Il n’a jamais été aussi simple d’ouvrir une boutique en ligne…Même avec un petit budget, les solutions ne manquent pas.
Vous vous êtes alors lancé, mais les ventes ne sont pas au rendez-vous, malgré un SEO bien optimisé ?
Dans cette jungle du e-commerce, faites la promotion de vos produits pour faire décoller vos ventes !

Vendre ses produits sur le Web ? Rien de plus facile !

En tant qu’e-commerçant, vous êtes bien placé pour le savoir : les moyens de faire de la publicité pour vos produits ne manquent pas.
Mais par où commencer ? Quels sont les avantages de l’une ou l’autre des solutions ? Décryptage.

Google Shopping : le comparateur de prix pour faire décoller vos ventes

Premier comparateur de prix du web, Google Shopping offre aux internautes la possibilité de comparer les produits d’un seul coup d’œil, et d’aller sur la page du produit désiré en un seul clic.
Côté marchand, voici comment la marche à suivre :

- Exporter votre catalogue produits
- Créer un compte Google Merchant
- Lier ce compte à votre compte Google Adwords
- Créer votre campagne publicitaire Google Shopping sur l’interface Google Adwords

Bien sûr, cela peut sembler compliqué au premier abord, voire coûteux puisqu’il s’agit d’investir dans les campagnes publicitaires.
Peut-être alors que Facebook Product Ads vous semblera plus accessible ?

Les socials Ads pour promouvoir vos produits

De la même manière que Google Shopping, Facebook Product Ads vous permet de diffuser votre catalogue produits sur son réseau social.
En fonction de votre clientèle cible, cette option peut s’avérer très intéressante.
Avec les paramètres de ciblage, vous aurez également la possibilité d’ajuster votre budget publicitaire au plus juste, tout en maximisant votre ROI.

> **« Les campagnes Facebook Ads permettent d’optimiser votre budget publicitaire tout en faisant plus de ventes. »**

Effectivement, le géant des réseaux sociaux collecte énormément de données au sujet de ses utilisateurs. C’est ce qui vous permettra par la suite d’utiliser des stratégies de reciblage.

Utilisation du retargeting pour optimiser son budget publicitaire

Vous le voyez dans vos statistiques de visites : certains utilisateurs viennent sur votre site mais repartent sans acheter.
Certains remplissent même un panier, mais ne valident pas leur achat.
Ces utilisateurs peuvent être qualifiés de prospects « chauds », car ils ont déjà connaissance de votre site et de votre offre, et ont déjà interagi avec. Cela signifie donc qu’ils seront plus sensibles à vos campagnes publicitaires.
C’est précisément la stratégie de remarketing, aussi appelée retargeting ou reciblage publicitaire.
Moins de budget pour plus de résultats
En ciblant vos annonces uniquement sur ces visiteurs, vous diminuerez drastiquement votre coût par clic, puisque ces prospects sont déjà sensibles à votre offre, et moins nombreux.
Cette stratégie peut tout aussi bien s’appliquer sur Facebook Product Ads que sur Google Shopping.

Déléguez la création et l’optimisation de vos campagnes publicitaires

Plutôt que de tester de nombreuses campagnes, de nombreuses cibles, pourquoi ne pas faire le choix de confier votre budget publicitaire à un professionnel ?
Ce faisant, vous vous assurez d’optimiser ce budget, afin d’enregistrer le plus de ventes possible.
Faites appel à Expertisme pour optimiser votre budget !
Le fait de déléguer cette prestation vous permet de mieux :

- Structurer vos campagnes
- Paramétrer vos annonces
- Optimiser votre budget publicitaire
- Suivre les performances de vos annonces

Formez-vous aux Social Ads pour tirer profit des réseaux sociaux !

Vous pouvez aussi faire le choix de vous former, afin de gérer par vous-même vos campagnes publicitaires Facebook.
Vous apprendrez alors à :

- Maximiser votre ROI
- Définir une stratégie publicitaire efficace
- Optimiser les campagnes existantes
- Devenir autonome sur la gestion de vos publicités

L’avis de l’expert en stratégies publicitaires

Pour mieux vendre vos produits, vous avez compris que l’appui des annonces publicitaires est indispensable.
À vous d’expérimenter ce levier pour augmenter vos ventes, en vous formant sur le sujet, ou bien en nous confiant la gestion de vos campagnes publicitaires.
Quel que soit votre choix, vous pourrez enfin générer du trafic sur vos offres, et transformer vos prospects en clients de votre e-boutique.
N’hésitez pas à nous contacter pour nous faire part de votre projet.