Optimisez votre **Parcours Client** avec le **Marketing Comportemental**

SaleCycle

"L'analyse du **Comportement Consommateur**
est au cœur de notre approche."
Dominic Edmunds, Fondateur & CEO, SaleCycle
SaleCycle

Pourquoi faire bien
lorsqu'on peut faire mieux ?

J'ai créé SaleCycle en 2010 pour répondre au problème de l'abandon de panier en ligne. Rapidement, de grandes marques nous ont fait confiance. Avec elles nous avons pu innover pour développer des campagnes toujours plus efficaces et rentables.

Aujourd'hui, nous prenons en charge l'ensemble du tunnel d'achat. Nous intervenons à chaque point de contact entre le visiteur et la marque, analysons le comportement consommateur et adaptons nos messages en conséquence. De la première visite sur un site, jusqu'à la fidélisation client nous veillons sans cesse à homogénéiser et enrichir le cycle d'achat.

Et pour que cela fonctionne, il faut mettre le comportement consommateur au centre de la réflexion... et ne jamais se contenter de faire 'bien' lorsqu'on peut faire 'mieux'.

Dominic Edmunds
Fondateur & CEO, SaleCycle

Marketing Comportemental

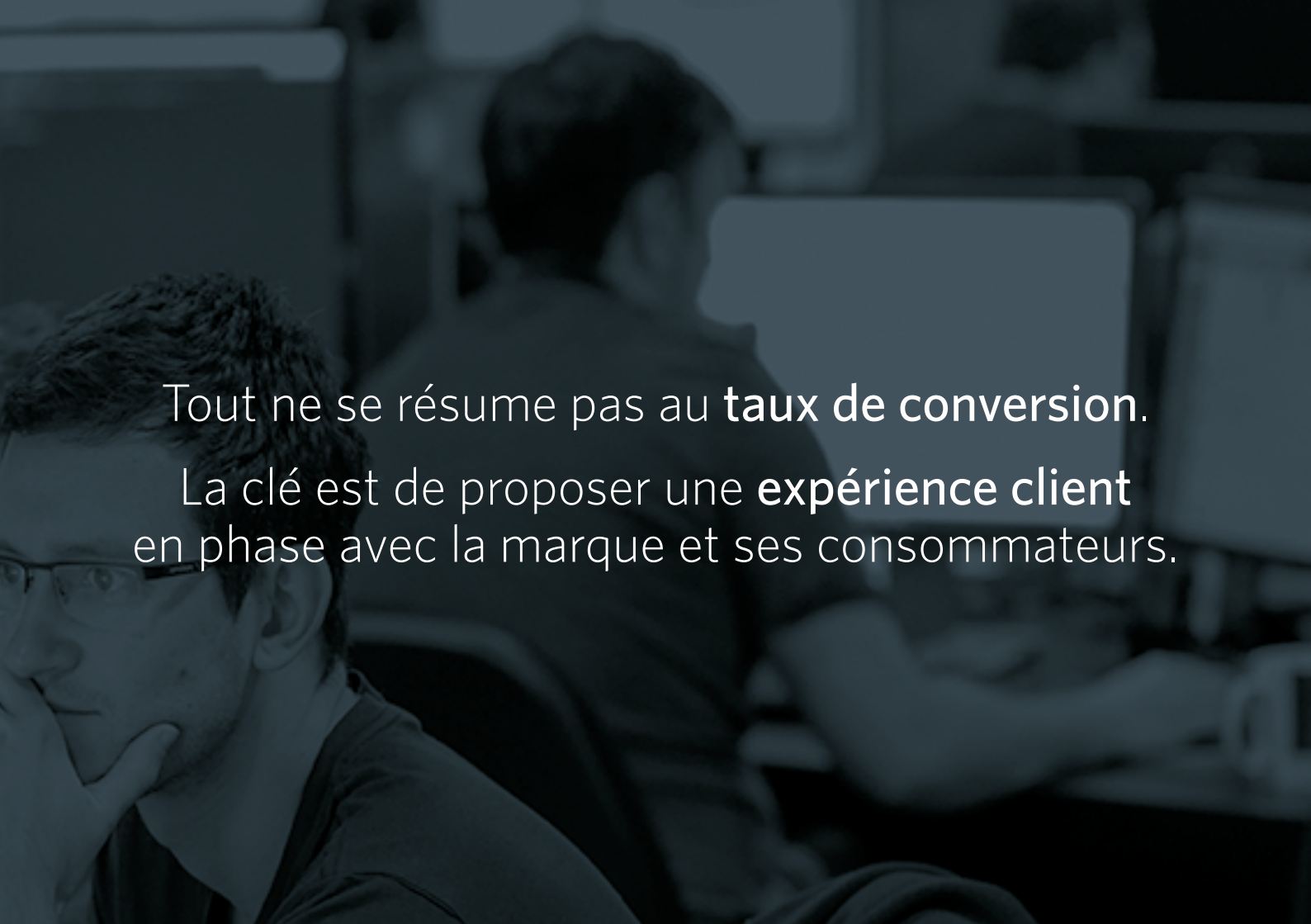
Ils sont venus sur votre site pour une bonne raison

Pour engager un visiteur de plus en plus exigeant, il convient de dépasser les vieux réflexes. Oubliez les messages standardisés et la segmentation de masse !

