



Growth Hacking

Guía para el profesor
Clave LSMD2210
Nivel Profesional

Contenido

Datos generales de la materia	3
Competencia	3
Introducción	3
Información general programada.....	3
Calendario de entregas de los aprendedores.....	8
Temario.....	8
Herramientas.....	10
Preguntas más frecuentes.....	10
Guía para las sesiones.....	11
Anexo 1. Banco de prácticas de bienestar.....	40
Anexo 2. Rúbrica de Fase I Proyecto Final	51
Anexo 3. Rúbrica de Fase II Proyecto Final	53
Anexo 4. Rúbrica de Fase III Proyecto Final	54

Datos generales de la materia

Nombre de la materia: Growth Hacking

Nivel: Profesional

Clave: LSMD2210

Competencia

Aplica y desarrolla las técnicas más eficaces del marketing digital y de experiencia de usuario, para generar una cultura de crecimiento digital implantando el modelo de Growth Hacking que logre alcanzar los objetivos.

Introducción

La piratería del crecimiento o growth hacking es una manera diferente de impulsar el desarrollo de las empresas. Esta estrategia emplea técnicas de marketing y herramientas tecnológicas para incrementar el crecimiento de negocios que quieren hacer mucho con poco y en corto tiempo.

En esta experiencia educativa conocerás el concepto de growth hacking, cuáles herramientas y estrategias de marketing emplea, cómo se pueden medir sus resultados y su importancia en el funnel de conversión para tener un acercamiento con esta novedosa y revolucionaria forma de elevar a corto plazo el éxito de las empresas.

Información general programada

Metodología

En esta experiencia de aprendizaje serás acompañado por un docente líder con experiencia en el ámbito laboral, quien compartirá contigo su conocimiento, experiencia y las mejores prácticas que realiza en su labor profesional para servirte de guía en el proceso de elaboración de las actividades y fases del proyecto.

Durante el semestre tendrás sesiones virtuales que te ayudarán a interactuar entre aprendedores localizados en diferentes campus de la Universidad Tecmilenio, como una forma de enriquecer tu formación contrastando la realidad de tu ciudad o región con la de otros compañeros.

La materia tiene una distribución semanal y tanto las actividades, como las fases del proyecto y la certificación que deberás completar para finalizar el curso, han sido diseñadas para realizarse de manera individual. Todas y cada una de ellas tienen como objetivo desarrollar la competencia general de la materia, y se resolverán y entregarán a través de la plataforma tecnológica para su revisión y evaluación por parte del docente y de acuerdo con el calendario de entregas.

Es muy importante que revises el esquema de evaluación y los criterios que utilizará el docente para otorgarte una calificación en la sección correspondiente. Lo anterior con la intención de que desde el inicio tengas claro el nivel de complejidad y esfuerzo que requieres para realizar las entregas semanales y garantizar tu éxito.

En caso de tener dudas sobre alguna actividad, fase del proyecto o la certificación, puedes contactar a tu docente a través de los medios que te indique.

Bibliografía de apoyo y certificaciones

Se sugiere la siguiente **bibliografía de apoyo**:

Díaz del Dedo, L. (2019). *Growth Hacking: Supera el reto de crear productos digitales exponenciales*. España: ANAYA MULTIMEDIA.

ISBN: 8441541876

Ellis, S., y Brown, M. (2018). *El método Hacking Growth*. Conecta.

Para esta materia deberás estudiar el siguiente curso para obtener la **certificación** correspondiente:

Hubspot Academy. (2021). *Lead Management: Segmentation, Nurturing, and Lead Qualification*. Recuperado de <https://app.hubspot.com/academy/7121497/tracks/35/219/1145>

Evaluación

La evaluación es una combinación de los siguientes elementos:

- Ocho actividades distribuidas en 14 semanas.
- Proyecto final con el que el participante demostrará que adquirió las habilidades y los conocimientos requeridos para acreditar la materia. Dicho proyecto se divide en tres fases (semana 4 Fase I, semana 9 Fase II; semana 14, Fase III).
- La acreditación de una certificación en la semana 15.

A continuación, puedes revisar el detalle de la evaluación de esta materia:

Evaluable	Ponderación
Actividad 1	6
Actividad 2	6
Fase I Proyecto final	7
Actividad 3	6
Actividad 4	6
Actividad 5	6
Fase II Proyecto final	15
Actividad 6	6
Actividad 7	6
Actividad 8	6
Fase III Proyecto final	20
Certificación	10

* Cada certificación se evalúa así: presentada y aprobada 10 puntos, presentada y no aprobada 5 puntos, no presentada y no aprobada 0 puntos.

Estructura de las sesiones Connect y Online

Las sesiones se dividen en tres bloques, estas son las actividades que se recomiendan realizar:

Bloque 1	Bloque 2	Bloque 3
<ul style="list-style-type: none"> • Bienvenida y presentación de agenda. • Práctica de bienestar. • Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales (Introducción). ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. • Receso. 	<ul style="list-style-type: none"> • Recapitulación de lo realizado en el bloque previo. • Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. • Receso. 	<ul style="list-style-type: none"> • Recapitulación de lo realizado en el bloque previo. • Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. ○ Cierre de temas. • Explicación de las actividades que deberán realizarse en la semana (fuera de la sesión).

Antes de acudir a una sesión, es necesario que realices las lecturas de las explicaciones, ya que te proporcionarán los fundamentos teóricos de los temas de la materia. De igual manera, se requiere que revises las lecturas y los videos requeridos.

Durante las sesiones sincrónicas, el docente da una breve explicación del tema, resuelve dudas y comparte las instrucciones de lo que se debe realizar fuera de dichas sesiones.

Actividades, proyecto y certificación

Las actividades y las fases del proyecto han sido diseñadas para realizarse de manera individual. Todas y cada una de ellas tienen como objetivo desarrollar la competencia general de la materia y es una combinación de los siguientes elementos:

Actividades	Proyecto	Certificación
8 actividades	Proyecto final (Fase I, Fase II, Fase III).	Certificación HubSpot

Las actividades y las fases del proyecto se resolverán y entregarán a través de la plataforma tecnológica, para su revisión y evaluación por parte del docente y de acuerdo con el calendario de entregas. Para llevar a cabo la certificación, se accederá

al sitio web de HubSpot (se incluye infografía) para presentar la evaluación y obtener los puntos de la ponderación que corresponden.

Es muy importante que revises el esquema de evaluación y los criterios que utilizará el docente para otorgarte una calificación en la sección correspondiente. Lo anterior con la intención de que desde el inicio tengas claro el nivel de complejidad y esfuerzo que requieres para realizar las entregas semanales y garantizar tu éxito.

En caso de tener dudas sobre alguna actividad, fase del proyecto o la certificación, puedes contactar a tu docente a través de los medios que te indique.

Sesiones virtuales

Para la transmisión de las sesiones, se utiliza una herramienta de videoconferencias. Con el fin de mejorar la calidad de dichas interacciones, se recomienda lo siguiente.

Es muy importante que cuentes con los siguientes **requerimientos tecnológicos** para llevar a cabo y con éxito las sesiones:



Tutoriales

Para asegurar que aproveches al máximo tu experiencia educativa en esta modalidad de materias, te recomendamos que sigas al pie de la letra las indicaciones de tu docente, así como revisar estos tutoriales:

- ¿Cómo entrar a Canvas?
- ¿Cómo consulto mis calificaciones?
- ¿Cómo entrego mis tareas?
- ¿Cómo ingreso a la plataforma de multipresencia virtual?
- Tutoriales de Canvas para aprendedores

- ¿Cómo evaluó el desempeño de mi red?

¡Te deseamos mucho éxito!

Calendario de entregas de los aprendedores

Semana	Elementos (agenda)	Duración por hora
1		
2	Actividad 1	3
3	Actividad 2	3
4	Fase I Proyecto final	5
5		
6	Actividad 3	3
7	Actividad 4	3
8	Actividad 5	3
9	Fase II Proyecto final	15
10		
11	Actividad 6	3
12	Actividad 7	3
13	Actividad 8	3
14	Fase III Proyecto final	20
15	Certificación	16

Temario de la materia

1. Growth Hacking

- 1.1 Estrategia Growth Hacking
- 1.2 El trabajo diario de un Growth Hacker
- 1.3 Growth Hacking (método científico y test)
- 1.4 Funnel Pirata (acquisition, activation, retention, revenue y referral)
- 1.5 Modelo iterativo de alta frecuencia (IAF)

2. Analítica Web y Estrategias Digitales de Crecimiento

- 2.1 La importancia de la analítica web para el Growth Hacking
- 2.2 Insight de Google Analytics y aplicación a Funnels de conversión
- 2.3 Configuración de cuadros de mando, auditoría y reporting analítico
- 2.4 Growth Test y experimentación
- 2.5 Métricas y KPI
- 2.6 Análisis del entorno y de la competencia
- 2.7 Herramientas recomendadas

3. UX & CRO para Growth Hacking

- 3.1 Aplicación del método científico para Growth Hacking (análisis, hipótesis, testing y resultados)
- 3.2 Herramientas principales
- 3.3 Usabilidad y UX
- 3.4 Neuro & psychology marketing

4. Producto y metodologías ágiles

- 4.1 Principios básicos de Product-Market Fit
- 4.2 Metodologías ágiles en project management y desarrollo

- 4.3 Matriz de prioridades
- 4.4 Canales de distribución
- 4.5 El mínimo producto viable (MVP)
- 4.6 El embudo de Growth Hacking
- 4.7 Customer Journey del producto

