

Supprimez les barrières à l'achat

Voilà, vous avez maintenant des visiteurs sur votre site, mais comment vous assurer que leur parcours d'achat est optimal pour qu'ils aillent jusqu'au paiement ? Comme vous le savez déjà, la concurrence est rude et les acheteurs potentiels seront dans tous leurs états ! La clé est de rester aussi clair et simple que possible.

Pour ce faire, voici quelques conseils :

Étiquetez vos soldes ! On vous l'accorde, cela paraît évident, mais quand vous avez des stocks non soldés disponibles, vous pourriez avoir la tentation de les laisser en priorité sachant qu'ils seront plus profitables. Mais ne faites pas cette erreur, les acheteurs actifs pendant ces deux jours sont en majorité des chasseurs de bonnes affaires et vous risquez de les perdre si vous les forcez à errer sur votre site à la recherche des produits qu'ils désirent. Utilisez des indices de couleurs afin de souligner clairement ce qui est

et n'est pas en solde et donnez la priorité à votre catégorie "Soldes" pendant cette période.

Si le renvoi de produits représente une certaine complexité, il sera vu comme l'une des plus importantes barrières à l'achat. Il vous faut aujourd'hui éliminer ces barrières autant que possible. **Au contraire si vous avez une incroyable politique de retours, mettez la en valeur où vous pouvez !** Pendant cette période de ventes intenses, les gens achèteront dans la hâte, les cycles de vente sont alors considérablement plus courts et les acheteurs ne prennent pas le temps de faire des recherches, comme ils le feraient en d'autres circonstances. Votre boulot est de les faire se sentir bien en réalisant un achat compulsif - et votre politique de retour va les aider à relativiser.

Optimisez votre processus de paiement - pour rendre la vie de vos clients plus facile ! Dans l'idéal, vous avez déjà fait tout votre possible pour faire du processus de paiement une étape simple et sans accroc (si ce n'est pas le cas, faites-en votre priorité) mais il est possible pour vous d'aller encore plus loin en supprimant temporairement le processus d'enregistrement sur le site, ou ajoutez simplement une option "poursuivre en temps que simple client".





La marque Cowshed met les soldes du Black Friday à l'honneur sur sa page d'accueil. En utilisant cet espace pour mettre en avant les soldes sur les meilleures ventes, les visiteurs pourront directement interagir avec les articles les plus populaires.



Votre activité pourrait profiter d'un boost après la saison des soldes ?

La personnalisation pourrait être la solution. Pourquoi ne pas contacter l'un de nos spécialistes e-commerce pour en apprendre plus ?

DEMANDEZ - UNE - DEMO