

Tables des matières

<u>1</u>	<u>Concevoir un habillage spécifique</u>	<u>2</u>
<u>2</u>	<u>Privilégier vos meilleurs clients</u>	<u>2</u>
<u>3</u>	<u>Profiter de l'occasion pour déstocker</u>	<u>3</u>
<u>4</u>	<u>Partager vos soldes sur les réseaux sociaux</u>	<u>3</u>
<u>5</u>	<u>Lancer une campagne de liens sponsorisés</u>	<u>3</u>

Introduction

La période des soldes est une période cruciale pour tous les vendeurs, et donc aussi pour les e-commerçants.

La manière dont vous préparez ce moment est très importante. C'est elle qui conduit les soldes de votre site e-commerce à une réussite significative ou, à l'inverse, à un échec cuisant.

L'objectif de ce dossier pratique est de vous proposer des conseils afin de stimuler vos ventes efficacement tout au long de ces semaines dédiées aux soldes.

1 Concevoir un habillage spécifique

Durant les soldes, vous pouvez **utiliser des visuels spécifiques**, ou encore **créer des bannières** destinées à être utilisées **uniquement pour l'occasion**.

Grâce à cela, les visiteurs doivent se rendre compte au premier coup d'œil que vous proposez des articles soldés.

N'hésitez surtout pas à en faire trop. En effet, **les visuels animés ou encore les couleurs fluorescentes** ont tendance à **attirer le regard de l'internaute** à la recherche des meilleures affaires.

En plus de cela, pensez à **intégrer des diaporamas** dans vos espaces promotionnels pour informer vos visiteurs des bonnes affaires auxquelles ils peuvent profiter, ou encore pour **classer vos soldes par type de réduction** (exemple : 30%, 50%, 70%...)

2 Privilégier vos meilleurs clients

Mettez à disposition de vos meilleurs clients (tant en termes de **fréquence d'achat** que de **panier moyen**) une offre spéciale pour les inciter à acheter encore plus.

Exemple : Offrez-leur, en plus des articles soldés, 10% de remise supplémentaire sur le montant de leur panier pendant toute une journée.

A l'inverse, vous pouvez également proposer des remises complémentaires aux clients n'ayant effectué qu'une seule commande, afin de les faire revenir sur votre site et stimuler leur démarche d'achat.

3 Profiter de l'occasion pour déstocker

Ces périodes de soldes sont des réelles **opportunités pour déstocker** vos produits saisonniers par exemple.

Ne lésinez pas sur les promotions apportées à ce type d'article. En effet, les grandes enseignes n'hésitent pas à proposer des prix barrés très compétitifs dès le premier jour de soldes : tâchez de rivaliser.

4 Partager vos soldes sur les réseaux sociaux

Affichez des **boutons de partage sur vos fiches produits** afin de les rendre encore plus visible. Vous offrez ainsi la possibilité à vos clients de partager les affaires qu'ils estimeront intéressantes : **la recommandation d'un proche vaut mieux que toutes les communications.**

Pensez également à communiquer par vous-même sur vos meilleures promotions, via les réseaux sociaux (Facebook, Twitter...) et/ou sur votre blog, si vous en avez un. Publiez-y vos nouvelles démarques pour rappeler que les soldes ne sont pas terminées.

Enfin, faites en sorte de déclencher l'achat. Pour cela, vous pouvez par exemple :

- Offrir les frais de livraison.
- Mettre en place des ventes flash.

5 Lancer une campagne de liens sponsorisés

Une campagne d'achat de mots clés sur [Google Adwords](#) vous permet de **mettre rapidement en avant vos articles soldés**, par marque ou par produit.

Les avantages d'une telle campagne sont nombreux. Parmi eux :

- La **rapidité** de lancement.
- La **visibilité** immédiate après validation de vos annonces par Google.
- Le **budget** dont vous disposez peut être plafonné.

Pour conclure, nous dirons qu'il vous faut veiller à augmenter votre visibilité, faire en sorte de ne pas décevoir vos clients habituels, et vous démarquer de vos concurrents afin de stimuler vos nouveaux visiteurs.