ilaria
Digital School



SERVICE AUX ENTREPRISES

Accompagnement growth hacking

Avec vos équipes, nous repérons les canaux d'acquisition accessibles et peu coûteux, et nous préparons des actions pour attirer des visiteurs, les convertir en clients et les fidéliser.

3 thèmes

acquisition, fidélisation, développement commercial

Sans budget média

des canaux accessibles et peu coûteux

Sur devis

selon le nombre de séances et de participants

01

L'ENJEU

Gagner des clients sans grand budget média

Le growth hacking est né chez les entrepreneurs technologiques qui devaient croître vite avec peu de moyens. Il combine créativité, analyse des données et marketing digital pour cibler les occasions de croissance.

Il ne remplace pas le marketing classique : c'est une autre façon d'acquérir des clients, en repérant les canaux les plus accessibles et les moins coûteux. Souvent, quelques petits changements portent leurs fruits.

D'abord utilisé par les start-ups, il s'adapte à tout type d'entreprise, y compris un site e-commerce.

Ce que vise le growth hacking

- Des visiteurs à convertir en clients
- Des prospects qualifiés
- Une communauté engagée et fidèle
- Une identité de marque qui vous distingue

02

LES FORMATS

Un thème selon votre priorité

Le thème découle de ce qui freine votre croissance. Le nombre de séances et les participants se fixent avec vous.

Acquisition

Créer une audience en ligne et du trafic : référencement naturel, contenu utile, publicité ciblée, réseaux sociaux.

VOUS OBTENEZ

Des canaux d'acquisition repérés et des actions prêtes à tester.

Engagement et fidélisation

Engager une communauté et la garder : emailing, ludification, réponses aux attentes de vos clients.

VOUS OBTENEZ

Des actions pour convertir l'audience en clients fidèles.

Développement commercial

Générer des prospects qualifiés et raconter votre histoire autrement que vos concurrents.

VOUS OBTENEZ

Des pistes de prospects et un positionnement de marque plus net.

03

LE DÉROULÉ

De l'analyse au plan d'actions

Voici le déroulé type, ajusté à votre activité.

1 **Analyse**
Votre activité, vos clients, vos données et vos canaux actuels.

2 **Opportunités**
Les occasions de croissance et les canaux peu coûteux.

3 **Idées**
Des actions : contenu, SEO, viralité, emailing, ludification.

4 **Mise en pratique**
Les actions retenues sont lancées et observées.

5 **Bilan**
Garder ce qui marche et planifier la suite.

Ce que nous regardons

Le growth hacking convertit une audience en clients : créer une audience, générer du trafic, engager une communauté, la fidéliser. À chaque étape, trois questions :

Les canaux : lesquels sont accessibles et peu coûteux ?

L'engagement : qu'est-ce qui fait revenir vos utilisateurs ?

Les attentes : de quoi vos clients se plaignent-ils sur les réseaux sociaux ?

04

QUI FAIT QUOI

Ce que nous prenons en charge, ce que vous apportez

Ce que vous récupérez

Un plan d'actions à mettre en œuvre par vos équipes.

- Les occasions de croissance repérées
- Les canaux d'acquisition à tester
- Une liste d'actions classées par priorité
- Le bilan de l'accompagnement et les prochaines étapes

Notre part

- La préparation des séances à partir de votre activité
- L'animation des séances de travail avec vos équipes
- Les techniques : SEO, contenu, publicité ciblée, emailing, ludification
- L'analyse des données disponibles
- Le bilan et les priorités

Votre part

- Vos objectifs de croissance
- Les participants : marketing, ventes, produit
- L'accès à vos données et à vos canaux actuels
- Le temps de mettre les actions en pratique

05

L'OFFRE

Un devis à la mesure de l'accompagnement

Chaque accompagnement est construit pour vous : le prix dépend de ce que nous préparons et animons.

Sur devis

Ce qui fait le devis

- Le nombre de séances
- Le nombre de participants
- Les thèmes retenus
- La préparation à partir de vos données

Le calendrier se fixe avec vous au moment du cadrage.

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

Quels clients voulez-vous acquérir en priorité ?

D'où viennent vos visiteurs aujourd'hui ?

Quelles données avez-vous sur vos utilisateurs ?

Qu'est-ce qui fait qu'un client revient chez vous ?

De quoi vos clients se plaignent-ils sur les réseaux sociaux ?

Les prochaines étapes

01

Écrivez-nous

Votre activité, vos objectifs de croissance et vos canaux actuels.

02

Cadrage

Un échange pour choisir les thèmes et le nombre de séances.

03

Devis

Une proposition détaillée, puis la préparation.

ilaria
Digital School

ACCOMPAGNEMENT GROWTH HACKING

Parlons de votre croissance

formations@ilaria-academy.com

Ilaria Digital School · Service aux entreprises · ilaria-academy.com
Édition novembre 2026