



[Conseils So'Proxi]

Comment augmenter le panier moyen client avec So'Proxi?

Le savez-vous?

Plus de la moitié des retraités faisant leurs achats en ligne pour la première fois. Les chiffres publiés au mois d'août 2019 par l'Office for National Statistics ont révélé que en 2018, **54% des personnes de plus de 65 ans avaient acheté en ligne, contre seulement 1 sur 5 il y a 10 ans!**

Conclusion: Il est évident, que même vos clients les plus fidèles vont sur internet et achètent.

C'est pour ça, que des commerçants comme vous, doivent utiliser les outils digitales mises à leurs disposition comme **So'Proxi**. **C'est vital pour votre établissement!**



Partant du constat que le digital a fondamentalement changé les usages, le comportement du consommateur et le parcours client, il est aujourd'hui indispensable d'adapter sa stratégie de communication. Les commerces doivent faire évoluer leur organisation et les relations avec leurs clients pour parer à la concurrence et éviter une situation de « crise ». **Les commerces qui saisisront l'opportunité du digital se donneront toutes les chances de développer leur business !**

Le consommateur a changé ! A toute heure, il prépare sa visite en magasin sur son **mobile**

Internet a bouleversé les habitudes de vos clients, le 1er réflexe pour lui est de rechercher et comparer les prix des produits ou des services avant de passer à l'acte d'achat.

Quelques chiffres clés sur le consommateur connecté !

- 91 % des consommateurs ayant réalisé un achat en commerce de proximité ont effectué une recherche sur Internet en amont (Mobile-to-Store)
- 75 % des consommateurs admettent avoir utilisé leur mobile au moins une fois lors d'un achat en commerce de proximité, 47 % après l'achat
- 56 % des consommateurs sont intéressés par la réception, via la géolocalisation, d'actualités et de promotions sur leur smartphone
- Seuls 30 % des commerçants se déclarent intéressés par le Mobile-to-Store
- 45% des commerçants pensent encore que les clients ne font pas de recherches sur le net avant d'acheter

So'Proxi a pour objectif de réconcilier commerces de proximité avec le digital, et accompagner les commerçants dans une transition digitale, où beaucoup d'entre eux se cherchent encore et hésitent entre le physique et le numérique.

En tant que chargé de communication de **So'Proxi** sur le Bassin d'Arcachon et avec 15 ans d'expérience dans le digital et le E-Commerce.

Je souhaite vous aider à toujours mieux utiliser cette application pour augmenter la visibilité et le chiffre d'affaire de votre commerce.

Les techniques ci-dessous, sont des idées que vous pouvez mettre en place très rapidement pendant les heures creuses de votre activité.

Elles **permettent de faire venir de Nouveaux Clients et de fidéliser vos clients** pour qu'ils reviennent plus souvent 😊

A vous de choisir celle qui correspond le mieux à votre commerce.

Mon conseil: Pour une visibilité Maximale, **ces techniques de ventes doivent être récurrentes**. C'est-à-dire, comme sur un site de E-commerce, vous devez proposer une offre au minimum 1 fois par semaine!

N'hésitez pas à en Tester plusieurs. Ses solutions, Fonctionnent 👍

Des techniques pour augmenter le panier moyen en boutique sur So'Proxi



La valeur moyenne d'une commande est le montant moyen qu'un client dépense lorsqu'il passe une commande sur votre magasin. Vous pouvez **calculer la valeur moyenne des commandes** de votre magasin en divisant le revenu total de votre magasin par le nombre de commandes prises. *C'est la façon la plus simple de le calculer.*

Si vous augmentez cette valeur, vous remboursez bien plus facilement vos frais publicitaires. **Un client qui augmente son panier coûte moins cher que deux clients qui viennent grâce à de la publicité payante et qui achètent un seul produit.**

La réalité, c'est que les gens sont susceptibles d'acheter plus de ce qu'ils aiment, surtout s'il est probable qu'il y ait un manque/besoin à un moment donné.

