



IDENTIFIER les freins (scientifiquement)



1. Une vision utilisateur

Questionnaire, ou focus groupes, ou test Eye-Tracking

2. Un audit e-merchandising

Analyser quelle est la performance commerciale, ergonomique, et fonctionnelle
Identifier les bonnes pratiques de votre secteur d'activité
Apporter des améliorations immédiates à réaliser à court, moyen et long terme

3. Un audit Webanalytics

Analyser la structure de votre audience
Comprendre quelles sont les pages où vous perdez de la conversion
Identifier les pages d'atterrissage qui ont un fort taux de rebond

Liste de recommandations hiérarchisées à court et moyen terme des points bloquants de votre site.



Une démarche outillée

Plateforme e-Commerce
Dashboard Analytics
Solutions pour booster votre CA



Un investissement adapté

Rémunération Fixe + Variable
Moins risqué que de recruter
Moins cher que d'internaliser

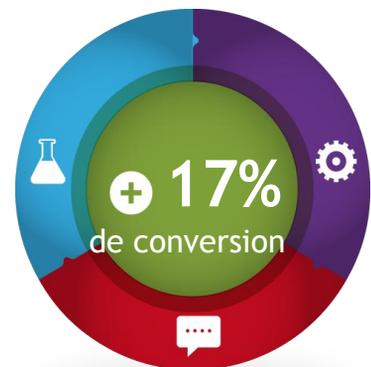


Un accompagnement de A à Z

N°1 de la conversion en France
10 ans d'expérience
Experts certifiés Google



« Des recommandations en phase avec nos interrogations. Une présentation de l'audit compréhensible par tous, quelque soit sa position hiérarchique, son rôle ou ses compétences. »



Altics accélère **Ventes et Conversion**



Lancer son activité e-commerce



Attirer une **audience** qualifiée



Accélérer la **conversion**



Franchir un cap de **chiffre d'affaires**



Identifier les **freins à l'achat**



Réaliser des **tests** consommateurs

BtoC



MORGAN
MORGAN DE TOI !



BtoB



RAJA
UN EXPERT EN CIMENTARIAT



Banque et assurance



Tourisme

