



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

## Les conseils pour janvier



**Tout est prêt pour les soldes ?** Prix barrés, newsletter, popin, relance de panier abandonné... On a sélectionné pour vous [les outils indispensables pour réussir cette période clé de l'année](#).



Incontournables, les 6 semaines des [soldes d'hiver](#) réalisent 19% du CA annuel de l'e-commerce et ont connu en 2015 une hausse du nombre de commande de 11%. **Programmez votre communication dès 8h du matin 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.



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



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



Vos stocks peinent à s'écouler ? Pensez aux [ventes flash](#) soit sur une durée limitée (24h) soit jusqu'à rupture de stock. Ce type de promotions connaît des taux de transformation largement plus importants que les autres et vous permet de faire de la place pour vos nouvelles collections.

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
1	2 	3	4	5	6	7
8 Nouvel An Chinois	9 Mardi Gras / Carnaval	10 	11	12	13	14 Saint-Valentin
15 	16 Fin des soldes d'hiver	17	18 	19	20	21
22	23	24 	25	26	27	28
29						

## Les conseils pour février



En 2015, 50% des Français ont réalisé un achat pour la Saint-Valentin. Proposez à vos clients des **sélections spéciales d'idées cadeaux** et assurez-les d'être livrés à temps en indiquant sur votre site et votre newsletter la date limite pour passer commande ou encore en leur proposant de [sélectionner la date de livraison souhaitée](#).



32% des sites sont choisis pour la rapidité de livraison! N'oubliez pas de proposer [différents moyens de livraison](#) pour conquérir davantage de clients.



Facilitez-vous le travail pour cette année : en envoyant automatiquement des [bons de réduction après achat](#), vous incitez vos clients à revenir passer commande rapidement et augmentez radicalement leur satisfaction client... sans aucun effort!



92% des internautes situent le [webdesing et l'ergonomie](#) comme les facteurs les plus importants d'un site e-commerce. **Régulièrement, refaites le parcours client sur votre boutique en ligne.** Créez-vous un compte client, cherchez un produit, ajoutez-le au panier, procédez à l'achat (puis annulez votre commande). Redécouvrez votre site avec un œil neuf, et relevez tous les points à optimiser.



Grâce au trafic généré par les soldes, saisissez l'occasion [d'analyser les statistiques de votre site e-commerce](#) : taux de transformation, taux de rebond, erreurs 404... Chaque critère est un indice pour optimiser votre site, vos ventes et chaque fiche produit.

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

## Les conseils pour mars



A l'approche de la Journée de la Femme, ciblez les femmes de votre base de donnée pour leur **offrir un cadeau ou une réduction sur votre boutique**, et programmez votre communication pour mardi 8 mars.



**Optimisez votre satisfaction client et vos conversions grâce au Live Chat.** 60% des internautes indécis sont plus enclins à commander s'ils reçoivent des conseils par ce biais. Une fonctionnalité à petit prix qui vous permet de **renseigner vos visiteurs et de les transformer facilement en clients**, comme dans un magasin. Ensuite, en relisant les échanges, vous comprendrez mieux ce qui a questionné le visiteur et pourrez alors optimiser encore votre site.



81% des achats français sur Internet se font par carte bancaire. En proposant des **moyens de paiement adaptés** à vos clients, vous êtes assurés d'optimiser votre taux de conversion.



Pas de graphiste ? Téléchargez les **visuels dédiés à toutes vos promotions de printemps!**  
Des designs adaptés au slider et au bloc pub de thème par défaut de votre boutique.



Vos clients sont vos meilleurs ambassadeurs, 52% des internautes consultent les avis sur les **réseaux sociaux** avant d'acheter. 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.



Protégez-vous contre tout litige client avec des **CGV personnalisées à votre activité** et assurez-vous que votre boutique est bien en conformité avec la **Loi Hamon**.

«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	2	3
4	5 	6	7	8	9	10
11	12	13	14 	15	16	17
18 	19	20	21	22 Journée de la Terre	23	24
25	26	27 	28	29	30	

## Les conseils pour avril



[Proposez vos produits sur les marketplaces](#) (Amazon, eBay, CDiscount...) pour les rendre visibles auprès de 8 à 14 millions de visiteurs par mois. En un clic, vous synchronisez votre catalogue puis gérez les commandes directement depuis votre back-office. Cela peut vous permettre de **multiplier vos ventes par 15 sans aucun effort...** On fonce!



Une idée pour booster votre panier moyen ? Optez pour le [cross selling personnalisé sur la fenêtre de confirmation d'ajout au panier](#) : cette pratique vous permet d'augmenter le revenu de votre boutique de 10 à 30%!



