

COMBIEN DE VOS FLOWS EMAIL TOURNENT RÉELLEMENT ?

15 live

VS 5 UTILES LE JOUR 0 · +10 NETS

Avant Sprint 5 flows utiles · 13 en sommeil
 Plus gros trou Post-Purchase 33 mois en draft
 Après Sprint 15 flows live · 0 draft · 3 archivés
 Net +10 transformations effectives
Lift sustained projeté · +1 080 à +2 510 €/mois

Les 15 flows live d'Elevaine après le Sprint CHAQUE LIGNE = UN FLOW RÉEL · ID KLAVIYO VÉRIFIABLE

FLOW KLAVIYO	À QUOI IL SERT	ACTIVÉ	LIFT ATTENDU
TTFcSU	Replenishment 60j – rappelle quand la crème se finit	Jour 1	+200-400 €
RRUqFh	Welcome Series v2 – accueille les nouvelles inscrites	Jour 2	+100-200 €
TcBMB7	Quiz Welcome Executive Reboot	Jour 2	+30-80 €
U2W5xX	Quiz Welcome Reconversion Freedom	Jour 2	+10-30 €
WJx2Td	Quiz Welcome Hédoniste Holistique	Jour 3	+10-40 €
Uv4BuH	Referral – Offrez -15% à une amie	Pre-Sprint (gardé)	+30-90 €
TCu7Jb *	Post-Purchase Bounce Back – était mort depuis 33 mois	Jour 5	+150-350 €
SFfnNN	Ambassador Program v1	Jour 5	+50-120 €
THZXz7	Abandoned Cart – passé de 10 à 4 emails (cleanup)	Jour 7	+100-200 €
TmXVDQ	Abandoned Checkout High vs Low Value (4 ans en draft)	Jour 7	+80-180 €
Ue3NkK	Offer Page Abandonment – passé de 9 à 2 emails (cleanup)	Jour 13	+50-150 €
TH2Dpq *	Réveil Dormant J60 – ouvre la porte aux clientes inactives 60j	Jour 9	+100-200 €
SWqwe *	Winback J120 – last call avant qu'elles soient perdues	Jour 9	+50-150 €
WQkkwd *	Repeat Buyers Loyalty – récompense la 2 ^e , 3 ^e , 5 ^e commande	Jour 10	+50-150 €
SXi75i *	Quiz Deep-Flow – 5 séquences personnalisées par préoccupation	Jour 11-13	+150-380 €

Les 4 flows qui changent vraiment la donne APEX NARRATIFS · À ACTIVER EN PRIORITÉ

LE POST-PURCHASE QUI DORMAIT DEPUIS 1 006 JOURS

4 emails post-achat · de 0 à 60 sur la dimension Post-Purchase

Email 1 (J+1) bienvenue + rituel matin-soir. **Email 2 (J+5)** conseil + code MERCI10. **Email 3 (J+14)** how-to vidéo. **Email 4 (J+30)** demande de témoignage + invitation cercle privé. Backfill OFF — les 232 buyers historiques ne sont pas re-spammés. *Si vos clientes commandent et ne reçoivent rien après, c'est probablement le levier qui a le plus d'impact dans votre Sprint.*

RÉVEIL J60 + WINBACK J120 · 15 MINUTES POUR BOUCLER LE CYCLE

6 emails magistraux · 2 codes étendus 60 jours

Réveil J60 (3 emails sur 14j) "Pensions encore à vous" → "Une porte ouverte" + RETROUVAILLES15 → "Quelques nouvelles" contenu éditorial. **Winback J120 (3 emails sur 21j)** "Cela fait quatre mois" → "Si jamais" + REVENIR20 → "Last call" expire 7j. *Une cliente qui n'a pas commandé depuis 60 ou 120 jours n'est pas perdue — elle attend une raison de revenir.*

REPEAT BUYERS LOYALTY · 3 PALIERS, PAS UN DE PLUS

La fidélité reconnue structurellement, sans gamification

Tier 1 (≥ 2 commandes) place dans le cercle privé Elevainé — avant-première 72h, pré-séries, lettre interne. **Tier 2 (≥ 3 commandes)** code MEMBREVIP15 — 15 % à vie, renouvelable. **Tier 3 (≥ 5 commandes)** envoi physique manuel géré personnellement. *Pas d'algorithme. Pas de points à collectionner. Juste de l'attention reconnue.*

QUIZ DEEP-FLOW · 5 SÉQUENCES PERSONNALISÉES PAR PRÉOCCUPATION

20 emails uniques · 5 personnages témoins · zéro template générique

Architecture : Trigger Quiz Completed + filter "n'a pas commandé dans les 14 derniers jours" → Conditional Splits sur la préoccupation déclarée → 5 branches (rides / éclat / hydratation / cicatrices / sensibilité) × 4 emails (Q1 reconnaissance · Q2 témoignage personnage réel · Q3 par-où-commencer + AMIE15 · Q4 last call + RITUEL10). *Sylvie 52 ans pour les rides. Léa 29 ans pour les cicatrices. Chaque femme reçoit l'email écrit pour elle.*

DÉCISION OPÉRATEUR MAGISTRALE Le 8 mai au soir (J12), deux branches restaient vides (cicatrices, sensibilité). **Décision : flow désactivé temporairement** plutôt que risquer qu'une cliente y tombe. « *Le rythme honnête a remplacé le rythme prévu. Le système refuse de dérapier.* » Réactivé le 9 mai quand les 20 emails étaient finalisés.