



**LA CORTE[®]
DE LOS BÚHOS**
Growth Partners

The Growth Game

*El Juego del Crecimiento:
Alinea las estrategias
para tu producto.*

[Página Web](#)

[Simulador](#)

[Suscribete](#)

[Reserva Ahora](#)



**MICHEL
HAUZEUR**



Astronauta Novato

+



The Growth Game

=



Comandante Espacial





Michel Hauzeur C.

CEO de La Corte de los Búhos, es experto en growth partnering, gamificación y diseño de productos digitales. Con experiencia en mercados de Colombia y EE.UU., ha ayudado a más de 1,000 emprendedores a escalar sus negocios con estrategias de crecimiento innovadoras. Como mentor y líder, impulsa la transformación digital y la planificación estratégica para potenciar empresas B2B y B2C.



Jean Phillippe Hauzeur C.

CMO y Co-fundador de La Corte de los Búhos, con 8 años de experiencia en Transformación Digital, Marketing y Crecimiento de Negocios. He apoyado a más de 1,000 emprendedores y empresas en Latinoamérica y EE.UU. en la creación de estrategias digitales y optimización comercial. Apasionado por la innovación y el impacto del marketing en la conexión entre marcas y clientes.

Nuestro Proceso



Validaremos tu **estructura y estrategia** actual.



Crearemos recomendaciones basados en los **resultados** de la **validación**.



Aplicaremos el modelo de **Growth** a tu **negocio**.



Diseñaremos el modelo de **lanzamiento**.



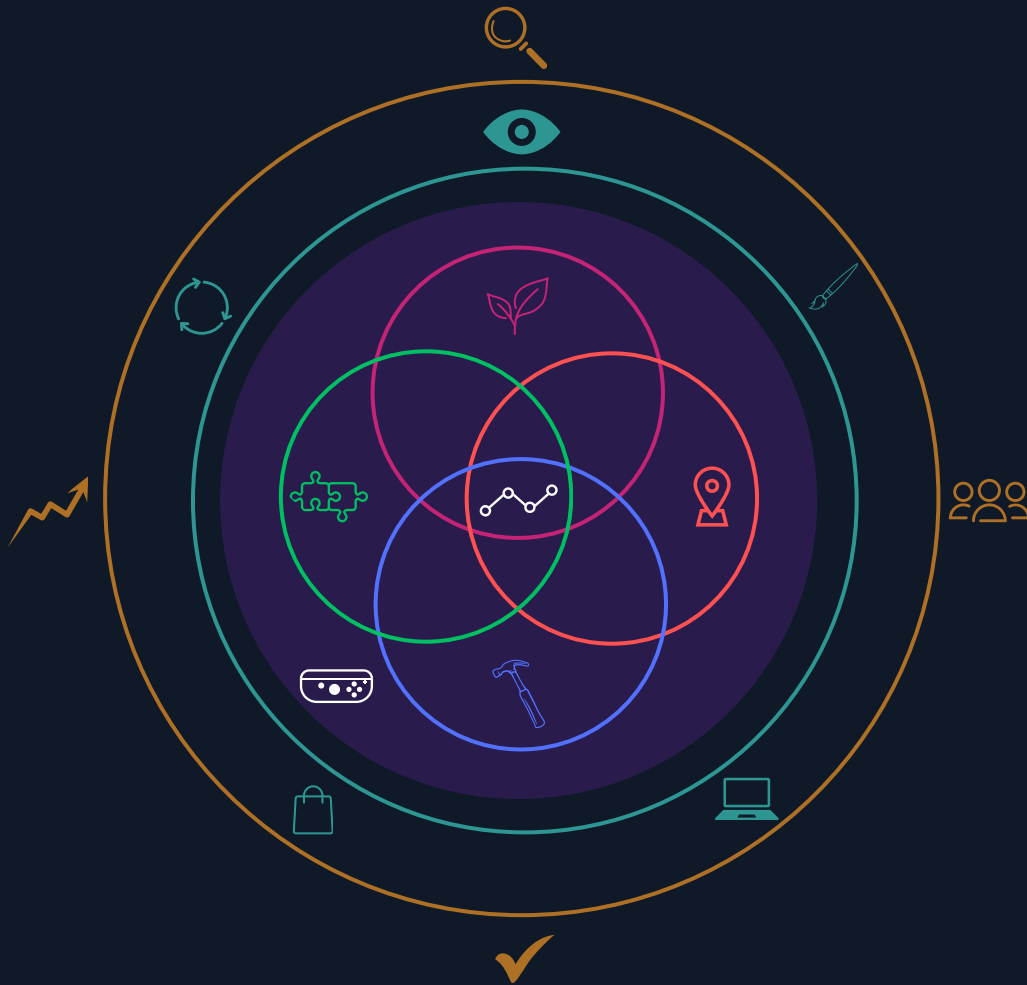
Mediremos el **impacto**.



