

Oxatis

N°1 des solutions
e-Commerce en Europe

LE CALENDRIER DU E-COMMERÇANT 2017

Spécial Utilisateurs Oxatis

EN PARTENARIAT AVEC

Google

ebay

leGuide.com

BOXTAL
YOUR SHIPPING EXPERT

fotolia
by Adobe

doofinder

TARGET 2 SELL

YUZU.CO



La liste des fonctionnalités
e-Commerce incontournables



Des conseils concrets et
simples à mettre en œuvre



Des offres exceptionnelles
pour les clients Oxatis

Cher(s) Utilisateur(s),

Vous êtes plusieurs milliers de dirigeants d'entreprises et e-Commerçants confirmés à profiter de la formidable opportunité du e-Commerce grâce à Oxatis. Passionné par le e-Commerce que je pratique depuis 1996, je prends plaisir chaque jour à découvrir vos succès et à travailler sans relâche à l'amélioration de notre solution et de nos services pour les accélérer.

Cette année vous avez réalisé plus de 700 millions de chiffre d'affaires en ligne. Vous avez su mettre à profit chaque moment fort afin de développer vos ventes qui ont cru globalement de plus de 22% soit deux fois plus vite que l'ensemble du e-Commerce en France !

Afin de vous aider à aller encore plus loin, nos experts et partenaires ont réalisé pour vous le calendrier du e-Commerçant 2017. Un guide indispensable que nous vous offrons afin de profiter pleinement de chaque pic d'activité. Vous y retrouverez les fonctionnalités incontournables à activer sur votre site, les meilleurs conseils pour préparer vos actions et les mettre en œuvre. Vous y découvrirez également des offres exclusives négociées pour vous avec nos partenaires.

Je suis certain que ce calendrier vous aidera à réaliser vos ambitions de chiffre d'affaires pour l'année à venir. Toutes les équipes Oxatis se joignent à moi pour vous souhaiter de bonnes ventes en 2017 !

Marc Schillaci – Fondateur et PDG d'Oxatis

Les fonctionnalités e-Commerce incontournables pour développer votre chiffre d'affaires

Validez l'activation des fonctionnalités à l'aide de la liste ci-dessous.

Réassurance

Modes de paiement et de livraison

J'active au moins 2 modes de livraison et de paiement en les mettant en avant dès la page d'accueil.

Estimation frais de port et frais de port offerts

J'affiche clairement les délais et frais de port dans le panier d'achat.

MOTO

Je prends des commandes par téléphone et par mail.

Avis clients Shopping Satisfaction

J'ajoute les avis clients à mes fiches produits.

Notation clients (RFM)

Je segmente mes clients en fonction de leurs habitudes d'achat (récence, fréquence, montant).

Conversion

Pop-Up Promo

J'affiche mes promotions dès la page d'accueil (code promo, inscription à la newsletter...).

Panier dynamique

J'améliore l'expérience d'achat de mes clients avec le panier dynamique.

Ventes suggestives

J'augmente le montant de mon panier moyen en affichant une suggestion d'articles.

Trafic

Mobile

J'active et personnalise la version mobile.

Facebook Social Store

Je publie mon catalogue de produits sur ma page Facebook.

Compareurs de prix

Je crée mes flux Google Shopping et LeGuide. Je publie mon catalogue sur les compareurs de prix.

Places de marchés

J'exporte simplement mon catalogue sur eBay et Amazon.

Newsletters

Je sélectionne et personnalise mes templates de newsletters.

Navigation à facettes

J'ajoute la navigation à facettes pour faciliter la recherche des produits.

Fidélisation

Programme de Parrainage

J'augmente ma base clients en profitant de la recommandation de mes utilisateurs satisfaits.

Programme de fidélité

Je récompense mes clients fidèles en leur faisant bénéficier d'offres exclusives et personnalisées.