5. Psicología en el Growth Marketing

- 5.1 Integración de la Psicología al Growth Hacking
- 5.2 Persuasión digital
- 5.3 Comportamiento del Consumidor Online
- 5.4 Detección de ineficiencias y mejora de la conversión
- 5.5 Hotjar: uso y configuración

6. Adquisición, Activación, Retención y Monetización

- 6.1 Aprendizaje para adquirir usuarios
- 6.2 Definición del modelo de adquisición
- 6.3 ¿Cómo construir growth hacks?
- 6.4 Tipos de Loops para adquirir usuarios
- 6.5 Activación de usuarios
- 6.6 Retención de usuarios, first user experience
- 6.7 Definición del modelo de retención
- 6.8 Monetización, ¿qué significa?
- 6.9 Definición del modelo de monetización
- 6.10 Ventas sin fricción

7. Estrategias de captación de usuarios y Hacks I

- 7.1 Content marketing, blogs y guest posting
- 7.2 SEO, posicionamiento en buscadores orientado a Growth Hacking
- 7.3 Facebook Hacks
- 7.4 Instagram Hacks
- 7.5 LinkedIn Hacks

8. Estrategias de captación de usuarios y Hacks II

- 8.1 Email marketing como estrategia de Growth Hacking
- 8.2 Paid Acquisition: Google Ads, Social Ads, Taboola, Referral
- 8.3 Remarketing y píxeles
- 8.4 Programa de afiliados
- 8.5 Eventos y conferencias
- 8.6 Relaciones públicas e influencers

Herramientas

Para asegurar que aproveches al máximo tu experiencia educativa en esta modalidad de materias, te recomendamos revisar estos [tutoriales](#).

Preguntas más frecuentes

¿En dónde o a quién reporto un error detectado en el contenido de la materia?

Lo puedes reportar a la cuenta atencioncursos@servicios.tecmilenio.mx, también puedes compartir sugerencias para el contenido y actividades de la materia.

¿Quién me informa de la cantidad de sesiones y tiempo de cada sesión en las semanas?

El coordinador docente te debe proporcionar esta información.

¿En qué semanas se aplican los exámenes parciales y el examen final?

Consulta con tu coordinador docente los calendarios de acuerdo con la modalidad de impartición.

¿Tengo que capturar las calificaciones en banner y en la plataforma educativa?

Sí, es importante que captures calificaciones en la plataforma para que los aprendedores estén informados de su avance y reciban retroalimentación de parte tuya de todo lo que realizan en la materia. En banner es el registro oficial de las calificaciones de los aprendedores.

Guía para las sesiones

Nota: Los enlaces que se compartan en las notas son externos a la Universidad Tecmilenio, al acceder a ellos considera que debes apegarte a sus términos y condiciones.

Semana 1

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación. <ul style="list-style-type: none"> • Presentación. • Competencia general del curso. 	El profesor se presenta ante el grupo, genera un ambiente adecuado para la presentación de los aprendedores y explica la competencia del curso, sus implicaciones e impacto en habilidades y actitudes a desarrollar.	20 minutos.
Práctica de bienestar.	Del banco de prácticas de bienestar que se agregan al final de este documento, el profesor impartidor seleccionará alguna para aplicarla en la sesión.	5 minutos.
Metodología <ul style="list-style-type: none"> • Evaluación. • Calendario de entregas. • Bibliografía. • Políticas del curso. 	<p>El profesor explicará a los aprendedores la metodología del curso.</p> <p>Presentará los detalles de la evaluación, con su ponderación y el desglose de actividades, fases del proyecto y la obtención del certificado de HubSpot.</p> <p>Presentará la bibliografía, las políticas del curso y llegará a acuerdos en cuanto a la forma de trabajar con los aprendedores.</p>	25 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Resumen de lo realizado en el bloque anterior.	El profesor resumirá de manera dinámica lo realizado en el bloque anterior.	10 minutos.
Visión general de la materia: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales (Introducción). 	El profesor da un panorama general de la materia explicando las posibles aplicaciones en contextos reales.	40 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendiz lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Resumen de lo realizado en el bloque anterior.	El profesor resumirá de manera dinámica lo realizado en el bloque anterior.	10 minutos.
Contenido en plataforma: <ul style="list-style-type: none"> ○ Estructura. ○ Temario. ○ Recursos. 	El profesor brindará a los aprendices la introducción indispensable sobre el contenido en plataforma, la forma en que está estructurada la materia, los temas y revisará con ellos algunos recursos, con el objetivo de establecer lo que se espera del aprendiz en cada punto.	20 minutos.
Explicación de la certificación de HubSpot.	El maestro dará detalles sobre la certificación, la forma de acceder, dónde se encuentra la infografía con las instrucciones, los requisitos y los tiempos para realizarla.	10 minutos.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la realización de la certificación de HubSpot.

Para esta actividad, los aprendices recibirán un correo al registrarse en el portal de HubSpot y llevarán a cabo los pasos necesarios para la Certificación de Learn Management de HubSpot. Esta certificación comprende 7 lecciones, por lo que se recomienda comentarles sobre esto desde la primera sesión para que administren su tiempo. La certificación se evalúa así: presentada 10 puntos y no aprobada 0 puntos.

Semana 2

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de agenda.	El profesor se presenta ante el grupo y da una breve introducción a la materia.	5 minutos.
Práctica de bienestar.	Del banco de prácticas de bienestar que se agregan al final de este documento, el profesor impartidor seleccionará alguna para aplicarla en la sesión.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales (Introducción). ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.	40 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Resumen de lo realizado en el bloque previo.	El profesor resumirá de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.	45 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Rescapitulación de lo realizado en el bloque previo.	El profesor recapitulará de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. ○ Cierre de temas. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos y realizará un cierre de los temas correspondientes.	35 minutos.
Explicación de lo siguiente que deberá realizarse fuera de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> • Actividad 1. 	Se explicará en qué consiste la actividad 1. Especificar lo siguiente: La actividad 1 se entregará en la semana 2.	10 minutos.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la explicación del primer tema de la semana (tema 1).

En este tema, los aprendedores serán introducidos al growth hacking. Es importante saber que es un método que lleva poco tiempo y su desarrollo ha sido implementado en los startups más importantes de Silicon Valley.

Ver el enlace para ver algunas técnicas de growth hacking que usó AirBnb en su crecimiento exponencial.

Product Alliance. (2020, 14 de agosto). Famous Growth Hacks Used by Airbnb [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=nzGGWoJky5M>

En caso de tener la posibilidad consultar la introducción del siguiente libro ya que nos ilustra el autor con otros ejemplos interesantes de growth hacking:

Ellis, S., y Brown, M. (2017). *Hacking Growth: How today's fastest-growing companies drive breakout success*. Estados Unidos: Virgin Books.

En este tema se aborda el funnel pirata, el entendimiento de este mismo es fundamental en el growth hacking, se adjunta el siguiente video para entender su definición.

Markita. (2020, 04 de mayo). ¿Qué es el Funnel Pirata? Aprende Growth Hacking [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=XVfBcKZtt-g>

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la elaboración de la actividad 1.

La actividad 1 está diseñada para ser elaborada en 3 horas con base en la explicación del tema 1, y cuenta con la siguiente estructura: objetivo, alineado con la competencia de la materia; contexto y problema, para generar una historia que despierte emoción y logre captar la atención del aprendiz; requerimientos específicos; instrucciones, enfocadas en la elaboración de un producto, que normalmente es un informe de resultados o una propuesta.

Se recomienda ser muy específico con el aprendiz al buscar el tipo de empresa para realizar la actividad, de forma que se puedan llevar a cabo todos los puntos especificados y también hacer énfasis en la importancia de respetar la estructura (orden y contenido), así como consultar la rúbrica correspondiente.

Semana 3

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de agenda.	El profesor da una breve bienvenida y presenta la agenda de la sesión.	5 minutos.
Práctica de bienestar.	Del banco de prácticas de bienestar que se agregan al final de este documento, el profesor impartidor seleccionará alguna para aplicarla en la sesión.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales (Introducción). ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.	40 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendiz lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Resumen de lo realizado en el bloque previo.	El profesor resumirá de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	5 minutos.

Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.	45 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Recapitulación de lo realizado en el bloque previo.	El profesor recapitulará de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	10 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. ○ Cierre de temas. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos y realizará un cierre de los temas correspondientes.	30 minutos.
Explicación de lo siguiente que deberá realizarse fuera de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> • Actividad 2. 	Se explicará en qué consiste la actividad 2. Especificar lo siguiente: La actividad 2 se entregará en la semana 3.	10 minutos.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la explicación del segundo tema de la semana (tema 2).

En este tema se abordan temas de analítica web. “Lo que no se mide, no se puede mejorar”, esta frase, atribuida frecuentemente a Peter Drucker, pone de manifiesto la importancia de la medición. En analítica web se trata de tener información a modo granular de ser posible. En el mundo laboral se ajustan los parámetros o KPI en función de los objetivos que se quieren mejorar.

Se sugiere que el aprendedor revise las herramientas gratuitas Google Trends y Google Analytics para comenzar un acercamiento con el tipo de información que pueden extraer de las mismas.

Es importante comentar que en el mundo laboral es raro encontrarse con ajustes avanzados de Google Analytics. Se comparte una URL con la que cada aprendiz puede acceder con su cuenta de Google para ver un ejemplo de una ecommerce con ajustes avanzados. Esto con el objetivo de que explore cada detalle de una cuenta.

Google. (2021). *Analytics*. Recuperado de https://analytics.google.com/analytics/web/?utm_source=demoaccount&utm_medium=demoaccount&utm_campaign=demoaccount#/p213025502/reports/reportinghub

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la elaboración de la actividad 2.

