

[Growth Hacking] 14 outils pratiques pour accélérer la croissance de sa startup

Dans le cadre de l'événement Maddy Talk, dont la prochaine édition aura lieu le 28 mai prochain, le Growth Hacking est de retour dans les colonnes de Maddyness. La conférence aura pour thème: « Les enjeux et les techniques du Growth Hacking » et se déroulera à la Gaîté Lyrique, lieu emblématique de la culture parisienne. Pour annoncer le thème, Maddyness a souhaité proposer quelques outils utiles.[hr]

Ce terme, qui revient sur toutes les lèvres depuis quelques temps dans l'écosystème startup, aurait pu s'appeler plus simplement Lean Marketing pour startups. En effet, la logique reste relativement simple: chaque startup développe des stratégies itératives de croissance pour se développer plus rapidement. Un état d'esprit qui est présent dans les mentalités de chaque jeune pousse pour permettre l'acquisition plus rapide d'utilisateurs, à convertir en client.

Si l'acquisition est une première phase, il est nécessaire de conserver ses utilisateurs et de les fidéliser. Si les startups tech se retrouvent dans ce schéma de pensée (plus particulièrement celles qui développent et commercialisent des outils Saas ou qui propose le téléchargement d'applications), la liste d'outils proposée dans le document si dessous, peut toutefois servir à tous les types d'entreprise.

Qui sont mes visiteurs? Comment puis-je mieux connaître leur comportement? Comment les pousser à s'inscrire? A quelle fréquence les relancer et comment puis-je m'y prendre? Autant de questions intéressantes pour lesquelles les intervenants de la conférence auront les réponses.

[\[quote\]Voir le programme et s'inscrire au Maddy Talk du 28 mai 2014\[/quote\]](#)

Crédit Photo: [Shutterstock](#)