

Alma

Boostez vos ventes avec Alma.

Mettre en avant le paiement en plusieurs fois
sur votre site e-commerce, dans votre boutique
et sur vos réseaux pour maximiser votre conversion.



Sommaire.

01.

Pourquoi mettre
en avant Alma ?

02.

Mettre en avant Alma
tout au long du parcours
d'achat en ligne.

03.

Mettre en avant Alma
dans votre magasin.

04.

Aller plus loin dans la mise
en avant d'Alma.

05.

Rassurer vos clients
sur le fonctionnement d'Alma.

06.

Communiquer sur le paiement
en plusieurs fois au travers de
vos canaux de communication.

Ressources.

Tutoriels pour mettre en avant Alma sur vos plateformes de e-commerce.

01.

Pourquoi mettre en avant Alma ?

Mettre le paiement en plusieurs fois en avant sur votre boutique en ligne et en magasin est une pratique incontournable utilisée par les leaders du retail. C'est un argument marketing supplémentaire permettant de transformer un maximum de visiteurs :

- + Vous suscitez l'intérêt d'un client qui hésite à acheter chez vous pour des raisons de budget.
- + Vous augmentez le montant de votre panier moyen car votre client a plus de flexibilité dans son paiement.

Vous trouverez dans ce guide des exemples de bonnes pratiques de mise en avant du paiement en plusieurs fois sur les sites e-commerce et boutiques de nos marchands.



02.

Mettre en avant Alma tout au long du parcours d'achat en ligne.

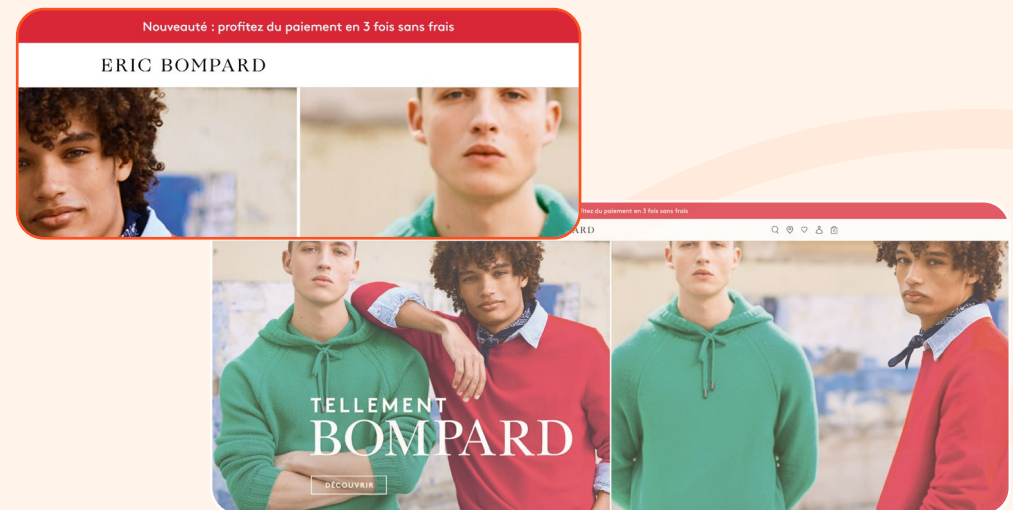
Sur la page d'accueil de votre site e-commerce.

Faire apparaître le paiement en plusieurs fois dès l'arrivée sur votre page d'accueil permet de susciter l'intérêt d'un client qui hésite à acheter chez vous pour des raisons de budget. Vous trouverez les éléments prêts à l'emploi décrits ci-après dans notre **Kit marchand**.

I. Le bandeau en haut de votre site e-commerce.

Mettre en valeur le paiement en plusieurs fois dans un bandeau en haut de votre page d'accueil garanti un meilleur taux de conversion.

