

**lequipe.  
creative.com**

**x**

**BEYABLE**

MEMBRE PLUS



# Personnalisation et optimisation du parcours d'achat de votre site web

Notre mission est d'apporter une réponse simple et efficace aux besoins des e-commerçants quelle que soit leur taille, en tirant le meilleur de leur trafic existant (amélioration du panier moyen, du taux d'engagement visiteurs, de la fidélisation clients, réduction du temps d'hésitation, Analyses...).

Nous mettons à disposition de tous les sites la puissance des algorithmes, pour aider nos clients à performer rapidement, afin qu'ils puissent se concentrer sur ce qui compte vraiment pour eux.



**Vendez plus grâce à vos avis clients**

**Personnalisez vos interactions avec vos visiteurs**

**Diminuez vos paniers abandonnés grâce à la rétention**

**Créez l'urgence**

**Vendez plus grâce à votre blog**

**Engagez vos visiteurs grâce à la géolocalisation**

**Boostez le ROI de vos campagnes publicitaires**



# **Boostez vos ventes et diminuez vos paniers abandonnés grâce à des messages personnalisés et adaptés aux comportements de vos visiteurs !**

## **Inform**

Communiquez avec vos visiteurs en temps réel et envoyez des informations générales (heures d'ouverture de vos boutiques, contacts) ou ciblées.

## **Retenir**

Réduisez votre taux de rebond et vos paniers abandonnés grâce à une notification de rétention (message de réassurance ou code promo ciblé)

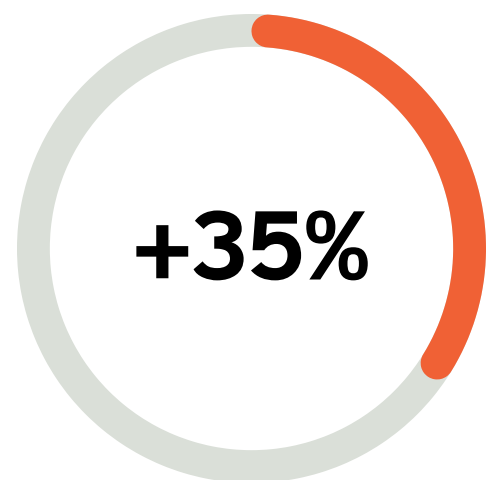
## **Vendre**

Augmentez significativement votre taux de conversions et protégez votre marge en proposant des codes promo ciblés dans des Pop-up ou des push notification.

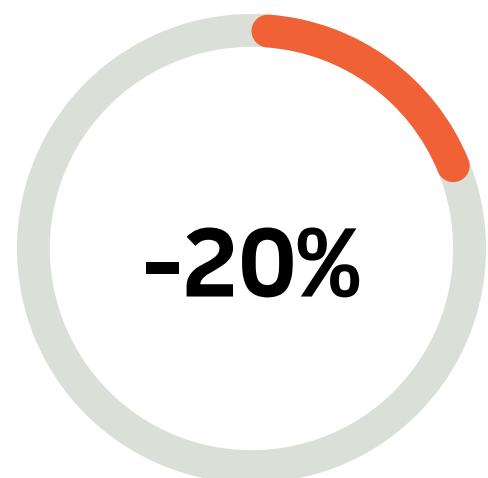
## **Engager**

Réduisez le temps d'hésitation et augmentez le taux d'engagement visiteur grâce au stress timer ou aux liens de redirection.

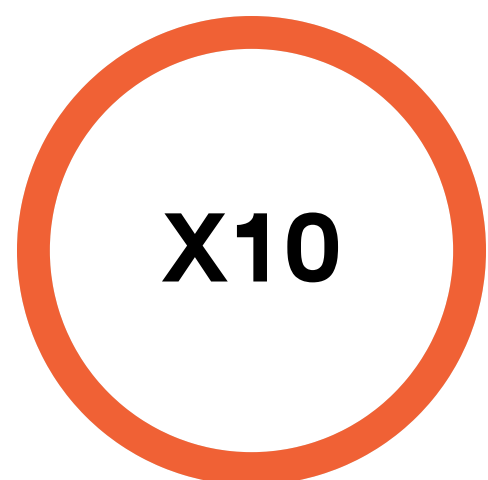




**de conversions**



**de paniers abandonnés**



**ROI moyen constaté**



# EXEMPLES DE SCÉNARIO



# Scénario #1

Rassurer le visiteur grâce à vos avis clients

Format : Notification



## CONTEXTE

Vos nouveaux visiteurs ne vous connaissent pas encore et peuvent avoir besoin de réassurance pour visiter des fiches produits.

