

Génération de Lead – Growth Hacking

Description

La génération de lead est nécessaire pour augmenter votre capital client. Dans cette formation, vous apprendrez à utiliser les outils digitaux vous permettant d'automatiser les actions de LeadGen pour votre entreprise et surtout, vous mettrez en pratique votre stratégie.

Contenu du cours

Module 1 : Méthodologie de LeadGen Découvrez les différentes méthodes de génération de Lead et comment les appliquer à votre business.

- Introduction au Growth Hacking
- Le public cible et l'offre attractive adaptée
- Une méthode LeadGen à adapter à son contexte
- Présentation des outils essentiels et applications concrètes

Module 2 : Mise en place des actions de LeadGen Testez vos actions et apprenez à les ajuster en fonction des observations.

- A/B Testing et ses utilisations
- Landing Page - tracking
- Formulaire et chatBot
- Extraction de données : le scrapping
- Growth Hack pour social Media

Documentation

- Support de cours numérique

Profils des participants

- Webmasters et Webmarketeurs
- Responsables marketing
- Community managers
- E-commerçants

Connaissances Préalables

- Connaissance des principaux aspects médias, des fondamentaux d'Internet et du marketing digital

Objectifs

- Qualifier et cibler votre public
- Récolter des données sur vos clients
- Automatiser les processus de génération et de conversion

Niveau

Fondamental

Prix de l'inscription en Présentiel (CHF)

1400

Prix de l'inscription en Virtuel (CHF)

1300

Durée (Nombre de Jours)

2

Reference

DM-GL