

PARIS / « 4 conseils pour réussir vos soldes d'hiver 2016 ». Par Laurent Bizot, Directeur Expérience Clients Oxatis

PARIS / Les soldes d'hiver approchent !

Elles débutent le mercredi 6 janvier et se terminent le mardi 16 février 2016. Pendant cette période, les internautes vont chercher les bonnes affaires, alors soyez opérationnels et prêts à distribuer un peu de magie en ouvrant les portes de votre site E-Commerce !

Durant les trois premières semaines de soldes 2015, les sites de e-commerce ont enregistré 26% de visites supplémentaires par rapport à 2014, avec un pic de fréquentation le 1er jour, enregistrant + 97% de visites supplémentaires (cf. chiffres du 7 janvier 2015 – Baromètre Content Square).

Voici 4 conseils, soit 4 nouvelles pratiques incontournables du E-Commerce pour booster vos ventes pendant les soldes d'hiver 2016.

Adaptez votre stratégie à la nouvelle réglementation

Selon Content Square, les soldes génèrent +62% du taux de conversion. Profitez de l'affluence en respectant les modifications apportées par la loi du 1er janvier 2015*. Les soldes sont rallongés d'une semaine (6 semaines au total) et les 2 semaines de soldes flottants n'existent plus. Analysez vos chiffres, anticipez les besoins et communiquez !

Soyez prêts avant le 1er jour des soldes !

Créez l'attente dès le lendemain de Noël, anticipez la première journée des soldes d'hiver – numéro 1 du top 3 des jours les plus dynamiques de l'année en volume de transactions (Webloyalty). Le challenge ? Réaliser des ventes sur la totalité des 6 semaines en proposant toujours plus de remises. Commencez par du -20% puis évoluez vers du -30%, -50% (...) pour la fin des soldes.

Augmentez votre trafic sur la durée

Lancez vos campagnes de teasing, soldez par catégories de produits, suscitez l'envie de revenir. Créez des catégories produits dédiées aux articles en soldes pour faciliter le parcours client. Par exemple, une catégorie 'Soldes' et des sous-catégories de produit plus précises. Une fois les soldes terminés, cachez la catégorie, ne la désactivez pas (vous garderez ainsi le bénéfice de votre référencement naturel).

Communiquez sur la nouvelle collection

Proposez constamment aux internautes de naviguer sur des produits non soldés et profitez-en pour mettre en avant la nouvelle collection. Pensez à utiliser la fonctionnalité « ventes suggestives » et mettez en avant des produits similaires ou complémentaires. Pensez cross-selling !

Générez du chiffre d'affaires en » avant-première «

Testez les ventes privées afin de générer plus de chiffre d'affaires

Les ventes privées vous permettent de donner accès aux soldes en avant-première à vos clients fidèles, c'est une source de chiffre d'affaires incroyable ! Les grandes enseignes privilégient ces opérations qui performant plus que les soldes. Vos clients sont déjà acquis à votre cause, profitez-en !

Proposez un avantage exclusif à une seule partie de votre base

de données :

Catalogues dédiés, moins 10% supplémentaires, livraison offerte... Segmentez votre base clients et envoyez une newsletter 'spéciale avant-première' à tous les abonnés/clients fidèles, en insistant sur l'exclusivité des produits soldés et les remises accordées.

Soyez créatifs, redonnez un côté festif à l'évènement

L'année dernière les Galeries Lafayette inauguraient une nouvelle opération avec Airbnb. Ils ont offert à quelques clients la possibilité de dormir dans le grand magasin la nuit précédant l'ouverture et leur ont permis de profiter en avant-première de réductions. Inspirez-vous des plus grands mais à votre échelle !

Augmentez vos ventes en testant les MarketPlaces

Saisissez l'opportunité que représentent ces canaux de vente 16 millions de visiteurs uniques par mois pour Amazon, 9,8 millions sur Cdiscount, 8,6 millions sur eBay (en 2014), profitez-en pour écouler vos stocks. Attention à garder l'exclusivité des meilleures ventes sur votre site E-Commerce !

Optimisez votre rentabilité en diffusant une partie de votre catalogue sur les marketplaces

Le volume des ventes sur les places de marché a augmenté de 66 % par rapport à la même période en 2014 (Fevad). Profitez de l'audience offerte par ce canal de vente pour diffuser vos fins de stock à des prix imbattables. Pour rappel, vous ne payez des commissions que si vous vendez.

Benchmarkez les prix de la concurrence et ajustez vos tarifs

Ajustez le prix de vos produits soldés en mettant à jour votre flux. N'hésitez pas à le faire en fonction de la concurrence. Une fois vos produits bien positionnés, contactez les

commerciaux des marketplaces, négociez des mises en avant sur la plateforme et bénéficiez de plus de visibilité.

Misez sur l'engagement avec Facebook

Développez vos ventes pendant les soldes grâce aux réseaux sociaux.

Le nouveau format publicitaire Facebook appelé « carrousel » vous permet, lorsque vous réalisez une publication contenant un lien, de faire apparaître 5 images avec un titre et un lien. C'est un bon moyen de donner de la visibilité à vos produits dans un environnement de confiance.

Misez sur vos best sellers

Analysez l'historique des achats. Communiquez sur des valeurs sûres de votre catalogue. Les internautes apprécieront de trouver l'article en promotion. Après quelques semaines, augmentez le pourcentage de remise du catalogue des invendus.

Optimisez l'engagement

Testez les campagnes Facebook, ciblez un trafic qualifié et étendez votre base clients. L'engagement sera d'autant plus élevé que vos produits bénéficient de visuels de qualité et de réductions intéressantes. N'hésitez pas à mettre en avant votre univers et faites la différence !

Conclusion

Réussir vos soldes d'hiver 2016 passe par un suivi méticuleux de la réglementation, par une communication réussie sur les réseaux sociaux et par une présence sur des supports tiers comme les marketplaces. D'autres canaux de communication sont également à privilégier à cette période : n'oubliez pas l'e-mailing, le canal d'acquisition et de fidélisation client par excellence. Il ne vous reste plus qu'à commencer à travailler sur vos visuels en attendant l'approche des fêtes de Noël.

A RETENIR :

» + 97% de trafic le 1er jour des soldes (2015 – Content Square)

» Une semaine de soldes supplémentaire, la réglementation change !

» Des soldes en ‘avant-première’ : créez un catalogue dédié et plus de remises

» Profitez de la visibilité des marketplaces avec une partie de votre offre

» Développez l’engagement et boostez votre trafic via Facebook

* Loi n° 2014-626 du 18 juin 2014 relative à l’artisanat, au commerce et aux très petites entreprises.