



# Chocolat et friandises





# Saint-Valentin

## Acheteurs de chocolats et de friandises en succursale

Les ventes de chocolat et de friandises connaissent une hausse progressive dans les semaines précédant la Saint-Valentin, atteignant un pic la semaine avant la fête, avant de diminuer immédiatement après.

Les acheteurs en succursale anticipent leurs achats et font le plein de douceurs bien à l'avance, d'où l'importance pour les marques d'être visible tout au long du parcours d'achat afin de capter une plus grande part des dépenses.

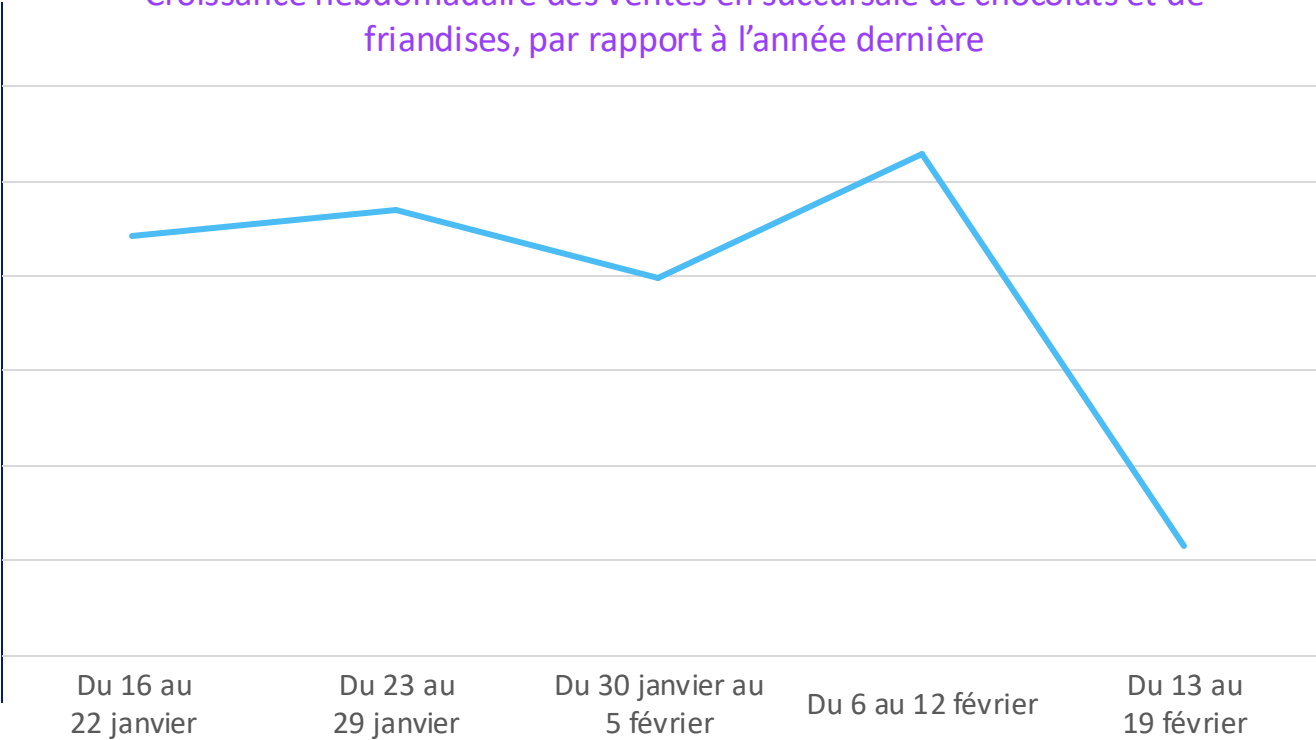
Parmi ces acheteurs, les principales catégories de magasinages croisés concernent les collations salées et les produits d'épicerie.



9,70 \$

Valeur moyenne des commandes en succursale

Croissance hebdomadaire des ventes en succursale de chocolats et de friandises, par rapport à l'année dernière



Données Walmart sur les premiers tiers, de janvier 2025 à février 2025



# Saint-Valentin

## Acheteurs de chocolats et de friandises en ligne

À l’instar des tendances observées en succursale, on constate que les consommateurs achètent leurs friandises de la Saint-Valentin à l’avance sur le site. Toutefois, on observe également une augmentation d’une année à l’autre des **achats dans cette catégorie au cours de la semaine de la Saint-Valentin**.

