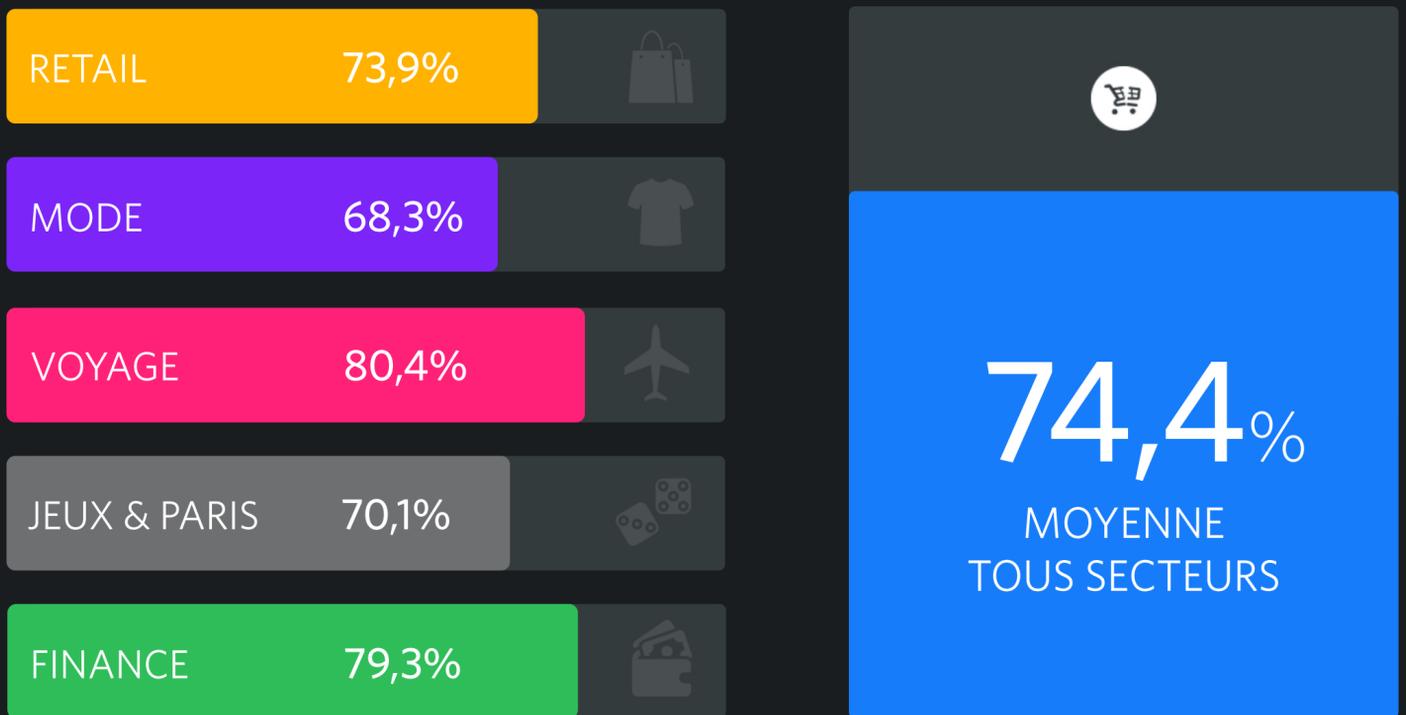


TENDANCES REMARKETING

Voici les chiffres-clés de l'abandon de panier basés sur les données de plus de **500 clients internationaux** de SaleCycle aux mois de **Juillet, Août et Septembre 2016**.

TAUX D'ABANDON

Le **taux d'abandon de panier** est le pourcentage de visiteurs quittant un site e-commerce sans finaliser leur commande.



LES CAUSES DE L'ABANDON

Chiffres réels, issus des résultats de nos questionnaires d'abandon pour nos clients retail & mode.



LE FOCUS DU TRIMESTRE

LES QUESTIONNAIRES D'ABANDON

Les Questionnaires d'Abandon vous donnent l'opportunité de recontacter vos visiteurs pour connaître la vraie cause de leur départ. C'est un feedback précieux pour optimiser votre parcours client. **Voici nos 5 conseils pour tirer le meilleur parti de vos questionnaires d'abandon de panier :**

Pourquoi ne pas avoir commandé ?

Aidez-nous à améliorer notre service.



FRAIS DE LIVRAISON TROP ÉLEVÉS

VALIDER



JE NE FAIS QUE REGARDER

VALIDER



J'AI TROUVÉ MOINS CHER AILLEURS

VALIDER

Message simple

Expliquez quel est l'objet de votre email et à quoi sert le questionnaire.

Choix multiples

Proposez des choix assez variés pour couvrir chaque étape du parcours d'achat.

Liens de Navigation

Courte introduction



Réponse rapide

Mettez des CTA clairs, pour que vos destinataires puissent répondre en 1 seul clic.

CTA : bouton d'action.