

Growth Hacking : accélérez votre croissance grâce à des stratégies d’acquisition et d’optimisation innovantes

Lien : https://maroc-performance.com/formation/growth-hacking-accelerez-votre-croissance-grace-a-des-strategies-dacquisition-et-doptimisation-innovantes

DURÉE	RÉFÉRENCE	CATÉGORIE
5 jours (35h)	**MAR16**	**Webmarketing**

Maroc Performance

OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les fondamentaux du Growth Hacking et son approche data-driven
- Identifier et exploiter les leviers de croissance d’une entreprise
- Mettre en place des stratégies d’acquisition innovantes et performantes
- Optimiser les tunnels de conversion pour améliorer les résultats
- Concevoir et analyser des tests A/B pour maximiser les performances
- Utiliser des outils d’automatisation et de marketing digital
- Améliorer l’engagement et la rétention des utilisateurs
- Développer une stratégie de croissance scalable et mesurable

👥 POUR QUI ?

- ✔ Entrepreneurs et startups
- ✔ Responsables marketing et growth managers
- ✔ Product managers et chefs de projet digital
- ✔ Traffic managers et spécialistes acquisition
- ✔ Développeurs et profils techniques orientés produit
- ✔ Freelances en marketing et acquisition
- ✔ Toute personne souhaitant accélérer la croissance d’un projet ou d’une entreprise

Maroc Performance



Programme détaillé

1 / Introduction au Growth Hacking

- Définition et philosophie du Growth Hacking
- Différence entre marketing traditionnel et growth
- Objectifs de croissance rapide et mesurable

2 / Mindset et culture data-driven

- Approche test & learn
- Prise de décision basée sur les données
- Importance de l’expérimentation continue

3 / Identification des leviers de croissance

- Acquisition, activation, rétention, referral, revenue (AARRR)
- Analyse des points de croissance potentiels
- Priorisation des actions à fort impact

4 / Acquisition de trafic et génération de leads

- SEO, SEA et réseaux sociaux
- Marketing viral et contenu engageant
- Automatisation de la prospection

5 / Optimisation des tunnels de conversion

Maroc Performance

- Analyse des parcours utilisateurs
- Réduction des frictions
- Optimisation des landing pages

6 / A/B testing et expérimentation

- Mise en place de tests A/B
- Analyse des résultats
- Amélioration continue des performances

7 / Automatisation et outils Growth

- CRM et outils d’automatisation marketing
- Scraping et enrichissement de données
- Workflows marketing automatisés

8 / Activation et engagement utilisateur

- Onboarding efficace
- Emailing et nurturing
- Stratégies d’engagement

9 / Rétention et fidélisation client

- Amélioration de l’expérience client
- Programmes de fidélité
- Analyse du churn

10 / Analyse des performances et scalabilité

- KPIs de croissance
- Tableau de bord et reporting
- Stratégies de passage à l’échelle

Maroc Performance

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

25 au 29 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
22 au 26 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
17 au 21 Mai 2027	Présentiel - Casablanca
12 au 16 Juil. 2027	Présentiel - Casablanca
06 au 10 Sep. 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@maroc-performance.com
Web : https//www.maroc-performance.com

Maroc Performance — Tous droits réservés

Maroc Performance