

FORMATION

ShopiMind (Niveau 1)

Maîtrisez le Marketing Automation E-commerce

Synthèse et plan de formation



PREAMBULE

  	<p>Kiwik est une webagency spécialisée dans la conception et la maintenance applicative de sites web avec une expertise historique dans l'e-commerce notamment sur les technologies suivantes : PrestaShop, Shopify et Wordpress.</p> <p>L'agence est partenaire "Platine", plus haut niveau de distinction sur la technologie PrestaShop.</p> <p>https://www.prestashop.com/fr/experts/agences-web/kiwik</p> <p>Les principales prestations de la team KIWIK :</p> <ul style="list-style-type: none"> * Audit et conseil * Hébergement optimisé * Webdesign, créations ou refonte de thèmes, montage, intégration et configuration * Mises à jour de système * Migrations de systèmes * Développement spécifique * Développement de modules * Prestations diverses d'acquisition et de marketing digital * Maintenance, suivi et formation <p>L'agence est un organisme de formation « Datadocké » et enregistré sous le N° 24 45 03933 45. Les formations proposées peuvent ainsi être imputables au titre de la formation continue. Elle est également certifiée Qualiopi</p>
--	--

Version	Date	Auteur(s)	Description
0.1	01/08/2025	Aurely LUCAS	Création du document
0.2	16/02/2026	Aurély LUCAS	MAJ

Le lien suivant a vocation à préciser les règles générales et permanentes de l'activité de formation de Kiwik. <https://www.studio-kiwik.fr/reglement-interieur-formation/>

<p>Pédagogie</p> 	<p>La formation proposée a été conçue de façon équilibrée entre la théorie / l'exemple et la pratique assurée par un expert sur Illustrator de la team Kiwik.</p> <p>Des travaux pratiques permettront de travailler sur des cas concrets, des cas d'exemple ou sur le compte du demandeur. Ces formations sont réalisées en présentiel, ou à distance. Des feuilles de présence devront être signées par les participants (une signature par ½ journée de présence).</p>
<p>Support de cours</p>	<p>Les personnes formées recevront une documentation présentant les différents thèmes abordés, au format électronique.</p>
<p>Lieu & Equipement</p> 	<p>La formation sera effectuée dans les locaux de la société KIWIK située à Orléans. Si la formation a lieu au sein de l'entreprise Kiwik : une salle de formation et le matériel suivant seront mis à disposition pour cette formation :</p> <ul style="list-style-type: none"> - un poste informatique avec un accès à l'environnement démonstration de la version Illustrator identifiée lors de la formation, avec une connexion Internet. (la formation ne peut pas être suivie sans connexion Internet) - une grande TV 55 pouces pour projeter l'environnement démo et le support de formation - un grand tableau blanc magnétique pour annoter / expliquer certains concepts pour le formateur - Nous recommandons aux personnes suivant la formation de venir avec un PC portable équipé du logiciel Illustrator pour pouvoir faire les exercices sur leur propre environnement.
<p>Handicap</p> 	<p>Dans le cas où une personne à former serait en situation de handicap, il sera demandé au client une semaine avant la formation de nous communiquer des informations sur la nature du handicap et sur les éventuelles dispositions mises en place par le client ou par Kiwik (en fonction du lieu de la formation) ou à mettre en place par notre formateur.</p> <p>S'il s'agit d'un handicap moteur (fauteuil roulant), la formation pourra avoir lieu au Lab'O (1 avenue du champ de mars 45100 Orléans) . Kiwik est partenaire du Lab'O et peut bénéficier de salles de formation accessibles au public.</p>
<p>Evaluations</p> 	<p>Plusieurs évaluations sont réalisées :</p> <p>1/ Avant la formation : Une évaluation pré-formation sous forme de questionnaire permettra d'évaluer le niveau du stagiaire pour permettre au formateur d'identifier le niveau de connaissances et les attentes du stagiaire.</p> <p>2/ A la fin de la formation :</p> <ul style="list-style-type: none"> ➤ Un QCM d'auto-évaluation. ➤ Une enquête de satisfaction

Satisfaction Client



Ci-dessous les critères et les résultats d'une enquête de satisfaction réalisée auprès des stagiaires qui ont suivi la formation en 2022. (2 personnes interrogées)

- Ce stage correspond-il à vos attentes ? = 4,7 / 5
- Appréciation générale : 4,7 / 5
- Compétence technique du formateur : 5 / 5
- Qualité d'écoute du formateur : 4,8 / 5
- Disponibilité du formateur : 4,8 / 5
- Qualité du support : 4,1 / 5

Notre formateur



AURELY LUCAS,
spécialiste marketing digital
à Kiwik

Expérience



- Pilotage stratégique à 360° incluant la coordination d'experts (Ads, SEO, Marketplaces) et l'interface avec les équipes de développement.
- Expertise en développement commercial pour l'analyse des besoins métiers, l'étude de faisabilité technique et le chiffrage de projets à fort enjeu.
- 18ans d'expérience et une transition réussie de la direction commerciale nationale en agence globale vers l'expertise technique et stratégique en agence digitale expertise e-commerce.
- Maîtrise du cycle de vie client : Accompagnement complet, de la conception initiale du projet (avant-vente) jusqu'à l'atteinte des objectifs de rentabilité et de ROI.

