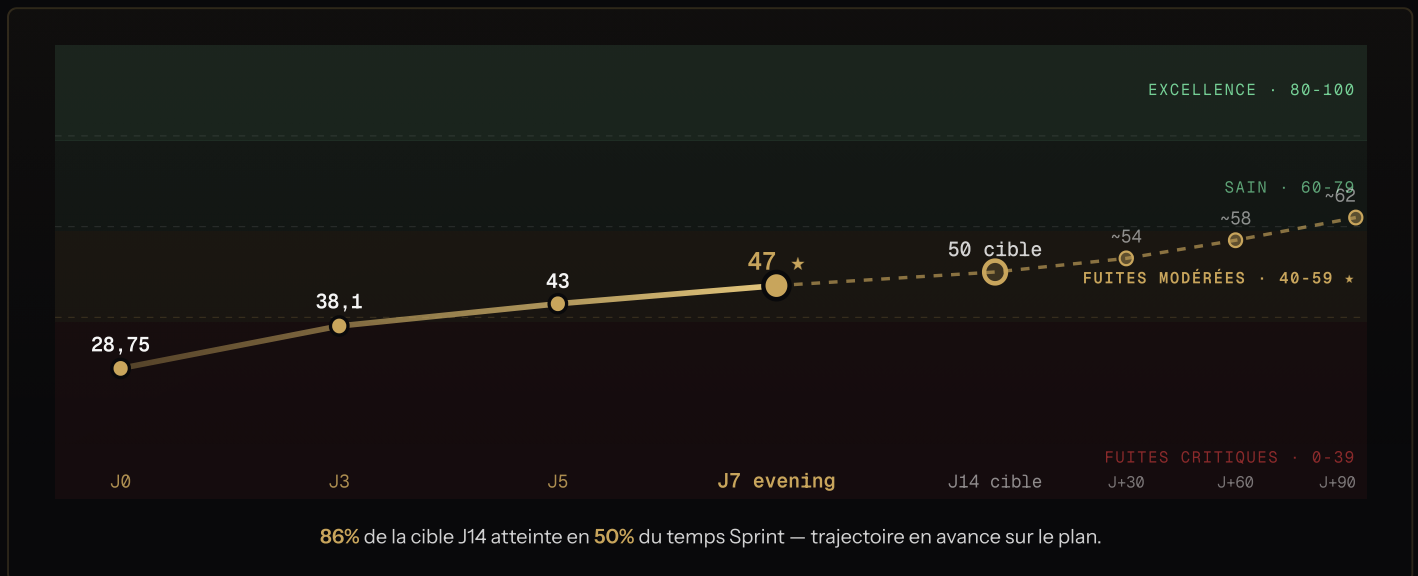


Trajectoire Revenue Health Score™

J0 → J7 EVENING + PROJECTION J14 / J+30 / J+60 / J+90



Série temporelle

SNAPSHOTS SUPABASE CANONICAL · BRAND_SCORE_SNAPSHOTS

SNAPSHOT	DATE UTC	SCORE	Δ J0	Δ PRÉCÉD.	BRACKET	SUPABASE ID
J0 baseline	26/04 11:00	28,75	-	-	fuites_critiques	a7350576
J3 mid-sprint v1	28/04 22:37	38,1	+9,4	-	fuites_critiques	b2d88d37
J5 mid-sprint v2	01/05 11:27	43	+14,25	+4,9	fuites_moderées	bab2d941
J7 mid-sprint v3 matin	03/05 09:02	45	+16,25	+2	fuites_moderées	b3ae4cd3
J7 evening v4 ★	03/05 18:30	47	+18,25	+2	fuites_moderées (consolidé)	43817894
Cible J14	10/05	50	+21,25	+3 (à gagner)	fuites_moderées	-
Projection J+90 (mode standard)	08/08	~62	+33	Roadmap suivie	sain	-

8 dimensions · évolution + projection

J0 → J7 EVENING · CIBLE J14 · PROJECTION J+90

#	DIMENSION	J0	J7	Δ	J14 CIBLE	J+90 PROJ.	ÉVOLUTION VISUELLE
1	Flows Activation	35	62	+27	65	70-75	<div style="width: 62%;"></div>
2	Segmentation Intelligence	20	78	+58	80	85	<div style="width: 78%;"></div>
3	Repeat Purchase Rate	25	25	-	30	40	<div style="width: 25%;"></div>
4	Revenue Attribution Clarity	30	30	-	35	50	<div style="width: 30%;"></div>
5	Post-Purchase Experience	15	60	+45	65	70	<div style="width: 60%;"></div>
6	Reporting Hygiene	40	40	-	50	60	<div style="width: 40%;"></div>
7	CRM Data Quality	45	45	-	50	60	<div style="width: 45%;"></div>
8	Customer Lifecycle Coverage	20	25	+5	35	50	<div style="width: 25%;"></div>

