

WEBINAIRE

Je prépare mon
BLACK or GREEN
FRIDAY !

En ligne

18/10/ 2024

13h - 14h



Infos & inscriptions:

Les e-shops belges = eshopsbelges.be

Happy
Friday!



Happy
Friday!

Les e-shops belges - ASBL

- Plateforme 'annuaire' GRATUITE
- Formations et webinaires
- Chèques-cadeaux pour entreprises et particuliers
- Accompagnements personnalisés pour e-shops

=> Mise en avant des e-commerces belges



Happy
Friday!

Infos pratiques **WEBINAIRE**

- Enregistrement et replay disponible sur le site
- Check list et support visuel envoyés par mail
- Formatrice: Théodora GREINDL
- E-commerce, digital marketing, intégration de l'IA

=> stratégies simples et efficaces pour développer son e-commerce



Objectifs du webinaire:

**Préparer son BLACK
or GREEN Friday**



Happy
Friday!

INDEX

1. Comprendre le Black Friday
2. Et pourquoi pas un GREEN Friday?
3. Préparer son Black Friday
 - a. Planification des promotions
 - b. Communication pré-Black Friday
 - c. Préparer le site web
 - d. Campagnes publicitaires



Happy
Friday!



1. Comprendre le BLACK Friday

- Origine aux **États-Unis** dans les années 1960
- Le début des achats de Noël, juste après Thanksgiving
- Devenu célèbre pour ses **remises massives** et son caractère événementiel
- Début des années 2000 arrive en **Europe**
- Un des événements commerciaux les plus attendus
- Sa popularité a explosé grâce à l'essor des achats en ligne et aux **promotions** attirant une part importante des consommateurs



Happy
Friday!

1. Comprendre le BLACK Friday



Impact sur le e-commerce mondial :

- Les ventes du Black Friday représentent souvent **une part importante du chiffre d'affaires** annuel pour de nombreux e-shops.
- L'événement stimule le commerce en ligne grâce à des **campagnes de publicité** massives et des promotions qui créent un sentiment d'urgence.
- Cela entraîne également une **augmentation du trafic web**, des transactions et des paniers moyens plus élevés sur les sites de vente en ligne.



Happy
Friday!

1. Comprendre le BLACK Friday



BLACK
FRIDAY

- En Belgique, le Black Friday 2023 a été **le jour le plus important** pour les boutiques avec plus de 645.000 ventes qui ont rapporté plus de 61 millions d'euros en une seule journée
- **Catégories populaires** : l'électronique, la mode, et les articles pour la maison.
- Les données européennes indiquent que 33% des consommateurs commencent leurs **achats de Noël pendant le week-end du Black Friday**



Happy
Friday!

2. Et pourquoi pas un GREEN Friday ?

- En réponse aux dérives consuméristes du Black Friday, le **Green Friday** est apparu en France en 2017
- Mouvement éthique visant à promouvoir une **consommation plus responsable**

FRIDAY



Happy
Friday!

2. Et pourquoi pas un GREEN Friday ?



- Son objectif:
 - sensibiliser à **l'impact** environnemental de la surconsommation
 - proposer des **alternatives** éco-responsables aux promotions massives.
 - encourager l'**achat réfléchi** plutôt que l'achat impulsif.
 - promouvoir des **produits éthiques**, durables et respectueux de l'environnement.
 - Inciter les consommateurs à privilégier la qualité et la **durabilité** des produits plutôt que la quantité.



Happy
Friday!

2. Et pourquoi pas un GREEN Friday ?

- Adopter une **stratégie éthique** et durable:
 - Créer des offres basées sur des critères **écologiques** (produits locaux, éthiques, recyclés).
 - Proposer des remises sur des produits durables ou des **services réparables**.





Happy
Friday!

2. Et pourquoi pas un GREEN Friday ?



- Communiquer sur l'**engagement durable** de l'e-shop:
 - Utiliser le storytelling pour partager une **démarche écoresponsable**.
 - Mettre en avant les certifications et **labels** écologiques (exemple : BCorp, Fairtrade).
 - Organiser des événements ou des webinaires autour de la consommation responsable



Happy
Friday!

