

## Calendrier e-commerce

"Une des clés du succès est la confiance en soi.  
Une des clés de la confiance en soi est la préparation" Arthur Ashe



Un conseil par semaine  
pour réussir votre année e-commerce avec PrestaShop !

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
1 Jour de l'an	2 	3	4 	5	6 Epiphanie	7
8 	9	10 Début des soldes d'hiver	11	12	13	14
15	16 	17 Fashion Week de Paris	18	19	20	21
22	23	24 	25	26	27	28
29	30	31				

## Les conseils pour janvier



73% des visiteurs d'un site e-commerce le quittent en moins de deux minutes s'ils ne trouvent pas ce qu'ils cherchent. Ne les perdez pas, surtout avant les soldes! En mettant en place une [recherche par filtres](#) vous orientez vos visiteurs directement vers les produits qu'ils recherchent. Adaptez les facettes à leurs besoins : taille, couleur, marque, composition...

Après avoir ajouté cette fonctionnalité, la boutique Micromania a augmenté son revenu par session de 20%, son taux de conversion de 23% et son chiffre d'affaires de 12%.



### Les soldes approchent, soyez prêts!

Programmez votre [communication](#) dès 8h du matin ainsi qu'un post sur les réseaux sociaux, et préparez-vous au pic de fréquentation le 1er jour. Rappelez-vous que les prix barrés sur votre boutique sont les prix minimums affichés pendant les 30 jours précédant les soldes.



Annoncez la deuxième démarque sur votre boutique et commencez à faire découvrir vos nouveaux produits, en envoyant une [newsletter simple et percutante ou un SMS](#) à vos clients



Débordé ? Gagnez une heure par jour, utilisez les outils à votre disposition pour [faciliter l'expédition de vos commandes](#).

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
			1 	2 Chandeleur	3	4
5	6	7	8	9 	10	11
12	13 Mardi Gras 	14 Saint Valentin	15	16 Nouvel an Chinois	17	18
19 	20 Fin des soldes d'hiver	21	22 	23	24	25
26	27 	28				

## Les conseils pour février



Plus de 50% des acheteurs fêtent la Saint-Valentin. Les recherches et achats s'effectuent dans les 2 semaines précédant la Saint Valentin, et les pics sont atteints entre le 7 et le 12 février. Le cadeau plebiscité pour plaire à tous (et adoré des e-commerçants!) : [la carte cadeau virtuelle!](#) Idéale pour les retardataires comme pour les hésitants, elle vous permet d'augmenter facilement vos ventes et d'alimenter votre fichier client (une carte achetée = 2 clients : celui qui l'achète et celui qui la consomme). Pratique!



Vos stocks peinent à s'écouler ? Pensez aux [ventes flash](#), soit sur une durée limitée (24h) ou jusqu'à rupture de stock, 52% des internautes dépensent plus pendant les promotions que pendant les soldes!



Pour 62% des internautes, **la livraison est LE critère le plus important lors d'un achat sur Internet**. Pensez bien à proposer [différents moyens de livraison](#) pour conquérir vos clients les plus économes comme les plus pressés!



Gagnez en visibilité sur les moteurs de recherche! On vous donne toutes les astuces pour [optimiser le référencement](#) de votre boutique en ligne.



Facilitez-vous le travail pour cette année : en envoyant automatiquement des [bons de réduction après achat](#) vous pourrez augmenter de plus de 10% le panier moyen de vos clients.



Profitez du trafic généré par les soldes pour [analyser les performances de votre boutique : produits, catégories, moyens de paiement,....](#) Pour vous simplifier la vie, des modules regroupent les données essentielles pour que vous puissiez les visualiser en un coup d'oeil. Chaque critère est un indice pour optimiser votre site, vos ventes et chaque fiche produit.

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
			1	2	3	4 Fête des Grands-Mères
5	6	7	8 Journée de la femme	9	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20 Printemps	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

## Les conseils pour mars



68% des internautes engagent une conversation par [Online Chat](#). En offrant une solution de messagerie instantanée avec vos clients vous pourrez les conseiller, augmenter vos conversions comme votre satisfaction client, et... réduire les retours produits!



