

# Digital Growth Manager : Stratégies Avancées d'Acquisition et de Performance pour l'Immobilier

*Lien : https://maroc-performance.com/formation/digital-growth-manager-strategies-avancees-dacquisition-et-de-performance-pour-limmobilier*

DURÉE
**8 jours (56h)**

RÉFÉRENCE
**MAR04**

CATÉGORIE
**Marketing Digital et Réseaux Sociaux**

Maroc Performance

## OBJECTIFS DE LA FORMATION

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

- Maîtriser le framework AARRR et l'adapter aux spécificités du cycle de vente immobilier
- Concevoir une stratégie d'acquisition digitale multicanale performante et mesurable
- Générer des leads qualifiés à moindre coût via les canaux digitaux pertinents pour l'immobilier
- Construire des tunnels de conversion optimisés réduisant les points de friction
- Configurer et exploiter efficacement un CRM pour le suivi et la conversion des prospects immobiliers
- Implémenter des séquences de marketing automation adaptées aux cycles de décision longs
- Définir et piloter les KPI essentiels du marketing digital immobilier
- Construire des tableaux de bord actionnables pour le reporting et la prise de décision
- Intégrer les outils d'intelligence artificielle dans les pratiques marketing quotidiennes
- Optimiser les campagnes publicitaires sur Google Ads, Meta et LinkedIn
- Mesurer le ROI réel des actions marketing en réconciliant données online et offline
- Mettre en place des Growth Loops et des programmes de parrainage efficaces
- Maîtriser les modèles d'attribution adaptés aux parcours d'achat immobiliers
- Réduire le coût d'acquisition client tout en augmentant la qualité des leads
- Élaborer et présenter un plan d'action Growth à 90 jours avec des objectifs chiffrés
- Développer une culture data-driven au sein de l'équipe marketing
- Automatiser les tâches répétitives pour se concentrer sur les actions à forte valeur ajoutée
- Créer des synergies entre les équipes marketing et commerciales pour améliorer la conversion
- Anticiper les tendances du marketing digital et adapter continuellement sa stratégie
- Justifier les investissements marketing auprès de la direction avec des métriques de performance solides

Maroc Performance

## 👥 POUR QUI ?

- ✔ Digital Manager en poste souhaitant monter en compétences sur les techniques de Growth Marketing
- ✔ Responsable Marketing Digital dans le secteur de la promotion immobilière
- ✔ Directeur Marketing cherchant à optimiser les performances d'acquisition digitale
- ✔ Chef de projet Digital en charge de la génération de leads immobiliers
- ✔ Responsable CRM souhaitant intégrer les meilleures pratiques de marketing automation
- ✔ Responsable Acquisition souhaitant réduire les coûts par lead et améliorer la qualité des contacts
- ✔ Directeur Commercial désireux de mieux comprendre les leviers digitaux de génération de leads
- ✔ Chargé de Communication Digitale évoluant vers des fonctions de pilotage de la performance
- ✔ Traffic Manager cherchant à élargir ses compétences vers une vision Growth globale
- ✔ Responsable E-commerce immobilier souhaitant optimiser les parcours de conversion en ligne

Maroc Performance



## Programme détaillé

### 1 / Fondamentaux du Growth Marketing appliqué à l'immobilier

- Comprendre le framework AARRR (Acquisition, Activation, Retention, Revenue, Referral) et son adaptation aux cycles de vente immobiliers longs
- Analyser les spécificités du parcours client : de la recherche en ligne à la signature
- Cartographier les points de contact digitaux critiques dans le secteur (portails, réseaux sociaux, site promoteur)

### 2 / Élaboration d'une stratégie Growth & Acquisition digitale

- Définir une stratégie d'acquisition multicanale adaptée aux cibles immobilières (primo-accédants, investisseurs, CSP+)
- Construire un plan d'acquisition basé sur le modèle Bullseye de Gabriel Weinberg pour prioriser les canaux les plus performants
- Élaborer un budget d'acquisition optimisé selon le coût par lead acceptable par programme immobilier

### 3 / Génération de leads qualifiés dans l'immobilier

- Concevoir des lead magnets à forte valeur ajoutée
- Mettre en place des landing pages optimisées pour la conversion
- Développer des stratégies de captation via les portails et les réseaux sociaux

### 4 / Construction et optimisation des tunnels de conversion

- Concevoir un funnel de conversion immobilier en 5 étapes : Awareness, Interest, Consideration, Intent, Purchase
- Identifier et éliminer les points de friction dans le parcours de conversion grâce à l'analyse comportementale

Maroc Performance

- Mettre en œuvre des techniques de A/B testing sur les formulaires, CTA et pages de programmes immobiliers

### 5 / Maîtrise du CRM immobilier

- Configurer et exploiter un CRM adapté au secteur
- Structurer une base de données prospects segmentée par projet, budget, localisation et maturité d'achat
- Mettre en place un système de lead scoring adapté aux signaux d'intention d'achat immobilier

### 6 / Marketing Automation et Nurturing

- Concevoir des séquences d'emails automatisées
- Créer des workflows de nurturing adaptés à la durée du cycle de décision
- Automatiser les relances commerciales et le suivi post-visite pour maximiser les taux de transformation

### 7 / Pilotage des KPI et tableaux de bord analytics

- Définir les KPI essentiels marketing (CPL, taux de conversion visite/vente, ROI par canal, délai moyen de conversion ...)
- Construire des dashboards actionnables avec Google Analytics 4, Looker Studio ...
- Mettre en place un reporting hebdomadaire et mensuel aligné sur les objectifs commerciaux

### 8 / Intelligence Artificielle appliquée au marketing immobilier

- Utiliser ChatGPT et les IA génératives pour la création de contenus (descriptions, articles, emails)
- Implémenter des outils de scoring prédictif pour identifier les leads les plus susceptibles de convertir
- Explorer les chatbots IA pour la qualification automatique des prospects et la prise de rendez-vous

### 9 / Performance des campagnes publicitaires digitales

- Maîtriser les campagnes Google Ads pour votre secteur : Search, Display, YouTube et Performance Max
- Optimiser les campagnes Meta (Facebook/Instagram) avec les audiences lookalike et le retargeting dynamique

Maroc Performance

- Exploiter LinkedIn Ads pour cibler les investisseurs et les CSP+ dans l'immobilier de prestige

### 10 / Optimisation continue et Growth Loops

- Mettre en place des boucles de croissance (Growth Loops) basées sur le parrainage et les avis clients
- Développer une stratégie de referral program adaptée aux acheteurs
- Créer des mécanismes viraux (avant-premières, offres exclusives, etc.)

### 11 / Attribution et mesure de la performance multicanale

- Comprendre et implémenter les modèles d'attribution (first-click, last-click, data-driven) adaptés aux parcours longs
- Réconcilier les données online et offline pour mesurer l'impact réel des campagnes digitales sur les ventes
- Calculer le véritable ROI des actions marketing en intégrant le cycle complet de la transaction

### 12 / Plan d'action et feuille de route Growth personnalisée

- Élaborer un plan d'action Growth à 90 jours avec des quick wins et des objectifs mesurables
- Construire une feuille de route annuelle intégrant saisonnalité et lancements de programmes
- Présenter et défendre sa stratégie Growth auprès de la direction avec des projections de ROI chiffrées

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

| | |
|---|---|
| 08 au 17 Fév. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 05 au 14 Avr. 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 31 Mai au 09 Juin 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 26 Juil. au 04 Août 2027 | Présentiel - Casablanca |
| 20 au 29 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