



Dejital Mag

JE VEUX VENDRE +
COMMENT FAIRE ?

CE QUE NOUS FERIONS
SI NOUS ÉTIIONS E-COMMERÇANTS

1^{ère} édition

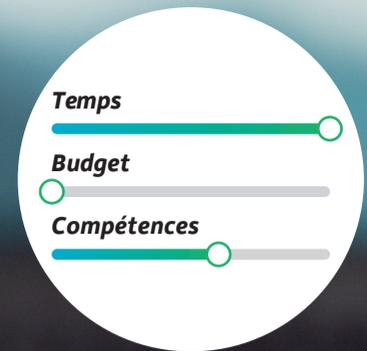
50% DES REQUÊTES GOOGLE SONT COMPOSÉES DE 4 MOTS OU PLUS*

* D'après WordStream en 2016

SE RÉFÉRENCER SUR LEURS PROBLÈMES

Et c'est bien pour vous ! En effet, **les utilisateurs cherchent de façon plus précise une réponse à leur problème**. C'est donc très important de se positionner sur une question ou une liste. Si vous vendez de la bière artisanale, faites un article de blog sur *Quelle bière boire avec des moules?* ou le *TOP 10 des meilleures bières artisanales en Rhône-Alpes*.

Avec l'effervescence des assistants vocaux comme Google Home, HomePod ou encore Alexa, les recherches vont de plus en plus être des questions. Prenez de l'avance sur vos concurrents !



Keywords Everywhere

Installez l'extension Chrome **Keywords Everywhere** pour connaître le volume mensuel de recherches d'un mot-clé dans Google.

Si le mot-clé est très recherché (+100 recherches par mois) & les annonces sponsorisées sont peu nombreuses, créez dès maintenant un article de blog.

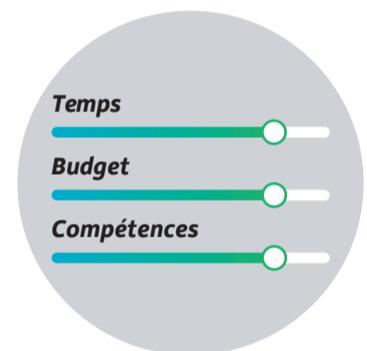
70% DES PERSONNES CIBLÉES PAR LE REMARKETING SONT PLUS ENCLINES À CONVERTIR*

* D'après CMO.com en 2014

LE REMARKETING, C'EST QUOI ?

Vous cherchez une nouvelle coque ultra résistante pour votre iPhone. Vous tombez sur le site de notre client Tigra Sport, spécialiste du domaine. Pour diverses raisons, vous hésitez à l'acheter & abandonnez votre panier. Le lendemain, une publicité de cette coque Tigra Sport apparaît sur votre fil d'actualité Facebook. Le remarketing, c'est ça.

Ce moyen publicitaire vous reviendra bien moins cher que des publicités classiques non ciblées. Soyez conscient qu'un petit budget devra être dépensé avant de débloquer les premières ventes.



ATTENTION

Il faut que vous ayez un minimum de trafic vers votre site pour que ce moyen soit rentable. Tournez-vous d'abord vers une des autres solutions que l'on vous présente dans ce journal si ce n'est pas votre cas !



FACEBOOK ADS

LE + RAPIDE À METTRE EN PLACE

Ciblez les visiteurs qui ont fait une action sur votre site (que ce soit un abandon de panier, la visite d'une page spécifique, une inscription à une mailing list...) en affichant sur Facebook une publicité dédiée.



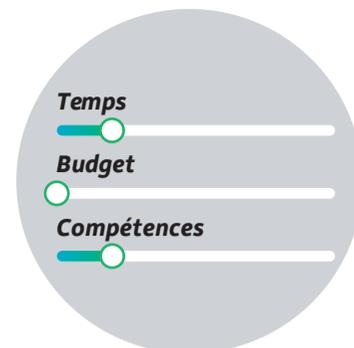
GOOGLE ADS

LE + COMPLET

Touchez de la même manière que sur Facebook mais en affichant vos annonces sur les sites utilisant la publicité Google et dans les résultats de recherche.

