



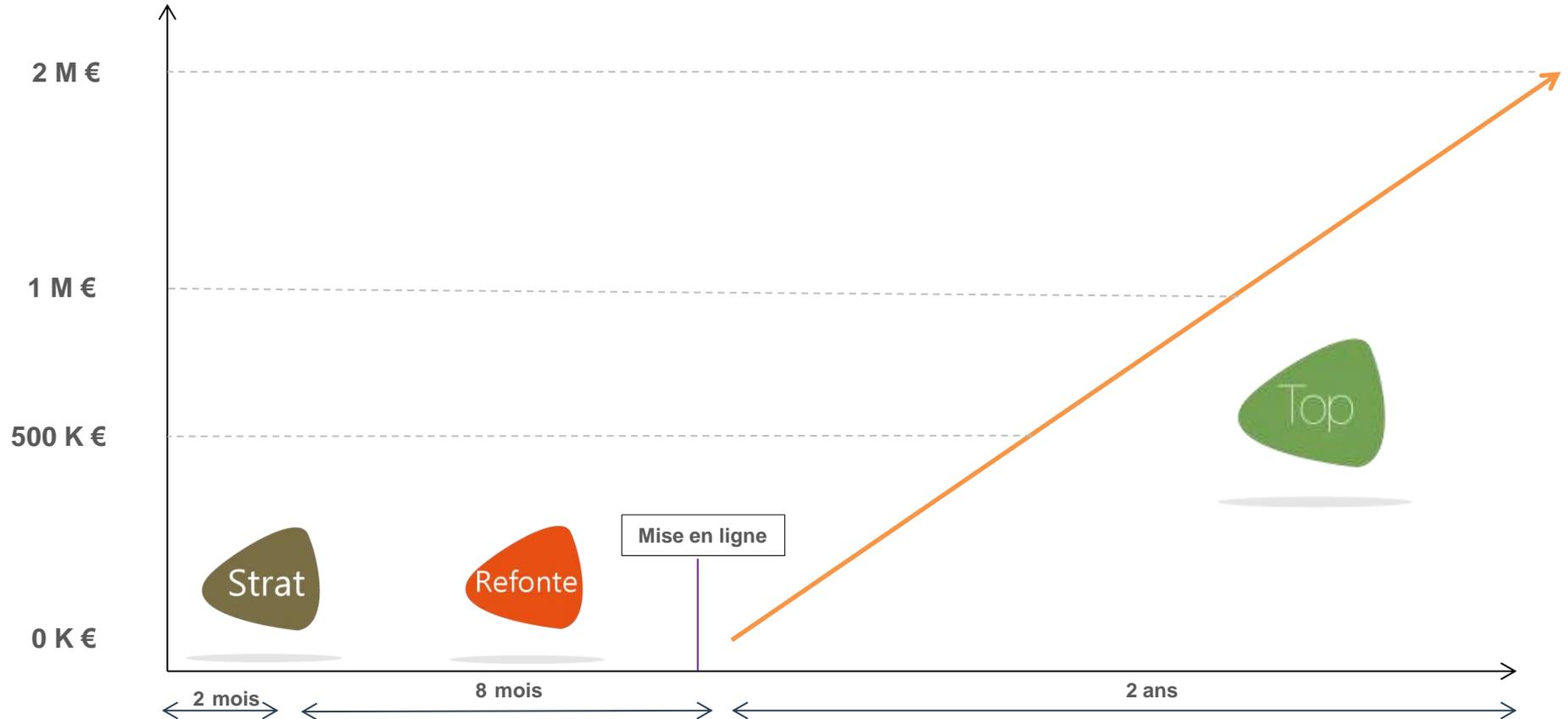
Kit de croissance e-commerce

La rentabilité avant tout !



Cycle de croissance e-commerce

Chiffre d'affaires



Analyse du marché

- Stratégie e-commerce
- Business Plan
- Positionnement de l'offre

Développement d'un site performant

- Maquettes ergonomiques et graphiques by Altics
- Réalisation SEO
- Développement technique by Dediservice

Accompagnement e-commerce

- Mise en place des solutions et ajouts de fonctionnalités
- Reporting projets : suivi du business plan, suivi des objectifs
- Animations commerciales : bannières, emailing, asilage colis

