

# Acquisition client et la création de produits digitaux avec des outils no-code

## Objectif général

Cette formation vise à développer des compétences avancées en acquisition client, optimisation de la proposition de valeur, et création de produits digitaux à l'aide d'outils no-code. Les participants seront en mesure de concevoir et de mettre en œuvre des stratégies d'acquisition client performantes, tout en optimisant leurs processus commerciaux grâce aux frameworks AARRR et aux techniques de Growth Hacking.

## Objectifs pédagogiques :

- Connaître et maîtriser les différents canaux d'acquisition client.
- Optimiser les stratégies d'acquisition grâce aux frameworks AARRR et aux tests A/B.
- Automatiser les processus d'acquisition avec des outils no-code et le scraping.
- Créer des propositions de valeur percutantes et les améliorer en fonction des retours clients.
- Appliquer des techniques de Growth Hacking pour accélérer la croissance commerciale.

## Public visé

Cette formation s'adresse aux :

- Entrepreneurs
- Dirigeants d'entreprise
- Freelances
- Consultants en stratégie
- Responsables marketing et commerciaux

## Pré-requis

- Avoir un projet de produit digital ou une activité commerciale à développer

## Blocs de compétences

### Bloc 1 : Stratégies d'acquisition client multicanal

**Durée :** 8h

**Objectif :** Maîtriser les canaux d'acquisition client (SEO, SEA, réseaux sociaux, cold emailing) pour concevoir une stratégie d'acquisition intégrée.

#### Compétences attestées :

- Choisir et appliquer les canaux d'acquisition selon les segments de clients.
- Optimiser les campagnes d'acquisition pour améliorer les conversions.

**Métiers transversaux touchés :** Marketing digital, Développement commercial.

**Évaluation :** Étude de cas pratique.

---

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)

Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : [contact@tousformateurs.fr](mailto:contact@tousformateurs.fr)

290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France

SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

**Bloc 2 : Psychologie du prospect et persuasion****Durée :** 5h**Objectif :** Appliquer les principes de la psychologie comportementale pour influencer positivement la décision d'achat.**Compétences attestées :**

- Utiliser les biais cognitifs pour améliorer l'efficacité des ventes et des négociations.

**Métiers transversaux touchés :** Vente, Négociation commerciale, RH.**Évaluation :** Simulations de vente et négociation.**Bloc 3 : Segmentation et ciblage client****Durée :** 10h**Objectif :** Élaborer des stratégies de segmentation client efficaces basées sur les personas et l'ICP (Ideal Customer Profile).**Compétences attestées :**

- Segmenter les audiences pour adapter les messages et stratégies.

**Métiers transversaux touchés :** Marketing produit, Développement de solutions, Communication ciblée.**Évaluation :** Plan de segmentation détaillé.**Bloc 4 : Automatisation et gestion des données (scraping)****Durée :** 6h**Objectif :** Automatiser la collecte de données grâce aux techniques de scraping et aux outils no-code.**Compétences attestées :**

- Gérer la collecte automatisée de leads via des outils digitaux.

**Métiers transversaux touchés :** Data management, CRM, Growth marketing.**Évaluation :** Création d'un flux automatisé de collecte de données.**Bloc 5 : Création et optimisation de la proposition de valeur****Durée :** 8h**Objectif :** Concevoir une proposition de valeur percutante et adaptée à la cible définie.**Compétences attestées :**

- Adapter la proposition de valeur aux segments de clients et aux besoins identifiés.

**Métiers transversaux touchés :** Product management, Responsable marketing, Développement commercial.**Évaluation :** Proposition de valeur validée par un cas pratique.**Bloc 6 : Création d'un prototype ou d'une feature****Durée :** 15h**Objectif :** Créer un prototype fonctionnel d'un produit digital avec des outils no-code.**Compétences attestées :**

- Utiliser des outils no-code pour créer et itérer un prototype selon les feedbacks utilisateurs.

**Métiers transversaux touchés :** UX/UI design, Product design, Développement produit.**Évaluation :** Prototype testé et amélioré selon les retours utilisateurs.

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)

Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : [contact@tousformateurs.fr](mailto:contact@tousformateurs.fr)

290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France

SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

**Bloc 7 : Outils no-code pour la création de produits digitaux****Durée :** 10h**Objectif :** Appréhender les outils no-code (Webflow, Bubble, Airtable) pour développer rapidement des solutions digitales.**Compétences attestées :**

- Comparer et choisir les outils no-code adaptés au projet.