L'exemple Éric Bompard



Alma

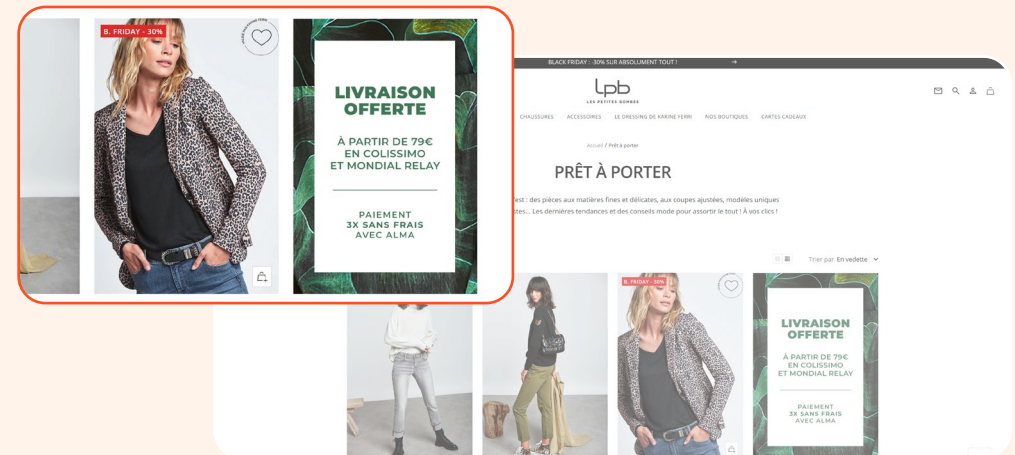
II. Les bannières.

Les bannières dédiées au paiement en plusieurs fois sont une façon efficace d'attirer l'oeil de votre visiteur et donc d'augmenter les chances de conversion.

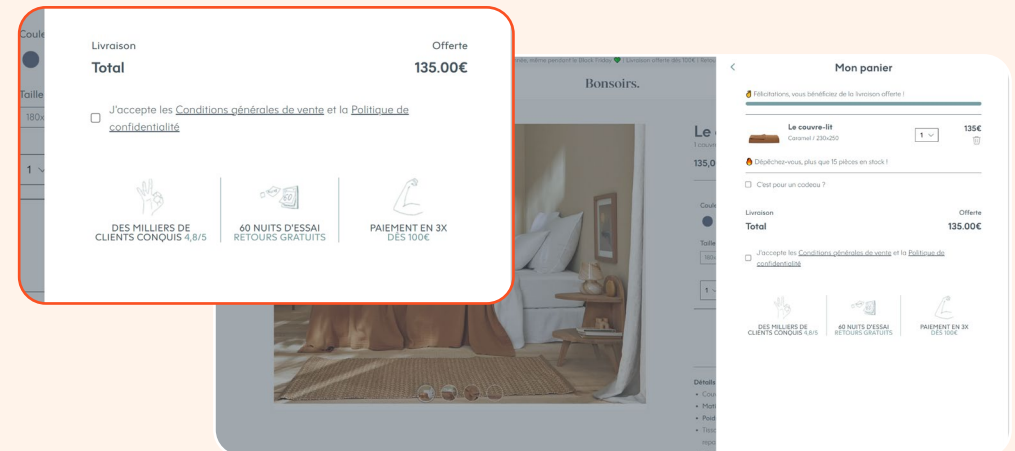
III. Les éléments de réassurance.

La mise en avant d'éléments de réassurance sur le paiement en plusieurs fois permet de lever les derniers freins à l'achat.

L'exemple Les Petites Bombes



L'exemple Bonsoirs



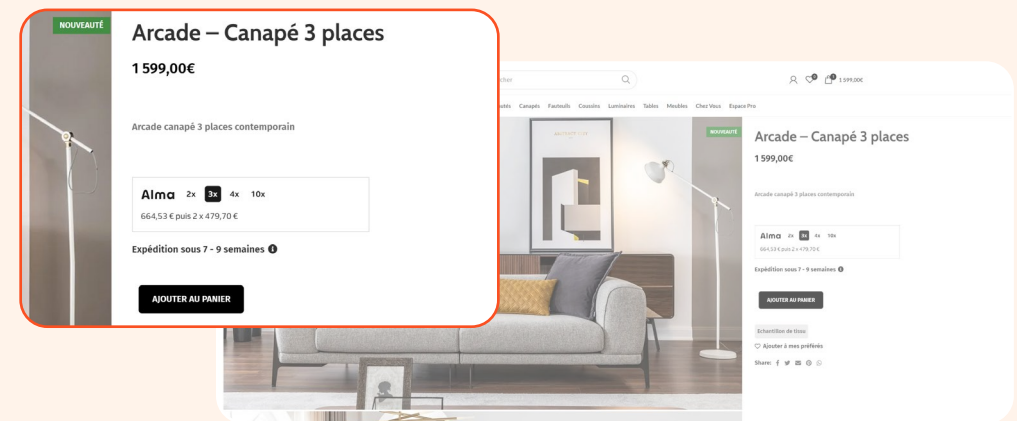
Sur les fiches produits.

