Colectivo 23

100% online en vivo

Programa Especializado

↗ Lanzamiento

Growth Intelligence
Powered by AI



✳ Nuevo Programa

Índice

1. **Por qué el Growth Intelligence Powered by AI es esencial para crecer en tu carrera**

2. **¿Qué es Growth Intelligence?**
¿Qué habilidades vas a sumar?

3. **Temario**
Conoce los contenidos y el proyecto del programa.

6. **Proyecto del programa**
Te mostramos el proyecto donde pondrás en práctica lo aprendido.

7. **Practitioners e Inspiration Shots**
Descubre quiénes te enseñarán.

8. **Sobre nosotros**
Conoce más de Colectivo23

9. **Información clave del programa**
Requisitos para graduarse.

11. **Inversión**
Modalidades de pago.

Entrena para crecer con inteligencia.

El 39% de las habilidades laborales cambiará para 2030, impulsando una nueva generación de líderes con mentalidad analítica y enfoque de crecimiento.

Fuente: World Economic Forum 2025

La automatización puede aumentar la productividad hasta en un 66%, conectando marketing, ventas y operaciones en tiempo real.

Fuente: McKinsey 2023

La IA está redefiniendo cómo crecen las empresas. Más del 79% de las organizaciones en LatAm ya integran IA para acelerar decisiones y estrategias.

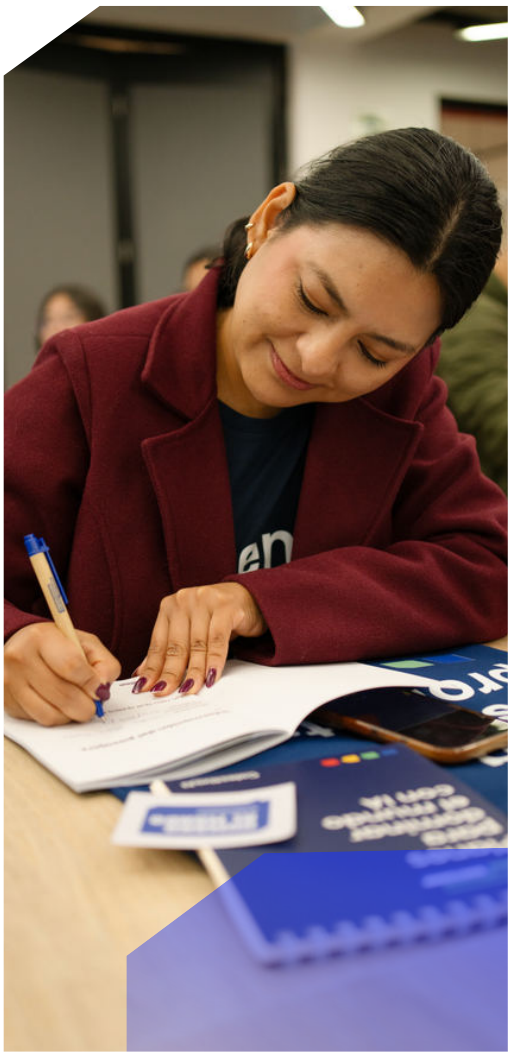
Fuente: McKinsey State of AI 2023

¿Qué es Growth Intelligence Powered by AI?

Busca aplicar conocimientos avanzados de **growth** para integrar la visión de **marketing, ventas, operaciones y analítica** generando un impacto real en el negocio.

Desarrolla **habilidades aplicables y estratégicas**, con pensamiento analítico para **diseñar sistemas de crecimiento medibles** y lograr resultados organizacionales tangibles.

¿Qué habilidades vas a sumar?



- Un mindset de crecimiento y experimentación para dirigir el crecimiento sostenido de la organización.
- Liderazgo en proyectos que impacten en el funnel con la exploración de herramientas de inteligencia artificial.
- Diseño de sistemas de crecimiento para vincular KPIs tácticos con KPIs estratégicos de negocio (Hero KPIs).
- Aplicarás growth intelligence para identificar oportunidades de reasignación de recursos a lo largo del funnel.
- Implementar automatización de procesos de marketing y ventas con herramientas tecnológicas.

