
Growth Hacking

<GERMINAL>

Siham Laux

- 👉 Partnership Manager @Germinal
- 👉 Entrepreneure @Vivreenecolieu.fr
- 👉 Ambassadrice #shemeansbusiness by Facebook
- 👉 Prix Margaret 2018 - Femme digitale de l'année

- 1. Germinal**
- 2. Growth Hacking**
- 3. Channels**
- 4. Funnel**

- 1. Germinal**
- 2. Growth Hacking**
- 3. Channels**
- 4. Funnel**

Qui sommes-nous ?

Depuis 2018, une équipe de 30 experts en Growth Marketing qui accompagnent Startups et Grands Comptes.

Notre mission : identifier, optimiser et scaler les meilleurs leviers de croissance pour le business de nos clients.

+250

clients qui couvrent
l'ensemble des verticales
business

+5M€

de dépenses publicitaires
sur l'année 2019

1,5M

de conversions générées
par nos campagnes
d'acquisition

+2000

tests et expérimentations
réalisés en l'espace de 2
ans

Dans quels cas de figure le growth marketing est-il pertinent ?

Pre Product Market Fit



ÉTUDE DE MARCHÉ

Je souhaite lancer un nouveau produit ou un nouveau service.

Objectif : identifier mon market fit et mes meilleurs argumentaires de vente, en vue du lancement de mon activité.



PROOF OF CONCEPTS

Je souhaite valider un concept mais mon produit ou service n'existe pas encore en tant que tel.

Objectif : identifier la traction autour de mon concept et m'aiguiller dans la construction de mon produit/service.

Post Product Market Fit



CROISSANCE

Je souhaite challenger ma stratégie d'acquisition actuelle afin :

- d'optimiser des canaux d'acquisition
- d'augmenter et convertir mes leads
- de scaler mes campagnes de pub

Objectif : augmenter ma performance



DIVERSIFICATION

Je souhaite tester :

- de nouveaux pays
- de nouveaux canaux d'acquisition

Objectif : aider à la prise de décision dans le cadre de l'ouverture de nouveaux marchés

Antichambre

1. Germinal
- 2. Growth Hacking**
3. Channels
4. Funnel

Organisation de la croissance

2 approches possibles pour faire croître votre entreprise

Soit vous planifiez tout votre plan marketing sur 6 mois / 1 an

Soit vous partez du principe que vous ne savez pas ce qui va fonctionner donc vous testez chaque semaine en vous remettant en question.

Definition

Toutes les techniques conventionnelles ou non qui permettent d'accélérer la croissance d'une entreprise et d'augmenter le nombre de clients / prospects.

Growth Hacking vs. Marketing

- 1. Test & Learn**
- 2. Technic**
- 3. Automation**

Product-Market Fit

Produit innovant
Marque
Action Marketing

Fake it...