2. Et pourquoi pas un GREEN Friday ?



- Impliquer les clients dans une démarche durable:
 - Proposer des **alternatives** aux réductions classiques, comme des dons à des associations écologiques pour chaque achat.
 - Offrir des programmes de fidélité basés sur des pratiques **durables**.
 - **Communiquer** de façon transparente sur les actions mises en place : moins de gaspillage, emballages écologiques, etc.



Happy
Friday!

2. Et pourquoi pas un GREEN Friday ?

Comment déterminer si le Black Friday, le Green Friday, ou une combinaison des deux convient le mieux à votre boutique en ligne ?

- Connaître son **audience** : Si vos clients sont sensibles aux questions environnementales, une participation au Green Friday pourrait être plus cohérente avec leurs attentes.
- **Mixer** les approches : Rien ne vous empêche de participer aux deux événements. Vous pouvez par exemple proposer une vente Black Friday sur une sélection de produits et reverser une partie des bénéfices de cette journée à une cause environnementale, rejoignant ainsi l'esprit du Green Friday.
- Rester authentique : Aligner ses actions avec ses valeurs. Les consommateurs sont aujourd'hui très vigilants et peuvent détecter les démarches de "**greenwashing**".



Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday



- **a. Planification des promotions:**

- Définir les objectifs
- Sélectionner les produits ou services à promouvoir
- Fixer des réductions attractives sans sacrifier la rentabilité.
- Anticiper les attentes des consommateurs



Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday



Définir les objectifs :

- Augmenter le chiffre d'affaires (et les ventes) : promotions qui touchent un large public, comme des réductions sur des produits populaires ou des offres 1 + 1 gratuit.
- Liquider des stocks (invendus et produits saisonniers à écouler): promotions fortes sur ces articles, pour se débarrasser des surplus et libérer de l'espace pour les nouvelles collections.
- Acquérir de nouveaux clients : Proposer des offres exclusives aux nouveaux clients (comme des réductions supplémentaires sur leur premier achat) pour élargir votre base de clients. Le Black Friday attire un large public, et c'est l'opportunité idéale pour les inciter à essayer vos produits.

Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday



Sélectionner les produits ou services à promouvoir :

- Best-sellers : Vos produits les plus populaires sont ceux qui attirent naturellement l'attention.
- Produits à forte marge : Si vous voulez conserver des marges bénéficiaires intéressantes, privilégiez les produits où les marges sont suffisamment élevées pour permettre une réduction significative sans perdre de rentabilité.
- Offres groupées (bundles) : Proposez des packages de produits complémentaires avec une réduction globale. Cela encourage les clients à acheter plus d'articles (exemple 1 article, 10%, 2 articles 15%)



Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday



Fixer des réductions attractives sans sacrifier la rentabilité :

- Calculez précisément les marges de chaque produit pour savoir jusqu'où vous pouvez aller en termes de réductions.
- Offrez des remises qui sont perçues comme suffisamment attractives par les consommateurs. Un taux de réduction de **20% à 50%** est souvent la norme pendant le Black Friday.
- Pensez également aux **autres types de promotions** comme la livraison gratuite, qui peut être un facteur décisif pour l'achat en ligne.

Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday



Anticiper les attentes des consommateurs :

- Livraison rapide : Pendant le Black Friday, les acheteurs sont souvent impatients de recevoir leurs produits. Assurez-vous d'avoir un processus logistique fluide et des options de livraison rapides.
- Service client réactif : Augmentez la disponibilité de votre service client (via chat en ligne, réseaux sociaux, email) pour répondre rapidement aux questions.
- Faciliter les retours : Proposez des conditions de retour claires et simples, car la possibilité de retourner un produit est un critère clé pour de nombreux consommateurs.



Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday

**SPECIAL
OFFER**

Exemples d'offres pour le BLACK FRIDAY:

- L'offre classique: jusqu'à 30% de réduction sur la boutique
- L'offre agressive: 50% de réduction sur toute la boutique
- L'offre VIP: 10% de réduction supplémentaire
- L'offre: 1 + 1 gratuit
- L'offre dégressive: 10% sur un produit, 15% sur 2 produits, 20% sur 3 produits



Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday



- **b. Communication pré-Black Friday :**
 - Créer une stratégie de teasing
 - Utiliser des comptes à rebours, des offres exclusives pour les abonnés à la newsletter
 - Mettre en avant la rareté et l'urgence



Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday



Créer une stratégie de teasing :

- **Newsletters** : Utilisez vos listes d'emails pour teaser vos promotions. Envoyez des emails anticipés pour rappeler à vos abonnés que des offres exclusives arrivent bientôt.