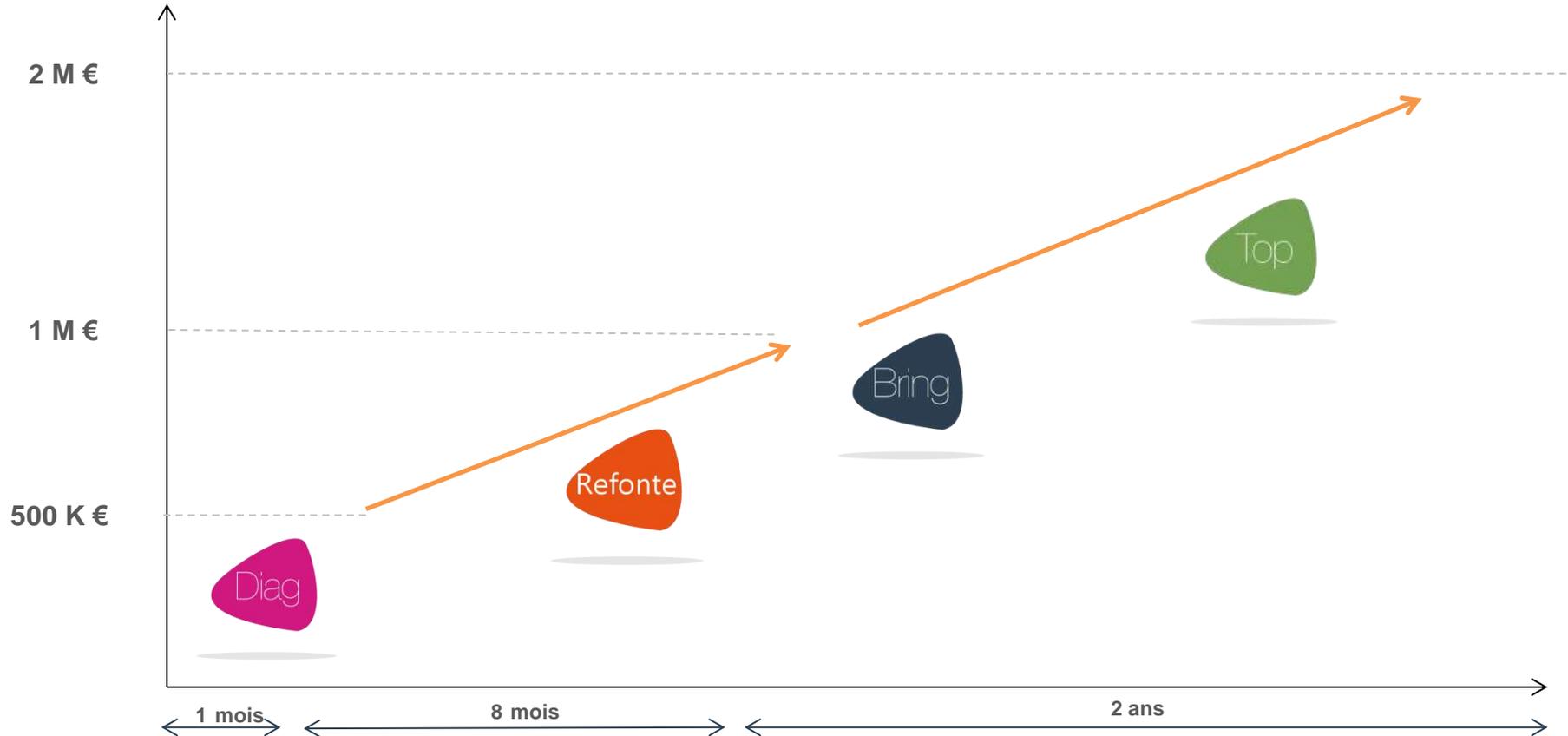
Offre BRING : Ouverture et pilotage des leviers d'audience

Offre BOOST : Optimisation continu en test AB



Cycle de croissance e-commerce

Chiffre d'affaires



Identifier les freins

- Tests utilisateurs
- Audit experts & webanalytics
- Recommandations

Refonte e-commerce

- Maquettes ergonomiques et graphiques by Altics
- Réalisation SEO
- Développement technique by Dediservice
- Recettage

