

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays
69300 Caluire-et-Cuire
Email: anaissoragna@route2business.fr
Tel: 0478725264



Growth Marketing en 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 oeuvre une démarche Growth Marketing dans un contexte d'offre SaaS.

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Avis clients 2022: Nouvelle formation 2023 ! En attente d'avis :)

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
- Savoir analyser et suivre la data

Contenu de la formation

- Growth Marketing en SaaS en 2023
 - Les fondamentaux du Growth en 2023
 - Les particularités du SaaS
 - Lean Startup et Product Market Fit
- 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

Date de mise à jour du programme : 20/01/2023

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: anaissoragna@route2business.fr

Tel: 0478725264



- Ideal Customer Profile et Personas marketing
 - Définition de son ICP
 - Définition de ses personas marketing
 - Parcours client
- Process Growth en SaaS : expérimentations
 - Framework AAARRR
 - The Process Growth - Analyser - Trouver des idées - Prioritiser - Tester
 - ICE Score
- Les canaux d'acquisition en SaaS
 - Test & learn : la segmentation, le tracking, l'optimisation et la saturation
 - Principaux canaux d'acquisition pour le SaaS : - Mailing, SEO, SEA, SMA, Inbound, etc
 - Savoir prioriser les canaux d'acquisition : la méthode ICE score
- Stratégie de rétention en SaaS
 - Processus d'onboarding pour arriver au "wow effect"
 - Guides et aides in apps
 - Mesure de l'adoption de l'application
 - Création d'un programme de referral
- La Data dans le growth en SaaS
 - Définition des KPIs importants
 - Hard Data & Soft Data : les types de données et les outils de mesure
 - Création de dashboard de suivi
- Automatisation des actions avec No Code
 - Les APIs
 - Les scénarios adaptés au SaaS
 - Les outils d'automatisation no code

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Alesya Yunusova

Consultante, Spécialiste en Marketing Opérationnel des éditeurs de logiciels

@ : alesyayunusova@route2business.fr

Tél : 06 78 98 64 16

Anais Soragna

Responsable Administrative / Référente Handicap

Tel : 04.78.72.52.64

@ : anaissoragna@route2business.fr

Moyens pédagogiques et techniques

- 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

Date de mise à jour du programme : 20/01/2023

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: anaissoragna@route2business.fr

Tel: 0478725264



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 tout besoin spécifique, merci de contacter notre référent handicap :

Anais Soragna : @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 : 20/01/2023