La actividad 2 está diseñada para ser elaborada en 3 horas con base en la explicación del tema 1, y cuenta con la siguiente estructura: objetivo, alineado con la competencia de la materia; contexto y problema, para generar una historia que despierte emoción y logre captar la atención del aprendiz; requerimientos específicos; instrucciones enfocadas en la elaboración de un producto, que normalmente es un informe de resultados o una propuesta.

Se recomienda ser muy específico con el aprendiz al buscar el tipo de empresa para realizar la actividad, de forma que se puedan llevar a cabo todos los puntos especificados y también hacer énfasis en la importancia de respetar la estructura (orden y contenido), así como consultar la rúbrica correspondiente.

Semana 4

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de agenda.	El profesor da una breve bienvenida y presenta la agenda de la sesión.	5 minutos.
Práctica de bienestar.	Del banco de prácticas de bienestar que se agrega al final de este documento, el profesor impartidor seleccionará alguna para aplicarla en la sesión.	5 minutos.
Integración del contenido: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas vistos hasta el momento con una visión integral y práctica. 	El profesor brindará una visión integral de los temas expuestos hasta el momento, explicando con ejercicios prácticos.	40 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendiz lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Resumen de lo realizado en el bloque anterior.	El profesor resumirá de manera dinámica lo realizado en el bloque anterior.	10 minutos.
Integración del contenido y participación: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas vistos hasta el momento con una visión integral y práctica. ○ Participación. ○ Solución de dudas. 	El profesor brindará una visión integral de los temas expuestos hasta el momento, explicando con ejercicios prácticos. El profesor propiciará un espacio adecuado para la participación y solución de dudas de los aprendedores.	30 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Resumen de lo realizado en el bloque anterior.	El profesor resumirá de manera dinámica lo realizado en el bloque anterior.	5 minutos.
Explicación de lo siguiente que deberá realizarse fuera de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> • Proyecto Fase I. 	Se explicará en qué consiste la Fase I del proyecto final. Especificar lo siguiente: La Fase I del Proyecto final se entrega en esta semana.	45 minutos.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la elaboración de la Fase I del Proyecto final.

La fase I del proyecto está diseñada para ser elaborada en 5 horas con base en la explicación de los temas 1 y 2.

Cuenta con la siguiente estructura: descripción, con un breve panorama de lo que se elaborará; objetivo, alineado con la competencia de la materia; requerimientos específicos; instrucciones, enfocadas en la elaboración de un producto; criterios de evaluación, diseñados para comprobar la competencia; entregable y una rúbrica de 3 niveles que se anexa en esta guía para ser usada al retroalimentar.

Se recomienda revisar los entregables la misma semana de la entrega, para estar preparado para dar la retroalimentación en la siguiente semana y después de eso, pedir a los aprendedores que realicen las correcciones necesarias para avanzar, ya que la fase I es requisito para la fase II y así hasta la III.

Semana 5

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de agenda.	El profesor da una breve bienvenida y presenta la agenda de la sesión.	5 minutos.
Práctica de bienestar.	Del banco de prácticas de bienestar que se agregan al final de este documento, el profesor impartidor seleccionará alguna para aplicarla en la sesión.	5 minutos.
Retroalimentación de Proyectos de la Fase I: <ul style="list-style-type: none"> Presentación de proyectos. 	El profesor seleccionará los proyectos a presentar en clase. Los aprendedores presentarán sus proyectos.	40 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Retroalimentación de Proyectos de la Fase I: <ul style="list-style-type: none"> Presentación de proyectos. 	Los aprendedores presentarán sus proyectos.	50 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
-----------	-------------	----------

Recapitulación de lo realizado en el bloque previo.	El profesor recapitulará de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	10 minutos.
Retroalimentación de Proyectos de la Fase I:	El profesor propiciará un ambiente adecuado para la retroalimentación y procederá a realizarla sobre los proyectos presentados.	40 minutos.
<ul style="list-style-type: none"> • Evaluación del profesor. 		

Semana 6

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de agenda.	El profesor se presenta ante el grupo y presenta la agenda de la sesión.	5 minutos.
Práctica de bienestar.	Del banco de prácticas de bienestar que se agregan al final de este documento, el profesor impartidor seleccionará alguna para aplicarla en la sesión.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana:	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.	40 minutos.
<ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales (Introducción). ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 		
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Resumen de lo realizado en el bloque anterior.	El profesor resumirá de manera dinámica lo realizado en el bloque anterior.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	El profesor explicará a los aprendices los contenidos con ejercicios prácticos.	45 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendiz lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Resumen de lo realizado en el bloque anterior.	El profesor resumirá de manera dinámica lo realizado en el bloque anterior.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. ○ Cierre de temas. 	El profesor explicará a los aprendices los contenidos con ejercicios prácticos y realizará un cierre de los temas correspondientes.	35 minutos.
Explicación de lo siguiente que deberá realizarse fuera de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> ● Actividad 3. 	Se explicará en qué consiste la actividad 3. Especificar lo siguiente: La actividad 3 se entregará en la semana 6.	10 minutos.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la explicación del primer tema de la semana (tema 3).

En este tema se aborda el CRO (*Conversion Rate Optimization*), disciplina que sirve para mejorar las conversiones en un sitio web. Luego de conseguir que los usuarios visiten el sitio web, lo

segundo más importante es que se conviertan. Puede ser a través de una conversión, llenar un formulario o una venta.

En experiencia, muchas veces se llega a este objetivo de la mejora de conversiones mediante la mejora de usabilidad o UX. En la mayoría de los casos la usabilidad en sitios es tan mala que se debe recurrir a un rediseño de sitio web general.

Se comparte un video de las herramientas preferidas por Sergio Simarro, director del Master CRO de Webpositer, agencia muy respetada en España.

Growth (En.Digital) - por Product Hackers. (2021, 31 de marzo). *Las mejores herramientas para hacer CRO y Growth en proyectos digitales* [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=PQDocruj5bU>

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la elaboración de la actividad 3.

La actividad 3 está diseñada para ser elaborada en 3 horas con base en la explicación del tema 3, y cuenta con la siguiente estructura: objetivo, alineado con la competencia de la materia; contexto y problema, para generar una historia que despierte emoción y logre captar la atención del aprendedor; requerimientos específicos; instrucciones enfocadas en la elaboración de un producto, que normalmente es un informe de resultados o una propuesta.

Se recomienda ser muy específico con el aprendedor al buscar el tipo de empresa para realizar la actividad, de forma que se puedan llevar a cabo todos los puntos especificados y también hacer énfasis en la importancia de respetar la estructura (orden y contenido), así como consultar la rúbrica correspondiente.

Semana 7

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de agenda.	El profesor da una breve bienvenida y presenta la agenda de la sesión.	5 minutos.
Práctica de bienestar.	Del banco de prácticas de bienestar que se agregan al final de este documento, el profesor impartidor seleccionará alguna para aplicarla en la sesión.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales (Introducción). ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.	40 minutos.

Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendiz lo utilice a su beneficio.	10 minutos.
----------------	--	-------------

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Recapitulación de lo realizado en el bloque previo.	El profesor recapitulará de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.	45 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendiz lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Recapitulación de lo realizado en el bloque previo.	El profesor recapitulará de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	10 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. ○ Cierre de temas. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos y realizará un cierre de los temas correspondientes.	35 minutos.
Explicación de lo siguiente que deberá realizarse fuera de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> • Actividad 4. 	Se explicará en que consiste la actividad 4. Especificar lo siguiente: La actividad 4 se entregará en la semana 7.	5 minutos.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la explicación del segundo tema de la semana (tema 4).

En este tema se abordarán las metodologías ágiles. Hoy en día no se ha visto una sola compañía que no trabaje con estas herramientas. El mundo laboral está madurando gracias a las herramientas de productividad.

El uso de una metodología ágil permite dar prioridades a las tareas, de esta manera el proyecto tiene un mayor grado de satisfacción para el cliente. En el siguiente video se pueden apreciar las diferencias entre una forma de trabajar tradicional frente a una forma ágil.

Mundo Agile. (2019, 21 de mayo). [Clase 01] Metodologías ágiles... ¿Qué son? [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=mKtGo20tqjA>

Dentro de este tema se aborda también el Producto Mínimo Viable, que se trata de crear una versión inicial o prototipo para ver si va a ser redituable durante el lanzamiento en el mercado. Es importante este tema ya que fue propuesto por Eric Ries en su libro *Lean Startup*, el cual se recomienda leer. Se adjunta video sobre el Producto Mínimo Viable.

Instituto de Marketing Ágil. (2016, 01 de diciembre). *Lean Startup: Construcción de prototipos través de MVP para validar el mercado* [Archivo de video]. Recuperado de <https://www.youtube.com/watch?v=AYIBjAGR8-A>

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la elaboración de la actividad 4.

La actividad 4 está diseñada para ser elaborada en 3 horas con base en la explicación del tema 4, y cuenta con la siguiente estructura: objetivo, alineado con la competencia de la materia; contexto y problema, para generar una historia que despierte emoción y logre captar la atención del aprendedor; requerimientos específicos; instrucciones enfocadas en la elaboración de un producto, que normalmente es un informe de resultados o una propuesta.

Se recomienda ser muy específico con el aprendedor al buscar el tipo de empresa para realizar la actividad, de forma que se puedan llevar a cabo todos los puntos especificados y también hacer énfasis en la importancia de respetar la estructura (orden y contenido), así como consultar la rúbrica correspondiente.

