

# Piloter une stratégie d'acquisition digitale performante (Growth marketing)

**Public :** Responsables marketing. Responsables digitaux. Dirigeants de TPE/PME  
Responsables acquisition.

**Prérequis :** Aucun prérequis nécessaire

**Durée :** 2 jours (14 heures).

*Format modulable : possibilité d'adaptation selon le niveau et les besoins*

**Objectifs :** À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- Structurer une stratégie d'acquisition digitale globale
- Identifier les leviers les plus performants
- Optimiser les parcours d'acquisition
- Piloter la performance à l'aide de données
- Mettre en place une démarche d'amélioration continue

## Programme :

---

### Comprendre les fondamentaux du growth marketing

#### Définir une approche orientée croissance

- Différence marketing traditionnel vs growth marketing
- Logique test & learn
- Approche orientée data

#### Analyser le tunnel d'acquisition

- Acquisition, activation, conversion, rétention
- Identification des points de friction

→ *Exercice : analyse d'un tunnel existant*

### Structurer une stratégie d'acquisition globale

#### Identifier les leviers d'acquisition

- SEO, SEA, social, contenu, emailing
- Avantages et limites de chaque levier

#### Construire une stratégie cohérente

- Choix des canaux
- Allocation des ressources
- Priorisation des actions

→ *Atelier : construction d'une stratégie d'acquisition*

## **Optimiser les performances des canaux**

### **Améliorer l'acquisition de trafic qualifié**

- Alignement cible / message / canal
- Optimisation des campagnes

### **Optimiser la conversion**

- Lien avec le tunnel de conversion
- Amélioration des landing pages

→ *Étude de cas : optimisation d'un dispositif existant*

## **Mettre en place une stratégie pilotée par la data**

### **Identifier les KPI clés**

- CAC (coût d'acquisition client)
- LTV (valeur client)
- Taux de conversion

### **Construire un tableau de bord**

- Suivi des performances
- Analyse des données

→ *Atelier : création d'un tableau de pilotage*

## **Mettre en œuvre une démarche d'amélioration continue**

### **Mettre en place une logique test & learn**

- Tests A/B
- Itération rapide

### **Optimiser en continu**

- Analyse des résultats
- Ajustement des stratégies

→ *Exercice : plan d'expérimentation*

## **Articuler acquisition, conversion et fidélisation**

- Lien entre marketing et commercial
- Alignement avec la stratégie globale
- Vision long terme

→ *Livrable : plan d'acquisition complet*

## **Méthodes pédagogiques :**

Études de cas réels

Ateliers stratégiques

Construction d'un plan d'acquisition

Analyse de dispositifs existants

Échanges de pratiques

## **Modalités d'inscription :**

L'inscription est validée par un entretien téléphonique ou physique.



### **Siège social**

PARTNER'\_MEDIA\_ – 11 rue de la Liberté – 77360 VAIRES SUR MARNE

Tél. : 09 51 09 58 49 - Mail : [formation@partnermedia.fr](mailto:formation@partnermedia.fr)

Organisme de formation déclaré à la Préfecture d'Ile de France N° 11921883992

## **Modalités d'évaluation :**

Auto-positionnement initial et final

Exercices pratiques tout au long de la formation

Questionnaire de validation des acquis



### **Siège social**

PARTNER'\_MEDIA\_ – 11 rue de la Liberté – 77360 VAIRES SUR MARNE

Tél. : 09 51 09 58 49 - Mail : [formation@partnermedia.fr](mailto:formation@partnermedia.fr)

Organisme de formation déclaré à la Préfecture d'Ile de de France N° 11921883992