Accompagnement e-commerce

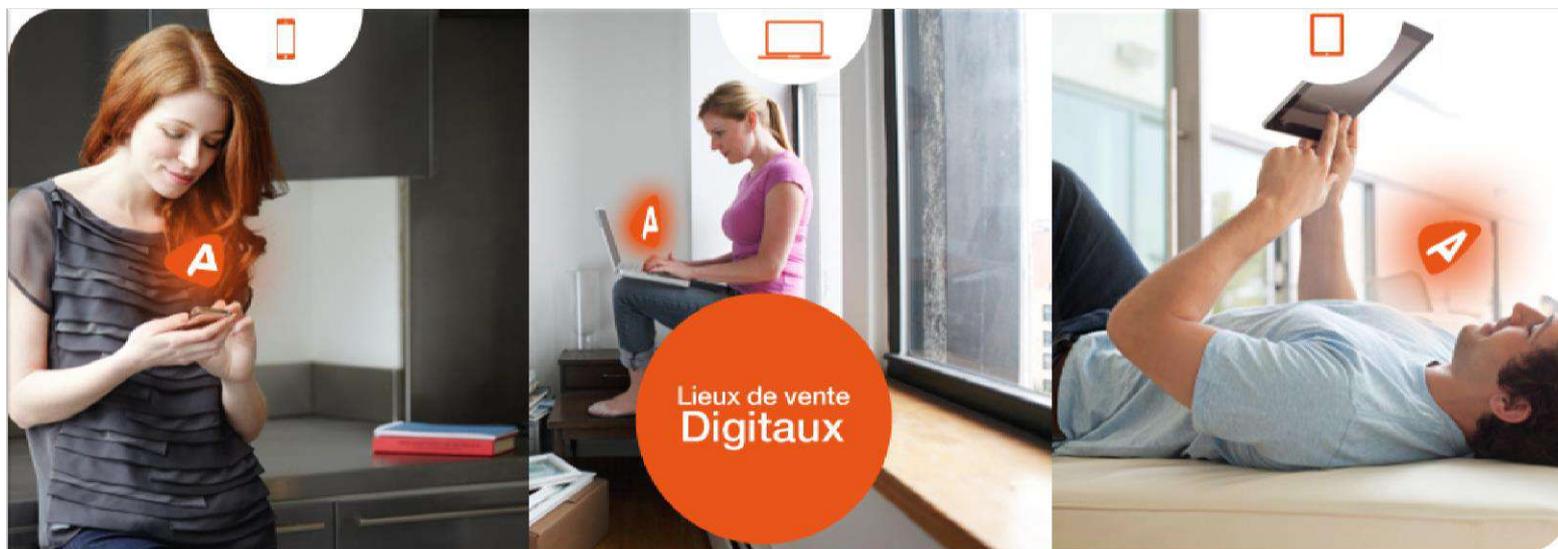
- Mise en place des solutions et ajouts de fonctionnalités
- Reporting projets : suivi du business plan, suivi des objectifs
- Animations commerciales : bannières, emailing, asilage colis

Offre BRING : Ouverture et pilotage des leviers d'audience

Offre BOOST : Optimisation continu en test AB



Et vous où en êtes vous ?



DIGITAUX
Lieux de vente

Kit de croissance : 5 facteurs clés de rentabilité

- I. L'offre
- II. Anticipez les coûts
- III. Boostez l'audience à moindre coût
- IV. Convertissez et fidélisez
- V. Success Case

1 - L'offre



Marché de niche + produits uniques + valeurs ajoutées = + de **RENTABILITE**



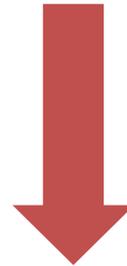
Forte concurrence + produits de masse + marge < 40% = - de **RENTABILITE**