Oxatis a sélectionné pour vous 3 applications incontournables

doofinder
Le moteur de recherche intelligent

TARGET 2 SELL
Une offre personnalisée pour chacun de vos clients

YUZU CO
Attirez les meilleurs clients pour votre boutique

Oxatis

LE CALENDRIER
E-COMMERÇANT 2017



**66% des cyberacheteurs
ont effectué au moins un
cadeau de Noël en ligne.**

Source : Intentions Noël 2015, Fevad

« Une semaine après l'activation
des relances automatiques de
paniers abandonnés sur HairStore
nous enregistrons 2700 € de chiffre
d'affaires supplémentaires. Le ROI de
nos premières campagnes de relances
s'élève à 75 ce qui signifie qu'un euro
dépensé nous en rapporte 75 ! »

Marco Da Cruz – Fondateur, HairStore.fr
et Président du Club Utilisateurs Oxatis

hairStore.fr

DÉCEMBRE 2016

LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAM	DIM
28	29	30	1	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25 Noël
26	27	28	29	30	31	1 Nouvel an

3 conseils pour réussir Noël tout en préparant vos soldes

- ① **Activez 3 applications indispensables** qui boostent vos conversions : la relance automatique des paniers abandonnés, les ventes suggestives et le panier dynamique.
- ② **Misez sur une relation client efficace** : réaffirmez votre présence sur les réseaux sociaux et via les newsletters, rassurez avec la mise en avant de vos coordonnées de contact et de votre politique de livraison.
- ③ **Anticipez les soldes** : fixez le calendrier des démarques, des ventes privées, l'habillage du site et la communication.



04 86 26 26 26 | www.oxatis.com

*Offre réservée aux clients Oxatis (offre valable jusqu'au 31/12/2017).



LE CALENDRIER E-COMMERÇANT 2017



**Les soldes d'hiver
peuvent représenter
jusqu'à 30% de votre chiffre
d'affaires annuel.**

Source : webmarketing-com, 2016

« Il est primordial d'être prêt dès le premier jour des soldes pour lequel on constate près de 50% d'augmentation de trafic sur LeGuide.com. De plus, si l'intensité s'atténue par la suite, il ne faut pas sous-estimer la fin des soldes et notamment les week-ends, pour lesquels la conversion atteint des taux records jusqu'au début du mois de février, avec près de 10 points d'augmentation par rapport au taux moyen standard de la période. »

Nathaniel Belmin – Responsable
Marketing B2B, LeGuide Group

leGuide.com

JANVIER 2017

LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAM	DIM
26	27	28	29	30	31 Réveillon	1 Nouvel an
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11 Début des soldes d'hiver	12	13	14	15
16	17	18 2 ^{ème} démarque	19	20	21	22
23	24	25 3 ^{ème} démarque	26	27	28	29
30	31	1	2	3	4	5

5 semaines pour générer un maximum de ventes pendant les Soldes

- ② **Récompensez vos clients fidèles avec des soldes privés** réservés à votre base d'utilisateurs privilégiés.
- ② **Facilitez l'accès aux bonnes affaires** : créez des catégories dédiées de produits soldés et mettez en avant plusieurs points d'accès depuis votre page d'accueil (menu, carrousel, bannière, mise en avant produits...).
- ② **Multipliez les actions de communication à chaque démarque** : réseaux sociaux, newsletters, SMS, publicité Google AdWords et comparateurs de prix (Google Shopping, LeGuide...).
- ② **Reproduisez ces actions dès le 20 janvier pour tirer parti de la Saint-Valentin** : catégories dédiées, plusieurs points d'accès sur la page d'accueil et plan de communication.



04 86 26 26 26 | www.oxatis.com

*Offre réservée aux clients Oxatis pour toute souscription à la solution de Référencement Prioritaire sur LeGuide.com et pour tout e-commerçant n'ayant été client chez nous lors des 12 derniers mois (offre valable jusqu'au 31/12/2017).

Oxatis

LE CALENDRIER
E-COMMERÇANT 2017



Les Français dépensent
jusqu'à 142 euros pour leur
conjoint(e) le jour de
la Saint-Valentin.

Source : Rakuten, 2016

« J'ai installé l'apps Pop-Up Promo
en quelques secondes sur mon site.
Grâce à l'affichage d'une opération
promotionnelle livraison gratuite
mon taux de conversion est passé
de 3 à 5,8%, un record pour mon
site e-Commerce ! Merci pour ces
applications pratiques et rentables ! »

Gaëlle Barre – Gérante, Univers Broderie



FÉVRIER 2017

LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAM	DIM
30	31	1	2	3	4	5
6 Début vacances scolaires	7	8	9	10	11	12
13	14 Fin soldes d'hiver Saint-Valentin	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24	25	26
27	28 Mardi gras	1	2	3	4	5

Soldes, Saint-Valentin et sports d'hiver : 3 opportunités pour développer votre activité !

