

GROWTH HACKING

Vous commercialisez vos produits principalement sur internet et souhaitez booster votre croissance. Découvrez les stratégies digitales efficaces en suivant notre action dédiée au *Growth Hacking*.

L'objectif est de former les porteurs de projets et entrepreneurs sur la méthodologie *Growth Hacking* ainsi que d'intervenir sur les problèmes/besoins de croissance spécifiques auxquels font face les Start up afin de proposer des solutions concrètes donnant lieu à des résultats clairs et mesurables rapidement.

LE PROGRAMME GROWTH HACKING DU BIC DE MONTPELLIER, C'EST QUOI ?

Le programme est une action très opérationnelle dédiée aux stratégies digitales venant en complément des différentes formations sur le développement commercial.

L'action s'articule entre **actions collectives et accompagnement individuel** au travers de 2 ateliers thématiques.

- **Atelier 1 : découverte de la méthodologie de growth hacking**

Etat d'esprit de la culture du test. Process de l'audit de data.

- **Atelier 2 : process de testing**

AB testing, itération des *creative winners* : pourquoi ? Quelle durée ? Quelle analyse ?

Chaque atelier collectif sera suivi d'une **session individuelle de 3H** sur les thématiques concernées.

L'action est ouverte à **6 entreprises**.

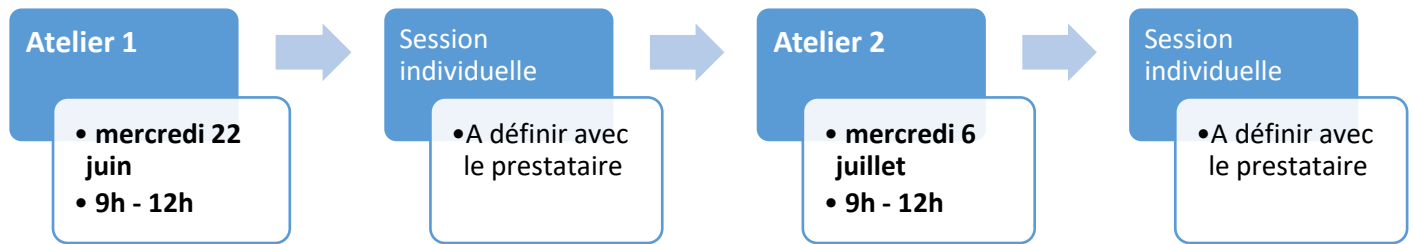
LES CONDITIONS POUR BENEFICIER DU PROGRAMME

Pour bénéficier dans les meilleures conditions de cet accompagnement, le participant devra :

- Avoir un **produit ou service commercialisé** et déjà vendu en ligne
- Préparer les éléments permettant d'être immédiatement opérationnel
 - Présentation courte et concise du business model
 - Présentation courte et concise de la stratégie growth actuelle
 - L'accès aux comptes publicitaires ayant servi à faire de l'acquisition
 - Les data du funnel de conversion du projet

PLANNING :

Démarrage en Mai.



Le planning des sessions individuelles sera fixé avec les participants.
La participation à l'INTEGRALITE des sessions est obligatoire.

L'INTERVENANT : YOHANN KOPP

PDG fondateur de Skill Crush LLC depuis fev 2021

- Gestion et croissance de plusieurs marque e-commerce à travers l'Europe, les US et les EAU. Chiffre d'affaires total > 20M\$
- Principaux marchés France et US. Lancement d'une nouvelle marque : +200k\$ le premier mois.
- Création et gestion d'une équipe très performante dédiée à la croissance sur des marchés très concurrentiels

Parallèlement, formation et accompagnement de sociétés aux techniques de growth hacking.

Dirigeant associé à My Green Chapter LLC | DUBAI Avr 2020 - Fev 2021

- Restructuration de l'entreprise depuis le rachat (Avr 2020). En charge de la croissance du business, des partenariats, des appros et de la finance.
- Croissance x4 de la marge en moins d'un an.
- Revendue 3 fois la valeur d'achat en moins d'un an.

COMMENT CANDIDATER ?

Candidatez en envoyant un simple mail à r.lotoux@montpellier3m.fr en précisant :

- Nom de l'entreprise
- Nom du dirigeant (et d'une seconde personne susceptible de participer à l'action)
- Année de création
- CA 2021 (et début 2022)
- Volume des ventes en ligne
- Secteur d'activité et clients cibles.
- Êtes-vous bien disponibles aux dates des sessions collectives annoncées ?

Attention deadline le 02/06/2022

ILS ONT BENEFICIE DU PROGRAMME... POURQUOI PAS VOUS ?

UNIKIWI (2021)

« Merci beaucoup [] pour ton accompagnement depuis le début de la mission.

Il est rigoureux, précis, scientifique et très concret. Il nous apporte des données inestimables pour la suite et surtout une méthodologie. » !