2 - Anticipez & maîtrisez les coûts



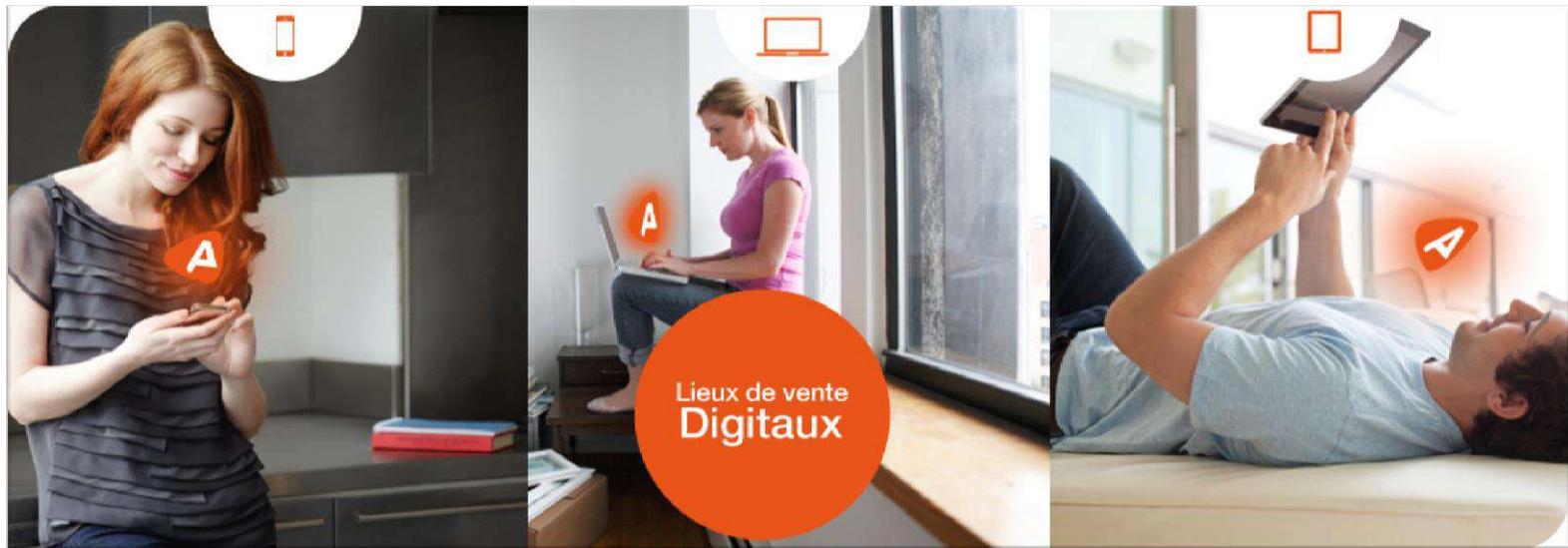
Des coûts d'exploitation élevés et sous estimés
Coûts de création de site, techniques, marketing, logistiques, évolution du catalogue produits, acquisition client...



ASTUCES

- Prévoyez en amont un business plan REALISABLE
- Structurez vos dépenses et repérez les postes les plus importants
 - ✓ Quels sont les coûts que vous pouvez diminuer ou renégocier (volume) ?
 - ✓ Couper les leviers trop chers et peu rentables

3 - Boostez l'audience à moindre coût



DIGITAUX
Lieux de vente

Astuces SEO !

Optimisez les images produits

Intégrez les mots clés dans les balises Alt et nommez les fichiers intelligemment (ex : pantalon-gris.png et non photo3.png)

Pensez aux clients avant Google

Un site user friendly qui retient les internautes et incite à l'achat, sera récompensé par Google

Partagez vos médias

Que ce soit vos photos ou vidéos, diffusez les sur d'autres médias (YouTube, vimeo, Pinterest) en optimisant le descriptif avec les mots clés et des liens vers le site

Evitez la concurrence

Positionnez-vous de préférence sur des mots clés pas encore surbookés

Pensez à réécrire vos url

Privilégiez des url courtes, comportant les mots clés qui ont un sens avec la page d'atterissage



Greg, Consultant e-commerce

Campagnes Adwords

1 Estimez le coût d'un mot par rapport au prix du produit pour fixer un coût d'acquisition maximal pour être rentable



2 Commencez par essayer plusieurs annonces pour repérer les plus performantes

3 Assurez un suivi régulier sur la performance des campagnes : coupez les moins rentables et poussez les plus performantes



L'affiliation

- Accessible à tous : des campagnes à partir de 150 euros par mois
- Différents leviers d'affiliation gérée par une plateforme d'affiliation
- Possibilité de payer au Coût par Action (CPA) > par vente, lead .. qui permet de gérer votre budget & de diminuer les risques



Comparateurs de prix



Pensez aux gestionnaires de flux

Gain de temps > envoi de l'ensemble du catalogue sur les comparateurs et place de marché, possibilité paramétrer des règles de gestion (ex : couper tel produit si rentabilité < à 40%)



Privilégiez Google Shopping pour débiter
Bonne alternative aux Adwords, les produits sont visibles en haut de Google avec des photos produits incitatives aux clics



Payez au clic

Paramétrez vos produits ainsi que le coût par clic



Affinez

Après quelques mois, identifiez les produits qui génèrent le plus d'achat et couper les moins rentables



Les leviers d'audience à activer

- ✓ Référencement naturel > travaillez votre SEO
- ✓ Google Adwords > positionnez vous sur des mots rentables
- ✓ Campagnes d'affiliation > payez au coût par action
- ✓ Comparateurs de prix > privilégiez Google shopping pour démarrer

