



Articles saisonniers

Des moments de Fêtes inspirants

La forte croissance des ventes en ligne et la demande en succursale en fin de saison offrent des occasions de capter l'attention des clients sur tous les canaux.

- Les acheteurs de produits saisonniers **se tournent de plus en plus vers le commerce en ligne pour magasiner les produits de Fêtes, ce canal ayant enregistré une croissance à deux chiffres sur un an**, l'an passé.
- Nous constatons que l'activité commence à s'intensifier à la mi-novembre et qu'elle reste élevée au cours des quatre ou cinq semaines suivantes. **À la mi-décembre, la croissance a atteint son niveau de croissance le plus élevé, avec une croissance à trois chiffres.** Les acheteurs consultent sur notre site et effectuent des recherches dès le début de la saison, mais ils convertissent leurs visites en achats de plus en plus tard.
- La **valeur moyenne des commandes en ligne était 1,36 fois plus élevée** que celle des commandes en succursale.
- Alors que le commerce en ligne a suscité un élan en début de saison, **les ventes en succursale ont été déterminantes au cours des dernières semaines de décembre**, jouant un rôle crucial pour capter les achats saisonniers de dernière minute.
- Qu'il s'agisse de trouver des idées en ligne dès le début de la saison ou d'effectuer des achats de dernière minute en succursale, **une stratégie omnicanale permet aux marques de rester visibles tout au long de la période des Fêtes.**

Principales sous-catégories en ligne

1. Arbre de Noël
2. Articles de décoration pour les Fêtes
3. Décorations pour arbres
4. Guirlandes lumineuses
5. Décorations pour l'extérieur

Principales sous-catégories en succursale

1. Décorations pour arbres
2. Guirlandes lumineuses
3. Articles de décoration pour les Fêtes
4. Articles d'emballage pour cadeaux
5. Décorations pour l'extérieur



De la recherche au panier

Les acheteurs d'articles saisonniers commencent dès le début de la période à consulter notre site et à rechercher les produits essentiels pour les Fêtes afin d'organiser leurs célébrations.

- L'activité en ligne a connu une hausse en novembre et est restée élevée au cours des semaines précédant les Fêtes.
- Cette catégorie a enregistré un **total de 13,6 millions de pages vues au cours de la dernière période des Fêtes**, le mois de novembre représentant la majorité des visites (8,3 millions), alors que les acheteurs étaient à la recherche des articles parfaits.
 - Même si le nombre de vues a baissé en décembre, l'activité est restée élevée, avec 5,3 millions de vues.
 - De nombreux clients consultent notre site et notre application dès le début de la période, afin d'établir leurs listes d'achats et préparer au mieux la décoration de leur maison pour les Fêtes.
- Même si le nombre de pages vues dépasse celui des recherches, il est clair qu'un certain nombre d'acheteurs ont une idée précise des articles qu'ils recherchent, avec **4,7 millions de recherches enregistrées. En novembre, l'activité de recherche a été la plus forte, avec 3,1 millions de recherches**, tandis que le mois de décembre a enregistré 2,6 millions de recherches.

Principaux mots-clés des recherches

- | | |
|---------------------------|------------------------|
| 1. Arbre de Noël | 1. Liquidation de Noël |
| 2. Calendriers de l'avent | 2. Décorations de Noël |
| 3. Grinch* | 3. Carte-cadeau |
| 4. Lumières de Noël | 4. Papier d'emballage |
| 5. Décorations de Noël | 5. Ensembles-cadeaux |



Pour capter l'attention des clients à chaque étape de leur parcours d'achat, veillez à mettre en œuvre votre stratégie des Fêtes suffisamment tôt, dès que les clients commencent à magasiner leurs articles saisonniers.

Concevoir la stratégie idéale pour les Fêtes

Une approche omnicanale permet de capter l'attention, d'inciter à l'achat et de stimuler les conversions tout au long de la période des Fêtes.

Stimuler la découverte en rayon



Cherchez à inspirer et à influencer les décisions d'achat en tirant parti des **pignons latéraux** placés au bout de l'allée. Ces emplacements captent l'attention dans les zones très fréquentées et suscitent l'intérêt des clients grâce à un code QR intégré et à des renseignements sur l'emplacement de la succursale, ce qui crée un lien entre le magasinage physique et le magasinage en ligne, et favorise les découvertes.

Rester visible pour accroître la notoriété



Renforcez la notoriété et suscitez l'intérêt en assurant votre visibilité tout au long du parcours d'achat, grâce à l'**affichage sur le site**. Depuis la phase de découverte jusqu'au moment de l'achat, optimisez ces emplacements sur le site pour garder un lien avec les acheteurs en ligne pendant cette période cruciale de l'année pour les achats, et vous assurer une place sur leur liste de souhaits!

Stimuler la découverte et influencer les achats



Alors que les acheteurs passent de la consultation à l'achat, la **recherche commanditée** devient nécessaire pour capter leur attention au moment de la décision. Mettez en valeur vos produits exclusifs pour les Fêtes, la décoration idéale ou un cadeau bien pensé grâce à ces emplacements à forte visibilité sur notre site et notre application.

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.

