

# Intégrer contenu et commerce pour augmenter la conversion

salesforce commerce cloud



Les distributeurs investissent lourdement dans le contenu de marque, mais ces efforts se révèlent souvent vains.



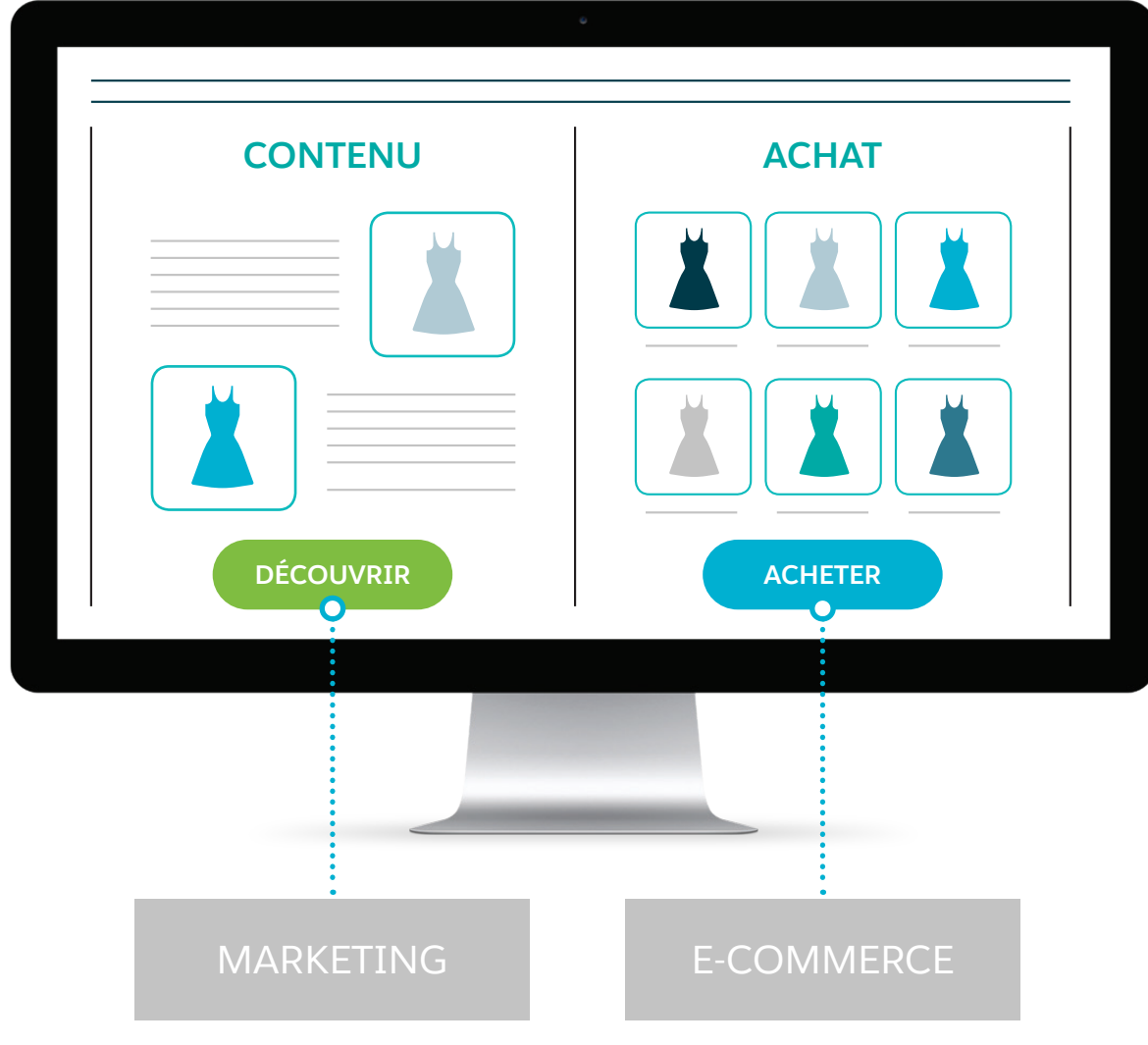
du contenu généré par les utilisateurs sur les pages d'accueil aux États-Unis ne débouche pas sur un parcours d'achat clair.



des blogs de marque aux États-Unis ne sont pas intégrés au site d'e-commerce de la société

