

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.

Prix de l'inscription en Présentiel (CHF)

1400

Prix de l'inscription en Virtuel (CHF)

1300

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

Durée (Nombre de Jours)

2

Reference

DM-GL