Semana 8

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de agenda.	El profesor da una breve bienvenida y presenta la agenda de la sesión.	5 minutos.
Práctica de bienestar.	Del banco de prácticas de bienestar que se agregan al final de este documento, el profesor impartidor seleccionará alguna para aplicarla en la sesión.	5 minutos.

<p>Desarrollo de temas de la semana:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales (Introducción). ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	<p>El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.</p>	<p>40 minutos.</p>
<p>Receso.</p>	<p>Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.</p>	<p>10 minutos.</p>

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
<p>Resumen de lo realizado en el bloque previo.</p>	<p>El profesor resumirá de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.</p>	<p>5 minutos.</p>
<p>Desarrollo de temas de la semana:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	<p>El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.</p>	<p>45 minutos.</p>
<p>Receso.</p>	<p>Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.</p>	<p>10 minutos.</p>

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
<p>Resumen de lo realizado en el bloque previo.</p>	<p>El profesor resumirá de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.</p>	<p>10 minutos.</p>

<p>Desarrollo de temas de la semana:</p> <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. ○ Cierre de temas. 	<p>El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos y realizará un cierre de los temas correspondientes.</p>	<p>35 minutos.</p>
<p>Explicación de lo siguiente que deberá realizarse fuera de la sesión:</p> <ul style="list-style-type: none"> ● Actividad 5. ● Fase II. 	<p>Se explicará en que consiste la actividad 5 y se dará un recordatorio de la entrega de la Fase II del Proyecto final.</p> <p>Especificar lo siguiente:</p> <p>La actividad 5 se entregará en la semana 8. La Fase II se entregará en la semana 9.</p>	<p>5 minutos.</p>

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la explicación del primer tema de la semana (tema 5).

En este tema se abordará la Psicología en el Growth Marketing para llegar al estudio del comportamiento de los usuarios. Se recomienda consultar enardecidamente el siguiente episodio del podcast CRO café, creador del Máster de CRO de KSchool.

CRO.CAFE Español. (s.f.). *Persuasión, psicología y economía conductual. Así manejan nuestros hilos, con Ramón Nogueras* [Audio podcast]. Recuperado de <https://podcasts.apple.com/es/podcast/persuasi%C3%B3n-psicolog%C3%ADa-y-econom%C3%ADa-conductual-as%C3%AD-manejan/id1543792857?i=1000510390157>

En el growth marketing es esencial hacer experimentos constantes con el objetivo de encontrar patrones de comportamiento de los usuarios. Por ejemplo, en un sitio web si se oferta un producto y se quiere captar leads o posibles compradores, es una buena idea colocar un formulario en alguna parte del sitio, pero ¿qué pasaría si tiene una baja conversión? Si se encuentran que muy pocos usuarios interactúan con dicho formulario entonces se deberán implementar algunos experimentos para aumentar dicha participación.

Muchas veces estos formularios aumentan estas cifras posicionándolo lo más arriba posible. Experimentar con los colores usados en el formulario también es buena idea, y finalmente el color de los botones.

Se recomienda leer la descripción de una herramienta como Hotjar para conocer el alcance y el tipo de información que podría recopilarse dentro de un sitio web.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la elaboración de la actividad 5.

La actividad 5 está diseñada para ser elaborada en 3 horas con base en la explicación del tema 5, y cuenta con la siguiente estructura: objetivo, alineado con la competencia de la materia; contexto y problema, para generar una historia que despierte emoción y logre captar la atención

del aprendedor; requerimientos específicos; instrucciones enfocadas en la elaboración de un producto, que normalmente es un informe de resultados o una propuesta.

Se recomienda ser muy específico con el aprendedor al buscar el tipo de empresa para realizar la actividad, de forma que se puedan llevar a cabo todos los puntos especificados y también hacer énfasis en la importancia de respetar la estructura (orden y contenido), así como consultar la rúbrica correspondiente.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la elaboración de la Fase II del Proyecto final.

La fase II del proyecto está diseñada para ser elaborada en 15 horas con base en la explicación de los temas 3, 4 y 5.

Cuenta con la siguiente estructura: descripción, con un breve panorama de lo que se elaborará; objetivo, alineado con la competencia de la materia; requerimientos específicos; instrucciones, enfocadas en la elaboración de un producto; criterios de evaluación, diseñados para comprobar la competencia; entregable y una rúbrica de 3 niveles que se anexa en esta guía para ser usada al retroalimentar.

Se recomienda revisar los entregables la misma semana de la entrega, para estar preparado para dar la retroalimentación en la siguiente semana y después de eso, pedir a los aprendedores que realicen las correcciones necesarias para avanzar, ya que la fase II es requisito para la fase III.

Semana 9

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de agenda.	El profesor da una breve bienvenida y presenta la agenda de la sesión.	5 minutos.
Práctica de bienestar.	Del banco de prácticas de bienestar que se agrega al final de este documento, el profesor impartidor seleccionará alguna para aplicarla en la sesión.	5 minutos.
Integración del contenido: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas vistos hasta el momento con una visión integral y práctica. 	El profesor brindará una visión integral de los temas expuestos hasta el momento, explicando con ejercicios prácticos.	40 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Resumen de lo realizado en el bloque anterior.	El profesor resumirá de manera dinámica lo realizado en el bloque anterior.	5 minutos.
Integración del contenido y participación: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas vistos hasta el momento con una visión integral y práctica. ○ Participación. ○ Solución de dudas. 	<p>El profesor brindará una visión integral de los temas expuestos hasta el momento, explicando con ejercicios prácticos.</p> <p>El profesor propiciará un espacio adecuado para la participación y solución de dudas de los aprendedores.</p>	45 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Resumen de lo realizado en el bloque anterior.	El profesor resumirá de manera dinámica lo realizado en el bloque anterior.	5 minutos.
Cierre de temas del primer bloque.	El profesor complementará las explicaciones y realizará el cierre de los temas correspondientes.	35 minutos.
Recordatorio de las entregas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> • Proyecto Fase II. 	<p>Se recordará a los aprendedores la entrega de la Fase II del Proyecto final.</p> <p>Especificar lo siguiente:</p> <p>La Fase II del Proyecto final se entrega en esta semana.</p>	10 minutos.

Semana 10

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de agenda.	El profesor da una breve bienvenida y presenta la agenda de la sesión.	5 minutos.
Práctica de bienestar.	Del banco de prácticas de bienestar que se agregan al final de este documento, el profesor impartidor seleccionará alguna para aplicarla en la sesión.	5 minutos.
Retroalimentación de Proyectos de la Fase II: <ul style="list-style-type: none"> Presentación de proyectos. 	El profesor seleccionará los proyectos a presentar en clase. Los aprendedores presentarán sus proyectos.	40 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Retroalimentación de Proyectos de la Fase II: <ul style="list-style-type: none"> Presentación de proyectos. 	Los aprendedores presentarán sus proyectos.	50 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Resumen de lo realizado en el bloque previo.	El profesor recapitulará de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	10 minutos.
Retroalimentación de Proyectos de la Fase II: <ul style="list-style-type: none"> Evaluación del profesor. 	El profesor propiciará un ambiente adecuado para la retroalimentación y procederá a realizarla sobre los proyectos presentados.	40 minutos.

Semana 11

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de agenda.	El profesor se presenta ante el grupo y presenta la agenda de la sesión.	5 minutos.
Práctica de bienestar.	Del banco de prácticas de bienestar que se agregan al final de este documento, el profesor impartidor seleccionará alguna para aplicarla en la sesión.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales (Introducción). ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.	40 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Recapitulación de lo realizado en el bloque previo.	El profesor recapitulará de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.	45 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Rescapitulación de lo realizado en el bloque previo.	El profesor recapitulará de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. ○ Cierre de temas. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos y realizará un cierre de los temas correspondientes.	35 minutos.
Explicación de lo siguiente que deberá realizarse fuera de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> • Actividad 6. 	Se explicará en qué consiste la actividad 6. Especificar lo siguiente: La actividad 6 se entregará en la semana 11.	10 minutos.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la explicación del segundo tema de la semana (tema 6).

Dependiendo del tipo de producto la necesidad de adquisición va a ser diferente, por ejemplo, en algunos negocios siempre existen las estrategias de publicidad pagada. En el tema se aborda cómo *estrategias push* se han visto en rubros de seguros.

Por otra parte, la necesidad del negocio apunta más hacia atraer mediante *estrategias pull*, donde los usuarios deben llegar de forma más natural. Es vital pensar en un medio de comunicación donde los usuarios lleguen de manera orgánica desde Google.

Respecto a la activación, un ejemplo claro es cuando los usuarios siguen los anuncios en plataformas como Facebook o Google con el objetivo de retener clientes y regresar a la tienda y finalizar una compra del algún producto o servicio.

Finalmente, sobre monetización es más común encontrar sitios que ganan mediante publicidad, generación de leads o venta de algún bien o servicio. Aunque en los últimos meses se ha visto cada vez más empresas con modelos de afiliación, quienes ganan una comisión por recomendar algún producto. La empresa más famosa en este mismo rubro es Amazon.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la elaboración de la actividad 6.

La actividad 6 está diseñada para ser elaborada en 3 horas con base en la explicación del tema 6, y cuenta con la siguiente estructura: objetivo, alineado con la competencia de la materia; contexto y problema, para generar una historia que despierte emoción y logre captar la atención del aprendedor; requerimientos específicos; instrucciones enfocadas en la elaboración de un producto, que normalmente es un informe de resultados o una propuesta.

