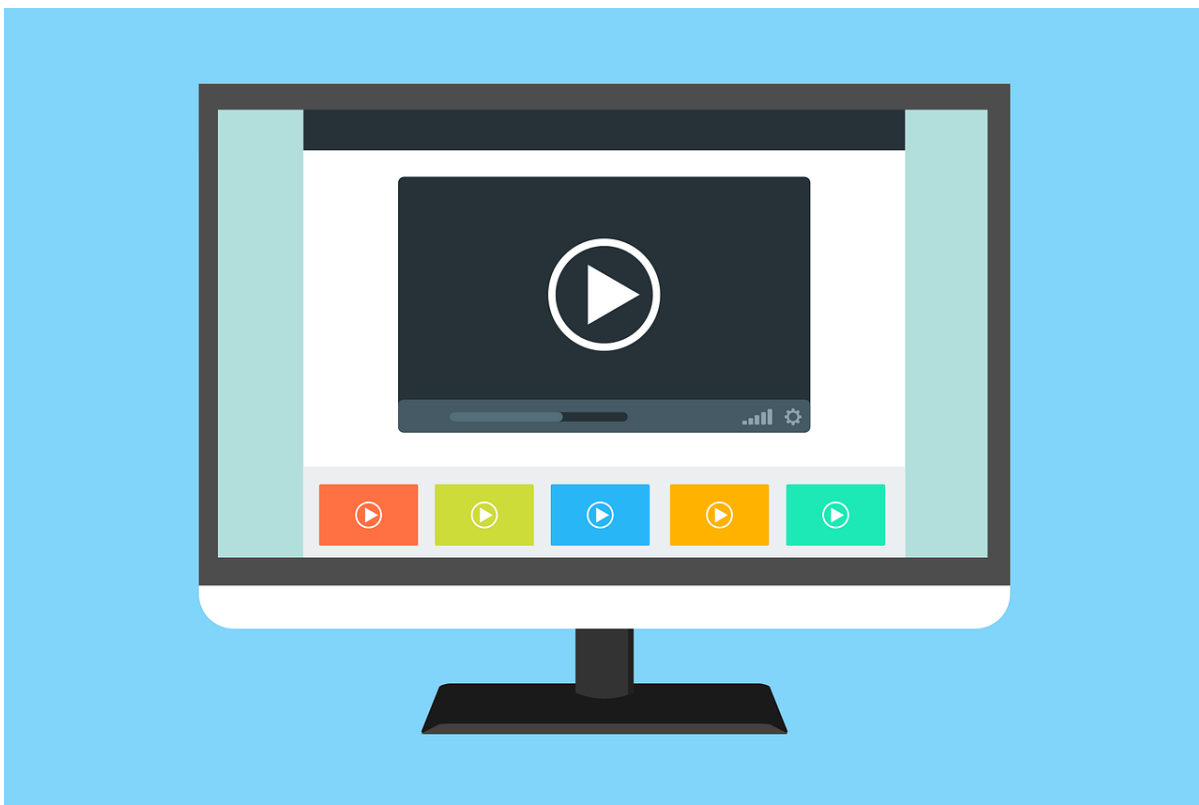


Psychologie et e-commerce

Comprendre le comportement de l'utilisateur est la clé pour optimiser l'expérience de son site internet et la réussite de son projet.

Nous allons voir à travers des statistiques, quel sont les facteurs à prendre en compte pour mener à bien votre création d'e-boutique.

Le design



- 93% des consommateurs considèrent le design du site internet comme étant l'élément principal de la décision d'achat.
- 52% des acheteurs qui n'apprécient pas l'esthétique du site ne retournent pas dessus.
- 42% des utilisateurs se créent une opinion seulement sur

l'apparence du site.

La facilité d'utilisation



- 76% des personnes considèrent la facilité d'utilisation importante.
- Optimiser la navigation et l'affichage des informations peut apporter jusqu'à 83% de retour sur investissement.
- Enlever l'obligation d'enregistrement lors de l'achat augmente de 45% les ventes.

Le temps de chargement



- 73% des utilisateurs mobile ont déjà un trouvé un site e-commerce trop lent.
- 65% des utilisateurs ne souhaitent pas attendre plus de 3 secondes.
- Chaque seconde de plus fait chuter la satisfaction du client de 7%.

Paiement et sécurité



- Autoriser le paiement par Paypal augmente l'affluence du site de 30%.
- Paypal permet une conversation d'achat de 70% en plus que les autres moyen de paiement.
- 61% des utilisateurs en ligne annule leur achat s'il manque une marque de fiabilité.

Commentaires et témoignages



- 77% des consommateurs lisent des avis avant d'acheter.
- 44% des consommateurs estiment que les avis doivent dater d'un mois au maximum.
- Les témoignages sur un site augmentent le taux de conversion de 34%.
- 29% des utilisateurs estiment que les témoignages sont une marque de crédibilité.

Auteur: Alexandre DUBOIS