priorizar las acciones de posicionamiento más rentables para una empresa.

La mayor formación en Marketing

917

Estudiantes

95%

Han conseguido trabajo

94%

Recomiendan el Máster

+200

Horas de clase

+20

Profesores

+90

Asignaturas

+25

Business cases

La demanda de profesionales del Marketing Digital continúa incrementándose, especialmente ahora que la transformación digital se ha acelerado. La aumentando en un 36,94%* su demanda en 2023.



A Quién va Dirigido



Trabajas en Marketing

Te dedicas al diseño gráfico, codificación, manejas redes sociales, creas contenido o te dedicas a la publicidad digital y buscas impulsar tu carrera. Quieres especializarte en Growth Marketing y llevar tu perfil profesional al siguiente nivel.



Recién Graduado

Acabas de terminar tus estudios y estás buscando especializarte en un sector con alta empleabilidad. Quieres profesionalizarte en Growth Marketing y mejorar tu empleabilidad, independientemente de tu área de formación.



Eres consultor de Marketing

Buscas mejorar tu perfil profesional accediendo a conocimientos avanzados y técnicas de vanguardia. Quieres acceder a nuevos retos profesionales para lo que necesitas profundizar en nuevas habilidades técnicas y dominar herramientas de inteligencia artificial.



Emprendedor o CEO

Tu empresa o negocio no está bien posicionado en el canal orgánico y la presencia digital de tu competencia es cada vez mayor. Quieres captar tráfico orgánico de calidad y beneficiarte del ROI generado por el Growth Marketing.



Principiante

Eres nuevo en el mundo digital y el Growth Marketing te intriga. Quieres formarte en un área con amplia empleabilidad y buenas condiciones de trabajo para disfrutar de flexibilidad laboral y oportunidades de crecimiento.

En solo 6 meses vas a ser capaz de...

En el Máster en Growth Marketing de BIG school, te sumergirás en el fascinante mundo del Growth Marketing y adquirirás las habilidades y conocimientos necesarios para destacar en esta industria en constante evolución. En el aprenderás...



Entender el Growth Marketing como una forma de generar negocio



Desarrollar proyectos de Growth Marketing desde un conocimiento integral.



Aplicar estrategias de Growth Marketing avanzado y efectivo.



Entender las necesidades empresariales para ofrecer soluciones Growth Marketing que generen valor.



Utilizar herramientas de inteligencia artificial en Growth Marketing.



Realizar auditorías de Growth Marketing profesionales.



Adaptarte a las últimas tendencias y cambios en el algoritmo de búsqueda.



Profesores



Nacho Menéndez
Growth Manager



Tania Asa
Growth Team Lead



Mélissa Fernandez
Head of Growth



Mª Jesús Santiago
Business Growth



Pau Garriga
Growth Manager



Beatriz Indurain
VP of Growth



Alberto Peñalba
Growth Marketing Manager



Daniel González
Inbound Marketing
Specialist



Marta Barceló
Growth Manager



Aleksandra Rutyna
Head of Growth



Lara Ciordia Colsa
Growth Marketing Mr.



Fernando Beneitez
Founder



Francisco Sáez
Paid Media Director



Ivo Fiz
CEO



Paula González
Growth Manager



Profesores



Martin Pons
Content creation



Michelle Marquez
CRO Manager



Kiko Luque
Analytical Consultant

Freelance



Julia Davydova
Digital Marketing
Manager



Cindy Chávez
Growth Marketing
Manager



Xavier Papiol
Chief Marketing
& Digital Officer



Vas a conocer los Business Cases de empresas tan importantes como...



Plan de estudio

Bienvenida

Nacho Menendez
& Aina Moncho

8 Lecciones

Te sumergirás en los fundamentos de esta disciplina, comprendiendo cómo impulsar el crecimiento y la expansión de tu negocio a través de estrategias innovadoras y efectivas de marketing.

FUNDAMENTOS

Principios del Growth

Nacho Menéndez

4 Lecciones

Comprenderás cómo identificar oportunidades, establecer objetivos claros y desarrollar estrategias efectivas para impulsar el crecimiento sostenible de tu negocio.

¿Por qué el Growth funciona?

Nacho Menéndez

4 Lecciones

Profundizarás en las estrategias clave, los conceptos fundamentales y los casos de estudio que demuestran cómo el enfoque de Growth ha transformado empresas y ha impulsado su crecimiento de manera sostenible.

GROWTH MARKETING

Relación entre Marketing y Growth

Nacho Menéndez

3 Lecciones

Profundizarás en la conexión vital entre ambas disciplinas para impulsar el crecimiento de la generación de negocio.

Organización y priorización

Nacho Menéndez

7 Lecciones

Dominarás técnicas para estructurar tareas y proyectos, optimizando eficiencia y éxito en tu trabajo mediante la gestión efectiva del tiempo y recursos disponibles.

