

Traction : Maîtriser les 19 leviers marketing d'acquisition

~ Réf OK01



Parce qu'un bon produit ne suffit plus.

Aujourd'hui, ce qui fait la différence, c'est votre capacité à attirer et retenir vos clients.

Cette formation vous offre une méthode claire et structurée pour identifier les bons leviers de traction, mettre en place une stratégie d'acquisition efficace, et obtenir des résultats concrets et mesurables.



OBJECTIFS

- Comprendre les **3 piliers fondamentaux** du marketing (Comprendre, Créer, Promouvoir). ☒
- Connaître les fondamentaux de la **Traction** et les **19 canaux** ☒
- Identifier et choisir les **canaux d'acquisition** les plus pertinents pour son projet. ☒
- Mettre en place une stratégie d'acquisition efficace et mesurable. ☒
- Utiliser les **méthodes OKR, Critical Path et Bullseye** pour structurer leur croissance. ☒

PUBLIC

- Porteurs de projet, entrepreneurs, startupper.
- Responsables marketing, chef.fe.s de produit ou de projet.
- Freelances et indépendants souhaitant booster leur acquisition

NIVEAU REQUIS

Aucun pré-requis n'est demandé pour suivre cette formation.



INTERVENANT(S)

- Ulysse Sawadogo ancien manager de personnalité, entrepreneur et expert digital, accompagne des start-ups dans leur priorisation et développement stratégique.
- OneLink fait aussi appelle à des formateurs spécialistes dans des domaines complémentaires lors de formation annexes.

MOYENS PÉDAGOGIQUES ET TECHNIQUES

- Exposés Étude de cas pratiques avec mise en commun des résultats et échanges (travail en groupe) ☒
- Dossier remis à chaque stagiaire ☒
- Évaluation du stage Déjeuner-rencontre pris en commun avec l'intervenant ☒
- En présentiel, les participants sont invités à se munir d'un smartphone, une tablette ou un ordinateur dans la mesure du possible ☒



LES AVANTAGES

Alternance pratique et théorie Formation basée sur les échanges ☒

MODALITÉS D'ÉVALUATION

QCM comparatif en début et fin de formation Un questionnaire d'évaluation de la satisfaction du client est remis en fin de stage

FORMATS POSSIBLES DE MISE EN ŒUVRE PÉDAGOGIQUE

- ☒ Inter-entreprises : oui
- ☒ Intra-entreprise : oui
- ☒ Classe virtuelle : non
- ☒ E-learning : non

DELAI D'ACCES

Le délai d'accès est de 15 jours.



Accueil des personnes en situation de handicap : Le lieu de formation est entouré d'un réseau de partenaires pour accueillir au mieux les personnes en situation d'handicap. ☒
☒
☒
☒

Traction : Maîtriser les 19 leviers marketing d'acquisition

~ Réf OK01



PROGRAMME

Jour 1

1. Introduction et Fondamentaux de la Traction

Définir la traction et comprendre son rôle dans le développement d'un projet.

Identifier les signaux de traction selon la nature de l'activité.

Éviter les erreurs fréquentes en phase d'acquisition.

Introduction aux 3 piliers du marketing : Comprendre – Créer – Promouvoir.

2. Comprendre son marché et ses utilisateurs

Diagnostic SWOT rapide et carte d'empathie client.

Segmentation, persona et analyse des situations d'achat.

Mapping concurrentiel express.

3. Créer une offre qui attire

Equation de la valeur.

Répondre aux 11 questions clés.

Imaginer l'expérience "10 stars"

4. Explorer les 19 canaux d'acquisition

Présentation des 19 leviers issus du livre Traction (mis à jour).

Illustrations concrètes en BtoB, BtoC, digital, physique.

Études de cas d'entreprises ayant activé chaque levier.

Jour 2

5. Classer pour mieux choisir : les 4 familles de canaux

Catégoriser : Owned / Paid / Earned / Direct.

Avantages, contraintes, opportunités selon vos moyens.

Autodiagnostic des ressources à disposition.

6. Prioriser avec la méthode Bullseye

Introduction aux 3 cercles : Large – Focus – Principal.

Élaboration d'hypothèses de test.

Définition d'un plan d'action rapide et agile.

7. Structurer sa stratégie avec OKR et Kanban

Définir des objectifs de traction avec les OKR.

Décomposer les résultats clés en actions concrètes.

Prioriser et suivre dans un tableau Kanban.

8. Synthèse et passage à l'action

Retours sur les grandes méthodes vues.

Bilan personnalisé.

Projection concrète : que faire dès demain ?

Plan des 30 prochains jours.

La formation sera animée par de nombreuses études de cas, des jeux de rôle et des exercices pratiques répartis sur les 2 jours.