

LES CONSOMMATEURS CONNECTÉS DEVIENNENT

DES ACHETEURS AVERTIS SUR LES RÉSEAUX SOCIAUX

Dans les années à venir, les interactions des retailers avec leurs clients se feront de plus en plus de manière indirecte, notamment par le biais d'applications mobiles, des réseaux sociaux et de tout autre site communautaire.



LES OPPORTUNITÉS DU COMMERCE SOCIAL



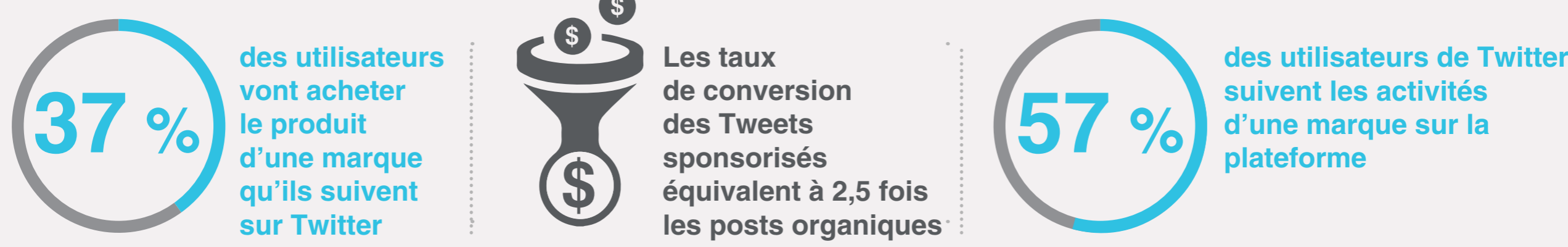
Twitter est l'une des premières plateformes de réseaux sociaux à ajouter un bouton d'achat

facebook, Google, Pinterest, Instagram, YouTube

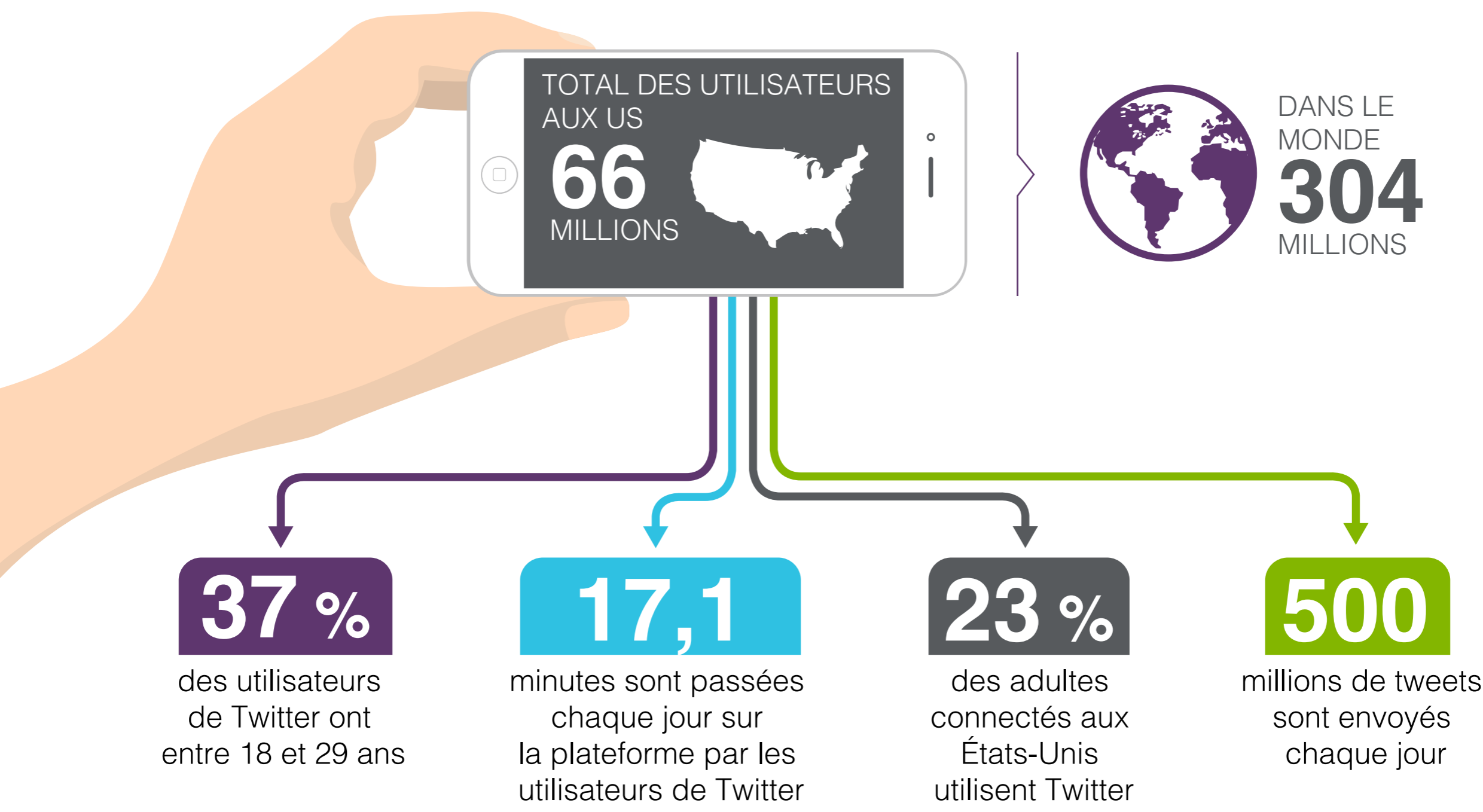
Ont ajouté ou prévu d'ajouter des capacités d'achat

L'OPPORTUNITÉ DE TWITTER

LA FONCTION « BUY NOW » DE TWITTER POURRA CONVERTIR LES CONSOMMATEURS PENDANT UNE VENTE FLASH, UNE PROMOTION OU UN ÉVÈNEMENT



TWITTER EN CHIFFRES



MOBILE, MOBILE, MOBILE

L'achat en un seul clic réduit les freins sur mobile. Il s'agit d'un accélérateur de croissance du commerce mobile.

ACHETER

Les téléphones représentaient **39 %** du trafic de la distribution ET **19 %** des commandes au 2e trimestre 2015

LE COMMERCE SOCIAL EST UN VOLET ESSENTIEL DE LA STRATÉGIE DE DISTRIBUTION OMNI-CANAL

CLIQUEZ ICI POUR PLUS DE DÉTAILS SUR LA FONCTION BUY NOW DE TWITTER AVEC DEMANDWARE

SOURCES

- The Democratization of Retail, 2015
- Social Orders are 8.2% Larger, MarketingLand
- Pew Internet Research: Demographics of Key Social Media Platforms, 2014
- The Inevitable Purchasing Influence of Social Media, SailThru
- Number of Twitter users in the United States
- This is How Much Time We Spend on Social Networks Every Day
- Introducing Audience Insights
- Rapport d'analyse L2 : Plateformes sociales mobiles
- Social Commerce Infographic