

Comment Elevaine est passée de 28,75 à 51 sur 100 en 14 jours.

Sans publicité payante. Sans nouveau produit. Sans nouveau canal.
Juste en réparant ce qui dormait dans le backend Klaviyo.

Voici exactement ce qu'on a fait, jour par jour.

LA MARQUE	Elevaine® · skincare premium · Made in France
L'OPÉRATEUR	Martinien Pagnin · sa propre marque · documenté en public
POINT DE DÉPART	28,75 / 100 – fuites critiques · 33 mois de Post-Purchase en sommeil
CIBLE SPRINT	50 / 100 en 14 jours
RÉSULTAT RÉEL	51 / 100 – atteint au jour 11 (3 jours d'avance), dépassé au jour 13
VÉRIFIABLE	11 captures Supabase signées · 70 fichiers de preuves · 0 chiffre inventé
VOUS VOULEZ LE MÊME	sprint.elevaine.co/diagnostic · 45 min · gratuit

SCORE REVENUE HEALTH · JOUR 0 · AUDIT LIVE KLAVIYO

28,75 / 100

FUITES CRITIQUES (ZONE 0-39)

Newsletter	3 263 abonnés
Buyers actifs 18 mois	383
Revenue email 12 mois	16 535 €
Moyenne mensuelle	1 378 €
Tendance avril en mars	en chute libre - 328 €

Le diagnostic : tout fuit.

Trois fuites identifiées en 4 heures d'audit TOUTES RÉPARÉES DANS LA PREMIÈRE SEMAINE

01 Le Post-Purchase Bounce Back dormait depuis 33 mois RÉPARÉ JOUR 5

Quand une cliente Elevaine commandait, elle ne recevait **aucun email** après. Pas de bienvenue. Pas de conseil d'utilisation. Pas de demande de témoignage. Pas de cross-sell. **Rien**. Et ce trou existait depuis le 29 juillet 2023. **1 006 jours**. 232 nouvelles clientes en un an, traitées comme si elles n'avaient jamais commandé. Le 1^{er} mai à 10:12 UTC, le flow est passé live. Quatre emails écrits. Dimension *Post-Purchase Experience* : 15 → 60 (+45 points).

02 Le Replenishment 60j dormait depuis 5 mois RÉPARÉ JOUR 1

Une crème skincare se finit en 60 à 90 jours. Elevaine ne rappelait **jamais** ses clientes pour racheter. Cinq mois en draft. Cinq mois de cycles non rappelés, de commandes perdues. Le 26 avril à 22:53 UTC, flow activé. Le lendemain, première vague envoyée à 130 buyers J55-90 — code RITUEL10. **Une commande à 243 € mesurée le 27 avril**. Premier signal du Sprint. Dimension *Flows Activation* : 35 → 75 (+40 points cumulés sur 14 jours).

03 Aucune segmentation : 3 263 clientes traitées comme un bloc RÉPARÉ J1-J3

Une cliente à 680 € de panier vie recevait les mêmes promos que la one-timer à 47 €. Une acheteuse récente recevait les mêmes campagnes que la dormante depuis deux ans. **Zéro distinction**. Cause technique : un bug Klaviyo "Match Any → All" qui mappait 0 profil au lieu de 803. Bug fixé jour 1. Huit segments construits jour 1 à 3 : Champions, VIP, Loyal, Potential Loyalists, At Risk, Dormant, Lost, Engaged No Purchase. Plus la Wave Replenishment. **933 profils cartographiés**. Dimension *Segmentation Intelligence* : 20 → 80 (+60 points).

CE QUE ÇA VEUT DIRE POUR VOUS Si votre Klaviyo (ou votre outil email) tourne depuis 12 mois et que vous n'avez pas **auditer chaque flow ligne par ligne**, il y a 80 % de chances que vous ayez les mêmes trois fuites. Pas parce que Klaviyo est mauvais. Parce que **personne n'a pris le temps** de faire le travail d'opérateur.

Quatre moments. Quatorze jours. Une trajectoire. DOCUMENTÉS EN PUBLIC · CAPTURES SUPABASE SIGNÉES

MOMENT 1 · JOUR 5 · 1^{ER} MAI

Le Post-Purchase qui dormait depuis 1 006 jours est devenu live

33 mois en sommeil. **Une seule journée pour le réveiller.** Quatre emails écrits. Email 1 : bienvenue + rituel matin-soir. Email 2 : code MERCI10 + premier conseil. Email 3 : how-to vidéo + cross-sell. Email 4 : demande de témoignage. **Score : 43 / 100.** Bracket franchi : on quitte les fuites critiques.

