D’année en année, l’essor du e-commerce ne faiblit pas.

Devant la multiplication des entreprises, savoir se démarquer est devenu incontournable.

Voici les tendances à suivre en 2020 pour tirer votre épingle du jeu.

e-commerce : les évolutions attendues pour 2020

Devant une concurrence toujours plus rude, les sites e-commerce doivent redoubler de créativité. En 2020, les tendances qui vont impacter les boutiques en ligne concernent :

- La démarche éthique
- L’engagement d’un vrai dialogue avec le consommateur
- Un retour à la consommation locale
- La recherche d’authenticité et de transparence
- Un meilleur accès sur mobile
- Une stratégie publicitaire repensée

L’internaute au coeur de la stratégie e-commerce

Les tendances de cette année en e-commerce sont donc centrées sur l’utilisateur.

Pour les entreprises, cela signifie travailler encore davantage leur image de marque. Les internautes recherchent effectivement plus de transparence de la part des vendeurs.

Ils veulent connaître les valeurs d’une entreprise et y adhérer, avant de passer commande. Cette recherche d’authenticité se traduit également dans un regain d’intérêt pour la consommation locale.

Directement concernés, les commerces de proximité se doivent d’améliorer leur présence en ligne, à l‘aide notamment d’un site internet des réseaux sociaux.

Établir un dialogue avec le consommateur

L’utilisateur bénéficie de plus en plus de choix en ligne.

Pour se démarquer, les propriétaires de sites e-commerce se doivent donc d’approfondir la relation client. Il peut s’agir du storytelling d’une page « À Propos », comme de la mise en place d’un chatbot.

Celui-ci sert à répondre aux demandes des visiteurs afin d’augmenter les taux d’engagement et de conversion. Réactivité, fiabilité et expertise sont les maîtres-mots pour imposer sa marque et dépasser ses concurrents.

> ***« En misant sur les interactions avec l’utilisateur, un site e-commerce améliore sa visibilité et sa réputation en ligne. »***

Intégrer les tendances 2020 dans votre stratégie digitale

Votre stratégie de marketing digital doit être régulièrement réévaluée afin de correspondre aux attentes de votre audience. Les évolutions prévues en 2020 peuvent y trouver leur place de différentes manières :

- La création d’un chatbot
- L’adoption d’un webdesign *responsive*
- Des articles de blog réguliers et pertinents, destinés à votre audience, optimisés SEO
- La mise en place d’une stratégie SEO local
- Des campagnes publicitaires mieux ciblées : Social Ads, SEA Google Adwords, Remarketing,

Bien employés, les outils du web vous aideront à développer efficacement votre image auprès de

vos clients, actuels et potentiels.

Le mobile, le canal incontournable

Les Français visitent de plus en plus de boutiques en ligne depuis leur smartphone.

En 2019, ils ne sont pas moins de 73 % à avoir acheté des produits depuis leur mobile. Ce marché en plein essor impose aux sites e-commerce d'être facilement accessibles. Une véritable opportunité à saisir, quand on sait que Google a annoncé l'indexation complète des sites mobiles pour la rentrée 2020.

Développez une version mobile *responsive* de votre boutique en ligne pour augmenter votre taux de conversion.
Un site pensé pour être consulté sur mobile comporte de nombreux avantages, comme :

- Une navigation plus fluide
- Un meilleur confort pour l'utilisateur
- Un référencement naturel renforcé

Appliquez les tendances 2020 sur votre site e-commerce

Vous souhaitez booster votre boutique en ligne ? Pour vous, les professionnels d'Expertisme mettent en place plusieurs prestations :

- La création de sites e-commerce sur-mesure
- Le développement de solutions mobiles
- La définition d'une stratégie digitale adaptée
- Le développement d'un chatbot
- Une formation sur le référencement d'un site e-commerce

L'avis de l'expert en stratégie e-commerce

Plus que de simples conseils, les tendances 2020 en e-commerce témoignent d'une évolution profonde sur le web.

Votre site e-commerce se doit d'être interactif et proposer de nombreux services.
Plus que jamais il devient indispensable de lancer des campagnes de publicitaires attractives. par les Social Ads, ou bien par Google Ads, Google Shopping, sans oublier le remarketing publictaire pour optimiser vos campagnes d'acquisition

N'hésitez pas à faire appel à nos Experts pour en savoir plus sur le développement de votre boutique en ligne.