L'approche de SaleCycle, centrée sur le comportement consommateur, vous permet de cibler les visiteurs avec des messages personnalisés qui font mouche.

En analysant la manière dont les visiteurs interagissent avec votre site, vous pouvez personnaliser l'expérience d'achat tant pendant qu'après la navigation.

Parce que, souvenez-vous, ils sont venus sur votre site pour une bonne raison. Il suffit juste de la leur rappeler.


Tout ne se résume pas au **taux de conversion**.
La clé est de proposer une **expérience client**
en phase avec la marque et ses consommateurs.

73% des consommateurs veulent
une expérience d'achat plus personnalisée.

Les 27% restant n'en ont juste jamais fait l'expérience.

Personnalisation du parcours d'achat

Plus de personnalisation pour plus de conversions.

Proposez une expérience unique à chaque visiteur.

Chacun de vos visiteurs est unique. Il a sa personnalité, sa propre histoire et une raison précise de consulter votre site.

Alors pourquoi lui envoyer un message générique ? Chez SaleCycle, nous analysons le comportement de chaque consommateur afin de lui adresser un message personnalisé.

Plus engagés, vos visiteurs sont moins enclins à quitter votre site et plus susceptibles de se transformer en clients.

Objectif **Conversion**

Recommandations Produit

Vous n'avez pas encore tout vu !

Personnalisez le parcours d'achat en suggérant à chaque visiteur des produits complémentaires spécifiques. En anticipant ainsi leurs besoins, vous renforcez l'attachement à la marque... et augmentez votre panier moyen au passage !