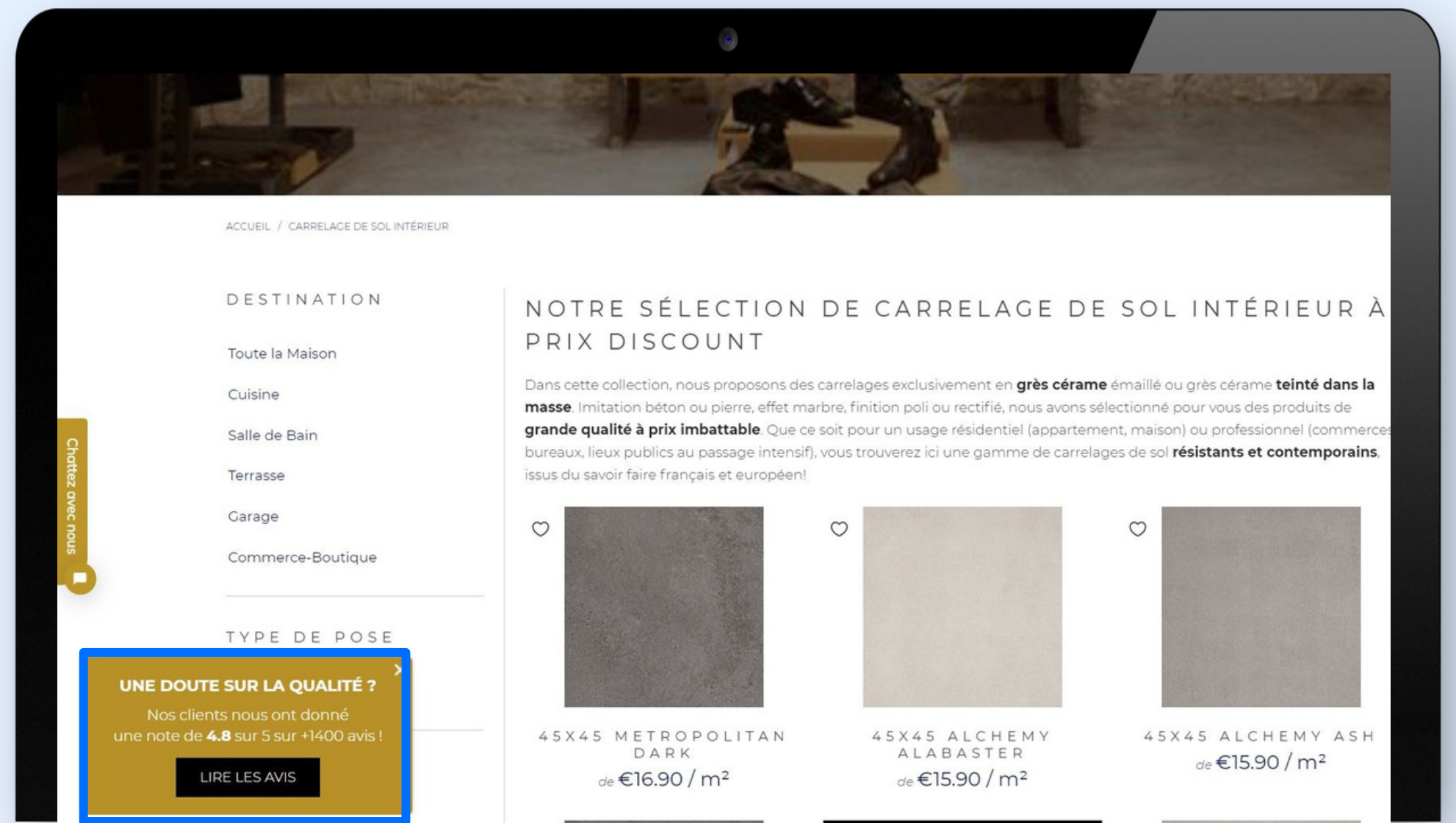


## SOLUTION

Mettre en avant les bons avis clients via un push notification en page catégorique, pour chaque nouveau visiteur et après 5 secondes de scroll.

**+31%**  
de conversions sur  
desktop

**+34%**  
de conversions sur  
mobile



# Scénario #2

## Le code promo ciblé

Format : Popup



### CONTEXTE

Il est toujours frustrant de voir des visiteurs quitter un site, surtout lorsqu'ils semblent déjà bien enaés (plusieurs pages vues, panier déjà créé ou plus de 5 min passées sur le site, par exemple.)