Se recomienda ser muy específico con el aprendedor al buscar el tipo de empresa para realizar la actividad, de forma que se puedan llevar a cabo todos los puntos especificados y también hacer énfasis en la importancia de respetar la estructura (orden y contenido), así como consultar la rúbrica correspondiente.

Semana 12

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de agenda.	El profesor da una breve bienvenida y presenta la agenda de la sesión.	5 minutos.
Práctica de bienestar.	Del banco de prácticas de bienestar que se agregan al final de este documento, el profesor impartidor seleccionará alguna para aplicarla en la sesión.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales (Introducción). ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.	40 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Recapitulación de lo realizado en el bloque previo.	El profesor recapitulará de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.	45 minutos.

Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.
----------------	--	-------------

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Recapitulación de lo realizado en el bloque previo.	El profesor recapitulará de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	10 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. ○ Cierre de temas. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos y realizará un cierre de los temas correspondientes.	30 minutos.
Explicación de lo siguiente que deberá realizarse fuera de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> ● Actividad 7. 	Se explicará en qué consiste la Actividad 7. Especificar lo siguiente: La actividad 7 se entregará en la semana 12.	10 minutos.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la explicación del primer tema de la semana (tema 7).

Hay métodos de captación de clientes, uno de los más comunes es mediante un blog, escribir contenidos cubriendo los temas relacionados con un modelo de negocio. Por ejemplo, si se tiene una tienda de productos de jardinería, se puede escribir también sobre los tipos de plantas y el mejor cuidado que se puede brindarles a estas.

Por otro lado, el guest posting o guest blogging sigue siendo una práctica común para mejorar el perfil de los sitios web. Esto funciona actualmente porque internet funciona como una telaraña, se trata de que un sitio enlace con otro sitio y mientras más conexiones logre hacer mejor es para los ojos de Google.

El SEO o posicionamiento en buscadores es también buena fuente de adquisición ya que, una vez apareciendo en los primeros puestos, el costo no aumenta como es el caso de Google ADS. Es importante mencionar que al invertir en SEO se deberá estar consciente de que se trata de una inversión constante.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la elaboración de la actividad 7.

La actividad 7 está diseñada para ser elaborada en 3 horas con base en la explicación del tema 7, y cuenta con la siguiente estructura: objetivo, alineado con la competencia de la materia; contexto y problema, para generar una historia que despierte emoción y logre captar la atención del aprendiz; requerimientos específicos; instrucciones enfocadas en la elaboración de un producto, que normalmente es un informe de resultados o una propuesta.

Se recomienda ser muy específico con el aprendiz al buscar el tipo de empresa para realizar la actividad, de forma que se puedan llevar a cabo todos los puntos especificados y también hacer énfasis en la importancia de respetar la estructura (orden y contenido), así como consultar la rúbrica correspondiente.

Semana 13

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de agenda.	El profesor da una breve bienvenida y presenta la agenda de la sesión.	5 minutos.
Práctica de bienestar.	Del banco de prácticas de bienestar que se agregan al final de este documento, el profesor impartidor seleccionará alguna para aplicarla en la sesión.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Aplicación en contextos reales (Introducción). ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.	40 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendiz lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Resumen de lo realizado en el bloque anterior.	El profesor resumirá de manera dinámica lo realizado en el bloque anterior.	5 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos.	45 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Resumen de lo realizado en el bloque anterior.	El profesor resumirá de manera dinámica lo realizado en el bloque anterior.	10 minutos.
Desarrollo de temas de la semana: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas de la semana con ejercicios prácticos. ○ Cierre de temas. 	El profesor explicará a los aprendedores los contenidos con ejercicios prácticos y realizará un cierre de los temas correspondientes.	35 minutos.
Explicación de lo siguiente que deberá realizarse fuera de la sesión: <ul style="list-style-type: none"> • Actividad 8. • Fase III. 	Se explicará en qué consiste la actividad 8 y se dará un recordatorio de la entrega de la Fase III del Proyecto final. Especificar lo siguiente: La actividad 8 se entregará en semana 13. La Fase III se entregará en semana 14.	5 minutos.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la explicación del segundo tema de la

Sobre el email marketing existe una famosa frase que dice “El dinero está en la lista”. Se refiere a que cualquier negocio debe mantener una base de datos con correos electrónicos de clientes, leads o prospectos. Esto es muy sencillo, imagina tener un negocio con una página de Facebook con 2 millones de fans, tomar la decisión de seguir apostando por esta red social, y un buen día la compañía decide cambiar la forma de mostrarse como pasó en un reciente cambio de algoritmo de Facebook, que a medida que el tamaño de fans era mayor, el nivel de interacción tenía que ser proporcional, de lo contrario el nivel de exposición era mínimo y nos obliga a pagar para incrementar dicha exposición.

Ahora en un supuesto más agresivo, que llegue a algún hackeo de cuentas, como se ha visto con frecuencia en redes sociales como Instagram hasta el grado de perder los cientos de miles de seguidores. Es por eso por lo que el crecimiento debe ser proporcional en muchas redes al mismo tiempo, pero más importante siempre ocuparse de crear una lista de suscriptores.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la elaboración de la actividad 8.

La actividad 8 está diseñada para ser elaborada en 3 horas con base en la explicación del tema 8, y cuenta con la siguiente estructura: objetivo, alineado con la competencia de la materia; contexto y problema, para generar una historia que despierte emoción y logre captar la atención del aprendedor; requerimientos específicos; instrucciones enfocadas en la elaboración de un producto, que normalmente es un informe de resultados o una propuesta.

Se recomienda ser muy específico con el aprendedor al buscar el tipo de empresa para realizar la actividad, de forma que se puedan llevar a cabo todos los puntos especificados y también hacer énfasis en la importancia de respetar la estructura (orden y contenido), así como consultar la rúbrica correspondiente.

Notas para el profesor impartidor correspondientes a la elaboración de la Fase III del Proyecto final.

La fase III del proyecto está diseñada para ser elaborada en 20 horas con base en la explicación de los temas 6, 7 y 8.

Cuenta con la siguiente estructura: descripción, con un breve panorama de lo que se elaborará; objetivo, alineado con la competencia de la materia; requerimientos específicos; instrucciones, enfocadas en la elaboración de un producto; criterios de evaluación, diseñados para comprobar la competencia; entregable y una rúbrica de 3 niveles que se anexa aquí en esta guía para ser usada al retroalimentar.

Se recomienda revisar los entregables la misma semana de la entrega, para estar preparado para dar la retroalimentación en la siguiente semana y después de eso, pedir a los aprendedores que preparen su presentación final.

Semana 14

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de agenda.	El profesor da una breve bienvenida y presenta la agenda de la sesión.	5 minutos.
Práctica de bienestar.	Del banco de prácticas de bienestar que se agrega al final de este documento, el profesor impartidor	5 minutos.

	seleccionará alguna para aplicarla en la sesión.	
Integración del contenido: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas vistos hasta el momento con una visión integral y práctica. 	El profesor brindará una visión integral de los temas expuestos hasta el momento, explicando con ejercicios prácticos.	40 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Resumen de lo realizado en el bloque anterior.	El profesor resumirá de manera dinámica lo realizado en el bloque anterior.	5 minutos.
Integración del contenido y participación: <ul style="list-style-type: none"> ○ Explicación de los temas vistos hasta el momento con una visión integral y práctica. ○ Participación. ○ Solución de dudas. 	<p>El profesor brindará una visión integral de los temas expuestos hasta el momento, explicando con ejercicios prácticos.</p> <p>El profesor propiciará un espacio adecuado para la participación y solución de dudas de los aprendedores.</p>	45 minutos.
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Resumen de lo realizado en el bloque anterior.	El profesor resumirá de manera dinámica lo realizado en el bloque anterior.	5 minutos.

Cierre de temas del tercer bloque.	El profesor complementará las explicaciones y realizará el cierre de los temas correspondientes.	40 minutos.
Explicación de lo siguiente que deberá realizarse fuera de la sesión:	Se dará un recordatorio de la siguiente entrega de la Fase III del Proyecto final. Especificar lo siguiente: La Fase III se entrega en esta semana.	5 minutos.
<ul style="list-style-type: none"> • Fase III. 		

Semana 15

Bloque 1

Actividad	Descripción	Duración
Bienvenida y presentación de agenda.	El profesor da una breve bienvenida y presenta la agenda de la sesión.	5 minutos.
Práctica de bienestar.	Del banco de prácticas de bienestar que se agregan al final de este documento, el profesor impartidor seleccionará alguna para aplicarla en la sesión.	5 minutos.
Retroalimentación de Proyectos de la Fase III:	El profesor seleccionará los proyectos a presentar en clase	40 minutos.
<ul style="list-style-type: none"> • Presentación de proyectos. 	Los aprendedores presentarán sus proyectos.	
Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.

Bloque 2

Actividad	Descripción	Duración
Retroalimentación de Proyectos de la Fase III:	Los aprendedores presentarán sus proyectos.	50 minutos.
<ul style="list-style-type: none"> • Presentación de proyectos. 		

Receso.	Se brindará un espacio de receso para que el aprendedor lo utilice a su beneficio.	10 minutos.
----------------	--	-------------

Bloque 3

Actividad	Descripción	Duración
Recapitulación de lo realizado en el bloque previo.	El profesor recapitulará de manera dinámica lo realizado en el bloque previo.	10 minutos.
Retroalimentación de Proyectos Fase III: <ul style="list-style-type: none"> Evaluación del profesor. 	El profesor propiciará un ambiente adecuado para la retroalimentación y procederá a realizarla sobre los proyectos presentados.	30 minutos.
Recordatorio de la certificación de HubSpot.	El maestro recordará a los aprendedores sobre la certificación de HubSpot que deberán presentar esta semana.	5 minutos.
Cierre del curso.	El profesor realizará un cierre del curso y propiciará un ambiente de reflexión y autoevaluación.	5 minutos.