Avis Clients

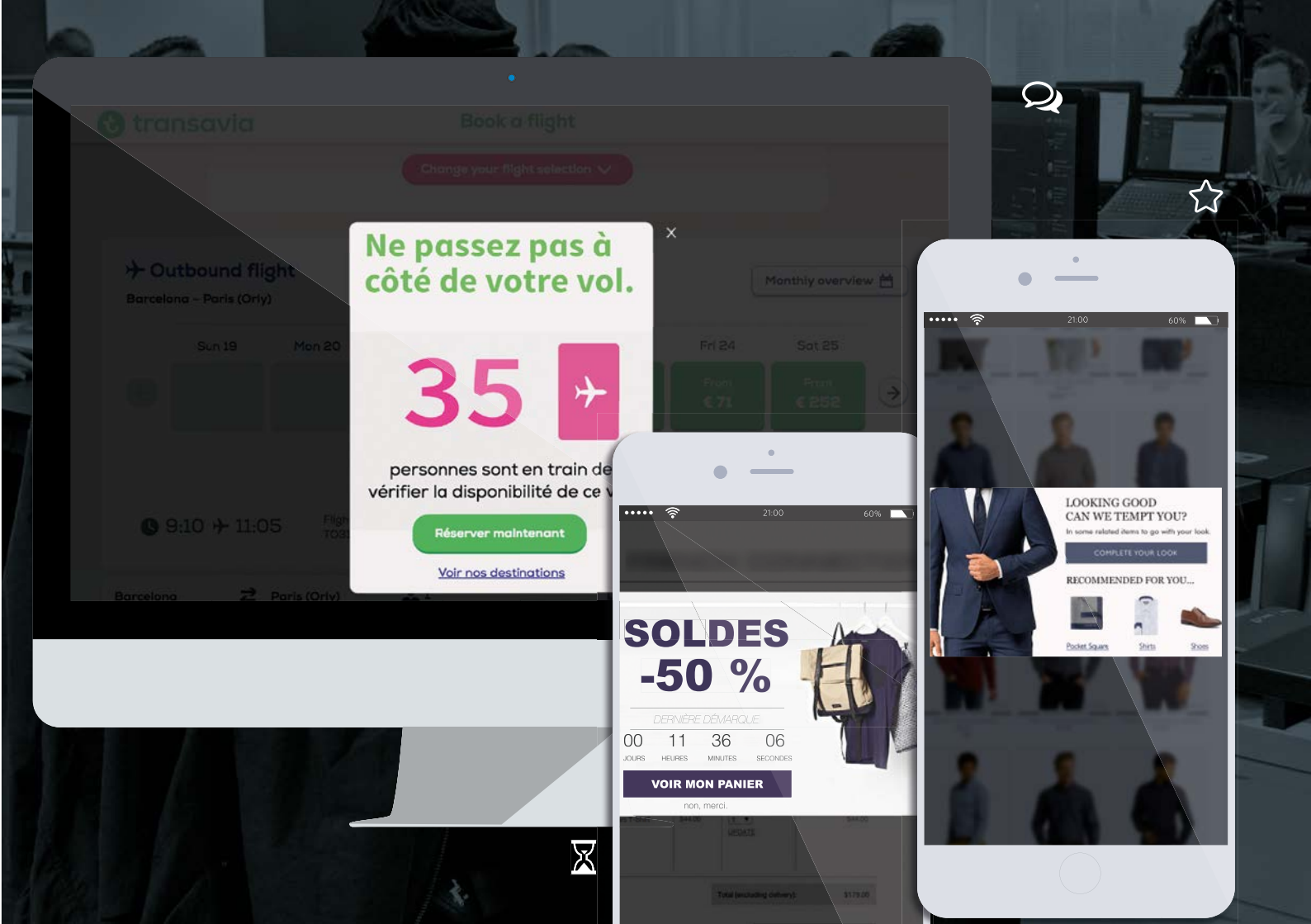
Mettez en avant vos ambassadeurs

Votre produit a 5 étoiles ? Votre service a été recommandé par 90% des clients ? 26 personnes consultent la même page ? Autant d'informations à même de rassurer vos consommateurs hésitants... et d'augmenter votre taux de conversion !

Comptes à Rebours

Pas de temps à perdre

De temps en temps, vos consommateurs ont besoin d'un petit coup de pouce. Nos comptes à rebours sont là pour ça ! "J-3 pour profiter des ventes privées" ou "plus que 35 minutes pour bénéficier de la livraison express" : jouez sur l'urgence pour inciter vos clients à acheter avant qu'il ne soit trop tard.


transavia
Book a flight
Change your flight selection
Outbound flight
Barcelona – Paris (Orly)
Monthly overview
Sun 19
Mon 20
Fri 24
Sat 25
9:10 ✈ 11:05
Barcelona
Paris (Orly)
Ne passez pas à côté de votre vol.
35
personnes sont en train de
vérifier la disponibilité de ce
Réserver maintenant
Voir nos destinations
21:00
60%
SOLDES
-50 %
DERNIÈRE DÉMARQUE
00 JOURS
11 HEURES
36 MINUTES
06 SECONDES
VOIR MON PANIER
non, merci.
LOOKING GOOD
CAN WE TEMPT YOU?
In some related items to go with your look.
COMPLETE YOUR LOOK
RECOMMENDED FOR YOU...
Pocket Square
Shirts
Shoes

75% de vos visiteurs remplissent leur panier
puis **quittent votre site.**
N'abandonnez pas ces prospects chauds.

Abandon de panier

Identifiez les abandonnistes. Limitez les abandons.

Réengagez et rassurez les visiteurs indécis.

Il y a d'innombrables raisons d'abandonner son panier : un coup de fil, le dîner à préparer ou un doute sur le produit. Au fond, l'abandon de panier est un phénomène naturel.

SaleCycle identifie les visiteurs sur le point de quitter votre site et les incite à y rester. Et s'ils partent quand même, nous les recontactons avec le bon argument pour les convaincre de revenir.

Nos campagnes Remarketing d'abandon de panier aident les entreprises à réduire leur taux d'abandon et à récupérer des ventes.

Objectif **Réengagement**

Email Post-Visite

Convertissez les pros du lèche-vitrine en ligne.

Certains ne font “que regarder”. Notre solution d’Email Remarketing Post-Visite permet de cibler tout particulièrement ces visiteurs qui ne mettent rien dans leur panier. Envoyez-leur un email basé sur leur historique de navigation. Cette approche ultra-ciblée va les surprendre et susciter leur intérêt.

