

● DOSSIER

Product Growth & CRO Certification

Tu pasaporte al impacto real en el negocio



Product Growth & CRO Certification

Tu pasaporte al impacto real en el negocio

En Human Experience Hub partimos de una verdad incómoda: el mercado está lleno de diseñadores e interfaces hermosas que no venden absolutamente nada. En la industria digital actual, el diseño no se mide en "likes" ni en premios; se mide en conversiones, retención y crecimiento de negocio.

Este documento es tu mapa de vuelo para dar el salto definitivo. No vas a cursar un programa tradicional de teoría corporativa. Vas a ingresar a un simulador de agencia de alto rendimiento para validar tu potencial resolviendo fugas reales de conversión y optimizando productos digitales en vivo.

LA FILOSOFÍA: Chau teoría, hola cultura de experimentación

Olvídate de las metodologías pasivas. En el Hub te convertís en un/una Huber: un estratega de producto integrado a un equipo multidisciplinario con una misión crítica de negocio.

- **One Squad, One Product (And its Conversion Leaks):** No trabajás de forma aislada. Sos parte de un equipo interconectado de Growth. Tu misión compartida es auditar, experimentar y hackear los embudos de conversión de un negocio real.

- **Mentor = Growth Director:** Tu mentor no es un profesor que califica exámenes. Es un director de crecimiento de primer nivel que lidera la visión del squad, audita tu rigor analítico y te exige la calidad que las empresas unicornio demandan hoy.
- **Rituales de crecimiento:** Cambiamos los deberes escolares por Status Reviews sincrónicos, matrículas de experimentos en Notion y tableros de control asincrónicos. Aprenderás a tomar decisiones basadas en datos crudos, no en intuición.

DESIGN TO GROWTH™

En el Hub, cada píxel debe ganarse su lugar en la pantalla demostrando que tiene un impacto positivo en los OKRs y KPIs del negocio. Aprenderás a conectar la arquitectura de la información con el retorno de inversión (ROI).

- **Responsabilidad sobre el embudo:** Como en una agencia real, sos responsable de una fase específica de la experiencia de crecimiento. Si tu experimento se traba, el equipo no puede medir resultados. Esta "presión positiva" es lo que garantiza un aprendizaje 100% profesional.
- **IA como multiplicador de velocidad:** No usamos Inteligencia Artificial para automatizar respuestas perezosas, sino para acelerar la minería de datos cualitativos, modelar hipótesis de comportamiento y estructurar arquitecturas persuasivas a velocidad de startup.

LAS CREDENCIALES QUE TE POSICIONAN

Hard Skills (Métricas & Ejecución Científica):

- **Growth Audit & Strategy:** Capacidad de auditar ecosistemas digitales con Google Tag Manager para identificar de forma precisa fricciones de usabilidad y fugas de conversión.
- **Quantitative & Qualitative Analytics:** Dominio técnico de Google Analytics 4, mapas de calor (Hotjar/Clarity) y minería de reseñas para justificar optimizaciones basadas en el comportamiento real del usuario.
- **Experimentation loops & CRO:** Diseño y maquetación de planes de experimentación sólidos utilizando frameworks de priorización científica (ICE / PIE) y tests A/B continuos.
- **Persuasive UX/UI Design:** Estructuración y rediseño de flujos críticos (onboardings, checkouts y landing pages) utilizando patrones cognitivos y disparadores de comportamiento humano para elevar el AOV.
- **Growth Loops & Automation:** Construcción de sistemas de adquisición, retención y referidos orgánicos, reduciendo de forma constante el CAC y expandiendo el Lifetime Value (LTV).
- **AI-Powered Growth Ops:** Integración de agentes inteligentes y herramientas no-code para automatizar flujos de nutrición y capturar insights cualitativos a escala.

- **Data-Driven Dashboarding:** Creación de tableros analíticos claros para reportar el rendimiento de los experimentos e iteraciones ante directores de producto.

Soft Skills (Mentalidad de Growth Lead):

- **Cultura de experimentación:** Aprendé a presentar, vender y justificar tus experimentos y rediseños ante stakeholders utilizando data y lógica financiera.
- **Desapego profesional ("Kill your darlings"):** Desarrollá la disciplina de desechar hipótesis de diseño hermosas si la data empírica demuestra que no convierten.
- **Ownership absoluto:** Sos el responsable del rendimiento de conversión de tu fase del flujo. No te pagan por diseñar pantallas; te pagan por mover la aguja del negocio.
- **Business Pitch & ROI:** Capacidad de presentar resultados con impacto corporativo directo, defendiendo los aumentos de conversión en el balance financiero del cliente.

EL PROYECTO 360: El Motor de Conversión

En el Hub no harás ejercicios aislados sobre productos que no le importan a nadie. El Squad asumirá el encargo de diseñar y optimizar un Ecosistema de Crecimiento de 360° interconectado sobre nuestro un caso de estudio de nuestra agencia: **Vantage Studio (Quiet Luxury ecommerce)**

Tu rol en el equipo: Bajo el modelo de Modular Feature Ownership, asumirás el ownership absoluto de un cuello de botella específico del embudo (ej. la conversión del checkout internacional, la activación del onboarding o el sistema de retención).