Assurez la présence de votre marque au premier plan au moment de l’achat en vous engageant, sur plusieurs canaux numériques, auprès des acheteurs de dernière minute comme de ceux qui s’y prennent tôt.

Parmi ces acheteurs en ligne, les **principales catégories de magasinages croisés sont les produits d’épicerie**, y compris les essentiels, tels que les légumes et les fruits frais, le lait et le fromage.

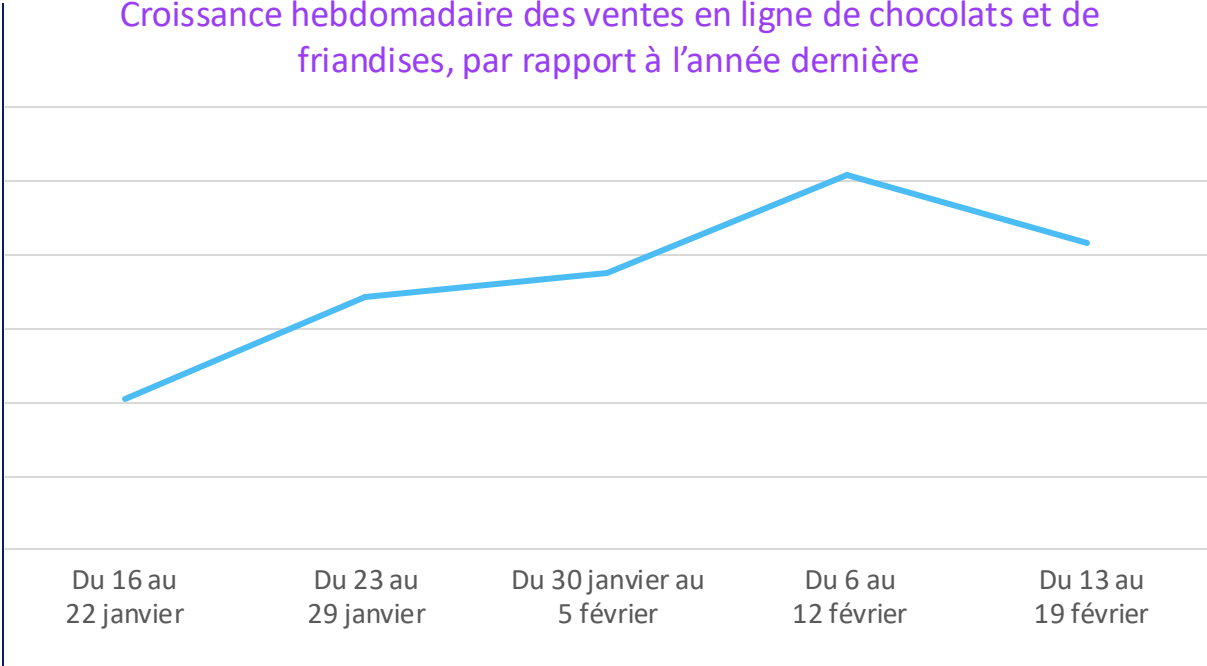


# 10,89 \$

Valeur moyenne des commandes en ligne

Données Walmart sur les premiers tiers, de janvier 2025 à février 2025

Croissance hebdomadaire des ventes en ligne de chocolats et de friandises, par rapport à l’année dernière



Le rayon Chocolat et friandises a connu une croissance à deux chiffres par rapport à l’année dernière



# Saint-Valentin

## Recherches de chocolat et de friandises

En 2025, les mots-clés de recherches liés aux chocolats et friandises de la Saint-Valentin concernent à la fois des produits de marque et des produits sans marque.

Assurez-vous que votre marque soit bien visible dans les résultats de recherche (et au-delà) afin d’attirer l’attention des consommateurs recherchant des produits précis ou des marques spécifiques, et ainsi influencer leurs décisions d’achat.