**Métiers transversaux touchés :** Développement web, Design produit, Entrepreneurs.**Évaluation :** Comparatif des outils no-code adapté à un cas pratique.**Bloc 8 : Stratégies de lancement et planification****Durée :** 8h**Objectif :** Élaborer et exécuter un plan de lancement pour un produit digital.**Compétences attestées :**

- Concevoir un plan de lancement incluant les canaux et le calendrier de mise en marché.

**Métiers transversaux touchés :** Stratégie digitale, Start-up, Marketing produit.**Évaluation :** Plan de lancement détaillé et validé par des contraintes réelles.**Bloc 9 : Value funnels et optimisation de la conversion****Durée :** 8h**Objectif :** Comprendre et appliquer le concept de funnels de conversion pour améliorer les performances.**Compétences attestées :**

- Créer des funnels adaptés aux différentes étapes du cycle de vie client.

**Métiers transversaux touchés :** Marketing digital, E-commerce, Growth marketing.**Évaluation :** Analyse et optimisation des funnels de conversion.**Bloc 10 : Application du framework AARRR****Durée :** 8h**Objectif :** Appliquer le framework AARRR pour optimiser les stratégies d'acquisition et de rétention client.**Compétences attestées :**

- Analyser les étapes d'acquisition, activation, rétention, referral, et revenue.

**Métiers transversaux touchés :** Stratégie commerciale, Marketing produit.**Évaluation :** Plan stratégique basé sur le cadre AARRR.**Bloc 11 : Techniques de Growth Hacking et viralité****Durée :** 12h**Objectif :** Appliquer des techniques de Growth Hacking pour accélérer la croissance d'une entreprise.**Compétences attestées :**

- Créer des boucles virales et mesurer l'impact des actions sur la croissance.

**Métiers transversaux touchés :** Start-up, Marketing digital.**Évaluation :** Stratégie de Growth Hacking validée.**Bloc 12 : Collecte de feedbacks et amélioration continue****Durée :** 8h

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)

Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : [contact@tousformateurs.fr](mailto:contact@tousformateurs.fr)

290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France

SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

**Objectif :** Analyser les retours utilisateurs pour améliorer continuellement les produits ou services.

**Compétences attestées :**

- Créer une roadmap d'amélioration continue en fonction des feedbacks.

**Métiers transversaux touchés :** Product management, Customer experience.

**Évaluation :** Roadmap d'amélioration validée.

---

### **Bloc 13 : Amélioration continue de la proposition de valeur**

**Durée :** 6h

**Objectif :** Évaluer et ajuster la proposition de valeur en fonction des retours des clients.

**Compétences attestées :**

- Tester et valider la proposition de valeur améliorée.

**Métiers transversaux touchés :** Product management, Responsable marketing.

**Évaluation :** Proposition de valeur améliorée et validée.

---

### **Bloc 14 : Optimisation des stratégies d'acquisition (A/B tests)**

**Durée :** 12h

**Objectif :** Analyser et optimiser les stratégies d'acquisition à travers des tests A/B.

**Compétences attestées :**

- Utiliser les KPIs pour évaluer l'efficacité des différentes stratégies d'acquisition.

**Métiers transversaux touchés :** Marketing digital, Développement commercial.

**Évaluation :** Rapport d'optimisation basé sur les résultats des tests A/B.

---

## **Modalités d'évaluation**

Chaque bloc de compétences sera évalué par des mises en situation réelles (prototypes, simulations de vente, tests A/B) et des livrables (roadmaps, propositions de valeur, stratégies d'acquisition) validés en groupe et par l'instructeur.

## **Métiers visés**

- Marketing digital
- Product manager
- Responsable commercial
- Consultant en stratégie
- Entrepreneurs/start-ups
- UX/UI designer

**Formateur·rice(s) :**

- Issam Akhouchal

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)

Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : [contact@tousformateurs.fr](mailto:contact@tousformateurs.fr)

290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France

SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État



## Objectifs visés

- Connaître et maîtriser les différents canaux d'acquisition client.
- Optimiser les stratégies d'acquisition grâce aux frameworks AARRR et aux tests A/B.
- Automatiser les processus d'acquisition avec des outils no-code et le scraping.
- Créer des propositions de valeur percutantes et les améliorer en fonction des retours clients.
- Appliquer des techniques de Growth Hacking pour accélérer la croissance commerciale.

