



Bijoux

Les bijoux brillent en ligne

Les articles classiques à offrir constituent des occasions de créer un lien avec les clients sur tous les canaux.

- Cette catégorie a enregistré une croissance à deux chiffres notable **en ligne** sur un an lors de la dernière saison de la Saint-Valentin, répartie quasiment **à parts égales entre les mois de janvier et de février**.
- **La valeur moyenne des commandes en ligne est environ 2,2 fois plus élevée qu'en succursale**, ce qui témoigne d'une hausse de confiance et de propension à magasiner en ligne pour la Saint-Valentin.
- Les bijoux fins et les montres figurent parmi les principales sous-catégories sur les deux canaux, ce qui témoigne de **l'intérêt des consommateurs pour des articles classiques à offrir** pour la Saint-Valentin.
- **Privilégiez la visibilité en ligne tout en conservant une présence omnicanale** afin de toucher les consommateurs qui recherchent des cadeaux et de générer des achats sur tous les points de contact.

Principales sous-catégories en ligne

1. Bijoux fins
2. Montres
3. Bijoux mode
4. Lunettes de soleil
5. Coffres à bijoux

Principales sous-catégories en succursale

1. Montres
2. Bijoux fins
3. Lunettes de soleil
4. Bijoux mode
5. Coffres à bijoux



Les recherches révèlent ce que les consommateurs chérissent

Les recherches générales et celles axées sur des produits précis offrent des occasions d'influencer les consommateurs.

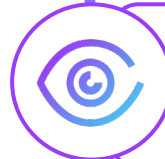
- À l'approche de la Saint-Valentin, cette catégorie a enregistré **un peu moins de 47 000 recherches**, dont la majorité en janvier.
- Cette tendance a été observée pour l'ensemble des paramètres, les **consultations de pages ayant atteint un niveau maximal en janvier**, avant de reculer en février.
 - Cette catégorie a enregistré environ **42 200 consultations de pages au total**, dont 24 600 en janvier et près de 17 600 en février.
- **Les recherches générales** portant sur les bijoux, les bagues et les boucles d'oreilles **se traduisent par un intérêt pour des styles précis**, allant des bagues de fiançailles et fantaisie aux anneaux et dormeuses pour les oreilles.
- **Maintenez votre visibilité tant dans les recherches générales que dans celles portant sur des produits précis** pour aider les clients à passer de l'idée initiale au cadeau idéal pour la Saint-Valentin.

Principales sous-catégories selon le nombre de visites par page

- | | |
|------------------------------------|-------------------------------------|
| 1. Bagues de fiançailles | 6. Dormeuses |
| 2. Bagues fantaisie | 7. Présentoirs à bijoux |
| 3. Colliers en diamants | 8. Colliers à chaîne |
| 4. Chaînes de corps et accessoires | 9. Colliers fantaisie |
| 5. Anneaux | 10. Boucles d'oreilles pour enfants |

Principaux mots-clés des recherches

- | | |
|-----------------------------------|-----------------------------|
| 1. Bijoux | 6. Boucles d'oreilles en or |
| 2. Boîte à bijoux | 7. Boucles d'oreilles |
| 3. Bague | 8. Bagues pour femmes |
| 4. Bijoux pour femmes | 9. Nettoyeur à ultrasons |
| 5. Boucles d'oreilles pour femmes | 10. Organisateur de bijoux |



Même si de nombreuses fautes d'orthographe dans les mots-clés sont normalisées dans notre système, ce n'est pas toujours le cas. Essayez d'ajouter les fautes d'orthographe courantes associées à des mots-clés très performants, comme « bijoux », pour vérifier si ces erreurs sont normalisées et veiller à tirer le meilleur parti de votre stratégie de recherche.

Faites en sorte que votre marque apparaisse dans les correspondances parfaites

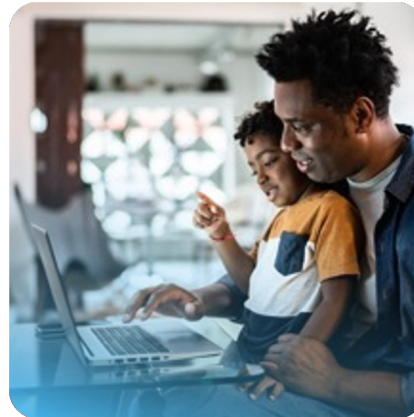
Inspirez les acheteurs de la Saint-Valentin et restez bien en vue dans leurs recherches du parfait bijou.

Susciter l'intérêt des clients dans les allées



Nos annonces **audio** dynamiques en succursale sont diffusées de façon stratégique et aux moments opportuns afin d'amplifier la présence de votre marque, de mettre en valeur les avantages uniques de vos produits et d'attirer l'attention directement dans l'allée.

Se démarquer du lot



Utilisez l'**affichage sur le site** pour inspirer les clients dans le choix de leurs cadeaux de la Saint-Valentin et assurer la visibilité de votre marque de bijoux lorsque les clients consultent le site et l'application. Mettez en valeur les articles à offrir et renforcez leur considération tout au long du parcours d'achat.

Toucher les clients en ligne



Attirez les clients à la recherche d'un cadeau étincelant grâce à la **recherche commanditée**, en assurant la visibilité de vos produits pendant qu'ils effectuent activement leurs recherches et affinent leur choix pour trouver le cadeau idéal.



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 produit des résultats.

Faisons étinceler les ventes.