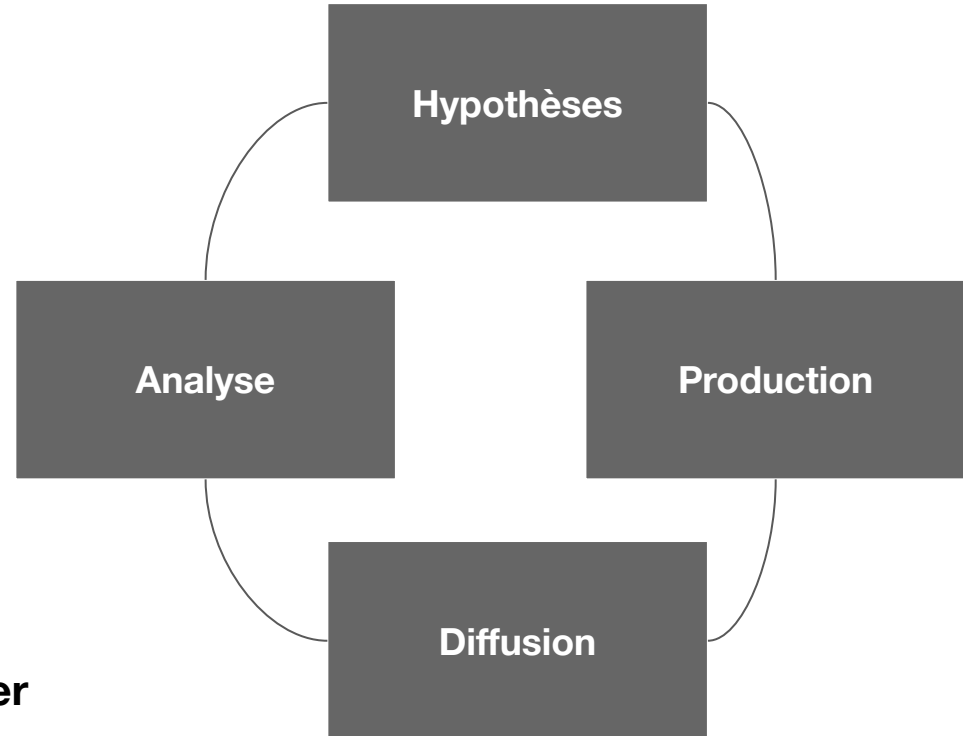
until you make it !

Itératif

Organisation de la croissance

Le cycle itératif c'est

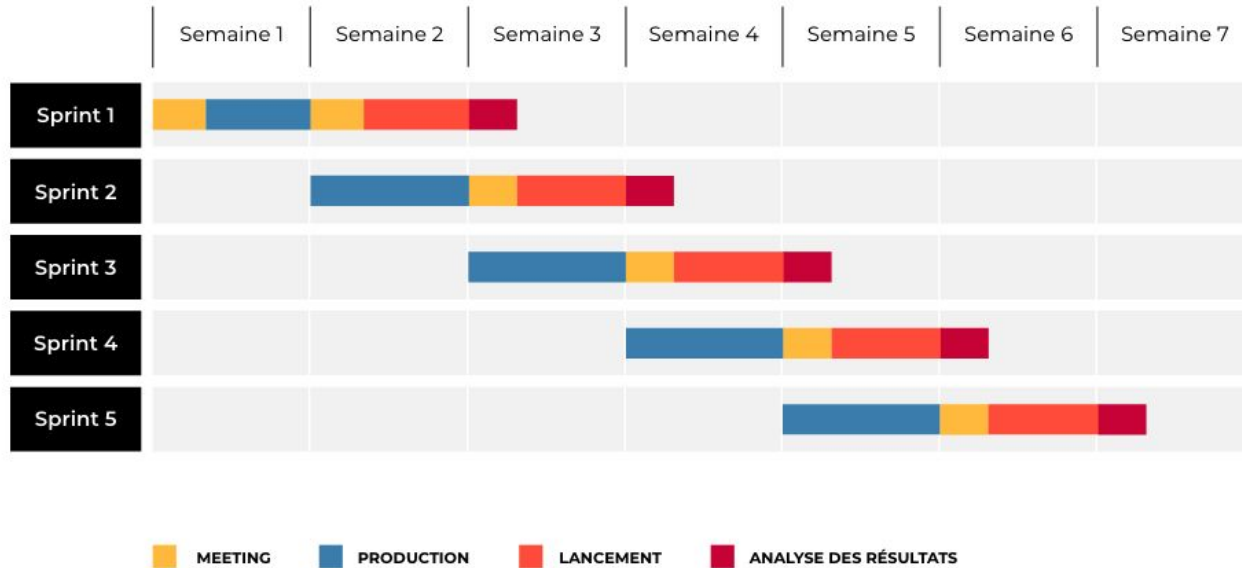
- Hypothèses
- Production
- Diffusion
- Analyse



Le rythme hebdomadaire est un très bon rythme car il est complexe à tenir.

Il vous met en difficulté et vous force à aller vite sans trop réfléchir.