KPIs

Melissa Fernández

9 Lecciones

Aprenderás a identificar y utilizar indicadores clave de rendimiento para medir el éxito y progreso de tus proyectos y estrategias, permitiéndote tomar decisiones informadas y ajustar tus acciones según sea necesario.

AARRR

Melissa Fernández

12 Lecciones

Explorarás el framework de análisis y crecimiento de startups, comprendiendo las etapas de adquisición, activación, retención, referencia y generación de ingresos, clave para el éxito empresarial.

ESTRATEGIAS AVANZADAS DE GROWTH

Growth Loops

Aleksandra Rutyna

7 Lecciones

Aprenderás a crear sistemas cíclicos que impulsan el crecimiento continuo de tu negocio, aprovechando la retroalimentación de los usuarios para iterar y mejorar constantemente tus productos o servicios.

Micro loops

Aleksandra Rutyna

5 Lecciones

Descubrirás cómo implementar pequeños ciclos de crecimiento dentro de tu estrategia general, maximizando el compromiso y la conversión de los usuarios a través de acciones específicas y repetitivas.

Viral Loops

Guillem Chivite

1 Lección

Aprenderás a diseñar estrategias que fomenten la propagación orgánica de tu producto o servicio, aprovechando el poder de las recomendaciones de boca en boca y las acciones compartidas para alcanzar un crecimiento exponencial.

Content Loops

Aleksandra Rutyna

3 Lecciones

Descubrirás cómo crear y distribuir contenido de alta calidad de manera constante, generando interacción y participación recurrente de los usuarios para impulsar el crecimiento de tu audiencia y la visibilidad de tu marca.

Estrategia de Growth

Aleksandra Rutyna

5 Lecciones

Dominarás la planificación y ejecución de tácticas efectivas para impulsar el crecimiento sostenible de tu negocio, utilizando enfoques innovadores y datos para iterar y optimizar continuamente.

PRODUCT MARKET FIT

Introducción al Product Market Fit

María Jesús Santiago

2 Lecciones

Explorarás cómo identificar y validar la demanda del mercado para tu producto o servicio, asegurando que satisfaga las necesidades y deseos de tus clientes de manera óptima, lo que garantiza un crecimiento exitoso de tu negocio.

Business Plan
María Jesús Santiago 8 Lección

Aprenderás a elaborar un plan detallado para tu negocio, que incluye objetivos, estrategias, análisis de mercado, modelo de negocio y proyecciones financieras, proporcionando una guía sólida para el éxito empresarial.

Product Market Fit en Profundidad
María Jesús Santiago 12 Lecciones

Profundizarás en la identificación y validación de la demanda del mercado para tu producto o servicio, utilizando técnicas avanzadas para asegurar una alineación óptima entre tu oferta y las necesidades de tus clientes.

Integración del Business Plan
María Jesús Santiago 2 Lecciones

Aprenderás a incorporar tu plan de negocio en todas las facetas de tu empresa, garantizando una alineación coherente entre tus objetivos, estrategias y operaciones para lograr el éxito empresarial sostenible.

PRODUCT-LED GROWTH

B2B
Pau Garriga 3 Lecciones

Descubrirás estrategias específicas para el marketing y crecimiento empresarial en entornos de business to business, abordando cómo identificar, alcanzar y retener clientes corporativos de manera efectiva.

Monetización
Pau Garriga 3 Lecciones

Aprenderás estrategias para generar ingresos a partir de tu producto o servicio, explorando modelos de monetización efectivos y desarrollando planes para maximizar el valor para tus clientes y tu empresa.

Activación
Pau Garriga 3 Lecciones

Aprenderás a convertir usuarios pasivos en clientes comprometidos, utilizando estrategias y técnicas para guiar a los usuarios a través del proceso de incorporación y hacer que experimenten el valor de tu producto o servicio desde el primer contacto.

Escalar el producto para adquirir usuarios
Pau Garriga 4 Lecciones

Dominarás estrategias y técnicas para expandir tu producto o servicio de manera efectiva, aumentando la base de usuarios y alcanzando un crecimiento significativo en tu mercado objetivo.

Caso práctico

Pau Garriga

1 Lecciones

Aplicarás los conocimientos adquiridos en situaciones del mundo real, resolviendo problemas y desarrollando soluciones efectivas para impulsar el crecimiento y el éxito de tu negocio.

GROWTH ORIENTADO A MARKETPLACES

Introducción

Víctor Vallés

3 Lecciones

Explorarás cómo funcionan estos entornos de compraventa online, aprendiendo a aprovechar su alcance y poder para expandir tu negocio y llegar a nuevos clientes de manera efectiva.

Principales palancas en un marketplace

Víctor Vallés

3 Lecciones

Descubrirás las estrategias clave para impulsar el crecimiento y la participación de los usuarios en plataformas de compraventa online, maximizando el éxito y la rentabilidad de tu negocio.