- ② **Mettez en place des offres fin de soldes** et continuez vos actions de communication.
- ② **Communiquez auprès de votre base clients pour la Saint-Valentin** : proposez un week-end livraison offerte, une des opérations marketing les plus efficaces pour booster vos conversions (utilisez l'application Pop-Up Promo pour mettre avant votre offre !).
- ② **Profitez des événements de cette période de l'année pour animer votre boutique** : rhabillez vos pages aux couleurs de l'hiver à l'occasion des vacances de février (sports d'hiver) et de Mardi Gras (selon votre secteur d'activité).



04 86 26 26 26 | www.oxatis.com

*Offre soumise à conditions, contactez notre service clients. Offre valable jusqu'au 31/12/2017.

Oxatis

LE CALENDRIER
E-COMMERÇANT 2017



91% des Français utilisent
Google au quotidien,
que ce soit pour rechercher
des informations ou acheter
en ligne.

Source : WebRankInfo, 2016

« Notre site s'affiche en tête des
résultats de recherche Google sur
plus de 200 mots clés et nous avons
doublé notre volume de visites
gratuites en seulement 2 mois !
Cette augmentation de trafic se
traduit par une croissance de 20%
sur le chiffre d'affaires de notre site
e-Commerce. »

Guy Rouché - Gérant, Piscine-Discout

PISCINE discount .fr

MARS 2017

LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAM	DIM
27	28	1	2	3 Fin vacances scolaires	4	5 Fête des grands-mères
6	7	8	9	10	11	12
13	14	15	16	17 Saint-Patrick	18	19
20	21 Printemps	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31	1	2

Faites le bilan du début d'année et préparez le printemps !

- ① **Profitez de l'accalmie pour faire le bilan de vos actions du début d'année :** analysez les performances de vos soldes et Saint-Valentin grâce à l'outil de suivi des commandes disponible sur votre interface d'administration.
- ② **Préparez vos événements forts à venir :** fête des mères, fête des pères et soldes d'été.
 - Réalisez un audit SEO de votre site.
 - Mettez en place des actions afin de générer du trafic autour de ces événements : nom des produits et catégories, organisation du catalogue, balises, poids des images...



04 86 26 26 26 | www.oxatis.com

*Offre réservée aux clients Oxatis et valable jusqu'au 31/12/2017.

Oxatis

LE CALENDRIER
E-COMMERÇANT 2017



40% des personnes
sont plus réceptives à
l'information visuelle qu'à
l'information textuelle.

Source : OneSpot, 2016

« Les visuels sont essentiels pour véhiculer l'image d'une marque, d'un produit ou d'un service. Grâce à des visuels de qualité, l'expérience utilisateur est améliorée tant au niveau esthétique que fonctionnel, et l'acte d'achat est facilité. En arrivant sur un site je dois avoir envie de goûter, d'essayer et d'acheter dès le premier coup d'œil ! »

Karen Seror – Marketing Manager,
Fotolia France

fotolia
by Adobe

AVRIL 2017

LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAM	DIM
27	28	29	30	31	1 Poisson d'Avril	2
3	4	5	6	7	8	9
10	11	12	13	14	15	16
17 Pâques	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30

Faites le grand nettoyage de printemps !

- ② **Renouvelez l'habillage de votre site et de votre version mobile**, le printemps est là et vos visiteurs ont besoin de chaleur.
- ② **Ayez votre communication et vos promotions sur la saisonnalité** : prenez la température... Grisaille ou plein soleil, mettez en avant les bons produits !
- ② **Diffusez une partie de votre catalogue de produits sur les comparateurs et places de marché** pour écouler vos stocks et laisser de la place à la collection printemps-été !



04 86 26 26 26 | www.oxatis.com

*Offre réservée aux clients Oxatis sur votre 1er achat chez Fotolia (valable jusqu'au 31/12/2017).

Oxatis

LE CALENDRIER
E-COMMERÇANT 2017



81% des internautes
considèrent que les
annonces Google AdWords
répondent à leur besoin.

