



WEBINAIRE #02

LE GROWTH HACKING

LES FONDAMENTAUX

“L’entreprise du 21^{ème} siècle” ne peut pas faire de compromis entre qualité (expérience exceptionnelle) et quantité (scalabilité*). Elle doit faire les deux grâce aux données collectées sur ses utilisateurs“. Le growth hacking est une méthodologie d’expérimentation rapide guidée par la donnée.

5 ÉTAPES DE GROWTH HACKING POUR CONVERTIR LES LEADS* EN CLIENTS : la méthode AAARRR

01

AWARENESS

Comment les utilisateurs vous découvrent-ils ?

02

AQUISITION

Les utilisateurs ont-ils effectué un premier achat ?

03

ACTIVATION

Les utilisateurs ont-ils une bonne expérience ?

03

RETENTION

Les utilisateurs reviennent-ils sur votre site ?

04

REVENU

Les clients, génèrent-ils du profit ?

05

RECOMMANDATIONS

Les utilisateurs vous recommandent-ils ?

Le but premier du growth hacking étant d’attirer des prospects et de les convertir en clients, l’outil principal à optimiser est **l’entonnoir de conversion « AAARRR »**

**La scalabilité désigne la capacité d’un produit à s’adapter à une variation de la demande, en particulier sa capacité à maintenir ses fonctionnalités et ses performances en cas de forte demande.*

** Un lead est un simple contact sur lequel l’entreprise n’a que des informations basiques, et qui a manifesté un intérêt pour cette dernière. C’est par exemple le cas en répondant à un e-mailing ou en assistant à un salon. Il ne saurait être considéré comme un client potentiel, c’est-à-dire un prospect.*

LA DONNÉE

LA DONNÉE NOUS PERMET D'ANALYSER LES ATTENTES ET LES COMPORTEMENTS.

Leurs attentes $\leftarrow \rightarrow$ Vos propositions de valeur

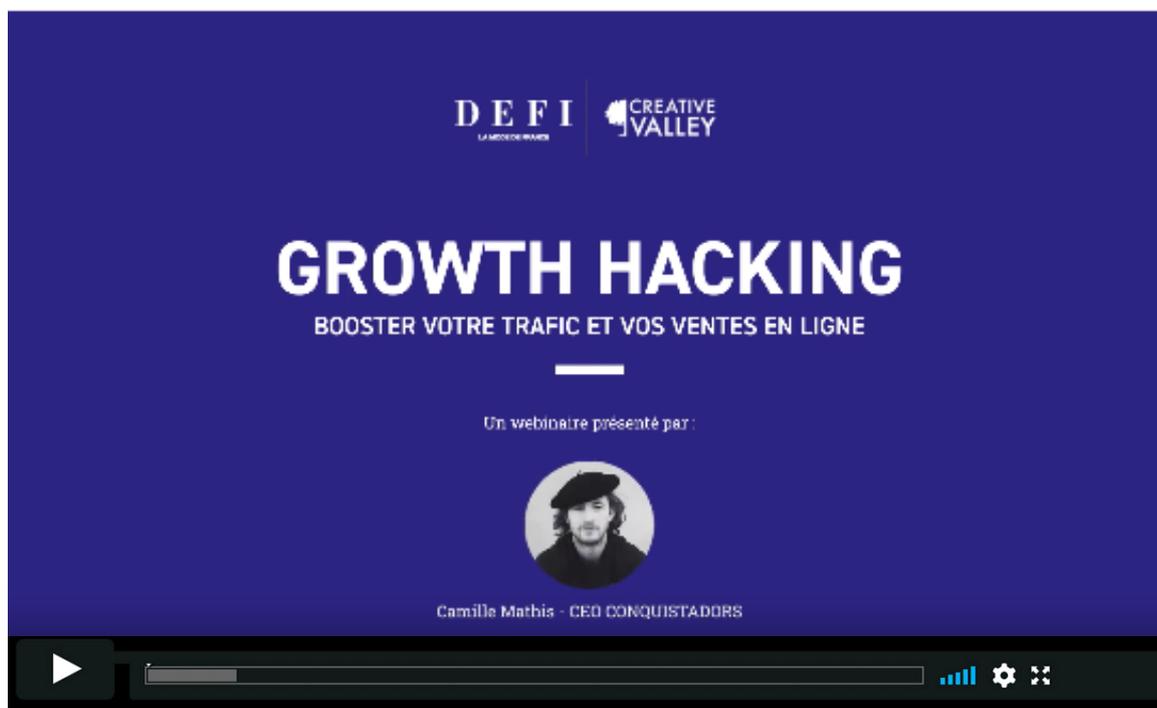
Leurs comportements $\leftarrow \rightarrow$ Vos canaux d'acquisition

LA DONNÉE RECOLTÉE NOUS PERMET DE RÉPONDRE À CES QUESTIONS !

- Qui sont-ils ?
- Comment les atteindre ?
- Quel discours de vente pour quelle segmentation d'utilisateurs ?
- À quels prix sont-ils prêts à acheter ?
- Comment utilisent-ils votre produit / service ?
- Comment simplifier leurs interactions avec votre produit / service ?
- Comment créer une relation de confiance avec eux ?



LA VIDEO DU WEBINAIRE



[Voir la video sur Youtube →](#)