Eficiencia del marketplace

Víctor Vallés

4 Lecciones

Explorarás cómo optimizar la operación y funcionamiento de tu plataforma de compraventa, mejorando la experiencia del usuario, aumentando la rentabilidad y asegurando un crecimiento sostenible a largo plazo.

EXPERIMENTACIÓN

Introducción

3 Lecciones

Aprenderás a diseñar y ejecutar experimentos para probar y validar diferentes hipótesis, permitiéndote tomar decisiones basadas en datos y optimizar continuamente tu estrategia de crecimiento.

Aterrizando una estrategia ganadora

7 Lecciones

Aprenderás a implementar y ejecutar una estrategia de crecimiento exitosa, llevando a cabo acciones concretas y efectivas para alcanzar tus objetivos empresariales y lograr el éxito a largo plazo.

Resultados

7 Lecciones

Dominarás técnicas para analizar y aplicar datos para mejorar el rendimiento y alcanzar tus metas empresariales de manera efectiva.

CRO

Fundamentos de CRO

Michelle Marquez

6 Lecciones

Adquirirás conocimientos sobre cómo optimizar la tasa de conversión, comprendiendo los principios y estrategias fundamentales para mejorar la efectividad de tus sitios web y campañas de marketing online.

Estrategias y técnicas avanzadas de CRO

Michelle Marquez

5 Lecciones

Explorarás métodos sofisticados para optimizar la tasa de conversión de tu sitio web, desde pruebas A/B y análisis de datos hasta personalización de contenido y técnicas de psicología del usuario, permitiéndote maximizar el rendimiento y la efectividad de tus páginas y embudos de ventas.

UX/UI

Michelle Marquez

8 Lecciones

Descubrirás cómo diseñar experiencias de usuario atractivas y funcionales, utilizando principios de diseño de interfaz de usuario para crear productos digitales intuitivos y agradables de usar.

ANALÍTICA

Herramientas de analítica

2 Lecciones

Explorarás plataformas y técnicas para recopilar y analizar datos, permitiéndote obtener información valiosa sobre el rendimiento de tu sitio web o aplicación y tomar decisiones informadas para mejorar tu estrategia digital.

GA4

6 Lecciones

Descubrirás la nueva versión de Google Analytics, aprendiendo a utilizar sus características y funcionalidades para obtener información valiosa sobre el comportamiento de los usuarios en tu sitio web y optimizar tus estrategias de marketing digital.

Introducción al Google Tag Manager

Kiko Luque

5 Lecciones

Te familiarizarás con esta plataforma de gestión de etiquetas, aprendiendo a implementar y administrar etiquetas de seguimiento en tu sitio web de manera eficiente, lo que te permitirá recopilar datos importantes para analizar el rendimiento y optimizar tus estrategias digitales.

Looker Studio

Francisco Sáez

4 Lecciones

Explorarás esta herramienta de análisis y visualización de datos, aprendiendo a utilizarla para crear informes interactivos y paneles de control personalizados que te ayudarán a tomar decisiones informadas basadas en datos y a impulsar el crecimiento de tu negocio.

PARTNERSHIPS

Fundamentos y estrategias de desarrollo

Tania Asa

4 Lecciones

Adquirirás conocimientos sobre cómo planificar y ejecutar proyectos de desarrollo efectivos, comprendiendo los principios fundamentales y las estrategias clave para alcanzar los objetivos de tu negocio de manera eficiente y exitosa.

Gestión de relaciones

Tania Asa

4 Lecciones

Descubrirás cómo establecer y mantener relaciones sólidas con clientes, socios y otras partes interesadas, utilizando estrategias y técnicas efectivas para mejorar la comunicación, la colaboración y la satisfacción en todas las interacciones empresariales.

Estrategias de ventas y marketing conjuntas

Tania Asa

4 Lecciones

Explorarás cómo alinear y coordinar las actividades de ventas y marketing para maximizar el impacto y los resultados de tus esfuerzos comerciales, utilizando enfoques integrados y colaborativos para impulsar el crecimiento de tu negocio.

Calificaciones, habilidades y gestión

Tania Asa

3 Lecciones

Aprenderás a identificar, desarrollar y gestionar talentos dentro de tu organización, utilizando estrategias efectivas para reclutar, capacitar y retener a los empleados clave que impulsen el éxito y el crecimiento de tu negocio.

Casos de estudio y medición del desempeño

Tania Asa

5 Lecciones

Explorarás cómo trabajar con datos estructurados utilizando ejemplos prácticos como Rich Snippets o FAQs, además de recibir recomendaciones de esquemas según tu tipo de negocio.

