

Numéro de déclaration d'activité : 52440914744 (UP&KO). Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'état. Numéro SIRET: 892 273 764 00019.

144, rue Bellamy 44000 Nantes

bonjour@alfieformation.com

02 55 99 46 86

E-learning Growth hacking par Olivier Martinez

Si vous cherchez à attirer plus de clients, améliorer votre visibilité en ligne et à renforcer la rentabilité de vos actions marketing, notre formation en Growth Hacking est faite pour vous. Grâce à 32 heures de vidéo, des études de cas et des exercices concrets, vous avez accès aux techniques et méthodes des plus grands experts en Growth hacking français. Vous pourrez alors créer des stratégies d'acquisition, optimiser vos campagnes publicitaires, améliorer vos performances SEO, automatiser vos actions marketing et bien plus encore !

Thèmes :

Growth,

SEO,

SEA,

CRO,

Growth loops,

Automatisation

Formation dispensée par: Olivier Martinez, Formateur Growth hacking, SEO & LinkedIn ads.

Programme

Module 1

Fondamentaux du Growth hacking

- Identifiez, segmentez et ciblez vos clients potentiels
- Évaluez votre marché et vos concurrents pour mieux vous positionner
- Maîtrisez le parcours client en B2C & B2B
- Explorez les canaux de communication online et offline (ATL, TTL, BTL)
- Identifiez les KPI's Growth essentiels pour piloter vos objectifs
- Appliquez le funnel Growth à votre activité

Module 2

Acquisition de clients

- Menez des études quantitatives et qualitatives pour définir votre stratégie d'acquisition
- Créez des questionnaires avec Tally
- Maîtrisez les 5 règles pour avoir une stratégie d'acquisition rentable
- Faites des webinars une de vos principales sources de génération de leads
- Utilisez Sales Navigator pour créer des listes de prospects
- Obtenez des articles de presse gratuitement pour renforcer votre visibilité
- Concevez une stratégie de contenu
- Mettez en place une stratégie de nurturing pour rester en contact avec vos prospects

Module 3

Google ads

- Découvrez les prérequis pour réussir votre campagne
- Mettez en place un suivi de pilotage de votre performance
- Estimez votre budget et votre retour sur investissement
- Optimisez la performance de votre campagne par rapport à la demande et aux concurrents
- Identifiez des nouvelles opportunités et évitez les dépenses inutiles
- Optimisez la qualité de vos annonces
- Affinez votre ciblage avec la gestion des audiences et le retargeting

Module 4

SEO

- Découvrez le fonctionnement du SEO
- Prenez en main la Google Search Console pour analyser votre site
- Recherchez les bons mots-clés avec des outils comme Ubersuggest
- Estimer votre potentiel business
- Créez du contenu qui correspond à l'intention de recherche de vos utilisateurs
- Découvrez la checklist pour créer du contenu optimisé SEO
- Développez une stratégie de linkbuilding pour améliorer votre SEO
- Analysez des bons backlinks
- Auditez votre site pour identifier des améliorations techniques.

Module 5

CRO

- Réalisez votre Persona en 4 étapes
- Découvrez les 7 clés pour optimiser vos Landing Page
- Créez des landing pages optimisées avec Swipe Page
- Maîtrisez les bases du copywriting et rédigez des pages de vente impactantes
- Utilisez la méthode CAB pour structurer vos textes
- Exploitez les grands principes de l'influence
- Utilisez des heatmaps pour améliorer vos sites

Module 6

Growth loops

- Découvrez comment créer des boucles de croissance pour augmenter la valeur client
- Découvrez les parcours de communication de startups françaises
- Définissez et harmonisez votre plan de communication.

Module 7

Fidélisation

- Améliorez votre produit pour atteindre le Product Market Fit
- Mettez en place la segmentation RFM pour cibler vos actions
- Utilisez le cross-selling, upselling et loyalty pour retenir vos clients
- Découvrez comment regagner un client perdu
- Prenez en main l'outil Amplitude

Module 8

Data & analytics

- Créez un plan de mesure et un plan de taggage
- Manipulez Google Analytics 4 pour analyser vos données
- Mettez en place une stratégie de tracking (E-commerce, blogs, lead generation...)
- Apprenez des techniques de Data Visualisation

Module 9

Automatisation

- Familiarisez-vous avec les API et les outils d'automatisation comme Zapier et Phantombuster
- Créez des Zaps grâce à l'IA
- Scrapez des données (Amazon, annuaires, offres d'emploi) pour enrichir vos bases de contacts

Moyens

- +200 vidéos (32h)?
- +20 cas pratiques et QCM

Prérequis

- Une connexion internet stable est requise
- Avoir une appétence pour le marketing et le digital

Public

Professionnels du marketing et de la communication, aux chefs d'entreprise, aux indépendants, et aux débutants en reconversion.

Ce que vous apprendrez

- Concevoir une stratégie d'acquisition pour attirer de nouveaux clients.
- Lancer, piloter et optimiser vos campagnes publicitaires pour maximiser leur ROI.
- Construire une stratégie SEO pour accroître votre visibilité et votre trafic en ligne.
- Exploiter les biais psychologiques et le copywriting pour améliorer les performances de vos pages de vente
- Automatiser vos actions marketing et collecter des coordonnées depuis des sites et annuaires (e-mails, numéros de téléphone, adresses).

Les points forts des formations alfie

Finançable

Certifié QUALIOPFI pour les actions de formation, alfie vous permet de **faire financer votre formation jusqu'à 100% via les OPCO** et vous fournit tous les documents nécessaires à la demande.

Sur-mesure

Votre formateur adapte le contenu et les exercices de sa formation, grâce à **un appel téléphonique de 15 minutes avec vous, en amont de la formation.**

Pratique & concret

Tous nos formateurs et formatrices s'engagent à réaliser **au moins 2 exercices par séquence** de formation. Tous consultants en activité, ils vous proposent des études de cas réels.

Toujours à jour & disponible

Un questionnaire de satisfaction et une étude d'impact à 90 jours **remontent vos retours aux formateurs pour actualiser en continu nos modules.** Nos sessions sont programmées sous 8 à 10 jours, délai nécessaire aux convocations et formalités.

Formez-vous avec alfie !

On vous rappelle dans les 24h pour échanger sur votre projet de formation.

[Obtenir un devis](#)

Des questions ? Appelez-nous : [02 55 99 46 86](tel:0255994686)

? Public en situation de handicap, nous écrire à maxime@alfieformation.fr.

?? Nos formations ne sont pas éligibles au CPF.

Page 1/X