

FORMATION CRM

Klaviyo

CRM & Automation e-commerce

Durée

½ journée (3h30)

Tarif

750€^{HT} / groupe

Effectif

1 à 8 participants

Modalité

**Présentiel ou
distanciel synchrone**

Formateur



Consultant expert

Accessibilité

**Accessible aux personnes
en situation de handicap**[Contactez-nous](#) pour adapter les modalités.

PUBLIC VISÉ

Responsables e-commerce

Responsables CRM

Chargés de marketing digital

PRÉREQUIS

- Connaissance de base du e-commerce et du marketing par email.
- Disposer d'un accès à un compte Klaviyo (fourni en formation si nécessaire).

OBJECTIFS PÉDAGOGIQUES

À l'issue de la formation, le participant sera capable de :

- ✓ Maîtriser l'interface Klaviyo et la gestion des données clients
- ✓ Concevoir des campagnes email et SMS performantes
- ✓ Mettre en place les flows d'automation essentiels (welcome, abandon panier, post-achat)
- ✓ Analyser les performances et optimiser la stratégie CRM e-commerce

MODALITÉS PÉDAGOGIQUES



Apports théoriques illustrés par des démonstrations en direct



Ateliers pratiques sur la plateforme (cas concrets ou données du participant)



Échanges et retours d'expérience entre participants



Support de formation remis à chaque participant

TARIFS

Tous nos tarifs sont indiqués en euros HT. Un devis personnalisé peut être établi sur demande.

Le tarif de cette formation est de 750 € HT par session.

MODALITÉS DE RÈGLEMENT

Le règlement s'effectue par virement bancaire à réception de la facture émise à l'issue de la formation. Un acompte de 30 % peut être demandé à la signature de la convention de formation.

ACCESSIBILITÉ AUX PERSONNES EN SITUATION DE HANDICAP

Pour toutes nos formations, nous réalisons des études préalables à la formation pour adapter les locaux, les modalités pédagogiques et l'animation de la formation en fonction de la situation de handicap annoncée. Le DUERP (document unique d'évaluation des risques professionnels) du client s'applique à la formation.

En fonction des demandes, nous mettons tout en œuvre pour nous tourner vers les partenaires spécialisés.

Référent Handicap : Quentin Benoliel - quentin.benoliel@junto.fr

MODALITÉS D'ÉVALUATION



Évaluation diagnostique en début de formation
(tour de table, questionnaire de positionnement)



Évaluation formative tout au long de la formation
(ateliers pratiques, mises en situation)



Évaluation sommative en fin de formation
(QCM de validation des acquis)



Questionnaire de satisfaction à chaud

MOYENS D'ENCADREMENT



Profil du formateur

Consultant(e) en CRM e-commerce et marketing automation, certifié(e) Klaviyo ou expérience équivalente.



Expérience

3 ans minimum d'expérience en marketing automation e-commerce. Expérience terrain avec Klaviyo sur des boutiques Shopify/WooCommerce (déploiement, flows, optimisation).



Compétences techniques

Maîtrise de Klaviyo (campagnes, flows, segmentation, reporting). Compétences en stratégie CRM e-commerce, lifecycle marketing, SMS marketing et conformité RGPD.



Compétences distanciel

Maîtrise des outils de visioconférence (Zoom, Teams, Google Meet), partage d'écran interactif, animation à distance, gestion de breakout rooms pour les ateliers pratiques.



Contact formateur

Le formateur est joignable par email avant, pendant et après la formation.

- Pendant la formation : disponible en continu.
- Après la formation : disponible par email du lundi au vendredi, 9h–18h, pendant 30 jours pour les questions de mise en pratique.

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 1 Plateforme et données 45 min

Modes pédagogiques : Exposé interactif Démonstration live Synchrone

- ✓ Présentation de Klaviyo et de son positionnement e-commerce
- ✓ Intégration avec Shopify / WooCommerce : synchronisation des données
- ✓ Profils, segments et listes : structuration de la base
- ✓ Propriétés de profil et événements trackés

MODULE 2 Campagnes et contenus 45 min

Modes pédagogiques : Démonstration live Exercice pratique / applicatif Synchrone

- ✓ Création d'une campagne email : templates, blocs dynamiques, personnalisation
- ✓ Campagnes SMS : bonnes pratiques et conformité
- ✓ Segmentation avancée pour le ciblage
- ✓ Atelier pratique : création d'une campagne segmentée

PROGRAMME DÉTAILLÉ

MODULE 3 Flows d'automation 60 min

Modes pédagogiques : Exposé interactif Exercice pratique / applicatif Synchrone

- ✓ Principes des flows Klaviyo : déclencheurs, filtres, timing
- ✓ Welcome series : onboarding des nouveaux inscrits
- ✓ Abandon de panier et abandon de navigation
- ✓ Post-achat, winback et réactivation
- ✓ Atelier pratique : construction d'un flow d'abandon de panier

MODULE 4 Reporting et optimisation 40 min

Modes pédagogiques : Exposé interactif Étude de cas Synchrone

- ✓ Indicateurs clés : revenu par destinataire, taux de conversion, LTV
- ✓ Analyse des flows et des campagnes
- ✓ A/B testing et optimisation continue
- ✓ Synthèse et plan d'action



CONTACT & INSCRIPTION

hibiki — Agence Marketing Automation & CRM
Organisme de formation — Déclaration d'activité en cours

La prise de rendez-vous pour procéder à l'inscription s'effectue via le formulaire disponible sur la page Formation sur junto.fr/formations