AFILIACIÓN Y DIGITAL PARTNERING

Introducción a la afiliación y digital partnering

Cindy Chavez

4 Lecciones

Explorarás cómo establecer relaciones estratégicas con socios digitales y afiliados para promover tu marca, aumentar la visibilidad y generar ingresos, aprendiendo a desarrollar programas de afiliación efectivos y colaboraciones mutuamente beneficiosas en el mundo digital.

Growth Marketing de relación

Cindy Chavez

4 Lecciones

Descubrirás cómo utilizar estrategias de marketing para fortalecer y ampliar las relaciones con tus clientes actuales, fomentando la lealtad, el compromiso y la satisfacción del cliente a lo largo de su trayectoria, y generando así un crecimiento sostenible y duradero para tu negocio.

Herramientas y plataformas de afiliación

Cindy Chavez

4 Lecciones

Explorarás las diferentes herramientas y plataformas disponibles para gestionar programas de afiliación, desde redes de afiliados hasta software de seguimiento y gestión de comisiones, permitiéndote maximizar el rendimiento y la eficacia de tus estrategias de marketing de afiliación.

Casos de estudio y medición en corto y largo plazo

Cindy Chavez

4 Lecciones

Analizarás ejemplos reales de éxito en el ámbito del marketing digital, aprendiendo cómo medir y evaluar el impacto de tus estrategias en diferentes plazos, desde resultados inmediatos hasta el crecimiento a largo plazo, para tomar decisiones informadas y optimizar tus futuras campañas.

HERRAMIENTAS DE GROWTH HACKING

Scraping

5 Lecciones

Explorarás técnicas para extraer datos de sitios web de manera automatizada, utilizando herramientas y bibliotecas de programación para recopilar información relevante que te permita analizar tendencias, obtener insights y tomar decisiones basadas en datos.

Herramientas

Cindy Chavez

1 Lección

Descubrirás una variedad de herramientas y recursos útiles para optimizar tus estrategias de marketing digital, desde herramientas de análisis y seguimiento hasta plataformas de automatización y diseño gráfico, permitiéndote mejorar la eficiencia y el rendimiento de tus campañas online.

Introducción a ChatGPT

Xavier Papiol

7 Lecciones

Explorarás cómo esta tecnología de IA puede ser utilizada en el ámbito del marketing y el crecimiento empresarial, aprendiendo cómo ChatGPT puede ser implementado para mejorar la comunicación con clientes, automatizar respuestas y generar contenido personalizado.

ChatGPT y Prompting avanzado

Xavier Papiol

7 Lecciones

Aprenderás a utilizar ChatGPT de manera más efectiva, explorando técnicas avanzadas de prompting para mejorar la calidad de las respuestas generadas, optimizar la interacción con usuarios y maximizar el valor de esta tecnología en tu estrategia de crecimiento empresarial.

Lo que la ley nos permite y lo que no

Cindy Chávez

5 Lecciones

Explorarás los aspectos legales relacionados con el marketing digital y las prácticas comerciales, aprendiendo a cumplir con las regulaciones y normativas vigentes para proteger la privacidad de los usuarios y evitar posibles infracciones legales.

GROWTH MINDSET

Mentalidad de crecimiento

7 Lecciones

Desarrollarás una actitud y enfoque mental orientado hacia el aprendizaje continuo y la mejora constante, permitiéndote superar desafíos, superar retos y alcanzar tu máximo potencial tanto personal como profesionalmente.

GROWTH LEADERSHIP

Liderazgo, concepto y perfil

Explorarás los principios fundamentales del liderazgo, comprendiendo qué implica ser un líder efectivo y cómo desarrollar las habilidades y cualidades necesarias para inspirar, motivar y guiar a otros hacia el éxito.

Objetivos de un líder en Growth

Explorarás cómo los líderes pueden impulsar el crecimiento empresarial, estableciendo objetivos claros, inspirando a sus equipos y liderando iniciativas estratégicas para alcanzar el éxito en un entorno de crecimiento dinámico.

Organización de un Growth Squad

Explorarás cómo estructurar y gestionar equipos multifuncionales dedicados al crecimiento, fomentando la colaboración, la experimentación y la innovación para impulsar el éxito de tu empresa en un entorno competitivo y en constante cambio.

INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Introducción a la Inteligencia Artificial

Xavier Papiol

2 Lecciones

Descubrirás los conceptos básicos y aplicaciones de la IA en el ámbito del marketing y el crecimiento empresarial, explorando cómo esta tecnología puede optimizar procesos, mejorar la personalización y generar insights valiosos para impulsar el éxito de tu negocio.

Introducción a ChatGPT

Xavier Papiol

7 Lecciones

Te adentrarás en el mundo de la inteligencia artificial conversacional, aprendiendo cómo aprovechar las capacidades del modelo GPT para crear chatbots, asistentes virtuales y otras aplicaciones de procesamiento de lenguaje natural.