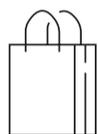
53% DES UTILISATEURS ABANDONNENT LEUR PANIER S'ILS NE TROUVENT PAS UN **CODE PROMO***

* D'après CPA en 2016



PLUS DE CODES POUR PLUS DE VENTE

En d'autres termes, **1 vente sur 2 est manquée faute de code promo**. D'autant plus qu'un code promotionnel ne se réduit pas à une simple réduction. Vous avez la possibilité d'**offrir une multitude d'avantages** comme :



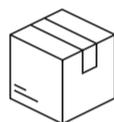
Un produit acheté, un produit offert



Un cadeau offert dès 50€ d'achat



Offrir 5€ pour une inscription à votre newsletter



Offrir 5% sur la prochaine commande

DIFFUSEZ VOS CODES

SANS FRAIS SUR :

ma **reduc.com**

Reduc **Code** .com

MONBON.FR

1^{ER} CRITÈRE D'ACHAT SUR INTERNET : LA **LIVRAISON***

* D'après L'IFOP en 2016

NÉGOCIER VOS CONTRATS

Vous ne le savez peut-être pas, mais il est possible de **négocier des tarifs préférentiels avec La Poste** et vos transporteurs réguliers, même en expédiant de faible volume !

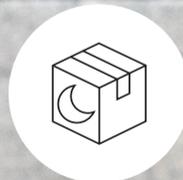
Engagez la discussion auprès de vos contacts commerciaux dès maintenant. **Plus vous négociez, plus vous obtiendrez des services concurrentiels.**



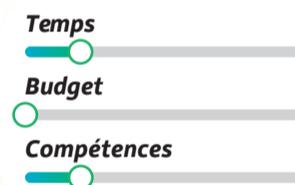
Livré en 48h



Retrait en magasin ou livré en points relais



Livré le soir après les heures de travail

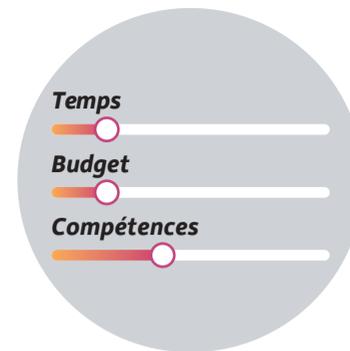


OFFREZ LA LIVRAISON

Même si vous devez la définir pour un montant d'achat important, offrez la livraison. Certaines personnes ne commandent que si celle-ci est offerte. Vous augmentez votre panier moyen par la même occasion.

75% DES ENTREPRISES UTILISANT LE **MARKETING AUTOMATION** ATTEIGNENT UN ROI POSITIF EN SEULEMENT UN AN*

* D'après Focus Research en 2013



POURQUOI LE MARKETING AUTOMATION ?

En tant que chef d'entreprise, vous n'avez pas de temps à perdre. Vous ne pouvez pas vous permettre de relancer un à un chaque client. C'est la raison pour laquelle vous devez vous mettre au **Marketing Automation**, littéralement automatisation de votre marketing.

Sans tomber dans des scénarios compliqués, des modules PrestaShop vous offrent des possibilités d'**automatisation de e-mails suite à des actions de vos prospects sur votre site.**



MODULE COUPON ANNIVERSAIRE

29,99€

Envoi automatique d'un coupon à la date d'anniversaire de votre client.



MODULE RELANCE DE PANIERS ABANDONNÉS

119,99€

Relance automatique par e-mail après abandon de panier sur votre site.

CRÉEZ VOS E-MAILS AUTOMATIQUES

DE 0 À 200€/MOIS

sendinblue Le coup de ♥ de nos clients

MailChimp Le leader mondial

mailjet Le leader européen

76% DES ABONNÉS ONT ACHETÉ APRÈS AVOIR CLIQUÉ SUR UN LIEN DANS UNE **NEWSLETTER***

* D'après SNCD en 2017

LEUR DONNER ENVIE DE REVENIR

Dans une dynamique d'**achat & de fidélisation de votre clientèle**, il est indispensable de garder le contact. Comme expliqué plus haut, il est nécessaire d'**automatiser vos relances e-mails** afin d'inciter au rachat. Mais pas seulement !

Vous devez **entretenir un lien avec vos clients**. Une newsletter est le moyen parfait pour remplir cet objectif. Contrairement à ce que vous pensez, de multiples possibilités s'offrent à vous :



Présenter vos nouveaux produits



Informez sur les fins de stock



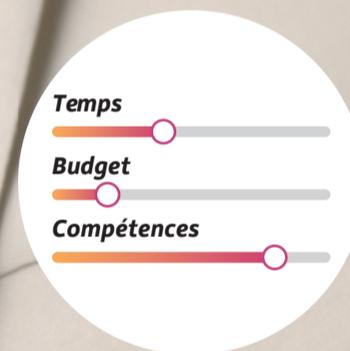
Promouvoir vos articles de blog



Promouvoir vos événements

Le tout est d'attirer votre client ou prospect à se rendre sur votre blog et/ou site e-commerce.

