

**Organisme de formation** : ENDKOO, 4 Rue de la charité 69002 LYON, France sous le numéro SIRET 83475061400028. Enregistré sous le n° de déclaration d'activité :84691626269

ENDKOO>

Nom de la formation:	Formation Growth Hacking DEBUTANT 3 jours
Résumé de la formation:	La formation en Growth Hacking (ou Growth Marketing) vise à aider les entreprises à augmenter leur croissance en utilisant des stratégies et des outils spécifiques. Au cours de cette formation de 3 jours, les participants apprendront à définir les objectifs de croissance, à analyser la concurrence, à optimiser les taux de conversion, à acquérir du trafic, à utiliser les données pour optimiser les stratégies de croissance, à améliorer l'expérience utilisateur, à utiliser l'automatisation, la publicité en ligne et les réseaux sociaux pour augmenter la croissance.
Matériel :	Il est recommandé d'apporter un ordinateur portable pour pouvoir suivre les exercices pratiques. Les outils et les logiciels nécessaires seront fournis lors de la formation.
Pour qui :	Cette formation s'adresse aux professionnels de l'entreprise qui sont responsables de la croissance de l'entreprise, tels que les chefs d'entreprise, les responsables marketing, les responsables de produit, les responsables de la croissance, etc.
Enjeu :	L'enjeu de cette formation est d'aider les entreprises à augmenter leur croissance en utilisant des méthodes et des outils efficaces pour atteindre des objectifs de croissance à court et à long terme.
Prérequis :	Il est recommandé d'avoir une connaissance de base des concepts de marketing et des outils de marketing en ligne pour suivre cette formation. Etre disposé à apprendre de nouveaux concepts et de nouvelles technologies.
Objectifs :	<p>Comprendre les concepts clés de Growth Hacking (ou Growth Marketing)</p> <p>Utiliser les outils et les méthodes pour identifier les objectifs de croissance de l'entreprise et les métriques clés de performance (KPIs)</p> <p>Analyser les stratégies de croissance de la concurrence</p> <p>Optimiser les taux de conversion pour augmenter les conversions et la croissance</p> <p>Acquérir du trafic qualifié en utilisant les différentes options de publicité en ligne</p> <p>Utiliser les données pour optimiser les stratégies de croissance</p> <p>Améliorer l'expérience utilisateur sur le site web de l'entreprise</p> <p>Utiliser l'automatisation et les réseaux sociaux pour augmenter la croissance</p> <p>Concevoir un projet de croissance pour leur entreprise en utilisant les concepts et les outils appris au cours de la formation.</p> <p>Mettre en pratique les concepts appris au cours de la formation pour identifier des opportunités de croissance pour leur entreprise.</p> <p>Identifier les influenceurs pertinents pour leur entreprise et mettre en place une campagne d'influence pour augmenter la notoriété de la marque et le trafic.</p> <p>Utiliser des outils d'analyse de données pour identifier les tendances et les opportunités dans les données de leur entreprise et utiliser ces informations pour optimiser les stratégies de croissance.</p> <p>Mettre en place une stratégie de contenu et de distribution sur les réseaux sociaux pour augmenter la notoriété de la marque et le trafic.</p> <p>Résumé les points clés qu'ils ont appris et poser des questions pour clarifier les points qui ne sont pas encore compris.</p> <p>Travailler en équipe pour concevoir un projet de croissance pour leur entreprise en utilisant les concepts et les outils appris au cours de la formation.</p> <p>Mettre en place une campagne publicitaire en ligne pour acquérir du trafic qualifié.</p>

**Organisme de formation** : ENDKOO, 4 Rue de la charité 69002 LYON, France sous le numéro SIRET 83475061400028. Enregistré sous le n° de déclaration d'activité :84691626269



	Utiliser des outils tels que Google Analytics pour analyser les données de leur site web et évaluer les résultats de leur campagne de marketing en ligne.
Durée :	3 jours (21 heures)
Points forts et méthodes :	La formation est conçue pour être pratique et interactive, avec des exercices pratiques pour tester les compétences acquises. Les participants auront également l'occasion de mettre en pratique les compétences acquises dans un environnement de groupe. Le formateur est spécialisé dans le numérique depuis 2003. Méthodologie avec théorie à 50% et pratique à 50% (exercices en lignes)
Modalités :	Formation à distance uniquement via Microsoft Teams
Délais d'accès :	Formation intra entreprise – Délais à négocier avec l'entreprise dont inférieur à 2 mois
Support pédagogique :	Un support pédagogique et une palette d'exercice sera remis à chaque participant
Les modalités d'évaluations des acquis :	En début et en fin de formation, les stagiaires h/f réalisent un test de positionnement (auto évaluation) via GoogleForms de leurs connaissances et compétences en liens avec les objectifs de la formation. L'écart entre les 2 évaluations permet de mesurer leurs acquis.
Accessibilité aux personnes handicapées :	Le support de formation est disponible en format numérique, il est accessible aux personnes handicapées en utilisant des outils d'accessibilité.
Les modalités d'évaluations de la satisfaction et suivi de la prestation	Dans le cadre de notre démarche qualité, toutes nos formations font l'objet d'une évaluation « à chaud » (en fin de formation) et « à froid » (4 mois après la fin de la formation) par stagiaire h/f. Une feuille d'émargement sera signée par demie journée pour chaque stagiaire ainsi que pour le formateur qui justifiera la présence des participants.
Tarifs :	2500€HT
Programme de formation:	Jour 1 :
	Thématique 1 : Définir les objectifs de croissance (1h)
	But : Comprendre comment définir les objectifs de croissance en utilisant les métriques clés de performance (KPIs)
	Exercice : Les stagiaires doivent identifier les KPIs pertinents pour leur entreprise et définir des objectifs de croissance à court et à long terme.
	Thématique 2 : Analyse de la concurrence (1h)
	But : Comprendre comment analyser les stratégies de croissance de la concurrence pour en tirer des enseignements utiles