Abandon de panier

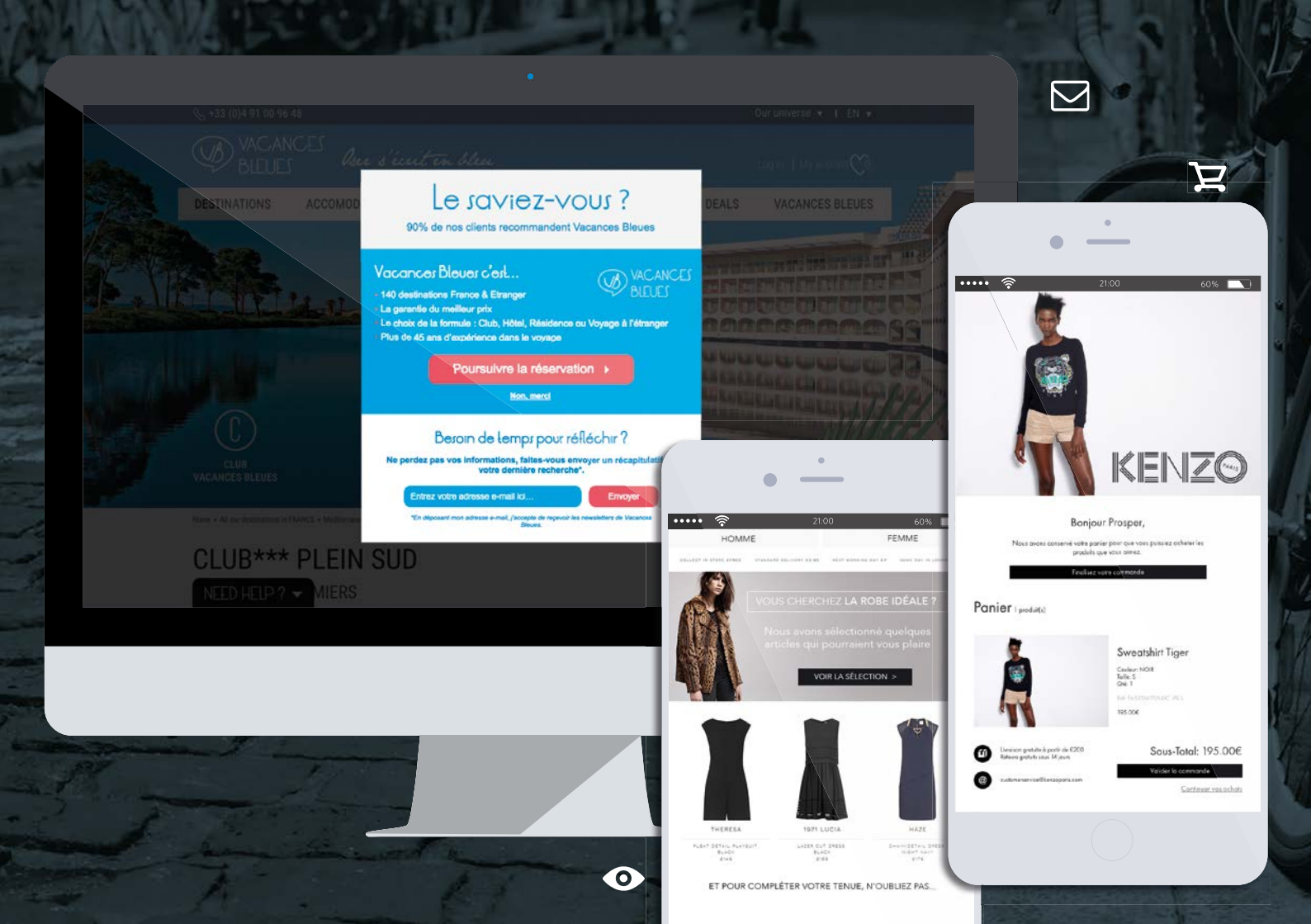
Recontactez vos prospects les plus chauds.

C’est un fait, l’écrasante majorité des paniers sont abandonnés. Nos emails d’abandon de panier sont là pour recontacter et réengager ces visiteurs indécis. Rappelez-leur ce à quoi ils ont renoncé, rassurez-les sur vos garanties et regardez-les revenir sur votre site pour finaliser l’achat.

Panier ou Réservation par Email

Donnez-leur la possibilité d’y revenir plus tard.

Il arrive qu’un visiteur soit distrait ou qu’il doive simplement s’absenter. Proposez-lui de lui envoyer un récapitulatif de sa sélection par email… et enrichissez votre base email au passage !


Le saviez-vous ?
90% de nos clients recommandent Vacances Bleues
Vacances Bleues c'est...
140 destinations France & Etranger
La garantie du meilleur prix
Le choix de la formule : Club, Hôtel, Résidence ou Voyage à l'étranger
Plus de 45 ans d'expérience dans le voyage
Poursuivre la réservation
Non, merci
Besoin de temps pour réfléchir ?
Entrez votre adresse e-mail ici...
Envoyer
CLUB*** PLEIN SUD
HOMME
FEMME
VOUS CHERCHEZ LA ROBE IDÉALE ?
Nous avons sélectionné quelques articles qui pourraient vous plaire
VOIR LA SÉLECTION >
ET POUR COMPLÉTER VOTRE TENUE, N'OUBLIEZ PAS...
KENZO
Bonjour Prosper,
Panier
Sweatshirt Tiger
Sous-Total: 195.00€

Acquérir un nouveau client coûte 5x plus cher que de fidéliser un client existant.

Gardez vos clients heureux et engagés.

Fidélisation Client

Enrichissez votre relation client sur le long-terme

Parce que le parcours client ne s'arrête pas à l'achat.

Vous voyez l'achat comme une finalité ? En réalité, ce n'est que le début d'un long travail de fidélisation.

Vous pensez que vos clients fidèles le resteront toujours ? En réalité, le plus fidèle des consommateurs gardera toujours un œil sur les offres de la concurrence. Et il vous faudra plus que quelques points de fidélité pour le convaincre de rester.

Nos Emails Post-Achat vous aident à enrichir la relation avec vos consommateurs et contribuent à vos actions de fidélisation.

Objectif **Fidélisation**

Up-Sell et Cross-Sell

Créez de la valeur.

L'up-sell et le cross-sell fonctionnent d'autant mieux qu'ils sont ciblés. Le marketing comportemental vous aide à proposer à vos clients des produits adaptés à leurs besoins et à leurs habitudes. Envoyez un email utile au moment opportun pour renforcer l'attachement de vos consommateurs à votre marque et augmenter votre panier moyen.

