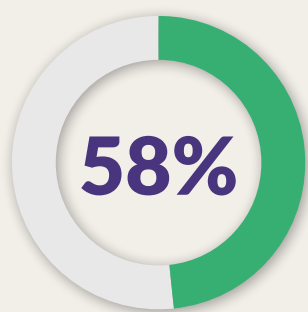
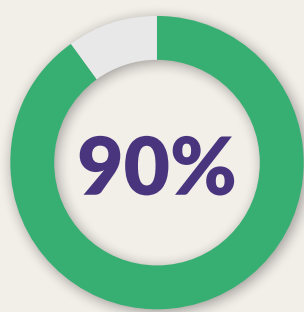




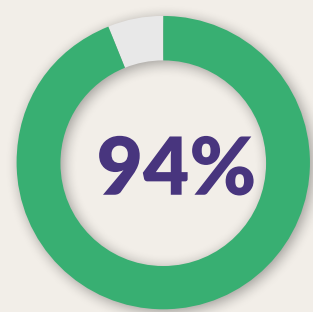
LES DÉFIS DE LA VENTE EN LIGNE DE COSMÉTIQUE



58% des femmes internautes en France déclarent avoir déjà acheté des cosmétiques en ligne.



L'expérience d'achat de cosmétiques en ligne semble convaincre puisque 90% des acheteurs se disent satisfaits.



94% des acheteurs utilisent leur mobiles. Et pourtant certains déclarent les sites de marques de cosmétique pas assez *mobile friendly*.

2482

2482 €. C'est la somme moyenne annuelle dépensée par une Française en produits de beauté.

10%

Le confinement de 2020 à fait reculer le chiffre d'affaires du secteur des cosmétiques de 10%.

-25%

Pour les produits de beauté dû au confinement 2020.

+50%

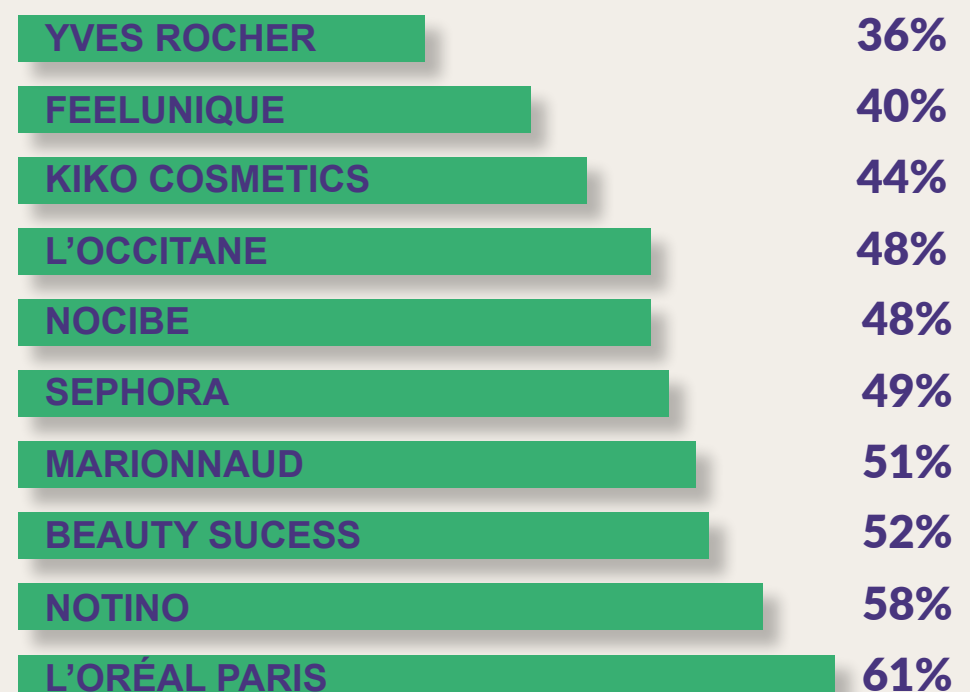
Pour les produits d'hygiène dû au confinement 2020.

Comment proposer une expérience d'achat e-commerce unique à ses clients ?

L'interaction avec le client grâce au marketing conversationnelle. La mise en place d'un diagnostic beauté basé sur la conversion ce qui permet d'avoir un taux d'accomplissement plus important et de proposer des produits qui correspondent aux besoins des clients.

Les marques prennent le cap et cherchent à offrir un accompagnement en ligne similaire à celui qu'elles proposent en magasin.

Taux de rebond* des entreprises du cosmétique



* un taux élevé indique que l'internaute ne reste pas sur le site.