Source : Étude IFOP, 2016

« La réussite de notre activité en ligne s'appuie sur notre capacité à attirer un trafic hautement qualifié ! Nous avons choisi de mettre en place des campagnes AdWords. 3 mois après le lancement, nos commandes ont doublé. Notre taux de conversion est passé à 4% et nous avons atteint un ROI record de 19,15 : c'est-à-dire qu'un euro investi nous en a rapporté presque 20 ! »

Marlène PACHUKI – Gérante,
High Mobility Gear



MAI 2017

LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAM	DIM
1 Férié	2	3	4	5	6	7
8 Férié	9	10	11	12	13	14
15	16	17	18	19	20	21
22	23	24	25 Férié	26	27	28 Fête des mères
29	30	31	1	2	3	4

Dernière ligne droite avant la fête des mères et la fête des pères

- 🕒 **Testez de nouveaux outils Google** : Gmail Ads, YouTube Ads... La visibilité est assurée !
- 🕒 **Optimisez vos landing pages** : facilitez l'accès rapide au produit et mettez clairement en avant les éléments de réassurance indispensables au déclenchement de l'achat (frais de port, modes de paiement...).
- 🕒 **Ajustez le budget de vos campagnes Google à votre ROI** : augmentez vos dépenses sur les campagnes performantes. Profitez-en pour tester, optimiser les titres et descriptifs de vos nouveautés produits sur vos annonces.



04 86 26 26 26 | www.oxatis.com

*75€ de clics offerts pour 25€ dépensés sur Google AdWords. Offre réservée aux clients Oxatis et limitée à une offre par client jusqu'au 31/12/2017.

Oxatis

LE CALENDRIER
E-COMMERÇANT 2017



77% des Français ont effectué des achats en ligne pendant les 6 semaines de Soldes d'été 2015.

Source : Baromètre Toluna / LSA, 2016

« Nous avons réalisé une promotion par email durant les soldes. Le résultat a été immédiat : sur les deux jours suivant son envoi, nos ventes ont augmenté de 82%. »

Xavier Dugast – Fondateur, Deco Cuir

deco cuir
laissez libre cuir à vos idées

JUIN 2017

LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAM	DIM
29	30	31	1	2	3	4 Férié
5	6	7	8	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18 Fête des pères
19	20	21 Été, fête de la musique	22	23	24	25
26	27	28 Début des soldes d'été	29	30	1	2

Préparez les soldes en optimisant le parcours d'achat

- ② **Générez du trafic immédiat** sur votre site en rédigeant des annonces Google AdWords percutantes avec le pourcentage de vos démarques.
- ② **Communiquez auprès de vos clients** grâce aux campagnes d'emailing. Personnalisez votre modèle d'emails pour les soldes et proposez une offre exceptionnelle dans chaque email, ils ne pourront pas refuser !
- ② **Optimisez la conversion** en proposant un parcours d'achat efficace avec des applications comme le panier dynamique, les ventes suggestives, l'alerte disponibilité, la quantité dans la fiche produit et les frais de port offerts. Autant de leviers de performance efficaces et rapides à mettre en place.



04 86 26 26 26 | www.oxatis.com

Oxatis

LE CALENDRIER
E-COMMERÇANT 2017



52% des entreprises estiment que Facebook est le canal le plus efficace pour l'engagement client et le service après-vente.

Source : Social Media Today, 2016

« Plus de 20 000 internautes ont été touchés par une même annonce Facebook, 1200 personnes ont 'Aimé notre page', des centaines de mentions 'J'aime'... Les chiffres sont édifiants, 59% des internautes qui se rendent sur notre site après avoir cliqué sur une campagne Facebook passent commande ! »

Luc Tordjman – Gérant, LeBonZeste.fr



JUILLET 2017

LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAM	DIM
26	27	28 Début des soldes d'été	29	30	1	2
3	4	5 2 ^{ème} démarque	6	7	8 Vacances d'été	9
10	11	12 3 ^{ème} démarque	13	14 Fête nationale	15	16
17	18	19	20	21	22	23
24	25	26	27	28	29	30
31 Fin des Soldes d'été	1	2	3	4	5	6

Animez au quotidien votre communauté de clients tout au long des soldes

- ② **Utilisez les canaux habituels pour générer du trafic et des ventes** : Google AdWords, Newsletters, comparateurs, places de marché...
- ② **Sélectionnez les réseaux sociaux et adaptez vos messages** (et le ton employé) en fonction de votre cible : planifiez vos publications avec des outils comme Hootsuite ou Buffer pour gagner en productivité.
- ② **Les réseaux sociaux sont les nouveaux services clients**, vous gagnerez du temps en préparant des scénarios et messages types pour répondre chaque jour aux questions et besoins de vos clients.