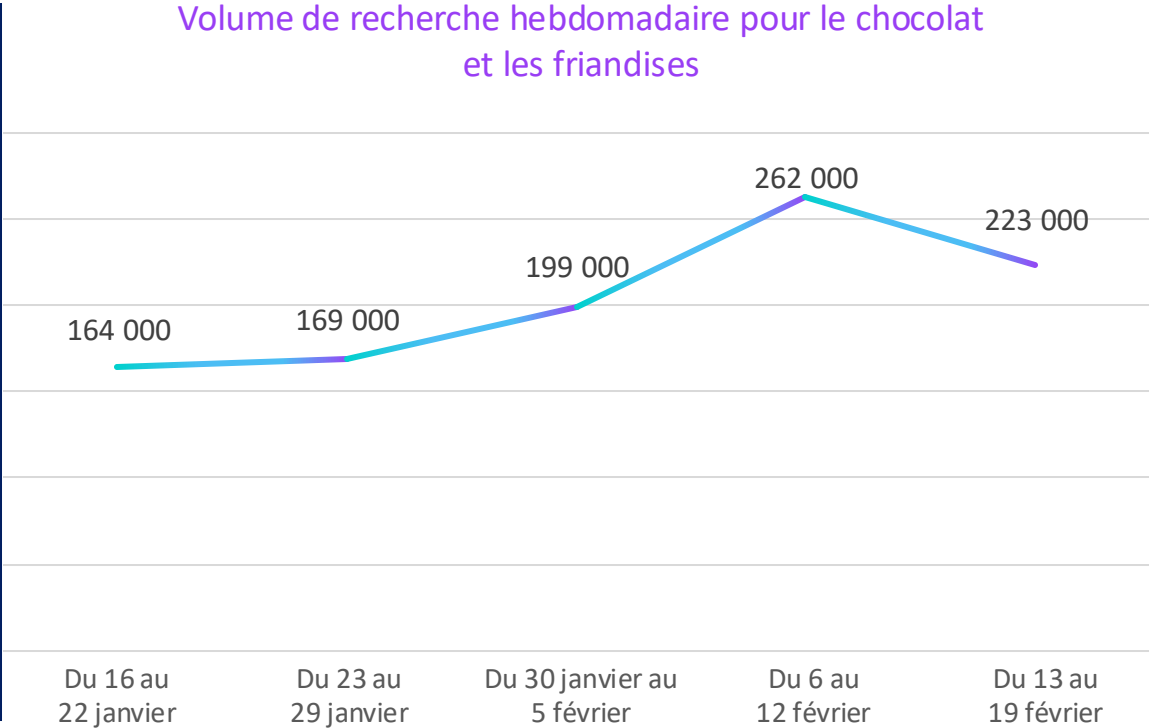


### Principaux mots-clés des recherches

- Barres de chocolat
- Gomme à mâcher
- Chocolat noir
- Bonbons gélifiés
- Termes de la marque
- Bonbons gélifiés
- Termes de la marque
- Termes de la marque
- Termes de la marque
- Termes de la marque

Données Walmart sur les premiers tiers, de janvier 2025 à février 2025

Volume de recherche hebdomadaire pour le chocolat et les friandises



# Faire fondre les acheteurs

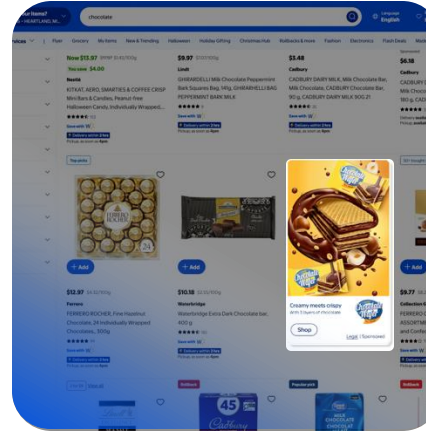
Captez l'attention et les dépenses des acheteurs grâce à une stratégie omnicanale solide.

S'engager auprès des acheteurs en ligne actifs



Tirez parti de la **recherche commanditée** pour vous assurer que vos produits sont au premier plan lorsque les acheteurs recherchent la friandise idéale.

Augmenter votre présence en ligne



Tirez parti des emplacements en succursale, tels que la **reprise de vignette** dans vos catégories, afin d'assurer une présence lorsque les acheteurs naviguent en ligne.

S'adresser aux clients en succursale



Utilisez des emplacements en succursale, tels que les **supports à bascule** ou les **affiches verticales** pour attirer l'attention des consommateurs qui achètent du chocolat et des friandises en succursale.



# Merci