

교육 과정 소개서.

전환율을 높이는 그로스마케팅 by.이하석

안내.

해당 교육 과정 소개서는 모든 강의 영상이 촬영하기 전 작성되었습니다.

* 커리큘럼은 촬영 및 편집을 거치며 일부 변경될 수 있으나, 전반적인 강의 내용에는 변동이 없습니다.
아래 각 오픈 일정에 따라 공개됩니다.

- 1차 : 2022년 01월 11일
- 2차 : 2022년 02월 22일
- 3차 : 2022년 04월 12일
- 4차 : 2022년 06월 03일
- 5차 : 2022년 7월 15일

최근 수정일자 2022년 06월 03일



강의정보

강의장	온라인 강의 데스크탑, 노트북, 모바일 등
수강 기간	평생 소장
상세페이지	https://fastcampus.co.kr/mktg_online_growth
담당	패스트캠퍼스 고객경험혁신팀
강의시간	37시간 예정 (* 사전 판매 중인 강의는 시간이 변경될 수 있습니다.)
문의	고객지원 : 02-501-9396 강의 관련 문의: help.online@fastcampus.co.kr 수료증 및 행정 문의: help@fastcampus.co.kr

강의특징

나만의 속도로	낮이나 새벽이나 내가 원하는 시간대에 나의 스케줄대로 수강
원하는 곳 어디서나	시간을 쪼개 먼 거리를 오가며 오프라인 강의장을 찾을 필요 없이 어디서든 수강
무제한 복습	무엇이든 반복적으로 학습해야 내것이 되기에 이해가 안가는 구간 몇번이고 재생



강의목표

- 툴 사용법에 그치지 않고, 자기업무에 어떻게 적용되는지 판단할 수 있습니다.
- SNS 광고 집행은 할 줄 알지만, 전환 개선이 어려우셨던 분들도 쉽게 하실 수 있습니다.
- 단순 반복 마케팅 업무를 보다 효율적으로 할 수 있습니다.

강의요약

- 업계 TOP 마케터가 쓰는 12가지 그로스마케팅 필수 툴 이 강의 하나로 마스터
- 실제 기업 10개 케이스를 바탕으로 한 프로젝트형 강의.
- 내일 당장 매출을 끌어올려야 하는 당신을 위한 제공혜택
강의 PDF제공
시간없는 마케터를 위한 그로스마케팅 툴 사용 요약집
보기좋은 대시보드 가이드 15종
퍼포먼스 마케팅 초보자를 위한 구글 마케팅 기초 강의
- 이하석 강사가 직접 케어하는 slack채널에서 궁금증 바로 해결



강사

이하석

과목

- 전환률을 높이는 그로스마케팅

약력

- 현)NCT Marketing CMO
 - 현)스티비 그로스 마케팅 파트너
 - 전)Pen paper and plot CMO
 - 전)유브갓픽쳐스 CMO
 - 전)스웨덴 스톡홀름 패션브랜드 세일즈 매니저
-



CURRICULUM

01.

그로스 마케팅
이해와 전략

파트별 수강시간 00:00:00

그로스 마케팅의 기본 개념과 그로스 해킹
Project로 함께 세우는 그로스 마케팅 전략
데이터 통합화 실습
마케팅 자동화 구축
세일즈 퍼널에 대한 이해
우리 기업 세일즈 퍼널 진단 방법

CURRICULUM

02.

데이터 소스
수집과 자동화 툴
정복으로 데이터
분석까지

파트별 수강시간 00:00:00

소스를 수집하는 어플리케이션 완전 정복
Hotjar를 이용한 홈페이지 유입 분석
EMP ConverKit를 이용해 트래픽 소스 만들기
소스에 따른 다이내믹 메시지 생성 및 배포
ConvertFlow
데이터 소스 연동 및 자동화하기 - Zapier
데이터 중앙화 및 대시보드 생성 - Slack & Google Spread sheet
구글 애널리틱스를 활용한 웹로그 분석
구글 데이터 스튜디오를 활용해 데이터 시각화하기
구글 애널리틱스 기초 부록 강의

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

03.