The Growth Game

Te ayudará a crear una estrategia centralizada que impulse el crecimiento a través de la adopción y la expansión.

The Growth Game: Misión al Éxito



ESTRATEGIA DE NEGOCIO



DESCUBRIMIENTO



"ONBOARDING"



ADOPCIÓN



EXPANSIÓN



VISIÓN



DISEÑO



DESARROLLO



LANZAMIENTO DE
MERCADO



DESCUBRIMIENTO
CONTINUO



GAMIFICACIÓN



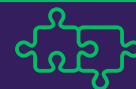
"PRODUCT-LED GROWTH"



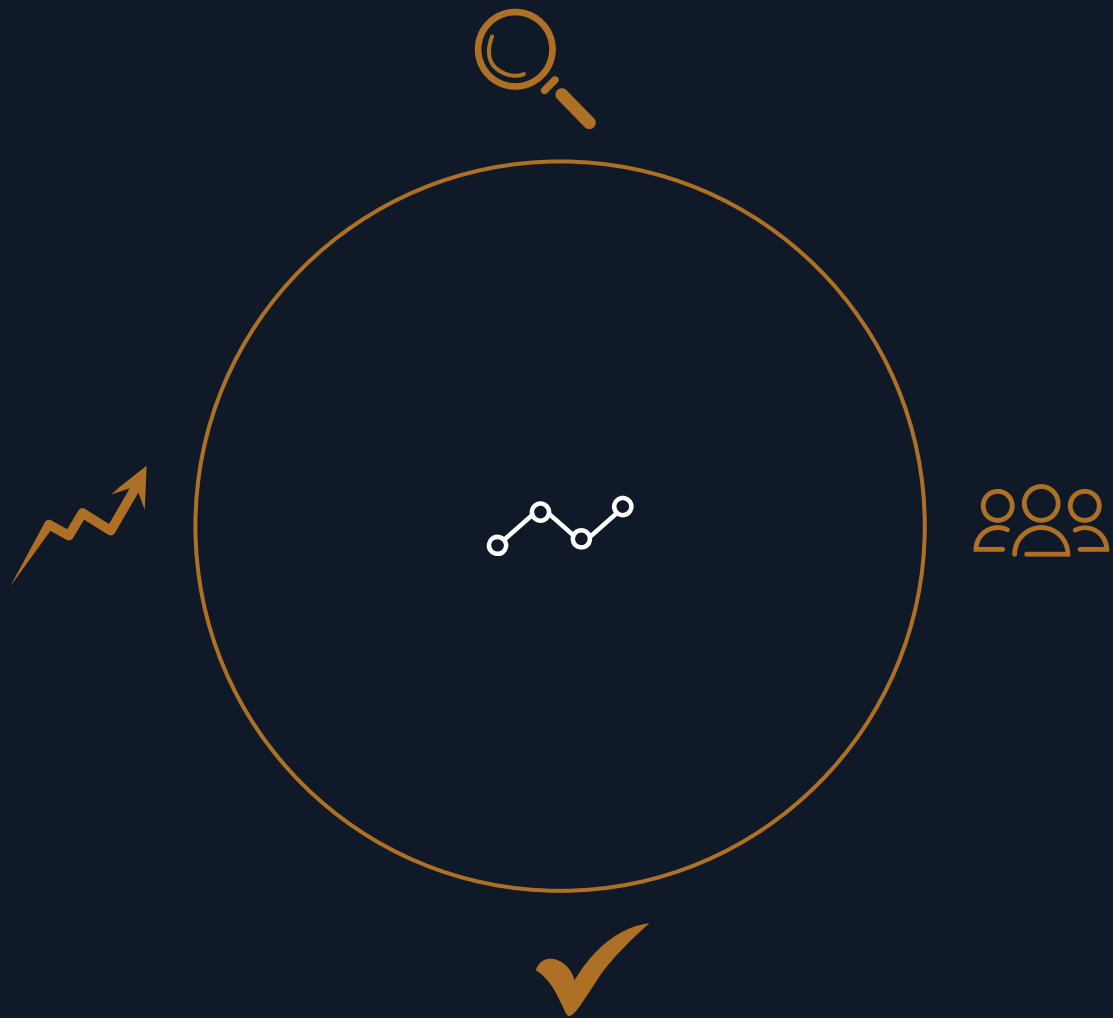
POSICIONAMIENTO



PERSONALIZACIÓN



"ONBOARDING"



ESTRATEGIA DE NEGOCIO

El núcleo donde convergen todas las estrategias clave. Define los objetivos, la propuesta de valor y el camino para el crecimiento del producto.