Happy Friday!

3. Préparer son BLACK Friday

<input type="checkbox"/>	Name	Status
<input type="checkbox"/>	BF - dimanche 26/11 Regular email Last edited Wed, 15 November 2023 22:28 by Theodora Greindl	Sent Sun, 26 November 2023 19:00
<input type="checkbox"/>	BF - vendredi 24/11/23 Regular email Last edited Wed, 15 November 2023 22:27 by Theodora Greindl	Sent Fri, 24 November 2023 7:00
<input type="checkbox"/>	BF - mercredi 22/11/23 Regular email Last edited Wed, 15 November 2023 22:25 by Theodora Greindl	Sent Wed, 22 November 2023 8:30
<input type="checkbox"/>	BF - dimanche 19/11/23 Regular email Last edited Wed, 15 November 2023 22:24 by Theodora Greindl	Sent Sun, 19 November 2023 19:30
<input type="checkbox"/>	BF - samedi 18/11/23 Regular email Last edited Wed, 15 November 2023 22:21 by Theodora Greindl	Sent Sat, 18 November 2023 7:30



Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday

Exemple de newsletters:

Objet:

- “ Black Friday: Meilleure offre de l’année!”
- “ Black Friday: Jusqu’à -60%”
- “ C’est Noël avant l’heure !”
- “ Le décompte est lancé “
- “Dernier jour”
- “24h avant le début du Black Friday!”

Contenu:

- Court et direct
- Video promotionnelle
- Element de ré-assurance (frais de port offerts, stock limité, +500 clients satisfaits)
- L’offre est l’élément central

Bouton call to action:

- Appel à l’action

Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday

Hello !

Plus que quelques heures pour profiter de nos promos Black Friday !
Vos sacs de voyage préférés jusqu'à -20% !

Hurry up !

Théodora et toute l'équipe de Customefy

DERNIERS JOURS!

BLACK FRIDAY

JUSQU'À

-20%

**SUR NOS SACS
PERSONNALISÉS**

J'EN PROFITE



3. Préparer son BLACK Friday

Hap
Frid



Customefy
PERSONNALISE TON SAC

Hello !

Profitez d'un week-end en mode VIP et découvrez toutes nos offres BLACK FRIDAY dès à présent!

En tant que fidèle client, bénéficiez d'un accès privilégié aux offres exclusives!

Retrouvez tous vos modèles préférés en stock et profitez-en pour remplir votre panier à votre aise :)

Théodora et toute l'équipe de Customefy

LE BLACK FRIDAY



Customefy
PERSONNALISE TON SAC

Hello !

Pour les puristes du Black Friday, c'est aujourd'hui ou jamais !

Vos sacs de voyage préférés jusqu'à -20% !

Ne ratez pas cette offre exceptionnelle !

Théodora et toute l'équipe de Customefy

LE BLACK FRIDAY



Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday

Créer une stratégie de teasing :

- **Réseaux sociaux** : Créez du contenu spécifique pour vos réseaux sociaux, comme des vidéos de teasing, ou des avant-premières des produits qui seront en promotion.
- **Site web** : Mettez en place une bannière ou une popup annonçant les futures promotions. Créez une landing page dédiée pour collecter les emails de ceux qui souhaitent être informés en priorité des offres
- **Bonnes pratiques:**
 - pas de code promo
 - décompte direct dans le panier
 - barrer les prix
 - Charte graphique à part
 - Faire une vidéo avec l'offre (en GIF dans la newsletter)
 - Mettre en avant les livraisons et retours offerts, car argument de ventes

Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday



Planning de la semaine:

Black Friday week: lundi 25 au jeudi 28 novembre 2024

Black Friday: vendredi 29 novembre 2024 au dimanche 1er décembre 2024

Cyber Monday: lundi 2 décembre 2024

Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday



BLACK FRIDAY

JUSQU'À
-20%
SUR NOS SACS
PERSONNALISÉS

J'EN PROFITE

Customefy
PERSONNALISE TON SAC



BLACK FRIDAY

JUSQU'À
-20%
SUR NOS SACS
PERSONNALISÉS

J'EN PROFITE

Customefy
PERSONNALISE TON SAC



BLACK FRIDAY

JUSQU'À
-20%
SUR NOS SACS
PERSONNALISÉS

J'EN PROFITE

Customefy
PERSONNALISE TON SAC



Customefy
PERSONNALISE TON SAC

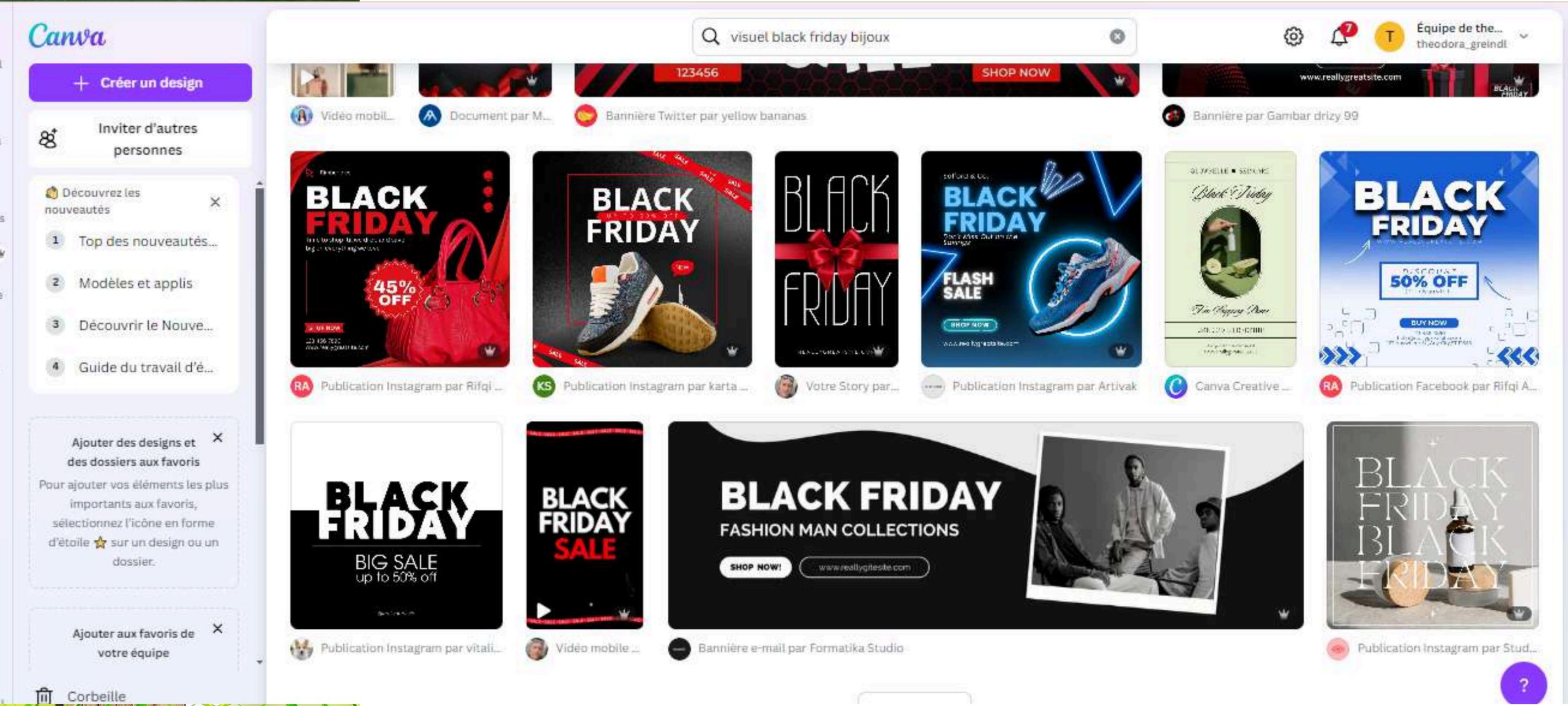
BLACK FRIDAY

JUSQU'À
-20%
SUR NOS SACS
PERSONNALISABLES

J'EN PROFITE

Customefy
PERSONNALISE TON SAC

3. Préparer son BLACK Friday



3. Préparer son BLACK Friday



20% OFF

- ✓ Healthy Teeth
- ✓ Fresh Breath
- ✓ Clean Gums
- ✓ Oral Health

Rated Excellent
★ Trustpilot

PetLabCo ProBright
For Clean Teeth & Fresh Breath
30 Toothbrushes | For Medium Dogs | For All Dogs
Net Content: 2.12 oz (60 g)