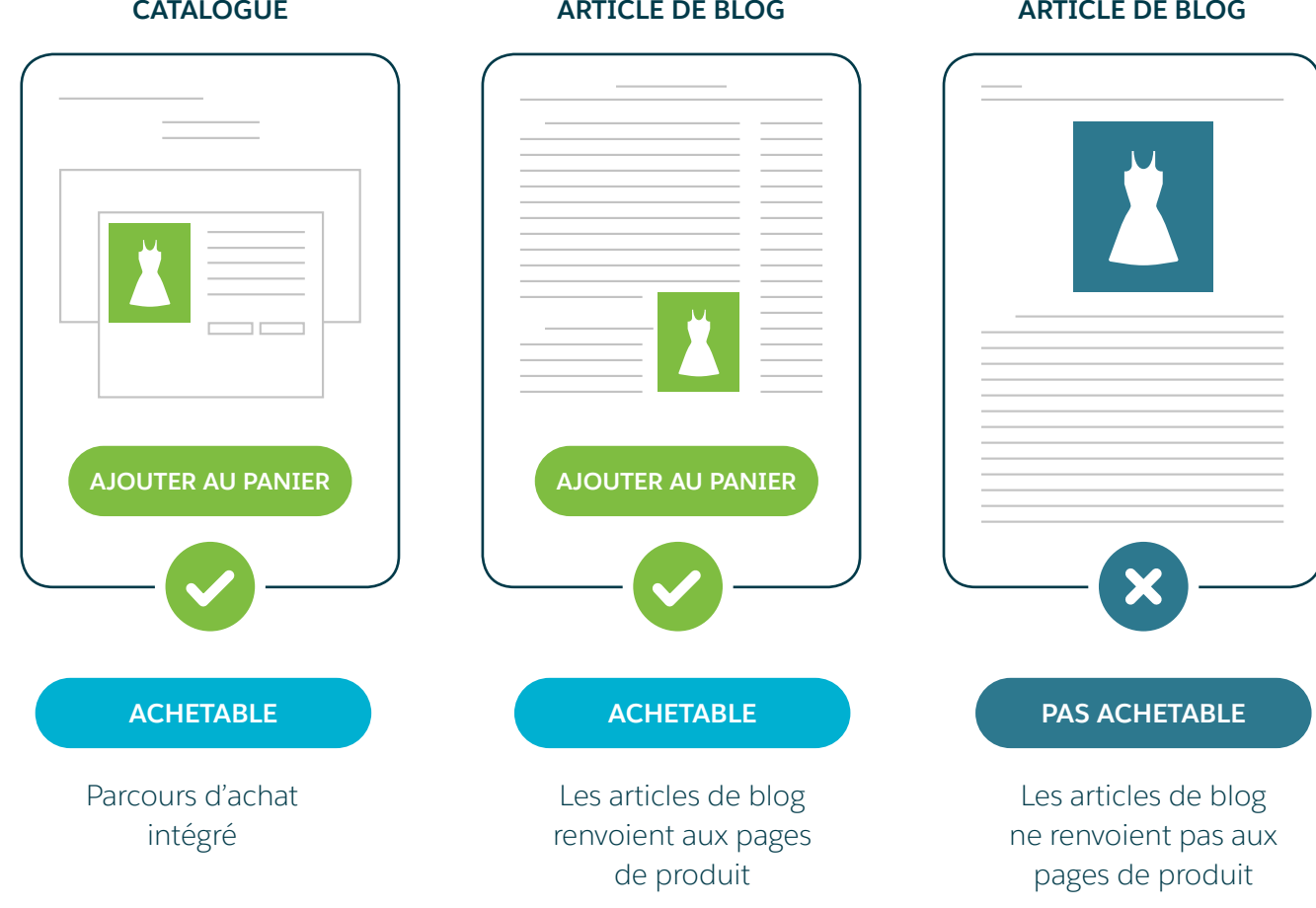
## Pourquoi les marques demandent-elles encore aux clients de choisir entre contenu et expériences d'achat ?

L'expérience de site « à deux portes » se traduit par des pertes d'opportunités.



Les équipes doivent collaborer pour créer une expérience simple combinant produit et contenu.

## Intégrer contenu et commerce pour rationaliser le parcours d'achat.



ACHETABLE

ACHETABLE

PAS ACHETABLE

Parcours d'achat intégré

Les articles de blog renvoient aux pages de produit

Les articles de blog ne renvoient pas aux pages de produit

Le contenu de marque est le plus efficace,

bien plus que le contenu d'expert ou généré par les utilisateurs.

