Growth Hacking & Acquisition Digitale

Lien : https://innov-systems.com/formation/growth-hacking-acquisition-digitale

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
TWDC76

CATÉGORIE
Marketing Digital, Acquisition et Performance

Innov Systems

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les principes et méthodologies du Growth Hacking
- Concevoir une stratégie d'acquisition digitale performante
- Développer des campagnes multicanales orientées croissance
- Optimiser les tunnels de conversion et l'expérience utilisateur
- Automatiser les actions marketing et commerciales
- Exploiter les données pour améliorer les performances
- Utiliser l'intelligence artificielle pour accélérer la croissance
- Mettre en place des stratégies de fidélisation et de recommandation
- Mesurer les performances grâce aux KPI et aux tableaux de bord
- Optimiser le retour sur investissement (ROI) des campagnes
- Développer une culture d'expérimentation et d'amélioration continue
- Élaborer un plan de croissance durable adapté aux objectifs de l'entreprise

POUR QUI ?

- Responsables marketing digital
- Growth Hackers
- Growth Marketing Managers
- Responsables acquisition
- Community Managers
- Traffic Managers
- Responsables e-commerce
- Entrepreneurs et fondateurs de startups
- Chefs de projets marketing
- Consultants en marketing digital
- Product Managers
- Toute personne souhaitant développer la croissance et l'acquisition digitale d'une entreprise ou d'un projet

Innov Systems

Programme détaillé

1 / Introduction au Growth Hacking

- Fondamentaux et principes du Growth Hacking
- Différences entre marketing traditionnel et Growth Marketing
- Le framework AARRR (Acquisition, Activation, Rétention, Recommandation, Revenus)

2 / Définition de la stratégie d’acquisition

- Identification des personas et des segments cibles
- Analyse du marché et de la concurrence
- Définition des objectifs et des indicateurs de croissance (KPI)

3 / Acquisition de trafic multicanal

- SEO, SEA et marketing de contenu
- Réseaux sociaux, influence et marketing viral
- Email marketing et campagnes d'acquisition

4 / Optimisation des tunnels de conversion

- Conception des landing pages performantes
- Optimisation du parcours utilisateur (UX)
- A/B Testing et optimisation du taux de conversion (CRO)

5 / Automatisation du marketing

- Marketing Automation et nurturing
- Workflows automatisés et scénarios de conversion
- Intégration avec les CRM et plateformes marketing

Innov Systems

6 / Exploitation des données et Analytics

- Suivi des performances avec Google Analytics et autres outils
- Analyse comportementale des utilisateurs
- Pilotage des campagnes par les données

7 / Growth Hacking avec l’Intelligence Artificielle

- IA générative pour la création de contenus
- Automatisation des campagnes marketing
- Personnalisation des expériences clients grâce à l'IA

8 / Fidélisation et croissance durable

- Stratégies de rétention et d'engagement
- Programmes de parrainage (Referral Marketing)
- Maximisation de la valeur client (Customer Lifetime Value)

9 / Mesure des performances et optimisation continue

- Tableaux de bord et KPI marketing
- Analyse du ROI et du coût d'acquisition (CAC)
- Expérimentation continue et amélioration des campagnes

10 / Cas pratiques et stratégie de croissance

- Construction d'un plan de Growth Hacking complet
- Mise en œuvre d'une campagne d'acquisition digitale
- Bonnes pratiques de pilotage, d'optimisation et de passage à l'échelle

Innov Systems

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

12 au 18 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
08 au 12 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
03 au 07 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
28 Juin au 02 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
23 au 27 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-systems.com
Web : https//www.innov-systems.com

Innov Systems — Tous droits réservés