Conoce el viaje de aprendizaje

¿Qué aprenderás en este programa especializado?

Setting the stage		1. Primera sesión donde tendrás tu Insposhot inicial y descubrirás por qué es una experiencia única de aprendizaje.	
1. Growth Intelligence Mindset & Strategy	Introducción al concepto de Growth Intelligence como sistema estratégico que conecta estrategia, creatividad, datos y automatización para impulsar un crecimiento centrado en el cliente, diferenciándolo de un curso de IA aplicada al marketing	2. ¿Qué es growth intelligence? La estrategia detrás del growth moderno.	- Definición y fundamentos de growth intelligence -Diferencias con growth tradicional, data-driven growth -La necesidad de integrar creatividad, datos y automatización -Crecimiento sostenible conectado con la era IA
		3. El costo de la desconexión - rompamos los silos	-Identificar puntos de silo entre marketing, ventas, producto y datos -Consecuencias de la desconexión organizacional -Diagnóstico de madurez empresarial y silos en el flujo de growth en un caso real - Ejemplos aplicados de funnels y loops - Lectura e interpretación de funnels y loops Elaborar mapa de silos organizacionales
		4. El impacto digital a partir de creatividad, datos y automatización	-La evolución del growth: del hacking a la inteligencia sistémica -Casos de éxito de empresas que integran creatividad, datos y automatización -Medición de impacto en empresa, marca y cliente -Mapeo de sistemas integrados (casos reales)
		5. Crecimiento centrado en el consumidor	-Consumer data that matters: de investigación superficial a analítica conductual -Diferencias entre consumer data y behavioral data -Cómo combinar consumer y behavioral data -Customer data platforms para personalización y experiencia integral del cliente
2 Growth Systems & Business Architecture	Diseña arquitecturas de crecimiento que integren marketing, ventas, growth, etc. en un sistema unificado, eliminando silos operativos. Aplica principios de experimentación y feedback continuo para optimizar recursos y mejorar la eficiencia operativa	6. Integración cross areas	- Identificar insights clave para unificar creatividad, producto y tecnología -Mapeo de sistemas -Identificar interdependencias entre áreas
		7. Flujos de trabajo unificados	-De colaboración a co-creación -Uso de herramientas colaborativas -Diseño de un flujo de trabajo integral
		8. Feedback loops en tiempo real	-Principios de A/B testing, multivariable testing y rapid iterations (desarrollar la importancia del aprendizaje continuo con distintos tipos de herramientas lo cual se profundizará en el módulo 4) -Cómo integrar feedback loops en sistemas de crecimiento -Análisis de casos reales de integración
		9. Arquitectura de sistemas integrales	Elementos clave de una arquitectura de crecimiento escalable -Integración de puntos clave en el funnel -Blueprints de un sistema de growth unificado Creación de la arquitectura del sistema colaborativo Blueprint visual del sistema growth
		10. Asignación eficiente de recursos	-Priorización de recursos (tiempo, personas, presupuesto) -Sistemas para mejora de eficiencia -Cómo evaluar un sistema de crecimiento

