

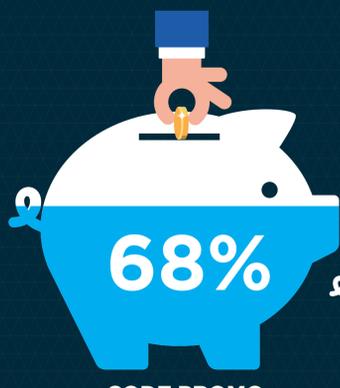
LE CODE PROMO SANS TABOU

1

LE CODE PROMO EST UN LEVIER INCONTOURNABLE

53% DES UTILISATEURS ABANDONNENT LEUR PANIER s'ils ne trouvent pas un code promo⁽¹⁾

53%



Le code promo est LA SOLUTION PRÉFÉRÉE pour faire des économies⁽¹⁾

68% contre **24%** pour les soldes

1 ACHAT SUR 2 se fait avec un code promo

71% pour les marchands multi-catégories



Les sites de code promo génèrent **37%** des ventes totales pour les annonceurs



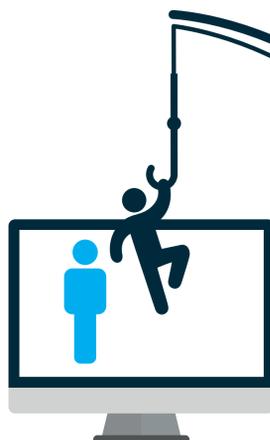
2

NE PAS ÊTRE SUR LES SITES DE BONS DE RÉDUCTION, C'EST LAISSER LA PLACE AUX CONCURRENTS :



1 UTILISATEUR SUR 2 ne vient pas de la page panier du marchand

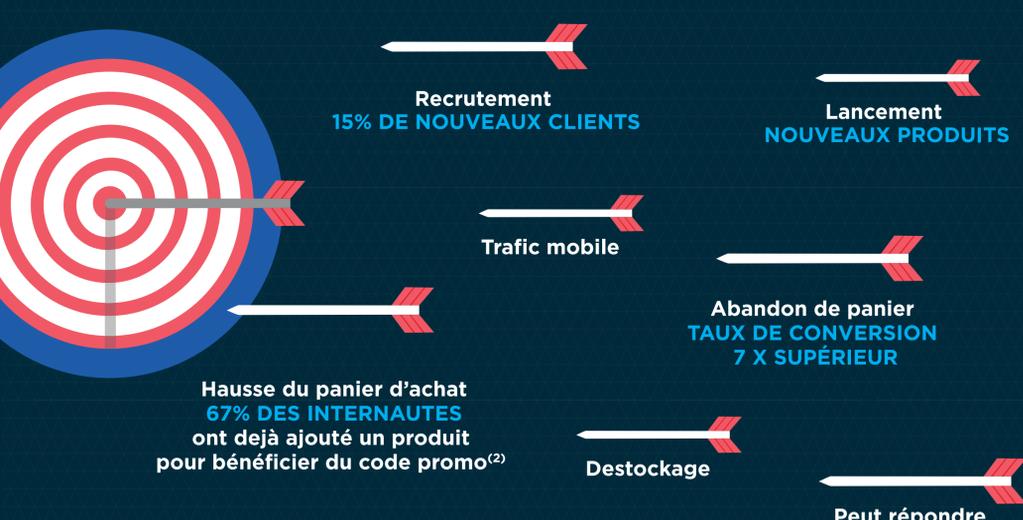
60% DU TRAFIC D'UNE PAGE MARCHAND d'un site code promo provient d'une autre PAGE MARCHAND (CONCURRENT) hors trafic externe



42% sont susceptibles de CHANGER DE MARQUE s'ils reçoivent un coupon⁽¹⁾

3

LE CODE PROMO PEUT RÉPONDRE À PLUSIEURS OBJECTIFS



4

NOS CONSEILS

PROPOSEZ PLUSIEURS CODES PROMOS :



Lorsque le nombre d'offres est inférieur à 2, **81%** DES VISITES se terminent sur LA PAGE D'UN AUTRE MARCHAND.

Un code promo n'est pas FORCÉMENT ÉGAL À UNE RÉDUCTION, c'est aussi :

- Un produit offert pour un produit acheté
 - Des frais de livraison offerts
 - Un cadeau offert pour tout achat dépassant un certain montant...
- Et bien d'autres options possibles...

Animez votre page avec des codes promos **RENOUVELÉS** fréquemment (1 fois par mois)

