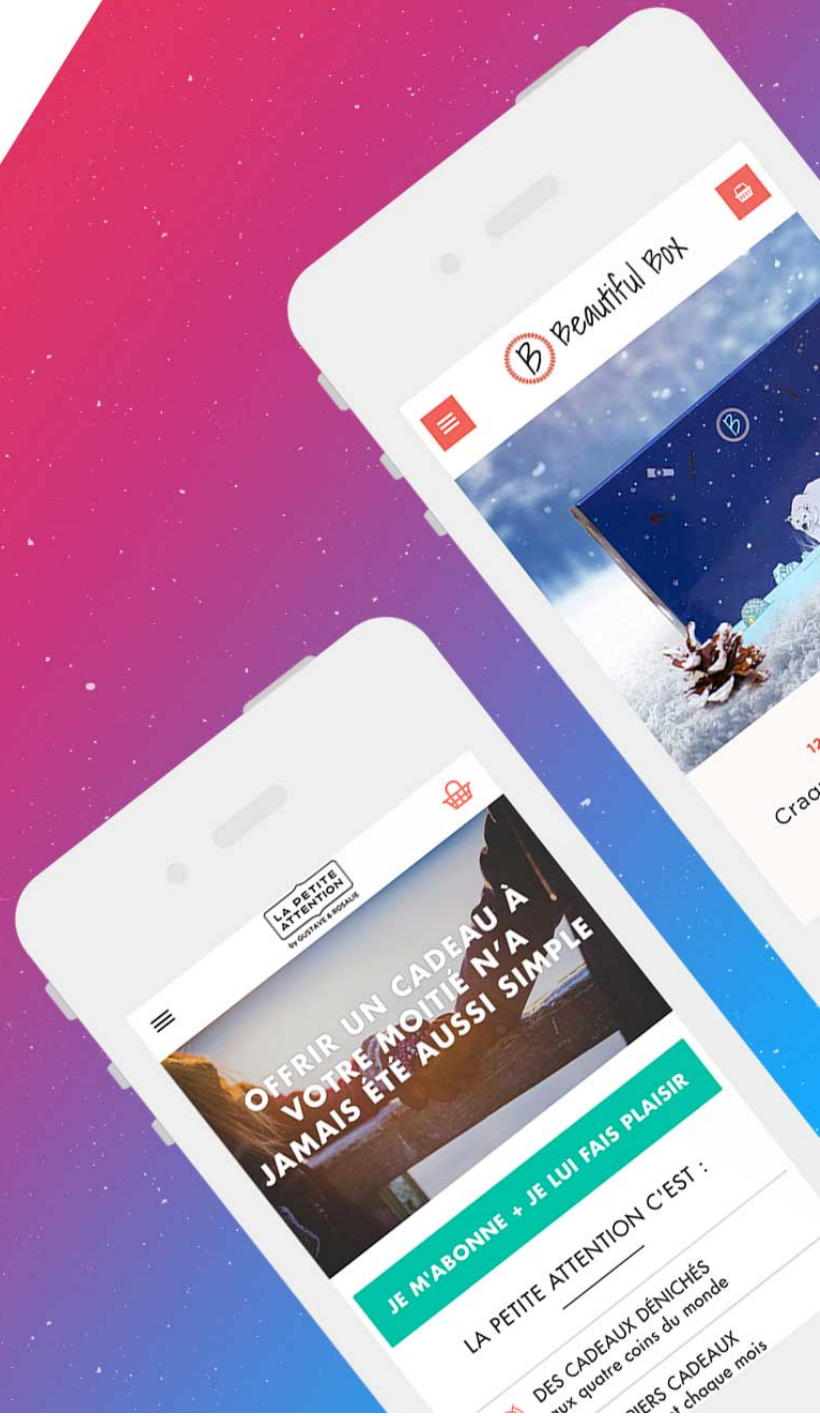
LE GRAND LIVRE BLANC DE LA BOX PAR ABONNEMENT



ziqy.co

Démocratisée par le marché des box, l'économie de l'abonnement est en route et la mise en place de systèmes de gestion d'abonnements performants est devenu un enjeu stratégique pour la transformation et l'engagement client.

