

# Mettre en place une stratégie de growth hacking

NEW

## PROGRAMME

Accueil et tour de table

### 1. Introduction au growth hacking

- Définition, principes et composantes
- Les grandes étapes d'une stratégie de growth hacking réussie
- Définir ses indicateurs de performance

### 2. Attirer : faire venir les visiteurs

- Atelier** : révolutionner le business model autour de son offre (avec les cas d'Uber, Airbnb et Jeuxvideo.com)
- Newsjacking : profiter de l'actualité « chaude »
  - Inbound marketing : ferrez les prospects ciblés
  - Marketing viral : devenez le roi du buzz - L'exemple de Michel et Augustin

### 3. Atelier : créer une bonne landing page

- Favoriser l'inscription des visiteurs
- Vendre le plus rapidement possible

### 4. Retenir : faire revenir les visiteurs

- UX/UI : ce que les startups nous apprennent pour faire vivre une expérience utilisateur unique
- Le service client en mode semi-automatique : comment l'e-mail et le community manager peuvent vous aider à séduire vos clients
- Comment les startups à succès gèrent-elles les clients difficiles ?

### 5. Favoriser la viralité et la recommandation

- Présentation des principaux outils de partage et de viralité

Conclusion & questions/réponses

## DESCRIPTION

Une formation d'une journée pour connaître les nouvelles méthodes marketing utilisées par les startups et les appliquer à votre business

## OBJECTIFS

- . Acquérir les notions essentielles du growth hacking
- . Maîtriser les clés de développement d'une stratégie de growth hacking pour son entreprise
- . Connaître les outils et les méthodes les plus efficaces

## PUBLIC

Toute personne issue de la communication, du commercial et du marketing (la formation n'abordera pas le versant « coding » du growth hacking)

## DURÉE

1 jour, 7 heures

## TARIF & DATES

Sur demande au 01 43 12 15 22

## INTERVENANTS

**Lionel KAPLAN**, Dirigeant - Mediatrium  
**Damien DOUANI**, co-fondateur - FaDa social agency