3. **Data-Driven Growth: From Tactical Metrics to Hero KPIs**	Cómo leer, interpretar y priorizar datos empresariales de manera efectiva. Se exploran frameworks para conectar los KPI tácticos con los indicadores estratégicos de revenue y ROI, evitando análisis superficiales.	11. Entendimiento de KPIs y North Star Metrics estratégicos	-Diferencias entre KPIs operativos, tácticos y estratégicos -Identificar el North Star Metric y su rol en el crecimiento sostenido -Ejemplos prácticos de transformación de métricas a resultados medibles Métricas clave (operativas, tácticas, estratégicas) Tabla jerárquica de KPIs y NSM
		12. De tácticas a impacto empresarial	-Conexión entre métricas tácticas y revenue estratégico -Frameworks para vincular marketing performance con objetivos financieros -Actividades prácticas (desarrollo de dashboards)
		13. De datos a insights	-Interpretar datos del consumidor (patrones, behavioral, preferencias) -Pasar de insights a toma de decisiones de negocio -Casos reales de decisiones tomadas por datos de clientes
		14. De datos a la acción	-Traducción de insights a estrategias y tácticas concretas -Cómo evitar el análisis superficial: priorización inteligente -Diseño de propuesta accionable basada en datos
		15. Creatividad potenciada por datos analíticos	-Cómo estructurar un creative brief basado en data-driven insights -Colaboración entre equipos de analistas y creativos -Actividad práctica redacción de creative briefs

Workshop 1: Dashboard design

Workshop 2: Prepare Mid Review

Mid Review

4. **Predictive Experimentation and Optimization**	Estrategias de validación y metodologías de experimentación para diseñar, probar y escalar hipótesis de crecimiento dentro de sistemas de aprendizaje continuo. Incluye principios de agile marketing, integración de datos cross-area y casos prácticos aplicados a escenarios reales de optimización.	19. Frameworks de experimentación	-Diseño de experimentos (hipótesis, control de sesgos, interpretación) -Tipos de experimentos (A/B, multivariable, test de cohortes) -Herramientas y plataformas para experimentación de marketing
		20. Tácticas y estrategia de experimentación	-Marcos de priorización de experimentos (ICE, PIE, RICE). -Cómo las herramientas de IA impactan en el proceso de experimentación
		21. Closed loop measurement	-Interpretar datos del consumidor (patrones, behavioral, preferencias) -Pasar de insights a toma de decisiones de negocio -Casos reales de decisiones tomadas por datos de clientes Diseño de closed-loop measurement Diagrama de flujo de medición full funnel
		22. Agile marketing y sprint planning	-Principios de agile marketing (backlog, stand-ups, retrospectives) -Cómo adaptar rituales ágiles a flujos de growth -Planificar un sprint de marketing iterativo -Colaboración entre equipos Marketing & data team -Briefing y feedback a un equipo de analítica
		23. Growth experimental	-Convertir resultados experimentales en aprendizaje organizacional -Frameworks de crecimiento incremental y sostenido -Diseño de roadmap de aprendizaje continuo

5. Growth Automation & Decision Intelligence	Automatización de procesos de marketing y ventas, incluyendo herramientas de CRM, CDP y orquestación de campañas para habilitar recorridos basados en triggers y segmentación por behavioral.	24. Perspectiva general de sistemas automatizados	-Introducción a herramientas CRM, CDP y orquestación de campañas -Integración entre plataformas y flujos de datos -Diagnosticar madurez en automatización organizacional"
		25. Trigger-based journeys and behavioral segmentation	-Construir lifecycle journeys significativos alineados con los KPI principales y estratégicos -Segmentación conductual, predictiva y contextual -Creación de journey maps automatizados
		26. Next-best-action model	-Aplicar modelos de recomendación para personalizar experiencias -Toma de decisiones "next best action" según datos -Manejo de privacidad de datos -Casos prácticos y ejemplos de CRM reales
		27. Herramientas AI para testing creativo y personalizado	-Uso de IA generativa para copywriting, imágenes y testing creativo -Cómo evaluar el performance creativo con IA predictiva -Experimentos asistidos por IA Integración de IA en procesos creativos Implementación de prueba IA
		28. Conversational commerce & automation	-El futuro del comercio conversacional (buy-in-chat) -Integración de chatbots y asistentes IA con sistemas de marketing -Prototipo de flujo conversacional automatizado
		29. Conversational commerce & automation pt.2	