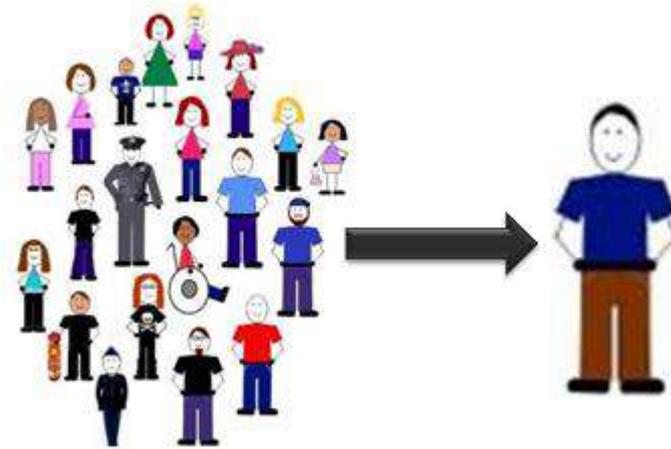
4 – Convertissez et fidélisez



DIGITAUX
Lieux de vente

Transformez les visiteurs en clients !

Actuellement, seulement 2% de visiteurs se transforment en clients



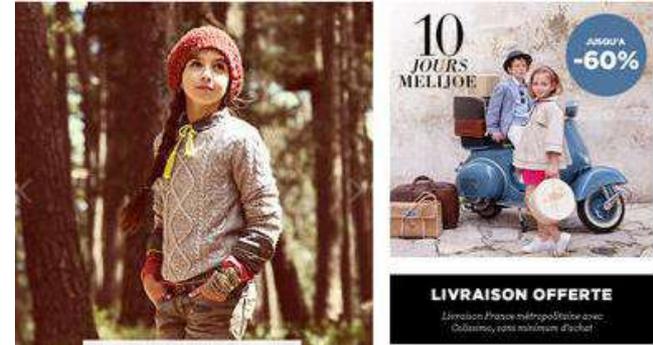
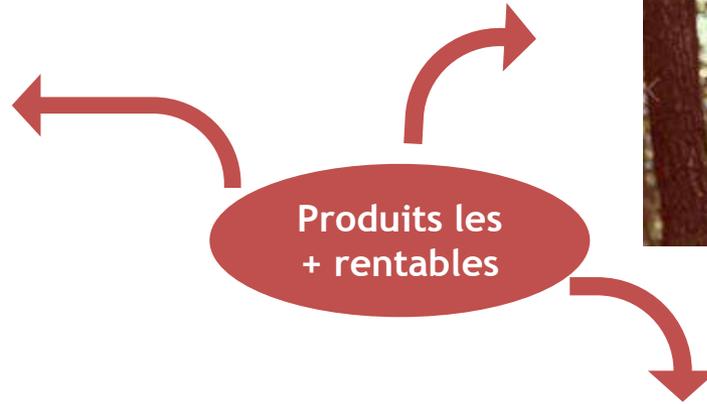
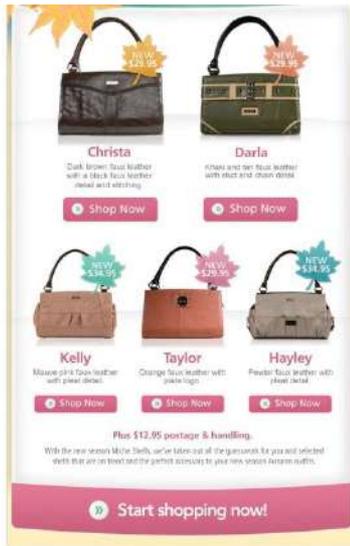
STOP au trafic à fond perdu !

- Une large marge de progression > Déguisement Discount +11% de conversion via Test AB
- Optimisez votre site à l'image de vos consommateurs, soyez à l'écoute
> tests utilisateurs, eye tracking, focus group, Test AB ...

Valorisez vos produits à forte marge

Carrousel en page d'accueil & affiliation

Newsletters



Cross selling : proposez les produits similaires à forte marge



Pensez au Mobile !



1. Concevez vos sites et newsletters de manière à ce qu'ils s'adaptent à tous les terminaux
2. Adaptez votre contenu sur Mobile, les consommateurs n'ont pas les mêmes attentes que sur site
3. Diffusez des messages cohérents entre vos différents canaux (web, magasin, mobile)



Livre Blanc MOBILE : Convertissez et Vendez plus

Gratuit sur www.altics.fr

- Comprendre les attentes des mobinautes : site mobile, Responsive ou Appli ?
- Amazon, Vente-privée, Nixon, Sephora, Leroy Merlin, Zalando, passés au crible...
- Bonnes et mauvaises pratiques m-Commerce testés via **Eye tracking**.