DESCUBRIMIENTO:

Esta fase comienza cuando los usuarios conocen tu experiencia y termina cuando acceden a ella.



"ONBOARDING":

Comienza cuando los usuarios ingresan por primera vez a la experiencia y finaliza cuando han completado al menos una vez el ciclo de actividad habitual.



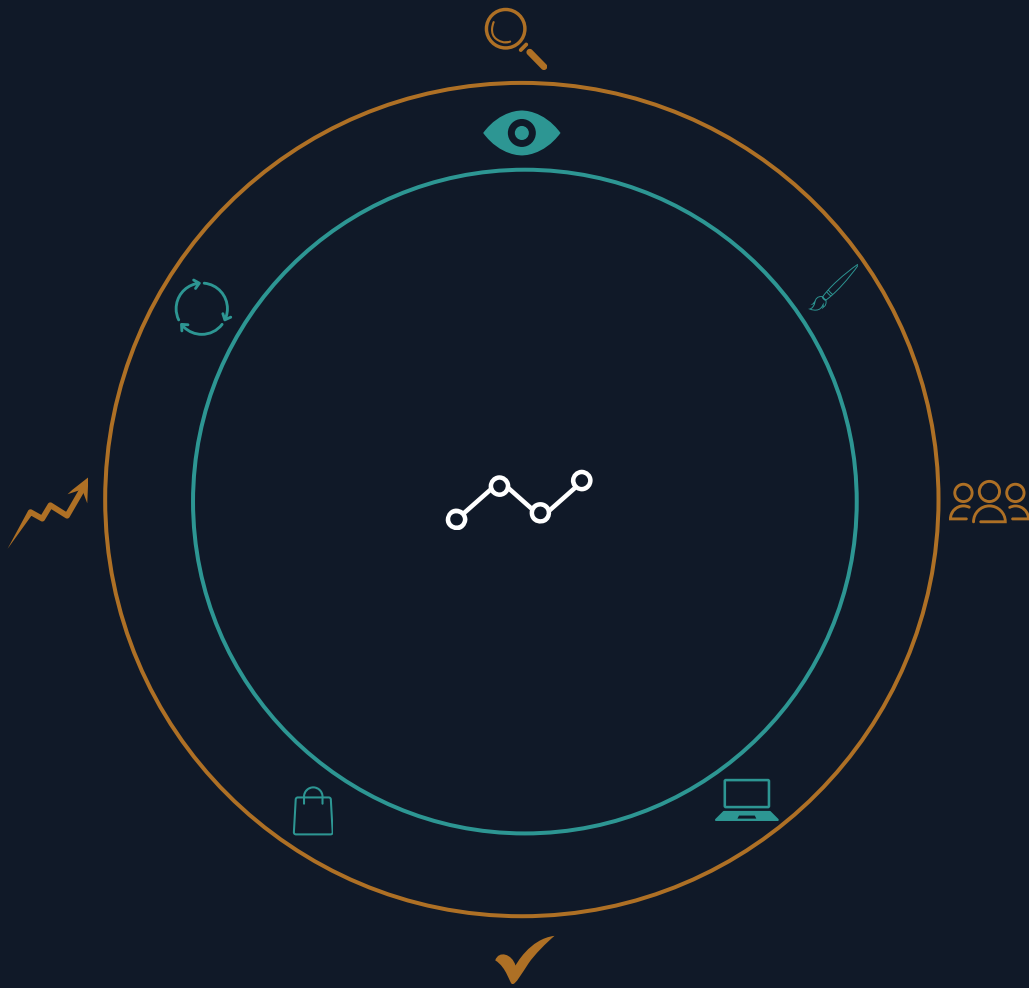
ADOPCIÓN:

Abarca el proceso en el que los usuarios evolucionan hasta convertirse en usuarios experimentados dentro de la plataforma.



EXPANSIÓN:

Se centra en cómo mantener comprometidos a los usuarios avanzados y veteranos.



VISIÓN:

Define la dirección y el impacto del producto en el mercado.



DISEÑO:

Creación de la experiencia del usuario para alinearse con la visión y las necesidades del mercado.



