

Période des fêtes : 6 conseils pour optimiser vos ventes

Fondée sur les dernières tendances de consommation et de paiement, cette liste de conseils et d'optimisations vous aide à maximiser vos revenus pendant et après la saison des ventes de fin d'année.

1

Attendez-vous à l'inattendu :

Préparez-vous à des parcours d'achat non conventionnels en offrant une gamme d'options transcanal comme l'achat en ligne et le retour en magasin, le click and collect, et l'endless aisle shopping.

Conseil : **Unifier vos paiements** facilitera la prise en charge des parcours plus complexes de vos clients. Avec des canaux de vente connectés, vous pourrez offrir une expérience d'achat plus sophistiquée et gagner une meilleure vue sur le comportement de vos acheteurs.

4

Commencez tôt : Les achats des fêtes commenceront probablement plus tôt qu'avant la pandémie, les consommateurs prévoient les délais de livraison et de retour et s'assurent que leurs articles ne seront pas épuisés.

Conseil : Communiquez vos offres aux clients le plus tôt possible, assurez-vous que votre site peut supporter une hausse du trafic et vérifiez que tous vos canaux de vente sont prêts.

2

Le paiement en magasin n'est plus la norme : Promotions, ventes flash ou avantages de fidélité offerts dans vos magasins peuvent être adaptés pour inclure vos acheteurs en ligne.

Conseil : Utilisez **des programmes de fidélité et promotions liés au paiement** en ligne et in-app pour donner une bonne raison à vos clients d'acheter chez vous. Par exemple, proposez des files d'attente en ligne VIP ou des réductions aux acheteurs utilisant un moyen de paiement spécifique.

5

Le social commerce est la clé : La découverte de produits via les réseaux sociaux sera un moteur important des ventes pendant les fêtes de fin d'année.

Conseil : une expérience de commerce contextuelle sans friction aboutira sur plus de conversions. Assurez-vous que vos acheteurs puissent facilement payer via les canaux de médias sociaux.

3

Le live shopping est la nouvelle norme : il sera de plus en plus courant de disposer d'une plateforme permettant d'interagir virtuellement avec un vendeur.

Conseil : Permettez aux clients de payer rapidement et facilement en proposant des options de paiement contextuelles. Envoyez **un lien de paiement** par le biais des médias sociaux, ou affichez des QR codes pour diriger vos acheteurs directement vers votre caisse.

6

Les moyens de paiement comptent : Accepter les méthodes de paiement les plus populaires comme Apple Pay, Google Pay et WeChat Pay vous donnera un avantage concurrentiel certain.

Conseil : Laissez vos clients régler avec **leur proposant leurs moyens de paiement préférés**. Point bonus s'ils peuvent acheter en un clic avec des détails de paiement sécurisés et pré-remplis.