

# ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays  
69300 Caluire-et-Cuire  
Email: anaissoragna@route2business.fr  
Tel: +33478725264



## Growth Marketing en SaaS

*Growth Marketing pour faire décoller votre offre SaaS*

*Dès l'atteinte du Product Market Fit, le Growth marketing va permettre d'accélérer les ventes de votre offre SaaS.*

*Le Growth Marketing pour une offre SaaS combine des actions marketing et du Growth Hacking pour définir une nouvelle approche pour l'acquisition et la rétention des abonnés à son application SaaS.*

*Cette formation de 2 jours allie théorie et pratique et vous permettra de mettre en œuvre une démarche Growth Marketing dans un contexte d'offre SaaS, avec comme bonus :*

- Des dizaines d'exemples concrets pour mieux illustrer la démarche Growth chez un éditeur SaaS*
- Audit de votre positionnement et offre de commercialisation*
- Tableaux de bord du growth marketer prêts à utiliser*
- Des check-lists et livres blancs conçus spécialement pour éditeurs qui vous seront utiles au quotidien*

**Durée:** 14.00 heures (2.00 jours)

**Avis clients :** Satisfacation à chaud : 9,7/10, Satisfaction à froid : 9,7/10

### Profils des stagiaires

- Cette formation s'adresse aux personnes ayant une fonction de marketing et de communication chez un éditeur de logiciels, éditeur SaaS et ESN.

### Prérequis

- Aucun

### Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux du Growth Marketing appliqués à une offre SaaS
- Définir une stratégie de commercialisation Product Led
- Définir ces ICP et Personas marketing
- Maîtriser les frameworks du Growth (AAARRR, OMTM, ICE Score, etc)
- Choisir et prioriser ses canaux d'acquisition
- Définir une stratégie de rétention
- Automatiser certaines actions du Growth Marketing
- Analyser les métriques, identifier les optimisations, faire des tests et itérer les résultats

### Contenu de la formation

- Growth Marketing en SaaS en 2024
  - Les fondamentaux du Growth en 2024

Date de mise à jour du programme : 26/02/2024

# ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)

Tel: +33478725264



- Les particularités du SaaS
- Composantes d'une offre SaaS et Product Market Fit
  - Proposition de valeur d'une offre SaaS
  - Composantes d'une offre SaaS
  - Comprendre le Product Market Fit
  - Comment mesurer l'atteinte du Product Market Fit ?
  - Les autres Fits : Le Product Channel Fit, Le Channel Model Fit, Le Model Market Fit, Le Channel Market Fit, Le Model Product Fit
  - Exercice pratique : Evaluation des Fits pour les entreprises participantes
- Stratégie de commercialisation Product Led
  - Product Led VS Sales Led
  - Les stratégies de commercialisation SaaS : Freemium / Période d'essai / Autres
  - Packaging de l'offre
  - Modèles de pricing
  - Exercice pratique : Evaluation des stratégies de commercialisation des entreprises participantes
- Ideal Customer Profile et Personas marketing
  - Définition de son ICP
  - Définition de ses personas marketing
  - Exercice pratique : Définition de son ICP et ses personas marketing
- Growth marketing en SaaS : modèle AARRR
  - Principe général du modèle AAARRR ( Acquisition - Activation - Rétention - Referral (Recommandation) - Revenue)
  - Exercice pratique : Définir les objectifs pour chaque étape du modèle AARRR pour chacune des offres
- Les canaux d'acquisition en SaaS
  - Principaux canaux d'acquisition pour le SaaS : Mailing, SEO, SEA, SMA, Inbound, etc.
  - Indicateurs et Métriques d'Acquisition
  - Savoir prioriser les canaux d'acquisition : la méthode ICE score
  - Exercice pratique : Identifier les canaux d'Acquisition pertinents pour une de vos offres en se basant sur les données disponibles et en utilisant ce schéma et/ou ICE Score
- Principe de l'Activation en SaaS
  - Objectifs de l'Activation pour une offre SaaS
  - Le principe d'Activation
  - Trouver ses métriques d'Activation
  - Optimiser l'Activation grâce à l'Onboarding
  - Exercice pratique : Définissez votre process d'onboarding idéal pour favoriser l'Activation dans votre contexte
- Stratégie de rétention en SaaS
  - Principe et objectifs de la Rétention pour une offre SaaS
  - Interaction avec les utilisateurs
  - Guides et aides in apps
  - Mesure et suivi de l'adoption de l'application
  - Exercice pratique : Identifier les indicateurs de Rétention pour mesurer l'adoption du produit dans votre contexte
- Referral pour une offre SaaS

