

G comme ... Growth Hacking

Le Growth Hacking, comme son nom l'indique un peu, est un ensemble de techniques (parfois un peu limites ...) qui permettent de booster la croissance d'une entreprise.

Dans la plupart des cas le Growth Hacking concerne des entreprises évoluant dans le secteur de l'internet, mais comme toute technique, elle peut s'appliquer à n'importe quelle entreprise, pour peu qu'on fasse l'effort de s'y intéresser.

Le Growth Hacking pour l'entreprise qu'est ce que c'est ?

Pour l'entreprise, le Growth Hacking a pour but de favoriser sa croissance. Cette méthode se base sur le fait que chaque étape qui conduit un prospect vers le statut de client doit être optimisée dans le but de maximiser le taux de conversion.

Mais cette méthode va plus loin car elle considère qu'un client satisfait va devenir un porte-parole efficace pour l'entreprise et qu'il va donc contribuer à convertir un grand nombre de prospects en clients.

C'est ce mécanisme récursif qui conduit à la croissance de l'entreprise ...

Cas pratique

Imaginons par exemple que vous souhaitez booster les ventes d'un nouveau produit que vous avez développé.

Vous pouvez utiliser les méthodes « traditionnelles », à savoir, faire des plaquettes de présentation, motiver vos commerciaux, faire de la publicité, etc. Cela peut marcher mais cela prendra du temps, cela coûtera beaucoup d'argent et comme vous ne savez pas qui achètera votre produit, vous ne pourrez pas traiter vos clients avec tous les égards nécessaires de sorte à les convaincre de parler en bien de votre produit ...

Si vous adoptez une démarche de type Growth Hacking, vous allez commencer par faire un site ou une application mobile qui présente votre produit. Vous allez accompagner ce site de tous les outils d'analyse possibles et vous allez donc tracer le parcours de vos visiteurs pour non seulement les transformer en clients, mais en plus savoir ce qu'il faut optimiser sur le site

pour qu'ils puissent avoir la meilleure expérience possible et donc devenir clients et pas seulement visiteur ...

Ensuite, vous allez utiliser toutes les ressources qu'internet met à votre disposition pour augmenter vos ventes. C'est là que la partie « hacking » de l'expression prend tout son sens : il ne faut pas hésiter à « pirater » certains sites pour développer vos ventes. Vous pouvez par exemple utiliser des sites comme Le Bon Coin pour promouvoir gratuitement un produit auprès d'un maximum de personnes, même si au départ, ce n'est pas la vocation de ce site ...

Enfin, vous ne devez garder à l'esprit que la croissance de l'entreprise. Sans aller jusqu'à dire que la fin justifie les moyens, le Growth Hacking fixe la croissance comme seul objectif, même si les moyens utilisés sont parfois un peu en dehors des circuits officiels ... Et par croissance j'entends croissance financière car l'objectif de toute entreprise étant de gagner de l'argent, il faut que le client soit non seulement convaincu que votre produit est ce qu'il lui faut, mais qu'il soit en plus prêt à payer pour cela !

Alors, comment bien gérer le Growth Hacking ?

Pour bien gérer le Growth Hacking dans votre entreprise, il faut tout d'abord que vous soyez convaincu du bien fondé de cette démarche. En effet, pour que cela fonctionne il faut que le Growth Hacking soit inscrit dans l'ADN de l'entreprise et que chaque salarié soit impliqué dans la démarche.

Ensuite, il faut sans doute utiliser les services d'un Growth Hacker car même si les principes sont assez simples à comprendre, les techniques mises en œuvre peuvent nécessiter des connaissances en développement. Avoir de vraies compétences en marketing n'est donc pas suffisant, il faut en plus savoir mettre en œuvre les outils d'analyse et optimiser les outils de communication ...

Enfin, il faut bien maîtriser son environnement et son écosystème. Si vous vendez des produits, vous pouvez vous appuyer sur des plates-formes du type Le Bon Coin, mais si vous avez développé une application de covoiturage, il vous faudra plutôt vous appuyer sur les réseaux sociaux. A chaque produit ou service son environnement. Tout l'enjeu du Growth Hacking étant d'utiliser cet environnement au mieux pour développer votre entreprise !