3 growth hacks pour booster votre croissance

Au fil des ans, des canaux d'acquisition s'épuisent et d'autres entrent dans la partie. Découvrez les meilleures stratégies pour améliorer votre croissance.

Temps de lecture : minute

---

23 décembre 2019

Republication du 26 juillet 2018

Depuis quelques années, on observe une montée des coûts d'acquisition sur Adwords et Facebook (à en devenir démentiels dans certains secteurs). La performance du marketing de contenu est, elle aussi, en berne, à cause de la montée en puissance de la compétition. Entre ceux qui parient sur l'automatisation, ceux qui prône le retour à des relations clientes humaines (et moins automatisée), ceux sur les plateformes émergentes comme Quora, et ceux qui rachète les listes d'emails de startups ayant mis la clé sous la porte ; on ne sait plus quoi essayer.

C'est pourquoi nous avons demandé au growth hacker français le plus connu de la Silicon Valley, de nous donner 3 stratégies exclusives. Guillaume Cabane, VP Growth chez Drift, nous explique :

- Hack #1 : comment atteindre 85% d'ouverture sur des emails d'outbound
- Hack #2 : comment multiplier par 5 le taux d'engagement sur un livechat
- Hack #3 : comment augmenter de 30% son taux de conversion des inscriptions (et demandes de démo) sur le site web.

Pour ceux qui préfèrent l'audio l'interview est disponible ici.

Hack #1 : la reveal loop ou comment personnaliser et automatiser l'outbound

Nous avons tous déjà reçu un "*Hello NAME, je m'appelle Kevin et j'ai un super produit à vous proposer pour booster X*". En général, ce genre d'email atteint les 10 à 15% d'ouverture. La raison : le contenu est impersonnel au possible et manque de qualité. En tant que prospect, j'ai envie que l'on me parle de moi, de mes problèmes, de mes besoins, non pas d'un produit X ou Y.

Comment faire pour se démarquer de la concurrence ? Il faut miser sur la personnalisation (on l'avait déjà compris) et l'automatisation, c'est-à-dire réussir à cibler les bonnes personnes avec le bon message, et tout ça, automatiquement. Comment fonctionne ce hack ?

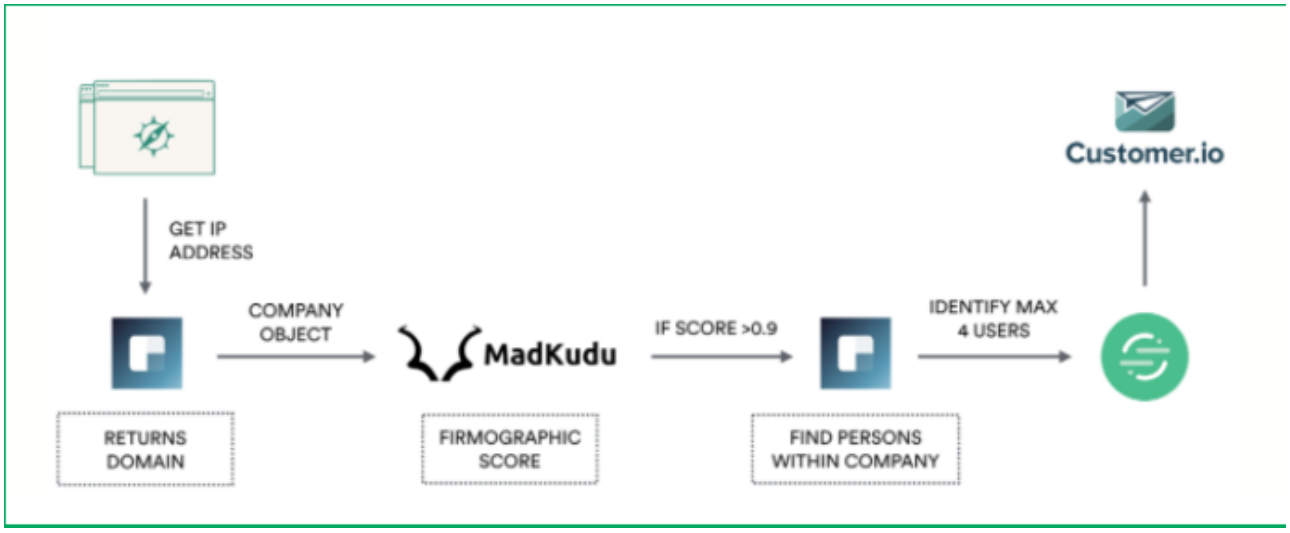
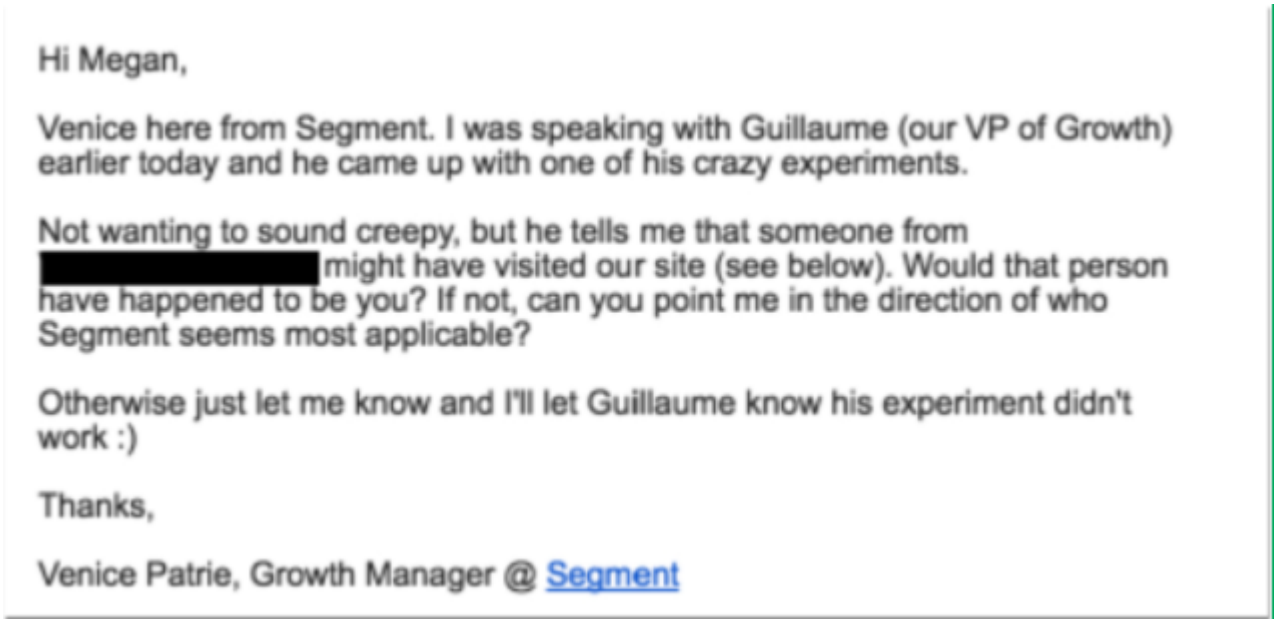


