

Boostez vos ventes pendant les Soldes d'hiver !

Les conseils d'ePages

Leader sur son marché, ePages offre la possibilité aux commerçants d'augmenter leurs ventes pendant la période des soldes d'hiver avec sa solution e-commerce. A l'approche de cette période, l'éditeur dévoile ses quelques conseils pour préparer ses soldes en ligne.

Après Noël, les soldes d'hiver, qui se dérouleront cette année du *09 janvier 2013 au 12 février inclus*, sont la meilleure période de ventes. En 2012, les ventes en soldes sur internet ont progressé de 9% par rapport à 2011 selon le baromètre de la Fevad. De plus pour les e-commerçants, c'est une période clé à ne pas négliger car **les ventes en ligne augmentent de 60% les premiers jours des soldes.**

Offrir aux consommateurs des produits soldés en ligne est **un véritable moteur de croissance** pour les commerçants. En effet, cela leur permet de booster leurs ventes et d'attirer de nouveaux clients non seulement dans leur boutique en ligne mais également dans leur éventuel magasin traditionnel. Toutefois, les ventes en soldes sur internet sont soumises aux mêmes conditions et à la même réglementation que celles pratiquées en magasin et il est primordial que le commerçant se prépare en amont à cette période.

Tout d'abord, il est important de rappeler que légalement, pour pouvoir solder un article, **l'e-marchand doit l'avoir mis en vente au moins 30 jours avant le début des soldes.** C'est-à-dire qu'il peut solder tous les articles en vente depuis plus d'un mois, sans pouvoir cependant ajouter du stock sur ces produits.

L'e-marchand doit également **définir sa stratégie** : choisir les remises à appliquer, décider ou non d'offrir une réduction plus importante sur Internet, tout en sachant qu'en ligne le commerçant gagne de l'information sur ses clients pouvant ainsi plus facilement le fidéliser. Il doit par ailleurs faire attention à l'image de sa boutique en ligne en proposant **de réelles bonnes affaires** pour le consommateur.

Ensuite, l'e-marchand peut **adapter le design de sa boutique spécialement pour les soldes** : revoir son logo, son image de fond, insérer une banner sur la page d'accueil spéciale soldes, ou encore mettre en valeur ses produits remisés.



D'autre part, il faut garder à l'esprit que beaucoup d'acheteurs comparent les prix sur Internet. Il est ainsi intéressant de proposer **des prix particulièrement attractifs** et de **valoriser ses produits sur les comparateurs de prix** et les portails comme : Twenga, Le Guide, Ciao, Kelkoo, Google Shopping, eBay ou encore Amazon.

L'e-marchand peut également **envoyer une newsletter à ses clients existants** le jour du début des soldes et un rappel 15 jours après. Il peut aussi leur proposer une remise additionnelle, un excellent moyen pour accélérer l'achat.

Enfin, l'e-marchand doit particulièrement **soigner son référencement** en diffusant les news dans les social media, et en adaptant ses descriptions de produits au contexte des soldes dans le but de mieux correspondre aux recherches des internautes.

A propos d'ePages

Fort de la confiance de plus de 70 000 clients, ePages (www.epages.com) est un des leaders mondiaux des solutions e-commerce. Il propose des packs e-commerce sous forme d'abonnement mensuel permettant de créer des boutiques en ligne ou des sites professionnels, via des revendeurs tels que La Poste, Orange, Amen, etc. Cela permet à leurs clients de se lancer dans la vente en ligne rapidement et à moindre coût. En collaboration avec plus de 60 partenaires technologiques (Facebook, eBay, Amazon, SAP, Paypal, etracker, HSBC, Google AdWords, et Colissimo entre autres), ePages s'intègre aux portails en ligne les plus importants, aux moteurs de recherche, aux plates-formes marketing, aux modules de paiement et aux systèmes ERP.

Contacts presse	
 Inès De la Ruffie i.delaruffie@epages.com	 Marion Rouviller / Angélique De Barros 09 83 42 99 69 marion@oxygen-rp.com