Workshop 3: Conversational chatbot design

6. Storytelling, Stakeholders & Business Impact	Cómo comunicar los resultados de growth intelligence entre los equipos de creatividad, producto y tech para fomentar la integración transversal. Enfoque en el storytelling con datos y en traducir los análisis en narrativas que destaquen los hero KPIs y las North Star Metrics para justificar la inversión y la escalabilidad.	31. Narrativa estratégica basada en datos	- Cómo estructurar mensajes persuasivos para audiencias internas -El valor del storytelling en la toma de decisiones -Creación de narrativa estratégica a partir de un caso real
		32. Data storytelling para influir a nivel empresarial	-Cómo integrar datos a una narrativa convincente -Visualización de insights clave y estructuración de argumentos -Actividad: transformar dashboards en mensajes de impacto
		33. De insights a creative briefs 2.0	-Cómo transformar resultados analíticos en briefs creativos inspiradores -Adaptar la comunicación al lenguaje de diversos equipos -Traducción de KPIs a conceptos accionables Transformación de resultados en creative briefs accionables
		34. Manejo de stakeholders	-Identificar y priorizar stakeholders clave en proyectos de growth -Estrategias de comunicación persuasiva y negociación -Gobernanza y rituales cross-team -Roleplay : presentación de resultados a distintos niveles de seniority
		35. Unificando métricas con impacto	-Conectar métricas clave con objetivos estratégicos empresariales -Justificar toma de decisiones e inversiones con evidencia de impacto

Workshop 4: Prepare Final Pitch

Final Pitch



Conoce el proyecto que verás en la ruta Growth Intelligence Powered by AI

Sobre el Proyecto

Trabajarás sobre un caso creado que replica desafíos reales de una empresa en crecimiento, conectando marketing, ventas y producto a través de estrategia, datos y automatización.

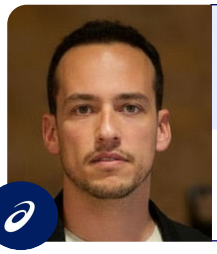
Sobre lo que harás

Asumirás el rol de Growth Intelligence Strategist, diseñando y presentando un sistema integral de crecimiento ante un comité ejecutivo.

Sobre lo que construirás

Durante la ruta, cada equipo construye:
- Un diagnóstico real de silos entre áreas.
- La arquitectura del sistema de growth, cruzando creatividad + datos + automatización.
- Un dashboard real con KPIs tácticos, Hero KPIs y North Star Metric.
- Un sistema de experimentación predictiva y loops de aprendizaje continuo.
- Un journey automatizado, segmentado por comportamiento.
- Un chatbot conversacional con IA para mejorar funnel y conversiones.

Inspiration Shot: Charlas maestras con experiencias y conocimientos de las mejores empresas del mundo



Fabio Martini
Global Marketing Director en **Asics**

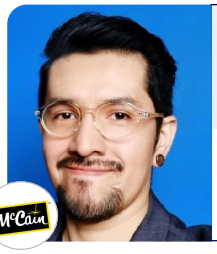
Líder de marketing con **15 años de experiencia** en funciones globales, regionales y nacionales.



Ignacio Cordero
Chief Growth Officer **Claro Pay - Telcel**

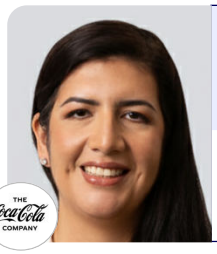
Especialista en **growth y datos, con experiencia en fintech/tecnología** (Claro Pay, Amazon Music, RappiCard) y resultados probados en crecimiento de adopción y eficiencia.

Tus practitioners: Te enseñarán profesores de talla mundial que lideran grandes proyectos



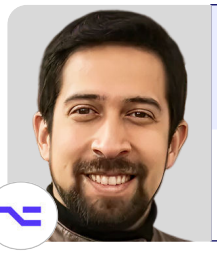
Julio Lopez
Growth Marketing & E-commerce Lead en **McCain Food**

Líder en **Marketing Digital, Growth y E-commerce** con 15+ años en Walmart, American Express, Sura, McCain Foods y Gamers.