Generación de imágenes y vídeos con IA

Xavier Papiol

7 Lecciones

Descubrirás cómo la inteligencia artificial puede ser utilizada para crear contenido visual de manera automatizada y personalizada, explorando herramientas y técnicas para generar imágenes y vídeos que impulsen el engagement y la interacción con tu audiencia.

ChatGPT y Prompting avanzado

Xavier Papiol

7 Lecciones

Descubrirás técnicas avanzadas para mejorar la calidad y la naturalidad de las respuestas generadas por ChatGPT, explorando estrategias de prompting y ajustes de parámetros para obtener resultados más precisos y contextualmente relevantes.

ChatBots

Xavier Papiol

7 Lecciones

Aprenderás a diseñar, desarrollar y desplegar chatbots efectivos utilizando herramientas y plataformas de inteligencia artificial, permitiéndote automatizar interacciones con los usuarios y mejorar la experiencia del cliente en diferentes canales de comunicación.

Sistemas y automatizaciones con IA

Xavier Papiol

1 Lección

Explorarás cómo utilizar la inteligencia artificial para automatizar procesos y sistemas en tu negocio, optimizando la eficiencia operativa, mejorando la toma de decisiones y liberando tiempo y recursos para actividades estratégicas de crecimiento.

Estudios de caso

Xavier Papiol

2 Lecciones

Analizarás casos reales de empresas que han implementado con éxito estrategias de crecimiento utilizando inteligencia artificial, aprendiendo de sus experiencias y extrayendo lecciones prácticas para aplicar en tu propio negocio.

METODOLOGÍAS ORGANIZATIVAS

Metodologías ágiles

Alejandro Utrera

2 Lecciones

Aprenderás sobre enfoques flexibles de gestión de proyectos que se adaptan a entornos de rápido cambio, explorando metodologías como Scrum y Kanban para mejorar la eficiencia, la colaboración y la capacidad de respuesta de tu equipo ante los desafíos del crecimiento empresarial.

Herramientas de organización y management

Alejandro Utrera

Descubrirás plataformas y técnicas para gestionar equipos y proyectos de manera eficiente, explorando herramientas de gestión del tiempo, comunicación, seguimiento de tareas y colaboración que te ayudarán a organizar y dirigir tu negocio con éxito.

BRANDING

Desarrollo de marca

Explorarás estrategias para construir una identidad de marca sólida y auténtica, comprendiendo cómo diferenciarte en el mercado, conectar emocionalmente con tu audiencia y crear una percepción positiva y duradera de tu empresa.

Conoce a tu audiencia

Aprenderás a comprender a fondo las necesidades, deseos y comportamientos de tus clientes, utilizando herramientas de investigación de mercado y análisis de datos para crear perfiles detallados de tu audiencia y desarrollar estrategias de marketing personalizadas y efectivas.

Desarrollo y estrategia

Explorarás cómo crear una identidad de marca sólida y coherente, desde la definición de los valores y la personalidad de la marca hasta la creación de una estrategia de comunicación y posicionamiento que resuene con tu audiencia y diferencie tu marca en el mercado.

Evolución del branding

Conocerás cómo ha cambiado el enfoque del branding a lo largo del tiempo, desde su origen hasta las prácticas contemporáneas, comprendiendo cómo adaptar y mejorar tu estrategia de branding para satisfacer las demandas del mercado actual.

REDES SOCIALES

Redes sociales hegemónicas

Analizarás las plataformas de redes sociales más populares, como Facebook, Instagram y Twitter, comprendiendo cómo aprovechar su alcance y funcionalidades para construir una presencia sólida y efectiva de marca.

Redes sociales en crecimiento

Explorarás plataformas emergentes y en crecimiento, comprendiendo cómo aprovechar estas oportunidades para llegar a nuevas audiencias, experimentar con nuevas formas de contenido y amplificar el alcance de tu marca.

Social Media Growth

Aprenderás estrategias y tácticas para aumentar la presencia y la participación en las redes sociales, utilizando técnicas de contenido, participación de la comunidad y publicidad para impulsar el crecimiento y la influencia de tu marca en plataformas como Facebook, Instagram y Twitter.

Estrategia de social media

Desarrollarás un plan integral para gestionar y optimizar la presencia de tu marca en las redes sociales, identificando objetivos, audiencias clave, contenido relevante y métricas de éxito para maximizar el impacto y la efectividad de tu estrategia de marketing online.

Buscando la oportunidad

Explorarás cómo identificar y aprovechar oportunidades de crecimiento en los motores de búsqueda, comprendiendo cómo realizar análisis de palabras clave, investigar la competencia y optimizar tu sitio web para mejorar tu visibilidad y clasificación en los resultados de búsqueda.

Contenido que rankea de verdad

Descubrirás cómo crear contenido que no solo sea relevante y valioso para tu audiencia, sino que también tenga el potencial de clasificarse en los motores de búsqueda, utilizando técnicas de investigación de palabras clave, optimización de contenido y promoción estratégica para aumentar su visibilidad y alcance.

