

# BONNES PRATIQUES DU GROWTH HACKING

*Le growth hacking est une stratégie permettant une forte croissance des ventes avec un faible coût. Growth hacking se traduit par "piratage de la croissance".*

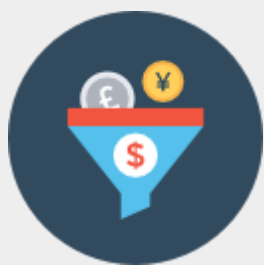


## 1. CONNAITRE VOTRE AUDIENCE

Etablir des personas avec précision permet de deviner ce qu'ils attendent de votre marque. Tendez l'oreille à ce qu'ils vous disent.

## 2. CRÉER DU CONTENU

Le contenu que vous publiez est un excellent moyen de montrer votre légitimité et votre crédibilité sur un sujet. Passez du temps sur le sujet.



## 3. COMPRENDRE LE TUNNEL DE CONVERSION

Optimiser votre tunnel de conversion et comprendre le processus d'achat, c'est se donner les moyens de booster son taux de conversion.

## 4. RÉCOMPENSER VOS CLIENTS FIDÈLES

Les clients fidèles sont d'excellents prescripteurs. Incitez-les à devenir des ambassadeurs par un système de parrainage et des avantages exclusifs.



## 5. MARKETING AUTOMATION

Automatiser efficacement et intelligemment des tâches simples, c'est gagner du temps et se concentrer sur votre contenu et votre stratégie.

## 6. FAIRE DE L'AB TESTING

Créer, tester, analyser. Créer, tester, analyser. Créer, tester, analyser... Pour ne garder que les contenus qui ont le meilleur taux de conversion.



## 7. UTILISEZ LES DONNÉES CLIENTS

Une base de donnée mise à jour et pertinente est le meilleur atout de toute entreprise. Utilisez la data pour améliorer votre ROI.