Notifiez clairement sur vos fiches produits que vos clients peuvent payer en plusieurs fois, en ajoutant le logo Alma comme élément de réassurance.

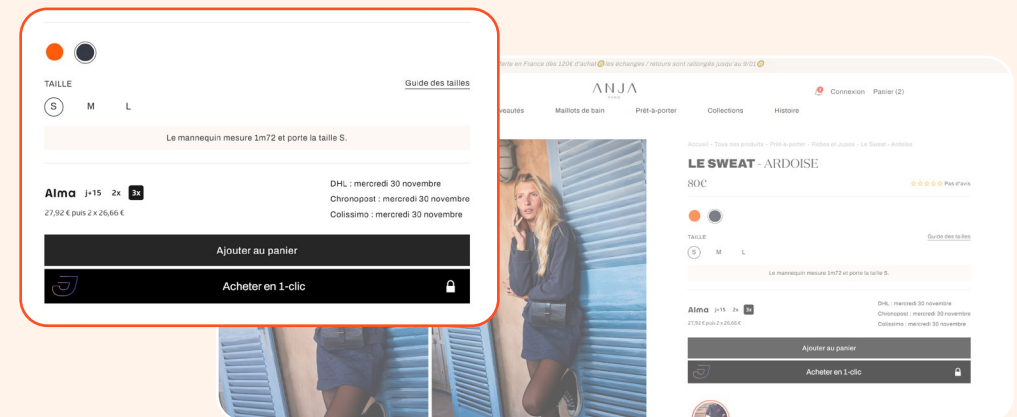
**+20 %
de conversion**

(en moyenne chez nos marchands ayant appliqué les bonnes pratiques de mise en avant)

L'exemple Balmaison



L'exemple Anja



Dans le panier.

Mettre en évidence le paiement en plusieurs fois dans votre panier est stratégique pour lever les derniers freins à l'achat de votre client.

60 %
d'augmentation du panier moyen
(en moyenne chez nos marchands ayant appliqué
les bonnes pratiques de mise en avant)

L'exemple Éric Bompard

The screenshot shows the checkout page for Éric Bompard. A red box highlights the Alma payment option, which is presented as a card with a blue header and a white body. The card displays the following information:

- Saisissez le code promotionnel** (input field with OK button)
- Sous total**: 645,00 €
- Livraison**: 0,00 €
- Total de la commande**: 645,00 €
- COMMANDER** (blue button)
- Payer en 3 fois par carte bancaire avec Alma. 215,00 € aujourd'hui, puis 2x215,00 € (Sans frais)** (blue button)
- Livraison gratuite | Retours 30 jours gratuits** (blue button)
- Paiements sécurisés**: Les paiements par carte dans l'Union Européenne changent. Vous devez confirmer votre identité à chaque fois que vous effectuez un paiement en ligne. [En savoir plus.](#)
- Boîte Cadeau**: En raison de contraintes liées à nos transporteurs, une commande peut contenir jusqu'à 2 boîtes cadeaux. Pour une 3ème boîte cadeaux, vous pouvez repasser une commande. Les frais de port sont offerts.
- Besoin d'aide ?**: Nos conseillères cashemire sont à votre disposition par email contact@eric-bompard.com ou par téléphone au +33

The background shows the main checkout page with a list of items and their prices, and a summary of the order total.

Dans la page de paiement

La page de paiement est la dernière étape pour informer et convaincre vos clients de régler leur achat en plusieurs fois. C'est un espace stratégique à privilégier.

L'exemple de la page de paiement

Votre commande

Single product × 1	1000,00€
Sous-total	1000,00€
Expédition	Colissimo
TVA_20	200,00€
Total	1200,00€

☐ Paiement par chèque

☒ Payer en plusieurs fois par carte avec Alma

Alma

Choisissez de payer en :

2x 3x 4x 12x 24x j+15

☒ Aujourd'hui

☐ 28 septembre

☐ 28 octobre

☐ 28 novembre

Total	1 000,00 €
Dont frais ⓘ	3,00 €



03.

Mettre en avant Alma dans votre magasin.

Informez vos clients que vous proposez le paiement en plusieurs fois dans votre boutique pour augmenter vos ventes et votre panier moyen.

Comment mettre en avant Alma ?