Keyword research

Aprenderás a identificar y seleccionar las palabras clave más relevantes y efectivas para tu estrategia de SEO, utilizando herramientas y técnicas de investigación para descubrir términos de búsqueda que ayuden a aumentar el tráfico orgánico y la visibilidad de tu sitio web en los motores de búsqueda.

Alineación del SEO con el propósito de Growth

Explorarás cómo integrar el SEO de manera estratégica en tus iniciativas de crecimiento empresarial, utilizando técnicas de optimización de búsqueda para aumentar la visibilidad, la autoridad y el tráfico orgánico de tu sitio web, impulsando así el crecimiento y el éxito de tu negocio online.

SEO Growth Model

Desarrollarás un modelo integral para impulsar el crecimiento a través del SEO, comprendiendo cómo optimizar tu sitio web, crear contenido relevante, obtener enlaces de calidad y medir el rendimiento.

Herramientas imprescindibles de SEO

Explorarás las herramientas más importantes y efectivas para mejorar tu estrategia de SEO, desde herramientas de investigación de palabras clave y análisis de competencia hasta herramientas de seguimiento de clasificaciones.

Fundamentos de la Publicidad Digital

Te guiaremos en el entendimiento y la aplicación de esta estrategia para optimizar tus campañas publicitarias, mejorando su eficiencia y alcance con enfoque en la automatización y la segmentación precisa del público objetivo.

Google Ads

Descubrirás cómo aprovechar al máximo esta poderosa plataforma publicitaria, aprendiendo a crear y gestionar campañas efectivas de búsqueda, display y video para llegar a tu audiencia objetivo y alcanzar tus objetivos de marketing.

Paid Social

Explorarás cómo utilizar estratégicamente la publicidad en redes sociales, aprendiendo a crear y optimizar campañas pagadas en plataformas como Facebook, Instagram, LinkedIn y Twitter para llegar a tu audiencia objetivo y lograr tus objetivos de marketing.

Paid loops

Explorarás cómo integrar esta técnica de publicidad llamada paid loops (o bucles pagados) para aprovechar los beneficios de los ads para generar más ganancias.

Diseñando una estrategia de PPC

Aprenderás a desarrollar y ejecutar una estrategia efectiva de pago por clic (PPC), comprendiendo cómo configurar y optimizar campañas en plataformas como Google Ads y Bing Ads para aumentar el tráfico y las conversiones en tu sitio web.

UGC

Las claves del UGC

Martin Pons

17 Lecciones

Descubrirás cómo aprovechar el contenido generado por el usuario (UGC) para fortalecer tu presencia online, aumentar la participación de la comunidad y mejorar la confianza en tu marca a través de estrategias de contenido colaborativo y participativo.

INBOUND MARKETING

Inbound vs outbound

Paula González

8 Lecciones

Explorarás las diferencias entre estas dos estrategias de marketing, comprendiendo cómo el inbound se centra en atraer a clientes potenciales a través de contenido relevante y valioso, mientras que el outbound se basa en iniciativas de marketing más tradicionales, como publicidad directa y correo electrónico.

Contenidos

Paula González

5 Lecciones

Aprenderás a crear y distribuir contenido de alta calidad y relevancia para tu audiencia, utilizando estrategias de marketing de contenido para atraer, educar y convertir clientes potenciales en clientes satisfechos.

Email marketing

Ivo Fiz

16 Lecciones

Descubrirás cómo utilizar esta poderosa herramienta de comunicación para establecer relaciones con tus clientes, fomentar la lealtad y aumentar las ventas, aprendiendo estrategias efectivas de segmentación, personalización y automatización para maximizar el impacto de tus campañas de correo electrónico.

Lead Generation

Paula González

2 Lecciones

Aprenderás estrategias efectivas para atraer y capturar clientes potenciales interesados en tus productos o servicios, utilizando tácticas como contenido de valor, formularios de contacto y promociones para construir una lista de prospectos cualificados y aumentar las conversiones.

Funnel

Paula González

7 Lecciones

Explorarás el concepto del embudo de ventas y cómo guiar a los clientes a través de las diferentes etapas del proceso de compra, desde el descubrimiento hasta la conversión, utilizando estrategias específicas en cada fase para maximizar las conversiones y el retorno de la inversión.

Lead Scoring

Julia Davydova

9 Lecciones

Descubrirás cómo clasificar y priorizar tus leads en función de su nivel de interés y probabilidad de conversión, utilizando datos y criterios específicos para identificar oportunidades de venta más prometedoras y optimizar tus esfuerzos de generación de leads.

Marketing Automation

Julia Davydova

9 Lecciones

Aprenderás a utilizar herramientas y técnicas de automatización para optimizar y agilizar tus campañas de marketing, desde la generación de leads hasta la nutrición y la conversión, permitiéndote aumentar la eficiencia y mejorar la personalización en tus estrategias de marketing digital.