DESARROLLO:

Estrategias para que los usuarios adopten rápidamente el producto.



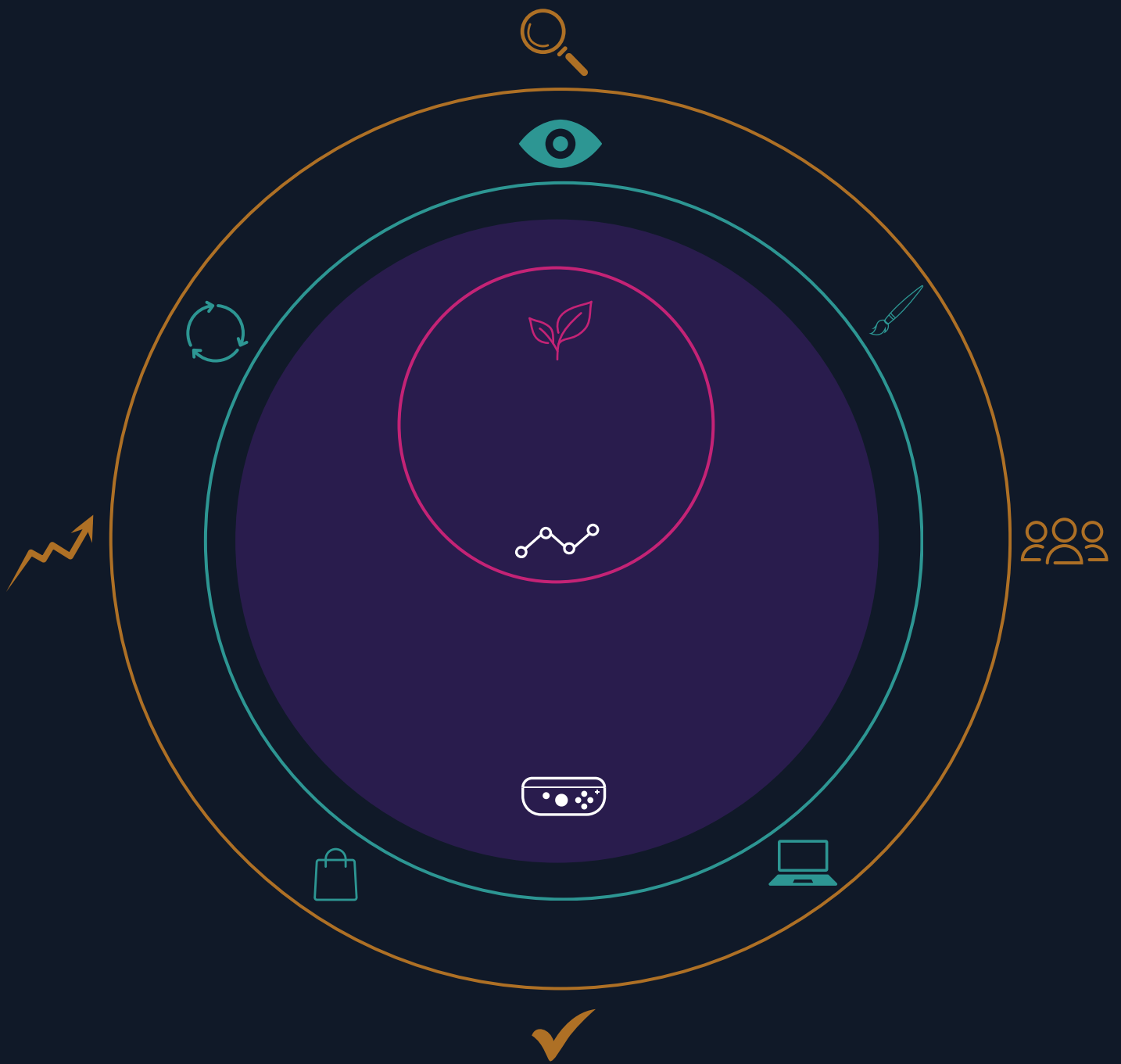
LANZAMIENTO DE MERCADO:

Estrategia para lanzar y posicionar el producto en nuevos mercados.



