

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays
69300 Caluire-et-Cuire
Email: anaissoragna@route2business.fr
Tel: +33478725264



Growth Marketing pour éditeurs SaaS

Dès l'atteinte du Product-Market Fit, le Growth Marketing peut accélérer les ventes de votre offre SaaS.

Le Growth Marketing pour une offre SaaS combine des actions marketing et du Growth Hacking pour redéfinir l'acquisition et la rétention des abonnés à votre application SaaS.

Cette formation de 2 jours allie théorie et pratique et vous permettra de mettre en œuvre une démarche Growth Marketing dans un contexte SaaS, avec en bonus :

- Des dizaines d'exemples concrets pour illustrer la démarche Growth chez un éditeur SaaS
- Un audit de votre positionnement et une offre de commercialisation
- Des tableaux de bord du growth marketer prêts à l'emploi
- Des check-lists et des livres blancs spécialement conçus pour les éditeurs, utiles au quotidien

Durée: 14.00 heures (2.00 jours)

Avis clients : Satisfaction à chaud : 9,7/10, Satisfaction à froid : 9,7/10

Profils des stagiaires

- Cette formation s'adresse aux personnes ayant une fonction de marketing et de communication chez un éditeur de logiciels, éditeur SaaS et ESN.

Prérequis

- Aucun

Objectifs pédagogiques

- Comprendre les fondamentaux du Growth Marketing appliqués à une offre SaaS
- Définir une stratégie de commercialisation Product Led
- Définir ces ICP et Personas marketing
- Maîtriser les frameworks du Growth (AAARRR, OMTM, ICE Score, etc)
- Choisir et prioriser ses canaux d'acquisition
- Définir une stratégie de rétention
- Automatiser certaines actions du Growth Marketing
- Analyser les métriques, identifier les optimisations, faire des tests et itérer les résultats

Contenu de la formation

- Growth Marketing pour une offre SaaS
 - Les fondamentaux du Growth
 - Les particularités du SaaS
- Composantes d'une offre SaaS et Product Market Fit
 - Proposition de valeur d'une offre SaaS

Date de mise à jour du programme : 06/01/2025

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays

69300 Caluire-et-Cuire

Email: anaissoragna@route2business.fr

Tel: +33478725264



- Composantes d'une offre SaaS
- Comprendre le Product Market Fit
- Comment mesurer l'atteinte du Product Market Fit ?
- Les autres Fits : Le Product Channel Fit, Le Channel Model Fit, Le Model Market Fit, Le Channel Market Fit, Le Model Product Fit
- Exercice pratique : Evaluation des Fits pour les entreprises participantes
- Stratégie de commercialisation Product Led
 - Product Led VS Sales Led
 - Les stratégies de commercialisation SaaS : Freemium / Période d'essai / Autres
 - Packaging de l'offre
 - Modèles de pricing
 - Exercice pratique : Evaluation des stratégies de commercialisation des entreprises participantes
- Ideal Customer Profile et Personas marketing
 - Définition de son ICP
 - Définition de ses personas marketing
 - Exercice pratique : Définition de son ICP et ses personas marketing
- Growth marketing en SaaS : modèle AARRR
 - Principe général du modèle AARRR : Acquisition - Activation - Rétention - Referral (Recommandation) - Revenue
 - Exercice pratique : Définir les objectifs pour chaque étape du modèle AARRR pour chacune des offres
- Les canaux d'acquisition en SaaS
 - Principaux canaux d'acquisition pour le SaaS : Mailing, SEO, SEA, SMA, Inbound, etc.
 - Indicateurs et Métriques d'Acquisition
 - Savoir prioriser les canaux d'acquisition : la méthode ICE score
 - Exercice pratique : Identifier les canaux d'Acquisition pertinents pour une de vos offres en se basant sur les données disponibles et en utilisant ce schéma et/ou ICE Score
- Principe de l'Activation en SaaS
 - Objectifs de l'Activation pour une offre SaaS
 - Le principe d'Activation
 - Trouver ses métriques d'Activation
 - Optimiser l'Activation grâce à l'Onboarding
 - Exercice pratique : Définissez votre process d'onboarding idéal pour favoriser l'Activation dans votre contexte
- Stratégie de rétention en SaaS
 - Principe et objectifs de la Rétention pour une offre SaaS
 - Interaction avec les utilisateurs
 - Guides et aides in apps
 - Mesure et suivi de l'adoption de l'application
 - Exercice pratique : Identifier les indicateurs de Rétention pour mesurer l'adoption du produit dans votre contexte
- Referral pour une offre SaaS
 - Principe du Referral pour une offre SaaS
 - Trouver sa métrique de Referral
 - Création d'un programme de Referral

