

DS School Data Marketing Workshop(growth) 커리큘럼

강사 : 정성영 강사님

수강료 : 735,000원

1주차 성장(Growth) 마인드셋과 리고객개발 이론 설명

근거 기반의 성장이란? 사례중심으로 이해하는 그로스 마인드셋

- 성장(Growth) 마인드셋과 리고객개발 이론 설명
- 그로스해킹을 시작하기에 놓치면 안되는 4가지
- 전체 퍼널 파악과 골 메트릭 설정하기
- 데이터 분석과 실험을 위한 샌드박스 설명과 구축
- 우선순위 평가 방법론
- AB테스트와 빠른 성장 속도에 맞는 실험 종료 규칙
- 1주차 가설 정립 및 랜딩페이지 AB테스트 실험

2주차 페이드채널 운영 전략과 실무

최신 디지털 광고 플랫폼들은 어떻게 작동하는걸까? 사례 중심으로 이해하는 알고리즘 및 활용 방법

- 페이스북/인스타그램 광고 매니저 기초
- 페이스북 알고리즘의 이해
- 타겟/소재/비딩의 이해 및 활용
- 최신 디지털 광고 플랫폼에서 AB테스팅하기
- 유료 광고 세팅 및 실험 (실제 광고 예산 집행)
- 1주차 랜딩페이지 데이터 분석 및 해석 실습

3주차 년페이드채널 운영 전략과 실무

예산이 없다고 그로스해커가 손가락 빨수 없지!

- 년페이드 채널 운영 및 자동화를 위한 최신 기술 소개
- 드립캠페인의 이해 및 전환율 높이는 기존 사례들 소개
- 년페이드 채널 AB테스트 실습
- 2주차 디지털 광고 데이터 분석 및 해석 실습

4주차 그로스팀 운영 방법론

현업으로 돌아가서, 그로스 운동을 만들고 그로스해커로써 성장하려면 무얼 하면 좋을까?

- 디지털 마케팅 팀(그로스팀) 셋업 및 운영 방법론
- 각 팀 동료들의 역할 및 핵심지표 이해
- 조직내 리포팅 프로세스 및 임원 보고 템플릿 활용
- 어떻게 매출과 연결할 것인가
- 예산 모델링과 성장 모델링
- 어떻게 동료와 조직을 변화에 동참시킬 것인가? 사례 소개
- 그로스해커로써 앞으로 무엇을 공부할 것인가
- 3주차 년페이드 채널 AB테스트 결과 분석 및 해석 실습