04 86 26 26 26 | www.oxatis.com

*Offre réservée aux clients Oxatis jusqu'au 31/12/2017

Oxatis

LE CALENDRIER
E-COMMERÇANT 2017



45% des achats de la rentrée scolaire sont effectués 3 à 4 semaines avant la rentrée des classes.

Source : emarketer.com, 2016

« Les périodes creuses de l'année sont idéales pour tester l'impact des marketplaces sur l'activité des e-commerçants et générer des ventes additionnelles. Utilisez le déstockage pour proposer des prix compétitifs et identifier les catégories qui performant sur la ou les marketplaces que vous aurez sélectionnée(s). De nombreux marchands se lancent sur eBay pour développer leur activité à l'international. »

François Bourgoin – Directeur des Vendeurs professionnels et des Partenariats, eBay France

eBay

AOÛT 2017

LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAM	DIM
31	1 Fin des soldes d'été	2	3	4	5	6
7	8	9	10	11	12	13
14	15 Férié	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25	26	27
18	29	30	31	1	2	3

Planifiez vos actions à venir et gagnez en productivité

- ③ **Préparez la rentrée des classes** : animation du catalogue, identification de nouvelles sources d'acquisition de trafic et de nouveaux produits !
- ③ **Automatisez vos tâches quotidiennes**, vos posts sur les réseaux sociaux, vos publications sur votre blog et l'envoi de vos newsletters.
- ③ **Profitez du mois d'août pour écouler vos fins de stock sur les places de marché** : cassez vos prix et faites de la place pour votre collection automne/hiver.
- ③ **Faites le point** sur votre checklist et votre plan d'actions.



04 86 26 26 26 | www.oxatis.com

*Offre réservée aux clients Oxatis pour tout nouvel abonnement à la boutique 'A La Une' (offre valable jusqu'au 31/12/2017).



LE CALENDRIER E-COMMERÇANT 2017



**La rentrée scolaire
représente la deuxième
saison d'achat de l'année.**

Source : Étude OpinionWay pour eBay
Advertising, 2016

« L'expérience client est au centre du parcours d'achat et la personnalisation de l'offre représente un enjeu majeur pour le e-Commerce. Le e-commerçant doit accompagner ses visiteurs dès les premières secondes de navigation : leur proposer des articles qui correspondent à leurs envies, leur adresser des messages personnalisés avec des marques qu'ils apprécient. Tous les moyens sont bons pour satisfaire les futurs prescripteurs d'un site. »

François Ziserman, CEO Target2Sell

TARGET  SELL

SEPTEMBRE 2017

LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAM	DIM
28	29	30	31	1	2	3
4 Rentrée des classes	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	18	19
18	19 Salon e-Commerce Paris	20	21	22	23	24
25	26	27	28	29	30	1

Faites votre rentrée des classes !

- ③ **Communiquez auprès de votre base clients et prospects** en leur présentant votre nouvelle collection. C'est la période des jeux-concours, faites-leur savoir que vous êtes toujours là !
- ③ **Profitez des pics de trafic** pour offrir à vos visiteurs une expérience d'achat satisfaisante, c'est le bon moment pour les séduire !
- ③ **Préparez sereinement le rush de fin d'année** : établissez un rétro-planning et assurez-vous de disposer d'un stock suffisant dès maintenant.



04 86 26 26 26 | www.oxatis.com

*Offre réservée aux clients Oxatis pour une souscription à l'offre multi modules Target2Sell (valable jusqu'au 31/12/2017).

Oxatis

LE CALENDRIER
E-COMMERÇANT 2017



Plus de 50% des Français réalisent leurs achats de Noël avant le mois de décembre.

Source : Rapport Deloitte – Étude de Noël 2015

« Nous constatons qu'un internaute qui utilise le moteur de recherche interne convertit en moyenne 2 fois plus. Faciliter la recherche en proposant plusieurs critères de navigation est le moyen idéal de proposer une expérience d'achat unique et satisfaisante. Les avantages du moteur de recherche sont d'orienter et accompagner les visiteurs vers les articles les plus populaires, leur proposer une sélection de produits pertinents et permettre aux e-commerçants d'analyser les recherches les plus effectuées. »

Rocio Zambrano – Digital Marketing,
Doofinder

doofinder

OCTOBRE 2017

LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAM	DIM
25	26	27	28	29	30	1 Fête des grands-pères
2	3	4	5	6	7	8
9	10	11	12	13	14	15
16	17	18	19	20	21	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31 Halloween	1	2	3	4	5

10 semaines pour réussir Noël, prenez de l'avance !