La fréquence idéale pour une newsletter régulière & efficace est mensuelle, surtout si vous manquez de temps. **Une fois par mois, prenez donc 2 heures pour créer une newsletter courte, engageante & vendeuse pour votre liste de diffusion.**



20% DE CA RÉALISÉS VIA LES PLACES DE MARCHÉ*

* D'après Xerfi en 2014

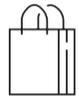
Temps

Budget

Compétences

VENDRE HORS DE VOTRE SITE ?

Profitez de la notoriété de ces sites pour rendre vos produits visibles & donc booster vos ventes. Vous avez alors 2 solutions :



Peu de produits & des facilités de réapprovisionnement ?

Dans ce cas, ajoutez vous-même vos produits sur les places de marché.



Beaucoup de produits et des problématiques de stock ?

Utilisez la solution **ShoppingFeed** pour placer vos produits.

amazon

La Redoute NOUVELLE
Collection hiver

shoppingfeed

Grâce à Shoppingfeed (anciennement ShoppingFlux) placez automatiquement vos produits sur les places de marché existantes.

Le + : vos stocks sont mis à jour en temps réel dans votre boutique PrestaShop.

25% DE CA EN PLUS GRÂCE AU CROSS-SELLING*

* D'après JDN en 2014

AUGMENTER VOTRE PANIER MOYEN

*Vous rêvez d'avoir des poules pour obtenir de bons œufs frais. En naviguant, vous tombez sur le site de notre client La Ferme de Manon, le spécialiste du matériel d'élevage depuis 1980. Votre objectif : acheter un poulailler. Sur la page 'Mon panier', le site vous propose des produits complémentaires comme un abreuvoir, un mangeoire, une clôture... C'est ce que l'on appelle le **Cross-Selling**.*



MODULE CROSS SELLING ON CART

39,99€

Il vous permet de définir des associations de produits afin de les suggérer à vos clients une fois que l'un d'entre eux est en passe d'être commandé.

Temps

Budget

Compétences

Petit
Dejital

Dejital
Day

DÉCOUVREZ LES RENDEZ-VOUS WEB POUR LES TPE / PME LYONNAISES

www.dejital.fr

5 ANS ET 4 MOIS PASSÉS EN MOYENNE SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX DANS UNE VIE*

* D'après Mediakix en 2016

Temps

Budget

Compétences

GAGNER DU TEMPS EN PROGRAMMANT

Aucun secret n'est dévoilé quand nous vous disons qu'il est nécessaire d'être présent sur les réseaux sociaux. **Plus vous publiez, plus vous touchez, grossissez & engagez votre communauté.** Nous conseillons de publier 3 à 4 fois par semaine (voire plus sur certains réseaux comme Twitter).

Programmer vos publications à l'avance en suivant un planning prédéfini vous fait gagner du temps. Pour cela, bloquez-vous une demi-journée par mois pour programmer tous les éléments à publier dans les semaines à venir. Alternez entre des publications programmées & spontanées afin que votre flux d'actualités reste fluide et naturel.

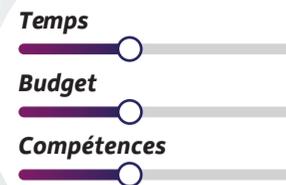
DITES-NOUS QUI VOUS ÊTES & NOUS VOUS DONNONS LE RÉSEAU SOCIAL ADAPTÉ

	B2C	B2B	MODE/DÉCO	TOURISME	JEUX/HIGH TECH	ARTISANAT	BEAUTÉ/SANTÉ
facebook	<input type="checkbox"/>						
Google+	<input type="checkbox"/>						
twitter	<input type="checkbox"/>						
Instagram	<input type="checkbox"/>						
Pinterest	<input type="checkbox"/>						
Snapchat	<input type="checkbox"/>						
YouTube	<input type="checkbox"/>						
dailymotion	<input type="checkbox"/>						
FOURSQUARE	<input type="checkbox"/>						
Linkedin	<input type="checkbox"/>						
viadeo	<input type="checkbox"/>						

Pensez à connecter vos réseaux sociaux entre eux avec **zapier** ou **IFTTT** pour gagner du temps.

9 PERSONNES SUR 10 CONSULTENT LES AVIS CLIENTS AVANT UN ACHAT*

* D'après IFOP en 2013



VOS AVIS CLIENTS, UN VRAI LEVIER DE VENTE !

C'est même devenu un réflexe de **consulter les expériences utilisateurs sur un produit**. En effet, les avis apportent une **crédibilité & une transparence sur la qualité de vos produits & de vos services**.