Que ce soit pour fidéliser vos clients, leur faire vivre de nouvelles expériences ou encore monétiser votre audience, vous devez dès à présent repenser votre business model pour répondre à ces nouveaux comportements de consommation.

Et pour ce faire, les box par abonnement s'avèrent être un support marketing particulièrement efficace !

Saviez-vous que l'on recense aujourd'hui près de 250 box actives en France? Birchbox annonce avoir dépassé les 200,000 abonnés et nous avons enregistré un taux de croissance annuel moyen de 25% du nombre d'abonnés chez nos clients en 2018.

Les consommateurs sont à la recherche de nouveaux modes de consommation et les marques sont à la recherche de nouveaux moyens de surprendre et conquérir les consommateurs.

ALORS QU'ATTENDEZ-VOUS POUR DÉVELOPPER VOTRE BOX PAR ABONNEMENT ?

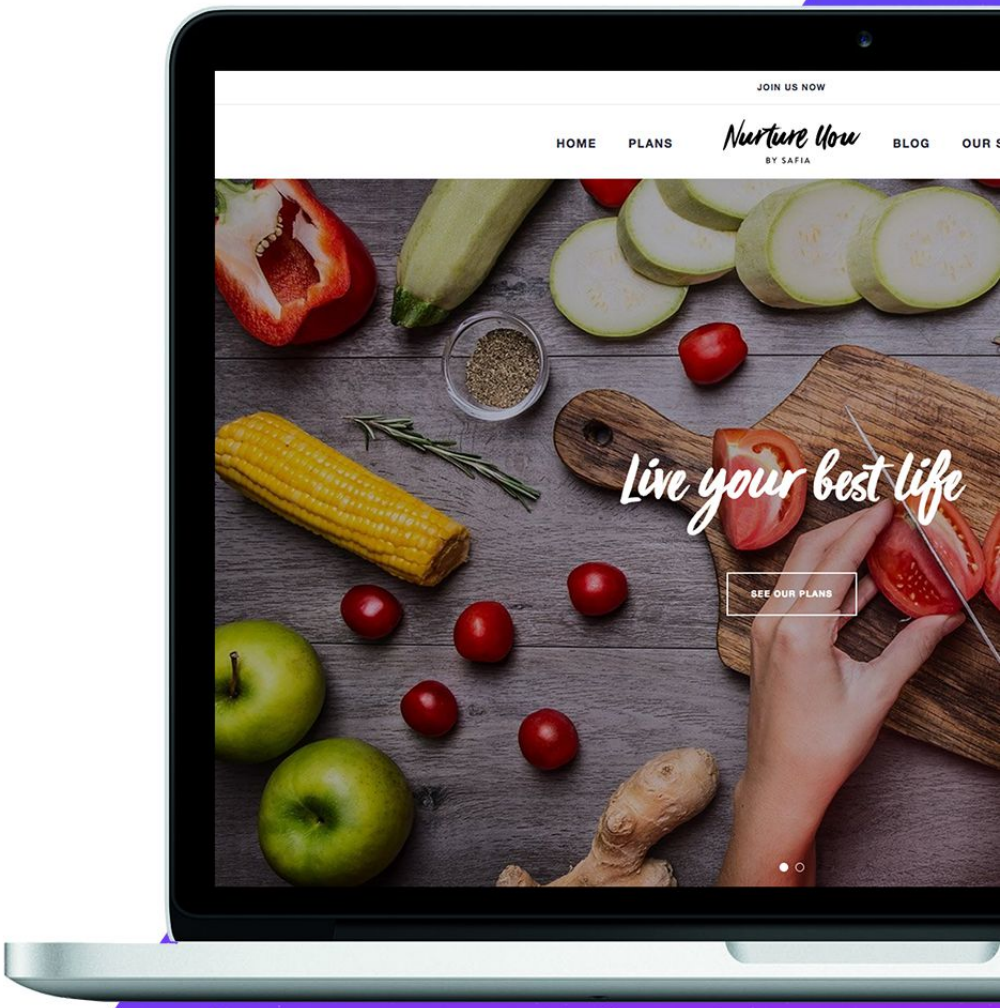
Découvrez ci-dessous le profil des abonnés, leurs comportements d'achat et une sélection de trucs et astuces pour les fidéliser.