En 2017, 1 commande sur 3 était passée à partir d'un mobile, pensez à vérifier que votre site est parfaitement responsive (adapté à tous les écrans, mobiles et tablettes), de la page d'accueil jusqu'au mail de confirmation de commande. Des thèmes aux couleurs personnalisables vous permettent d'offrir à vos utilisateurs une expérience optimale.  
Il vous suffit de sélectionner votre secteur d'activité ainsi que le style de design que vous recherchez.



En France, les moyens de paiement préférés des internautes sont la carte de crédit (52%) et Paypal (35%). En proposant des [moyens de paiement rassurants et adaptés à vos clients](#), vous êtes assurés d'optimiser votre taux de conversion et de limiter l'abandon de panier.



Les internautes utilisent les réseaux sociaux pour avoir des informations sur un produit (62%), lire des avis (58%) et dénicher des promotions (51%) n'hésitez pas à partager vos nouveaux produits et meilleures ventes sur les [réseaux sociaux](#) et à organiser des jeux viraux pour agrandir facilement votre communauté et récompenser vos fans.

# AVRIL

## 2018

«En vendant mes produits sur Amazon, j'ai triplé mes ventes journalières après quelques jours. J'ai ensuite proposé mes produits sur les autres marketplaces. En un an, je suis passé de 40 à plus de 600 ventes par jour ! Ça me permet de vendre dans tous les pays très facilement sans avoir à traduire mon site en 10 langues.»

Jérôme, Foxchip.com

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
						1 Pâques
2 Lundi de Pâques	3	4 	5	6	7	8
9	10 Salon e-marketing	11 	12	13	14	15
16	17	18 	19	20	21	22 Journée mondiale de la Terre
23	24	25	26	27 	28	29
30						

## Les conseils pour avril



Vos clients ont toujours été vos meilleurs ambassadeurs. Ils deviennent maintenant vos meilleurs mannequins!

Pour les boutiques concernées, **permettez à vos clients de partager leurs [photos Instagram avec vos produits](#)** et de les afficher sur votre boutique (vous en restez bien sûr modérateur). Cette tendance vous apporte trafic, fidélisation client et conversions : plutôt pratique!



Indispensables à votre réussite : **[les Marketplaces](#)**. La boutique Sevira Kids a synchronisé son catalogue sur Amazon ce qui lui a permis d'augmenter son chiffre d'affaires de 30%, mais également de gagner en notoriété et trafic avec +65% de nouveaux visiteurs. Prêts à booster votre croissance vous aussi ?



Votre énergie et votre temps sont bien trop précieux! **Protégez-vous contre tout litige client** avec des [CGV personnalisées à votre activité et bandeau cookies personnalisables](#). En vous assurant que votre boutique est bien en conformité avec la **Loi Européenne (Loi Hamon)** vous gagnerez en temps comme en sérénité!



Soyez de toutes les attentions pour vos clients... Fidélisez-les facilement en leur envoyant automatiquement un [coupon de réduction pour leur anniversaire](#). Même si cette pratique est souvent utilisée, elle est vraiment appréciée!

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
	1 Fête du travail	2 	3	4	5	6
7	8 Armistice 1945	9 Journée de l'Europe	10	11	12 	13
14	15 	16	17	18	19	20
21	22	23 	24 Ascension	25	26	27 Fête des Mères
28	29	30	31 			

## Les conseils pour mai



Décupler la visibilité de vos produits en ajoutant des [badges personnalisés](#) : « Best », « Coup de cœur », « Promo », « Fabriqué en France », « 100%... », « livré en 24h »... Personnalisez les badges à ajouter sur vos produits et captez toute l'attention de vos visiteurs!



Le [cross selling \(ventes croisées\)](#) permet de booster énergiquement le panier moyen de tout site e-commerce. Il s'agit de présenter des produits complémentaires à celui que l'on a sélectionné, ou souvent achetés par les clients lors d'une même commande.

L'utilisation de cette technique sur la boutique Planet Fitness lui a permis d'augmenter son panier moyen de 12%, de 96% le nombre de produits consultés et de 68% son taux de conversion.



Avant de souhaiter une bonne fête à toutes les Mamans, [proposez un avantage](#) (frais de port offert, cadeau ajouté à la commande...) dès que vos clients atteignent un certain montant d'achat : l'idéal pour satisfaire vos clients et augmenter votre panier moyen!



