

Calendrier e-commerce

Tant d'occasions d'animer votre boutique
et de générer des ventes !



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	7	8 Epiphanie
9	10	11 Début des soldes d'hiver	 12	13	14	15
16	17	18 	19	20	21	22 Fashion Week de Paris
23	24 	25	26	27	28 Nouvel an Chinois	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](#).



Programmez votre communication dès 8h du matin ainsi qu'un post sur les réseaux sociaux, il y a un pic de fréquentation le 1er jour, enregistrant + 97% de visites supplémentaires. 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



Période de forte affluence ? 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 	14 Saint Valentin	15	16	17	18	19
20	21	22 	23	24	25	26
27 	28 Mardi Gras					

Les conseils pour février



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



En 2016, 1 Français sur 2 a acheté un cadeau pour la St Valentin pour un budget moyen de 90€. 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 vos clients les plus économes comme les plus pressés!



Facilitez-vous le travail pour cette année : en envoyant automatiquement des [bons de réduction après achat](#) vous pourrez augmenter de minimum 11% le panier moyen de vos clients.



Profitez du trafic généré par les soldes pour [analyser les statistiques de votre site e-commerce](#) grâce aux tableaux de bord développés par PrestaShop : conversions par pays et par catégorie, transactions par moyen de paiement, ... 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	5 Fête des Grands-Mères
6	7	8 Journée de la femme	9 	10	11	12
13	14 	15	16	17 Saint Patrick	18	19
20 Printemps 	21	22	23	24	25	26
27	28	29	30	31 		

Les conseils pour mars



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



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



Les moyens de paiement préférés des Français sont à 52% par carte de crédit et à 35% par Paypal. 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.



Pas de graphiste ? PrestaShop pense à tout! Téléchargez les [visuels dédiés à toutes vos promotions de printemps!](#)



30% des internautes utilisent les réseaux sociaux pour rechercher un produit. 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.

«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 1er avril	2
3	4 	5	6	7	8	9
10	11 	12	13	14	15	16 Pâques
17 Lundi de Pâques	18 	19	20	21	22 Journée de la Terre	23 Premier tour des Présidentielles
24	25	26	27 	28	29	30

Les conseils pour avril



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**.



Les ventes sur les marketplaces ont augmenté de 66% : 16 millions de visiteurs uniques par mois pour Amazon, 9,8 millions sur Cdiscount, 8,6 millions sur eBay...
En un clic, [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**.



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!

MAI

2017

« La base d'une relation de confiance, c'est de toujours bien s'occuper du visiteur, de lui simplifier la vie, et que cela reste rapide. Ce qui importe toujours le plus, c'est l'attention que l'on porte au client. Nous écoutons aussi ses besoins et nous nous efforçons de lancer des produits adaptés, en plus d'être les plus jolis et les moins chers possible, bien sûr! »

Eva Rodríguez, SelfPackaging.com

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
1 Fête du travail	2 	3	4	5	6	7 Second tour des Élections
8 Armistice 1945	9 Journée de l'Europe	10	11	12 	13	14
15 	16	17	18	19	20	21
22	23 	24	25 Ascension	26	27	28 Fête des Mères
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... », « 100%... », « livré en 24h »... Personnalisez les badges à ajouter sur vos produits et captez toute l'attention de vos visiteurs!



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



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...



61% des utilisateurs en ligne ont abandonné l'achat d'un produit car il manquait une marque de fiabilité. Utilisez les moyens de personnalisation de footer pour placer des [éléments de réassurance!](#)

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

Les conseils pour juin



En 2016, 68% des clients ont abandonné 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%.



Les soldes approchent, proposez un avantage exclusif à une partie de votre base de données : [catalogues dédiés, réduction supplémentaire, livraison offerte...](#) Segmentez votre base clients et envoyez une newsletter 'spéciale avant-première' à tous vos abonnés/clients fidèles, en insistant sur l'exclusivité des produits soldés et les remises accordées.



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



Soldes d'été : Les 2 premières semaines sont les plus importantes! 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.

Boostez votre boutique avec nos modules partenaires

> Wing

LIVRAISON

AUGMENTE LE TAUX DE CONVERSION

The logo for Wing, featuring the word "Wing" in a blue, cursive font with a stylized wing above the letter 'i'.

Wing est la solution logistique pour vous dédouaner de toutes vos contraintes. Nous proposons un service innovant qui vient collecter « à la demande » vos produits vendus en ligne, nous les emballons professionnellement et les expédions dans le monde entier à des tarifs négociés.

[Découvrir](#)

> Nosto

MARKETING

PERSONNALISE L'EXPÉRIENCE DU CLIENT

The logo for Nosto, featuring the word "nosto" in white lowercase letters on a dark background, with a red arrow icon pointing to the right.

Nosto permet aux professionnels du e-commerce de créer, lancer et optimiser de façon simple des campagnes marketing personnalisées 1-to-1. Tirez profit du pouvoir de la personnalisation dès maintenant en toute simplicité grâce au module disponible sur PrestaShop !

[Découvrir](#)

> Pilibaba

FACILITE LES VENTES EN CHINE



Avec Pilibaba tous les moyens de paiement chinois sont acceptés dans un unique connecteur, y compris Unionpay, Alipay, WechatPay et plus de 50 cartes bancaires. Nous offrons aux clients chinois une chaîne complète de service de paiement, de logistique et de marketing, une expérience personnalisée et agréable d'achats en ligne transfrontaliers.

[Découvrir](#)

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
					1 Début du Tour de France	2 Fashion Week de Paris
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



Continuez à vendre pendant les vacances en proposant la [livraison en point relais](#). 66% des Français choisissent ce moyen de livraison! 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 [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%**.

Lundi	Mardi	Mercredi	Jeudi	Vendredi	Samedi	Dimanche
	1	2	3	4 Championnat du monde d'Athlétisme	5	6
7	8 Fin des soldes d'été	9	10	11	12	13
14	15 Assomption	16	17	18	19	20
21 Éclipse totale du Soleil aux USA	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 Championnat du monde d'athlétisme) :**



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 pense a créé des templates de mail à personnalisés pour vous aider!



Rentrée des classes : les consommateurs économisent 48% en comparant les prix!
Ne perdez aucune ventes, [mettez votre catalogue sur les comparateurs](#).



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 sur!**

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



Pour optimiser la réassurance sur votre site (et donc vos conversions), mettez en place des [avis clients](#). Ils peuvent engendrer une augmentation des ventes de 18% et les conversions de 34%. Ne passez pas à côté!



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.



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 Fête des Grands-Pères
2	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!



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



Préparez Noël sur votre boutique : découvrez [notre guide](#) de 37 conseils pour réussir à coup sûr sur la période la plus importante de l'année!



En 2015, 45% des e-acheteurs déclarent avoir acheté une part plus importante de leurs cadeaux de Noël sur Internet que l'année précédente! 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 Black Friday	25	26
27 Cyber Monday	28	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!



Préparez vous pour le Black Friday! Cette journée marque le début de la période des achats de Noël, suivi par le Cyber Monday, où le trafic augmente de 20%. 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! Par exemple, 34% des internautes ont acheté un produit après l'avoir vu sur [Google 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.



Téléchargez vos [visuels promotions](#) pour gagner un temps précieux pour préparer vos soldes!



[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!