Bonne lecture,
David Azoulay, Fondateur.

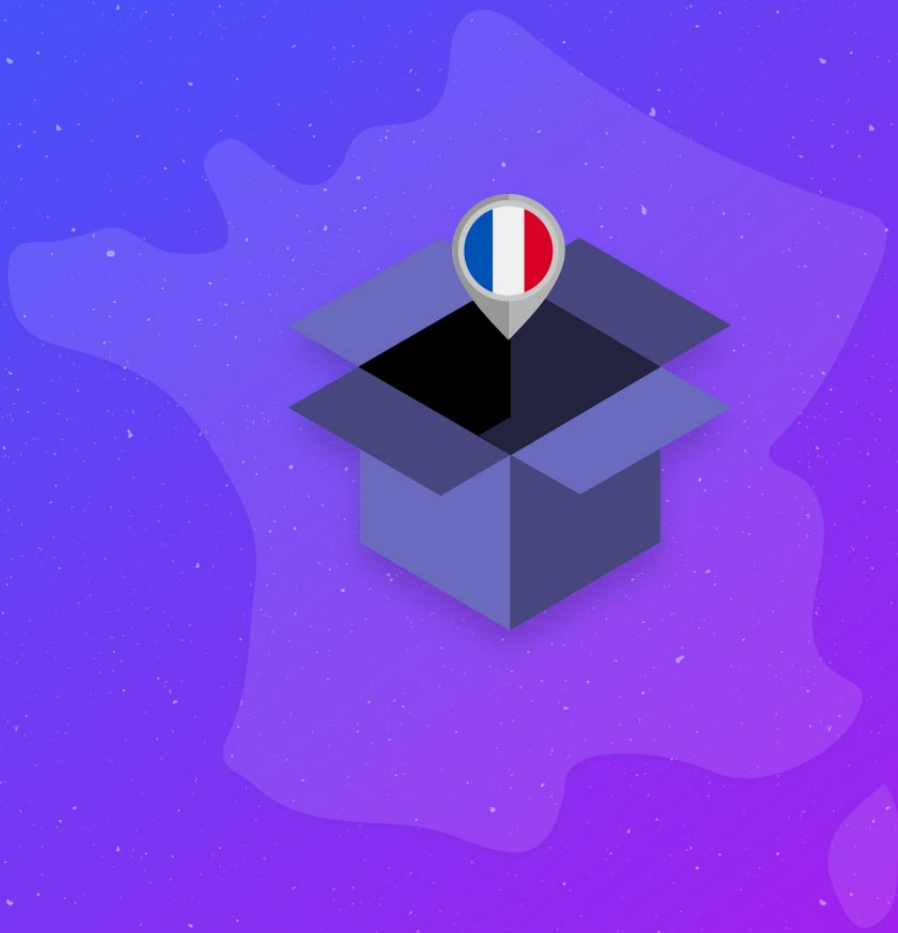
MÉTHODOLOGIE

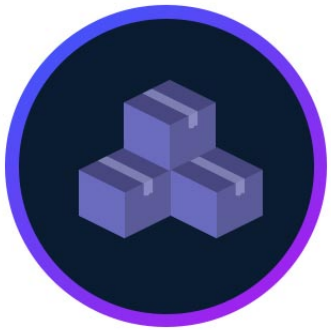
Les chiffres présentés dans le Grand Livre Blanc de la box par abonnement ont été obtenus après l'analyse de 8 acteurs majeurs du secteur des box par abonnement.

