

Growth hacking communicationnel : acquisition et rétention d'audience

Lien : https://innov-maroc.com/formation/growth-hacking-communicationnel-acquisition-et-retention-d audience

DURÉE
5 jours (35h)

RÉFÉRENCE
COM176

CATÉGORIE
Réseaux Sociaux et Communication Digitale

INNOV MAROC

🎯 OBJECTIFS DE LA FORMATION

À l'issue de cette formation, vous serez capable de :

- Comprendre les principes du Growth Hacking appliqués à la communication et à l’acquisition d’audience
- Identifier et segmenter efficacement les audiences prioritaires
- Construire une stratégie d’acquisition multicanale et orientée performance
- Concevoir des contenus capables de générer visibilité, engagement et partage
- Mettre en place des expérimentations rapides pour identifier les leviers de croissance
- Maîtriser les principes de l’A/B Testing et de l’optimisation continue
- Développer une communauté engagée autour d’une marque, d’un média ou d’une organisation
- Concevoir des stratégies de rétention, fidélisation et réengagement de l’audience
- Exploiter les données et l’intelligence artificielle pour améliorer les performances communicationnelles
- Construire un système de Growth Loops permettant d’augmenter durablement l’acquisition, l’engagement et la rétention

👥 POUR QUI ?

- Responsables Communication et Directeurs de la Communication
- Responsables Marketing et Marketing Managers
- Growth Hackers et Growth Managers
- Digital Marketing Managers
- Social Media Managers et Community Managers
- Content Managers et Content Strategists
- Brand Managers
- Responsables Acquisition et Lead Generation
- Entrepreneurs, fondateurs de startups et dirigeants de PME
- Créateurs de contenu et responsables d’audience
- Responsables CRM, Engagement et Customer Experience
- Consultants en communication digitale et transformation marketing
- Professionnels souhaitant développer rapidement une audience engagée et durable grâce aux méthodes du Growth Hacking

INOV MAROC



Programme détaillé

1 / Comprendre les fondamentaux du Growth Hacking communicationnel

- Comprendre les principes du Growth Hacking appliqués à la communication
- Identifier les leviers d’acquisition, d’activation, d’engagement et de rétention
- Construire une approche expérimentale fondée sur les données

2 / Identifier et définir son audience cible

- Construire des personas et segments d’audience précis
- Identifier besoins, motivations, comportements et points de friction
- Définir l’ICP et les audiences prioritaires selon les objectifs

3 / Construire une stratégie d’acquisition multicanale

- Identifier les canaux présentant le meilleur potentiel de croissance
- Combiner réseaux sociaux, contenu, SEO, email, communautés et partenariats
- Construire un parcours d’acquisition cohérent et mesurable

4 / Créer des contenus à fort potentiel de viralité

- Identifier les sujets, formats et angles susceptibles de générer de l’engagement
- Concevoir des hooks, messages et contenus adaptés aux différentes plateformes
- Utiliser storytelling, preuve sociale et mécanismes de partage

INNOV MAROC

5 / Mettre en place des campagnes d’acquisition à faible coût

- Concevoir des expérimentations rapides et peu coûteuses
- Tester différents messages, formats, audiences et canaux
- Identifier rapidement les stratégies présentant le meilleur potentiel

6 / Maîtriser l’A/B Testing et l’expérimentation

- Formuler des hypothèses de croissance
- Tester titres, contenus, appels à l’action, landing pages et parcours
- Analyser les résultats et décider de poursuivre, modifier ou abandonner une expérimentation

7 / Transformer l’audience en communauté engagée

- Développer l’interaction et la participation des audiences
- Concevoir des mécaniques communautaires et programmes d’ambassadeurs
- Transformer les utilisateurs actifs en relais de communication

8 / Développer les stratégies de rétention et de réengagement

- Identifier les causes de désengagement et d’attrition d’audience
- Concevoir des campagnes de réactivation personnalisées
- Mettre en place des mécanismes favorisant la fréquence et la durée d’engagement

9 / Exploiter la Data et l’IA pour accélérer la croissance

- Suivre les comportements et parcours des audiences
- Utiliser l’IA pour générer, personnaliser et optimiser les contenus
- Identifier les signaux permettant de prédire engagement, conversion et désengagement

10 / Piloter un Growth Loop communicationnel

- Construire des boucles d’acquisition, engagement, recommandation et rétention
- Définir les KPI : reach, engagement, CAC, conversion, rétention et LTV

INOV MAROC

- Mettre en place un cycle continu : tester, mesurer, apprendre et scaler

Approche pédagogique

- Support Ecrit et Projection
- Exposés Interactifs, Podcasts et Vidéos
- Brainstorming et Jeux de Rôle
- Mises en Situation pour faciliter l'assimilation
- Cas Pratiques et Labs inclus pour leur impact opérationnel
- Test de Validation des Acquis des Connaissances

Prochaines dates programmées

04 au 08 Jan. 2027	Présentiel - Casablanca
01 au 05 Mars 2027	Présentiel - Casablanca
26 au 30 Avr. 2027	Présentiel - Casablanca
21 au 25 Juin 2027	Présentiel - Casablanca
16 au 20 Août 2027	Présentiel - Casablanca

Autres dates possibles sur demande. Contactez-nous pour organiser une session intra-entreprise.

Réservation & Renseignements

Téléphone : +212 522 247 210
Email : contact@innov-maroc.com
Web : https//www.innov-maroc.com

INNOV MAROC — Tous droits réservés