The advertisement features a white dog with its mouth open, showing its teeth. Next to it is a white jar of PetLabCo ProBright toothpaste with a blue lid. The background is a light blue sky.

TheWand

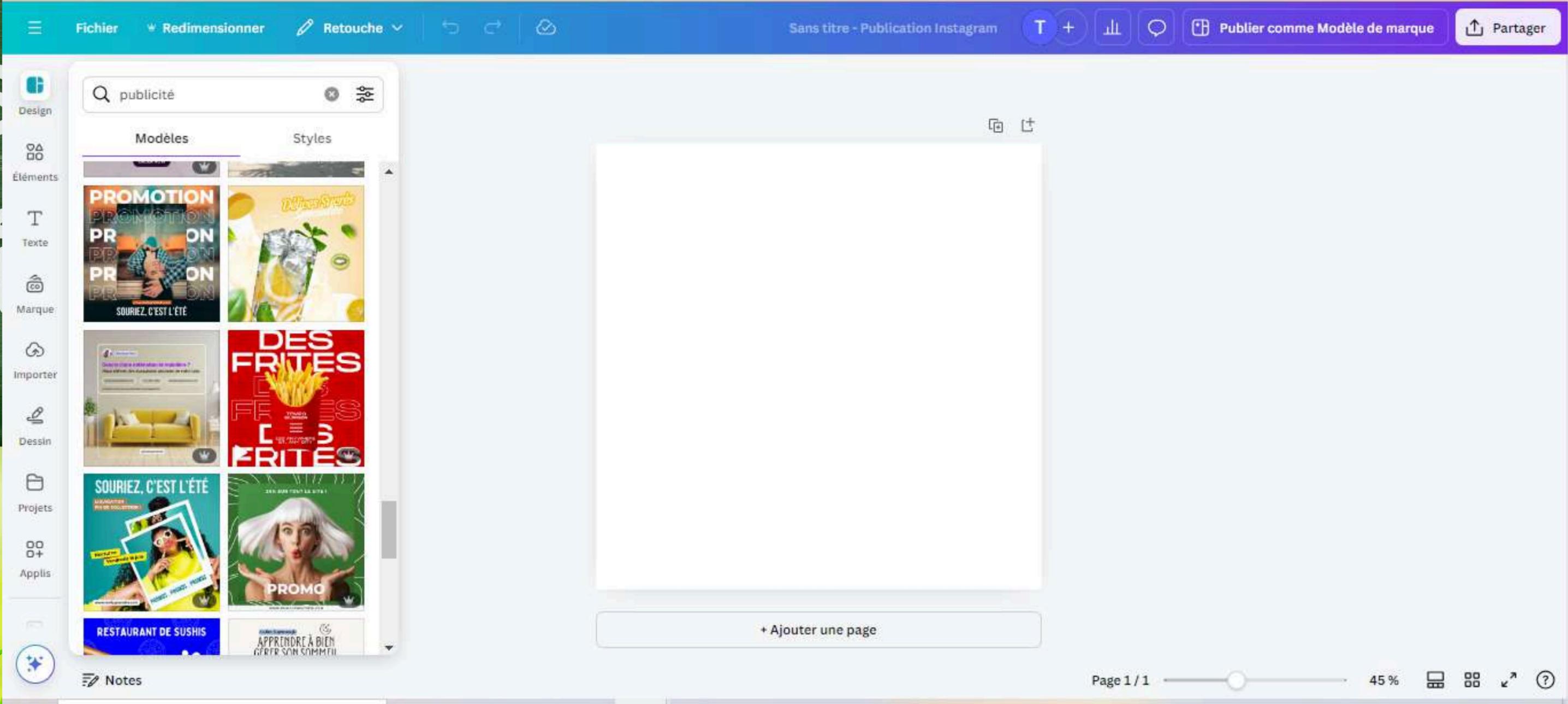
Black Friday Sale

- 50% Off
The Wand 8-Pack

SHOP NOW

The advertisement shows a hand holding a wine glass with a pink heart-shaped stem. The background is a dark red color.