LES COMPORTEMENTS DE NAVIGATION ET D'ACHAT DE 110,000 ABONNÉS ONT ÉTÉ DÉCRYPTÉS SUR LA PÉRIODE DU 1ER JANVIER AU 31 DÉCEMBRE 2018.



> LE MARCHÉ DES BOX EN FRANCE





250
box recensées

600K
français abonnés à
une ou plusieurs box

Les offres les plus plébiscitées

BEAUTÉ

FOOD

KIDS

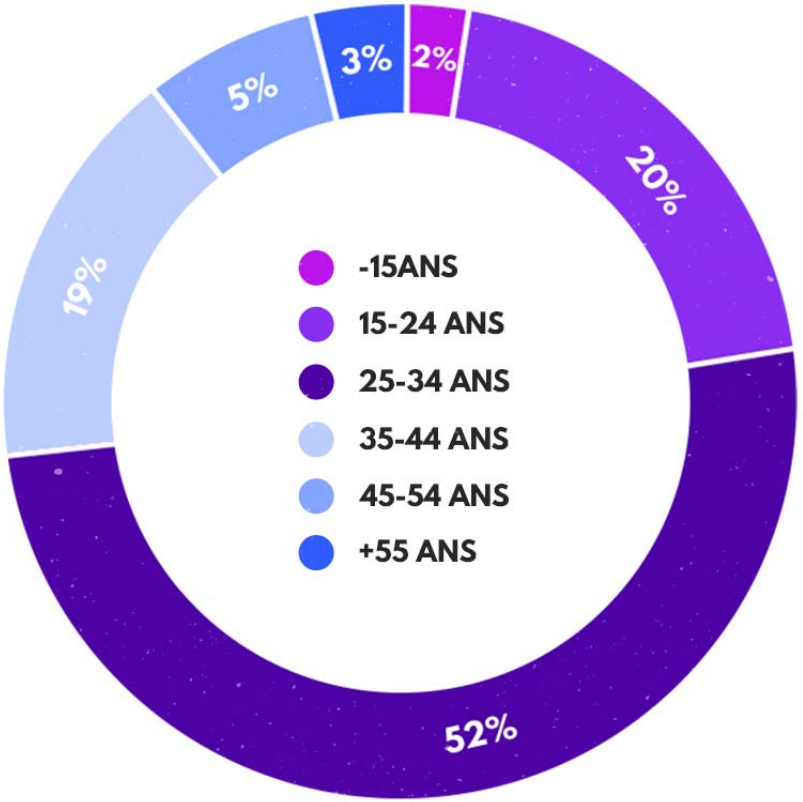
PROFILS & COMPORTEMENTS D'ACHAT

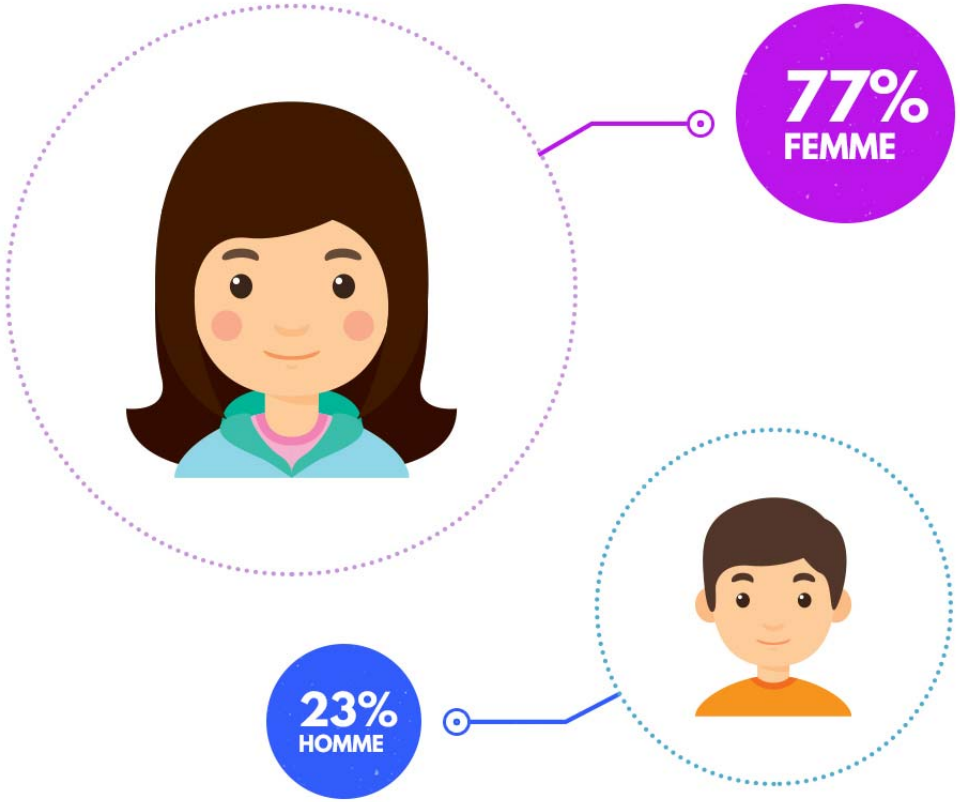
Pour moi le personnage plus important c'est le client.
Tout ce que nous effectuons est pour lui.

Louis V Gertsner

IBM

LES BOX PAR ABONNEMENT SÉDUISENT TRÈS MAJORITAIREMENT LES FEMMES DE 25-34 ANS.





DISPOSANT D'UN VÉRITABLE POUVOIR D'ACHAT, ELLES SOUHAITENT SE SIMPLIFIER LA VIE TOUT EN ÉTANT TRÈS CURIEUSES DES NOUVEAUX PRODUITS OU SERVICES PROPOSÉS ; QU'ELLES N'HÉSITENT D'AILLEURS PAS À TESTER ET RECOMMANDER.