Date de mise à jour du programme : 26/02/2024

# ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)

Tel: +33478725264



- Principe du Referral pour une offre SaaS
- Trouver sa métrique de Referral
- Création d'un programme de Referral
- Témoignages et cas clients
- Revenue pour une offre SaaS
  - Modèles de monétisation pour un éditeur SaaS
  - Trouver le bon prix
  - Actions pour faire évoluer un utilisateur vers une version payante
  - Mesurer et optimiser le Revenue
  - Exercice pratique : Dans votre contexte d'application, définissez la méthode pour convertir un utilisateur vers une version payante ou vers un upgrade
- Le principe de la Growth Loop
  - Construire une croissance cyclique avec la Growth Loop : Acquisition Loops, Referral Loops, Retention Loops
- La Data dans le growth
  - Définition des KPIs importants
  - Hard Data & Soft Data : Les types de données et les outils de mesure
  - Création de dashboard de suivi
  - Exercice pratique : Identifier les KPI importants dans votre contexte par rapport au modèle AARRR
- Automatisation des actions
  - Les scénarios adaptés au SaaS
  - Les outils d'automation No Code
  - Exercice pratique : Analyser vos scénarios de marketing automation et en proposer de nouveaux adaptés pour un éditeur de logiciels et SaaS

## Organisation de la formation

### Equipe pédagogique

Alesya Yunusova - Formatrice et responsable pédagogique

Spécialiste en Marketing Opérationnel des éditeurs de logiciels

@ : [alesyayunusova@route2business.fr](mailto:alesyayunusova@route2business.fr)

Tel : 06 78 98 64 16

Didier Fraisse - Formateur

Spécialiste en Stratégie et Business Model Editeurs

@ : [didierfraisse@route2business.fr](mailto:didierfraisse@route2business.fr)

Tel : 06 72 52 68 80

Anaïs Soragna

Responsable Administrative / Référente Handicap

Tel : 04.78.72.52.64

@ : [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)

### Moyens pédagogiques et techniques

Date de mise à jour du programme : 26/02/2024

## ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr)

Tel: +33478725264



- Exemples du secteur d'édition de logiciels, SaaS
- Exercices pratiques sur le cas des entreprises participantes
- animateurs ayant une forte expérience en outils en question
- Accès à une plateforme LMS
- Support de formation numérique
- Metrics prêts à utiliser
- Formation en présentiel : accès à une salle de formation équipée
- Formation à distance : salle de visioconférence Google Meet

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

- Questionnaire en amont de la formation
- Tour de table des stagiaires
- Exercices pratiques
- Jeux de questions-réponses
- QCM de validation des acquis
- Questionnaire de satisfaction

### Accessibilité

Formation à distance ou en présentiel, en inter ou intra-entreprise.

Pour les formations en ligne, une bonne connexion internet est indispensable.

En présentiel, les locaux sont conformes à la réglementation sur l'accessibilité dans les ERP.

Pour tout besoin spécifique, merci de contacter notre référent handicap :

Anaïs Soragna : [anaissoragna@route2business.fr](mailto:anaissoragna@route2business.fr) / 0478725264

### Delai d'accès à la formation

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation.

Date de mise à jour du programme : 26/02/2024