

Les chiffres clés

Comportement des clients e-commerce en B2C



Les e-acheteurs réalisent en moyenne **54 achats** en ligne par an et dépensent environ **3500€**



c'est le montant moyen d'une transaction en ligne

Fréquence d'achat en B2C





55%

**des e-acheteurs sont fidèles à un
ou plusieurs sites internet**



92%

**des Français considèrent
qu'acheter en ligne leur permet de
gagner du temps**



Les axes à retenir

- ▶ **Communiquer régulièrement pour augmenter la fréquence des visites**
- ▶ **Déployer une stratégie pour fidéliser les clients et augmenter la fréquence d'achat**
- ▶ **Rester focalisé sur les besoins des clients pour maintenir leur taux d'engagement**
- ▶ **Améliorer l'expérience client pour inciter à l'achat**



Votre partenaire Webmarketing



www.cibeo-web-agence.com