**Organisme de formation** : ENDKOO, 4 Rue de la charité 69002 LYON, France sous le numéro SIRET 83475061400028. Enregistré sous le n° de déclaration d'activité :84691626269



	Exercice : Les stagiaires doivent effectuer une analyse de la concurrence pour leur entreprise en utilisant des outils tels que SEMrush, Ahrefs, etc.
	Thématique 3 : Optimisation du taux de conversion (2h)
	But : Comprendre comment optimiser les taux de conversion pour augmenter les conversions et la croissance
	Exercice : Les stagiaires doivent mettre en place des tests A/B sur leur site web pour optimiser les taux de conversion.
	Thématique 4 : Acquisition de trafic (3h)
	But : Comprendre les différentes stratégies d'acquisition de trafic pour augmenter la croissance
	Exercice : Les stagiaires doivent mettre en place une campagne de marketing en ligne (par exemple, sur les réseaux sociaux ou Google AdWords) pour acquérir du trafic qualifié.
	Jour 2 :
	Thématique 1 : Analyse de la performance (1h)
	But : Comprendre comment analyser les données pour évaluer les résultats des stratégies de croissance
	Exercice : Les stagiaires doivent utiliser des outils tels que Google Analytics pour analyser les données de leur site web et évaluer les résultats de leur campagne de marketing en ligne.
	Thématique 2 : Marketing de contenu (2h)
	But : Comprendre comment utiliser le marketing de contenu pour augmenter la croissance
	Exercice : Les stagiaires doivent créer un plan de contenu pour leur entreprise et mettre en place une stratégie de distribution de contenu pour augmenter le trafic et les conversions.
	Thématique 3 : Marketing d'influence (2h)
	But : Comprendre comment utiliser les influenceurs pour augmenter la croissance
	Exercice : Les stagiaires doivent identifier les influenceurs pertinents pour leur entreprise et mettre en place une campagne d'influence pour augmenter la notoriété de la marque et le trafic.
	Thématique 4 : Analyse de données (2h)
	But : Comprendre comment utiliser les données pour optimiser les stratégies de croissance
	Exercice : Les stagiaires doivent utiliser des outils d'analyse de données pour identifier les tendances et les opportunités dans les données de leur entreprise et utiliser ces informations pour optimiser les stratégies de croissance.
	Jour 3 :
	Thématique 1 : Expérience utilisateur (UX) (1h)
	But : Comprendre comment l'expérience utilisateur (UX) peut impacter la croissance

**Organisme de formation** : ENDKOO, 4 Rue de la charité 69002 LYON, France sous le numéro SIRET 83475061400028. Enregistré sous le n° de déclaration d'activité :84691626269

ENDKOO>

	Exercice : Les stagiaires doivent évaluer l'expérience utilisateur sur leur site web en utilisant des outils tels que UserTesting et identifier les opportunités d'amélioration.
	Thématique 2 : Marketing automation (2h)
	But : Comprendre comment utiliser l'automatisation pour augmenter la croissance
	Exercice : Les stagiaires doivent configurer une campagne d'automatisation pour leur entreprise en utilisant un logiciel d'automatisation marketing (par exemple, Mailchimp, HubSpot, etc.).
	Thématique 3 : Publicité en ligne (1h30)
	But : Comprendre les différentes options de publicité en ligne et comment les utiliser pour augmenter la croissance
	Exercice : Les stagiaires doivent mettre en place une campagne publicitaire en ligne (par exemple, sur Facebook, Google, etc.) et évaluer les résultats.
	Thématique 4 : Réseaux sociaux (1h30)
	But : Comprendre comment utiliser les réseaux sociaux pour augmenter la croissance
	Exercice : Les stagiaires doivent mettre en place une stratégie de contenu et de distribution sur les réseaux sociaux pour augmenter la notoriété de la marque et le trafic.
	Thématique 5 : Résumé et questions (1h)
	But : Résumé de la formation et répondre aux questions des stagiaires.
	Exercice : Les stagiaires vont résumer les points clés qu'ils ont appris et poser des questions pour clarifier les points qui ne sont pas encore compris.