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! En mettant en place une [recherche par filtres](#) vous orientez vos visiteurs directement vers les produits qu'ils recherchent. Après avoir ajouté cette fonctionnalité, la boutique Modz a augmenté ses conversions de 37%.



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 Ascension	6	7	8 Armistice 1945
9 Quinzaine du commerce équitable	10	11 	12	13	14	15
16 Lundi de Pentecôte	17	18	19 	20	21	22
23 	24	25	26	27	28	29 Fête des Mères
30	31					

## Les conseils pour mai



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



75 % des internautes ne vont pas plus loin que la première page de résultats sur les moteurs de recherche. [Optimisez votre référencement naturel](#) pour figurer parmi les premiers résultats sur les moteurs de recherche. Dans vos contenus et balises, travaillez une liste de mots clés qui correspondent à vos produits, aux recherches de vos clients. N'hésitez pas à utiliser le générateur de mots clés de Google Adwords qui vous fournira des idées et des statistiques de recherche.



Incitez à l'achat impulsif sur votre boutique, comme les magasins le font à côté des caisses! **Directement sur le récapitulatif de panier**, [proposez un produit en promotion adapté à vos clients](#). Un moyen simple pour augmenter votre panier moyen et déstocker les produits de votre choix.



Facilitez l'inscription de vos clients sur votre boutique! 40% des internautes préfèrent créer un compte via un réseau social plutôt que de se créer un nouveau compte. Permettez-leur de se [se logger via Facebook, PayPal...](#). TicketPrinting.com a testé pour vous : le site a ainsi augmenté ses conversions de 36% et a largement réduit son taux d'abandon de commandes.



Avant de souhaiter une bonne fête à toutes les Mamans ce dimanche, [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!

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
		1 	2	3	4	5
6	7 	8	9	10 Début de l'Euro de football 2016	11	12
13	14 	15	16	17 	18	19 Fête des Pères
20 Été	21 Fête de la musique	22	23 	24	25	26
27	28	29  Début des Soldes d'été	30			

## Les conseils pour juin



Profitez de l'approche de l'Euro 2016 de Football en France pour [animer commercialement votre boutique!](#)



50% à 75% des visiteurs abandonnent leur panier avant de finaliser leurs achats. 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%.



Sur le panneau d'administration de votre boutique, le bloc "Produits et ventes" vous donne accès aux **mots les plus recherchés sur votre site**. Pour chaque produit correspondant à ces recherches, consultez les ventes ainsi que le taux de transformation de chaque fiche. Ces produits intéressent vos visiteurs, n'hésitez pas à [optimiser les visuels, le prix ou le descriptif du produit](#) si le taux de transformation vous paraît faible.



Chouchoutez vos meilleurs clients en leur proposant une **vente privée avant le début des soldes** et en les prévenant au moyen d'une [newsletter ou d'un SMS](#). 66% des consommateurs ont déjà effectué un achat en ligne suite à un email marketing.



Promo, soldes d'été, jeux olympiques, rentrée... Téléchargez les [visuels dédiés à toutes vos promotions estivales](#) !

Des designs adaptés au slider et au bloc pub du thème par défaut de votre boutique.



[Adaptez le design de votre boutique en fonction de votre actualité](#) (promotions, fêtes...), du contenu ou du profil de vos visiteurs. Rassurez-vous, des outils vous permettent de le faire en un clic, sans avoir à changer le thème de votre boutique. C'est l'assurance d'un site professionnel et toujours optimisé!



**Programmez une communication dès 8h du matin 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.

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
				1 	2	3
4	5 Vacances d'été	6	7	8 	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



Programmez une [newsletter](#) pour annoncer la **deuxième démarque des soldes** et profitez-en pour présenter vos nouveaux produits, et vos meilleures ventes.



Continuez à vendre pendant les vacances en proposant **la livraison en point relais, c'est le moyen de livraison préféré à 52,5%**. Proposez la livraison gratuite avec ou sans minimum d'achat et indiquez une date de livraison précise au moment du choix.



Le mois de juillet 2014 a connu **une croissance de 15%** par rapport à 2013, de quoi promettre de belles ventes. [Augmentez votre taux de transformation en ouvrant un blog](#). 61% des internautes ont déjà effectué un achat après avoir lu un article de blog. Une boutique qui a un blog **multiplie son trafic par 15**.



Profitez de l'été pour **vérifier les visuels de votre catalogue** et optimiser leur attractivité avant la rentrée. 31% des internautes achètent plus facilement s'ils peuvent voir un produit sous tous ses angles, ou présenté en situation (surtout pour les boutiques de mode) [L'amélioration des visuels et les zooms de qualité](#) peut **augmenter les ventes des produits jusqu'à 54%**.