Date de mise à jour du programme : 06/01/2025

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays
69300 Caluire-et-Cuire
Email: anaissoragna@route2business.fr
Tel: +33478725264



- Témoignages et cas clients
- Revenue pour une offre SaaS
 - Modèles de monétisation pour un éditeur SaaS
 - Trouver le bon prix
 - Actions pour faire évoluer un utilisateur vers une version payante
 - Mesurer et optimiser le Revenue
 - Exercice pratique : Dans votre contexte d'application, définissez la méthode pour convertir un utilisateur vers une version payante ou vers un upgrade
- La Data dans le growth
 - Définition des KPIs importants
 - Hard Data & Soft Data : Les types de données et les outils de mesure
 - Création de dashboard de suivi
 - Exercice pratique : Identifier les KPI importants dans votre contexte par rapport au modèle AARRR
- Automatisation des actions
 - Les scénarios adaptés au SaaS
 - Les outils d'automatisation No Code
 - Exercice pratique : Analyser vos scénarios de marketing automation et en proposer de nouveaux adaptés pour un éditeur de logiciels et SaaS

Organisation de la formation

Equipe pédagogique

Alesya Yunusova - Formatrice et responsable pédagogique
Spécialiste en Marketing Opérationnel des éditeurs de logiciels
@ : alesyayunusova@route2business.fr
Tel : 06 78 98 64 16

Didier Fraisse - Formateur
Spécialiste en Stratégie et Business Model Editeurs
@ : didierfraissee@route2business.fr
Tel : 06 72 52 68 80

Anaïs Soragna
Responsable Administrative / Référente Handicap
Tel : 04.78.72.52.64
@ : anaissoragna@route2business.fr

Moyens pédagogiques et techniques

- Exemples du secteur d'édition de logiciels, SaaS
- Exercices pratiques sur le cas des entreprises participantes
- animateurs ayant une forte expérience en outils en question
- Accès à une plateforme LMS
- Support de formation numérique
- Metrics prêts à utiliser

Date de mise à jour du programme : 06/01/2025

ROUTE TO BUSINESS

574 chemin de Wette Fays
69300 Caluire-et-Cuire
Email: anaissoragna@route2business.fr
Tel: +33478725264



- Formation en présentiel : accès à une salle de formation équipée
- Salle de visioconférence

Dispositif de suivi de l'exécution de l'évaluation des résultats de la formation

- Questionnaire en amont de la formation
- Tour de table des stagiaires
- Exercices pratiques
- Jeux de questions-réponses
- QCM de validation des acquis
- Questionnaire de satisfaction

Accessibilité

Formation à distance ou en présentiel, en inter ou intra-entreprise.

Pour les formations en ligne, une bonne connexion internet est indispensable.
En présentiel, les locaux sont conformes à la réglementation sur l'accessibilité dans les ERP.

Pour tout besoin spécifique, merci de contacter notre référent handicap :
Anaïs Soragna : anaissoragna@route2business.fr / 0478725264

Delai d'accès à la formation

Les inscriptions sont ouvertes jusqu'à 1 semaine avant le début de la formation.

Date de mise à jour du programme : 06/01/2025