



BY ABILWAYS

FORMATIONS COURTES

APPROFONDISSEMENT

Ref. : C19GROWTHMK

Duree :
2 jours - 14 heures

Tarif :
Tarif HT : 1660 €

Code
Dokelio AF_0000048790
:

GROWTH HACKING ET MARKETING : ACTIVER DE NOUVEAUX LEVIERS DE CROISSANCE

Utiliser les techniques efficaces pour booster sa croissance

Le growth hacking, issu de la Silicon Valley, est un ensemble de pratiques marketing peu coûteuses mais innovantes et agiles, associant créativité, réflexion analytique, parfois un zeste de technique, pour gagner en visibilité et accélérer la croissance. Cette formation vous permet de vous approprier les bonnes pratiques et d'acquérir des réflexes, afin de faire évoluer vos pratiques et de révéler le growth hacker qui est en vous !

OBJECTIFS

- Comprendre le principe, les enjeux et les limites du growth hacking.
- Identifier comment le growth hacking peut facilement être mis au service de votre stratégie à travers sa variante growth marketing.
- Utiliser les techniques de growth marketing pour acquérir plus de clients et développer une stratégie de croissance.

EVALUATION

Les compétences visées par cette formation font l'objet d'une évaluation.

POUR QUI ?

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

PRÉREQUIS

Aborder cette formation avec un état d'esprit curieux.

COMPÉTENCES ACQUISES

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

Growth Hacking et marketing : activer de nouveaux leviers de croissance

Modules distanciels :

- E-quizz en amont/aval de la formation.

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 analytiques précis.
- Analyser les métriques clés pour faire évoluer ses Landing Page.
- Atelier : créer ses premières Landing Page.

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.

INTERVENANTS

Grégoire
GAMBATTO

Nedim
BERRADIA

LIEUX ET DATES :

Paris

20 et 21 avr. 2020
01 et 02 juil. 2020
05 et 06 oct. 2020
07 et 08 déc. 2020

Lyon

20 et 21 avr. 2020
01 et 02 juil. 2020
05 et 06 oct. 2020
07 et 08 déc. 2020

Nantes

20 et 21 avr. 2020
01 et 02 juil. 2020
05 et 06 oct. 2020



07 et 08 déc. 2020

Bordeaux

20 et 21 avr. 2020

01 et 02 juil. 2020

05 et 06 oct. 2020

07 et 08 déc. 2020

Lille

20 et 21 avr. 2020

01 et 02 juil. 2020

05 et 06 oct. 2020

07 et 08 déc. 2020