3. Préparer son BLACK Friday





Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday



Utiliser des comptes à rebours et des offres exclusives :

- Un compte à rebours sur votre site web ou dans vos communications par email et réseaux sociaux peut générer une **sensation d'urgence** et d'attente chez vos visiteurs.
- Proposez des offres exclusives pour vos abonnés à la newsletter (exemple: 24h plus tôt), ou des réductions supplémentaires pour ceux qui s'inscrivent en avance. Cela peut aussi inclure un accès prioritaire aux ventes.



Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday

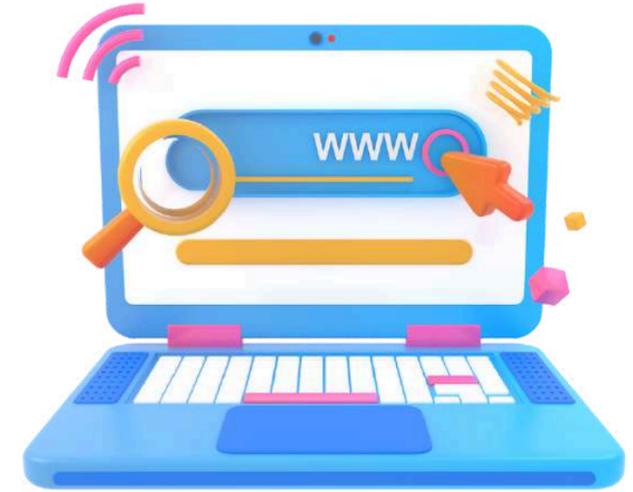


Mettre en avant la rareté et l'urgence :

- Offres limitées dans le temps : Faites des promotions flash ou des offres valables uniquement pendant une courte durée (exemple : 3 heures, ou jusqu'à épuisement des stocks) pour inciter à l'achat immédiat ("plus que 24h")
- Stocks limités : Communiquez clairement que certains produits ont un stock limité, ce qui peut accélérer la décision d'achat.

Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday



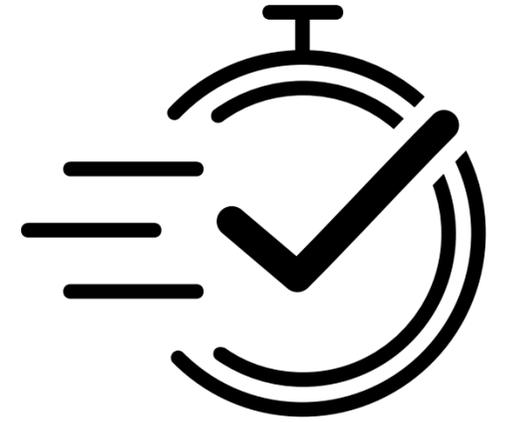
- **c. Préparer le site web :**

- Vérifier la vitesse de chargement du site
- Optimiser le processus d'achat
- Avoir des stocks suffisants et une bonne logistique

A green wooden sign with a pointed top, mounted on a wooden post. The sign has the words "Happy Friday!" written in white, bold, sans-serif font. The background is a bright, sunny outdoor scene with green grass and a clear sky.

Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday



Vérifier la vitesse de chargement du site :

- Pendant le Black Friday, les sites e-commerce voient souvent un afflux important de visiteurs. Assurez-vous que votre site est optimisé pour un **trafic important**, en particulier sur mobile. Expérience client maximale



Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday



Optimiser le processus d'achat :

- Simplifier les étapes du paiement : Limitez le nombre d'étapes nécessaires pour finaliser un achat afin de réduire les abandons de panier.
- Proposer plusieurs méthodes de paiement : Assurez-vous que vous offrez des options de paiement variées (cartes bancaires, PayPal, etc.) pour satisfaire les préférences des clients.
- Paniers abandonnés : Mettez en place des relances automatiques par email pour les paniers abandonnés afin de récupérer des ventes perdues.



Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday



Avoir des stocks suffisants et une logistique prête :

- Anticipez les commandes en augmentant vos stocks sur les produits que vous prévoyez de promouvoir. Un manque de stock pourrait entraîner des ventes manquées ou une frustration client.
- Préparez votre logistique pour assurer une expédition rapide, que ce soit en augmentant temporairement votre personnel, ou en collaborant avec des prestataires de livraison plus efficaces.

Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday



- **d. Mettre en place des campagnes**

publicitaires efficaces :

- Utilisation de Google Ads, Facebook Ads
- Remarketing



Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday

Utilisation de Google Ads, Facebook Ads et réseaux sociaux :

- Créez des campagnes spécifiques pour le Black Friday sur Google Ads (notamment en ciblant des mots-clés comme « Black Friday + nom du produit »). Utilisez aussi **Facebook Ads** pour des annonces ciblées basées sur les intérêts des utilisateurs et leurs comportements d'achat passés.
- Mettez en place des campagnes dynamiques sur Instagram, TikTok ou Pinterest, avec des visuels accrocheurs qui capturent l'attention des consommateurs.



Happy
Friday!

3. Préparer son BLACK Friday

Remarketing pour toucher les visiteurs intéressés :

- Utilisez des **techniques de remarketing** (reciblage publicitaire) pour relancer les visiteurs qui sont venus sur votre site sans finaliser leur achat. Affichez des publicités sur les réseaux sociaux pour leur rappeler les produits qu'ils ont consultés ou ajoutés à leur panier.



Happy
Friday!

Et maintenant?

Check list par mail

Avis Google

Offre d'accompagnements personnalisés

Videos et checklist sur le site

24/10: Ma newsletter me ramène un flot de clients !



ACCOMPAGNER NOS BOUTIQUES EN LIGNE BELGES

E-SHOPS COMMUNITY

Vous êtes un entrepreneur belge dans le secteur du e-commerce ? Alors rejoignez notre communauté d'e-shops, qui rassemble les e-shops professionnels autour d'une solide expertise.

*L'enregistrement de votre boutique en ligne ne requiert aucune obligation d'achat ou d'adhésion payante.

[JOIN THE COMMUNITY](#)





- TRAINING
- AUDIT & COACHING
- SERVICES
- VISIBILITY
- EVENTS

TRAINING

- Mon plan d'action 'Mon e-shop' ▶
- Je commence mon blog ▶
- Je crée ma stratégie de contenu ▶
- J'améliore mon expérience client ▶
- Ma newsletter: je m'y mets enfin ! ▶
- J'optimise mon SEO ▶
- Je développe mes réseaux sociaux ▶



AUDIT & COACHING

Audit & Coaching: Mon e-shop ▶

Format de l'accompagnement	1 session de 1h30
Prix	150€ HTVA

Happy Friday

OCTOBRE 2024

WEBINAIRE

Mon expérience client devient ma meilleure publicité !



En ligne
10/10/ 2024
13h - 14h

Infos & inscriptions:
Les e-shops belges > events

**BEULGISCHE
e-shops
BELGIË**

Jeudi 10 octobre 2024 À partir de 13:00

10/10 - WEBINAIRE :
MON EXPÉRIENCE CLIENT DEVIENT MA MEILLEURE PUBLICITÉ !

[VOIR LA VIDÉO](#)

[VOIR LES SLIDES](#)

[VOIR PLUS](#)

WEBINAIRE

Je développe mon plan de com' grâce à l'IA !



En ligne
01/10/ 2024
13h - 14h

Infos & inscriptions:
Les e-shops belges > events

**BEULGISCHE
e-shops
BELGIË**

Mardi 1 octobre 2024 À partir de 13:00

01/10 - WEBINAIRE :
JE DÉVELOPPE MON PLAN DE COM' GRÂCE À L'IA !

[VOIR LA VIDÉO](#)

[VOIR LES SLIDES](#)

[VOIR PLUS](#)

WEBINAIRE

Je prépare mon
BLACK or GREEN
FRIDAY !

En ligne

18/10/ 2024

13h - 14h



Infos & inscriptions:

Les e-shops belges = e-

Happy
Friday!