Anexo 1. Banco de prácticas de bienestar

Práctica 1

Nombre de la práctica	Un momento para respirar
Descripción de la práctica	Aprender a respirar por nariz y a tranquilizar tu mente.
Palabras clave	Fortalezas de carácter, y autorregulación.
Instrucciones para el aprendizador	<p>La autorregulación, también percibida como control, es una fortaleza de carácter muy importante dentro de la Psicología Positiva. Este concepto implica regular lo que uno siente y hace, ser disciplinado, así como mantener un control sobre los apetitos y, especialmente, sobre las emociones.</p> <p>En la actualidad vivimos situaciones muy estresantes que provocan que nuestra reacción instintiva y natural ante ellas sea estallar en ira. Pero, las consecuencias de este comportamiento no sólo se quedan en nosotros, sino que también pueden llegar a afectar a terceros.</p> <p>A continuación, se presenta un ejercicio que te ayudará a cultivar la fortaleza de autorregulación:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Toma 2 minutos de tu tiempo, siéntate en un lugar cómodo, donde no haya mucho ruido que te pueda distraer. 2. Escucha música de relajación (crea tu propio ambiente de meditación). 3. Comienza a respirar y exhalar por nariz. Trata de que tu respiración y exhalación dure el mismo tiempo. 4. Fija tu mente en tu respiración, en cómo entra y sale el aire de tu cuerpo. Así durante dos minutos. <p>Te recomendamos que si durante este periodo algún pensamiento (olvide algo en la oficina, más tarde tengo que hacer tal actividad, etc.) llega a tu mente, solo déjalo pasar y regresa a la concentración en tu respiración.</p> <p>Al finalizar los dos minutos sentirás paz en tu ser, comienza a hacer este ejercicio de respiración y meditación todos los días, y poco a poco vas aumentando los minutos de este.</p>
Fuente	Conferencia Rosalinda Ballesteros.

Práctica 2

Nombre de la práctica	Fomentando la atención plena
Descripción de la práctica	Llevarás a cabo breves ejercicios de meditación para fomentar la atención plena en tus actividades diarias.
Palabras clave	Atención plena, fortalezas de carácter, autorregulación.
Instrucciones para el aprendizador	<p>La meditación es una herramienta que ayuda a mejorar el desempeño de cualquier persona, ya que fomenta el desarrollo de la atención plena en una sola actividad. Para fomentar la atención plena y lograr cada vez más estar en una zona de concentración mientras realizas tus actividades cotidianas, puedes llevar a cabo los siguientes ejercicios de meditación:</p> <p>Encuentra en algún momento del día cinco minutos para ti, siéntate en un lugar cómodo, donde no tengas distracciones.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Haz tres respiraciones profundas por nariz y exhala por nariz. 2. Comienza a hacer un repaso de tu día, de lo que más te acuerdes, por ejemplo, te levantaste, ¿qué hiciste?, ¿desayunaste?, ¿te bañaste?, ¿diste los buenos días?, etcétera. Si desayunaste, ¿qué fue lo que desayunaste, ¿te gustó?, ¿tomaste tu alimento despacio o apurado? Si estabas apurado, ¿qué era lo que te tenía en esa situación? 3. Sigue meditando en lo que te acuerdes: ¿te molestase con alguien?, ¿por qué?, ¿qué fue lo que pasó?, ¿crees que era posible haber reaccionado de alguna manera más pacífica? <p>Con este ejercicio te darás cuenta de que reaccionamos o hacemos cosas de manera automática, algunas veces si estamos más conscientes y presentes, podemos tener otra actitud sin que alguna situación nos afecte demasiado.</p>
Fuente	Fuente: http://talentdevelop.com/articles/Page8.html

Práctica 3

Nombre de la práctica	Experiencias difíciles
Descripción de la práctica	En esta práctica podrás analizar las estrategias que seguiste para afrontar problemáticas y cómo aprendiste de tales sucesos.
Palabras clave	Resiliencia.
Instrucciones para el aprendizador	<p>Todos hemos pasado por situaciones complejas, no sólo en lo laboral, sino también en el ámbito familiar y personal. La manera en que enfrentamos dichos obstáculos es muy diferente, algunas personas continúan con su vida sin problema alguno, a otras tantas se les complica esa transición, también hay quienes no pueden sobreponerse a las experiencias difíciles.</p> <p>De acuerdo con Margarita Tarragona (2012), “la resiliencia es la capacidad de reponerse tras la adversidad, de recuperarse después de vivir experiencias difíciles, dolorosas o traumáticas. Para algunos la resiliencia implica no solo salir adelante después de una situación muy dura, sino incluso crecer o ser mejor a raíz de esta experiencia”. La siguiente práctica te ayudará a fomentar esta importante cualidad:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Crea una tabla con tres columnas y cinco filas. 2. En la primera columna escribe un evento difícil o desagradable al que te hayas enfrentado en tu vida. 3. En la segunda columna menciona cuáles son tus creencias sobre esa adversidad. 4. En la tercera columna describe las consecuencias que tiene esa creencia. 5. Cuando termines, lee toda la tabla y reflexiona sobre cómo te ha cambiado cada evento, y cómo lo enfrentaste. 6. Escribe al final, ¿cómo enfrentarías cada evento hoy en día?
Fuente	<ul style="list-style-type: none"> • Metodología ABC. • Fundamentos de psicología positiva.

Práctica 4

Nombre de la práctica	Concentrarse en lo positivo
Descripción de la práctica	Analizarás sucesos que te hayan ocurrido recientemente, buscando orientar el análisis hacia las consecuencias positivas.
Palabras clave	Resiliencia y esperanza.
Instrucciones para el aprendizador	<p>¿Qué es lo primero que piensas cuando recibes una noticia inesperada?, o bien, ¿qué te imaginas cuando un acontecimiento complejo se presenta ante ti?</p> <p>La mayoría de las personas automáticamente se concentra en el peor de los escenarios independientemente del tipo de noticia que reciban. Martin Seligman sugiere hacer un breve ejercicio para fomentar la resiliencia y la esperanza con base en la premisa antes señalada:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Piensa en una noticia reciente que hayas recibido y que creas es negativa para ti. 2. Luego de analizarla, haz una tabla con tres columnas. En la primera señala cuál sería el peor de los escenarios posibles que pudieran resultar de esa noticia, en la segunda columna señala cuál sería el mejor de los escenarios posibles, y en la última cuál es el escenario que realmente tiene mayor probabilidad de ocurrir. 3. Reflexiona sobre los tres escenarios, ¿cómo enfrentarías a cada uno de ellos? <p>Procura repetir este ejercicio cada vez que sientas que te enfrentas a una situación complicada. Hacerlo te dará perspectiva y te ayudará a cultivar tu resiliencia.</p>
Fuente	Seligman, M. (2011). <i>Building Resilience</i> . Recuperado de https://hbr.org/2011/04/building-resilience

Práctica 5

Nombre de la práctica	Crecimiento postraumático
Descripción de la práctica	En esta práctica harás un recuento de las situaciones difíciles a las que te has enfrentado y reflexionarás sobre lo positivo que surgió de ellas.
Palabras clave	Resiliencia.
Instrucciones para el aprendiz	<p>De acuerdo con Margarita Tarragona (2012), “la resiliencia es la capacidad de reponerse tras la adversidad, de recuperarse después de vivir experiencias difíciles, dolorosas o traumáticas. Para algunos la resiliencia implica no solo salir adelante después de una situación muy dura, sino incluso crecer o ser mejor a raíz de esta experiencia”. La siguiente práctica te ayudará a fomentar esta importante cualidad:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Escribe acerca de un momento en el que enfrentaste una adversidad significativa o pérdida. 2. Primero escribe acerca de las puertas que se te cerraron debido a esa adversidad o pérdida, ¿qué perdiste? 3. Después escribe acerca de las puertas que se abrieron al termino o como secuela de esa adversidad o pérdida. 4. ¿Hay nuevas maneras de actuar, pensar, o relacionarse que son más probables de suceder ahora?
Fuente	<ul style="list-style-type: none"> • Ejercicio contribuido por Taylor Kreiss de University of Pennsylvania Positive Psychology Center, y basado en el libro A Primer in Positive Psychology de Christopher Peterson.

Práctica 6

Nombre de la práctica	La mejor versión de ti mismo
Descripción de la práctica	Escribe durante por lo menos 20 minutos acerca de la mejor versión posible de ti mismo.
Palabras clave	Emociones positivas, fortalezas de carácter, autorregulación y esperanza.
Instrucciones para el aprendiz	<p>Imagina que dentro de 20 años has crecido en todas las áreas o maneras que te gustaría crecer y las cosas te han salido tan bien como te las imaginaste.</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Cómo es esa mejor versión de ti mismo? • ¿Qué hace él o ella cotidianamente? • ¿Qué dicen los demás acerca de él o ella? <p>No es necesario que compartas este escrito, ya que el objetivo de esta reflexión es enfocarse en la experiencia que viviste mientras reflexionabas en esa mejor versión posible de ti mismo.</p>
Fuente	<ul style="list-style-type: none"> • Ejercicio contribuido por Taylor Kreiss de University of Pennsylvania Positive Psychology Center, y basado en el libro A Primer in Positive Psychology de Christopher Peterson.

