

✓ Correction Exercice chapitre 2 – Optimiser votre activité en ligne

**1. Taux de rebond**

$$\frac{20\,000}{50\,000} \times 100 = 40\%$$

**2. Taux d'abandon de panier**

$$\frac{4\,000}{6\,000} \times 100 = 66,67\%$$

**3. Taux de conversion global**

$$\frac{2\,400}{50\,000} \times 100 = 4,8\%$$

**4. Taux de conversion par visiteur unique**

$$\frac{2\,000}{50\,000} \times 100 = 4\%$$

**5. ROI (Retour sur investissement)**

$$\frac{25\,000 - 5\,000}{5\,000} \times 100 = 400\%$$

**6. Taux d'ouverture des e-mails**

$$\frac{2\,800}{10\,000} \times 100 = 28\%$$

**7. Taux de clic sur les e-mails**

$$\frac{560}{10\,000} \times 100 = 5,6\%$$

✓ Correction Exercice chapitre 2 – Optimiser votre activité en ligne

### 8. Taux de rebond des e-mails (hard bounce)

$$\frac{500}{10\,000} \times 100 = 5\%$$

### 9. Taux de spam

$$\frac{200}{10\,000} \times 100 = 2\%$$

### 10. Deux actions pour améliorer la performance :

- **Réduire l'abandon de panier** en simplifiant le processus de paiement (moins d'étapes, affichage clair des frais).
- **Améliorer les campagnes d'e-mailing** en segmentant les listes et en personnalisant les objets des messages pour augmenter les taux d'ouverture et de clics.