Tus entregables finales (The Growth Case Study):

- **Growth Audit Document:** Diagnóstico técnico en profundidad que identifique los puntos de fuga del producto original utilizando analítica cualitativa y cuantitativa.
- **CRO & A/B Testing Plan:** Una matriz de hipótesis de experimentación rigurosa, prioritarias y listas para maquetarse.
- **Optimized High-Converting Flows:** Rediseño visual de alta fidelidad (Landing Page, SaaS Dashboard y App móvil) optimizado específicamente para eliminar la fricción detectada y aumentar el AOV.
- **Retention & Automation Flow:** Mapeo lógico de flujos de interacción asincrónica (email marketing estratégico, notificaciones y sistemas de referidos) diseñado para potenciar el LTV de Vantage.

El desafío: Al final del programa, deberás defender tu caso de crecimiento en vivo, demostrando que tu rediseño no solo es estéticamente superior, sino que es capaz de reducir el costo de adquisición (CAC) y garantizar la viabilidad del negocio.

ROADMAP

Detalle de sesiones & contenidos

El itinerario: Tu hoja de ruta a la validación profesional



FASE 0: PRE-CERTIFICATION

Objetivo: Nivelación integral. Que todo Huber llegue al día 1 manejando la gramática básica de los negocios digitales y las métricas de crecimiento.

Topics:

- Introducción al Product Growth & CRO.
- El embudo pirata (AARRR): Adquisición, Activación, Retención, Referido e Ingreso.
- Métricas clave de negocio: CAC (Cost of Acquisition), LTV (Lifetime Value), AOV (Average Order Value) y Churn Rate.
- Modelos de atribución.

MÓDULO 1: GROWTH AUDIT & DIAGNOSTIC

Objetivo: Dejar de suponer. Aprender a diagnosticar un producto digital como un cirujano mediante datos crudos.

→ SESIÓN ON 01: THE GROWTH KICK-OFF

Objetivo: Setup del Squad, alineación con los objetivos de Vantage y mapeo de fricciones iniciales.

Topics:

- Cultura de experimentación del Hub y rol del Growth Lead.
- Auditoría cuantitativa vs. cualitativa.
- Setup del ecosistema analítico en el War Room.
- Definición de OKRs y KPIs de Vantage Studio.
- Identificación de puntos de fuga de conversión y tasa de rebote.

▶ OFF 1: STRATEGY & METRIC FOUNDATIONS

Topics:

- Fundamentos de analítica digital.
- Business Opportunity Canvas: Estructuración ágil de la oportunidad de mercado.
- Value Proposition Canvas para Growth: El mapa de encaje estratégico de valor.
- Configuración de proxies de competencia.

→ SESIÓN ON 02: THE STRATEGY WORKSHOP

Objetivo: Transformar el diagnóstico inicial en un plan de experimentación de nivel senior.

Topics:

- Deconstrucción del embudo de Vantage Studio.
- Mapeo e interpretación de datos cualitativos (Social Listening & Review Mining).
- Matriz de certezas, supuestos y dudas del Squad.
- Creación y personalización de agentes inteligentes de IA para auditar modelos de conversión.

● AI PARTNER Google Gemini / Google AI Studio

▶ OFF: EXPERIMENTATION TOOLKIT

Topics:

- Metodología de Optimización de Tasa de Conversión (CRO).
- Formulación científica de hipótesis de investigación.
- Frameworks de priorización de experimentos (ICE & PIE: Impact, Confidence, Ease).
- Diseño de la bitácora de experimentación asincrónica en Notion.

→ SESIÓN ON 03: THE EXPERIMENTATION LAB

Objetivo: VAprender a estructurar estímulos visuales y textos persuasivos basados en la ciencia del comportamiento.

Topics:

- Psicología de la conversión y sesgos cognitivos aplicados a interfaces digitales.
- Copywriting persuasivo y arquitectura de la persuasión en landings e-commerce.
- Heurísticas aplicadas al diseño de páginas de detalle de producto (PDP).
- Técnicas de Concept Testing en Figma utilizando usuarios reales del nicho.

● AI PARTNER Google Gemini / Google Tag Manager

→ SESIÓN ON 04: RETENTION & AUTOMATION ENGINE

Objetivo: Diseñar el motor invisible del negocio que mantiene al cliente comprando una y otra vez.

Topics:

- Psicología de la retención y diseño de hábitos de uso digital.
- Estructuración y mapeo lógico de Growth Loops (Referral and Virality loops).
- Automatización de flujos conversacionales no-code (Email Marketing & Push Notifications).
- Integración de asistentes y agentes de inteligencia artificial para elevar el CX.

● AI PARTNER Google Gemini / Mailerlite / Make

→ SESIÓN ON 05: **CONVERSION DESIGN (UI FOR GROWTH)**

Objetivo: Rediseñar flujos de alta fidelidad eliminando la fricción de navegación para elevar de forma directa el AOV de Vantage.