- Voici les 3 techniques 

1/ Proposer des offres packagées

Le kit, le pack, le prêt à utiliser, le « clé en main » : voilà des solutions qui peuvent vous permettre de facilement augmenter votre panier moyen.

Car le client aime généralement qu'on lui facilite la vie. En outre, si vous composez vous-mêmes vos packs, vous offrirez l'image d'une entreprise qui maîtrise ses produits et qui est capable de **créer des offres personnalisées...** mais packagées.

Le principe : au lieu de vendre un produit, vous en vendez plusieurs qui vont ensemble. C'est un corollaire de la vente additionnelle/complémentaire.

Offrir ce genre d'offre avec So'Proxi, avec une petite remise de 5%, 10%, 20% sur vos produits ou un Service en plus, en fonction de votre marge bien sûr, c'est **très demandé par les clients**.

L'urgence aide à augmenter les conversions! Vous avez la possibilité **sur So'Proxi** de mettre une date limite d'utilisation (3 à 7 jours). C'est très efficaces pour stimuler l'achat impulsif et booster le panier moyen

2/ La vente croisée ou le cross-selling

La vente croisée est un levier très efficace pour augmenter le panier moyen d'un commerce. Il s'agit tout simplement de **proposer à un client qui a sélectionné un article, un autre produit qui lui est lié.**

Par exemple, un acheteur qui a choisi un jean pourra se voir proposer une ceinture, un tee-shirt ou encore une chemise assortie.

Autre cas : un client choisit un cappuccino, proposez-lui une viennoiserie. L'intérêt de ce cross-selling pour le client est évident et le rôle des vendeurs primordial.

Offrir ce genre d'offre avec So'Proxi, avec une petite remise de 5%, 10%, 20% sur vos produits ou un Service en plus, *en fonction de votre marge bien sûr, c'est très demandé par les clients.*

L'urgence aide à augmenter les conversions! Vous avez la possibilité **sur So'Proxi** de mettre une date limite d'utilisation (3 à 7 jours). C'est très efficaces pour stimuler l'achat impulsif et booster le panier moyen.

2/ L'offre commerciale à partir d'un certain montant d'achat

Pour aider vos clients à augmenter le panier moyen de votre magasin ou restaurant, **offrez-leur un avantage dès lors qu'ils achètent plus d'une certaine somme.**

À vous de définir ce montant en fonction du panier moyen que vous constatez dans votre établissement. Vous pouvez adresser cette offre spéciale à certains clients uniquement en fonction de leurs habitudes d'achat. Différents moyens sont à votre disposition. Remise, Article offert,...

Offrir ce genre d'offre avec So'Proxi, Différents moyens sont à votre disposition. Remise sur vos produits, Article offert, ou un Service en plus,... en fonction de votre marge bien sûr, **c'est très demandé par les clients.**

L'urgence aide à augmenter les conversions! Vous avez la possibilité de mettre **sur So'Proxi**, une date limite d'utilisation (3 à 7 jours).

C'est très efficaces pour stimuler l'achat impulsif et booster le panier moyen

Dernier Conseil: N'oubliez pas d'inclure dans votre message la phrase suivante: "**Sur présentation de l'offre sur So'Proxi**"

Cela permettra à l'utilisateur de l'application **So'Proxi** de comprendre qu'il doit souvent aller voir les offres que vous proposez, pour ne pas en manquer une 😊

Voilà, j'espère que ces BONS Conseils vous permettront d'augmenter votre visibilité et votre chiffre d'affaire! ☑

Si vous avez des questions, je suis là pour vous aider, alors n'hésitez à me contacter 👍

Je vous souhaite d'excellentes ventes 🤖 avec **So'Proxi**

Scannez moi!



André PEYRUSEIGT

Chargé de développement

andre.peyruseigt@soproxi.com ✉

Tel : 06 68 84 81 34 📞

 facebook.com/soproxi

www.soproxi.com