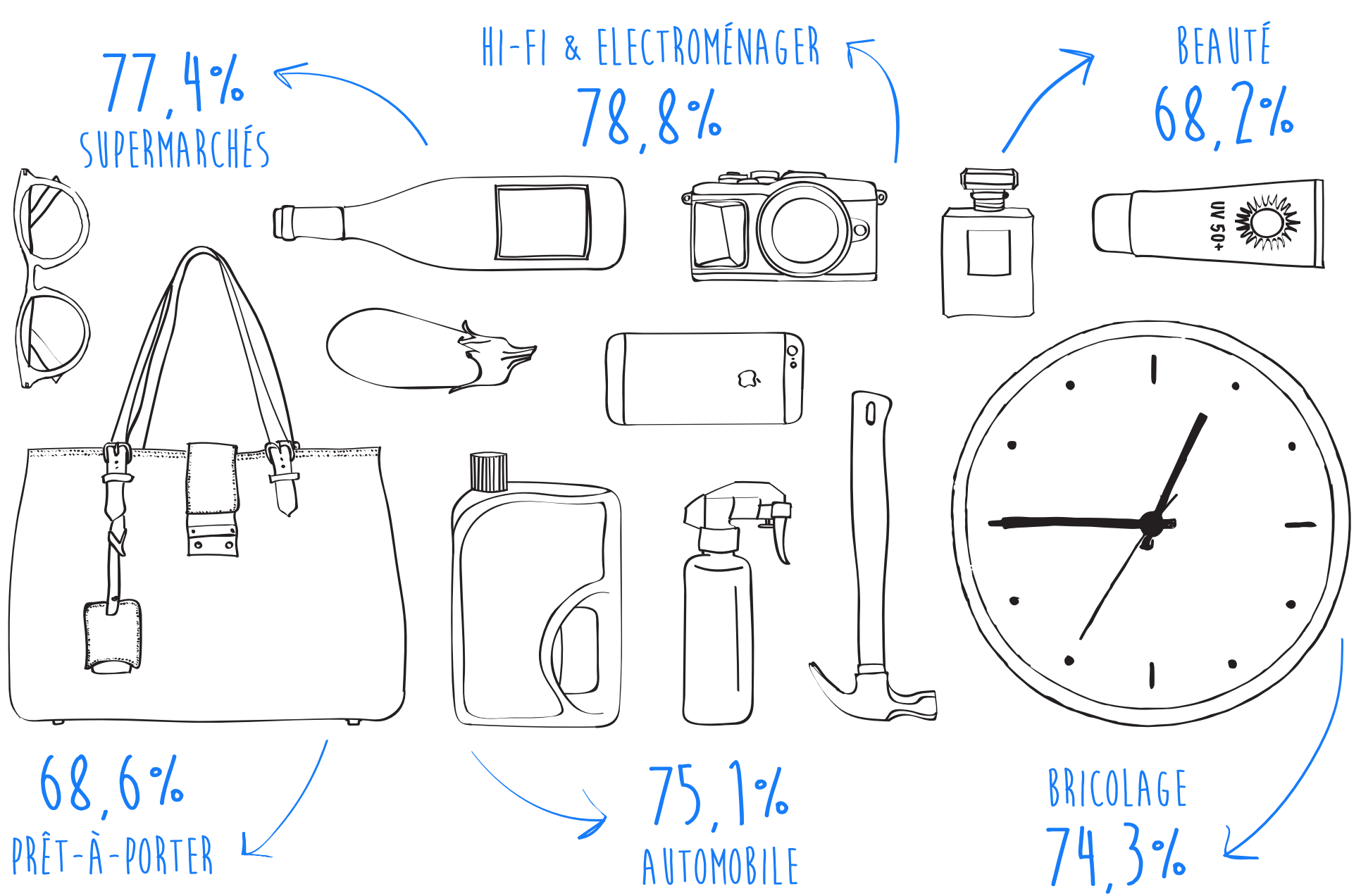


QUELLES SONT LES CAUSES DE L'ABANDON DE PANIER ?



