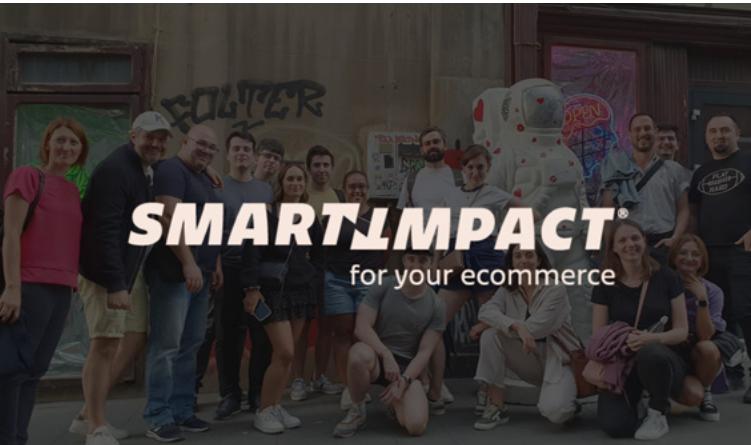


CASE STUDY



PRESTASHOP AUTOMATION



Le défi

Sur un marché e-commerce très concurrentiel, l'agence Smart Impact a conseillé à son client, [Absolution Cosmetics](#), de migrer sa solution ESP vers Klaviyo. Ce choix stratégique, motivé par les capacités avancées de Klaviyo en segmentation et intégration, vise à relever le défi de **scénarios marketing adaptés** aux étapes clés du parcours client et prospect et d'une ultra-personnalisation des e-mails.

Implantée à Nantes, Paris et Bucarest, [Smart Impact](#) accompagne les entreprises B2B et B2C dans la définition et le pilotage de leurs stratégies e-commerce, avec une approche business centric. Forte de 20 collaborateurs, elle est partenaire de PrestaShop depuis 2007 et certifiée **PrestaShop Expert ★★★**.

L'approche

Pour simplifier l'intégration de Klaviyo, Smart Impact a choisi le module **PrestaShop Automation with Klaviyo**. Cet outil synchronise directement les événements e-commerce et le flux produit, en les reliant aux profils clients. Il permet de découpler les capacités de segmentation client et prospect, **d'améliorer la conversion et la rétention des contacts**, et de centraliser toutes les communications e-mail (marketing, transactionnel, fidélité, parrainage) dans une solution ESP intégrée, garantissant ainsi une cohérence optimale à chaque étape du parcours client.

Les résultats

Le module [PrestaShop Automation with Klaviyo](#) a grandement simplifié l'intégration des deux outils, assurant une **synchronisation immédiate** et précise des données

+43%

de CA généré par
le canal e-mail

+49%

de taux de conversion
du canal e-mail

PrestaShop vers Klaviyo. Les événements e-commerce clés (activité sur le site, vue produit, ajout au panier, démarrage du tunnel de conversion) sont remontés en temps réel, reflétant l'engagement des utilisateurs sur le site d'Absolution Cosmetics.

Cette intégration a permis de déployer rapidement des flux de **campagnes d'e-mails automatisés et personnalisés** (bienvenue, anniversaire, panier abandonné, activation des visiteurs actifs), favorisant conversion et fidélisation avec des résultats très encourageants. Si les performances atteintes se confirment, l'agence n'exclut pas d'utiliser Klaviyo pour que les clients de la boutique reçoivent aussi des notifications push et des SMS.



Des tests préalables nous ont rapidement conduits à opter pour le module PrestaShop Automation with Klaviyo, celui-ci nous garantissant une base saine pour créer des flux d'e-mails automatisés. Dans un second temps, nous envisageons d'exploiter davantage de ses fonctionnalités, notamment pour la gestion des codes uniques et la migration des e-mails transactionnels PrestaShop vers Klaviyo."

Julien Laraison,
directeur associé Smart Impact