Schéma expliquant le premier hack (source : grow.segment.com)

Les étapes et outils

1. Clearbit : grâce son API "*reveal*", Clearbit peut savoir pour quelle entreprise travaille chaque utilisateur visitant votre site web.

2. Datanyze + Madkudu : place à l'enrichissement de la donnée : un maximum d'informations sur l'entreprise vont être automatiquement reçues et stockées dans votre base de données (les technologies que l'entreprise utilise ou encore son nombre d'employés, etc). Nous allons alors pouvoir la scorer (toujours automatiquement) afin de savoir si une intention potentielle est probable, grâce à MadKudu.
3. Clearbit : on repart sur Clearbit mais cette fois-ci avec l'api "*prospector*" : vous pourrez extraire des listes d'employés suivant les critères de votre choix. Segment se limite à 4 personnes au sein d'une entreprise.
4. Clearbit : nous allons passer par l'API "*enrichment*" afin d'aller chercher automatiquement des informations afin d'enrichir chaque profil et de renvoyer toutes les données dans Segment.
5. Customer.io : dernière étape, Guillaume utilise Customer.io pour l'envoi de mails d'outreachs automatisés et personnalisés.



Hi Megan,

Venice here from Segment. I was speaking with Guillaume (our VP of Growth) earlier today and he came up with one of his crazy experiments.

Not wanting to sound creepy, but he tells me that someone from [redacted] might have visited our site (see below). Would that person have happened to be you? If not, can you point me in the direction of who Segment seems most applicable?

Otherwise just let me know and I'll let Guillaume know his experiment didn't work :)

Thanks,

Venice Patrie, Growth Manager @ Segment

Exemple d'email envoyé par Segment (source : grow.segment.com)

Résultat : Un taux d'ouverture de 85%, et un taux de réponse de 15%.

Hack #2 : le reveal chat ou comment personnaliser son livechat

Depuis plusieurs années, avoir un chat en direct sur son site web n'est plus un outil différenciant. Même les grands groupes en ont, c'est pour dire. Après avoir personnalisé nos emails d'outreach, nous allons rendre nos messages plus personnels sur notre *livechat* (ici Drift). Comment fonctionne ce hack ?

Les étapes et outils

1. Clearbit Reveal
2. Datanyze + Madkudu
3. Clearbit Prospector
4. Clearbit Enrichment
5. Segment + Drift : en renvoyant toutes les données que vous avez sur votre visiteur dans Drift, il devient possible de les réutiliser dans votre live chat.

Résultat : un taux d'engagement sur le livechat multiplié par 5. Vous pouvez tester par vous-même sur le site de Segment.

Hack #3 : le frictionless signup flow ou comment simplifier les inscriptions

Combien de leads en plus signerez-vous si le taux de conversion de votre site web s'améliore de 25% ? On ne s’en rend pas compte mais remplir un formulaire de démo est un *pain point* non négligeable pour beaucoup d’entre nous. Par fainéantise, votre prospect ne le remplit pas, vous perdez des leads et votre coût d’acquisition d’un client (ou CAC) augmente.

La méthode de Guillaume : permettre au prospect de ne plus avoir à entrer ses informations dans le formulaire du site, en les complétant automatiquement à sa place.

Comment fonctionne ce hack ?

(Source : segment.com)

Les étapes et outils

1. Clearbit Enrichment + Datanyze + Madkudu

L’utilisateur n’a plus qu’à entrer son email, les APIs de Clearbit couplées à Madkudu et Datanize faisant le reste du travail. Le formulaire est déjà pré-rempli.

Résultat : 30% d’augmentation des signups à Segment. Vous pouvez aussi le tester par vous même sur le site de Segment.

Je vous conseille de bien prioriser ces 4 hacks car ils demandent un véritable investissement en temps. Et pour ceux qui veulent aller plus loin que ces quelques hacks, j’interview chaque semaine les meilleurs talents français en growth qui dévoilent leurs stratégies gagnantes afin de s’en inspirer.

Article écrit par Gabriel Gourovitch