TAUX D'ABANDON DE PANIER

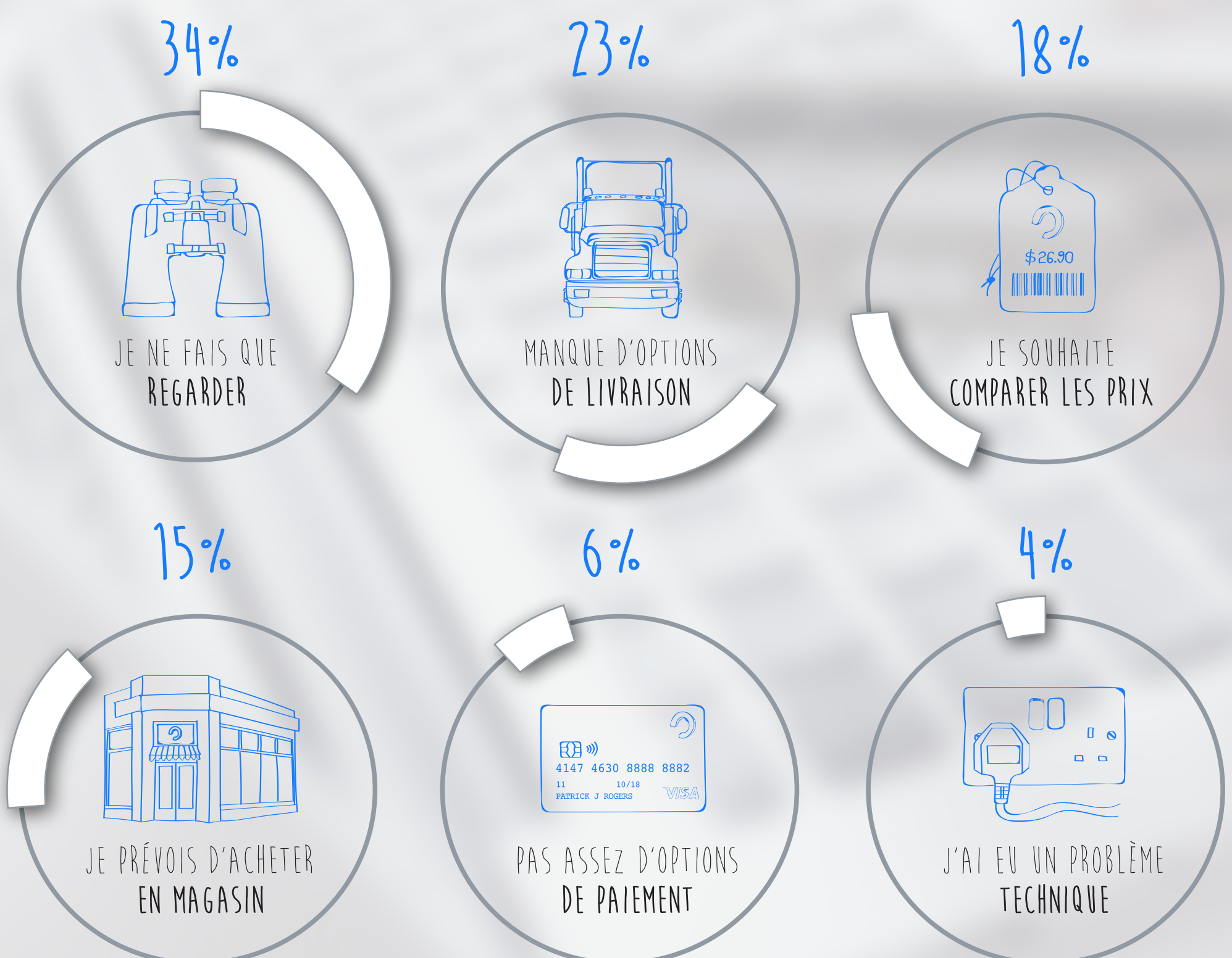
Dans le secteur du retail, 74% des personnes ayant commencé à constituer un panier en ligne l'abandonnent. Ce chiffre varie de manière notable en fonction du type de produit concerné :



DONNÉES DE TRAFIC DE 100 MARQUES INTERNATIONALES
de Janvier à Décembre 2016

POURQUOI ABANDONNER SON PANIER ?

En menant des enquêtes auprès de visiteurs n'ayant pas finalisé une commande, nous avons identifié les 6 causes réelles de l'abandon de panier, basées sur les retours de vrais clients :



QUELLES SONT LES SOLUTIONS ?



NOTES & AVIS CLIENTS

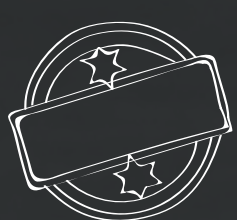
61%* des consommateurs déclarent prendre en compte les avis clients lors de leur décision d'achat. Mettez sur les retours de vos consommateurs, ils sont vos meilleurs ambassadeurs.

*SOURCE : ECONSULTANCY



PRIX TRANSPARENTS

Rien de plus frustrant que de terminer ses achats pour se rendre compte que les taxes, frais de port, assurances et garanties n'étaient pas compris dans le prix des produits. Personne n'aime les mauvaises surprises, alors affichez le prix final dès la page produit !



MODES & FRAIS DE LIVRAISON

Deuxième cause d'abandon de panier, les modalités de livraison peuvent être un frein à l'achat. Proposez la livraison express pour les consommateurs les plus impatients... mais aussi des options plus abordables pour ceux qui font attention à leur budget.



SERVICE CLIENT

Que vous ayez un live chat, une hotline ou même le rappel gratuit... mettez ces services en avant ! Ils constituent un avantage compétitif et permettront à vos visiteurs d'obtenir une assistance rapide aux points clés du parcours d'achat.



MÉTHODES DE PAIEMENT

Pas de conversion sans paiement ! Laissez à vos clients la liberté de choisir leur mode de règlement préféré. Renseignez-vous sur les méthodes les plus utilisées selon votre audience et votre secteur, et montrez le large choix que vous proposez. C'est un argument de poids !