Blue AcademIA
Blue AcademIA est une marque de BlueMarketing
contact@blueacademia.fr
www.blueacademia.fr

Programme de formation : Piloter une démarche Growth Marketing augmentée par l'IA

Cette formation permet de structurer une démarche de Growth Marketing en s'appuyant sur le framework AARRR et les outils d'intelligence artificielle. Les participants apprennent à analyser leur funnel de croissance, identifier les leviers d'amélioration, concevoir des expérimentations pertinentes et exploiter l'IA, l'automation et le NoCode pour accélérer les tests, piloter la performance et construire une démarche d'amélioration continue directement applicable à leur entreprise.

Durée : 7.00 heures ou 1.00 jour(s) si formation en présentiel.

Lieu : À distance ou en présentiel

Profils des stagiaires

- Dirigeant de startup, TPE ou PME
- Responsable marketing, acquisition ou growth
- Chef de projet digital
- Responsable produit ou business development
- Toute personne souhaitant structurer une démarche de Growth marketing pilotée par la donnée et l'expérimentation

Prérequis

- Disposer idéalement d'un produit, service ou dispositif digital à analyser
- Avoir accès à quelques données marketing, commerciales ou produit est un plus
- Les pré-requis sont validés lors d'un échange avec le commanditaire du projet de formation et retranscrits dans le document de recueil des besoins. Il s'agit d'un document collaboratif partagé systématiquement avec le commanditaire à l'issue du premier entretien pour co-construire l'action de formation. Par ailleurs, nous adressons à chaque apprenant, 2 semaines avant le début de la formation, un questionnaire de préparation de la formation pour adapter au mieux la formation à ses besoins.

Objectifs pédagogiques

- Comprendre la logique du growth marketing dans un environnement transformé par l'IA
- Maîtriser le framework AARRR
- Identifier les leviers d'optimisation sur chaque étape du funnel
- Intégrer l'IA, l'automation et le NoCode dans une démarche de growth
- Construire une méthode de test simple et rigoureuse
- Définir un backlog d'expérimentations priorisées

Contenu de la formation

- Comprendre la logique du growth aujourd'hui
    - Définition du growth marketing et du growth hacking

  - Différence entre marketing classique, acquisition, CRO et growth
  - Culture du test, vitesse d'exécution et logique d'apprentissage
  - Impact de l'IA sur la recherche d'idées, l'analyse de données et l'automatisation des actions
- Maîtriser le framework AARRR
  - Acquisition : attirer les bons utilisateurs ou prospects
  - Activation : amener rapidement à une première valeur perçue
  - Rétention : favoriser le retour, l'engagement et l'usage répété
  - Recommandation : encourager le partage, le bouche-à-oreille et le referral
  - Revenu : améliorer la monétisation, la conversion et la rentabilité
  - Comprendre les liens entre les différentes étapes du funnel
- Diagnostiquer son funnel de croissance
  - Cartographier son parcours utilisateur ou prospect
  - Identifier les zones de friction et les pertes de performance
  - Définir les bons indicateurs à suivre
  - Utiliser l'IA pour aider à l'analyse des données, faire émerger des hypothèses et synthétiser les constats
  - Construire une lecture plus claire de son tunnel
- Générer des idées d'expérimentations plus pertinentes
  - Méthodes pour générer des idées de tests
  - Identifier les quick wins et les chantiers structurants
  - Exemples d'actions par étape du framework AARRR
  - Utiliser l'IA pour élargir les pistes, reformuler les hypothèses, comparer des options et préparer les protocoles de test
  - Comprendre ce qui doit rester arbitré par l'équipe
- Prioriser et exécuter les tests
  - Construire un backlog d'expérimentations
  - Prioriser avec une méthode simple
  - Définir hypothèse, métrique, seuil de succès, durée et ressources
  - Utiliser le NoCode pour mettre en œuvre plus rapidement certains tests
  - Intégrer des workflows d'automation pour déclencher, mesurer ou distribuer certaines actions
- Mesurer, apprendre et industrialiser
  - Lire les résultats avec discernement
  - Décider de poursuivre, ajuster ou abandonner un test
  - Capitaliser sur les apprentissages
  - Construire une routine growth plus robuste
  - Utiliser l'IA pour faciliter le reporting, la restitution et la formulation de recommandations

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Philippe accompagne les entreprises dans la mise en œuvre de stratégies de Growth Marketing pour accélérer leur développement de manière durable. Consultant et formateur en marketing digital, il aide les équipes à structurer une démarche pilotée par la donnée, l'expérimentation et les nouveaux usages de l'intelligence artificielle afin d'optimiser chaque étape du parcours client.
Sa pédagogie est résolument orientée terrain : les participants appliquent le framework AARRR à leur propre entreprise afin d'identifier les principaux leviers de croissance, construire un backlog d'expérimentations priorisées et exploiter l'IA, l'automation et le NoCode pour accélérer l'amélioration continue de leurs performances.

Moyens pédagogiques et techniques

- Supports pédagogiques commentés et partagés à distance

- Matrice AARRR, backlog d'expérimentation et grille de priorisation
- Exemples de workflows, prompts et tableaux de bord
- Missions d'application intersession sur le cas réel de l'apprenant
- Mise à disposition en ligne de documents supports à la suite de la formation
- Pour les formations en présentiel, des salles de formation agréables, lumineuses, spacieuses, modernes, équipées de connexion très haut débit, de grands écrans, et à proximité immédiate des transports.
- Pré-requis matériels : disposer d'un ordinateur. En cas de formation à distance, disposer également d'une connexion internet.
- Une semaine avant le début de la formation, nous donnons, à chaque participant, un accès sécurisé à notre plate-forme de formation en ligne (LMS : Learning Management System). L'apprenant accède via son extranet au livret d'accueil, au tuto de l'espace apprenant et au règlement intérieur.

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Exercices de diagnostic et de priorisation
- Restitution d'un plan de tests
- Feuilles de présence
- Suivi des missions d'application réalisées entre les séances
- Formulaires d'évaluation de la formation
- Certificat de réalisation de l'action de formation
- 10 jours avant l'entrée en formation : Nous transmettons à chaque stagiaire un questionnaire de préparation de la formation permettant d'adapter au mieux la formation à ses besoins.
- Pendant la formation : Le contrôle de connaissances et des acquis se font de façon continue via des quiz en ligne avec notation instantanée et des cas pratiques à réaliser. En fin de formation, les stagiaires restituent leurs travaux avec feedback du formateur.
- A l'issue de la formation : Nous adressons aux stagiaires un questionnaire de satisfaction à chaud et d'auto-diagnostic. Nous mesurons ainsi leur satisfaction et constatons directement l'évolution des compétences en comparaison avec les données recueillies avant la formation. Nous adressons un questionnaire d'évaluation au formateur.
- 15 jours après la fin de la formation : Nous adressons un questionnaire d'évaluation au financeur (OPCO).
- Un mois après la formation : Nous adressons un questionnaire d'évaluation aux différentes parties prenantes : commanditaire /manager.
- 3 mois après la formation : Nous transmettons au stagiaire un questionnaire d'évaluation à froid pour évaluer l'impact de la formation dans son activité professionnelle.

Tarif de la formation

À partir de 1540.00 €HT
TVA non applicable, art. 261-4-4 du CGI