



FORMATION

GROWTH MARKETING

« Passez d'un marketing digital traditionnel au Growth Marketing. Apprenez les nouvelles méthodes et boîtes à outils permettant d'accélérer la croissance de vos produits numériques »

2 JOURS

DESCRIPTION

Pendant 2 jours, deux formateurs de Thiga Product Growth transmettent aux participants l'état d'esprit, la méthodologie et les compétences pour passer d'un marketing digital traditionnel au Growth Marketing, une nouvelle discipline qui vise à améliorer l'efficacité du marketing digital.

Cette formation aborde les 3 principes fondateurs du Growth Marketing :

- Poussez et réactivez la croissance en permanence
- Expérimentez, mesurez et itérez pour améliorer le produit et vos communications
- Ayez recours à toutes les techniques qui vous permettront de comprendre l'usage de votre produit et de le promouvoir.

Cette formation s'adresse à toutes les personnes en charge du marketing, du produit ou susceptibles d'avoir recours au Growth Marketing (Head of Product, Product Manager, Product Owner, chef de projet web, UX, Responsable Acquisition, ...).

Cette formation n'exige pas de compétences techniques particulières.

MÉTHODE PÉDAGOGIQUE

Les travaux pratiques représentent environ 20% de la formation. A cela s'ajoute 60% de théorie et 20% d'échanges entre les participants. En complément de la formation, chaque participant se verra offrir un exemplaire du livre écrit par les consultants de Thiga, Product Academy 2 : Le guide du Growth Marketing.

CONCEPTS & OUTILS

Lean Startup, Design Thinking, Culture Produit, Lean Canvas, Interviews, Smoke tests, MVP, Story Mapping, Scrum, Kanban, Innovation games Roadmap, User stories, Analytics, AARRR, BDD



2 journées



1 500€

PROGRAMME DÉTAILLÉ

1
journée

ÉTAT D'ESPRIT DU GROWTH MARKETER IMPLÉMENTATION DU GROWTH PROCESS

- Définition du Growth Marketing versus Marketing traditionnel
- Les grands penseurs/influenceurs du Growth + success stories
- Le filtre du Product Market Fit
- Le Funnel AARRR
- Définir et piloter ses KPI
- Le Growth Process

1
journée

DÉFINIR SA STRATÉGIE DE CROISSANCE & BOÎTE À OUTILS DU GROWTH MARKETER

- La caisse à outils du Growth Marketer
- Segmenter pour mieux régner
- Identifiez les meilleurs canaux d'acquisition (Bullseye)
- Convertissez-les tous ! Comment optimiser le funnel ? (UX, ...)
- Retenez vos utilisateurs (travailler votre rétention)



Les repas (collations & déjeuner) sont inclus
dans le prix de la formation

FORMATEUR



Joséphine LAMOCK

Coach en Product Strategy et Growth Marketing

Diplômée de Audencia et de l'ISEG Business School, Joséphine intervient sur des missions croisées marketing et produit.

Polyvalente, elle a su accompagner des acteurs de la fintech (Finexkap, compta.com), de la banque (BNP Paribas), de la santé connectée (Umanlife), du transport et du voyage (IDVROOM) et de l'énergie (FioulReduc) dans leurs problématiques de croissance marketing - produit et d'étude de parcours utilisateurs.

Joséphine a exercé la fonction de chef de projets web au sein de Primonial, groupe indépendant de gestion de patrimoine avant de donner une dimension beaucoup plus marketing à sa carrière en devenant Growth Marketer : elle a créé la stratégie digitale BtoC de ses clients et accompagne l'ensemble des projets tout en guidant la transformation digitale interne.

FORMATEUR



Yohann Bosco

Expert Analytics - Data Scientist

Yohann intervient sur des missions mêlant à la fois le marketing et la data. Issu du milieu entrepreneurial et de l'analyse financière, il comprend mieux que quiconque les enjeux business de ses clients.

Ayant une forte sensibilité en Marketing Digital, Yohann accompagne nos clients dans leur transformation digitale et est spécialisé dans l'optimisation de conversion. Véritable profil "Fullstack" dans le domaine du data marketing, il les assiste sur l'ensemble du processus d'optimisation data, de la définition du problème business à l'analyse des données en passant par la définition des KPIs, l'implémentation du tracking et la data visualisation.

Sa double casquette technique et business en font un excellent communicant entre les différentes équipes.

Lors de ces expériences, Yohann a collaboré avec Le Routard, Citygoo, Euodia, FioulReduc ou encore Europ Assistance.

A propos de THIGA

Thiga est une société pure player du Product Management. Pionnière de la discipline en France, la mission de Thiga est de faire entrer la création de produits numériques dans une nouvelle ère. Pour atteindre cet objectif ambitieux, Thiga s'appuie sur l'expertise et l'activité de ses 4 entités :



Nos clients appellent l'équipe Product Growth quand il s'agit de trouver de la traction pour de nouveaux produits ou de créer des moteurs de croissance pérenne pour des produits ayant déjà atteint leur Product Market Fit.

L'expertise de l'agence porte sur l'ensemble des étapes du funnel AARRR : du choix des bons canaux d'acquisition, aux mécanismes de rétention en passant par la mise en oeuvre de l'ensemble de l'outillage marketing.

growthagency.thiga.fr



L'équipe Product Discovery intervient sur la création de la stratégie/vision produit. Souvent sollicitée pour son expertise en création de MVP, l'entité accompagne également nos clients sur des problématiques d'optimisation produit en s'appuyant sur sa trousse à outils : Design Thinking, Lean Startup & Design Sprints.

Enfin, l'équipe Product Discovery travaille sur les organisations "produit" en réalisant des audits de maturité en product Management et en accompagnant le changement organisationnel.

productdiscovery.thiga.fr



Thiga - Product Ownership : Activité historique de Thiga, l'entité Product Ownership propose l'immersion de Product Managers et de Product Owners expérimentés au sein des équipes de nos clients. Que ce soit pour cadrer et démarrer un nouveau produit ou pour reprendre la main sur une feature team, nos Product Managers sont à l'intersection de l'UX, du business et de la technologie pour créer des produits à succès.

productownership.thiga.fr



L'Academy regroupe l'ensemble des activités de Thiga qui visent à améliorer les pratiques de Product Management en France. Nous proposons des formations de Product Manager, de Growth Marketer et d'animation de Design Sprints. Au-delà de la formation, Thiga Academy est derrière de nombreuses initiatives communautaires autour du Product Management dont la plus importante est l'organisation de La Product Conference (LPC) et des meetups mensuels LPCx.

academy.thiga.fr

CONTACT



Camille MÉAR
Responsable Formation

camille.mear@thiga.fr
+33 6 18 81 12 45



156 boulevard Haussmann
75008 Paris

contact@thiga.fr