71% des abonnés sont inscrits à la newsletter

OÙ S'ABONNE T-ON LE PLUS ?

En France, les habitants de Paris et de la Seine-Maritime sont les plus friands de box par abonnement : ils représentent 25% du total des abonnés.

Une marge de progression du nombre d'abonnés en province très forte.

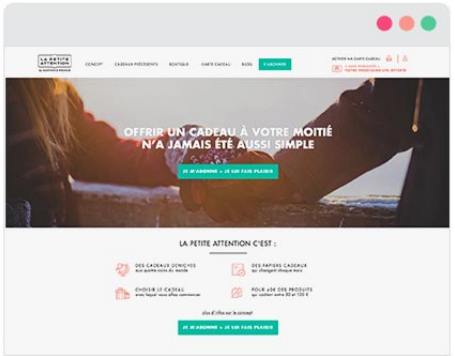
Classement des 3 départements français les plus friands de box par abonnement

4% DES COMMANDES SONT EXPÉDIÉES À L'ÉTRANGER

DES ABONNÉS MOBILES ET CURIEUX

AVEC PRÈS DE 4,1 PAGES VUES

par session, il semble que nos abonnés soient friands de contenus.



Ils identifient rapidement la formule d'abonnement qui leur convient le mieux :

2MIN
PAR SESSION

ET CONVERTISSENT PLUTÔT BIEN :

31% c'est le taux de transformation des paniers en commande.