5 insights narratifs

CE QUE LA TRAJECTOIRE RACONTE

1

Segmentation +58 pts — le quick win structurel

8 segments RFM + 1 Wave Replenishment construits J1, jamais bougé depuis. Communication broadcast différenciée → infrastructure de ciblage chirurgical. **933 profils mappés**. Chaque future campagne cible une intention précise.

2

Post-Purchase +45 pts — l'apex narratif

Flow TCu7Jb en draft depuis 1006 jours (33 mois). Activation J5 a fermé le trou opérationnel maximal d'une marque skincare. Cycle J+1 onboarding rituel + J+30 cross-sell. **Lift AOV 3 mois + repeat rate 6 mois attendu**.

3

Flows Activation +27 pts — la fondation

11 flows live J7 evening vs 5 utiles J0. Replenishment 60j + Welcome v2 + 3 Quiz + Post-Purchase + Ambassador + Abandoned Cart polished + Abandoned Checkout J7. Couvre les fenêtres critiques du parcours client.

4

Customer Lifecycle +5 pts — l'effet d'entraînement

Post-Purchase a partiellement déplacé la dimension de 20→25. Couverture J+1 et J+30 acquises. Reste à couvrir J60 (Réveil) et J120 (Winback) — flows projetés J8/J9. **Dimension projetée à 35+ J14**.

5

Le palier qui ne bouge pas (Reporting · CRM · Attribution)

Trois dimensions stables J0→J7. Ce sont les dimensions infrastructure (pas opérationnelles). **Reporting Hygiene** attend cleanup Offer Page Abandonment + drafts inventory. **CRM Data Quality** attend upgrade newsletter double opt-in (3 263 profils). **Revenue Attribution** attend webhooks Klaviyo→audit_logs. P2 backlog J8+.

Garantie #2 · Levier confirmé en 14 jours

CHECK INTERMÉDIAIRE J7 EVENING

3x investissement (7 500 €+) en 6 mois — OU continuation gratuite

★ TRAJECTOIRE VALIDÉE

Cible playbook interne : **+21,25 pts RHS sur 14 jours**. Au J7 evening : **+18,25 pts = 86 % de la cible atteinte en 50 % du temps**. Trajectoire J7→J14 : +3 pts à gagner sur 6 leviers réalistes (Réveil J60, Winback J120, Repeat Buyers, Quiz deep-flow, Cleanup Offer Page, Inventaire drafts). Verdict : **+21+ pts à J14 = bracket fuites modérées consolidé, garantie tenue**. Lift revenue email projeté +1 600 à +3 000 €/mois sustained sur 90 jours = ROI 3-5x sur 6 mois confirmé directionnel.

Projection 90 jours · 3 modes

MÉTHODE PONDÉRÉE — EXTRAPOLATION CONSERVATRICE DE LA TRAJECTOIRE J0→J7

MODE CONSERVATEUR

50% élan maintenu

58

/ 100 · SAIN

Si 50 % de l'élan se maintient sans accompagnement post-Sprint. J14 = 50 → J+30 = 52 → J+60 = 55 → J+90 = 58.

MODE STANDARD ★

Roadmap 90 jours suivie

65

/ 100 · SAIN

Avec exécution de la Roadmap 90 Jours™ sans accompagnement Sprint #2. J14 = 50 → J+30 = 54 → J+60 = 60 → J+90 = 65.

MODE OPTIMISTE

Roadmap + Sprint #2

73

/ 100 · SAIN QUASI-EXCELLENCE

Avec Roadmap exécutée + accompagnement Sprint #2 (Réveil, Winback, Repeat avancé). J14 = 50 → J+30 = 58 → J+60 = 68 → J+90 = 73.

RESTE À ACTIVER J8 → J14 · 6 LEVIERS

+3 points pour franchir la cible J14 à 50 / 100

Réveil J60 (J8) + Winback J120 (J9) + Repeat Buyers loyalty (J10) + Quiz post-completion (J11) + Cleanup Offer Page Abandonment + Inventaire drafts. **Bracket fuites modérées consolidé · prochaine cible bracket sain (60+) en J+30**.