

FORMATION

ShopiMind (niveau 2)

**Performez avec ShopiMind et
optimisez vos conversions**

Synthèse et plan de formation



PREAMBULE



PRESTASHOP
EXPERT ★★ ★



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.

L'agence est partenaire "Platine", plus haut niveau de distinction sur la technologie PrestaShop.



<https://www.prestashop.com/fr/experts/agences-web/kiwik>

Les principales prestations de la team KIWIWIK :

- * 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

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

Version	Date	Auteur(s)	Description
0.1	05/01/2026	Aurely LUCAS	Création du document

<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>À l'issue de la formation, les apprenants seront capables de :</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Utiliser le Storytelling pour rédiger des emails engageants. 2. Identifier les impératifs techniques et marketing d'une campagne et d'un scénario performants. 3. Optimiser leurs campagnes (newsletters) pour maximiser le taux de clic. 4. Optimiser leurs scénarios d'automation pour maximiser la conversion.
<p>Pré-requis</p>	<p>Pas de prérequis mais il est indispensable que vous possédiez un compte ShopiMind actif.</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>

Performez avec ShopiMind

LE PROGRAMME DÉTAILLÉ

MATIN : L'Art du contenu et performance des campagnes (3h30)

09:00 - 09:30 | Accueil & Introduction

- Présentation des objectifs et tour de table.
- *Ice-breaker* : Analyse rapide d'un email reçu ce matin (le bon, la brute et le truand).

09:30 - 10:45 | les Fondations - Storytelling et Délivrabilité

- **Objectif** : Maîtriser le Storytelling et les impératifs de performance.
- **Contenu** :
 - **Le Storytelling en e-commerce** : Ne plus vendre un produit, mais une histoire. La structure narrative (Accroche / Problème / Solution / Appel à l'action).
 - **Les impératifs d'une campagne qui performe** :
 - L'objet et le Pre-header (la porte d'entrée).
 - Le ratio Texte/Image (éviter le dossier SPAM).
 - Le CTA (Call to Action) : Emplacement, couleur, verbe d'action.
 - La personnalisation (au-delà du "Bonjour Prénom").
- *Atelier Pratique* : Réécriture d'un email promotionnel classique en version "Storytelling".

10:45 - 11:00 | Pause

11:00 - 12:30 | Campagnes Newsletters - Création et Optimisation

- **Objectif** : Concevoir, optimiser et améliorer ses campagnes manuelles.
- **Contenu** :
 - Segmentation intelligente : Pourquoi arrêter d'envoyer à "toute la base".
 - Utilisation du Builder Shopimind : Mise en pratique des impératifs vus au Module 1.
 - **Check-list d'optimisation avant envoi** : Responsive mobile, Dark mode, liens cassés.
 - Comment faire de l'A/B Testing sur une Newsletter (Objet A vs Objet B).
- *Mise en situation* : Création d'une campagne segmentée (ex: "Clients VIP") sur Shopimind en appliquant les règles d'optimisation.

APRÈS-MIDI : Automation et Pilotage par la Data (3h30)

13:30 - 15:15 | Scénarios Automatisés - Les Impératifs de Conversion

- **Objectif** : Optimiser et améliorer ses scénarios (Workflows).
- **Contenu** :
 - **Les impératifs d'un scénario qui performe** :
 - Le Timing (Le bon message au bon moment).
 - La pression marketing (Ne pas harceler).
 - La cohérence multicanale (Email vs SMS).
 - **Focus Optimisation : Le Panier Abandonné**
 - Analyse des erreurs classiques.
 - Structure idéale : H+1 (Rassurance), J+1 (Réassurance/Avis), J+3 (Urgence).
 - **Focus Optimisation : Welcome Pack (Bienvenue)**
 - Transformer un inscrit en acheteur.
- **Atelier Pratique** : Audit et refonte d'un scénario existant dans le compte de l'apprenant (ou création d'un scénario optimisé de A à Z).

15:15 - 15:30 | Pause

15:30 - 16:30 | Analyse des Statistiques et Amélioration Continue

- **Objectif** : Consulter, comprendre et analyser les stats pour décider.
- **Contenu** :
 - **Où trouver les chiffres ?** Navigation dans le Dashboard Statistiques de Shopimind.
 - **Le glossaire des KPI (Indicateurs Clés de Performance)** :
 - Taux d'ouverture = Attractivité de l'objet/expéditeur.
 - Taux de clic = Pertinence de l'offre et du design.
 - Taux de réactivité (Clics/Ouvertures) = Qualité du ciblage.
 - Taux de désabonnement = Indice de fatigue ou de déception.
 - **Matrice d'analyse** : "Si mon taux d'ouverture est bas, je fais X" / "Si mon taux de clic est bas, je fais Y".
 - S'organiser pour le suivi : Créer sa routine d'analyse (Hebdo/Mensuelle).

16:30 - 17:00 | Évaluation et Conclusion

- **Exercice de synthèse** : Analyse d'un rapport de statistiques fictif (ou réel). L'apprenant doit identifier les points faibles et proposer 3 actions d'optimisation concrètes.
- Tour de table et fin de la formation.