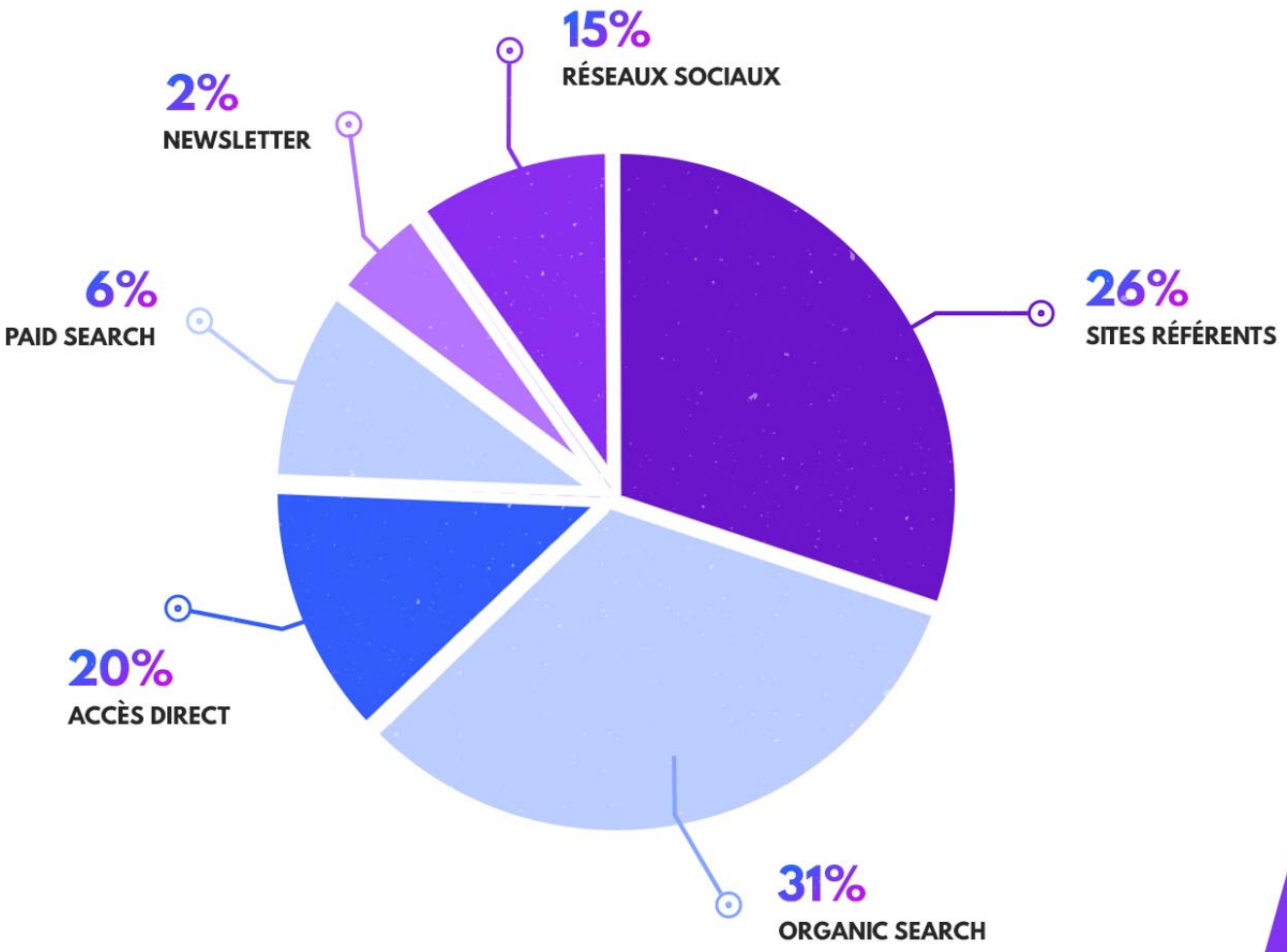
La navigation à partir du mobile tend à rattraper doucement mais sûrement le volume d'abonnés naviguant à partir de leur ordinateur :

45%
DESKTOP

40%
MOBILE

15%
TABLETTE

D'OÙ VIENNENT VOS ABONNÉS ?



