

03

Les offres Q4

**Pour « gagner » au jeu du Black Friday,
votre offre doit être irrésistible !**

**Vous devez littéralement faire votre
meilleure offre de l'année pour l'occasion !**

RARETÉ + SIMPLICITÉ

6 types d'offres, notre reco DHS et un exemple de la veille 2025

Remise classique : 20 à 35 %

Paliers : 3 maximum, livraison offerte dès le 1er · Ex. Nutrimuscle : -15 % dès 75 €, -20 % dès 150 €

VIP / accès anticipé : à lancer J-3 à J-5 · Ex. Respire : liste VIP, accès le 23/11, jusqu'à -30 %

BOGO : à réserver au week-end BF · Ex. Pulpe de Vie : 2 soins achetés = le 3e offert

Packs / bundles : 1 à 3 packs, prix avant / après · Ex. Hircus : coffret d'entretien avec le code GREENFRIDAY

Cadeaux : valeur réelle visible · Ex. Palais des Thés : nougat offert dès 50 €, thé inédit dès 90 €

Combos DHS : acquisition = remise + VIP · AOV = paliers + livraison offerte · déstockage = BOGO + urgence · Noël = pack + cadeau

03 - Les offres

1. Remise classique

- **Objectif** : simplicité, lisibilité, conversion maximale
- **Reco DHS** : 20 à 35 %, test % vs €, une offre par catégorie puis une offre globale
- **Formes** : « -30 % sur tout », « Jusqu'à -30 % », « -15 € dès 75 € »
- **Risque** : marge réduite, banalisation
- **Exemple** : Tikamoon, jusqu'à -50 % jusqu'au 01/12



2. Paliers

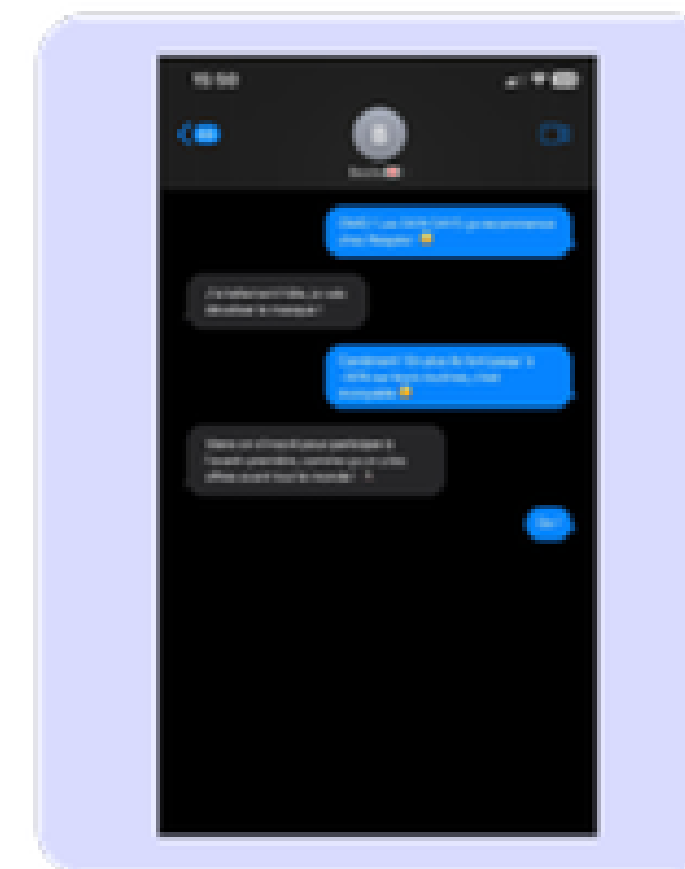
- **Objectif** : booster l'AOV
- **Reco DHS** : 3 paliers max, médian > AOV actuel, livraison offerte dès le 1er palier
- **Formes** : -10 % dès 50 €, -20 % dès 100 €, -30 % dès 150 €
- **Risque** : trop de paliers = confusion
- **Exemple** : Nutrimuscle, -15 % dès 75 €, -20 % dès 150 €