Formations



- Expertise IA Générative : Certification en "Prompt engineering" pour l'optimisation de la production de contenu via l'intelligence artificielle.
- Spécialisation Automation : Expert référent sur les outils leaders du marché tels que ShopiMind, Brevo ...
- Certifications Marketing Digital : Validation des compétences en Content Marketing, GA4 pour le SEO et fondamentaux du marketing digital.
- BTS NDRC en VAE

Certification

PRESTASHOP

EXPERT ★★ ★



L'agence a été certifiée Platinum par PrestaShop depuis sa création.
Il s'agit d'un badge délivré par PrestaShop qui garantit la maîtrise du logiciel PrestaShop par le partenaire.
C'est le badge le plus haut dans la hiérarchie des partenaires PrestaShop ! Peu d'agences ont aujourd'hui la chance d'obtenir ce graal.

Compétences clés

- Capacité à réconcilier les enjeux techniques des développeurs avec les objectifs ROI des experts marketing.
- Conception et mise en œuvre opérationnelle de tunnels de conversion et de stratégies éditoriales performantes.
- Analyse de la valeur et conception de solutions sur-mesure pour sites E-commerce (PrestaShop, Shopify) et sites de Gen Lead.
- Animation d'ateliers et de formations (LinkedIn, réseaux sociaux) visant à simplifier la complexité de la croissance digitale pour les clients.

La formation

Gérer campagnes et scénarios marketing automation avec ShopiMind

	<p>ShopiMind est une solution de marketing automation conçue spécifiquement pour les e-commerçants. Elle permet d'améliorer la relation client et d'augmenter les ventes en automatisant des campagnes marketing personnalisées.</p>
<p>Objectif</p>	<p>L'objectif de cette formation est de vous rendre autonome dans la gestion des campagnes et des scénarios de marketing automation sur ShopiMind. Vous apprendrez à créer, à configurer et à optimiser des flux de communication automatisés pour améliorer l'engagement de vos clients et augmenter vos ventes, en tirant pleinement parti des fonctionnalités de la plateforme.</p>
<p>Pré-requis</p>	<p>Pas de prérequis mais il est utile que vous possédiez un compte ShopiMind.</p>
<p>Public</p>	<p>Cette formation peut s'adresser à des gérants, responsables e-commerce, marketeurs, analystes ou webmaster. Toute personne en charge de la stratégie marketing et de la relation client d'un site e-commerce, et qui souhaite utiliser l'automatisation pour booster ses ventes.</p>
<p>Durée</p> 	<p>1 journée (8h)</p>

LE PROGRAMME DÉTAILLÉ

1 : Découvrir et comprendre les bases (1h00)

- Qu'est-ce que le Marketing Automation pour l'e-commerce ?
- Tour d'horizon des scénarios (panier abandonné, bienvenue, anniversaire...)
- Découverte de l'interface
- Les principaux formats de communication (Email, SMS, Pop-in)

2 : Maîtriser les données et la segmentation (1h00)

- L'importance de la donnée client dans ShopiMind
- Importer et organiser ses contacts
- Segmenter sa base pour des campagnes ultra-ciblées
- Exercice pratique : segmentez les clients qui n'ont pas acheté depuis 6 mois !

3 : Concevoir des scénarios et messages percutants (2h30)

- S'inspirer des scénarios pré-définis
- Les réglages de base d'un scénario
- Découverte de l'éditeur de scénarios et de ses blocs (déclenchement, action, condition)
- Créer le contenu des messages (Emails, SMS, etc.)
- Utiliser les variables de personnalisation
- Gérer la pression marketing pour ne pas sur-solliciter le client
- Présentation des fonctionnalités IA (rédaction de texte, génération d'images, recommandations prédictives).
- Exercice pratique : créez un scénario de relance de panier abandonné !

4 : La stratégie des scénarios et des campagnes au service du parcours client (2h00)

- Identifier les moments opportuns d'automatisation (inscription, panier abandonné, non-réachat).
- Créer des scénarios pertinents pour chaque étape (bienvenue, relance de panier, anniversaire).
- Gérer les campagnes one-shot (newsletters) indépendamment des scénarios.

5 : Optimisation et stratégie (1h00)

- Analyser ses performances
- Comprendre les statistiques avancées du tableau de bord.
- Identifier les points de friction dans un scénario.
- Analyser les taux de conversion et les revenus générés par l'automatisation.

6 : Analyser et évaluer ses actions (30 min)

- Suivre les performances de vos scénarios : les indicateurs clés (taux d'ouverture, de clics, de conversion)
- Questionnaire d'évaluation
- Enquête de satisfaction