- Le social selling ne doit plus être négligé, notamment Facebook, Instagram et Pinterest qui sont de véritables outils de vente pour le business box.
- Avez-vous bien identifié tous les sites avec lesquels vous pourriez mettre en place des partenariats ?
- Travaillez votre SEO afin d'être bien référencé sur les moteurs de recherche.

TRUCS ET ASTUCES POUR RECRUTER PLUS D'ABONNÉS

La puissance des campagnes adwords est encore sous-estimée par les acteurs du marché des box par abonnement.

Une campagne bien orchestrée amène un trafic qualifié qui a de nombreuses chances de convertir.

70% des abonnés sont inscrits à la newsletter : un vecteur puissant de trafic et de conversion.

Une newsletter mensuelle incluant une offre dédiée vous permettra de fédérer tout en mesurant précisément l'impact sur vos conversions.

Développez votre réseau de partenaires et donnez une véritable visibilité à votre marque sur les réseaux sociaux.

Le social selling doit aujourd'hui faire partie de votre stratégie marketing.

LE MARDI ET LE MERCREDI SONT LES 2 JOURNÉES OÙ LES INTERNAUTES ACHÈTENT LE PLUS

33%

DU TOTAL DES COMMANDES DE LA SEMAINE SUR CES 2 JOURNÉES.

QUELLE EST L'HEURE DE LA JOURNÉE LA PLUS PROPICE À L'ACHAT ?

PROMOS

18%

des commandes sont passées avec un code promo

Astuce : Ne sous-estimez pas l'impact de codes promotionnels ciblés dans vos newsletters

UN TAUX DE CONVERSION POUVANT ÊTRE AMÉLIORÉ

PRIX DE L'ABONNEMENT MENSUEL MOYEN

23€

FORMULE D'ABONNEMENT LA PLUS VENDUE

3 MOIS

TAUX DE CONVERSION DES PANIERS EN COMMANDE

31%

TAUX DE CONVERSION MOYEN

1,9%

ASTUCE : PENSEZ À TRAVAILLER LES TUNNELS D'ACHAT SUR MOBILE POUR MAXIMISER VOTRE TAUX DE CONVERSION.

REVENUS & FIDÉLISATION

Il n'y a qu'un patron : le client ! Et il peut virer n'importe qui dans l'entreprise, simplement en allant dépenser son argent ailleurs

Sam Walton
Walmart

EN 2018,

nous avons constaté un taux de croissance annuel moyen de

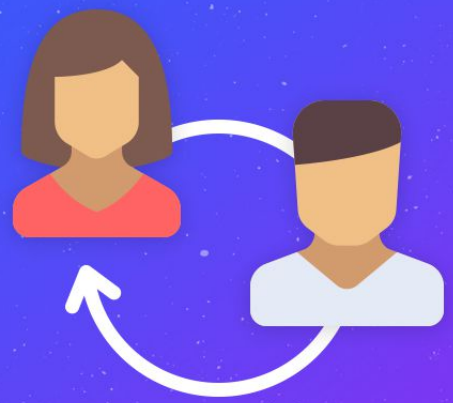
25% DU NOMBRE D'ABONNÉS CHEZ NOS CLIENTS.

> Pour rappel, le secteur du e-commerce a enregistré en 2018 une croissance moyenne de 11% de son chiffre d'affaires : le marché des box par abonnement se porte donc très bien !

UNE FORMULE QUI SÉDUIT ET QUI ENGAGE

3 MOIS

La formule la plus plébiscitée par les abonnés.