Téléchargez

Affichez vos éléments de confiance !

1 - Mettez en avant votre numéro de téléphone !

Service Client : 01 71 41 87 09
du lundi au samedi de 9h00 à 19h00

MON COMPTE

MON PANIER 0 ARTICLE

POUSSETTE | SIÈGE AUTO | VÊTEMENT | CHAMBRE DÉCORATION | SOMMEIL | TOILETTE COUCHES | REPAS | SÉCURITÉ | SORTIE | ÉVEIL ET JOUETS | POUR MAMAN | **PRODUITS STARS**

NOS MARQUES

Tapez ici votre recherche

Bons plans Newsletter

S'inscrire

2 - Placez dans le header un accès explicite au compte et au panier

3 - Affichez vos marques au dessus la ligne de flottaison pour gagner la confiance des eshoppeurs rapidement !

Tous les produits stars
au meilleur prix !
> C'EST PAR ICI !

TOP PUSSETTE | TOP VÊTEMENT !

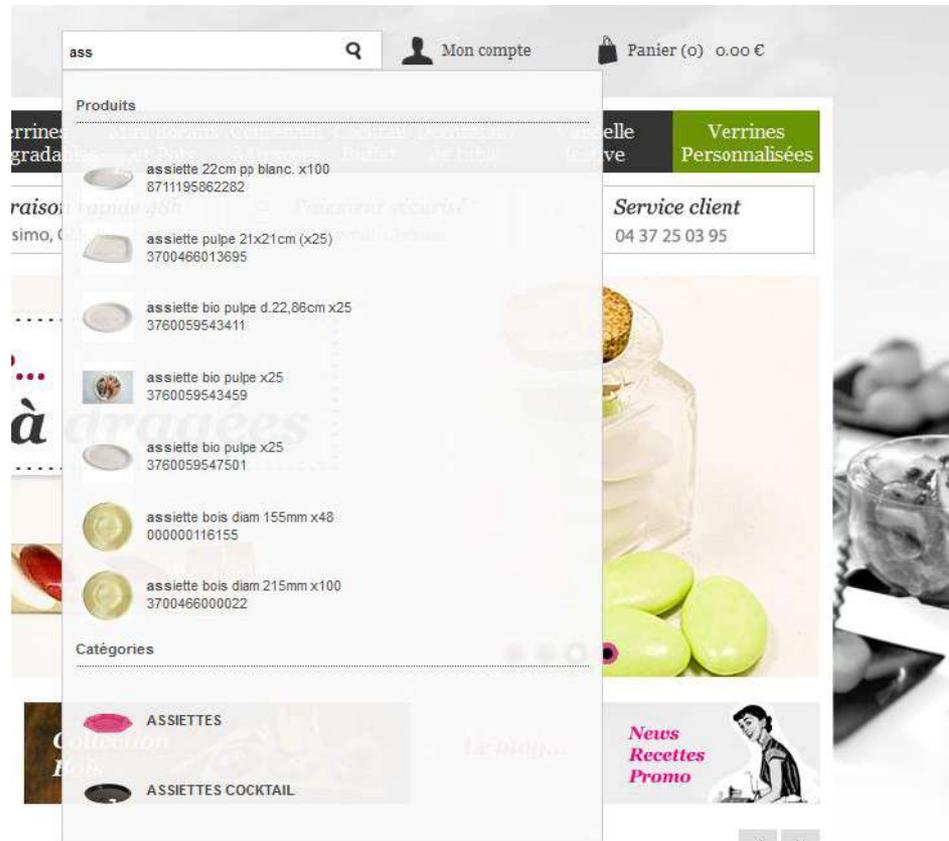
<p>Robot cuiseur-mixeur BABYCOOK</p> <p>Beaba 89,00 €</p> Voir le produit	<p>Babyphone simply care</p> <p>Babymoov 36,90 €</p> Voir le produit	<p>Poussette canne Quest Sport</p> <p>Maclaren 245,00 €</p> Voir le produit	<p>Bouée SWIMTRAINER de 2 à 6 ans</p> <p>Swimtrainer 22,90 €</p> Voir le produit	<p>Matelas à langer Sofalange</p> <p>Lilim 39,00 €</p> Voir le produit
--	---	--	---	---

Service de livraison rapide | Paiement sécurisé | SAV Service après-vente Garantie constructeur | Suivi de commande

4 - Regroupez vos éléments de confiance, soyez exhaustif et utilisez un Wording percutant

Moteur de recherche interne

- 30% des internautes qui utilisent un moteur de recherche achètent !
- Auto complétion
- Image du produit qui ressort
- Mettre en avant des promotions ou produits ciblés



Mettez vos produits en avant!