Installez des éléments de communication aux emplacements stratégiques de votre magasin (caisses, rayons, vitrines, cabines d'essayages...) pour maximiser votre conversion :

- + Collez des stickers sur la vitrine de votre magasin ou près de vos caisses.
- + Installez des affiches A4 ou des chevalets diptyques de manière visible dans vos rayons et sur vos caisses.

Comment commander ces éléments de communication ?

Contactez-nous simplement par email à l'adresse support@almapay.com, nous enverrons gratuitement votre kit de communication à votre adresse.



04.

Aller plus loin dans la mise en avant d'Alma.

Enrichir les descriptions de vos pages.

Ce petit texte apparaît sur le moteur de recherche lorsqu'un internaute effectue une recherche. Informer vos prospects que vous proposez du paiement en plusieurs fois les incitera à cliquer sur votre site.

Adapter les emails de relance de paniers abandonnés.

Utilisez le paiement en plusieurs fois comme levier de conversion dans votre email de relance suite à un abandon de panier.

**+ 15 %
de conversion**

(en moyenne chez les marchands ayant mis en avant le paiement en plusieurs fois d'Alma dans leurs emails de relance de panier abandonné)

Les exemples de mise en avant de Jane de Boy et Yema

www.janedeboy.com ▼

Jane de Boy : Concept Store Mode & Lifestyle

Une sélection mode et lifestyle parmi plus de 240 créateurs : Golden Goose, Gigi Clozeau, Pascale Monvoisin... ✓ Livraison Offerte dès 49 € ✓ Paiement en 3x sans frais

Ad · <https://www.yema.com/> ▼

Soldes d'été YEMA - Jusqu'à -40% de remises

Maison horlogère française établie en 1948 et proposant des montres mécaniques neo-vintage. Consultez notre catalogue remisé jusqu'à -40%. Garde temps automatiques à partir de €499. Garantie 2 Ans. Payez en 10x avec Alma. Stocks...



-40% sur les Bronzes

-40% de remise sur une sélection de montres automatiques Bronze.

Jusqu'à -40% de remises

Profitez de remises allant jusqu'à -40% sur une sélection de montres

Flygraf Pilot à -33%

-33% de remise sur les automatiques Flygraf Pilot M1 et M2.

Navygraf Héritage à -33%

Équipé du Calibre Maison YEMA2000 Profitez d'une remise de 33%

Afficher le montant restant pour bénéficier du paiement en plusieurs fois.

Ajoutez la mention « Plus que X € pour profiter du paiement en plusieurs fois » au niveau de votre panier d'achat pour augmenter votre panier moyen. Ajoutez-la aussi sur les pages produit des articles dont le montant est trop faible pour être éligible au paiement en plusieurs fois.

Indiquer le montant des échéances plutôt que le montant global de l'achat.

Atténuez l'impact psychologique que représente l'achat en mettant en avant le montant des échéances plutôt que le coût global.

L'exemple CowBoy

Commandez maintenant à partir de 293 €/mois ou 2 790 € >



Activez les fenêtres pop-up.

Elles permettent d'informer votre client de manière visible et interactive.

L'exemple Zeop



05.

Rassurer ses clients sur le fonctionnement d'Alma.

Créer une page qui explique le fonctionnement d'Alma.

Une page explicative a 3 objectifs :

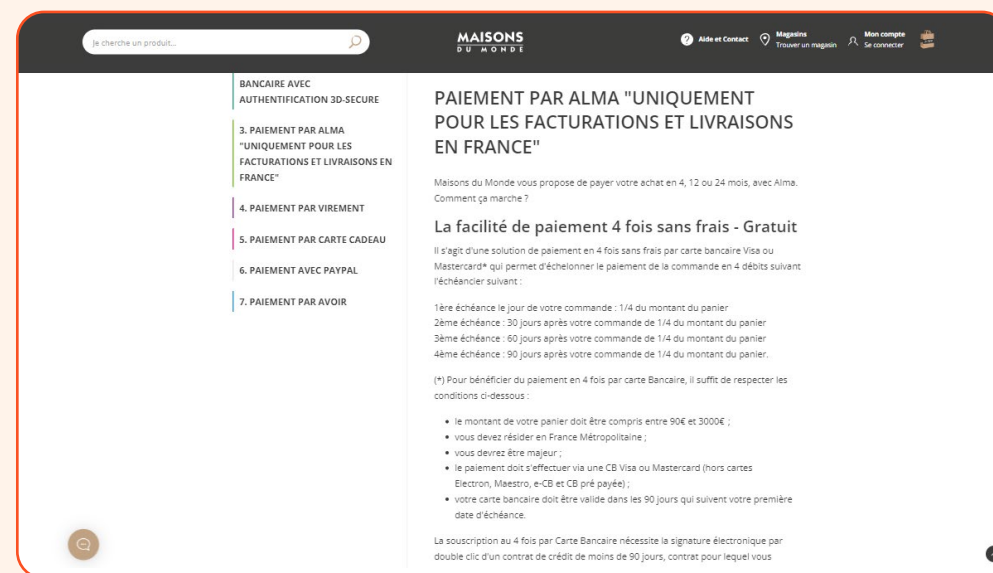
- + Décrire le fonctionnement du paiement en plusieurs fois avec Alma.
- + Anticiper les éventuelles questions de vos clients.
- + Établir un climat de confiance avec vos clients.