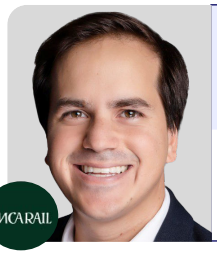
Fiorella Henriquez
Director Data & Analytics LATAM Head en **The Coca Cola Company**

Líder en Data, Analytics e IA liderando transformación digital con IA Generativa y Agentic AI.



Iván Quiñones
Founder de **Althernative**

Estratega de **Marketing Digital (13+ años en Latam)**. Fundador de Althernative | Ex Digital Director TBWA. Especializado en IA, innovación y ecosistemas digitales.



Luis Felipe Fonseca
Gerente Canal Digital & Growth en **Inca Rail**

Líder en **transformación digital y e-commerce con 12+ años** en Telefónica, Ripley, Inca Rail, Sodimac, Rimac, Nestlé y Sony, generando crecimiento rentable de doble dígito.

Always Iterative! En Colectivo23 buscamos que nuestros Pasajeros tengan siempre la mejor experiencia de aprendizaje; por ello, el orden y nombre de los temas de los Módulos, así como los Practitioners podrían ajustarse durante la Ruta. Siempre buscaremos brindarte la mejor calidad de aprendizaje.

¿Quiénes somos?

Somos la **escuela ejecutiva en LatAm** que ofrece una educación **de calidad global** conectando a profesionales con **líderes de las mejores empresas del mundo.**

+30K Estudiantes

+70% En NPS

¿Qué nos hace únicos?

Nuestro **ColectivoWay**, una **metodología única de aprendizaje** que desafía a la educación tradicional porque resolvemos la urgencia real de un mercado que se transforma a toda velocidad. Diseñada para que entrenes y apliques lo aprendido, guiado por **Practitioners**.

Aplicabilidad:
Casos reales y frameworks implementables desde día 1.

Practitioners:
Líderes con experiencia real en empresas top globales.



Empresas

que ya confiaron en nosotros.

DIGITAL @ FEMSA · Walmart · Rappi · BBVA · amazon · OXXO

Información clave del programa

Clases vía Zoom 100% en vivo

Además, tendrás acceso a los videos y presentaciones después de terminado el programa.

Metodología práctica y aplicable

Aprende y aplica desde tus primeras sesiones. Potencia tu performance en tu trabajo.

Contenido co-creado con expertos

Contamos con líderes globales que han diseñado cada sesión pensando en lo que el mercado y el mundo necesita.

Casos reales y proyectos ante jurado

Compartirás las sesiones con profesionales de las mejores empresas.

Certifica todo lo que aprenderás



Requisitos

- Asistir a tus sesiones. Tienes un máximo de 6 faltas.
- Participar activamente en tus sesiones: enciende tu cámara, tienes el chat para consultar.
- Aprobar los exámenes de cada módulo y proyecto grupal final.

En pocas palabras, invierte en aprender nuevas habilidades y aplicarlas desde el día 1.

Súmate a la comunidad que reúne al **mejor talento de la región.**



Graduación México 2024



The Unconference23



Bootcamp AI 2025



Graduación Perú 2024

Desafía tu futuro profesional

Inversión

$ 6,720 MXN
Monto mensual en un plan de 4 cuotas, o
$ 26,880 al contado

S/ 1,365 PEN
Monto mensual en un plan de 4 cuotas, o
S/5,460 al contado

$1,653,750 COP
Monto mensual en un plan de 4 cuotas, o
$6,615,000 al contado

$ 380 USD
Monto mensual en un plan de 4 cuotas, o
$ 1,502 al contado

Formas de pago

- Paga con tarjeta de crédito o débito
- Transferencia bancaria
- Meses Sin Intereses

VISA · Diners Club International · mastercard · AMERICAN EXPRESS

Pago 100% seguro: tus datos están protegidos por nuestro sistema de seguridad.

Necesito más información