- ② **Organisez votre catalogue et optimisez vos fiches produit** : créez des catégories dédiées et mettez en avant vos offres sur la page d'accueil, misez sur la réassurance (information sur le paiement, la livraison, affichage des avis clients, descriptifs détaillés, photos...).
- ② **Assurez-vous de proposer plusieurs outils d'aide à la recherche** pour faciliter la navigation de vos visiteurs : navigation à facettes, moteur de recherche interne...
- ② **Générez du trafic en multipliant les canaux de diffusion de votre catalogue** : places de marché, comparateurs...



04 86 26 26 26 | www.oxatis.com

*Offre réservée aux clients Oxatis pour tout nouvel abonnement à Doofinder (offre sans engagement valable jusqu'au 31/12/2017).

Oxatis

LE CALENDRIER
E-COMMERÇANT 2017



En 2015, 52% des Français
ont réalisé un achat
pour le Black Friday.

Source : Yuzu.co, 2016

« Yuzu réinvente l'acquisition client pour offrir aux marchands Oxatis des performances toute l'année et en particulier sur les temps forts comme les fêtes de fin d'année. Nous analysons les achats de millions de shoppers pour rediriger vers les e-commerçants un trafic qualifié et engagé (opt-in) c'est-à-dire des clients potentiels. Les marchands génèrent des ventes et leurs clients profitent de réductions, une relation gagnant-gagnant ! »

Émilie Audoly – CEO, Yuzu.co



NOVEMBRE 2017

LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAM	DIM
30	31	1 Férié	2	3	4	5
6	7	8	9	10	11 Férié	12
13	14	15	16	17	18	19
20	21	22	23	24 Black Friday	25	26
27 Cyber Monday	28	29	30	1	2	3

Black Friday, Cyber Monday : Noël avant l'heure !

- 🕒 **Profitez du Black Friday et du Cyber Monday** pour acquérir de nouveaux clients et générer du chiffre d'affaires avant le rush des achats de Noël.
- 🕒 **Créez un sentiment d'urgence** (seulement 1 journée) : testez l'impact des ventes flash et/ou d'un compte à rebours.
- 🕒 **Investissez plus pour assurer davantage de visibilité à vos produits** : publicité Facebook, SMS marketing, publicité Google... Activez des leviers d'acquisition efficaces pour générer plus de trafic sur votre site.



04 86 26 26 26 | www.oxatis.com

*Offre réservée aux clients Oxatis pour toute nouvelle souscription à Yuzu (offre valable jusqu'au 31/12/2017).



LE CALENDRIER
E-COMMERÇANT 2017



17% des internautes ont attendu la dernière minute pour trouver le bon cadeau.

Source : Yuzu.co, 2016

« Pour développer le chiffre d'affaires de sa boutique en ligne, le e-commerçant doit optimiser sa politique de livraison. Le fait de proposer du choix entre plusieurs modes de livraison (relais, domicile, express) est un atout majeur pour maximiser la transformation de ses paniers. A Noël particulièrement, pensez à activer de la livraison express en relais qui vous permettra de proposer une offre de livraison 24h pour les retardataires, à un prix raisonnable. »

Virginie Ducrot – CEO, Bortal



DÉCEMBRE 2017

LUN	MAR	MER	JEU	VEN	SAM	DIM
27	28	29	30	1	2	3
4	5	6	7	8	9	10
11	12	13	14	15	18	19
18	19	20	21	22	23	24
25 Noël	26	27	28	29	30	31

Profitez de Noël jusqu'à la dernière minute et préparez les Soldes

- 🕒 **Profitez de la dynamique de Noël jusqu'au dernier moment.** Créez un sentiment d'urgence : testez l'impact des ventes flash et/ou d'un compte à rebours.
- 🕒 **La livraison joue un rôle majeur en décembre :** mettez clairement en avant la date limite de commande et les modes de livraison disponibles (activez les modes de livraison express, n'oubliez pas les modes de livraison adaptés au mobile) pour être certains d'avoir leurs cadeaux au pied du sapin.
- 🕒 **Pensez aux gens peu inspirés et suggérez des idées cadeaux** par catégories d'articles, centres d'intérêts ou par genre, faites leur gagner du temps !