Nous vous conseillons d'ajouter l'adresse email de notre support client : support@almapay.com

Ainsi que le lien de notre site Internet : <https://almapay.com/fr-FR/clients>

Vous trouverez dans notre **Kit marchand** un exemple de page explicative que vous pourrez copier/coller, en modifiant vos modalités de financement propres.

L'exemple Maison du Monde



Compléter sa FAQ.

Vos clients peuvent avoir des questions relatives au paiement en plusieurs fois avant et/ou après l'avoir utilisé.

Nous vous conseillons d'être proactif en anticipant les réponses aux questions principales sur le paiement fractionné dans votre FAQ.

N'hésitez pas à ajouter un lien vers notre FAQ Client :

<https://help.almapay.com/hc/fr/categories/360001414839-Consommateur>

Vous trouverez dans notre **Kit marchand** un exemple de FAQ dont vous pouvez vous inspirer pour gagner du temps.

Nous vous invitons à l'enrichir si certaines questions fréquentes ne sont pas traitées dans cet exemple et à la modifier en fonction de vos modalités de paiement.

L'exemple Jane de Boy

1 06 00
appel local

JANE DE BOY

Compte

S

FEMME

HOMME

LIFESTYLE

SOLDES

MAGAZINE

QUE RI

Comment fonctionne le paiement en plusieurs fois ?

Avec Alma, tous vos paiements sont facilités

Nous vous proposons de bénéficier d'une facilité de paiement en plusieurs fois avec notre partenaire Alma : en 3 fois ou en 4 fois avec votre carte bleue, visa, mastercard ou american express. Ce paiement en 3 ou 4 fois est disponible pour toute commande de plus de 99 € et dans la limite de 2500 €. A ce jour, la solution Alma est disponible uniquement pour les clients porteurs d'une carte bancaire émise en France - à la fois cartes bancaires "classiques" consommateurs, et cartes professionnelles.

Le paiement en 3 fois

Avec votre CB, votre visa ou votre mastercard, réglez en 3 fois. Les frais sont de 1% du montant de votre commande. Attention, ce moyen de paiement est réservé aux plus de 18 ans. La date de validité de la carte doit être supérieure de 2 mois à la date de votre commande. Le titulaire de la carte doit être identique aux informations personnelles saisies. La limite autorisée de l'achat est de 2500 € - Cartes non acceptées : cartes prépayées, cartes virtuelles et à autorisation systématique.

Le paiement en 4 fois

Avec votre CB, votre visa ou votre mastercard, réglez en 4 fois. Les frais sont de 2% du montant de votre commande. Attention, ce moyen de paiement est réservé aux plus de 18 ans. La date de validité de la carte doit être supérieure de 3 mois à la date de votre commande. Le titulaire de la carte doit être identique aux informations personnelles saisies. La limite autorisée de l'achat est de 2500€ - Cartes non acceptées : cartes prépayées, cartes virtuelles et à autorisation systématique.

06.

Communiquer sur le paiement en plusieurs fois au travers de vos canaux de communication.

