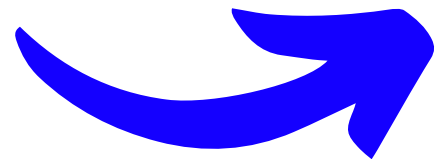


Marketing automation

Mes 3 scénarios de relance panier préférés !





Si le taux d'abandon de panier de ton site explose, voici mes 3 scénarios de relance panier préférés !

Testés et validés pour augmenter facilement ton chiffre d'affaires !

1

La relance ULTRA-RAPIDE





Attention !

Ce scénario fonctionne essentiellement pour des paniers contenant des produits à faible valeur.

La décision d'achat doit être rapide.

Étape 1

30 min après l'ajout au panier, envoie une première relance du type "**Vous avez oublié quelque chose dans votre panier !**"

Ton site et ton produit est encore frais dans l'esprit de l'utilisateur, c'est le moment opportun pour le relancer !

Étape 2

24h après un panier abandonné, envoie une seconde relance du type
"Nous avons mis cela de côté rien que pour vous !"

L'utilisateur se sent valorisé, par cette gentille attention, et a l'impression de manquer une occasion unique.

Étape 3

48h après un panier abandonné, envoie une troisième relance, accompagnée d'un **code promotionnel de -5%**.

Accompagne cet email de relance panier d'un message du type
"Voilà qui devrait vous aider à vous décider !"

2

La relance pour tes produits les plus populaires





Important :

Ce scénario fonctionne essentiellement pour des paniers contenant tes produits qui se vendent le mieux ou le plus vite.

Évite de créer un faux sentiment d'urgence à la Temu !

Étape 1

Répète l'étape 1 vue précédemment, en adaptant le délai d'envoi à la valeur de ton produit et au délai de décision moyen de tes clients.

Plus ton produit est cher, plus le délai de relance doit être long. Un produit à 100 € ou plus nécessite un taux de réflexion plus important pour l'utilisateur.

Je te conseille un délai d'envoi entre 30min et 3h !

Étape 2

24h après ta première relance, communique ton stock restant en toute transparence, de la manière suivante : **“Plus que X produits restants !”**

Tu peux aussi indiquer à l'utilisateur la différence de stock calculé entre hier et aujourd'hui et le délai estimé avant la rupture de stock, afin de lui faciliter son acte d'achat.

Étape 3

À l'approche de la date d'expiration du panier, envoie une dernière relance accompagnée d'un code promotionnel de -5%.

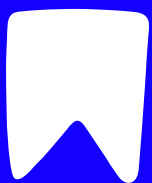
Insiste sur le délai restant pour valider le panier et incite l'utilisateur à utiliser son code promo avant que celui-ci expire !

3

**La relance
pour tes
paniers
supérieurs à
ton panier
moyen**



**Diminue
l'abandon
de panier et
augmente
ton panier
moyen avec
cette relance !**



Mais pense d'abord à
enregistrer cette publication !

Étape 1

Bis repetita, je t'invite à consulter la Slide 10.

Étape 2

Au bout de 24h, envoie un premier code promo de -5% à l'utilisateur.

Étape 3

Au bout de 48h, envoie un second code promo de -10% à l'utilisateur.



Tu veux plus d'infos ?
Je t'invite à me suivre !



SEO - CRO - web marketing

Moi, c'est Nathan !

Je te partage des infos,
et des tips activables !



Tu veux en discuter ?
Laisse un commentaire !