Les visiteurs accordent **une confiance 2 fois plus importante aux témoignages clients** qu'aux publicités TV ou radio.



MODULE NOTES & AVIS CLIENTS PRO + GOOGLE RICH SNIPPETS

99,99€



Vous payez une seule fois le prix du module & vous pouvez modérer vos avis clients.



Votre crédibilité est remise en cause du fait de votre capacité à ajouter, modifier & supprimer des avis.

RÉCOLTEZ LES AVIS DE VOS CLIENTS À PARTIR DE 19,90€/MOIS

Avis Vérifiés Le coup de cœur de nos clients

Société des AVIS GARANTIS Le + abordable

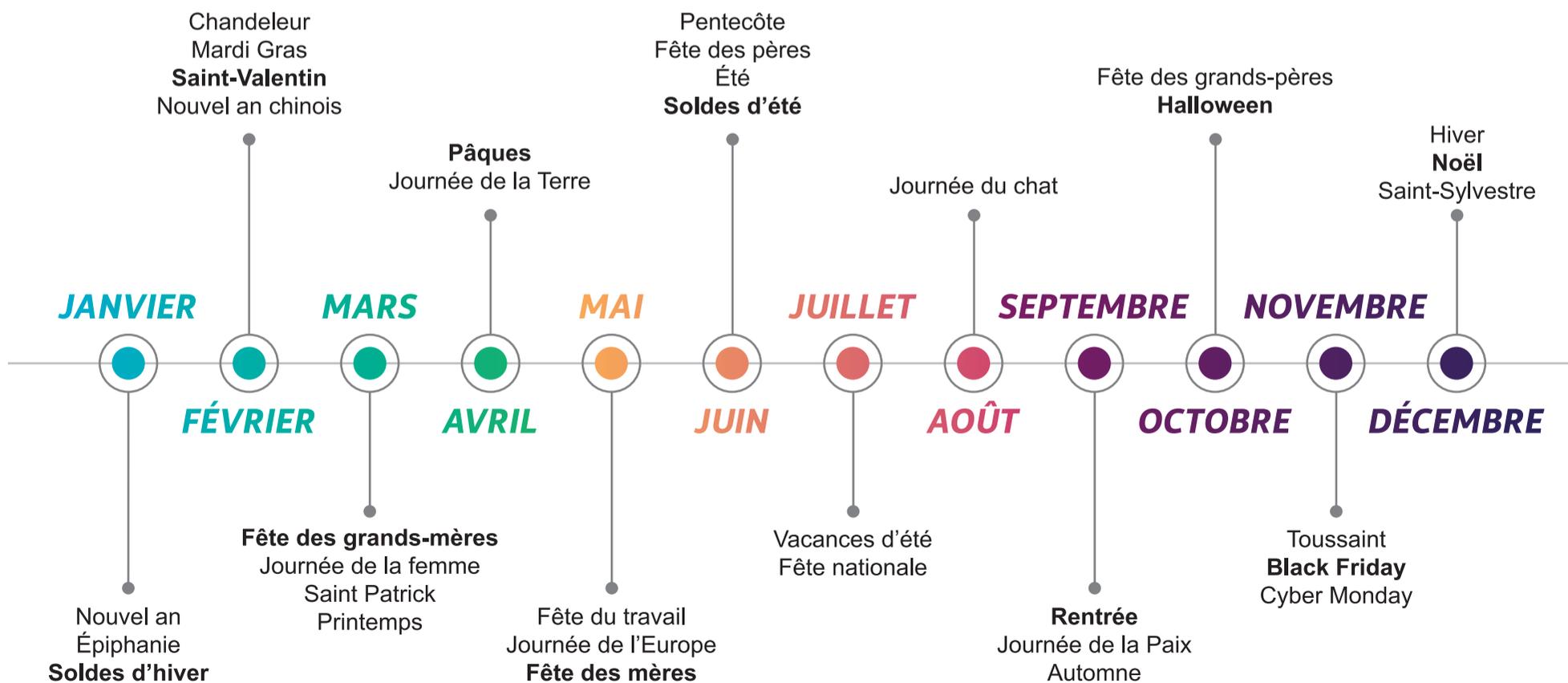
Trustpilot Le + complet

TRUSTED SHOPS Le leader européen

YOT PO. Le + international

LES ÉVÉNEMENTS À NE PAS MANQUER

PROFITEZ DES ÉVÉNEMENTS IMPORTANTS DE L'ANNÉE POUR ATTIRER DES VISITEURS SUR VOTRE SITE.