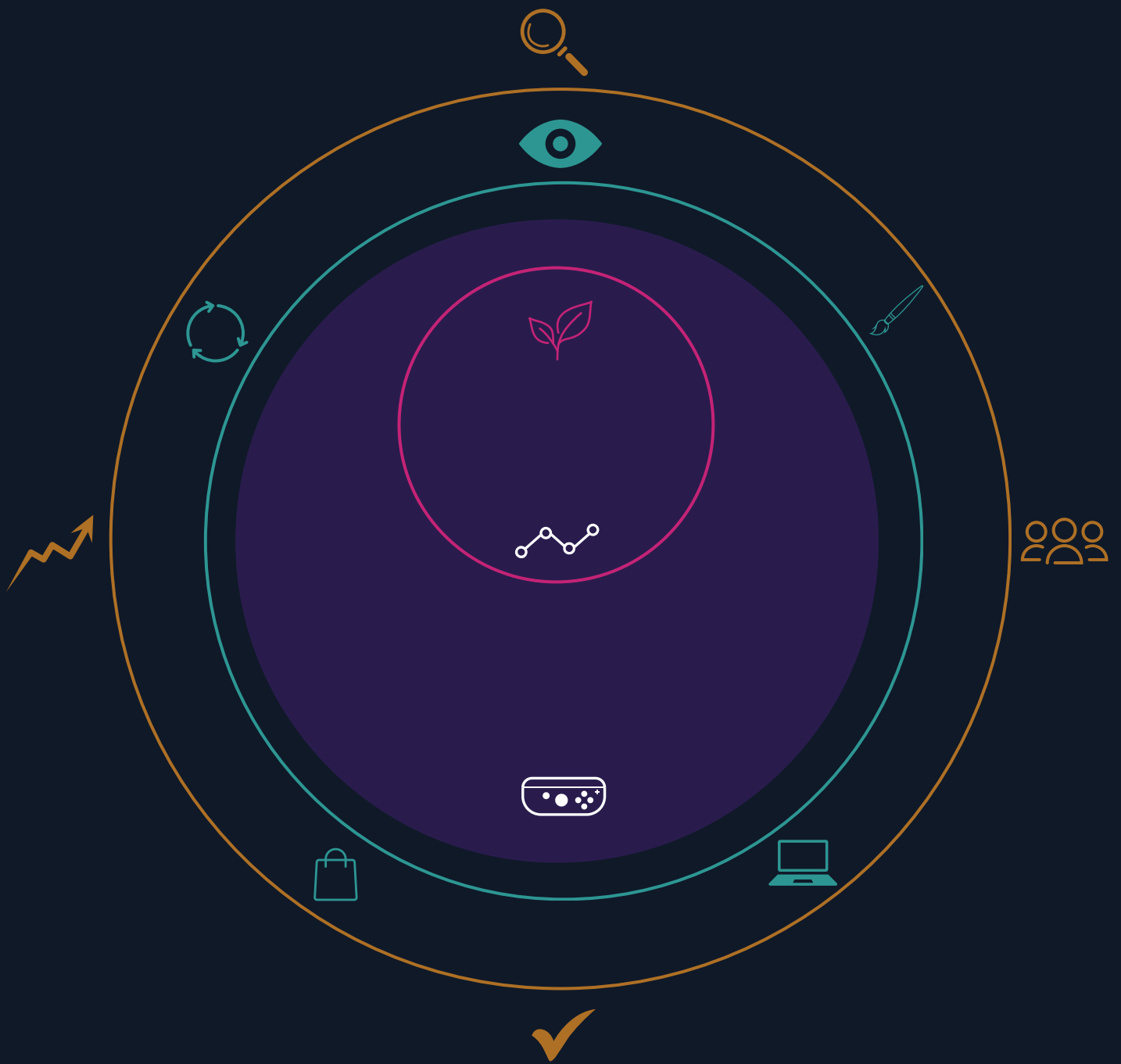
DESCUBRIMIENTO CONTINUO:

Mejoras basadas en datos y retroalimentación de usuarios.