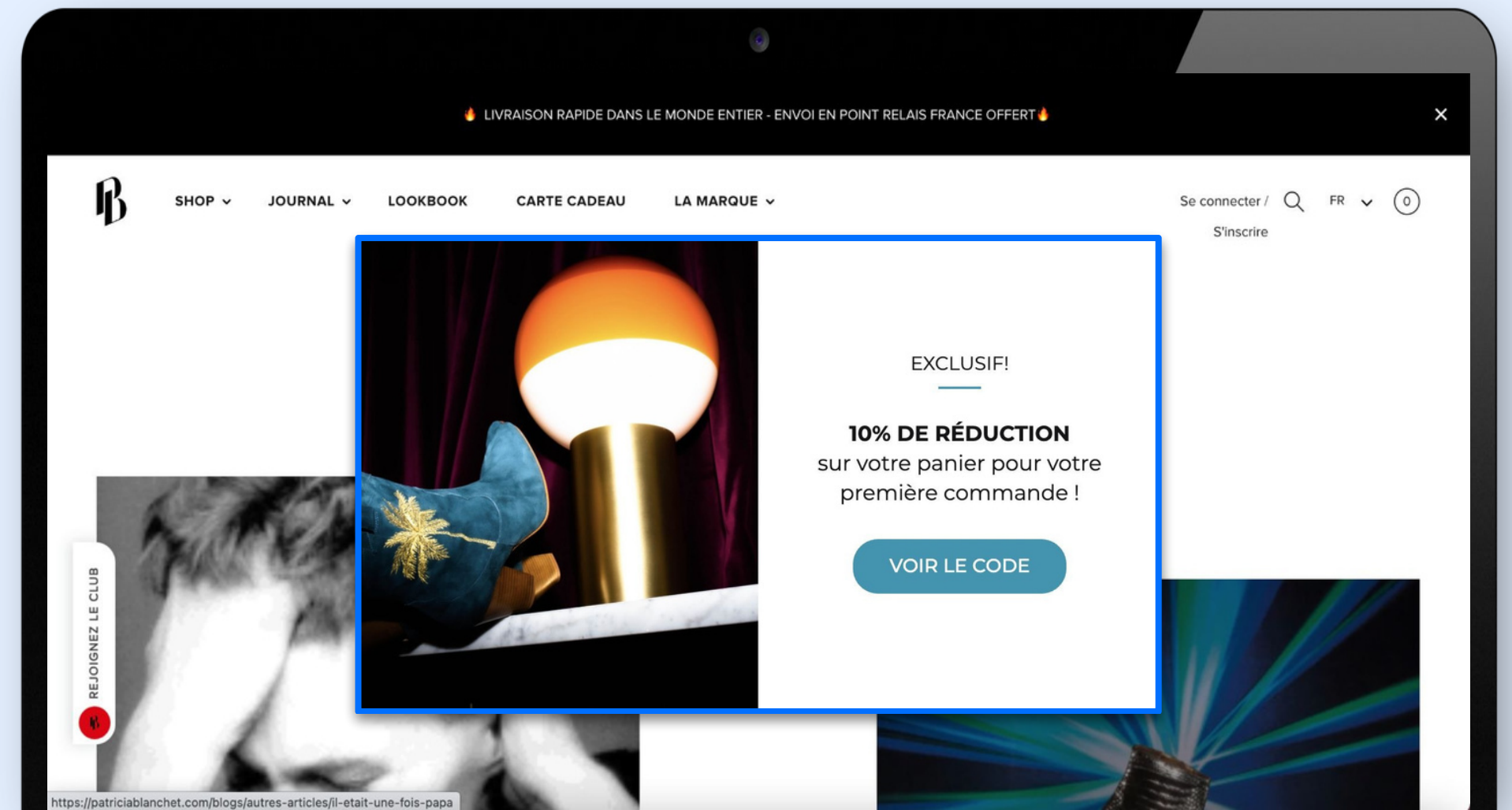
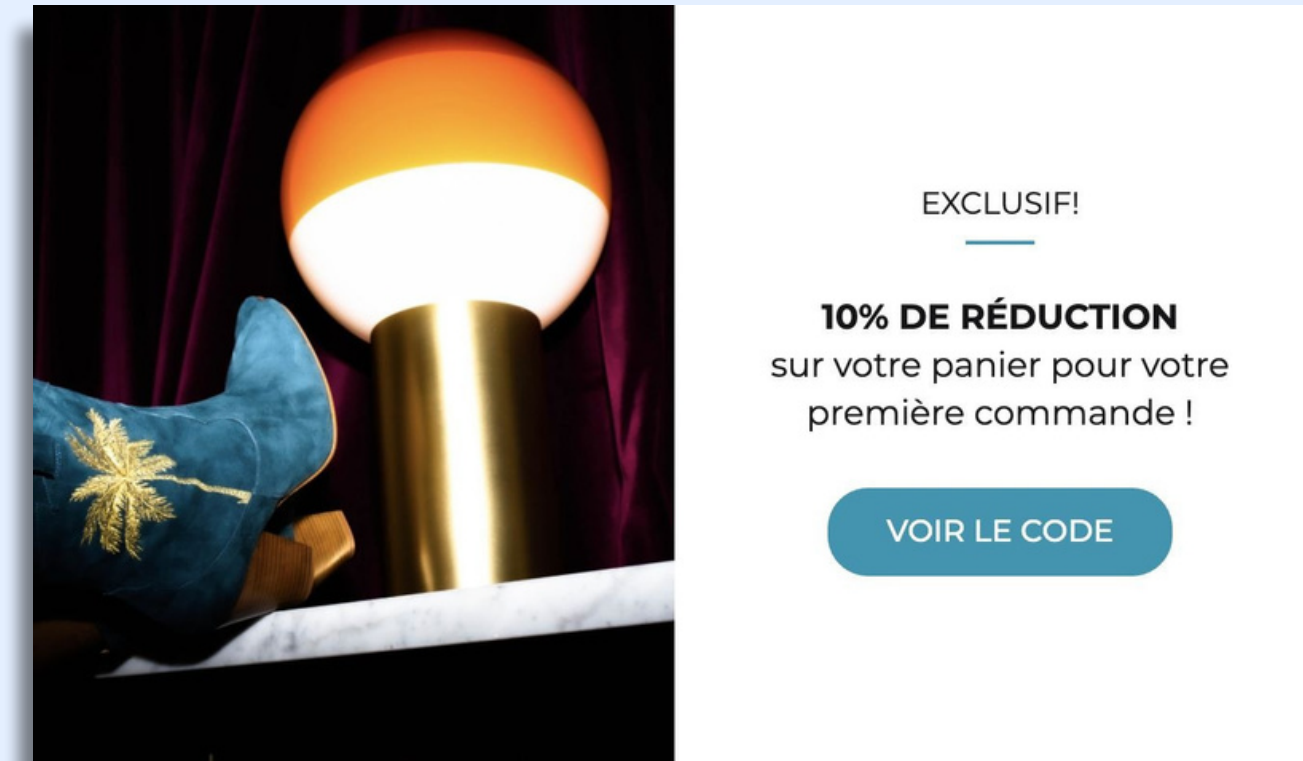


### SOLUTION

S'adresser de façon adaptée aux abandonnistes, pour maximiser leur rétention et augmenter vos conversions !