Facilitez le processus d'achat pour augmenter vos conversions! **Les achats augmentent de 45% quand on enlève l'obligation de s'enregistrer...** [Proposez plusieurs solutions](#) pour satisfaire tous vos clients: achat sans compte, enregistrement avec les réseaux sociaux...



Fan de foot ou non, la Coupe du Monde approche et l'ensemble des sites e-commerce sera aux couleurs de cet événement. Mettez en place votre promotion dès maintenant avec tous les outils à votre disposition!



61% des utilisateurs en ligne ont abandonné l'achat d'un produit car le site ne leur paraissait pas assez fiable. Utilisez les moyens de personnalisation de footer pour placer [des éléments de réassurance](#) (logos de moyens de paiement rassurants et connus, logo de livraison rapide, etc.), comme l'a fait la boutique Candy. Grâce à cette astuce, leur site a vu ses conversions augmenter de 20% et son taux de rebond réduire de 10%.

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
				1	2	3
4 Lundi de Pentecôte	5	6	7	8		10
11	12	13	 14 Coupe du monde (Russie)	15	16	17 Fête des Pères
18	19	20	 21 Été / Fête de la Musique	22	23	24
25	26	27 Début des soldes d'été	28	29	30	

## Les conseils pour juin



En moyenne, 70% des visiteurs abandonnent leur achat.

Mettez en place une [relance de paniers abandonnés](#) automatique (avec ou sans code promo), pour inciter vos clients à finaliser leur commande,... et pour augmenter votre taux de transformation jusqu'à 15%.



L'astuce pour augmenter radicalement son panier moyen tout en déstockant ses invendus : [vendre vos produits par packs](#).

Avec cet outil, vos clients achètent 2 ou 3 produits au lieu d'un seul, votre chiffre d'affaires augmente sans effort, et vos clients sont satisfaits d'avoir bénéficié d'une offre spéciale!



**Soldes d'été** : Les 2 premières semaines sont les plus importantes! Programmez une communication dès 8h du matin pour ce mercredi prochain ainsi qu'un post sur les réseaux sociaux, et rappelez-vous que les prix barrés sur votre boutique sont les prix minimums affichés pendant les 30 jours précédant les soldes. En 2017, + de 75% des Français ont profité des soldes.



Pour optimiser votre organisation pendant les soldes, [utilisez une To Do List](#) intégrée directement dans le tableau de bord de votre boutique. Ainsi, vous pourrez lister vos priorités et les attribuer aux différents membres de votre équipe pour ne rien oublier!

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
						1 Début du Tour de France
2 	3	4	5	6 	7	8 Début des vacances d'été
9	10	11	12 	13	14 Fête Nationale	15
16	17	18	19 	20	21 Fête Nationale Belge	22
23	24	25	26	27	28	29
30	31					

## Les conseils pour juillet



Dans quelques jours aura lieu le Prime Day 2018.

Si vous vendez vos produits sur Amazon, vérifiez bien que toutes vos fiches sont optimales et préparez-vous pour les nombreuses expéditions à venir!

Le Prime Day 2017 est devenu le plus grand événement shopping mondial de toute l'histoire d'Amazon, en dépassant les ventes de Black Friday et Cyber Monday. Pendant 30 heures, des centaines de milliers d'offres sont disponibles sur la célèbre marketplace. L'édition 2017 affichait 60% de progression par rapport à la précédente – avec une croissance des ventes encore plus élevée pour les petites entreprises et les entrepreneurs.



Augmentez votre taux de transformation et votre trafic en [ouvrant un blog](#). Plusieurs études ont montré qu'une enseigne qui blogue régulièrement augmente le trafic vers son site de 50 à 100%.



Profitez de l'été pour [dynamiser vos fiches produit](#) et optimiser leur attractivité avant la rentrée. 31% des internautes achètent plus facilement s'ils peuvent voir un produit sous tous ses angles, et 73% des consommateurs si il y a une vidéo.

L'amélioration des visuels et les zooms de qualité peut **augmenter les ventes des produits jusqu'à 54%**.



Vous l'avez remarqué chez les grands acteurs de l'e-commerce, les clients peuvent désormais **mettre un produit de côté pour plus tard, plutôt que de le supprimer de leur panier**. Ainsi, lors de leur visite suivante, ils retrouvent ce produit sur leur panier et le rajoutent en un clic à leur commande.