Práctica 7

Nombre de la práctica	Obtener lo que quieres
Descripción de la práctica	Reflexionarás sobre alguna meta que desees alcanzar y propondrás una forma de conseguirla.
Palabras clave	Logro, involucramiento, fortalezas de carácter, esperanza, autorregulación, metas y objetivos a largo plazo.
Instrucciones para el aprendizador	<p>Tener una idea clara de lo que desees lograr a corto, mediano y largo plazo es de suma importancia, pues te ayuda a seguir un camino trazado previamente. Para que puedas generar esta guía, responde las siguientes preguntas:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué quieres lograr? (al trazar tu meta, procura que esta sea específica, medible, alineada, realista, retadora y con una piensa en algo y utiliza el SMART* para definirlo). 2. ¿Qué te impide que lo tengas en este momento? 3. ¿Qué sufrimiento estás experimentando en tu vida por no tenerlo en este momento? 4. ¿Qué placer, involucramiento, relación, significado o logro tendrías en tu vida si tuvieras eso en este momento? 5. ¿Qué hábitos te detienen o no te dejan avanzar hacia eso que quieres? 6. ¿Qué nuevos hábitos podrías generar para ayudarte a obtener lo que quieres? 7. ¿Qué dos cosas podrías hacer para romper con los hábitos que no te permiten avanzar hacia lo que quieres y generar hábitos nuevos? 8. ¿Te comprometes a hacer esas dos cosas? Si es así, ¿cuándo las harás? <p>Escribe tus resultados en un sitio donde puedas verlos constantemente.</p>
Fuente	<ul style="list-style-type: none"> • Ejercicio contribuido por Taylor Kreiss de University of Pennsylvania Positive Psychology Center, y basado en el libro A Primer in Positive Psychology de Christopher Peterson.

Práctica 8

Nombre de la práctica	Felicidad en el trabajo
Descripción de la práctica	Reflexionarás sobre las distintas dimensiones de tu vida cotidiana, enfocando el análisis a cómo fomentar un estado de ánimo y relaciones positivas en el ámbito laboral.
Palabras clave	Involucramiento, emociones y relaciones positivas.
Instrucciones para el aprendiz	<p>Elegir conscientemente maneras de incrementar la felicidad en el trabajo puede hacer la diferencia en cómo nosotros nos sentimos y que tan bien nos desempeñamos. En lugar de quejarnos del trabajo, ¿por qué no pensar en cómo podemos obtener mayor felicidad de lo que hacemos?</p> <p>Estar más involucrados en lo que hacemos, contribuye a nuestra felicidad y bienestar y nos lleva a un mejor desempeño y productividad. A manera de reflexión, responde las siguientes preguntas que están enfocadas a distintas dimensiones de tu vida:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dar. ¿Cómo estoy apoyando a mis colaboradores, compañeros, líderes, proveedores y clientes? • Relaciones. ¿Cómo puedo mejorar mis relaciones en el trabajo? ¿Cómo logro un balance entre la vida laboral y familiar? • Ejercicio. ¿Cómo puedo integrar la actividad física dentro de mis actividades diarias? ¿Cómo aseguro que estoy comiendo bien y descansando lo suficiente? • Conciencia. ¿Cómo puedo construir momentos de atención plena en mi día laboral? • Ensayo. ¿Qué habilidades estoy construyendo? ¿Qué cosas nuevas he experimentado? • Dirección. ¿Cuáles son mis metas laborales hoy, esta semana, este año? ¿Cómo caben y contribuyen éstas con mis metas de vida y me ayudan a desarrollar mis competencias en la construcción de mis relaciones y cómo contribuyo con lo anterior a ayudar a otros? ¿Cómo se pueden alinear mis metas laborales con las de mi equipo y la organización? • Resiliencia. ¿Cuáles son mis tácticas para lidiar con los retos difíciles en el trabajo? ¿Me estoy enfocando en lo que puedo controlar? ¿Necesito pedir ayuda a otros? ¿Hay alguien a mi alrededor que requiere de mi ayuda? • Emoción. ¿Qué cosas, aunque sean pequeñas, puedo encontrar que me pueden hacer sentir

Fuente	bien en mi trabajo hoy? ¿Qué me ha hecho sonreír? Tomado de Catálogo de actividades para profesores.
--------	---

Práctica 9

Nombre de la práctica	Interacciones positivas
Descripción de la práctica	Reflexionarás sobre las cualidades positivas que aprecias de las personas con las que interactúas diariamente.
Palabras clave	Relaciones positivas.
Instrucciones para el aprendiz	<p>Puedes obtener mayor gozo de los momentos que compartes con tus colegas si te tomas el tiempo para pensar en lo que valoras y aprecias de ellos. Diversas investigaciones muestran que enfocarse en lo positivo que sucede diariamente, ayuda a incrementar nuestra felicidad, y lo mismo aplica a todas nuestras relaciones cercanas.</p> <p>El Psicólogo John Gottman sugiere que, para tener relaciones felices con alguna persona, es necesario aspirar a tener cinco interacciones positivas por cada interacción negativa que se tenga con ella. Enfócate en tus compañeros y/o colegas y piensa en las siguientes preguntas; en cada caso, anota ejemplos específicos.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. ¿Qué te atrajo de tus compañeros cuando se conocieron? 2. ¿Qué cosas han disfrutado al hacerlas juntos? 3. ¿Qué cosas realmente aprecias de ellos en este momento? 4. ¿Cuáles son sus fortalezas? <p>Ahora, lo más importante es que cuando estés con tus compañeros, te tomes el tiempo para darte cuenta y reconocer estas cualidades, sus fortalezas, las cosas que ellos hacen que realmente aprecies, así como los momentos agradables que han compartido.</p> <p>Piensa en estas declaraciones:</p> <ul style="list-style-type: none"> • “Realmente me encanta cuando ellos...” • “Son tan buenos para...” • “Viéndolos hacer..., me recuerda ese fantástico día cuando nosotros...” <p>Aunque realizar dicho análisis con todas las personas que conoces resulta poco práctico, puedes usar los</p>

	<p>mismos principios para mejorar tus relaciones en general. Por ejemplo, antes de pasar tiempo con alguien tómate un momento para pensar en aquellas cosas que te gustan, aprecias o admiras de esa persona o cómo te hacen sentir bien. Así mismo, después de pasar tiempo con esa persona, piensa en las cosas que apreciaste o lo que disfrutaste del tiempo que pasaron juntos.</p>
Fuente	Basado en Catálogo de actividades para profesores.

Práctica 10

Nombre de la práctica	Tus fortalezas en los ojos del otro
Descripción de la práctica	En la práctica podrás reflexionar sobre la percepción que otros tienen sobre tus fortalezas de carácter.
Palabras clave	Fortalezas de carácter.
Instrucciones para el aprendiz	<p>¿Recuerdas alguna ocasión en la que hablaste con algún colega y éste te reveló algo positivo que piensa de ti? Cuando esto ocurre usualmente deja huella en nuestros comportamientos y acciones pues nos damos cuenta de que las personas tienen percepciones sobre nuestras fortalezas que nosotros mismos no vislumbramos. Haz lo siguiente:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Piensa sobre alguna vez que algún compañero de trabajo te compartió lo que piensa de ti y que te haya sorprendido. 2. Piensa, ¿qué fue lo que te llamó más la atención?, ¿qué fortalezas vio en ti que pensaste no tenías tan desarrolladas? 3. Por último, señala en un texto por qué consideras que esta revelación te causó tanto impacto, así como la manera en que te ayudó a cultivar tus fortalezas de carácter.
Fuente	Niemic, R. (2016). How to Assess Your Strengths: 5 Tactics for Self-Growth. Recuperado de https://www.psychologytoday.com/blog/what-matters-most/201603/how-assess-your-strengths-5-tactics-self-growth?platform=hootsuite

Práctica 11

Nombre de la práctica	Plantea tus objetivos como metas de aproximación y replantea tus metas de evitación
Descripción de la práctica	Con base a lo que plantea Grenville, en la práctica podrás definir diferentes tipos de metas y encontrar la mejor manera de conseguirlas.
Palabras clave	Objetivos, metas y planes.
Instrucciones para el aprendizador	<p>La autora Bridget Grenville-Cleave comenta que en el establecimiento de metas es importante distinguir los tipos de metas que hay y menciona dos:</p> <p>1. Metas de aproximación (approach): Son las metas con resultados positivos (deseables, placenteros, benéficos o que nos gustaría tener), y hacia las cuales trabajamos.</p> <p>2. Metas de evitación (avoidance): Son las metas con resultados negativos (indeseables, dolorosos, dañinos, o nos disgustan), y en las cuales trabajamos para evitarlas.</p> <p>Ejemplo:</p> <p>Meta de aproximación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ser más eficiente. • Ser amigable y extrovertido en reuniones. • Asumir el rol de líder en el trabajo. <p>Meta de evitación:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dejar de aplazar. • Dejar de ser tan tímido en las reuniones. • No pasar desapercibido en el trabajo. <p>Las investigaciones que se han realizado respecto a estos tipos de metas muestran que perseguir metas de evitación resulta en un detrimento del bienestar. Estos descubrimientos sugieren que el establecer metas de aproximación o replantear las metas de evitación es benéfico.</p> <p>Reflexiona:</p> <ul style="list-style-type: none"> • ¿Qué tipo de metas te has planteado tú? • ¿Hay algunas metas que puedas replantear en una forma más positiva? • ¿Cuándo las tendrás listas?
Fuente	Secretos para el establecimiento de metas, tomado de: http://positivepsychologynews.com/news/bridget-grenville-cleave/2012013120696