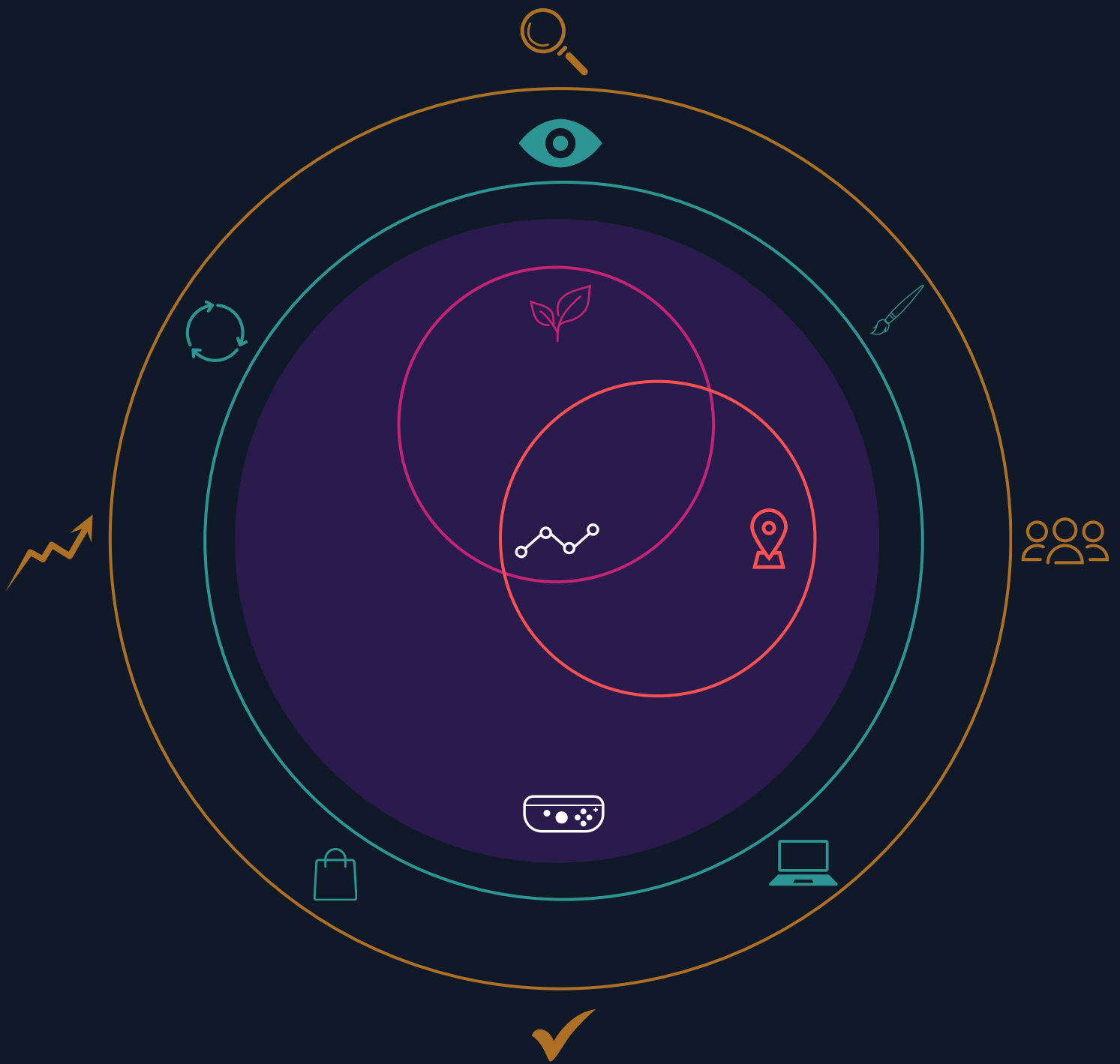
GAMIFICACIÓN:

Implementación de modelos de gamificación para equipos de ventas, adopción de tu producto y engagement de tu empleados.