*Offre réservée aux clients Oxatis

04 86 26 26 26 | www.oxatis.com

Profitez du potentiel du e-Commerce avec les partenaires Oxatis



Avec 93% de part de marché en France et 40 millions de visites par mois* Google est le moteur de recherche incontournable pour développer son activité en ligne grâce au référencement naturel et payant. En 2015, Oxatis a été la première solution e-Commerce à signer un partenariat stratégique Google AdWords pour l'efficacité de son accompagnement des PME dans le développement de leur chiffre d'affaires grâce à Google AdWords.



Avec plus de 9 millions d'acheteurs actifs en France et 165 millions dans le monde, eBay se positionne comme la place de marché incontournable et un puissant réseau de diffusion pour vos produits. Plus de 1200 marchands Oxatis ont déjà référencé et exporté gratuitement leur catalogue pour capter une audience qualifiée et augmenter rapidement leurs ventes.



Avec LeGuide, vous pouvez profiter d'une source généraliste de trafic qualifié (plus de 5.1 millions de visiteurs uniques par mois) pour améliorer facilement le référencement de votre catalogue. Il s'agit de l'un des principaux comparateurs de prix en Europe : LeGuide est disponible en 9 langues et 14 pays.



Boxtal est le n°1 de la livraison de colis multi-transporteurs (anciennement EnvoiMoinsCher). Grâce à Boxtal, vous vous dotez des modes de livraison indispensables (express, à domicile, en point relais) pour offrir un service de qualité à vos clients. Vous profitez des services de tous les transporteurs (Chronopost, FedEx, UPS, DHL, GLS, Relais Colis...) à des prix négociés avec des remises pouvant aller jusqu'à -75% du prix public.



Fotolia, filiale du Groupe Adobe, est l'une des plus importantes banques d'images libres de droits au monde. Vous accédez à plus de 67 millions d'images, vecteurs, illustrations et clips vidéo pour améliorer l'expérience de navigation de vos clients et réaffirmer l'identité de votre marque.



Doofinder est le moteur de recherche interne intelligent des grandes marques comme Décathlon Pro, Carrefour Online, LDLC(...). Grâce à sa richesse fonctionnelle (classement des résultats, suggestion de produits complémentaires...) et à la rapidité d'affichage des résultats, vous allez booster vos conversions et offrir à vos visiteurs une expérience client optimale.



Target2Sell est la solution leader en France de marketing prédictif temps-réel 1to1. Target2Sell permet à ses marchands de proposer les produits les plus pertinents à chacun de leurs visiteurs, en temps réel, et sur tous les canaux digitaux. Target2Sell est déployée dans plus de 15 pays Européens et compte aujourd'hui plus de 120 clients parmi lesquels Auchan, Micromania, But, Catimini, Princesse Tam Tam...



Yuzu vous propose d'appartenir à un réseau de sites e-Commerce pour acquérir des clients et monétiser votre audience. Avec Yuzu, vous proposez vos offres aux clients les plus affinitaires des autres sites e-Commerce du réseau. Vous profitez de la solution d'acquisition des leaders du e-Commerce (Alinea, DakotaBox, Hom, Vivre Mieux...) pour développer votre rentabilité.



*Source : Journal Du Net, 2016

04 86 26 26 26 | www.oxatis.com

Oxatis

LE CALENDRIER
E-COMMERÇANT 2017



Pour aller plus loin

Profitez tout au long de l'année des meilleurs conseils en e-Commerce et d'informations complètes sur toutes les nouveautés Oxatis, et pensez à...

- ② Visiter le Blog reussirsaboutiqueenligne.fr
- ② Participer chaque semaine aux **webinars thématiques** animés par les meilleurs experts et partenaires Oxatis (replay disponibles sur la chaîne YouTube Oxatis)
- ② Consulter les **newsletters Oxatis**
- ② Suivre l'actualité de la solution sur les réseaux sociaux



30 minutes de conseils gratuits

Profitez gratuitement d'un audit de performance de votre site : votre expert identifie les leviers clés de croissance de votre boutique en ligne et vous propose des solutions sur mesure directement opérationnelles.

Grâce à cet audit, vous serez en mesure de :

- ① Générer du **trafic qualifié** sur votre site
- ② Optimiser votre **taux de conversion**
- ③ Augmenter le **montant de votre panier moyen**
- ④ **Fidéliser** vos clients

04 86 26 26 26 | www.oxatis.com