LA DURÉE DE VIE MOYENNE D'UN CLIENT EST DE

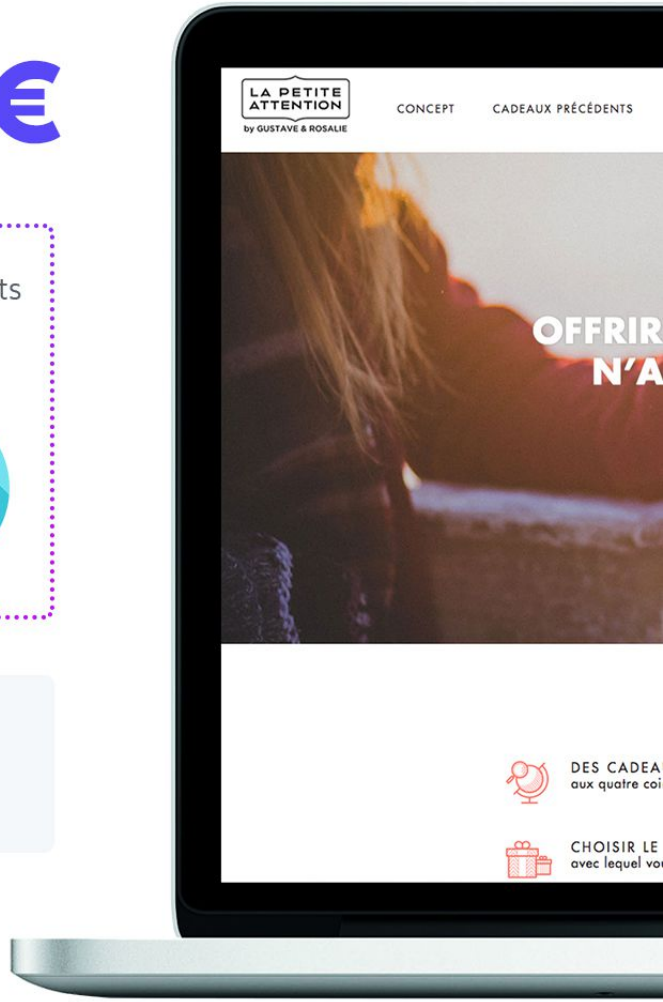
116 JOURS

LA CLTV* MOYENNE D'UN CLIENT EST DE 166€

16% 16% des abonnements sont souscrits à partir d'une carte cadeau

L'ABONNEMENT À UNE BOX, UN CADEAU PLÉBISCITÉ !

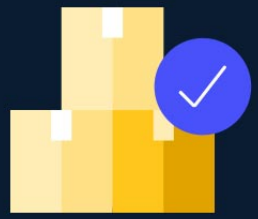
LE TAUX DE CHURN* MOYEN EST DE 31% EN 2019



*Customer life time value : somme des profits actualisés attendus en moyenne sur la durée de vie d'un client type.

*Taux de churn : ratio nombre de clients perdus / nombre de clients total sur une période donnée.

TOP 3 DES RAISONS DE DÉSABONNEMENT



LA QUALITÉ DES PRODUITS

LE DÉLAI DE RÉCEPTION DE LA BOX

LE PRIX*

*Impact de l'addition des mensualités sur le budget du client

À PROPOS

Dans une économie d'usage en plein essor, où l'abonnement en ligne et la location de services sont les nouveaux modèles économiques, la mise en place de systèmes d'abonnements performants est un enjeu stratégique pour maximiser la transformation et l'engagement client.

- ZIQY développe une solution SaaS de gestion des abonnements intelligente, performante et innovante. Le rôle de ZIQY est de simplifier au maximum la gestion quotidienne des abonnements afin que vous puissiez vous concentrer sur vos enjeux d'acquisition et de fidélisation clients.

- ZIQY, c'est la subscription management platform incontournable : que vous vous lanciez dans l'abonnement ou non, notre solution sur-mesure répond à vos objectifs de croissance et s'adapte à toutes les étapes de votre projet.

Découvrez la solution sur ziqy.co

Pour toute question :

01 76 42 03 82

hello@ziqy.co

ZIQY