“ DERRIÈRE UN E-COMMERÇANT QUI A RÉUSSI,
IL Y A TOUJOURS UNE AGENCE QUI A AGI ”

Cynthia, Paul & toute l'équipe

ITIS Commerce

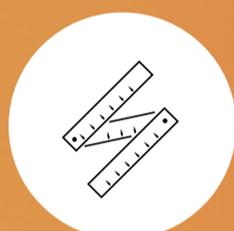
L'AGENCE WEB E-COMMERCE POUR LES PME



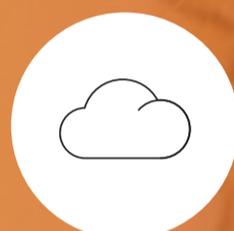
Site e-commerce



Site vitrine



Site sur-mesure /
Synchronisation ERP



Support /
Hébergement



Formation /
Webmarketing



22

heures passées
à créer ce journal



12

années
d'e-commerce



1000

clients
chouchoutés



15

collaborateurs
passionnés



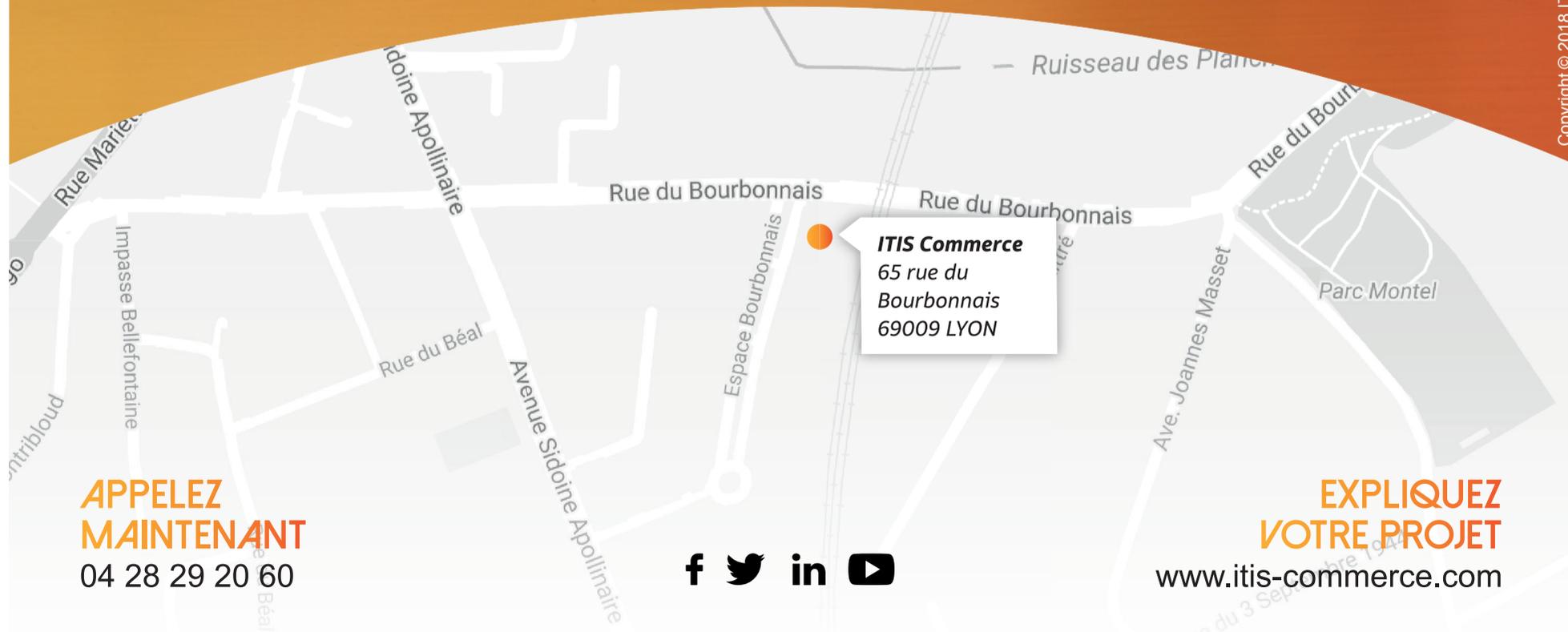
1^{er}

+ haute
distinction



2018

centre de formation
PrestaShop



ITIS Commerce
65 rue du
Bourbonnais
69009 LYON

**APPELEZ
MAINTENANT**
04 28 29 20 60



**EXPLIQUEZ
VOTRE PROJET**
www.itis-commerce.com