

FORMATION GROWTH HACKING : BOOSTER LA CROISSANCE DE SON BUSINESS



- 🗣️ Présentiel ou distanciel
- 📍 Paris, France ou International
- 🕒 14 heures soit deux journées
- 📱 E-learning sur demande
- 🏠 Coaching, sur-mesure ou sur étagère
- 👥 3 à 12 personnes
- 💰 à partir de 980€ HT / pers. / jour
- 🔍 Référence 202073296

Objectifs

- 👉 Comprendre et maîtriser les techniques de growth hacking
- 👉 Générer des prospects qualifiés
- 👉 Apprendre et pratiquer les techniques du growth hacking : A/B testing, scrapping, automation
- 👉 Créer et gérer une stratégie de growth hacking

Formateur

Notre formateur est une expert en acquisition et marketing web. Il a plus de 5 ans d'expérience dans ce domaine.

Prérequis de la formation

Connaître les fondamentaux du web.

À qui s'adresse cette formation ?

Cette formation s'adresse : Responsables E-Marketing, Responsables marketing, Chargé(e)s de communication, Chefs de produits, Responsables e-commerce, etc.

Présentation

Faire croître son business ou son activité en ligne n'est pas toujours chose facile. Il ne suffit plus d'acheter des espaces publicitaires ou de poster sur vos réseaux sociaux pour être visible, générer des ventes et fidéliser vos clients.

Le growth hacking, importé de la Silicon Valley, est l'une des nouvelles approches tendance pour développer son chiffre d'affaires. Quels en sont les leviers et comment le mettre en place ? Quelles sont les technologies digitales à employer ? Comment optimiser les principales techniques du growth hacking ? Comment maîtriser le framework AARRR ?

Découvrez notre formation pour adopter l'état d'esprit « growth hacking » et apprendre des techniques actionnables et efficaces.

Programme

Les fondamentaux du Growth Hacking

- Philosophie du growth hacking et rôle clé du growth hacker
- Impacts et enjeux du growth hacking
- Elaboration des personas, parcours clients et cycle de vie
- AARRR : maîtriser cette méthode du growth hacking

Acquisition : attirer de nouveaux prospects qualifiés

- Connaître son business model, son produit et ses clients
- Cibler son audience pour optimiser son action
- Déterminer les différents coûts, temps, priorités de manière ROIst
- Elaborer et structurer son tunnel de conversion
- Distinguer les différents leviers d'acquisition (référencement naturel, content marketing, social media, publicité, retargeting)
- Construire sa stratégie d'acquisition cohérente avec son offre et ses objectifs
- Atelier : mettre en pratique différentes actions de growth hacking

Activation : encourager les prospects à effectuer une première action

- Savoir identifier et analyser les prospects vs. les suspects
- Déterminer les bons indicateurs/ KPI's pour optimiser son pilotage
- Définir l'expérience d'onboarding des prospects au sein de la structure
- Optimiser les landing pages et la visibilité sur le web
- Acquérir les bonnes pratiques de l'A/B testing
- Intégrer le scraping dans sa stratégie de growth hacking
- Atelier : créer une landing page

Rétention : maintenir vos clients

- Comprendre et maîtriser le retargeting
- Assimiler le marketing automation : scénariser ses emails, trigger, etc
- Savoir utiliser les cookies

Recommandation : transformer vos clients en ambassadeurs

- Elaborer différentes stratégies et tactiques de viralité
- Définir les comportements possibles des cibles clients

- Mettre en place des clients « ambassadeurs »
- Construire sa stratégie autour des communautés

Revenu : savoir maximiser son taux de conversion

- Suivre et analyser ses résultats
- Maîtriser les outils d'analyses du growth hacking
- Analyser le tracking des conversions par rapport aux objectifs définis

Atelier mise en pratique

- Développez et présentez votre plan d'action de growth hacking pour votre entreprise ou pour un cas qui vous est proposé par le formateur.
- Commentaires du formateur expert
- Format atelier

Conclusion

- Lister les points d'actions applicables dans son entreprise pour la mise en place future d'une stratégie de growth hacking

Quelle est la méthodologie pédagogique employée ?

Cette formation est rythmée par une alternance d'exposés et de travaux pratiques.

Quelles sont les modalités pédagogiques employées ?

Cette formation est évaluée par une étude de cas en fin de formation.

Version 1, mise à jour le 1 janvier 2020

Organisme certifié



★★★★★ 4.7/5

Satisfaction de nos apprenants en 2019

www.digitalacademy.fr