+7%

de conversions supplémentaires





# Scénario #3

## L'offre à durée limitée

Format : Notification



### CONTEXTE

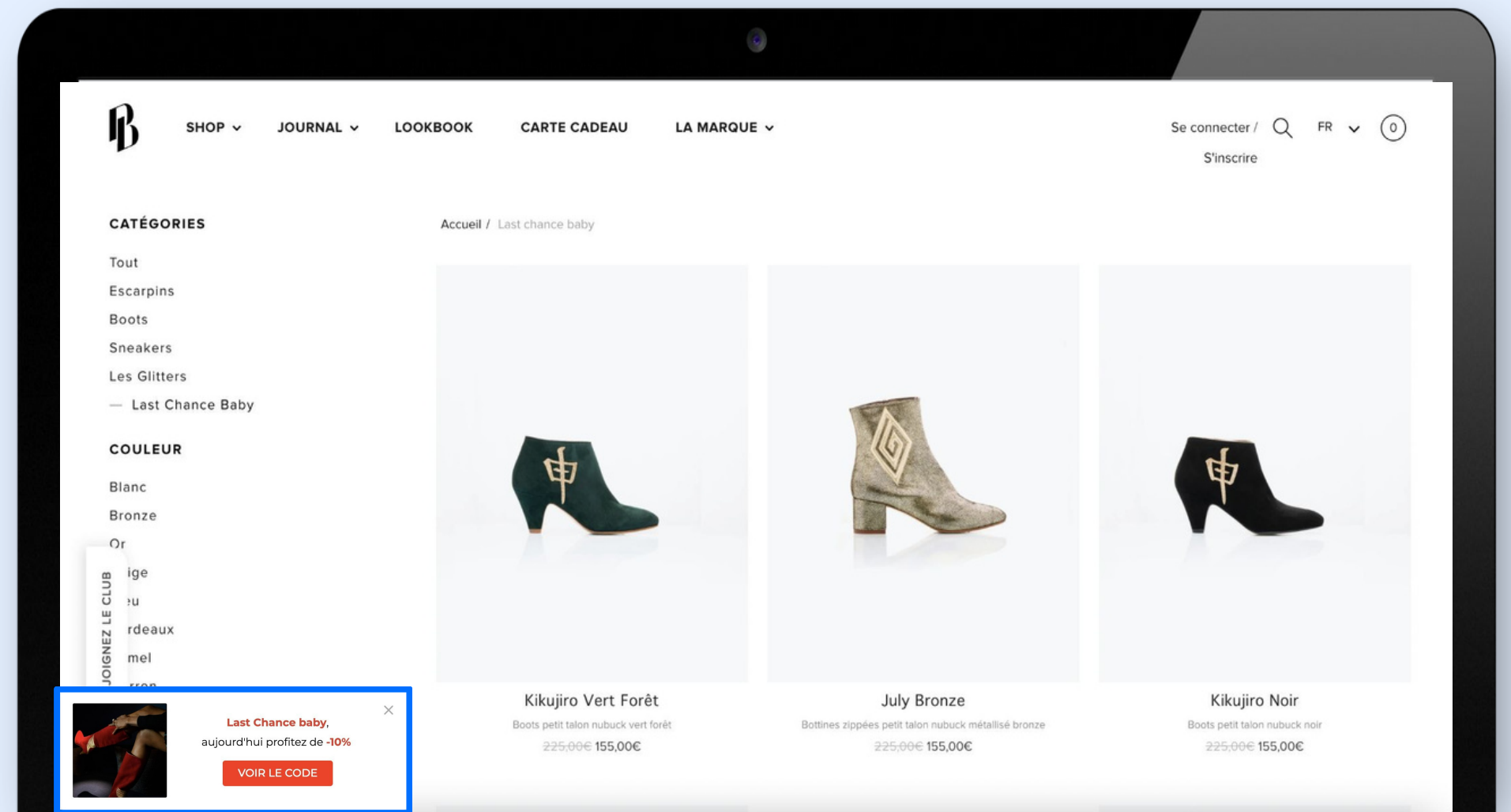
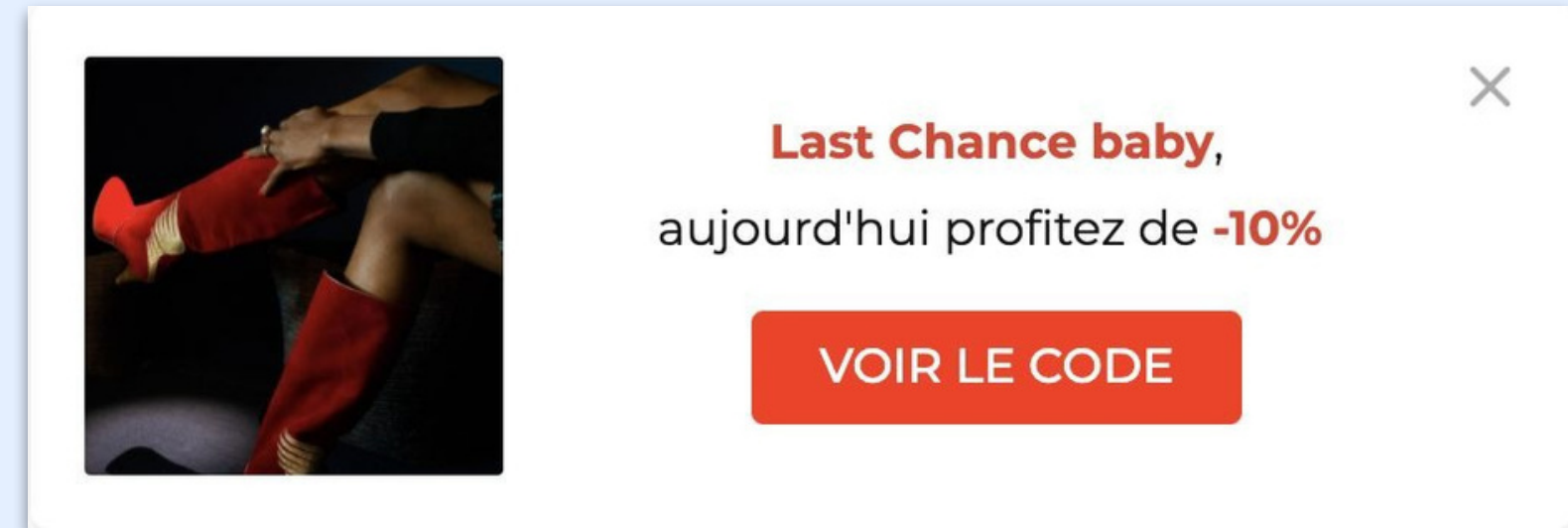
Certains visiteurs vont avoir besoin d'une incentive pour concrétiser leur achat. Ce n'est pas le cas de 100% de votre trafic. Il est donc important de cibler uniquement les hésitants