Renouvellement d'achat

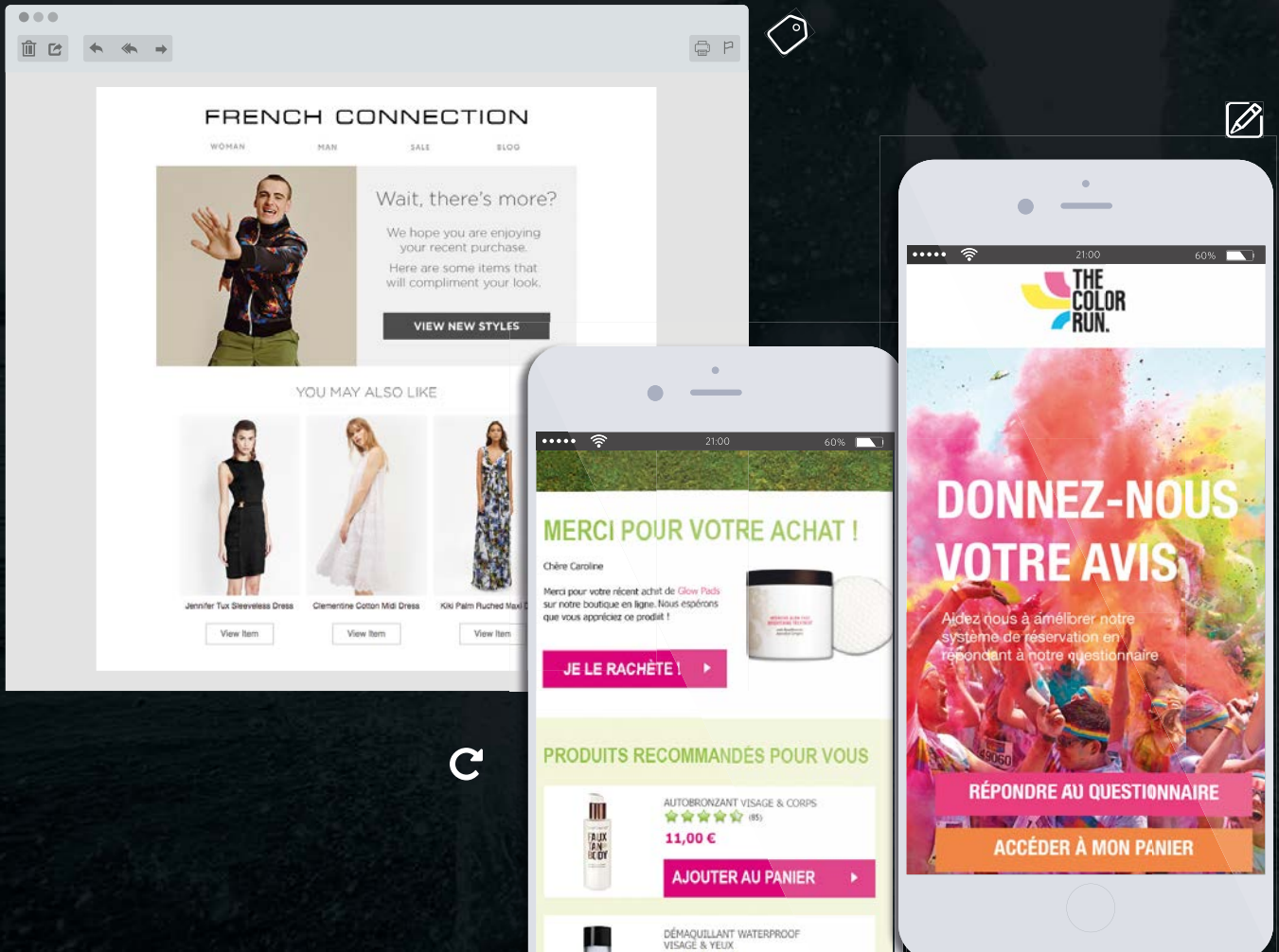
Misez sur le réassort.

C'est un peu frustrant de manquer d'un produit qu'on adore, pas vrai ? Prenez les devants pour simplifier la vie de vos clients : envoyez-leur un email personnalisé leur permettant de renouveler la commande à temps.

Questionnaires de Satisfaction

Pour une conversation à double sens.

N'attendez pas que vos clients vous fassent un retour. Contactez-les pour savoir ce qu'ils ont pensé de vos produits et services. Prenez le temps d'apprendre de leur expérience pour vous améliorer et renforcer ainsi la relation client.


FRENCH CONNECTION
WOMAN
MAN
SALE
BLOG
Wait, there's more?
We hope you are enjoying your recent purchase.
Here are some items that will compliment your look.
VIEW NEW STYLES
YOU MAY ALSO LIKE
Jennifer Tux Sleeveless Dress
Clementine Cotton Midi Dress
Kiki Palm Ruched Maxi
View Item
21:00
60%
MERCI POUR VOTRE ACHAT !
Chère Caroline
Merci pour votre récent achat de Glow Pads sur notre boutique en ligne. Nous espérons que vous appréciez ce produit !
JE LE RACHÈTE !
PRODUITS RECOMMANDÉS POUR VOUS
AUTOBRONZANT VISAGE & CORPS
11,00 €
AJOUTER AU PANIER
DÉMAQUILLANT WATERPROOF VISAGE & YEUX
THE COLOR RUN.
DONNEZ-NOUS VOTRE AVIS
Aidez nous à améliorer notre système de réservation en répondant à notre questionnaire
RÉPONDRE AU QUESTIONNAIRE
ACCÉDER À MON PANIER

Objectif **Satisfaction**

"J'ai été très impressionné par le service et le support que nous avons reçu de l'équipe SaleCycle depuis le début du projet, mais aussi par l'extraordinaire performance de nos campagnes."

