

Growth hacking : stratégie marketing des start-ups

Utiliser les techniques efficaces pour booster sa croissance

À l'issue de cette formation, vous serez en mesure de mettre en place une stratégie de growth hacking en utilisant des stratégies d'acquisition en ligne surperformantes.

PROGRAMME

Devenir un Growth Hacker : changer d'état d'esprit, adopter de nouveaux principes

- Principe et histoire du Growth Hacking : le Growth Hacking qu'est-ce que c'est ?
- Lever ses freins et adopter un état d'esprit non conventionnel.
- Avoir confiance et oser entreprendre : appliquer la méthode du "Fake until you make it".
- **Atelier** : identifier la valeur ajoutée d'une "Growth Team" pour son entreprise.

S'approprier les préceptes fondamentaux du Growth Hacking

- Le Product Market Fit : trouver la concordance parfaite entre son produit et le marché.
- Suivre les 5 metrics du framework AARRR : Acquisition, Activation, Rétention, Recommandation, Revenu.
- Appliquer le principe d'ultra ciblage pour encourager l'engagement de ses clients.
- **Étude de cas** : revue des principaux canaux d'acquisition

pour comprendre leurs différences fondamentales.

Faire des Landing pages un outil redoutable de conversion

- **Atelier** : établir les différences avec la homepage de son site actuel.
- Trucs et astuces d'une architecture qui convertit ses visiteurs en acheteurs.
- Monitorer la performance de sa Landing page : mettre en place des analytics précis.
- Analyser les métriques clés pour faire évoluer ses Landing pages.
- **Atelier** : créer ses premières Landing pages.

Utiliser l'Ads pour acquérir des visiteurs et les convertir à coût réduit

- Facebook Ads :
 - Principes de base et découverte de Facebook Ads.
 - Choisir le placement et de la segmentation par audience.
 - **Atelier** : industrialisation de ses campagnes Facebook Ads grâce à excel.
 - Découpler son taux de conversion : analyse de

résultats via un tableau synthétique.

- Google Ads :
 - **Atelier** : mener une analyse des volumes de mots clés pour se positionner.
 - Structurer sa campagne Google Ads pour convertir en diminuant les coûts.
 - Faire le lien avec sa stratégie de référencement naturel pour maximiser leurs résultats.

Atteindre ses cibles en pratiquant le cold emailing allié à des bases de données étoffées

- **Atelier** : écrire un bon email pour obtenir jusqu'à 15% de réponse.
- Créer sa base de données avec le scrapping en respectant les obligations RGPD.
- Les bonnes pratiques pour avoir une bonne délivrabilité et éviter la spambox.

MODULES DISTANCIELS

- **E-quiz** en amont/aval de la formation.

EXPERTISE

Code : GROWTHMK

🕒 2 jours - 14 heures

💰 Prix HT : 1650 € (repas inclus)

OBJECTIFS

- Comprendre comment mettre en pratique le Growth Hacking au sein de son service, son projet intrapreneurial ou sa startup
- Connaître les dernières stratégies d'acquisition client en ligne

PRÉREQUIS

Aborder cette formation avec un état d'esprit curieux.

PUBLIC CONCERNÉ

Responsables marketing, chefs de produits, entrepreneurs, créateurs de start-ups.

PLANNING

Paris

28 - 29 mars 2019

9 - 10 mai 2019

4 - 5 juillet 2019

1er - 2 octobre 2019

5 - 6 décembre 2019

30 - 31 mars 2020