Organisation Germinal



Exemple d'un mois d'itérations

Semaine 1

- Création d'une landing page pour audience A
- Création d'une campagne Facebook avec tests d'intérêts

Semaine 2

- Scrapping d'une base de données
- Rédaction des emails de prospection
- Création d'une landing page optimisée pour chaque contact en utilisant les données scrappées

Semaine 3

- Déclinaison de la landing page pour 3 autres cibles
- Création d'une campagne LinkedIn Ads

Semaine 4

- Création d'une campagne Facebook en retargeting sur le trafic des landing pages
- Création d'une campagne Google Ads

CTVP

AARRR

La méthodologie

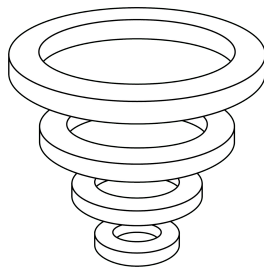
< eXo Technologie >

1 Identification des audiences



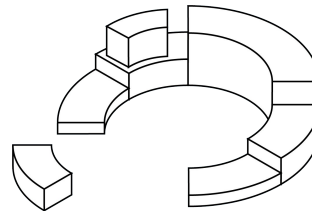
- Utilisation des réseaux sociaux afin d'identifier les audiences
- Structuration de données éparses sur internet afin de construire une base de données de prospects

2 Création d'un funnel de conversion



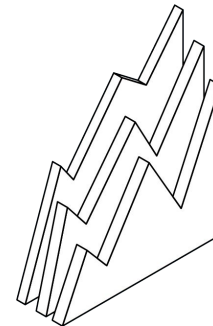
- Landing Page
- Ads
- Emailing
- LinkedIn Inmail

3 Mise en place du système de collecte de données



- Enhanced Analytics
- Tracking optimisé
- Granular Attribution avec plus de 200 dimensions d'analyse

4 Analyse des résultats collectés



- Meilleures audiences
- Analyse de la puissance du funnel et du coût par lead
- Comparaison VS concurrence

1. Germinal
2. Growth Hacking
- 3. Channels**
4. Funnel

< Les canaux digitaux >

A

Paid Marketing



POINTS FORTS

- Scalabilité
- Impact à court terme
- Efficacité
- Facilité de mesure des performances
- BtoB & BtoC



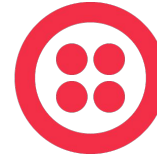
POINTS FAIBLES

- Prix
- Image de marque
- Dépendance



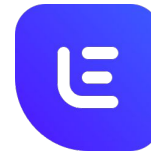
B

Outbound



POINTS FORTS

- Efficacité
- Reflet de la valeur ajouté
- Prix
- Facilité de mise en place



POINTS FAIBLES

- Uniquement BtoB
- Format limité
- Constitution de la base de données

< Les canaux digitaux >

C

Influence



POINTS FORTS

- Viralité
- Reach / Performances
- Création de contenu
- Communauté ultra ciblée

POINTS FAIBLES

- Prix / Accessibilité
- Prévisibilité des résultats
- Cible / Secteur

D

SEO



POINTS FORTS

- "Gratuit"
- Efficacité
- Avantage concurrentiel

POINTS FAIBLES

- Moyen / long terme
- Impact de la concurrence
- Chronophage

E

Community Management



POINTS FORTS

- Marketing relationnel
- Rétention client
- Image de marque
- Qualité de l'audience