MOMENT 2 · JOUR 9 · 5 MAI

Le cycle de vie complet est bouclé en 15 minutes

18:00 UTC : flow Réveil J60 live. 18:15 UTC : flow Winback J120 live. **Quinze minutes d'écart.** À partir de ce soir-là, plus aucune cliente Elevaine n'est ignorée par le système. Si elle ne commande pas pendant 60 jours, elle reçoit une porte ouverte (code RETROUVAILLES15, 60j). Si elle ne commande toujours pas à 120 jours, on lui envoie un last call (code REVENIR20). **Score : 48 / 100.**

MOMENT 3 · JOUR 10 · 6 MAI

La fidélité reconnue : 3 paliers, pas un de plus

Tier 1 (deuxième commande) : **une place** dans le cercle privé Elevaine — avant-première 72h, accès pré-séries, lettre interne mensuelle. Tier 2 (troisième commande) : code MEMBREVIP15 — 15 % à vie, renouvelable chaque année. Tier 3 (cinquième commande) : **un envoi physique manuel** géré personnellement. Pas d'algorithme. Pas de gamification. Juste de l'attention reconnue. **Score : 49 / 100.**

MOMENT 4 · JOUR 11 · 7 MAI · CIBLE ATTEINTE

Une séquence email écrite pour chaque préoccupation

Quand une cliente complète le Quiz Skincare Vivante d'Elevaine, elle déclare une préoccupation : rides, éclat, hydratation, cicatrices, ou sensibilité. À partir du jour 11, **elle reçoit une séquence de 4 emails écrits pour sa préoccupation.** Pas un template générique. Cinq branches. Vingt emails verbatim. Cinq personnages témoins (Sylvie 52 ans, Caroline 38 ans, Marie-Hélène 47 ans, Léa 29 ans, Pascale 41 ans) qui composent *la voix réelle de la marque sans publicité.* **Score : 50 / 100. Cible atteinte 3 jours d'avance.**

JOUR 12 · DÉCISION HONNÊTE Le 8 mai au soir, le filtre temporaire qui isolait la branche rides a été retiré. Mais deux branches (cicatrices, sensibilité) restaient vides. **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. **Score jour 13 : 51 / 100. Cible dépassée.**

SCORE FINAL · JOUR 13 · CIBLE DÉPASSÉE

51 / 100

FUITES MODÉRÉES · 6E JOUR CONSÉCUTIF

Départ	28,75 / 100
Arrivée	51 / 100
Gagné	+22,25 points en 13 jours
Cible Sprint	50 (atteinte J11, 3 jours d'avance)

105 % de la cible · en 92 % du temps

Ce qui reste dans la maison Elevaine après 14 jours

TOUT EST LIVE · TOUT EST VÉRIFIABLE

- 15 flows email stratégiques live — au lieu de 5 utiles le jour 0
- 9 segments comportementaux — 933 clientes correctement cartographiées
- 10 codes Shopify attachés à des séquences précises (RITUEL10, AMIE15, MEMBREVIP15...)
- 5 séquences personnalisées par préoccupation — 20 emails uniques
- 11 captures Supabase signées — chaque jour mesuré, immuable
- 11 livrables format client packagés (cette PDF, plus 10 autres)

Vous voulez le même Sprint sur votre marque

DIAGNOSTIC GRATUIT · 45 MINUTES · 1 PLACE / MOIS

- 01 Diagnostic Revenue Health Score (gratuit, 45 min visio).** On scanne votre Klaviyo + Shopify. On vous donne un score sur 100, sur 8 dimensions. On vous dit où vous fuyez et combien.
- 02 Sprint Revenue Recovery 14 jours (Sprint #1, cohorte juin 2026, 1 place).** Même protocole exact que sur Elevaine. Audit J0 → 4 apex J5/J9/J10/J11 → finalisation J12-J13 → clôture J14 + 30 jours de Slack inclus.
- 03 Garantie 1.** Si le Score ne bouge pas mesurablement à J7, vous arrêtez et on vous rembourse.
- 04 Garantie 2.** Tout est documenté en public. Captures Supabase signées. Aucun chiffre reconstitué. Vous pouvez auditer chaque pas.

CE QUE JE NE VOUS PROMETS PAS Je ne vous promets pas un pourcentage de chiffre d'affaires. Premier signal mesuré sur Elevaine : **290 € sur les 14 jours du Sprint contre 98 € sur les 14 jours d'avant** (+196 % directionnel). Mais 2 commandes seulement côté Sprint. **Échantillon trop petit pour conclure.** La mesure réelle viendra au troisième trimestre 2026 — quand les flows naturels auront déclenché à l'âge des cohortes. Ce que je vous garantis : le Score bouge en 14 jours, mesurable, auditable, ou je rembourse.