

Formation : Le growth Marketing Ou comment développer fortement vos ventes tout en fidélisant vos clients

Objectifs :

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.

Type de formation : Intra-entreprise/Inter-entreprise - A distance/en présentiel

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

Durée de la formation : 2 jours (14h)

Data : 12 & 13 mai 2022 en présentiel (Paris)

Pré-requis : Aucun

Conditions : Tarif adhérent DMA France : **1 250 € HT** par stagiaire

Tarif non-adhérent DMA France : **1 350 € HT** par stagiaire

Tarif intra-entreprise : devis

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

L'accessibilité aux personnes en situation de handicap peut être garantie sous réserve que nous puissions adapter la prestation aux besoins spécifiques du stagiaire

Référent handicap : M Michel Frank, DG DIXER

Pour les personnes en situation de handicap à mobilité réduite, l'accessibilité sera garantie par le choix de locaux adaptés. Pour les autres handicaps, nous étudierons ensemble les adaptations nécessaires

Le growth Marketing

Ou comment développer fortement vos ventes tout en fidélisant vos clients

Programme :

Jour 1 (7h)

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 (7h)

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

Le growth Marketing

Ou comment développer fortement vos ventes tout en fidélisant vos clients

Contacts :

DMA Académie

68 Boulevard Saint Marcel

75005 PARIS

Jacqueline LE GUYET

Tél. : 01.55.43.06.11 - Mob. : 07.88.22.04.92

jleguyet@dma-france.org

Bulletin d'inscription

A retourner par mail à jleguyet@dma-france.org

Société / organisme

Membre DMA France

Oui

Non

Date choisie pour la formation

Nom, prénom du stagiaire

Courriel de l'inscrit

Fonction / service

Signataire de la convention
(nom – prénom)

Adresse

Code Postal

Ville