Darren Drew chez Virgin Atlantic

"Implémentation très facile et excellent rapport qualité-prix. SaleCycle nous permet d'augmenter nos ventes de manière simple et efficace."

Julien Chiavassa chez Clarins, Singapore

"Chez Oakley, nous travaillons avec des entreprises qui innovent sans cesse, repoussent les limites et ont le souci du détail. C'est pour ça que nous avons choisi SaleCycle."

Ryan Porte chez Oakley

AIRCARAÏBES
ALLO RESTO
KENZO
PARIS
transavia
THE BODY SHOP
MONOPRIX
Best Western
LACOSTE
orange™
Hertz
MICROMANIA
IKEA
i-run.fr
RALPH LAUREN
dyson
maje

À propos de SaleCycle

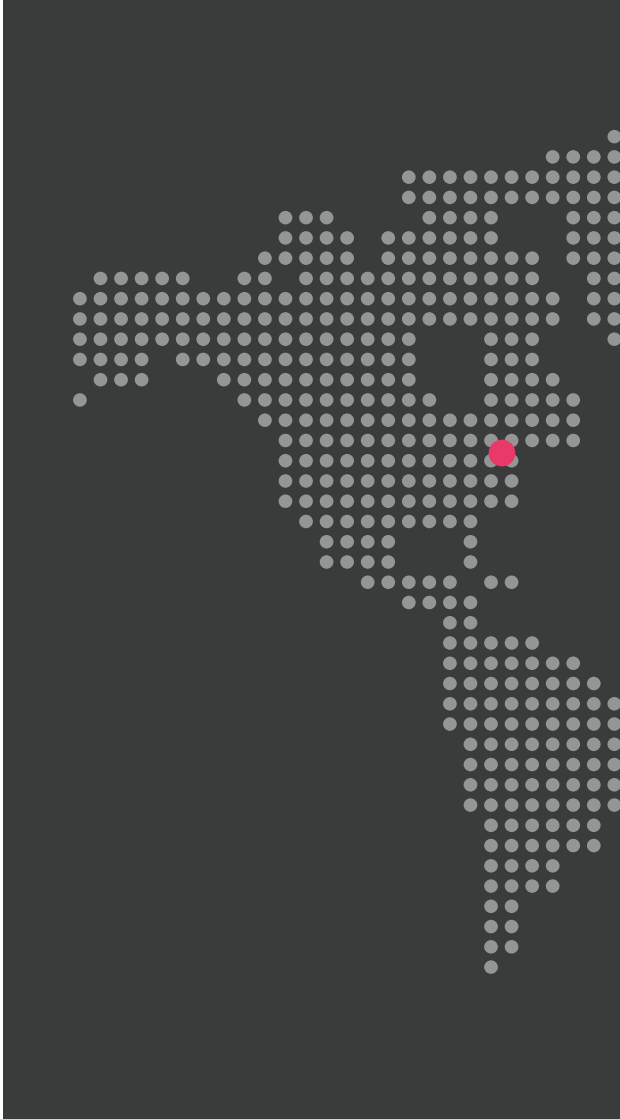
Fondée en 2010, SaleCycle est une entreprise de Marketing Comportemental qui a pour mission d'optimiser le parcours client en ligne.

SaleCycle analyse la manière dont chaque visiteur interagit avec le site de ses clients pour améliorer le taux de conversion, récupérer des paniers abandonnés et renforcer la relation client sur le long terme.

Le résultat ? L'augmentation des ventes en ligne.

Avec ses bureaux aux USA, en Angleterre, en France et à Singapour, SaleCycle accompagne la croissance de plus de 500 grandes marques dans tous les secteurs d'activité.

Découvrez pourquoi #LoveWhatYouDo est notre leitmotiv sur : www.SaleCycle.fr



Nos adresses

États-Unis
Sterling, Virginie
+1 571 888 3000

Europe
Angleterre
+44 191 500 7400

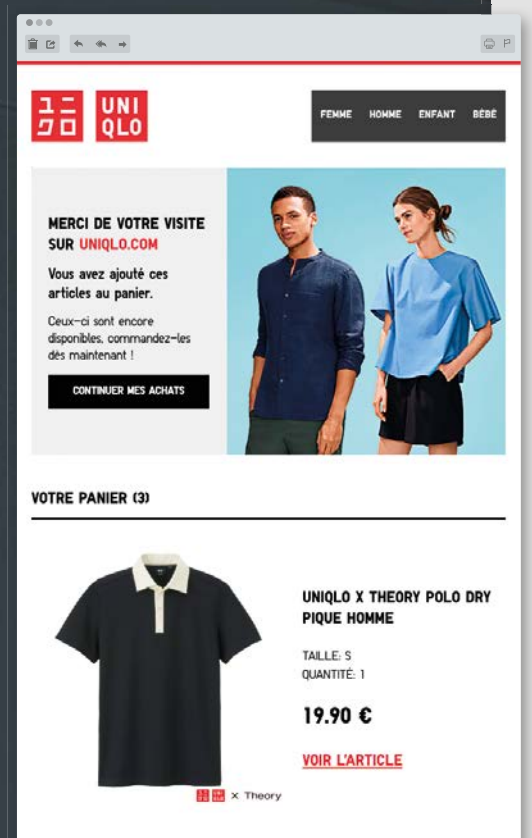
Paris
+33 1 81 80 60 48
bonjour@salecycle.com

