

EXPLIQUÉ PAR L'IA — DÉCIDÉ PAR LES DONNÉES

Vous n'avez pas besoin d'un tableau de bord de plus. Vous avez besoin de savoir quoi corriger en premier.

KPIHelm lit les plateformes publicitaires d'une boutique et ses chiffres Shopify, puis renvoie un diagnostic hiérarchisé : ce qui ne va pas, ce que cela coûte, et quoi faire — en langage clair, que ce soit votre propre boutique ou celle d'un client.

Meta · Google · TikTok

Benchmarks par segment

Panneau multi-boutiques

Surveillance quotidienne

Aucun script de suivi

Vos KPI ne vont jamais directement à l'IA.

C'est la partie à lire avant tout le reste, car c'est elle qui vous permet de mettre votre nom sur le résultat. Le diagnostic est produit par un moteur déterministe. L'IA n'est autorisée qu'à le rédiger.

1 · ENTRÉE

Les vrais chiffres de la boutique

Dépenses, impressions, clics et chiffre d'affaires récupérés depuis les plateformes connectées — ou saisis à la main quand une plateforme ne peut pas être connectée.



2 · MOTEUR DE RÈGLES

Étiqueté, pas interprété

Un moteur de règles évalue les chiffres par rapport au segment de la boutique et produit une liste hiérarchisée de problèmes détectés, chacun avec un niveau de confiance.



3 · NARRATION

Rédigé en langage clair

L'IA reçoit les problèmes étiquetés — jamais les KPI bruts — et rédige l'explication et le plan d'action autour d'eux.

L'IA ne décide jamais de ce qui ne va pas. Elle ne peut ni inventer un diagnostic, ni changer une priorité, ni produire un chiffre que le moteur n'a pas calculé. Entrez les mêmes chiffres deux fois et le constat sera identique. C'est la différence entre un conseil que vous pouvez défendre devant un client et un résultat que vous devez d'abord vérifier.

Quatre surfaces, un seul moteur derrière elles.

REPORT

Le diagnostic hiérarchisé

Ce qui nuit à la performance, dans l'ordre, avec le chiffre d'affaires en jeu pour chaque constat et un plan qui va de cette semaine au prochain trimestre.

Adapté à la plateforme : un problème TikTok est jugé selon les normes TikTok, pas selon une moyenne mélangée.

PERFORMANCE

Chaque KPI face à son benchmark

Conversion, ROAS, CTR, AOV et le reste, suivis dans le temps et comparés au propre secteur de la boutique — pour que « 2,1 %, c'est bon ? » ait une réponse.

Les benchmarks sont par segment et par plateforme, et le graphique indique lequel a été utilisé.

GROWTH SIGNAL

Le problème qui revient sans cesse

Une fois que la boutique compte quelques rapports, KPIHelm arrête de traiter chacun comme nouveau et nomme le problème central récurrent qui les sous-tend.

Un historique de cinq rapports disant « la conversion est faible » n'est qu'une phrase répétée cinq fois — voici ce qu'elle signifie réellement.

RENTABILITÉ

Si la vente en valait la peine

Ajoutez le coût des marchandises, les frais et les charges fixes, et le rapport ne parle plus seulement de chiffre d'affaires : marge par commande, ROAS de seuil de rentabilité, et le prix qui change la réponse. Ou sans attendre un rapport : Price Check vous le dit avant que vous fixiez le prix, Period Profit vous le dit une fois le mois terminé.

Exprimé en argent clair, pas en formules — un client peut le lire sans glossaire.



SUYLA — LA COUCHE PROACTIVE

Elle n'attend pas qu'on lui demande. Elle rédige le rapport et vous le remet.

Personne ne se connecte pour consulter un tableau de bord qui n'a rien à dire. Alors SUYLA regarde à votre place : chaque matin elle lance l'analyse sur chaque plateforme connectée et écrit ce qu'elle a trouvé — le verdict, les preuves qui l'appuient et ce qu'il faut faire. Chaque semaine elle rédige une analyse IA complète des 7 derniers jours de chaque plateforme. Trois plateformes avec des annonces actives, c'est douze analyses par mois, et vous n'appuyez sur rien pour les recevoir.

Dans le panneau Un flux de ce qui a été signalé, le plus récent en premier — toujours actif.

Par e-mail Un résumé envoyé à l'adresse de votre choix — et à une seconde si vous le souhaitez, pour que l'agence lise la même chose que le marchand.

Sur le téléphone Une notification sur l'appareil lui-même. KPIHelm s'ajoute à votre écran d'accueil comme une application.

Votre contrôle Une plateforme que vous ne voulez pas surveiller peut être coupée, et une carte déjà traitée peut être mise de côté.

Ce qui est vendu ici, c'est le **temps de détection** — la distance entre le moment où une campagne commence à fuir et celui où quelqu'un s'en aperçoit. Un rapport répond quand vous le demandez. SUYLA l'a rédigé avant que vous y pensiez.



SUYLA voit. TASHLA laisse un signe.

L'une observe et parle. L'autre est une note laissée pour la personne suivante — pas de conversation, seulement un accusé de lecture.

Une note, pas une discussion

Laissez quelques lignes sur une boutique — pour votre équipe ou pour le client, qui les lit dans sa propre application Shopify. Tashla est un tableau, pas une boîte de réception : une note disparaît une fois vue, et expire d'elle-même.

POUR LES AGENCES

Une vue matinale unique sur chaque boutique que vous gérez.

Le panneau web est conçu pour le cas où une boutique n'est pas la vôtre — elle est celle de votre client. Votre client vous accorde l'accès depuis sa propre application Shopify, et chaque boutique conserve ses propres réglages, ses propres benchmarks et son propre historique.

Une seule liste

Chaque boutique cliente dans un seul portefeuille, avec le dernier constat pour chacune — au lieu d'ouvrir trente panneaux d'administration.

Accordé, pas pris

Le client saisit votre code d'agence dans sa propre application Shopify — et peut le retirer tout aussi facilement. Les réglages restent de son côté, si bien que les deux portes ne se contredisent jamais sur la façon dont un rapport a été produit.

Toute votre équipe

Invitez des collègues par e-mail. Ils rejoignent le compte de l'agence plutôt qu'une seule boutique, si bien que le portefeuille ne dépend pas de la connexion d'une seule personne.

PRATIQUE

Ce que ça coûte et comment ça démarre.

Growth 2×4

\$29.99

par mois · jusqu'à 8 rapports

Growth 4×4

\$39.99

par mois · jusqu'à 16 rapports

SUYLA — toujours active

\$69.99

prix de lancement · essai gratuit de 15 jours

89,99 \$ à partir du 1er janvier 2027

- 01 Installez depuis le Shopify App Store — un clic, dans l'admin du marchand lui-même. Le premier rapport est gratuit.
- 02 Connectez Meta, Google ou TikTok. Une boutique sans connexion peut quand même générer un rapport à partir de chiffres saisis à la main.
- 03 Vous le faites pour un client ? Il saisit votre code d'agence dans ce même admin, et la boutique apparaît dans votre panneau — plus de détails dans « Pour les agences » ci-dessous.

Chaque boutique possède son propre abonnement, payé par le marchand via Shopify — en tant qu'agence, vous ne collectez aucune carte et ne signez aucun contrat séparé. Aucun script de suivi n'est ajouté à une boutique, et les données d'une boutique ne sont jamais montrées à une autre — les benchmarks sont agrégés et anonymes.