



# MIND DROP



## ACCÉLÉRATEUR DE CROISSANCE EN 90 JOURS

### Émergez de votre entreprise et commencez à la guider dans la bonne direction.

S'il semble que vous ayez une liste interminable de choses à faire juste pour maintenir votre entreprise à flot, sans parler de sa croissance, alors bonne nouvelle ! Vous faites partie de la majorité des propriétaires d'entreprise qui font simplement ce qu'ils peuvent pour rester au top. Mais ce n'est pas un processus qui vous permet d'avoir une vision claire et prévisible de la rentabilité de votre entreprise.

### C'est là qu'intervient l'accélérateur de croissance en 90 jours.

### L'accélérateur de croissance en 90 jours est un processus guidé pour :

- ✓ Auditer votre stratégie marketing actuelle,
- ✓ Identifier les goulots, les opportunités et les mesures analytiques importantes, et
- ✓ Développer un plan d'action pour améliorer la stratégie et doubler vos ventes!

### PHASE DE CONSTRUCTION :

Obtenez une vue globale de vos processus marketing actuels avec nos modèles éprouvés et commencez à identifier les domaines à optimiser.

- Plan de match de 90 jours : réfléchissez aux 90 jours passés, présents et futurs et développez un « FOCUS 5 » pour aligner votre entreprise sur vos objectifs.
- Avatar client : obtenez une précision ciblée au laser sur votre client idéal, et ce qui les pousse à se convertir
- **Customer Value Journey\***: Construisez la séquence de votre client idéal quand ils interagissent avec votre marque
- Tableau de bord de croissance : identifiez les indicateurs clés qui affectent la façon dont vous ferez évoluer votre entreprise
- OPT: reconnaître chaque goulot précis ou opportunités qui sont clés dans votre stratégie marketing

### PHASE D'OPTIMISATION:

À l'aide de nos outils sur mesure, nous optimiserons les étapes de conversion et d'enchantement, transformant ainsi davantage de vos prospects en ventes !

- Accélérateur AH Ha: Identifiez le moment « Ah-ha » de vos clients qui les enthousiasme pour ce que vous avez à offrir
- Canevas de vente prévisible : développez un processus pour convertir les clients de manière prévisible et évolutive
- Canevas des leviers de croissance : définissez, évaluez et hiérarchisez les différentes opportunités au sein de votre stratégie marketing
- Planification des 3 Majeurs : créez un plan d'action spécifique et mesurable pour améliorer 3 indicateurs clés qui vous aideront à faire évoluer votre entreprise

### PHASE D'ACCÉLÉRATION:

Passez en revue vos progrès au cours des 90 derniers jours et continuez à évoluer en utilisant des outils et des tactiques adaptés aux besoins de votre entreprise.

- Outils génériques : utilisez l'un ou l'autre des outils éprouvés qui aideront à réduire les goulots d'étranglement et à tirer parti des opportunités

\***Customer Value Journey** est une évaluation du parcours client étape par étape unique et développée par DigitalMarketer