CRM

15 Lecciones

Descubrirás cómo utilizar sistemas de gestión de relaciones con el cliente (CRM) para organizar, automatizar e integrar tus procesos de ventas, marketing y servicio al cliente, permitiéndote mejorar la eficiencia, la productividad y la satisfacción del cliente en tu negocio.

MERCADO LABORAL

Desarrolla tu perfil profesional de Growth

Nacho Menéndez

5 Lecciones

Explorarás cómo desarrollar habilidades y competencias clave en el ámbito del crecimiento empresarial, desde la analítica de datos y la optimización de conversiones hasta el liderazgo y la gestión de proyectos.

Marca personal

Nacho Menéndez

Aprenderás a construir y gestionar tu propia marca personal, destacando tus habilidades, experiencia y valores únicos para establecerte como un experto en tu campo, aumentar tu visibilidad y oportunidades profesionales, y construir relaciones sólidas con tu audiencia.

Búsqueda de empleo

Nacho Menéndez

Descubrirás estrategias efectivas para encontrar oportunidades laborales en el campo del marketing digital, desde la elaboración de un currículum y una carta de presentación impactantes hasta la preparación para entrevistas y la construcción de una red de contactos sólida.

TFM

Nacho Menéndez

Desarrolla una estrategia de Growth que te ayude a dar forma a toda la teoría aprendida para que puedas aplicar todo tu conocimiento a un proyecto.

BUSINESS CASES

Vodafone

Alberto del Sol

Case

En este business case os presentamos a Alberto del Sol, CMO de Vodafone, empresa multinacional de telecomunicaciones. Alberto del Sol, nos hablará de sus tareas diarias.

Foodcoin

Ricardo Marín

Case

En este Business Case, Javier Martínez y Ricardo Marín, Chief Food Officer en Foodcoin hablarán sobre su puesto de trabajo y cómo funciona la empresa. A lo largo de la lección hablarán sobre el modelo de negocio y cómo están lanzando este incipiente proyecto.

Revolut

Cristina Allende

Case

En esta lección aprenderás de la mano de Javier Martínez y Cristina Allende, Creative Marketing Manager en Revolut sobre la operativa de esta empresa.

Marca

Nacho Delgado

Case

En este Business Case, Javier Martínez y Jaime Sánchez hablan con Nacho Delgado, Head of SEO de Marca.com.

Cooltra

David Martínez

Case

En esta Masterclass Javier entrevista a David Martínez, CMO de Cooltra. A lo largo de este Business Case, se analizan los diferentes modelos de negocio de Cooltra y su evolución a lo largo de los últimos años.

Desigual

Giuseppe Fioretti

Case

Javier Martínez y Giuseppe Fioretti, Head of Brand Design en Desigual, hablan sobre diferentes aspectos de la empresa de moda. Además, también hablarán sobre la posición actual de Giuseppe.

Descapada	Prudencio Ramos	Case	En este Business Case Javier Martínez analizará junto con Prudencio Ramos, Responsable de Marketing Digital, el funcionamiento de la empresa Descapada.com. A lo largo de esta clase, comentarán los diferentes aspectos de la empresa de paquetes vacacionales.
El País	Katy Lema	Case	En este Business Case Javier Martínez analiza cómo funciona de manera interna el periódico El País junto con Katy Lema, SEO y periodista en El País. A lo largo de esta clase, analizaremos todos los aspectos relacionados con el funcionamiento de la redacción.
Prestashop	Jorge González	Case	En este Business Case con Jorge González Head of Iberia y Latam en Prestashop, hablaremos del CMS en profundidad. Además también comentaremos la trayectoria de Jorge y sus responsabilidades.
Doofinder	Llorenç Palomas	Case	Javier Martínez entrevista a Llorenç Palomas, CMO de Doofinder, empresa líder en el sector de buscadores para ecommerce. En este Business Case, Llorenç explica los inicios, recorrido y planes de futuro de la empresa.
MediaMarkt	Jonathan Carrasco	Case	En este business case os presentamos Jonathan Carrasco, gestor de contenidos del canal de YouTube de MediaMarkt, empresa líder en España y Europa en el sector de la distribución de electrónica de consumo y servicios relacionados.
Anekke	Victoria Millán	Case	En este business case os presentamos la empresa Anekke, firma de bolsos y complementos española de moda de mujer. Su directora de Marketing, Victoria Millán, nos presentará el proyecto y cómo se gestiona el mismo, además de todo el progreso y crecimiento de la empresa.
Metricool	Victor Campuzano	Case	En este business case, Victor Campuzano, Head of Growth de Metricool, os explicará, qué es esta herramienta, para qué sirve, qué camino ha recorrido y hacia dónde va.

