

# Black Friday



Le **Black Friday** est un moment clé pour votre commerce. Découvrez nos conseils pour vous démarquer de la concurrence et réussir votre **Black Friday**.

## Conseil n°1

### Misez sur vos *best sellers*

Identifiez et mettez en avant vos produits les plus populaires. L'objectif est de vendre vos stocks rapidement en offrant les meilleures promotions possibles. Assurez-vous que vos best sellers sont bien visibles et attractifs pour capter l'attention de vos clients.

## Conseil n°3

### Optimisez et *testez* votre offre et votre parcours

Avant le jour J, testez minutieusement votre site web. Assurez-vous qu'il fonctionne parfaitement, sans aucune friction dans le processus d'achat. Une expérience utilisateur fluide est essentielle pour ne manquer aucune vente !

## Conseil n°5

### Élaborez une *stratégie de prix* efficace

Le Black Friday est une occasion limitée dans le temps. Les clients viennent avec des attentes précises et visitent souvent une seule fois votre boutique ou site. Proposez des offres attractives et compétitives dès le début pour capter leur attention et encourager les achats immédiats.

## Conseil n°2

### Communiquer auprès de vos clients

Faites appel à vos clients existants. Ils sont les plus susceptibles de revenir et de profiter de vos offres. Utilisez des campagnes de communication ciblées pour les informer des promotions, ce sont vos meilleurs ambassadeurs !

## Conseil n°4

### Mettez *en avant* votre solution de paiement fractionné

Offrez plus de flexibilité à vos clients en mettant en avant Alma. Cela permet de rendre les achats plus accessibles et de stimuler les ventes ! Vous pouvez mettre une bannière sur votre site web, installer notre badge sur vos fiches produits ou encore ajouter de la PLV en magasin.



Exemple de mise en avant Alma par la marque Bonsoirs.

## Checklist de *préparation*

- Infrastructure Technique :** Assurez-vous que vos serveurs et systèmes de paiement sont capables de gérer un trafic élevé.
- Vérification du Système de Paiement :** Confirmez que toutes les intégrations de paiement fonctionnent correctement.
- Support Client :** Préparez votre équipe de support pour répondre aux questions concernant les transactions, les promotions et les retours.
- Compatibilité Mobile :** Vérifiez que votre site web et vos solutions de paiement sont optimisés pour les utilisateurs mobiles.
- Politique de Retours et Remboursements :** Mettez en place des politiques claires pour les retours et les remboursements.