

Le growth Marketing

Ou comment développer fortement vos ventes tout en fidélisant vos clients

Les formations « Stand'up » !

- Des formations conçues par des experts du digital !
- Une pédagogie innovante !
- Une acquisition de compétences via des mises en situation et des ateliers pratiques !
- Organisme de formation agréé Datadock et labéllisé par l'AFNOR !

Objectif de la formation

S'inspirant des pratiques marketing des grands groupes, les méthodes agiles et « économes » du growth Marketing permettent aux marques de mettre en place les conditions pérennes d'une croissance « scalable » et durable tout en respectant strictement le cadre légal et la vie privée des consommateurs.

Durée : 2 jours

Prérequis : Connaissances marketing de base, 1ere expérience en business développement

Public cible :

Fonctions concernées :

Directeur.trice et responsable digital, Dr communication, e-commerce, acquisition, responsable produit, Dr ou responsable marketing/média, ...

Compétences acquises :

A l'issue de la formation, le stagiaire sera en mesure de :

- Mettre en place une stratégie de growth marketing pour votre entreprise
- Acquérir des clients et améliorer le taux de conversion
- Développer votre rentabilité
- Fidéliser vos clients

Voir le programme 

Le growth Marketing

Ou comment développer fortement vos ventes tout en fidélisant vos clients

Programme

Jour 1 (journée entière)

- **LES BASES DU GROWTH MARKETING**
- Découvrir les bases du growth marketing pour piloter la croissance de son entreprise

Atelier : *exemples de hack growth célèbres*

- **Mettre en place le framework AARRR pour travailler en synergie dans l'ensemble de l'entreprise**

Atelier : *définir son business « lean canva »*

- **Définir la proposition de valeur, le positionnement et les valeurs de la marque pour toucher sa cible efficacement**

Atelier : *trouver sa « North star métrique » pour aligner l'ensemble des équipes sur des objectifs chiffrés communs*

- **Introduction à l'inbound marketing et au brand content pour communiquer à moindre coût**
- Les bests practices Social Media pour développer sa communauté
- Comprendre la publicité digitale pour mettre en place un modèle rentable de campagnes
- Comprendre la méthodologie de testing et l'importance de la vitesse d'exécution

Atelier : *définir des objectifs de growth macro*

Jour 2 (journée entière)

- **GROWTH MARKETING AVANCE**
- Construire son plan de test Growth

Atelier : *prioriser les tests par le scoring ICE*

- **Mettre en place un plan de tracking data pour améliorer le matching et le scoring des prospects**
- L'importance du retargeting et du nurturing pour accroître son taux de conversion
- Collecter des informations contextuelles et personnalisées pour faciliter le quotidien des équipes commerciales

Atelier : *définir la data utile à tracker*

- **Quels KPI pour développer sa rentabilité ? L'importance de connaître la Life Time Value de ses clients.**

Atelier : *élaborer un forecast dépenses/revenus*

- Mettre en place son programme de fidélité
- Mettre en place une boucle virale (influenceurs, ambassadeurs, prescripteurs,...) pour booster son acquisition
- Choisir les bons outils pour définir sa stack de growth

Atelier : *exemples d'outils growth pertinents*