



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**

🎯 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



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

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

- 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

 16 au 20 Nov. 2026

 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>

Document généré le 12/10/2026 — Réf : COM176

INNOV MAROC — Tous droits réservés