1 - Affichez clairement la disponibilité de vos articles

Hommes Jeremy Scott Instinct Hi



● En stock

★★★★★ Soyez le premier à écrire un avis

COULEURS White / Black (V24529)



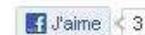
TAILLE 36 2/3 (Tableau des tailles)

36 2/3	38	39 1/3	40 2/3	41 1/3	42
42 2/3	43 1/3	44	44 2/3	46	47 1/3

180,00 €

Ajouter au panier

Envoyer à un(e) ami(e) Ajouter à la Liste de produits favoris



2 - Offrez des possibilités de partage



3 - Intégrez un visuel de votre article mis en situation afin que vos eshoppeurs puissent se projeter



Donnez un choix de livraison & paiement

1 - Proposez différents modes de livraison pour laisser le choix du prix et de l'acheminement à vos eshoppeurs > Le relais colis reste le 2ème mode de livraison choisit à plus de 50% (un chiffre en constante évolution) tandis que la livraison à domicile tend à régresser *

FRAIS DE PORT

	Qté	Prix Unitaire	Total
 Combinaison de surf TEAM43... Taille XS - Coloris BRIGHT ORANGE	2	160.00 €	320.00 €
Livraison BOUTIQUE Livraison gratuite en boutique Oxbow <i>Vous serez prévenu par mail de l'arrivée de votre colis</i>			0.00 €
 Livraison en relais colis			0.00 €
 Colissimo			0.00 €

Code promotion : **OK**

avec oney Bénéficiez d'un financement en 3 x CB à partir de 150€ d'achat grâce à Oney

TOTAL DE VOTRE COMMANDE : 320.00 €
Dont TVA 19.60 % : 52.44 €

Valider votre commande

PAYER VOTRE COMMANDE

TOTAL A PAYER
320.00€

PAIEMENT EN 3X CB

Payez en 3X Payer en 3x avec Oney ?

Apport : 111.47 €
Suivi de 2 mensualités de : 106.66 €
Coût de financement : 4.79 €

PAIEMENT PAR CARTE BANCAIRE

CLIQUEZ SUR LE LOGO CORRESPONDANT A VOTRE CARTE

PAIEMENT PAR PAYPAL

 Plus d'infos

2 - Proposez différents modes de paiement, ne restreignez pas votre cible (paypal, chèque...) > Paypal le 2ème mode de paiement choisit après la CB*

Toutes les bonnes pratiques e-commerce

Livre Blanc « Convertissez 3 fois plus ! »

Gratuit sur www.altics.fr



36 sites analysés en labo : Oxbow, Aubert, Maty, Nike....

- Identifiez les principaux freins à l'achat
- Découvrez les bonnes pratiques page par page pour convertir plus
 - Page d'accueil, fiche produit, panier, page inscription, paiement...
- Des astuces simples pour vendre plus !

Téléchargez

Fidélisez !

Un client qui réalise plusieurs achats RENTABILISE son coût d'acquisition

Mail de remerciement



Parrainage

Parrainer des amis

Gagnez des Points en parrainant des amis.
Vos amis recevront par e-mail un code à enregistrer lors de leur inscription. A leur première commande, vous serez crédités de 20 Points!

Email n°1

Email n°2

VALIDER

Mail de relance durée de vie produits

Relance des abandons panier

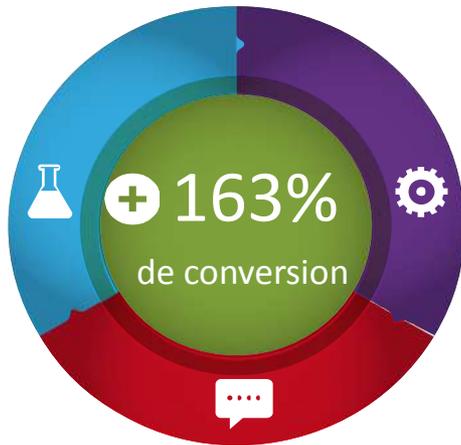


5 - Success Cases



DIGITAUX
Lieux de vente

Automatisme online: + 163% de conversion



Altics nous a permis de créer un site qui convertit beaucoup PLUS !

