

# Check-list

## pour une boutique de bons d'achat réussie

### 1 Créer une offre attrayante

- Proposer des bons cadeaux « expérience » plutôt que des bons cadeaux « valeur »
- Formulez le titre et le texte de manière émotionnelle (« Plaisir à deux »...).
- Mettre en avant les best-sellers tels que « Brunch » ou « Nuitée avec petit-déjeuner »
- SEO: utiliser des termes appropriés tels que offrir, expérience, acheter maintenant

### 2 Concevoir une boutique de bons d'achat claire et intuitive

- Configurer des catégories (par exemple, gastronomie, bien-être, hébergement...)
- Afficher au maximum 5 à 8 types de bons par catégorie
- Utilisez des images de haute qualité et des titres attrayants
- Réviser les bons moins demandés, les placer de manière saisonnière ou les remplacer

### 3 Ajouter un lien visible vers la boutique sur votre site web

- Insérer un lien dans le menu principal (« Bons d'achat » ou « Offrir maintenant »)
- Intégrer un teaser sur la page d'accueil avec image et texte
- Ajouter un lien de pied de page sur chaque page
- Intégrer le lien dans la signature électronique et le profil Google de l'entreprise
- Utiliser votre propre URL courte (z. B. [www.votreentreprise/bons d'achat.ch](http://www.votreentreprise/bons d'achat.ch))

# Check-list

## pour une boutique de bons d'achat réussie

### 4 Promotion active de vos bons d'achat

- Planifier des articles de blog et des publications sur des idées cadeaux (Noël, Valentin...)
- Envoyer une newsletter – en particulier lors d'événements saisonniers
- Optimiser avec des mots-clés (« acheter un bon pour un brunch à Zurich »)
- Saisonnalité : publier des bons d'achat pour les jours fériés et les occasions spéciales

### 5 Vendre et promouvoir des bons d'achat sur place

- Utiliser l'intégration de caisse e-guma pour une vente rapide sur place
- Former les collaborateurs à signaler activement les bons d'achat
- Placer la publicité à un endroit visible (entrée, ascenseur, porte des toilettes, etc.)
- Présentation attrayante de la conception et de l'emballage sous forme de cadeau



#### Conseil bonus :

#### **restez à l'écoute, cela en vaut la peine !**

Analysez les bons qui fonctionnent bien et adaptez votre offre en conséquence. De nouvelles images, de nouveaux textes ou des offres saisonnières rendront votre boutique toujours plus attrayante.