Bonne nouvelle! Vous pouvez désormais [ajouter cette fonctionnalité à votre boutique](#) pour fidéliser vos clients et augmenter votre panier moyen sans effort!

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
		1 Fête Nationale Suisse	2	3	4 ☕	5
6	7 Fin des soldes d'été	8	9	10 ✉	11	12
13	14	15 Assomption	16	17	18 👥	19
20	21	22 🔒	23	24	25	26
27	28 📚	29	30	31		

## Les conseils pour août



... Prenez du temps pour vous reposer! Être e-commerçant représente tellement de métiers en un, entre l'animation du site, les relations clients, les achats, la logistique, les développements... **Prenez soin de vous, c'est la priorité.**



Préparez vos emails pour la rentrée : adaptez le design de vos mails à l'identité visuelle de votre site, à votre activité ou à la période de l'année grâce au module natif Manager de templates de mails, présent par défaut dans le back-office de votre boutique! PrestaShop a créé [des templates de mail à personnaliser](#) pour vous aider!



Rentrée des classes : les consommateurs économisent 48% en comparant les prix!  
Ne perdez aucune vente, [mettez votre catalogue sur les comparateurs](#). Lors d'une recherche de produit 25% des clics sont dirigés vers un lien Google Shopping.



L'astuce infaillible pour réussir sa rentrée et assurer sa pérennité : le [programme de parrainage et fidélisation](#). Très incitatif dès son lancement, il vous apporte en plus une hausse du panier moyen au fil des ans : les clients habituels dépensent en moyenne 67% de plus après 30 mois! De quoi assurer le succès de votre boutique sur plusieurs années!



La rentrée des classes est le 2e moment le plus fort de votre année e-commerce. Pensez à offrir la livraison à vos clients à partir d'un certain montant. En effet, les frais de port représentent le 1er critère d'abandon d'achat et **47% des acheteurs déclarent qu'ils préfèrent abandonner leurs achats si la livraison n'est pas gratuite!** Découvrez [notre sélection de modules](#) pour **augmenter votre chiffre d'affaires à coup sûr!**

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
					1	2
3 Rentrée des classes	4	5	6	7 	8	9
10	11	12 	13	14	15	16
17	18	19	20 	21	22 Automne	23
24	25  Fashion Week de Paris	26	27	28	29	30

## Les conseils pour septembre



Proposez [un jeu concours](#) sur votre boutique! Relayé sur les réseaux sociaux et par newsletter, c'est le moyen idéal pour stimuler votre fichier clients et amener de nouveaux visiteurs à découvrir vos produits.



Indispensable pour optimiser la réassurance sur votre site (et donc vos conversions) : mettez en place des [avis clients](#).

En ajoutant les avis clients sur sa boutique, Avosdim a augmenté les ajouts au panier de 12% et son taux de conversion de 6%!



Un outil pratique pour préparer votre boutique à toutes les promotions à venir : [un module qui crée instantanément une page dédiée à la promotion de votre choix](#) (Noël, Black Friday, Cyber Monday...) avec des couleurs et étiquettes produits personnalisables. Vous regretterez de ne pas l'avoir découvert plus tôt!



Les améliorations d'utilisation comme l'optimisation de la navigation peuvent rapporter jusqu'à 83% de ROI. Redécouvrez votre site comme un nouveau client, ou demandez à vos proches de le faire. Les catégories sont-elles claires et assez parlantes ? N'hésitez pas à revoir chaque titre, en restant simple, clair... et en pensant référencement naturel également.

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
1	2	3	4	5 	6	7 Fête des Grands-Pères
8	9	10 	11	12	13	14
15	16 	17	18	19	20	21
22	23	24 	25	26	27	28
29	30	31 Halloween				

## Les conseils pour octobre



La période des achats de fin d'année approche... [Avec une augmentation de 94% du nombre de transactions en 2016, réapprovisionnez vos stocks](#) notamment sur vos meilleures ventes et produits les plus recherchés pour éviter toute rupture pendant la période la plus importante de l'année!



