

Programa Internacional

Growth Hacking y la Venta de Seguros

¿Como aumentar la venta digital de forma sistemática?



ESCUELA DE SEGUROS
CHILE



ASOCIACION DE
ASEGURADORES
DE CHILE A.G.

MARIO ERNST

MBA Universidad Adolfo Ibañez, Ingeniero Comercial Universidad de Santiago de Chile, especializado en Growth Hacking en España. Actualmente es Director de Transformación Digital en Bull & Company, Director del programa de Aceleración Digital de la Pontificia Universidad Católica de Argentina y Co-Founder de la startup Growth, dedicada al crecimiento de la venta digital. Ha realizado consultoría en Chile, Argentina, México, Colombia, Perú, Bolivia, Paraguay, Uruguay, Panamá, República Dominicana, Costa Rica y Ecuador.

FEDERICO CUELLOS

Diseñador Industrial de la Universidad de Buenos Aires. Especializado en Digital Commerce, Desarrollo Web, Data Analytics y programación. Actualmente es Growth Hacker de la startup Growth Latam, donde lidera procesos de aumento de ventas en Chile, Argentina y Bolivia en industrias tales como Financiera, Seguros y Retail. Anteriormente se desarrolló en Agencias de Marketing con foco en performance. Ha sido expositor en cursos de Growth Hacking tanto abiertos como cerrados para empresas.

CLAUDIO VILLAR

Master en Comportamiento del Consumidor UAI, MBA U.de Chile, Ingeniero Civil Industrial U.de Chile. Actualmente es socio director de InsightActions Consulting, consultora especializada en marketing. Anteriormente fue Gerente de Crédito y Desarrollo del Fondo Esperanza y trabajó en cargos de liderazgo en instituciones tales como CDN/U.Central, Liberty Seguros y Banco Estado. Es profesor del curso de Transformación Digital en la Escuela de Seguros y profesor de Emprendimiento en la Universidad Central.

YURY CANCINO

Ingeniero Civil en Computación de la Universidad de Chile. Actualmente es CEO de las empresas Cognitive y Blue Aspects. Anteriormente fue socio fundador de Xalutis y Gerente General de Ymagen. Experto en tecnologías disruptivas, medios digitales y analítica avanzada.

Introducción

El entorno de negocios donde se desarrolla la actividad financiera a nivel mundial ha estado cambiando aceleradamente los últimos años, debido a la evolución tecnológica que ha permitido la creación y entrada de nuevos actores como Startups, Fintech, Insurtech y Bigtech, que llegaron a la industria aseguradora con propuestas de valor simples, económicas y digitales. Estas nuevas propuestas de valor alucinan a los clientes y ponen en peligro la continuidad de la industria de Seguros tal cual como la conocemos hoy.

Por esta razón, es clave que las organizaciones del sector asegurador cambien la mentalidad comercial y desarrollen capacidades digitales, que les permitan aumentar la venta por canales digitales, a través de nuevos equipos multidisciplinarios de crecimiento.

El objetivo del programa es que los participantes conozcan las prácticas comerciales que se utilizan en el mundo digital, basadas en marketing digital, analítica de datos digitales y plataformas tecnológicas, de manera que puedan incorporar los nuevos paradigmas de gestión multidisciplinaria y aplicarlas en su organización.

Información General

PÚBLICO OBJETIVO

El Programa Internacional de Growth Hacking y la venta de seguros, está dirigido a profesionales de la industria aseguradora, que buscan desarrollar capacidades para liderar los equipos encargados del crecimiento de la venta digital en sus organizaciones.

REQUISITOS DE APROBACIÓN

Requisitos para aprobar el programa:

Calificación superior a 70%

Asistencia superior a 80%

EVALUACIÓN

Presentación trabajos grupales aplicados : 70%

Prueba de conocimientos : 30%

METODOLOGIA

El Programa Internacional de Growth Hacking y la venta de servicios financieros, es un programa teórico/práctico basado en clases expositivas, donde el profesor con experiencia práctica en las temáticas que expone, presenta los temas y genera discusión en clases por parte de los participantes y aplicación a través de un trabajo grupal, que se debe exponer al finalizar el programa.

MODALIDAD DE REALIZACIÓN

Clases Sincrónica Online

Inicio : Martes 12 de Abril

Término : Martes 17 de Mayo

Duración : 22 horas cronológicas

Días : Martes y Jueves

Horario : 15:00 a 17:00 horas de Chile

VALOR

\$275.000 por participante*

**Al pagar en USD se calcula el valor de conversión al día*



Plan de Estudios

Módulo 1

ENTORNO, TENDENCIAS Y CONTEXTO

- Situación actual de los servicios financieros
- Transformación Comercial y productividad en el mundo digital
- Análisis de la competencia
- ¿Cuándo escalar un producto digital?
- ¿Qué es Growth Hacking?
- El Funnel Pirata
- Growth Loops (viralización y recurrencia)
- Las 5 razones para no usar Growth Hacking

Módulo 2

PRESENCIA DIGITAL

- La tienda en el mundo físico vs la tienda en Internet
- Análisis de propiedades digitales
- Análisis de interacciones digitales

Módulo 3

MOVIENDO LA AGUJA

- Crecimiento y virales: modelos biológico-matemáticos
- Técnicas de White Hat
- Técnicas de Black Hat

Módulo 4

CRECIMIENTO DIGITAL: LO QUE VIENE

- Surfeando la ola: Crecimiento en Internet
- Blockchain y la 4ta revolución industrial
- Metaverso y Singularidad

Módulo 5

TRABAJO GRUPAL APLICADO I

- Revisión de una marca digital y su contexto
- Documentar los revisado
- Exposición del trabajo realizado
- Discusión

Módulo 6

GROWTH HACKING Y EL CRECIMIENTO DE LAS VENTAS DIGITALES

- Casos de éxito Hotmail, Dropbox, Airbnb, Facebook, Paypal, Instagram, Youtube,
- Growthhackingcourse, Kuik Live
- Diseñando la Growth Machine
- Trabajo práctico 1 – Diseñar la Growth Machine
- Preparando el equipo multidisciplinario de crecimiento
- Exploración v/s Explotación
- Adquisición v/s optimización de ratios de conversión
- Experimentos, brainstorming y priorización de iniciativas

Módulo 7

IMPLEMENTANDO LAS PRÁCTICAS DE CRECIMIENTO

- Plataformas y herramientas de Growth Hacking
- El maletín de experimentos
- Análítica de datos digitales
- Casos de éxito Latinoamericanos
- ¿Qué es un hack?
- Trabajo práctico 2 – Definir el backlog de experimentos

Módulo 8

TRABAJO APLICADO FINAL Y CONVERSATORIO

- Presentación de la Growth Machine
- Presentación de la búsqueda de los hacks (backlog de experimentos)