Non-Paid마케팅
전환률 높이기

파트별 수강시간 00:00:00

트래픽 만들기 - 논페이드를 통한 CRO
트래픽 만들기 - 논페이드를 통한 세일즈 퍼널 이해와 전략
이메일 마케팅 전략과 세일즈 퍼널 구축
이메일&sms 마케팅 통합 및 자동화 액션
다양한 툴을 활용한 트래픽 극대화 액션 - Typeform, ConvertKit, Wistia

CURRICULUM

04.

Paid Ad를
이용한 전환율
상승법

파트별 수강시간 00:00:00

검색 광고를 통한 온사이트 리타게팅
검색 광고를 통한 전환율 상승 세일즈 퍼널
두 개 이상의 어플리케이션을 이용해 퍼널 구조 만들기

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

05.

이탈 고객을
최소화하는
온사이트
리타게팅&세일즈
퍼널 개선

파트별 수강시간 00:00:00

트래픽 만들기 - 논페이드를 통한 CRO
트래픽 만들기 - 논페이드를 통한 세일즈 퍼널 이해와 전략
이메일 마케팅 전략과 세일즈 퍼널 구축
이메일&sms 마케팅 통합 및 자동화 액션
다양한 툴을 활용한 트래픽 극대화 액션 - Typeform, ConvertKit, Wistia

CURRICULUM

06.

성과로 이어지는
세일즈를 위한
TOOL 정복하기

파트별 수강시간 00:00:00

fOMO
ConvertFlow
Optimonkv - Zapier
Twillo
AgileCRM
Slack

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



CURRICULUM

07.

강사의
프로젝트를 따라
완성하는 그로스
마케팅

파트별 수강시간 00:00:00

데이터 분석
퍼널 구조 만들기
퍼널 마인드맵화하기
어플리케이션 세팅
A/B테스팅
수집 트래픽 분석 및 시각화

CURRICULUM

06.

케이스 스터디

파트별 수강시간 00:00:00

세일즈 퍼널 Zero to One 만들기 - A사 케이스
세일즈 퍼널 Zero to One 만들기 - B사 케이스
세일즈 퍼널 Zero to One 만들기 - C사 케이스
2022년 그로스 마케팅, 꼭 알아야 할 것

본 과정은 현재 촬영 및 편집이 진행되고 있는 **사전 판매 중인 강의**입니다.
해당 교육과정 소개서는 변경되거나 추가될 수 있습니다.



주의 사항

- 상황에 따라 사전 공지 없이 할인이 조기 마감되거나 연장될 수 있습니다.
- 패스트캠퍼스의 모든 온라인 강의는 아이디 공유를 금지하고 있으며 1개의 아이디로 여러 명이 수강하실 수 없습니다.
- 별도의 주의사항은 각 강의 상세페이지에서 확인하실 수 있습니다.

수강 방법

- 패스트캠퍼스는 크롬 브라우저에 최적화 되어있습니다.
- 사전 예약 판매 중인 강의의 경우 1차 공개일정에 맞춰 '온라인 강의 시청하기'가 활성화됩니다.



환불 규정

- 온라인 강의는 각 과정 별 '정상 수강기간(유료수강기간)'과 정상 수강기간 이후의 '복습 수강기간(무료수강기간)'으로 구성됩니다.
- 환불금액은 실제 결제금액을 기준으로 계산됩니다.

수강 시작 후 7일 이내	100% 환불 가능 (단, 수강하셨다면 수강 분량만큼 차감)
수강 시작 후 7일 경과	정상(유료) 수강기간 대비 잔여일에 대해 환불규정에 따라 환불 가능

※ 강의별 환불규정이 상이할 수 있으므로 각 강의 상세페이지를 확인해 주세요.