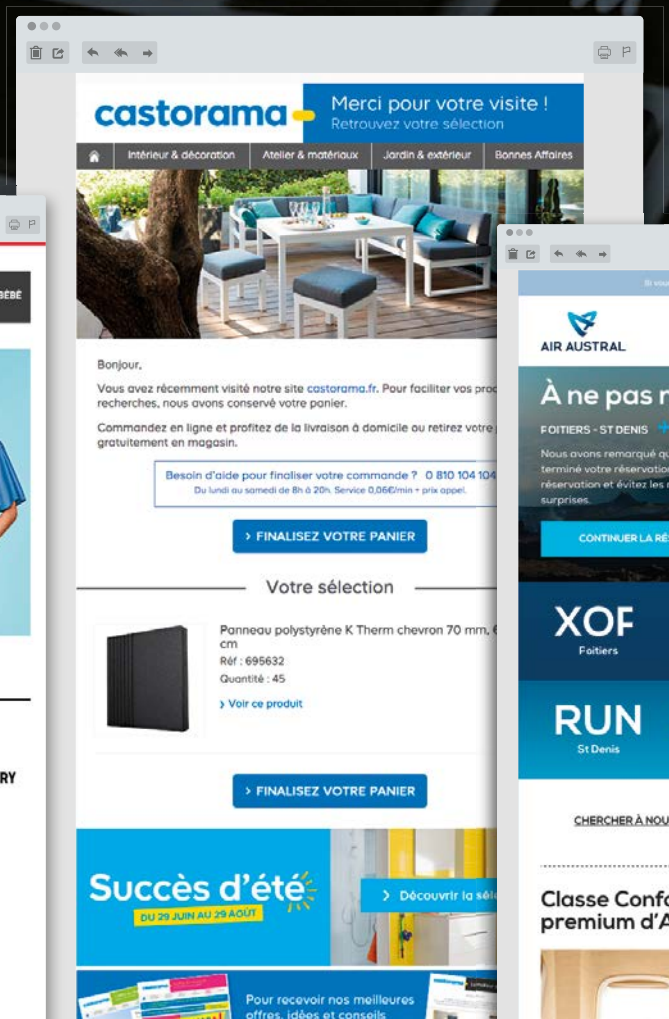
Asie-Pacifique
Singapour
+65 6635 2487

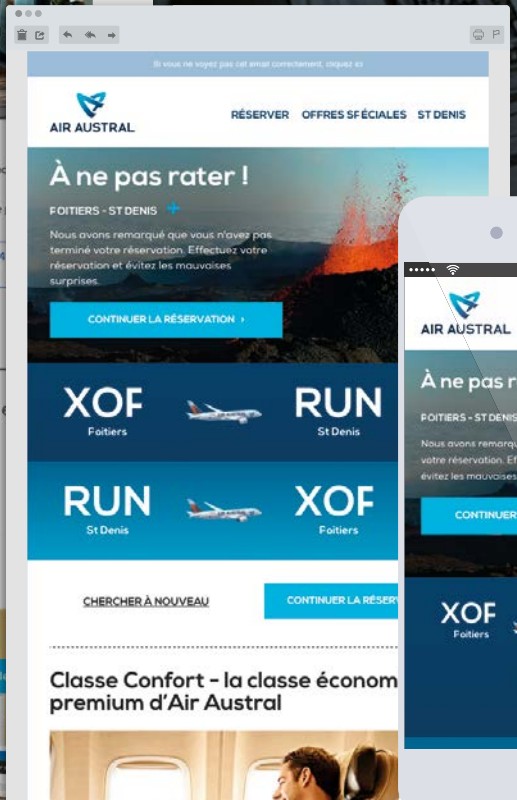
Sydney
+61 437 131 888

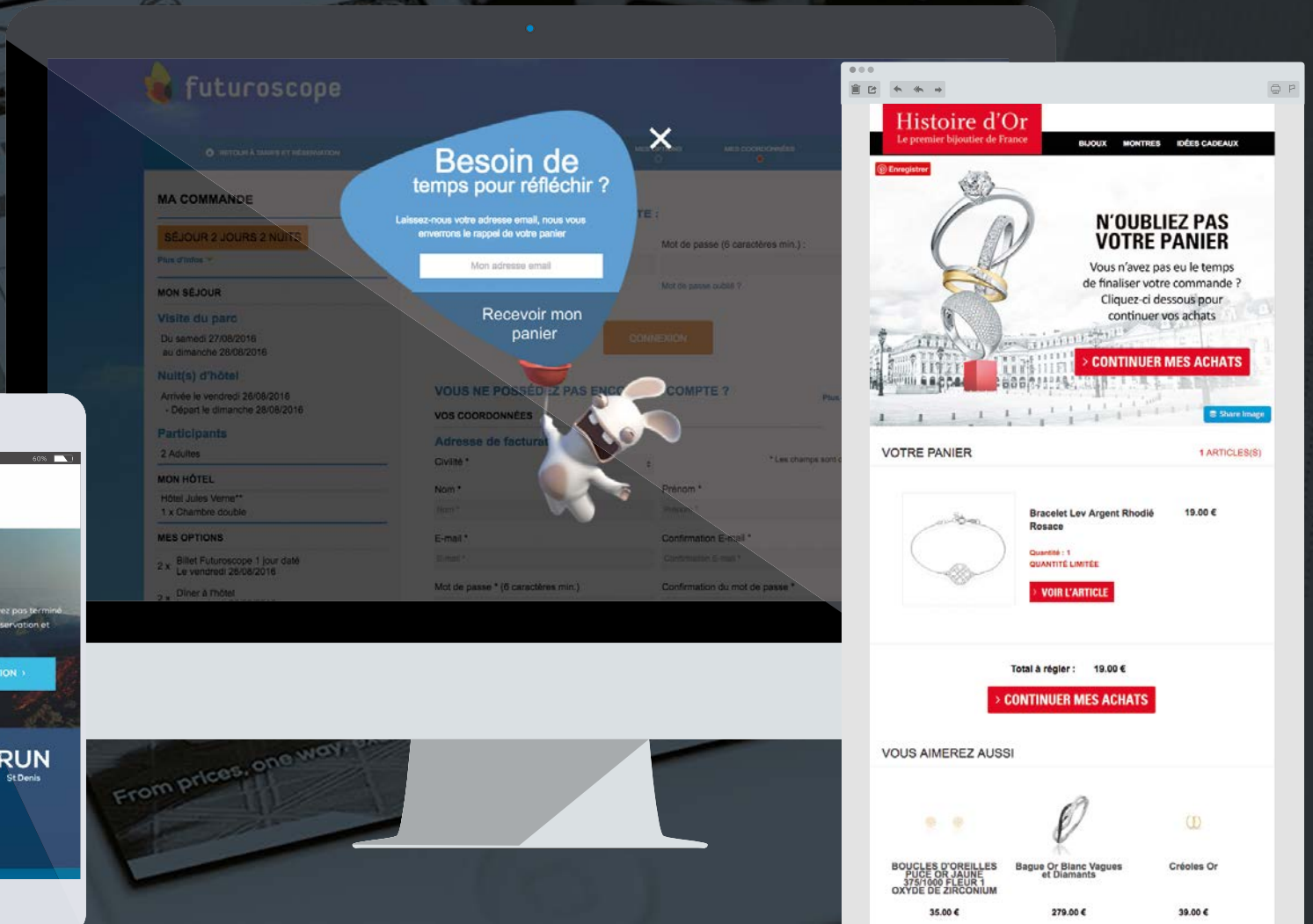
Hong Kong
+852 9765 7531

Plus de créas








futuroscope
MA COMMANDE
SÉJOUR 2 JOURS 2 NUITS
MON SÉJOUR
Visite du parc
Du samedi 27/08/2016
au dimanche 28/08/2016
Nuit(s) d'hôtel
Arrivée le vendredi 26/08/2016
- Départ le dimanche 28/08/2016
Participants
2 Adultes
MON HÔTEL
Hôtel Jules Verne**
1 x Chambre double
MES OPTIONS
2 x Billet Futuroscope 1 jour daté
Le vendredi 26/08/2016
Besoin de
temps pour réfléchir ?
Laissez-nous votre adresse email, nous vous
enverrons le rappel de votre panier
Mon adresse email
Recevoir mon
panier
VOUS NE POSSÉDEZ PAS ENCORE DE COMPTE ?
VOS COORDONNÉES
Adresse de facturation
Civilité *
Nom *
Prénom *
E-mail *
Confirmation E-mail *
Mot de passe * (6 caractères min.)
Confirmation du mot de passe *
Histoire d'Or
Le premier bijoutier de France
BIJOUX
MONTRES
IDÉES CADEAUX
Enregistrer
N'OUBLIEZ PAS
VOTRE PANIER
Vous n'avez pas eu le temps
de finaliser votre commande ?
Cliquez-ci dessous pour
continuer vos achats
› CONTINUER MES ACHATS
Share Image
VOTRE PANIER
1 ARTICLE(S)
Bracelet Lev Argent Rhodié
Rosace
19.00 €
Quantité : 1
QUANTITÉ LIMITÉE
› VOIR L'ARTICLE
Total à régler : 19.00 €
› CONTINUER MES ACHATS
VOUS AIMEREZ AUSSI
BOUCLES D'OREILLES PUCE OR JAUNE 375/1000 FLEUR 1 OXYDE DE ZIRCONIUM
35.00 €
Bague Or Blanc Vagues et Diamants
279.00 €
Créoles Or
39.00 €
From prices, one way,
RUN
St Denis

Ils sont venus sur votre site **pour une bonne raison.**