Près de 8 e-acheteurs sur 10 déclarent avoir navigué sur le web pour la préparation ou l'achat de leurs cadeaux. Devancez vos concurrents en appliquant dès maintenant une [stratégie de référencement \(SEO et SEM\) spéciale fêtes](#) et lancez des campagnes de publicité!



Préparez Black Friday et Noël sur votre boutique : découvrez [notre guide des conseils e-commerce](#) pour réussir à coup sûr la période la plus importante de l'année!



En 2016, 43% des internautes attendent des marques des sélections spéciales d'idées cadeaux! Personnalisez les produits en page d'accueil de votre boutique, et prévoyez une catégorie dédiée, une page spéciale et une bannière pour promouvoir [les achats de Noël anticipés](#).

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
			1 Toussaint	2	3	4
5	6	7	8	9	10	11 Armistice / Single Day (Chine)
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23 Black Friday	24	25
26 Cyber Monday	27	28	29	30		

## Les conseils pour novembre



Un site doit se charger en moins de 4 secondes. Pour chaque seconde supplémentaire de chargement d'une page, le taux de conversion chute de 7%. Démarquez-vous en [diminuant le temps de chargement de vos pages](#), notamment lors de promotions de fin d'année, pour ne pas vous faire distancer par vos concurrents.



Préparez à l'avance un **"Calendrier de l'Avent" avec un article différent en promotion chaque jour à partir du 1er décembre sur votre boutique**. Cette pratique vous assure des visites et achats tout au long de la période des fêtes. [Programmez une pop-in pour chaque jour](#), présentant le "cadeau" que vos visiteurs ont gagné (une promotion sur un produit par exemple). Aussi addictif qu'apprécié!



**Préparez-vous pour le Black Friday qui a lieu la semaine prochaine!** Le dernier vendredi de novembre apporte des hausses de 40% sur le trafic et de 100% sur les transactions. C'est le début de la période la plus importante des achats de Noël. Insistez sur la [durée TRÈS limitée de l'offre](#) pour inciter aux achats compulsifs. Et pour faire durer le plaisir, vous pouvez également proposer une "Black Week" avec une offre par jour et la terminer sur le Cyber Monday.



Les cadeaux personnalisés sont particulièrement appréciés. Proposez à vos clients de [personnaliser les produits](#) qu'ils commandent sur votre boutique pour augmenter votre taux de conversion!



Le petit "plus" qui fait la différence : [proposez l'emballage des commandes avec carte personnalisable](#). N'hésitez pas à le faire gratuitement pendant les fêtes pour vous démarquer de vos concurrents : vos clients apprécieront et vous choisiront.

# DÉCEMBRE

2018

« Pour booster les ventes de fin d'année, nous prévoyons une journée de soldes le 26 décembre et nous proposerons des réductions et des promotions tout au long du mois de janvier. Juste avant Noël, nous mettons en avant la rapidité de nos expéditions. »

Emily and Liam, [sillymillymoo.com.au](http://sillymillymoo.com.au)

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
					1	2
3	4 	5	6 Saint Nicolas	7	8	9
10	11 	12	13	14	15	16
17	18	19	20	21 Hiver 	22	23
24	25 Noël	26 Boxing Day	27	28	29 	30
31 Saint Sylvestre						

## Les conseils pour décembre



Le week-end à venir est le plus important commercialement. **Soyez visible** et n'hésitez pas à dépenser un peu de budget pour cela : ce sera vite rentabilisé! Par exemple, 34% des internautes ont acheté un produit après l'avoir vu sur [Google Shopping](https://www.google.com/shopping/) au cours des 6 derniers mois. En faisant apparaître les visuels de vos produits, vous pouvez augmenter vos conversions de 20% à 50% en quelques jours seulement. Indispensable pour cette période clé!



Indiquez clairement la **date limite de commande** pour être livré à temps pour les fêtes, afin d'éviter les clients insatisfaits et les retours produits.



**Facilitez l'inventaire de fin d'année et gagnez du temps!** Des fonctionnalités vous permettent de réaliser vos inventaires de stocks simplement (manuellement ou avec une douchette) tout en continuant à vendre.



La fin d'année, et bientôt les soldes déjà... Des fonctionnalités vous permettent heureusement de **préparer tous vos prix barrés en quelques clics seulement** sur vos produits, par marque, par catégorie... Profitez-en, et reposez-vous avant la nouvelle année!