### SOLUTION

S'adresser de façon adaptée aux abandonnistes, pour maximiser leur rétention et augmenter vos conversions !  
Par exemple : les visiteurs ayant consultés au moins deux fiches produits d'une certaine catégorie

**+12%**  
de conversions



# Scénario #4

Mettez en avant votre  
aide d'aide à la décision

Format : Notification



## CONTEXTE

Lorsqu'un visiteur est seul derrière son ordinateur ou mobile, il peut être compliqué pour lui de trouver les bonnes informations. Comment y remédier ?

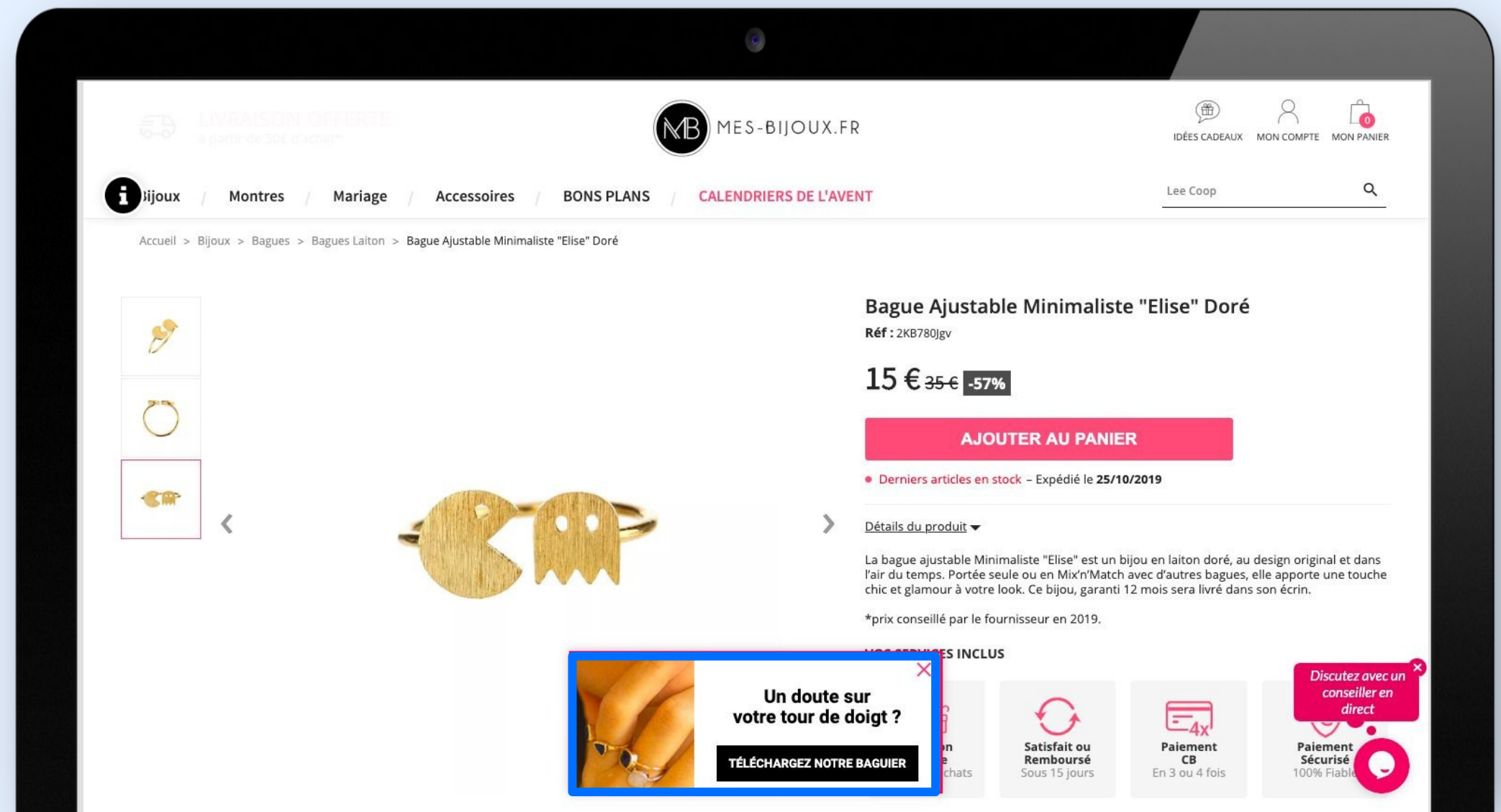


## SOLUTION

Cibler les visiteurs hésitants en fiche produit et leur pousser un lien de redirection pour les accompagner dans leur visite et leur offrir l'information dont ils auraient besoin pour finaliser leur achat.

**+12%**  
de conversions sur  
desktop

**+19%**  
de conversions sur  
mobile



**MERCI**  
de votre confiance.

