



Créé par



UNIXEL

Les spécialistes en Marketing Digital et Growth Hacking

Programme de la formation
"Marketing Digital, Growth Hacking et
entreprenariat numérique"

Édition
2022

En partenariat avec

CADRES
EN MISSION

VIVAveo
COLLECTIF D'EXPERTS DIGITAL DEPUIS 2009

Intitulé de la formation:

<< Marketing Digital, Growth Hacking et entrepreneuriat numérique >>

La formation vous donnera les clés pour créer et gérer votre entreprise en ligne : de la création de site web à la publicité en ligne, en passant par l'acquisition de clients, les réseaux sociaux, l'automatisation, la RGPD... Vous serez accompagné par un spécialiste du marketing digital au travers de cours en live, d'ateliers et d'une plateforme d'apprentissage disponible 24/24h.

Durées et sessions de formation

- Formation intensive condensée de 12h en live
- Formation en ligne (e-learning) de 10h (accessible 24h/24h)
- 8h d'ateliers en live (option)
- Accompagnement personnel (option)

Notre spécialité

Le Growth Marketing

Le Growth Marketing se focalise sur la croissance de l'entreprise en minimisant ses dépenses.

Cette technique combine :

- Créativité
- Psychologie
- Marketing digital
- Référencement SEO
- Analyse des données
- Recherche et développement



Programme de la formation

Public :

Créateur et repreneur d'entreprises, indépendants, thérapeutes, consultants, chargés de communication ou métiers du numérique et autres reconversions professionnelles.

Prérequis :

- Pouvoir utiliser des logiciels simples en anglais
- Avoir des notions de base en informatique
- Avoir un ordinateur (PC ou MAC)

Lieu :

- Formation en live à distance

Moyens pédagogiques :

- Plateforme de formation <https://growth-hacking.org>
- Formation en live et ateliers en groupe en live
- Séance de coaching personnalisée
- Des quizz ludiques et des PDF sur toutes les notions importantes

Durée :

- Formation intensive et condensée de 12h en live
- 8h d'ateliers en live (option)
- Formation de 10h accessible en ligne 24h/24h
- Coaching personnel (option)



Programme de la formation

Modalités d'évaluation :

- QCM à chaque étape de la formation
- Examen final en ligne (30 minutes)
- Certification TOSA Wordpress en option

Contrôle de l'assiduité :

- Mesure de la durée et des dates de connexions
- Feuille d'émargement

Résultats attendus et objectifs :

Avec cette formation intensive, vous allez maîtriser des méthodes innovantes de communication, et connaître les techniques du "Growth hacking" que vous pourrez directement mettre en pratique.

Nos méthodes sont simples et ne nécessitent pas de savoir coder : vous aurez toutes les clés en mains pour accroître votre visibilité en ligne. Vous serez totalement indépendant en marketing numérique et maîtriserez les différents canaux de communication et d'acquisition client, ainsi que la création de sites internet sous Wordpress.

Dates de la formation: SESSION ÉTÉ 2022

Formation live	Atelier Live	Thématique	Horaire
jeudi 30 juin 2022		Présentation / Image de marque / Référencement	18h-21h
	lundi 4 juillet 2022	Création image de marque et initiation Wordpress	18h-20h
mercredi 13 juillet 2022		Référencement / Google et Youtube Ads	18h-21h
	lundi 18 juillet 2022	Faire un Audit SEO / Faire Google Ads	18h-20h
jeudi 28 juillet 2022		Réseaux Sociaux et Influenceurs	18h-21h
	lundi 1 août 2022	Préparer mailing automation / Scrapping	18h-20h
jeudi 11 août 2022		Growth Hacking	18h-21h

Dates de la formation:

SESSION AEMN - PRINTEMPS 2022

Formation live	Atelier Live	Thématique	Horaire
mercredi 20 avril 2022		Présentation / Image de marque / Référencement	18h-21h
	lundi 25 avril 2022	Création image de marque et initiation Wordpress	18h-20h
mercredi 4 mai 2022		Référencement / Google et Youtube Ads	18h-21h
	lundi 9 mai 2022	Faire un Audit SEO / Faire Google Ads	18h-20h
mercredi 18 mai 2022		Réseaux Sociaux et Influenceurs	18h-21h
	lundi 23 mai 2022	Préparer mailing automation / Scrapping	18h-20h
mercredi 1 juin 2022		Growth Hacking	18h-21h
	lundi 6 juin 2022	Construire une stratégie de croissance	18h-20h



Programme de la formation

Modalités d'évaluation :

- QCM à chaque étape de la formation
- Examen final en ligne (30 minutes)
- Certification TOSA Wordpress en option

Contrôle de l'assiduité :

- Mesure de la durée et des dates de connexions
- Feuille d'émargement

Résultats attendus et objectifs :

Avec cette formation intensive, vous allez maîtriser des méthodes innovantes de communication, et connaître les techniques du "Growth hacking" que vous pourrez directement mettre en pratique.

Nos méthodes sont simples et ne nécessitent pas de savoir coder : vous aurez toutes les clés en mains pour accroître votre visibilité en ligne. Vous serez totalement indépendant en marketing numérique et maîtriserez les différents canaux de communication et d'acquisition client, ainsi que la création de sites internet sous Wordpress.



Module en ligne : La création d'entreprise de A-Z

- Comment choisir le bon statut pour son activité ?
 - Comment sont construits les statuts juridiques ?
 - Comment faire ses factures et sa gérer sa comptabilité ?
 - Comment construire ses CGV / CGU ?
 - Comment fonctionnent les déclarations de TVA ?
 - Quel sont les organismes à payer et obligations (URSSAF, Impôts, CFE etc.) ?
-

Module en ligne : Création de site internet (Wordpress)

- Qu'est ce qu'un CMS et comment ça marche ?
 - Comment installer Wordpress ?
 - Installer un système de paiement en ligne
 - Installer un système de rendez-vous en ligne
 - Comment installer des thèmes et plug-ins?
 - Comment gérer ses contenus ?
 - Comment structurer son site internet?
-

Module en ligne : Comment créer des bases de données clients

- Comprendre les arborescences et structures à scraper
- Récupérer les données facilement
- Comment scraper 90% des sites
- Les techniques alternatives



Contenus de la formation :

Module 1 : Comprendre son client dans l'environnement digital

- Les chiffres du Marketing Digital dans le monde et en France
 - Construire son avatar client / personae
 - Le "Lean startup" & méthodes agiles
 - Trouver la meilleure proposition de valeur pour ses clients
 - Créer sa charte graphique et son logo en un temps record
-

Module 2 : L'acquisition de trafic, le nerf de la guerre

- Présentation des canaux de communication
 - Présentation de l'Outbound marketing
 - Présentation de l'Inbound marketing
 - Présentation du SEO (optimisation sur moteur de recherche)
 - Présentation du SEA (référencement payant)
 - Présentation du SMO (optimisation réseaux sociaux) et comprendre les algorithmes des réseaux sociaux
-

Module 3 : Le SEO (référencement naturel) ou comment attirer gratuitement des clients

- Comprendre les algorithmes de Google
- Les outils d'analyse sémantiques grâce au Big Data
- Comment trouver du contenu pertinent ?
- Comment "espionner" ses concurrents ?
- Optimiser son site en On-site et Off-site
- Comment faire monter l'autorité de son site ?
- Comment établir une stratégie SEO ?



