

# 5 BONNES PRATIQUES

pour accélérer votre site et maximiser vos gains lors du BLACK FRIDAY

## 01 UNE PAGE DE DÉBORDEMENT

Afin de limiter le taux de rebond et les abandons de panier, lorsqu'un trop grand nombre d'internautes est connecté à votre site, la page de débordement les invitera à patienter quelques secondes. Combiné à l'amélioration globale de la vitesse de chargement, cela a contribué à diminuer le taux de rebond de 20% chez Villages Clubs.



## 02 OPTIMISER SES IMAGES



L'optimisation des images consiste à compresser, redimensionner, attribuer les bonnes balises, et assurer un affichage le plus rapide possible pour offrir la meilleure expérience utilisateur. À l'échelle mondiale, en moyenne, les images représentent près de **la moitié du poids des pages web**.

## 03 OPTIMISER SES JAVASCRIPT

Selon la complexité des sites web, les JavaScript demandent du temps pour être optimisés. Prenez de l'avance pour être sûr(e) qu'ils ne dégraderont pas votre UX et vos résultats business ! Faites attention à vos Third Parties, surtout pendant les pics de trafic !



## 04 ANTICIPER SES CHANTIERS



Minimisez les risques et jouez la stabilité : l'approche du Black Friday ou du Cyber Monday n'est pas le bon moment pour ajouter de nouvelles fonctionnalités ou entreprendre des chantiers techniques. Faites preuve de stratégie : faites-le pendant une période plus calme ou vous pourrez effectuer vos tests dans des conditions sereines.

## 05 AUTOMATISER CES PRATIQUES

Les bonnes pratiques et techniques d'optimisation de la vitesse pour réussir toutes vos promotions. Lors du déploiement de Fasterize, le taux de transformation du site mobile de King Jouet a augmenté de 5 % un mois après le branchement de la solution. Et comme pour beaucoup d'e-commerces, c'est entre le Black Friday et Noël que tout se joue pour l'entreprise.



Ça m'intéresse !