### POURCENTAGE D'AUGMENTATION POUR LES ACHATS DE 50 À 399 \$

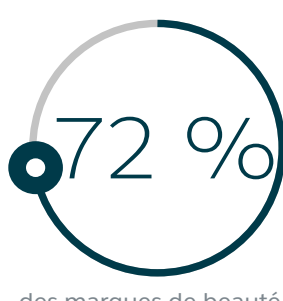
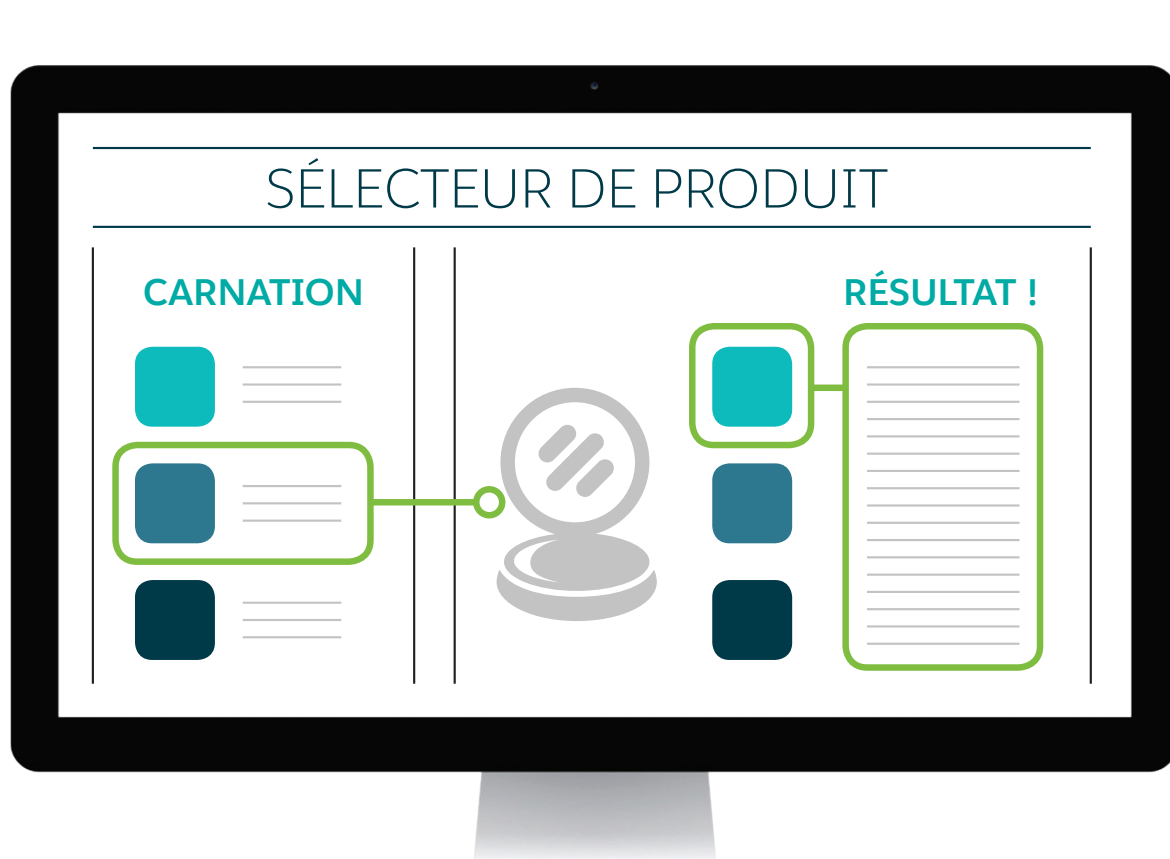
CONTENU DE MARQUE ..... 125 %

CONTENU D'EXPERT ..... 113 %

CONTENU GÉNÉRÉ PAR LES UTILISATEURS ..... 75 %

Source : « The Role of Content in the Consumer Decision-Making Process », Nielsen, mars 2014.

## La vente assistée influence les consommateurs sur tout leur parcours d'achat.



des marques de beauté américaines investissent dans des fonctionnalités de vente assistée mais n'intègrent pas ce contenu sur l'ensemble du parcours d'achat.



en font la promotion sur les pages de catégorie.



en font la promotion sur les pages de produit pour influencer le consommateur durant sa phase de considération.

### L'OPPORTUNITÉ ?

Les marques dont le contenu est profondément intégré dans le parcours d'achat enregistrent des taux de conversion supérieurs à ceux de leurs pairs.

Lisez notre guide pour découvrir les méthodes les plus efficaces pour créer des expériences de vente assistée digitales.