Module 4 : Le SMO (Optimisation des réseaux sociaux) ou comment gagner en visibilité gratuitement

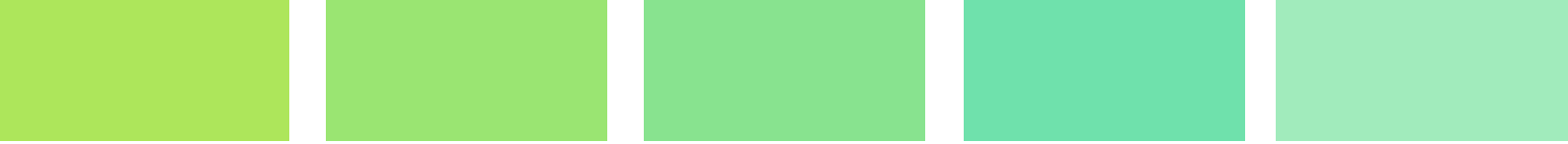
- Comprendre comment fonctionnent les algorithmes
 - Comment automatiser la gestion de ses RS ?
 - Comment créer du contenu rapidement ?
-

Module 5 : Le SMA (La publicité sur les réseaux sociaux) ou comment cibler votre audience instantanément

- Comprendre le pixel Facebook
 - Les bonnes pratiques des publicités sur RS
 - Comment utiliser les méthodes expérimentales pour optimiser son rendement (ROAS) ?
 - Comment faire du "retargeting" ?
 - Comment réduire ses coûts en SMA ?
-

Module 6 : Comment penser croissance avec le Growth Hacking

- La différence entre le webmarketing et le growth hacking
- Le "framework AARRR" (Acquisition, Activation, Retention, Recommandation, Revenue)
- CAC (Coût acquisition client) vs LTV (Life Time Value)
- La méthodologie scientifique et son application au webmarketing
- Les outils d'analyse sémantique (comprendre et surfer sur les tendances)
- Les outils d'analyse comportementale (Analytics, Heatmap, Mouse tracking, eyes tracking)
- Mettre en place et optimiser son tunnel de conversion
- Quels sont les avantages des Chatbot et comment les utiliser ?
- Comment créer gratuitement son Chatbot ?
- Comprendre les outils de viralité



Module 7 : Automatisez votre prospection grâce aux outils puissants du mailing automation

- Le "RGPD", c'est quoi ?
 - Les fondamentaux du RGPD
 - Étude de cas d'un site web
 - Étude de cas d'une application mobile
 - Étude de cas d'une prospection commerciale B2B & B2C
-

Module 8 : Le marketing digital et le RGPD

- Comment fonctionne le mailing automation ?
 - Comment fonctionne le cold emailing ?
 - Comment trouver des milliers de mails ?
 - Comment éviter de se retrouver en spam ?
 - Comment inclure le mailing dans sa stratégie ?
-

Module 9 : Les attaques en Marketing Digital

- Quels sont les types d'attaques / de hacks que l'on peut subir ?
 - Comment fonctionne le "Negative SEO" ?
 - Comment se protéger des attaques ?
-

Module 10 : Black Hat Marketing

- Qu'est-ce que le "Black Hat" marketing ?
 - Quelles sont les techniques utilisées en BHM ?
 - Quelles sont les risques du BHM ?
-

Module 11 : Tunnel de conversion et stratégies

- Comprendre les stratégies gagnantes
- [Atelier : Faire un tunnel de vente efficace avec AARRR]

Présentation

Formateur



Bryan RASSEN

Formateur en Marketing Digital
et Growth Hacking

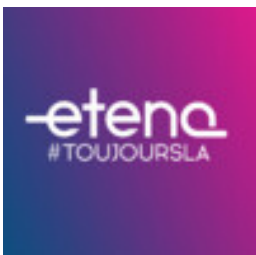


Consultant en Marketing Digital et Growth Hacking

Société Unixel

Octobre 2015 – aujourd'hui

Paris, France



Formateur en Marketing Digital et Growth Hacking

Pépité ETENA

Septembre 2019 – aujourd'hui

Strasbourg, France



Formateur en Marketing Digital et Growth Hacking

Faculté des Sciences Économiques et de Gestion

Septembre 2019 – aujourd'hui

Strasbourg, France



“ Une formation complète qui vous offrira les clés pour réussir votre business en ligne. ”

Vous êtes partant pour faire croître votre business ?

Rejoignez-nous !



<https://unixel.fr>

contact@unixel.fr

06.18.63.97.63