

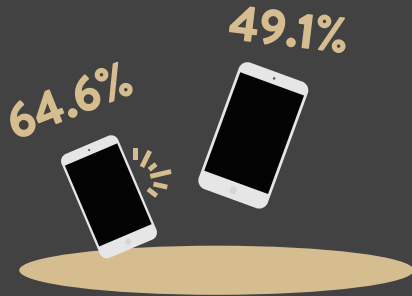


# Luxe & Digital

TOP 10 DES IDÉES REÇUES

# ON CONSULTE PRINCIPALEMENT UN SITE DE LUXE SUR UN DESKTOP

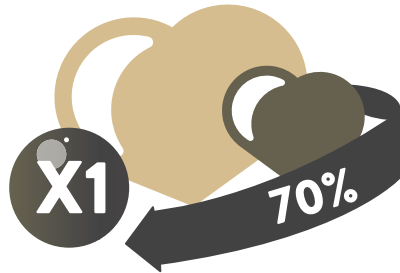
**FAUX**



64.6% du trafic sur ce type de site est enregistré sur mobile contre 49.1 % sur les sites de e-commerce. Cette nouvelle donne en dit long sur la nécessité d'optimiser l'expérience sur ce device devenu indispensable au quotidien !

## ON RÉFLÉCHIT À DEUX FOIS AVANT D'ACHETER DES PRODUITS DE LUXE EN LIGNE

**FAUX**



Achat compulsif et “one shot”, tel est le credo sur les sites de luxe. Plus de **46%** des internautes passent à l’achat lors de leur première visite d’un site et **70%** des utilisateurs ne viennent qu’une seule fois.

3

# ON ACHÈTE MOINS SUR LE SITE D'UNE MARQUE DE LUXE

VRAI

2 À 3 FOIS MOINS



Les taux de conversion restent en effet **2 à 3** fois moins élevé que sur un site e-commerce.

## ON PASSE PLUS DE TEMPS À CONSULTER CE TYPE DE SITE QU'UN SITE E-COMMERCE

FAUX



**30 SECONDES  
PAR PAGE PRODUIT**

Quel que soit le device, le temps de session est plus court sur les sites de luxe. En témoigne la durée de consultation des pages produits : les internautes passent en moyenne **30 secondes** sur chaque page produit soit **2 fois** moins de temps que sur un site e-commerce.

# ON VIENT SURTOUT SUR UN SITE DE LUXE POUR DÉCOUVRIR LA MARQUE

**FAUX**

**2 FOIS PLUS**



Il semble au contraire que les internautes aient une tout autre idée en tête : prospecter. On identifie sur ce type de site **2 fois** plus de prospecteurs actifs\* que sur des sites e-commerce.

\*La prospection active est ici définie par la consultation d'au moins 6 pages produits en moyenne.

## ON CHERCHE AVANT TOUT À S'INSPIRER LORS DE LA VISITE SUR MOBILE

FAUX

SEULEMENT 14%  
EXPOSÉS AU  
BRANDING



Seul **14%** des utilisateurs sont exposés à des contenus branding sur mobile. Rien d'étonnant quand on sait que **37%** des sessions sur ce device sont inférieures à **1 min !** Sur mobile, les utilisateurs vont droit au but : **35 %** des pages vues sont des pages listes contre **26%** sur desktop.

# ON PASSE UN TEMPS FOU À CONSOMMER DES CONTENUS BRANDING



1%

UTILISATEURS  
IDÉAUX

FAUX

Les marques rêvent... les utilisateurs ne le font pas ! Seul **1%** des internautes représentent l'utilisateur idéal tel que les marques l'imagine avec plus de **10 min** de contenu branding consommé par session en moyenne.



## ON SE LASSE VITE FACE À UN CONTENU QUI MET DU TEMPS À CHARGER

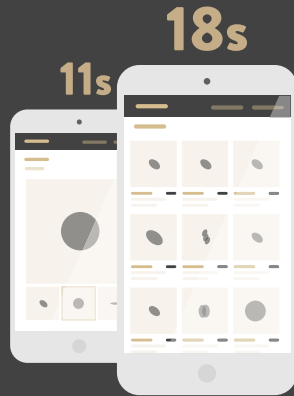
VRAI



Les contenus branding sont sans conteste une source d'inspiration non négligeable dans l'univers du luxe mais attention au choix de la page ! Les utilisateurs attendent **9 secondes** pour le chargement d'un contenu sur la page produit, soit le  $\frac{1}{3}$  du temps passé sur cette page.

# SUR MOBILE, ON PASSE PLUS DE TEMPS À PROSPECTER SUR PAGE LISTE QUE SUR PAGE PRODUIT

VRAI



En moyenne, l'utilisateur passe **11 secondes** à consulter une page produit contre **18 secondes** pour la page liste. Ce léger différentiel ne doit pas être négligé. Pour l'utilisateur, efficacité et inspiration sont requises pour engager sur mobile.

## ON CONSULTE UN MAXIMUM DE PAGES PRODUITS SUR UN SITE DE LUXE

FAUX

13%



Encore une idée bien ancrée ! **13%** seulement des utilisateurs voient plus de **6 produits** lors de leur navigation.



ContentSquare est une plateforme d'analyse et d'optimisation de l'expérience utilisateur (UX) à destination des entreprises qui souhaitent comprendre de quelle manière les utilisateurs interagissent avec leurs sites web et mobile ainsi que leurs applications. Au-delà de comprendre et d'analyser les intentions des utilisateurs, les équipes digitales sont en mesure de prendre des décisions nourries par la connaissance client pour optimiser les parcours de navigation grâce à une plateforme conçue pour être utilisée sans compétences techniques et dotée d'un outil de recommandations automatiques faisant appel à l'IA.

Fondé en 2012, ContentSquare compte plus de 200 clients à travers le monde tels que AccorHotels.com, Best Western, L'Occitane, L'Oréal, Unilever, etc. ContentSquare possède des bureaux à Paris, Londres et New-York.

**5 boulevard de la Madeleine, 75001 Paris**

**+33 1 83 75 88 00**

**[contact-fr@contentsquare.com](mailto:contact-fr@contentsquare.com)**