

Programme de formation Growth Hacking

Objectifs pédagogiques :

A l'issue de la formation, vous serez en mesure de :

- Maîtriser les techniques de growth hacking
- Mettre en œuvre des stratégies efficaces pour accroître votre visibilité,
- Générer des prospects et augmenter vos ventes.

Chaque module de cette formation a été développé pour fournir aux participants une compréhension approfondie des différentes techniques de growth hacking et de leur application dans un contexte professionnel, en se concentrant sur des aspects clés de la croissance, tels que l'acquisition, l'activation et la rétention. Les participants pourront développer une vision globale pour stimuler la croissance de leur entreprise.

Programme détaillé :

Module 1 : Introduction au Growth Hacking et Funnel AAARRR

- Historique du growth hacking et différence avec le marketing traditionnel
- Profil et compétences du growth hacker
- Exemples de réussites de growth hacking
- Explication détaillée du funnel AAARRR et de son importance dans la stratégie de croissance

Module 2 : Acquisition de trafic

- Techniques avancées de SEO : mots-clés, optimisation on-page et off-page, backlinks
- Création et gestion efficace des campagnes SEA : sélection des mots-clés, suivi des conversions, optimisation du coût par clic (CPC)
- Stratégies d'Ads : ciblage, création de publicités, analyse des performances,
- Outils

Module 3 : Acquisition & génération de leads

- Création de contenu engageant et optimisé : stratégie éditoriale, lead magnets, landing page, blogging, vidéos, infographies
- Utilisation des réseaux sociaux : calendrier éditorial, engagement et interaction, monitoring
- Partenariats et collaborations pour étendre la portée et augmenter la crédibilité : co-marketing, guest blogging, échanges de liens, webinar
- Marketing d'influence

Module 4 : Acquisition & Activation et Rétention

- Optimisation de l'onboarding et personnalisation de l'expérience utilisateur
- Automatisation de l'e-mail/script marketing : scénarios d'automatisation, personnalisation des e-mails

- Techniques de segmentation de la clientèle et stratégies de rétention : enquêtes de satisfaction, offres personnalisées

Module 5 : Recommandation et génération de leads

- Mise en place de programmes de parrainage et d'ambassadeurs de marque
- Création de lead magnets et de landing pages optimisées pour la conversion
- E-mail marketing : nurturing, scoring, relance des leads qualifiés, offres

Module 6 : Monétisation et mesure de performance

- Exploration des business model, optimisation des prix, upselling et cross-selling
- Compréhension des indicateurs clés de performance (KPIs) et calcul du retour sur investissement (ROI)
- Présentation des outils d'analyse et de suivi pour mesurer les performances

Module 7 : Analyse du marché et de la concurrence

- Méthodes pour effectuer une étude de marché et déterminer la segmentation
- Analyse des forces, faiblesses, opportunités et menaces (SWOT) des concurrents
- Identification des niches et de tendances pour exploiter les opportunités de croissance

Module 8 : Bilan et plan d'action personnalisé

- Revue des apprentissages et des réalisations tout au long de la formation
- Études de cas et mise en pratique
- Élaboration d'un plan d'action personnalisé, adapté aux objectifs et aux besoins
- Présentation des ressources et outils de growth hacking

Lieux : Formation Ouverte à Distance – Visio conférence via Teams, Skype (ID : live:adpremier06) ou Hangouts (via une adresse gmail).

Public visé : chef d'entreprise, salarié d'entreprise et auto-entrepreneur.

Prérequis : Disposer d'un ordinateur avec une connexion Internet.

Accessibilité :

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. De plus, en fonction des demandes, nous mettrons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Dates des sessions : sur demande.

Durée de la formation : 16 heures.

Moyens pédagogiques et techniques mis en œuvre :

- Support de cours fourni à chaque participant sous PowerPoint,
- Formation à distance (mix e-learning et visio conférence),

- Groupe de 4/5 personnes maximum pour plus de réactivité,
- Assistance pendant 1 mois suivant la formation,

Moyens permettant d'assurer le suivi de l'exécution et résultats de l'action :

- Etude préalable,
- Quiz intermédiaires et en fin de formation,
- Exercices de mise en application,
- Evaluation à chaud,
- Evaluation à froid.

Sanction de la formation :

Attestation de fin de formation / Relevé de connexion sur l'honneur signé par le stagiaire et le formateur.

Tarifs : 2400€ HT

Le formateur :

Alexandre Van Moc

Senior Growth Hacker

Expert Marketing et Communication Digital

Date de modification : 24/03/2023