## Méthode d'évaluation

- Cas pratique

## Déroulé pédagogique

### Journée 1

- Stratégies d'acquisition client multicanal (présentiel)
- Stratégies d'acquisition client multicanal (présentiel)

### Journée 2

- Mentorat (distanciel)

### Journée 3

- Psychologie du prospect et persuasion (distanciel)
- Segmentation et ciblage client (distanciel)

### Journée 4

- Mentorat (Distanciel)

### Journée 5

- Segmentation et ciblage client (distanciel)
- Automatisation et gestion des données (scraping), (distanciel)

### Journée 6

- Mentorat (Distanciel)

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)

Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : [contact@tousformateurs.fr](mailto:contact@tousformateurs.fr)

290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France

SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

## **Journée 7**

- Création et optimisation de la proposition de valeur (distanciel)
- Création et optimisation de la proposition de valeur (distanciel)

## **Journée 8**

- Mentorat (Distanciel)

## **Journée 9**

- Outils no-code pour la création de produit digital (distanciel)
- Création d'un prototype ou d'une fonction (distanciel)

## **Journée 10**

- Mentorat (Distanciel)

## **Journée 11**

- Création d'un prototype ou d'une fonction (distanciel)
- Création d'un prototype ou d'une fonction (distanciel)

## **Journée 12**

- Mentorat (Distanciel)

## **Journée 13**

- Création d'un prototype ou d'une fonction (distanciel)
- Création d'un prototype ou d'une fonction (distanciel)

## **Journée 14**

- Mentorat

## **Journée 15**

- Mentorat (Distanciel)

## **Journée 16**

- Stratégies de lancement et planification (distanciel)
- Stratégies de lancement et planification (distanciel)

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)

Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : [contact@tousformateurs.fr](mailto:contact@tousformateurs.fr)

290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France

SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

## Journée 17

- Mentorat (Distanciel)

## Journée 18

- Value funnels et optimisation de la conversion (distanciel)
- Value funnels et optimisation de la conversion (distanciel)

## Journée 19

- Mentorat (Distanciel)

## Journée 20

- Application du framework AARRR (distanciel)
- Application du framework AARRR (distanciel)

## Journée 21

- Mentorat (Distanciel)

## Journée 22

- Techniques de Growth Hacking et viralité (distanciel)
- Techniques de Growth Hacking et viralité (distanciel)

## Journée 23

- Mentorat (Distanciel)

## Journée 24

- Techniques de Growth Hacking et viralité (distanciel)
- Techniques de Growth Hacking et viralité (distanciel)

## Journée 25

- Mentorat (Distanciel)

## Journée 26

- Collecte de feedbacks et amélioration continue (Distanciel)
- Amélioration continue de la proposition de valeur (Distanciel)

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)

Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : [contact@tousformateurs.fr](mailto:contact@tousformateurs.fr)

290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France

SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État

## Journée 27

- Mentorat (Distanciel)

## Journée 28

- Optimisation des stratégies d'acquisition (A/B tests) (distanciel)
- Optimisation des stratégies d'acquisition (A/B tests) (distanciel)

## Journée 29

- Mentorat (mentorat)

## Journée 30

- Optimisation des stratégies d'acquisition (A/B tests) (Présentiel)
- Optimisation des stratégies d'acquisition (A/B tests) (Présentiel)

## Informations complémentaires

**Durée :** 130 heures de formation sur 30 jours

**Pré-requis :** Pré-requis Avoir un projet de produit digital ou une activité commerciale à développer

**Public concerné :** Public visé Cette formation s'adresse aux : Entrepreneurs Dirigeants d'entreprise  
Freelances Consultants en stratégie Responsables marketing et commerciaux

**Tarif** 3 000,00 € HT (Exonération de TVA - Art.261.4.4° a du CGI) Tarif de la formation : 3 000 € TTC (comprend les supports pédagogiques et l'accès à la plateforme). - Modalités de paiement : Paiement en 10 fois sans frais possible. - Financement possible : Éligible au financement, OPCO, ou par AGEFICE. Prise en charge : Les entreprises peuvent bénéficier d'une prise en charge totale ou partielle selon leur branche. - Durée : 130 heures

Doniforma — Société par actions simplifiée (SAS)

Tél : 06 07 26 77 04 – Mail : [contact@tousformateurs.fr](mailto:contact@tousformateurs.fr)

290 Avenue Robespierre — 83130 La Garde France

SIRET : 91175609600028 — Numéro de TVA : FR26911756096

Déclaration d'activité enregistrée sous le n°93830678983 auprès du préfet de région de la région Provence-Alpes-Côte d'Azur

Ce numéro d'enregistrement ne vaut agrément de l'État