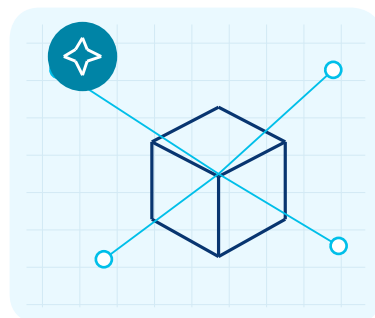


COMMUNICATION

MKT-062

Growth marketing : tester et accélérer l'acquisition

Accélérer l'acquisition et la fidélisation par l'expérimentation : identifier les leviers, formuler des hypothèses, tester vite, mesurer et généraliser ce qui fonctionne, sans pratiques douteuses.



DURÉE

14 heures



FORMAT

Visio



TARIF

Sur devis



FINANCEMENT

Étude OPCO



NIVEAU

Selon prérequis



Validation et reconnaissance

Attestation de fin de formation et certificat de réalisation. Cette formation ne prépare pas à une certification enregistrée au RNCP ou au répertoire spécifique.



Une formation adaptée à vos besoins

Questionnaire avant la session : activité, cibles, canaux utilisés, outils, résultats actuels. Les exercices portent sur les comptes, contenus et données de l'entreprise lorsqu'ils sont disponibles.



Délai d'accès

Sous 15 jours selon les disponibilités, après analyse du besoin.



Accessibilité

Les besoins d'aménagement sont étudiés avant la session avec notre référent handicap.



Ce que vous saurez faire à l'issue de la formation



Objectif 01

Cartographier l'entonnoir de croissance et identifier le principal point de blocage.



Objectif 02

Formuler des hypothèses testables avec indicateur et critère de succès.



Objectif 03

Prioriser des expériences selon leur impact, la confiance et l'effort.



Objectif 04

Concevoir et mener un test, puis en analyser les résultats en tenant compte des biais.



Objectif 05

Organiser un rythme d'expérimentation et écarter les pratiques déloyales.



Public visé et prérequis



Pour qui

Responsables marketing et produit. Fondateurs de start-up et dirigeants de PME. Équipes e-commerce.



Prérequis

Disposer de données sur son activité et utiliser un tableur.



Déroulement de la formation

Dates, horaires, lieu ou accès à distance sont confirmés dans la convocation. Le livret d'accueil, le règlement et les contacts utiles sont transmis avant la session.



Programme détaillé

01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16
----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----	----

14 heures · 16 séquences · programme adapté après positionnement



1

Entonnoir et leviers - Entonnoir

acquisition, activation, rétention, revenu, recommandation



2

Entonnoir et leviers - Indicateur principal de croissance



3

Entonnoir et leviers - Diagnostic des points de blocage



4

Entonnoir et leviers - Leviers par étape



5

Hypothèses et priorités - Formuler une hypothèse



6

Hypothèses et priorités - Indicateurs et seuils



7

Hypothèses et priorités - Priorisation



8

Hypothèses et priorités - Carnet d'expériences



Tester et analyser - Tests A/B

conception



Tester et analyser - Taille d'échantillon et significativité

notions



Tester et analyser - Biais et erreurs fréquentes



Tester et analyser - Outils de test



Rythme et éthique - Rituel hebdomadaire d'expérimentation



Rythme et éthique - Partage des apprentissages



Rythme et éthique - Pratiques à proscrire

faux avis, interfaces trompeuses, spam



Rythme et éthique - Plan de trois mois

✓ Méthodes pédagogiques et évaluation

Méthodes pédagogiques

Apports courts et exemples commentés. Ateliers sur les comptes et contenus des participants. Retours individuels et correction collective. Trames et fiches mémo remises à chaque participant.

✓ Évaluation des acquis

Pendant : cartographie et carnet relus, analyse évaluée. En fin de formation : plan noté et quiz. Questionnaire de satisfaction à chaud.

Moyens et supports pédagogiques

Un ordinateur par participant, navigateur récent. En classe virtuelle : connexion stable, webcam et micro.

Financement

Financement possible par l'entreprise ou son OPCO selon les règles applicables et après accord écrit. Aucune prise en charge n'est garantie avant cet accord.

NOVA ACADEMY - société par actions simplifiée (SAS) - SIRET 993 541 879 00017. Déclaration d'activité n° 76 34 14584 34. Cet enregistrement ne vaut pas agrément de l'État. Certification CERT_S0626_0811 délivrée par CEVA Solution, pour les actions de formation. Contact : formation@capsulecom-nova.fr.