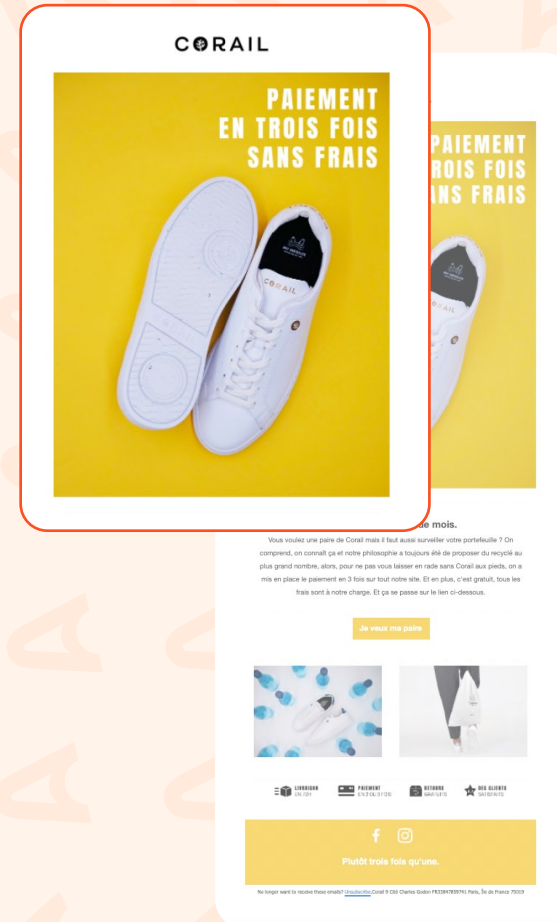
La newsletter.

Informez vos clients que vous proposez désormais le paiement en plusieurs fois dans une newsletter pour vous différencier de vos concurrents. Cela sera également l'occasion de les rediriger vers votre site Internet pour consulter vos nouveautés.

Pour une meilleur réactivité et conversion de votre newsletter, nous vous conseillons d'ajouter un bouton « Acheter maintenant » ou de rediriger votre client vers une page explicative (landing page ou FAQ).

Vous trouverez dans le **Kit marchand** un exemple de newsletter dont vous pourrez vous inspirer.

L'exemple Corail



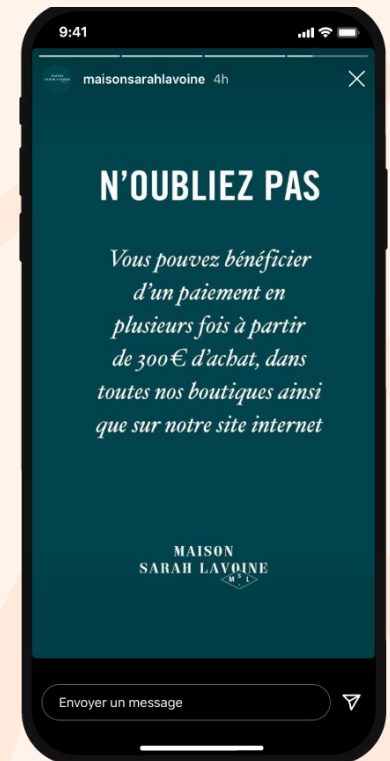
Les campagnes sur les réseaux sociaux.

Annoncez à votre communauté la possibilité de payer en plusieurs fois dans votre boutique sur vos réseaux sociaux, dans un post sur Facebook ou une story Instagram par exemple. L'ajout d'un code promotionnel encourage fortement les clients à tester ce nouveau moyen de paiement.

L'exemple Bobochic Paris



L'exemple Maison Sarah Lavoine



Alma

Les sms.

Envoyez un SMS pour informer vos clients et les inviter à se rendre sur votre site ou en boutique. Vous trouverez deux exemples dans notre **Kit marchand**.



Ressources.

Tutoriels pour mettre en avant Alma sur vos plateformes de e-commerce.

Découvrez nos tutoriels spécifiques pour mettre en avant Alma sur votre site e-commerce que vous utilisiez PrestaShop, WooCommerce, Magento, Shopify ou encore Salesforce Commerce Cloud.

- + Mettre en avant Alma sur votre site e-commerce Prestashop
<https://docs.almapay.com/docs/prestashop>
- + Mettre en avant Alma sur votre site e-commerce Woocommerce
<https://docs.almapay.com/docs/woocommerce>
- + Mettre en avant Alma sur votre site e-commerce Magento
<https://docs.almapay.com/docs/magento>
- + Mettre en avant Alma sur votre site e-commerce Shopify
<https://docs.almapay.com/docs/shopify>
- + Mettre en avant Alma sur votre site e-commerce Salesforce Commerce Cloud
<https://docs.almapay.com/docs/salesforce-commerce-cloud>



Alma

**Pour toute question, n'hésitez pas
à nous contacter à l'adresse**

support@almapay.com