03 - Les offres

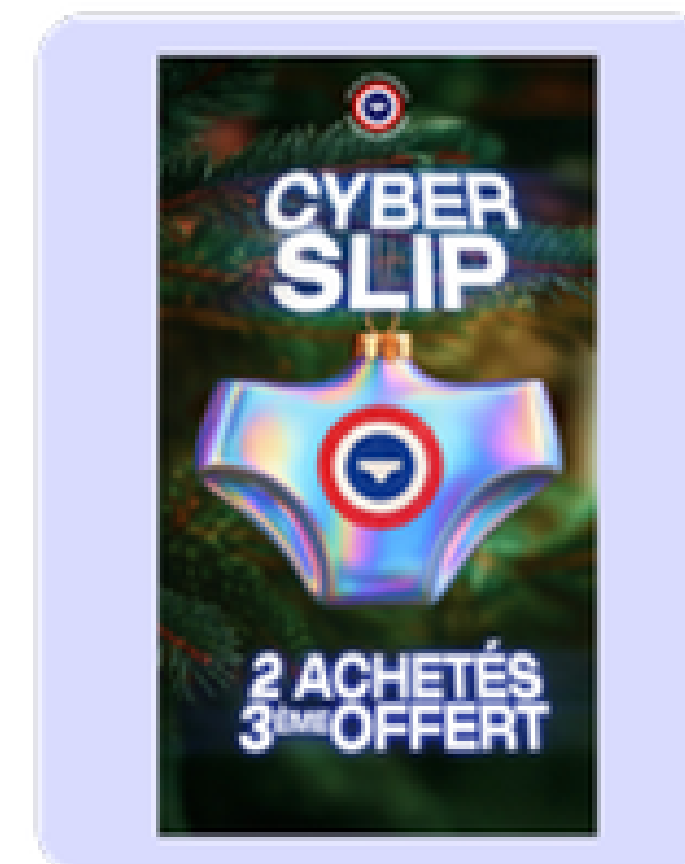
3. VIP / accès anticipé

- **Objectif** : activer la base clients et les abonnés
- **Reco DHS** : lancer à J-3 ou J-5, bonus réel (réduction ou cadeau), cibler clients et inscrits
- **Formes** : « -10 % VIP », « accès 48h avant », offre newsletter
- **Risque** : exclusivité perdue si l'accès est trop large
- **Exemple** : Respire, liste VIP, accès le 23/11, jusqu'à -30 % et livraison offerte



4. BOGO

- **Objectif** : déstocker et stimuler l'achat multiple
- **Reco DHS** : à réserver au week-end BF, valeur du produit offert affichée, rareté
- **Formes** : « 1 acheté = 1 offert », « -50 % sur le 2e », « 2 pour X € »
- **Risque** : peu adapté au premium, faible panier si la marge est basse
- **Exemple** : Le Slip Français, Cyber Slip, 2 achetés = le 3e offert



03 - Les offres

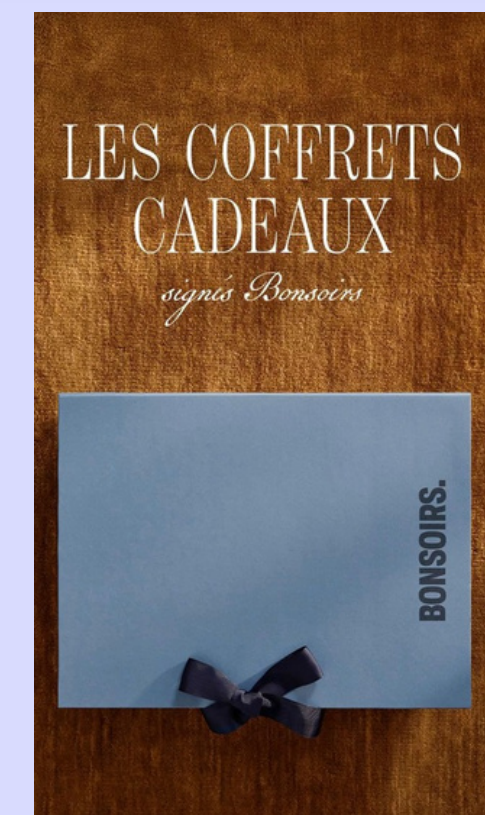
5. Packs / bundles

- **Objectif** : augmenter la valeur du panier
- **Reco DHS** : 1 à 3 packs, prix avant / après affichés, visuel clair
- **Formes** : « Pack 3 produits 49 € (au lieu de 69 €) », « Coffret cadeau -25 % »
- **Risque** : gestion des stocks et des variantes
- **Exemple** : Martin Hot Sauce, Hot Party Pack de 8 sauces piquantes



6. Cadeaux

- **Objectif** : effet récompense et surprise
- **Reco DHS** : cadeau lié à la marque, valeur réelle visible, cadeau mystère
- **Formes** : « Cadeau dès 50 € », « Cadeau mystère », « Échantillon offert »
- **Risque** : coûts cachés, logistique
- **Exemple** : Bonsoirs, coffrets cadeaux signés Bonsoirs



03 - Les offres

Quelle offre pour quelle marge, quel objectif ?

> 60 %

Remises fortes

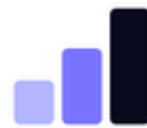
-30 % à -40 %



40-60 %

Paliers / Bundles

-10 % dès 50 €, -20 % dès 100 €



< 40 %

Cadeaux, accès anticipé, BOGO

Marges serrées



PREMIUM



Bonus, exclusivité, packs haut de gamme

DNVB VOLUME



Réduction + livraison offerte



MAXIMISER L'AOV

Paliers

+

Livraison offerte

EXEMPLE

-20 % dès 75 €, livraison offerte dès 100 €



ACQUISITION

Remise

+

Accès anticipé VIP

EXEMPLE

-30 % sur tout, +10 % pour les VIP



DÉSTOCKAGE

BOGO

+

Urgence

EXEMPLE

« 2 pour 1 jusqu'à épuisement »



NOËL

Pack

+

Freebie

EXEMPLE

Coffret + cadeau mystère

03 - Les offres

Exemple : une marque de compléments → -30 % sur tout, ou des paliers ?

	Hors promo	-30 % sur tout + livraison offerte	-20 % dès 100 € + livraison offerte
Panier encaissé HT	70,00 €	49,00 €	80,00 €
Coût d'achat produits	21,00 €	21,00 €	30,00 €
Charges variables logistique, transaction, emballage	9,00 €	15,00 €	15,00 €
Coûts fixes par commande	8,00 €	8,00 €	8,00 €
Marge avant pub = votre CAC maximum	32,00 €	5,00 €	27,00 €
ROAS d'équilibre	2,2	9,8	3,0

LA REMISE SÈCHE

-21 €

Le coût d'achat ne bouge pas. Les 21 € sortent entièrement de la marge.

LA LIVRAISON OFFERTE

-6 €

Identique dans les 2 offres. Sans elle, la première en laissait 11 €.

LE PALIER

+22 €

Le client monte son panier à 100 €. Le coût d'achat suit, la marge aussi.

Le timing compte : les 4 phases standards du Black Friday