Topics:

- Arquitectura visual invisible y uso estratégico del espacio negativo en tiendas premium.
- Diseño del Checkout Fluido y localizado para mitigar el rebote transfronterizo (LATAM / USA).
- Micro-interacciones interactivas diseñadas para guiar la decisión de compra sin ruido masivo.
- Estructuración de flujos lógicos de Onboarding VIP personalizados.

● AI PARTNER Figma Make / Google Stitch / Midjourney

→ SESIÓN ON 06: **TEST RUN & METRICS VALIDATION**

Objetivo: Medir el rendimiento del prototipo y calibrar los resultados antes de la entrega final.

Topics:

- Metodologías de testeo en vivo y rondas de feedback cualitativo.
- Cálculo proyectado del impacto financiero de los rediseños en el AOV y LTV.
- Armado del "Repair List" y mapeo de iteraciones finales basadas en datos.
- Preparación de entregables técnicos para el Handoff.

● AI PARTNER UXTweak / Google Gemini

MÓDULO 2: LEADERSHIP & CAREER LAUNCH

Objetivo: Saber vender el valor económico de tu trabajo técnico para conseguir clientes y liderar equipos.

→ SESIÓN ON 07: THE GROWTH CASE STUDY

Objetivo: Transformar la estrategia y los experimentos del squad en un caso de estudio de portafolio que consiga entrevistas de nivel de élite.

Topics:

- The Business Case Narrative: Cómo estructurar historias de diseño que demuestren retornos de inversión reales.
- Estructuración de la narrativa: Problema → Datos → Experimento → Impacto de Negocio.
- Redacción de resúmenes de impacto cuantitativo para directores de negocio.

AI PARTNER Google Gemini

→ SESIÓN ON 08: THE FINAL PITCH & GRADUATION

Objetivo: Defender tus resultados frente a un tribunal experto y dar el salto al mercado profesional de alta gama.

Topics:

- Simulación de defensa de diseño e informes de viabilidad de conversión frente a stakeholders.
- Growth Pitch: Estructuración de discursos orientados a defender la inversión del diseño.
- Entrega de credenciales de la certificación de Product Growth & CRO.
- Handoff final de nivel corporativo para desarrollo de producto.
- Acceso preferencial al Semillero de Talento.

EL STACK TECNOLÓGICO

En el mundo real del Product Growth, tu velocidad de experimentación define tu tasa de éxito. No trabajamos sobre suposiciones aisladas; operamos con un ecosistema tecnológico integrado de alta velocidad. En la certificación dominarás las herramientas más demandadas por las empresas líderes en 2026, potenciando tu toma de decisiones con inteligencia de datos.

- **Analítica y Mapeo Cualitativo:** Google Analytics 4 (GA4), Hotjar (mapas de calor y grabaciones en video), Microsoft Clarity y UXTweak.
- **Experimentación y CRO:** Google Tag Manager (para testeo A/B gratuito), Google Trends y Google Keyword Planner (análisis de demanda y volumen de búsquedas orgánicas). Aprenderás cómo funcionan herramientas de experimentación avanzadas como Adobe Target y, VWO/AB Tasty.
- **Diseño & Maquetación Persuasiva:** Figma (Design, Slides & Make), Webflow (construcción ágil y de alta performance de Landings), y Google Stitch para prototipado rápido con IA.

- **Automatización & CRM:** ActiveCampaign / Mailchimp (motores de nutrición y flujos automatizados de retención) y automatizaciones inteligentes no-code.
- **IA Partner & Pensamiento Estratégico:** Google Gemini (socio analítico de negocio), Google AI Studio y Vertex para crear apps y agentes en vivo).

Dominarás el stack técnico que buscan los unicornios tecnológicos y las marcas de lujo para liderar el escalamiento de productos digitales con el ecosistema de Google.

TU PRÓXIMA ETAPA: EL SEMILLERO DE TALENTO

Nuestra escuela no está aislada; es el motor que alimenta a nuestra Digital Agency. Los Hubers que demuestren proactividad, criterio estratégico y calidad técnica durante el Bootcamp son invitados a nuestro **semillero de talento**.

¿Qué significa esto?

- Pasar de la simulación teórica a la trinchera real del negocio digital.
- Participar en proyectos remunerados y consultorías reales de optimización y crecimiento con clientes internacionales de la Agencia, bajo la supervisión directa de nuestros directores senior.
- Construir un currículum sólido respaldado por casos de éxito de mercado reales, listos para tu portafolio profesional.

¿ESTÁS READY PARA VALIDAR TU POTENCIAL?

El mercado ya tiene suficientes diseñadores capaces de crear interfaces hermosas pero vacías de estrategia. Lo que faltan son Growth Strategy Leaders capaces de deconstruir problemas y mover los KPIs financieros de las empresas.

Si buscás un espacio donde el feedback sea honesto, donde se juegue en modo cooperativo de squad y donde el único indicador de éxito sea tu capacidad para generar impacto real de negocio, tu lugar está acá.

Las vacantes están estrictamente limitadas por Squad para garantizar un seguimiento personalizado y quirúrgico uno a uno.

[QUIERO SER HUBER - POSTULATE ACÁ](#)



Sé digital, piensa digital.

www.humanexperiencehub.com