L'équipe nous accompagne au quotidien pour développer notre activité en ligne et accélère notre chiffre d'affaires !

Anne-Lise T. Resp des ventes



DIAGNOSTIC ET RECOMMANDATIONS

- Audit ergonomique
- Tests utilisateurs dans nos laboratoires
- Recommandations pour augmenter la conversion e-Commerce
- Refonte de la plateforme e-Commerce (Front & back office)



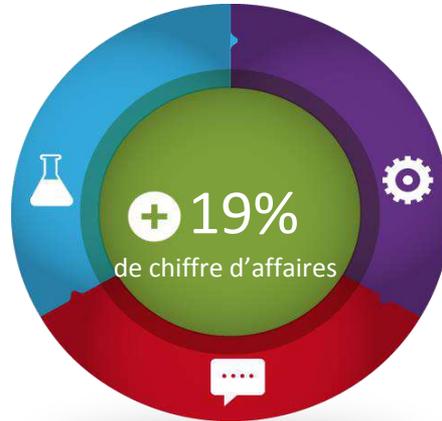
ACCOMPAGNEMENT

- Booster le Chiffre d'Affaires de la boutique en ligne
- Gestion d'audience
- Animation commerciale



 Grégoire
Consultant e-Commerce

Cadeau Maestro : + 19% de chiffre d'affaires



Bonne intervention d'Altics sur notre fiche produit, avec un recul nécessaire que ne peut pas avoir le marchand sur son site web.

Chaque recommandation a été suivie à la lettre et les résultats sont là."



Sylvain Bruyère
gérant Cadeau Maestro



OPTIMISATION DE LA FICHE PRODUIT

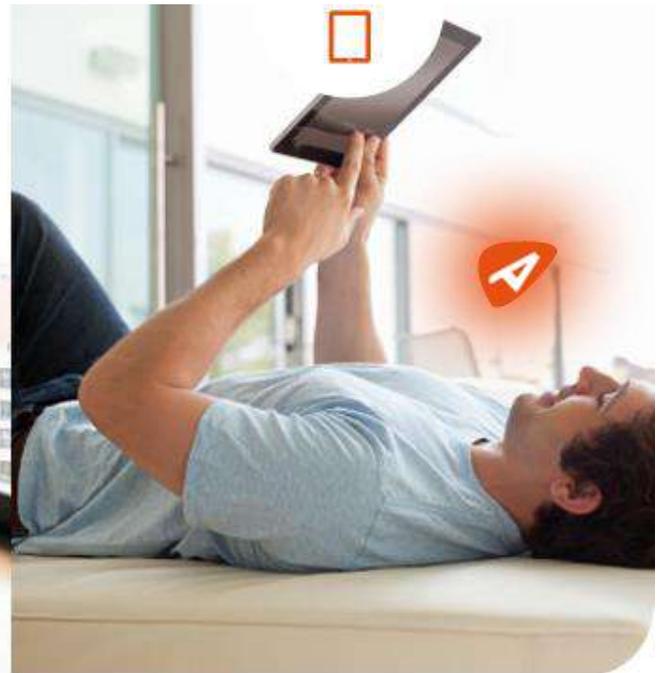
- Tests A/B à la performance

 Rajai
Consultant e-Commerce

ALTICS PRESENTATION



Altics accélère Ventes et Conversion !



Lieux de vente
Digitaux



Lieux de vente
Traditionnels



Offres by Altics



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**



Laboratoire de test équipés



Observation derrière les
glaces sans tain



Salle sonorisée et
retransmission vidéo



Laboratoire partout en
France + International

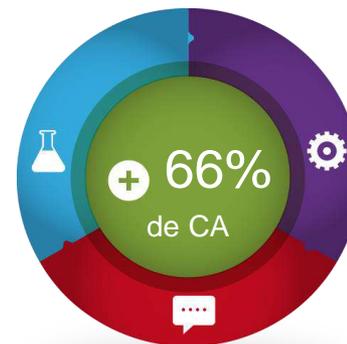


Eye-tracking web et Mobile



Nos références

B to C



Nos références

Banque et Assurances

“ Nous souhaitons optimiser **les taux de conversion** en ligne. Les experts Altics nous accompagnent avec efficacité et avec le sourire. ”

Hervé B.
Directeur e-business de
Carrefour Banque



Nos références

B to B



Contact



A votre écoute :

Olivier MARX | Fondateur

T 04 72 76 94 00 | win@altics.fr