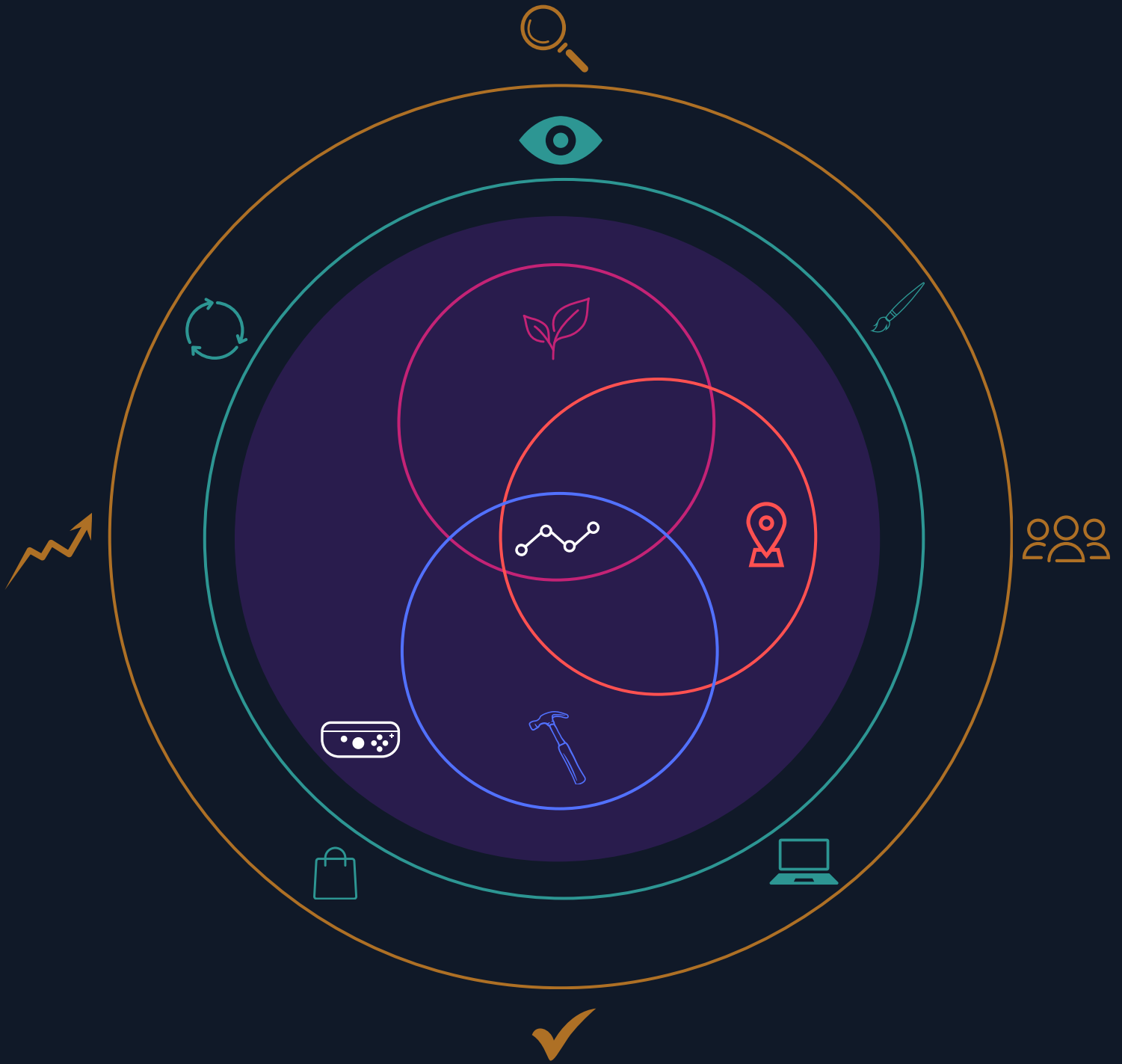
PRODUCT-LED GROWTH:

Es una estrategia donde el producto impulsa la adquisición, retención y expansión de usuarios.



POSICIONAMIENTO:

Implementa nuestro modelo CORE, basado en los principios únicos de la gamificación para que puedas agrupar todas tus estrategia de producto y mercadeo



PERSONALIZACIÓN:

Implementa modelos comprobados y estrategias exitosas de personalización para mejorar tu relacionamiento con tus clientes.



"ONBOARDING":

Estrategias que nos permitan aumentar la conversión de tus usuarios potenciales.

Estrategia, Loops y Expansión

Paso a Paso



1 Growth Loop:
La Estrategia del Crecimiento

2 Estrategia de Negocio

3 El Juego

4 El Equipo

5 Iteración



1 Growth Loop:

La Estrategia del Crecimiento

Cada una de las cuatro fases del growth loop requiere una estrategia clara:

Estrategia/Visión

Estrategia/Diseño

Estrategia/Desarrollo

Estrategia/de Mercado

Estrategia/Descubrimiento Continuo

En muchas compañías, hay equipos dedicados a cada flujo:

Descubrimiento

"Onboarding"

Adopción

Expansión

2 Estrategia de Negocio

Antes de desarrollar una estrategia de crecimiento, debemos responder cinco preguntas fundamentales:

1. Definición del Modelo de Negocio:

- ¿Cuál es el modelo de negocio y la estrategia de precios?

2. Métricas Clave de Éxito:

- ¿Cuáles son las métricas clave de éxito?

3. Identificación del Cliente Ideal (ICP - Perfil de Cliente Ideal):

- ¿Quiénes son nuestros jugadores clave?

4. Mensajes Clave:

- ¿Cuál es el mensaje que queremos transmitir?

5. Equipos Involucrados en la Estrategia:

- ¿Cuáles son los equipos internos que impulsan esta estrategia?

