PRÉPAREZ VOS OFFRES DE FIN D’ANNÉE !

Calendrier 2021

Black Friday	26 nov
Cyber Monday	29 nov
Green Monday	13 dec
Noël	25 dec

BEST PRACTICES

PENSEZ OMNICANAL

Profitez de la puissance de BeezUP pour adapter votre stratégie marketing et e-commerce en mutipliant vos points de contact clients sur différents réseaux clés.

LES BÉNÉFICES

👉 **Visibilité - Engagement - Audience**

Marketplaces

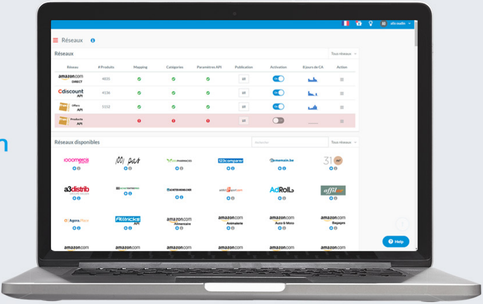
Product Ads

Réseaux sociaux

Affiliation

Retargeting

Comparateurs de prix



CRITEO

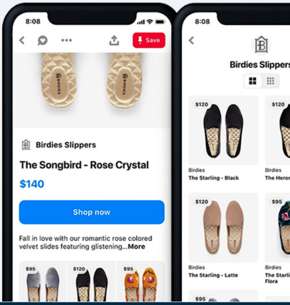
Enquête Criteo sur l'indice de confiance des consommateurs 2021

D'après la dernière enquête Criteo, menée d'avril à juin 2021, les consommateurs du monde entier, **vont préparer leurs cadeaux de fin d'année plusieurs semaines à l'avance**. Le repérage des produits se fera de façon omnicanale : **moteurs de recherche, magasins, sites et applications de marques ou de retailers, annonces en ligne.**

RENFORCEZ LA VISIBILITÉ DE VOS OFFRES EN PUBLIANT VOS FLUX SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

30% des cyberacheteurs sont prêts à commander un produit sur Facebook, Pinterest, Instagram, Twitter ou Snapchat.

Enquête BigCommerce 2021



Fall in love with our romantic rose colored velvet slides featuring glistening...More

Tips Marketplaces

Misez sur des marketplaces européennes à forte valeur ajoutée pour toucher une nouvelle cible clients

MANOR

Marketplace généraliste issue du groupe de grands magasins Suisse

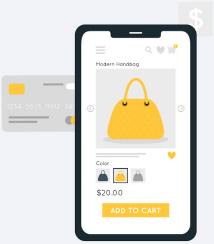
CDON

La plus grande marketplace généraliste scandinave

FICHES PRODUITS

Enrichissez vos fiches produits pour les rendre attractives, vous démarquer et remonter dans le référencement des réseaux

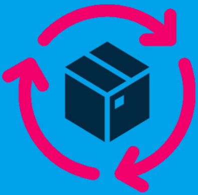
- Des titres produits percutants avec des mots clés
- Des photos/images qualitatives
- Une description complète avec des mots clés



- Renseigner les catégories et attributs de vos produits le plus précisémment possible
- Utiliser les outils et les leviers de promotions proposés par les marketplaces: Fiches A+ Amazon, les tableaux descriptifs sur Cdiscount ou encore les product Ads sur eBay...

Soignez votre parcours clients

- ✓ Proposez des **offres promotionnelles différentes et transparentes** : Offres VIP, promos Cyber Week, Ventes flash...
- ✓ Veillez à la bonne gestion de vos commandes. Savez-vous qu'il existe l'option d'**auto-acceptation** dans BeezUP ?
- ✓ Veillez à observer de **courts délais** d'acceptation, d'envoi et de livraison



- ✓ Assurez-vous que vos stocks soient suffisants pour la période des fêtes de fin d'année
- ✓ Répondez rapidement à vos clients en **personnalisant** vos messages et générez des factures aux couleurs de votre marque

✓ **Personnalisez votre catalogue** en fonction de vos réseaux. Ne mettez pas tous vos oeufs dans le même panier !

CRITEO

Enquête Criteo T4 2020

En 2021, la durée du parcours d'achat augmente.
Aux vues de la dernière étude Criteo, les ventes lors de dates comme le Black Friday montent en flèche, néanmoins, les shoppers ne sont plus dans une démarche d'achats impulsifs, ils préparent leurs achats bien avant le jour J.

- Parcours moyen vers l'achat entre **18 jours et 6 semaines**
- Parcours moyen vers l'achat entre **24 jours et 8 semaines**
- Parcours moyen vers l'achat entre **15 jours et 1 mois**
- Parcours moyen vers l'achat entre **14 jours et 1 mois**

STATÉGIE DE PRIX

Stimulez vos ventes de fin d'année grâce à une **stratégie de prix automatisée** dans BeezUP ! 😉

GRÂCE À LA FONCTION CHAMPS PERSONNALISÉS...

- Mettez en place des promos sur vos produits **best sellers**
- **Anticipez, programmez et gérez** la date et la durée des offres promotionnelles par réseau
- Paramétrez des **règles de prix** et de frais de port personnalisées

...AFFICHEZ DES FRAIS DE LIVRAISON ATTRACTIFS

- **Diminuez leur impact** dans l'esprit de vos acheteurs en choisissant d'inclure une partie dans le prix (raisonnablement bien entendu)
- **Fixez un seuil pour offrir la livraison**, afin d'amortir son coût
- Proposez la **livraison en point relais**, une alternative moins chère pour tout le monde !

Gestion de commandes

Automatisez la gestion de vos commandes sur BeezUP.
Passez moins de temps sur les tâches chronophages et mettez vos clients au centre de votre stratégie digitale.

- Activez l'auto-acceptation BeezUP
- Vérifiez la fréquence de synchro de vos commandes (BeezUP les récupère toutes les 30 minutes)
- Utilisez l'outil de gestion de factures de BeezUP
- Mettez en place le tracking des commandes dans BeezUP
- Pour chaque marketplace, veillez à bien renseigner le maximum de champs en ce qui concerne l'expédition de vos commandes : date d'expédition, date de réception prévue, transporteur, url de tracking et bien évidemment l'ID tracking

Encore une fois, l'enjeu est de taille en cette fin d'année 2021. Que vous soyez e-marchand ou retailer, il est indispensable d'optimiser votre catalogue produits et d'anticiper les besoins de vos consommateurs pour vous démarquer.

Le challenge est de booster efficacement vos ventes tout en offrant la meilleure expérience d'achat à vos clients.

Infographie réalisée par ©BeezUP. All Rights Reserved 2021