Anexo 2. Rúbrica de Proyecto Fase I

Criterios de evaluación.	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1.Sobre la empresa elegida.	25-21 puntos	20 - 16 puntos	15 - 0 puntos	25
	Es una empresa mexicana emergente. Salió al mercado hace no más de 3 años. Cuenta con la información de antecedentes, evolución de su crecimiento, productos y propuestas de valor. Tiene un perfil de Google vigente.	Es una empresa mexicana emergente. Salió al mercado hace no más de 3 años. Cuenta con la información de antecedentes, productos y propuestas de valor. Tiene un perfil de Google vigente.	Es una empresa mexicana. Salió al mercado hace no más de 3 años. Cuenta con la información de productos y propuestas de valor. Tiene un perfil de Google vigente.	
2.Sobre su perfil de Google.	25-21 puntos	20-16 puntos	15-0 puntos	25
	Obtiene la calificación de la empresa actual en Google. Revisa los comentarios de los seis meses anteriores de clientes y usuarios. Clasifica los comentarios de clientes de acuerdo con las categorías: calidad de los productos, atención al cliente, precios y quejas generales.	Obtiene la calificación de la empresa actual en Google. Revisa los comentarios de los seis meses anteriores de clientes y usuarios.	Obtiene la calificación de la empresa actual en Google.	
3.Sobre el análisis de social listening research.	15-11 puntos	10-6 puntos	5-0 puntos	15
	Indaga los comentarios, dudas y expectativas de los usuarios en una de las redes sociales de la empresa. Clasifica los comentarios por las categorías de: calidad de los productos, atención al cliente, precios y quejas generales.	Indaga cuáles son los comentarios y expectativas de los usuarios en una de las redes sociales de la empresa. Clasifica los comentarios por las categorías de: calidad de los productos, atención al cliente, precios y quejas generales.	Indaga cuáles son los comentarios y expectativas de los usuarios en una de las redes sociales de la empresa.	

4. Análisis final y diagnóstico del vínculo actual de la empresa con los usuarios.	35-31 puntos	30-26 puntos	25-0 puntos	35
	<p>Elabora un análisis de todas las categorías con mayor volumen de comentarios.</p> <p>Determina cuál es el estado de la empresa con respecto a estas categorías, resaltando en cuál o cuáles tiene mayores problemas por resolver.</p>	<p>Elabora un análisis de tres de las categorías con mayor volumen de comentarios.</p> <p>Determina cuál es el estado de la empresa con respecto a estas tres categorías, resaltando en cuál o cuáles tiene mayores problemas por resolver.</p>	<p>Elabora un análisis de dos de las categorías con mayor volumen de comentarios.</p> <p>Determina cuál es el estado de la empresa con respecto a estas dos categorías, resaltando en cuál o cuáles tiene mayores problemas por resolver.</p>	
TOTAL				100%

Anexo 3. Rúbrica de Proyecto Fase II

Criterios de evaluación.	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Utilización del diagnóstico sobre el vínculo cliente-empresa.	30 - 26 puntos	25 - 21 puntos	20 - 0 puntos	30
	El diagnóstico elaborado evidencia por completo cómo es la relación actual del cliente con la empresa. Diseña el funnel de conversión que mejor se adapte a la naturaleza de la empresa y cumplir con el desarrollo de todas sus etapas.	El diagnóstico elaborado evidencia por completo cómo es la relación actual del cliente con la empresa. Diseña el funnel de conversión que mejor se adapte a la naturaleza de la empresa y cumplir con el desarrollo de las últimas dos etapas.	El diagnóstico elaborado evidencia por completo cómo es la relación actual del cliente con la empresa.	
2. Asignación de comentarios al funnel de conversión.	20-16 puntos	15-11 puntos	10-0 puntos	20
	Asigna los tópicos de comentarios: calidad de los productos o servicios, atención al cliente, precios, quejas generales a las diferentes etapas del funnel según correspondan.	Asigna los tópicos de comentarios relacionados con la calidad de los productos o servicios y la atención al cliente en las diferentes etapas del funnel según correspondan.	Asigna el tópico de comentarios relacionado con la calidad de los productos o servicios a las diferentes etapas del funnel según correspondan.	
3. Propuesta de acciones growth hacking.	50-41 puntos	40-31 puntos	30-0 puntos	50
	Aplicar dos estrategias y herramientas de growth hacking en cada fase del funnel que ayuden a atacar el problema observado en los reviews a corto plazo. Establece qué objetivo se desea conseguir con el uso de cada acción de growth hacking considerando temporalidad y porcentaje deseado.	Aplica por lo menos una estrategia y herramienta de growth hacking en cada fase del funnel que ayuden a atacar el problema a corto plazo. Establece qué objetivo se desea conseguir con el uso de cada acción de growth hacking considerando temporalidad y porcentaje deseado.	Aplica por lo menos una estrategia y herramienta de growth hacking en tres del total de fases del funnel que ayuden a atacar el problema a corto plazo. Establece qué objetivo se desea conseguir con el uso de cada acción de growth hacking considerando temporalidad y porcentaje deseado.	
TOTAL				100%

Anexo 4. Rúbrica de Proyecto Fase III

Criterios de evaluación.	Nivel de desempeño			%
	Altamente competente 100%-86%	Competente 85%-70%	Aún sin desarrollar la competencia 69%-0%	
1. Revisión de las estrategias propuestas y definición de acciones post implementación.	30 - 26 puntos	25 - 21 puntos	20 – 0 puntos	30
	Realiza una revisión de todas las estrategias y medidas de growth hacking, que propuso en la fase II. Determina por lo menos 5 acciones a seguir a partir de la aplicación de growth hacking, para mejorar el vínculo cliente-empresa.	Realiza una revisión del 70% del total de las estrategias y medidas de growth hacking que propuso en la fase II. Determina por lo menos tres acciones a seguir a partir de la aplicación de growth hacking, para mejorar el vínculo cliente-empresa.	Realiza una revisión del 30% del total de las estrategias y medidas de growth hacking, que propuso en la fase II. Determina por lo menos tres acciones a seguir tras la aplicación de growth hacking, para mejorar el vínculo cliente-empresa.	
2. Presentación de las acciones a partir de la implementación de growth hacking.	35-31 puntos	30-26 puntos	25-0 puntos	35
	<p>Presenta las medidas que la empresa debería seguir a partir de la aplicación de técnicas y herramientas de growth hacking de forma individual por cada fase del funnel de conversión.</p> <p>Presenta las acciones que se deberían tomar de forma general para asegurar el éxito del growth hacking, aplicado en esta problemática en específico.</p>	<p>Presenta las medidas que la empresa debería a partir de la aplicación de técnicas y herramientas de growth hacking de forma individual, en dos de las fases del funnel de conversión.</p> <p>Presenta las acciones que se deberían tomar de forma general para asegurar el éxito del growth hacking, aplicado en esta problemática en específico.</p>	<p>Presenta las medidas que la empresa debería seguir a partir de la aplicación de técnicas y herramientas de growth hacking de forma individual, en la fase de venta del funnel de conversión.</p> <p>Presenta las acciones que se deberían tomar de forma general para asegurar el éxito del growth hacking, aplicado en esta problemática en específico.</p>	
3. Reflexión.	35-31 puntos	30-26 puntos	25-0 puntos	35

	<p>Explica el impacto de mejorar la relación del cliente con la empresa en todos los procesos de la organización, incluyendo: ventas, administración, logística y producción. Emite su opinión sobre cuál podría ser el futuro cercano de la empresa si continúa aplicando growth hacking para mejorar sus procesos y no solo el de gestión de clientes.</p>	<p>Explica el impacto de mejorar la relación del cliente con la empresa en los procesos de: administración, logística y producción. Emite su opinión sobre cuál podría ser el futuro cercano de la empresa si continúa aplicando growth hacking para mejorar sus procesos y no solo el de gestión de clientes.</p>	<p>Explica el impacto de mejorar la relación del cliente con la empresa en los procesos de: ventas. Emite su opinión sobre cuál podría ser el futuro cercano de la empresa si continúa aplicando growth hacking para mejorar sus procesos y no solo el de gestión de clientes.</p>	
TOTAL				100%

“Tecmilenio no guarda relación alguna con las marcas mencionadas como ejemplo. Las marcas son propiedad de sus titulares conforme a la legislación aplicable, estas se utilizan con fines académicos y didácticos, por lo que no existen fines de lucro, relación publicitaria o de patrocinio”.

Todos los derechos reservados @ Universidad Tecmilenio La obra presentada es propiedad de ENSEÑANZA E INVESTIGACIÓN SUPERIOR A.C. (UNIVERSIDAD TECMILENIO), protegida por la Ley Federal de Derecho de Autor; la alteración o deformación de una obra, así como su reproducción, exhibición o ejecución pública sin el consentimiento de su autor y titular de los derechos correspondientes es constitutivo de un delito tipificado en la Ley Federal de Derechos de Autor, así como en las Leyes Internacionales de Derecho de Autor. El uso de imágenes, fragmentos de videos, fragmentos de eventos culturales, programas y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, es exclusivamente para fines educativos e informativos, y cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por UNIVERSIDAD TECMILENIO. Queda prohibido copiar, reproducir, distribuir, publicar, transmitir, difundir, o en cualquier modo explotar cualquier parte de esta obra sin la autorización previa por escrito de UNIVERSIDAD TECMILENIO. Sin embargo, usted podrá bajar material a su computadora personal para uso exclusivamente personal o educacional y no comercial limitado a una copia por página. No se podrá remover o alterar de la copia ninguna leyenda de Derechos de Autor o la que manifieste la autoría del material.