3 El Juego



GAMIFICACIÓN

En gamificación, los jugadores pueden identificarse como:

Ideal Customer Profile (ICP)

Buyer Persona

Preguntas

- ¿Cuál es el juego que jugarán tus usuarios?
- ¿Cuáles son las acciones deseadas en cada paso del flujo de usuario?
- ¿Cuáles son las mecánicas de retroalimentación que recibirá el usuario para cada acción deseada?
- ¿Cuáles son los impulsores clave de gamificación asociados a cada mecánica de retroalimentación?

3 El Juego



GAMIFICACIÓN



PRODUCT-LED GROWTH

Aplicamos el modelo Product Led Growth, identificando:

- **Set-up:** Momento en que el cliente se conecta con nosotros.
- **AHA Moment:** Primer momento de valor para el usuario.
- **Eureka Moment:** Momento en que el usuario internaliza el valor del producto.

Preguntas

- ¿Cuál es la configuración de tu producto?
- ¿Cuál es el momento "aha" de tu producto?
- ¿Cuál es el momento "eureka" de tu producto?
- ¿Cuál es el flujo de hábito de tu producto?

3 El Juego



GAMIFICACIÓN



POSICIONAMIENTO

Quién recibe nuestro mensaje y cuál es la solución que ofrecemos.

Preguntas

- ¿Para qué es tu producto?
- ¿Para quién es?
- ¿Qué hace único a tu producto?
- ¿Qué problema resuelve tu producto?
- ¿Cuál es el mensaje que transmitirás?

3 El Juego



GAMIFICACIÓN



PERSONALIZACIÓN

Basada en datos y accesibilidad.

Preguntas

- ¿Qué tan fácil es personalizar la experiencia del usuario?
- ¿Qué tan limpia y accesible es tu información?
- ¿Cómo puede impactar la IA en tu negocio, tanto positiva como negativamente?

3 El Juego



GAMIFICACIÓN



"ONBOARDING"

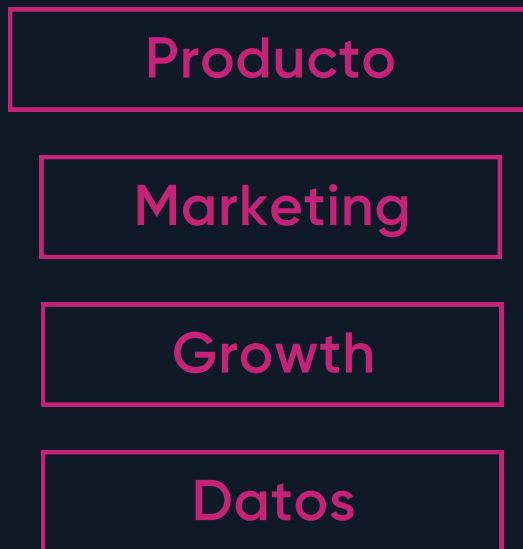
La facilidad con la que el cliente se mueve del punto A al punto B.

Preguntas

- ¿Qué hace que tu producto sea fácil de adoptar?
- ¿Cuáles son tus éxitos funcionales, emocionales y sociales?

4 El Equipo

El crecimiento en producto requiere la colaboración de distintos equipos dentro de la organización:



Cada uno de estos equipos tiene un rol específico en el proceso de adopción y expansión del producto. Además, los entrenamientos internos son esenciales para garantizar que todos los involucrados comprendan:

Los procesos de onboarding
Las estrategias de conversión
El uso efectivo de la data

5 Iteración

El crecimiento en producto es un proceso continuo de prueba y aprendizaje. Algunas claves para la iteración efectiva incluyen:

- **Análisis de datos:** Medir los KPIs definidos en la estrategia.
- **Experimentación constante:** Probar nuevas técnicas de onboarding, engagement y conversión.
- **Optimización de mensajes:** Refinar la comunicación con los usuarios según su comportamiento.
- **Alineación de equipos:** Ajustar las estrategias según los aprendizajes obtenidos.

La iteración permite adaptar el modelo The Growth Game a diferentes industrias y necesidades.

¿Estás listo para jugar estratégicamente y llevar tu producto al siguiente nivel?

Con un enfoque claro en [Business Strategy y Growth Loops](#), esta guía te ayudará a diseñar un crecimiento sostenible, optimizando cada etapa del [ciclo de vida del producto](#).

¿Tu equipo está aprovechando al máximo cada fase del crecimiento del producto?

Contáctanos y diseñemos juntos la estrategia de crecimiento para tu equipo.

[Página Web](#)

[Simulador](#)

[Suscribete](#)

[Reserva Ahora](#)