POINTS FAIBLES

- Difficulté à avoir du reach
- Chronophage
- Calcul du ROI

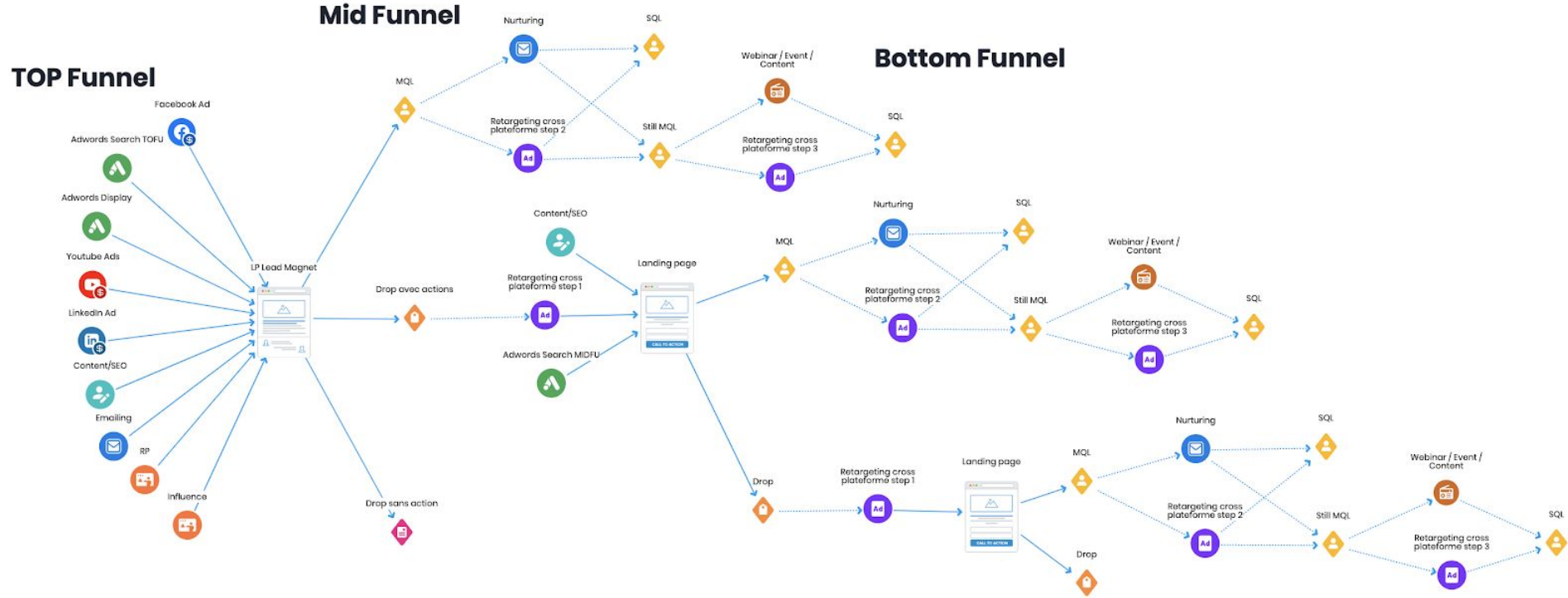
F

Canaux classiques



1. Germinal
2. Growth Hacking
3. Channels
- 4. Funnel**

Acquisition Strategy



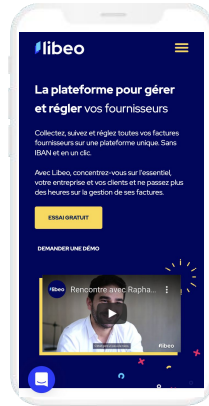
Funnel Example

Annonce · www.libeo.io/Gestion/Facture ▾

Payez vos factures sans IBAN | Avec Libeo c'est Rapide | libeo.io

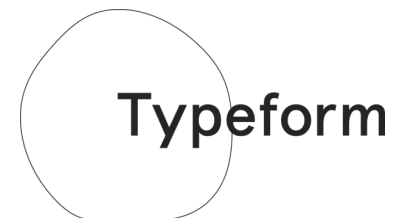
Libeo Automatise la Saisie des Factures, vous n'avez plus qu'à valider et payez en un clic.

Collectez, Suivez et Réglez toutes vos Factures Fournisseurs sur une Plateforme Unique.



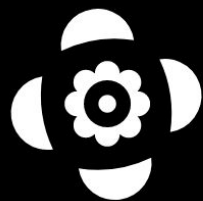
calendly

webflow



**Do things that
don't scale**

in order to scale



L'antichambre

~~400€~~ 250€/mois

avec le code

Partners-250-HorsNorme

Thanks!

Questions?



siham@germinal.io



Siham Laux