



# GROWTH MARKETING & PME : LES TECHNIQUES GAGNANTES

PODCAST #50

## QU'EST-CE QUE LE GROWTH MARKETING ET QUELS SONT SES OBJECTIFS ?

- Marketing de croissance purement axé sur la **croissance du CA**
- **Itération** : tests hebdomadaires des techniques marketing digitaux utilisés
- Techniques marketing évoluent suite aux **analyses des données** de leurs performances
- Expérimentation de **différents canaux** afin de trouver celui qui fonctionne le mieux pour votre cible

## POURQUOI LES PME ET TPE, "TRADITIONNELLES" EN B2B PEUVENT LARGEMENT BÉNÉFICIER DE CES TECHNIQUES

- Le growth marketing nécessite 3 choses : **la créativité, l'expérimentation et la rapidité**
- Les PME comme les Startups cherchent toujours à découvrir des **nouvelles méthodes d'acquisition** notamment de façon digital
- Quasiment toutes les **cibles clients sont digitalisés**

## QUELLES SONT LES PREMIÈRES ACTIONS À MENER QUAND ON EST UNE PME QUI VEUT DEMARRER DANS LE GROWTH MARKETING

- Le **cold-emailing** !
- Être présent sur **LinkedIn**
- Vérifier que les **canaux** utilisés sont ceux qui fonctionnent le mieux pour votre cible
- **Tester, tester et encore tester !**

## EN QUOI LINKEDIN EST AUJOURD'HUI LE RÉSEAU SOCIAL INCONTOURNABLE EN B2B AUJOURD'HUI

- **Un canal d'acquisition très performant** si on est actif sur la plateforme
- Instaure une vraie **image de marque**
- Être en **contact** avec des personnes qu'on ne croiserait jamais

