



Vêtements

La mode en pleine dynamique

Le fort élan observé en ligne et l'augmentation de la valeur moyenne des paniers d'achats en succursale offrent des occasions de capter l'attention des clients sur tous les canaux.

- La catégorie « Vêtements » a enregistré **des ventes stables en succursale sur un an**, avec deux pics de croissance.
 - Le premier pic a eu lieu à la mi-novembre, et coïncidait avec les premières promotions du Vendredi fou, et le second durant la semaine du 20 décembre, alors que la période des Fêtes touchait à sa fin.
- La valeur moyenne des commandes était **environ 1,5 fois plus élevée en succursale, ce qui souligne l'importance du canal en succursale pour capter des paniers plus gros et offrir une expérience plus tactile** aux clients.
- **Les ventes en ligne ont connu une forte croissance** tout au long de la période des Fêtes, avec deux périodes marquantes de croissance à trois chiffres.
 - Depuis le **début du mois de novembre jusqu'à la mi-novembre, le canal en ligne a connu une croissance à trois chiffres**. Puis il a enregistré un **deuxième pic similaire** au début du mois de décembre jusqu'à la semaine du 20 décembre.
- Une visibilité sur tous les canaux et tout au long de la période sera nécessaire pour **capter l'attention, et générer des dépenses**.

Principales sous-catégories en ligne

1. Vêtements de nuit
2. Vêtements de nuit pour femmes
3. Sous-vêtements pour hommes
4. Vêtements de nuit pour hommes
5. Vêtements de travail pour hommes

Principales sous-catégories en succursale

1. Sous-vêtements pour hommes
2. [Articles en denim Wrangler pour hommes*](#)
3. Chaussettes pour hommes
4. Sous-vêtements en paquet pour femmes
5. Vêtements de nuit

*Nom de la marque

EXCLUSIF ET CONFIDENTIEL



De la recherche au panier

Des modèles confortables aux articles essentiels pour l'hiver, les vêtements restent au premier plan dans les esprits tout au long de la période des achats pour les Fêtes.

- **L'activité en ligne a connu une hausse en novembre et est restée élevée au cours des semaines précédant les Fêtes** dans la catégorie « Vêtements ».
- Nous avons enregistré un **total de 52,8 millions de pages vues au cours de la dernière période des Fêtes**, le mois de novembre représentant plus de la moitié de ces visites (27 millions). Le mois de décembre a continué d'enregistrer une activité élevée, avec 25,8 millions de pages vues, alors que la fin de la période des Fêtes approchait.
- Le nombre de recherches affiche une activité plus élevée, avec un total de **12,3 millions de recherches**, réparties de manière presque égale entre novembre et décembre.
- Ces tendances peuvent s'expliquer par le fait que les acheteurs commencent **très tôt dans la saison à consulter les offres et effectuer des recherches pour dresser une liste de souhaits idéale** avant de réaliser leurs achats.

Principaux mots-clés des recherches

- | | |
|---------------------|-----------------------|
| 1. Minecraft* | 1. Pantoufles |
| 2. Pyjamas de Noël | 2. Chaussettes |
| 3. Hello Kitty* | 3. Pantalons de neige |
| 4. Stranger Things* | 4. Bottes d'hiver |
| 5. Bluey* | 5. Stitch* |



Comme 50 % des termes de recherche les plus populaires sont liés à des marques, la recherche commanditée peut constituer un élément essentiel de votre stratégie pour capter l'attention et influencer les décisions d'achat.

Élaborer avec style une stratégie gagnante pour les Fêtes

Captez l'attention à chaque point de contact, depuis les premières idées de cadeaux jusqu'aux moments où l'intention d'achat est la plus forte.

Créer une expérience



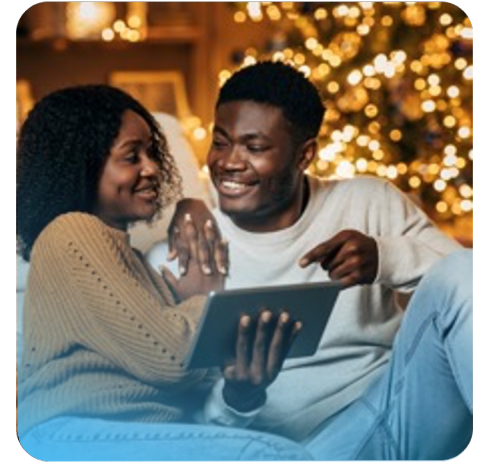
Les espaces d'activation vous permettent de créer vos propres expériences personnalisées dans les succursales Walmart de tout le pays. Suscitez l'inspiration des clients en leur proposant une expérience captivante sur le thème des Fêtes, comme un atelier de création de chandails affreux.

Sortir du lot dès la phase de découverte



Utilisez la **recherche commanditée** qui vous aidera à interagir avec les acheteurs lorsqu'ils recherchent les cadeaux parfaits, en captant leur attention et en influençant leurs décisions d'achat.

Rester visible pendant le défilement des pages



Les emplacements d'affichage sur le site ciblent les clients à chaque étape de l'entonnoir de conversion, en mettant en avant vos produits lorsqu'ils parcourent notre site et notre application à la recherche des articles parfaits pour les Fêtes.

Nous sommes là pour vous aider à atteindre vos objectifs de marketing

Tirez parti de l'envergure, de la portée et des capacités de Walmart Canada pour votre marque, grâce à une stratégie omnicanale qui produira des résultats pendant la période des Fêtes.

Faisons étinceler les ventes.

