

Les techniques des sites de vente en ligne pour vous pousser à l'achat impulsif.

Comment résister à l'achat coup de tête?

C'est un sujet d'actualité, période de fêtes oblige. Des dizaines de milliards d'euros ont été dépensés sur internet mais est-on certain que le choix nous appartient?

Tout semble à une portée de clic y compris l'achat impulsif. Celui-ci, a fait l'objet d'étude de la part des sociétés de l'e-commerce. 200 d'entre elles ont été analysées, pour comprendre ce qui nous fait acheter sur un coup de tête.

Cela a permis de savoir jusqu'où les marques sont prêtes à aller pour déclencher le réflexe d'achat. En allant sur un site vous découvrez des informations sur tel ou tel article. Mais après réflexion, sont-ce des informations ou des allégations. Le produit mis en avant est-il si populaire qu'il faille l'acheter à tout prix?

C'est croire sans savoir et les marques sont surement prêtes à aller le plus loin possible pour nous faire craquer.

Une nouvelle étude des scientifiques de l'Université du Michigan aux Etats-Unis a, donc, analysé les principaux sites et plates formes de vente en ligne. L'équipe de recherche a aussi interrogé une série de consommateurs afin de comprendre les mécanismes qui favorisent l'achat impulsif.

Elle a pu constater que l'ensemble de ces sites contenaient en moyenne dix-neuf fonctionnalités ou leviers favorisant les achats impulsifs, comme les traditionnels rabais, l'évaluation de produits ou encore l'affichage interactif qui permet par exemple d'agrandir ou de faire pivoter les visuels des produits. Dans le haut du classement, on retrouve, sans surprise, le géant Amazon, qui détiendrait plus de trente outils susceptibles de contribuer à l'achat coup de cœur.

Il existe donc des pièges pour les internautes!

Sur les 200 boutiques étudiées, 192 contenaient ce que les scientifiques ont appelé des fonctionnalités «*d'influence sociale*», c'est-à-dire des outils qui permettent des recommandations basées sur des produits achetés par d'autres personnes. De plus 69% des sites analysés vous mettent la pression pour acheter à l'aide notamment de comptes à rebours, de mises en garde sur les quantités disponibles en stock (67%) ou encore d'offres exclusives, qui misent sur la rareté de certains produits. Comment savoir si c'est vrai quand un site web indique qu'il ne reste qu'une pièce de disponible et que douze personnes sont intéressées. Par réflexe, de peur de rater une bonne affaire, on clic.

La liste des biens les plus recherchés vous en dira un peu plus sur l'achat compulsif. Les personnes sondés achètent le plus souvent de manière compulsive les vêtements, les articles ménagers, les articles pour enfants, les produits de beauté, les appareils électroniques et les chaussures.

Décembre 2019 Serge AVEILLAN