

3 bonnes raisons de privilégier l'expérience produit plutôt que les prix pour le Black Friday

Raison n°1 : L'information produit est un élément décisif dans le parcours d'achat



4 acheteurs sur **5** ont déjà abandonné un achat à cause d'un manque d'informations



69% des consommateurs pourraient acheter des produits différents faute d'informations à la hauteur



Plus de **7** Français sur **10** arrêteraient d'acheter auprès d'une marque en qui ils n'ont plus confiance suite à une mauvaise expérience liée à des informations produits de mauvaise qualité

Raison n° 2 : Les parcours d'achat évoluent



Moins d'**1** consommateur sur **2** considère que la qualité des informations relatives aux produits est très bonne mais...



85% d'entre eux pensent que les informations données par les magasins spécialisés sont de bonne qualité



86% des Français favorisent donc le ROBO (Research online, buy offline), c'est-à-dire la recherche d'informations en ligne avant d'acheter en boutique

Raison n° 3 : Les exigences des clients sont toujours plus élevées



4 consommateurs sur **10** seraient prêts à payer plus si un point de vente proposait une information complète et de qualité sur un produit ou pour une expérience d'achat riche et convaincante



Les Français sont friands de nouvelles technologies intégrées à leur parcours d'achat telles que :

- des applications mobiles (**61%**);
- des outils de réalité augmentée (**60%**);
- un assistant vocal (**49%**).



La **1^{ère}** attente d'un consommateur vis-à-vis d'un marchand est qu'il propose une large sélection de produits et que ces derniers puissent être trouvés facilement

À propos d'akeneo

Akeneo, leader mondial en Product Experience Management (PXM), permet aux entreprises de multiplier leurs opportunités de croissance grâce à une expérience produit cohérente et convaincante sur tous les canaux de vente : eCommerce, marketplaces, mobile, print, points de vente, etc. Avec sa plate-forme open-source, son PIM de pointe, ses modules complémentaires, ses connecteurs et sa marketplace, Akeneo PXM Studio améliore considérablement la qualité et la précision des données produit, simplifie la gestion des catalogues et accélère le partage des informations produit sur tous les canaux de distribution et dans toutes les régions.

Des leaders internationaux, fabricants, distributeurs ou retailers, comme Accor, Air Liquide, Franprix, Nature et Découverte, Staples Canada, Fossil... font confiance aux solutions Akeneo pour adapter et personnaliser leurs stratégies de vente omnicanales et internationales. En utilisant Akeneo, les marques et retailers optimisent l'expérience client qu'ils proposent, augmentent leurs ventes, réduisent les délais de mise sur le marché, s'internationalisent et améliorent la productivité de leurs équipes. Pour plus d'informations : www.akeneo.com