ilaria
Digital School

SERVICE AUX ENTREPRISES

Conseil en growth hacking

Accélérer votre croissance avec des moyens limités : nous repérons vos leviers, testons vite et gardons ce que les chiffres valident.

3
volets : analyse, stratégie, outils

Tests A/B
pour décider sur des résultats mesurés

Sur devis
selon vos objectifs et la durée du suivi

01

L'ENJEU

Croître vite, sans multiplier les budgets

Le growth hacking remplace les grandes campagnes par des expériences rapides et peu coûteuses, jugées sur des résultats mesurables.

Nous analysons votre présence en ligne et vos performances marketing, construisons une stratégie de croissance sur mesure et mettons en place les outils pour la piloter. Puis nous testons, mesurons et ajustons en continu.

L'approche convient particulièrement aux startups et aux entreprises en croissance. Des stratégies adaptées servent aussi aux entreprises établies qui veulent optimiser leur marketing.

Ce que le growth hacking vous apporte

- Une croissance accélérée
- Une meilleure rétention de vos clients
- Des ressources marketing mieux utilisées
- Un meilleur retour sur investissement

02

LES FORMATS

Trois volets, selon où vous en êtes

Vous pouvez nous confier l'ensemble ou commencer par un volet. Le périmètre se fixe avec vous.

Analyse et opportunités

Évaluation de votre présence en ligne et de vos performances marketing, données à l'appui.

VOUS OBTENEZ

Vos lacunes et vos opportunités de croissance, identifiées.

Stratégie de croissance

Campagnes virales, optimisation des canaux d'acquisition, marketing de contenu.

VOUS OBTENEZ

Un plan sur mesure : objectifs, canaux et ressources.

Outils et suivi

Mise en place de l'automatisation marketing, de l'analyse de données et de la gestion des réseaux sociaux.

VOUS OBTENEZ

Des performances suivies en temps réel et des actions ajustées.

03

LE DÉROULÉ

Tester, mesurer, ajuster

L'expérimentation est au cœur de la démarche. Voici le déroulé type, ajusté à chaque entreprise.

1

Échange

Vos objectifs de croissance et votre contexte.

2

Analyse

Présence en ligne, performances actuelles, lacunes et opportunités.

3

Plan

Objectifs clairs, canaux choisis, ressources allouées.

4

Expériences

Tests A/B et itérations rapides, avec les retours de vos utilisateurs.

5

Ajustements

Analyse des résultats et corrections en continu.

Des décisions guidées par les chiffres

Chaque action est suivie avec des outils comme Google Analytics, Hotjar ou HubSpot, et jugée sur des indicateurs clés, dont.

Le taux de conversion : combien de visiteurs passent à l'action ?

Le coût par acquisition : combien coûte un nouveau client ?

La valeur vie client : que rapporte-t-il dans la durée ?

04

QUI FAIT QUOI

Ce que nous prenons en charge, ce que vous apportez

Ce que vous récupérez

De quoi piloter votre croissance, avec ou sans nous ensuite.

- L'analyse de vos opportunités de croissance
- Le plan de growth hacking personnalisé
- Les outils de suivi en place
- Les résultats des expériences menées

Notre part

- L'analyse de vos besoins et de vos performances
- La stratégie et le plan de croissance
- La mise en place des outils
- Les tests A/B et leur analyse
- Le suivi et les ajustements

Votre part

- Vos objectifs de croissance
- L'accès à vos données et outils marketing
- Les ressources allouées au plan
- Un interlocuteur pour valider les choix

05

L'OFFRE

Un devis à la mesure de vos objectifs

Chaque mission est construite pour vous : le prix dépend de ce que nous analysons, mettons en place et suivons.

Sur devis

Ce qui fait le devis

- Les volets que vous nous confiez
- Le nombre de canaux d'acquisition
- Les outils à mettre en place
- La durée du suivi

Selon les stratégies et votre secteur, les premières améliorations apparaissent souvent en quelques semaines.

Vous préférez former vos équipes ?

La formation « Growth hacking : techniques pour accélérer votre croissance » leur apprend à le pratiquer.

ilaria-academy.com/course/growth-hacking-marketing-hacker

06

AVANT DE VOUS LANCER

Les questions à vous poser

Quel objectif de croissance visez-vous, et d'ici quand ?

Quels canaux vous amènent vos clients aujourd'hui ?

Connaissez-vous votre coût par acquisition ?

Quelles données collectez-vous déjà ?

Qui, chez vous, fera vivre les expériences au quotidien ?

Les prochaines étapes

01

Écrivez-nous

Vos objectifs de croissance et votre contexte.

02

Échange

Un premier échange sur vos objectifs pour choisir les volets.

03

Devis

Une proposition détaillée, puis le lancement.

ilaria
Digital School

CONSEIL EN GROWTH HACKING

Parlons de votre croissance

formations@ilaria-academy.com