

Des techniques radicales pour développer son business
Obtenir rapidement, gratuitement ou à bas coût des prospects qualifiés Démultiplier
votre trafic issu de Google grâce aux hacks SEO

Compétence(s) visée(s)

#

Contenu

1 .Introduction

Exemples de hack et meilleures pratiques c'est quoi ?
Notion décodage ?
Le Growth Hacking et la loi Méthodologie AARRR

2. Acquisition : faire venir les clients

Attirer L'attention et récupérer les coordonnées des prospects
Exemples de hack et meilleures pratiques

3. Activation : persuadez-les de passer à l'action

Le tunnel de conversion : l'entonnoir de la vente
Test A/B : plusieurs essais pour viser juste
Une page d'atterrissage , c'est mieux qu'une page d'accueil Les
stratégies d'accueil :

- restreindre les choix
- faire ressentir de la valeur
- être crédible

Le mail : augmenter vos taux d'ouverture
Exemples de hack et meilleures pratiques

4.Revenu :générez et augmentez les revenus par utilisateur, les obstacles

Je n'ai pas de besoin Je n'ai pas d'argent Je n'ai pas confiance

5. Rétenition : convertissez-les en utilisateurs réguliers

La durée de vie du client
Comment rester proche de ses clients Exemples de hack et
meilleures pratiques

6. Recommandation : incitez-les à inviter d'autres utilisateurs

La psychologie des clients Demander des partages Donner un
produit en échange Double incitation
Exemples de hack et meilleures pratiques

7.Les outils :

Sciai Bearing
Tweet deck
LinkedIn Helper Facebook graph search



PUBLIC CHEF D'ENTREPRISE,
RESPONSABLE MARKETING



PRÉREQUIS AUCUN



PÉDAGOGIE APPORTS THÉORIQUES EN
PÉDAGOGIE ACTIVE
EXERCICES PRATIQUES SUR POSTE
DIAPORAMA (TRANSMIS AUX
PARTICIPANTS),
VIDÉOPROJECTEUR ET ORDINATEUR
VIDEOS - AUDIOS
QCM



SANCTIONS ATTESTATION DE STAGE



PRIX 1400 € H.T



DUREE 28H

Dispositif de suivi de l'exécution et d'évaluation des résultats de la formation

AVANT	PENDANT	APRES
Questionnaire de positionnement	Evaluations formatives régulières par le formateur	Bilan téléphonique avec le client
Tour de table de recueil des attentes	Evaluation sommative des connaissances à chaud	Bilan téléphonique avec le formateur
	Evaluation sommative de la qualité de la formation à chaud	Évaluation du transfert des acquis et mesure d'impact (de 1 à 3 mois)
	Délivrance d'un certificat de réalisation de la formation	



05.82.95.06.99



contact@maf-formation.org