Les internautes préfèrent entrer un simple mot de passe plutôt que de saisir toutes les informations de carte à chaque fois. Partez à la conquête de ces futurs acheteurs [en proposant le paiement via PayPal](#) si ce n'est déjà fait.

« Nous proposons à nos clients des offres incitatives, comme les frais d'envoi gratuits ou des chèques-cadeaux d'une valeur de \$5. Nous rassurons ensuite les visiteurs en affichant des avis client sur la page d'accueil. Grâce à ces deux stratégies, nous avons rapidement boosté notre taux de conversion.»

Eddie and Ryan, wishtrend.com

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
1 Fête Nationale Suisse	2	3	4	5 Ouverture des J-O d'Été à Rio	6 	7
8	9 Fin des soldes d'été	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 (et profitez-en pour suivre les JO) :**



90% des internautes utilisent un [comparateur de prix](#) avant d'acheter. Préparez la rentrée en exportant vos produits vers des comparateurs.



L'astuce infaillible pour réussir sa rentrée : [le programme de parrainage et fidélisation](#). Cela contribuera fortement à booster en quelques semaines votre notoriété, votre trafic, vos conversions... et votre chiffre d'affaires.



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 **56% des internautes augmentent volontiers le montant de leur panier pour bénéficier de frais de port offerts!** Découvrez [notre sélection de modules](#) pour **augmenter votre chiffre d'affaires à coup sur!**

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



Pour optimiser la réassurance sur votre site (et donc vos conversions), mettez en place des [avis clients](#). 7 internautes sur 10 consultent les avis sur internet avant d'acheter et l'ajout d'un seul avis client authentique et vérifié sur la page d'un produit **permettrait d'augmenter les commandes de 10%**.



Pour rester informé des dernières avancées, des nouvelles tendances de consommation et optimiser votre site en fonction des nouveautés, prévoyez une visite au **Salon e-commerce de Paris en septembre 2016**. L'équipe PrestaShop sera également ravie de vous y rencontrer du 12 au 14 septembre!



**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.



Téléchargez vos [visuels pour Halloween, Black Friday, Cyber Monday et Noël!](#) Ils sont prêts à l'emploi pour le slider et le bloc pub de votre thème par défaut.



**Rassurez vos visiteurs pour les transformer en clients**. De votre page d'accueil jusqu'au paiement, rendez vos **engagements très visibles dans le footer** (par exemple : satisfait ou remboursé, expédition sous 48h, paiement sécurisé). En haut de chaque page, faites apparaître le **numéro de téléphone** de la boutique. Même s'ils ne composeront pas ce numéro, ils sauront qu'ils peuvent vous joindre pour toute question.

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
					1	2 Fête des Grand-Pères
3	4	5	6	7 	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... [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!



Devancez vos concurrents, appliquez dès maintenant une [stratégie de référencement \(SEO et SEM\) spéciale fêtes](#) et lancez des campagnes de publicité!



N'oubliez pas de télécharger le [Guide de Noël de PrestaShop](#) vous accompagner à chaque étape et vous permettre de booster vos conversions jusqu'à Noël!



En 2014, 7 internautes sur 10 ont acheté leurs cadeaux de Noël sur Internet et près de **50% des consommateurs commencent leurs achats dès la fin octobre!** 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	12	13
14	15	16	17	18	19	20
21	22	23	24	25 Black Friday	26	27
28 Cyber Monday	29	30				

## Les conseils pour novembre



A l'approche des Fêtes, assurez-vous que votre site sera assez rapide pour supporter l'affluence de trafic. Seulement 22% des sites en France se chargent en moins de 5 secondes alors que 57% des internautes quittent un site qui met plus de 3 secondes à s'afficher! Démarquez-vous en [diminuant le temps de chargement de vos pages](#).



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!



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!



Provenant des Etats-Unis, Black Friday et Cyber Monday sont deux occasions pour vous d'accroître votre chiffre d'affaires. **En 2015, 52% des Français ont réalisé un achat pour Black Friday! Insistez sur la durée TRÈS limitée de l'offre pour inciter aux achats compulsifs.**

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 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.



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! En faisant apparaître les visuels de vos produits sur [Google Shopping](#), vous pouvez augmenter vos conversions de 20% à 50% en quelques jours seulement. Indispensable pour cette période clé!



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



Téléchargez vos [visuels promotions](#) pour gagner un temps précieux pour préparer vos soldes! Des designs adaptés au slider et au bloc pub de votre thème par défaut.



[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!