

Lyon, le 3 janvier 2018

5 choses à savoir pour optimiser ses achats pendant les soldes d'hiver

Le 10 janvier prochain, ce sera le grand retour des soldes. Comment proposer des offres pertinentes ? Comment donner envie aux internautes de partager et relayer le contenu sur les réseaux et sur les plateformes de commerce social ? Comment gagner davantage en visibilité ? Dealabs, première plateforme de partage de bons plans en France, a analysé les tendances, les offres qui font l'unanimité auprès des internautes et des consommateurs.

Tour d'horizon des attentes des e-consommateurs.

1. La livraison gratuite

Les internautes sont particulièrement friands d'offres qui incluent la livraison gratuite. Si en plus celle-ci est express, il y a de grandes chances qu'ils relaient la promotion. L'année dernière, les offres les plus plébiscitées offraient la livraison gratuite, comme cette [montre connectée Withings Pop](#), chez Orange qui a généré plus de 180 commentaires et plus de 850 votes positifs.

2. Les offres de remboursement et les codes promo supplémentaires

Les offres de remboursement sont également particulièrement populaires sur les plateformes de commerce social. L'année dernière, le smartphone [Motorola Moto X Play](#) avait battu tous les records de votes et de commentaires durant les soldes d'hiver 2017, plus de 1400 votes positifs et 1800 commentaires. L'offre, en plus de sa réduction proposait une ODR de 30€ et un code promo de 10€.

3. Les bons d'achat ou les seuils

Les bons d'achat sont également vus comme une réelle aubaine. Ainsi, l'offre Cdiscount qui offrait [10€ de réduction sans minimum d'achat](#) est montée jusqu'à 572° et a totalisé 415 commentaires. On pourra aussi choisir de poser des seuils : 10€ de réduction à partir de 50€ d'achat, 20€ à partir de 100€, etc.

4. Les offres ou prestations supplémentaires offertes

Ils représentent une véritable valeur ajoutée pour les marchands et leur permettent de se démarquer. L'année dernière, un des magasins Ikea offrait aux membres de la carte Ikea Family, de quoi se restaurer pour le premier jour des soldes : [menu offert sur présentation de la carte Ikea Family](#). Ce type d'opération peut être une belle opportunité pour attirer et fidéliser de nouveaux clients.

5. Ventes flash sur les promotions

Elles peuvent devenir très virales et incitent le consommateur à en profiter rapidement et à les partager au plus grand nombre. Par exemple, [Zalando](#) proposait l'année dernière 15% de réduction supplémentaire dès 80€ d'achat, de 8h à 10h.

En résumé, il est certain qu'aujourd'hui, les marchands doivent redoubler d'imagination pour proposer des offres attractives. Les traditionnels 20, 30 ou 40% ne suffisent plus à convaincre des consommateurs, qui peuvent trouver des promotions toute l'année sur internet. Pour faire la différence, les marchands redoublent d'efforts : ODR plus attrayantes les unes que les autres, ventes flash sur les soldes déjà existantes, offres ou prestations supplémentaires pour améliorer l'expérience d'achat sont autant de solutions qui peuvent aider les marchands à optimiser leurs offres pendant les soldes.

À propos de Dealabs

Dealabs est le premier réseau social de bons plans en France, avec plus de 300 000 membres actifs qui votent et partagent les meilleurs offres, dénichées en ligne ou en magasin (codes promos, ventes flash, bons plans). Plus une offre est jugée intéressante et obtient des votes positifs, plus elle remonte en visibilité dans les premières pages du site afin d'en faire bénéficier le plus grand nombre. Objectif : gagner du temps et de l'argent, revaloriser son pouvoir d'achat de manière significative et ce, dans tous les domaines de consommation : high-tech, électroménager, mode, cosmétiques, loisirs, voyage, audiovisuel... Et bien d'autres.

Aujourd'hui Dealabs, c'est 15 millions de visites par mois, une communauté active de plus de 300 000 membres, près de 13 000 offres partagées par mois et pas moins de 190 000 fans et followers sur les réseaux sociaux.

En 2013, Dealabs a rejoint le groupe Pepper, 1er réseau mondial de sites de partage de bons plans. Forts de ses 12 plateformes réparties sur 3 continents, Pepper rassemble plus de 25 millions de consommateurs avertis dans le monde.

Contact presse**Hélène Long**hlong@dealabs.com

+33 (0)6 46 56 65 19