Coolligan
César Valdés

Case

En este business case os presentaremos a César Valdés, CMO de Coolligan. Coolligan es una empresa de moda relacionada con el fútbol y su historia. Esta empresa, tuvo inicios offline, pero para expandirse y llegar a más público, decidieron apostar por el canal digital.

Barner Brand
Edu Gaya

Case

Conocerás el inicio de la empresa y cómo comenzó en un producto pionero en su momento, cómo surgió la idea y cómo se ejecutó todo el proyecto. Esta empresa comenzó en online y está empezando a aterrizar en el offline para estar presentes en omnicanal.

Tuvalum
Ismael Labrador

Case

Tuvalum es el mayor e-commerce de venta de bicicletas de segunda mano a nivel internacional. En esta Masterclass con Ismael Labrador, Co-Founder, CMO y CTO de Tuvalum explica las diferentes estrategias que han utilizado en su e-commerce.

Naturitas
Nicola Lavarino

Case

En este Business Case Romuald Fons y Javier Martínez estarán con Nicola Lavarino, CEO de Naturitas, el Ecommerce líder en alimentación natural y suplementos en varios países de Europa.

PC Componentes
Minerva Sánchez

Case

En este Business Case, Minerva Sánchez, SEO Manager en PC Componentes comenta con Romuald Fons y Javier Martínez los aspectos más relevantes de este ecommerce de referencia. Además, también explica las diferentes estrategias SEO que llevan a cabo en PC Componentes.

Hawkers
Daniel Navas

Case

Romuald Fons y Javier Martínez hablan con Daniel Navas, Head of SEO de Hawerks. A lo largo de este business case comentarán la evolución de la empresa y de la trayectoria de Daniel dentro de la misma, desde becario a Head of SEO.

Mundo deportivo
María Carrión

Case

En este Business Case Javier Martinez habla con María Carrión, Head of SEO y responsable de la Analítica del Mundo Deportivo. A lo largo de esta charla, hablarán tanto de la evolución de la carrera de María como del Mundo Deportivo.

**Culinary Institute
of Barcelona**

Pol Fisas

Case

En este vídeo podréis ver cómo es una reunión interna con un cliente real.

Zurich

Sonia Mansilla

Case

Sonia Mansilla, Directora de Marketing en Zurich, nos explica el funcionamiento de los departamentos de los que son responsables.

Leroy MerlinJulio Domínguez
& Jorge Palacios

Case

En esta clase, conoceremos de cerca cómo funciona Leroy Merlin a nivel SEO. Durante la clase, Julio y Jorge compartirán una serie de experiencias que te serán de utilidad.

Mi Tienda de Arte

Víctor Juárez

Case

En este Business Case con Víctor Juárez, CEO de mitiendadearte.com, analizaremos la evolución y el estado actual de este ecommerce. Además, junto con Javier Martínez, hablarán de la transformación que ha vivido la empresa, desde una tienda física.

Matriculación

Titulación BIGSEO

3.497€*

BIG school

- ✓ +450 horas de formación.
- ✓ Acceso vitalicio al Máster.
- ✓ Acceso vitalicio a todas las actualizaciones.
- ✓ Tutorías en directo semanales.
- ✓ Acceso vitalicio a la bolsa de empleo.
- ✓ Resolución de dudas y acompañamiento.
- ✓ Acceso a la comunidad de alumnos privada en Discord.
- ✓ Invitación al evento presencial anual.
- ✓ Test de autoevaluación y ejercicios prácticos.
- ✓ Proyecto final de Máster.
- ✓ 15 días de garantía.
- ✓ Titulación expedida por BIGSEO.

Titulación universitaria expedida por

- ✓ UMEC (Universidad Europea Miguel de Cervantes).

- ✓ Convenio de prácticas laborales (Optativas)

Opción de pago a cuotas hasta 12 meses desde 333€

*El pago único del Máster permite ahorrar 500€ .

Doble titulación

+500€

BIG school + **UEMC**

- ✓ +450 horas de formación.
- ✓ Acceso vitalicio al Máster.
- ✓ Acceso vitalicio a todas las actualizaciones.
- ✓ Tutorías en directo semanales.
- ✓ Acceso vitalicio a la bolsa de empleo.
- ✓ Resolución de dudas y acompañamiento.
- ✓ Acceso a la comunidad de alumnos privada en Discord.
- ✓ Invitación al evento presencial anual.
- ✓ Test de autoevaluación y ejercicios prácticos.
- ✓ Proyecto final de Máster.
- ✓ 15 días de garantía.
- ✓ Titulación expedida por BIGSEO.
- ✓ Titulación universitaria expedida por UMEC (Universidad Europea Miguel de Cervantes).
- ✓ Convenio de prácticas laborales (Optativas).

**Conviértete en el
especialista en Growth
Marketing que buscan
las empresas.**

[Matricúlate aquí](#)

BIG school