

Les clients cherchent et découvrent avec intention alors qu'ils se préparent pour la fête des Pères

La fête des Pères offre une occasion de grande envergure aux marques d'établir un lien avec des clients engagés tandis qu'ils pensent à des façons significatives de célébrer les figures clés de leur vie. Puisque nous observons une augmentation des ventes dans la catégorie des produits pour la fête des Pères année après année en magasin et en ligne, nous pourrions accroître la visibilité omnicanale pour attirer les clients actifs et stimuler les ventes¹.



Clients qui achètent pour la fête des Pères¹

9,8 M

de consultations de pages liées à la catégorie de la fête des Pères de mai à juin

8,3 M

de recherches liées à la catégorie de la fête des Pères de mai à juin

3,7 x

plus d'argent dépensé en moyenne sur les commandes en ligne que sur les achats en magasin

Activité des clients chez Walmart¹

Principales catégories en magasin

1. Vélos
2. Soins de la barbe et accessoires de toilette
3. Fournitures de camping
4. Articles électroniques
5. Équipement d'entraînement

Principales catégories en ligne

1. Vélos
2. Soins de la barbe et accessoires de toilette
3. Articles électroniques
4. Fournitures de camping
5. Équipement d'entraînement

Sous-catégories ayant le plus de visites en ligne

- Téléviseurs
- Écouteurs-boutons
- Montres intelligentes
- Ordinateurs portatifs
- Bicyclettes pour adultes

Termes les plus recherchés

- Barbecue
- Chaise de camping
- Écouteurs-boutons
- Téléviseur intelligent
- Haltères

Rejoindre les clients magasinant pour la fête des Pères

L'an dernier, avant la fête des Pères, presque tous les clients envisageaient d'explorer plusieurs canaux dans le but de trouver le cadeau parfait. En effet, ils étaient 69 % à affirmer qu'ils iraient magasiner en succursale, et 66 % à exprimer leur intention d'explorer les sites de magasinage en ligne². Veillez à rendre votre marque visible dans tous les parcours de magasinage pour profiter de cette part de marché.



La puissance de la présence en magasin

Utilisez les [emplacements en magasin](#), comme les affiches verticales et les supports à bascule, pour établir un lien avec les clients au fil de leur parcours de magasinage, de l'exploration à l'achat.



Favoriser la découverte de la marque

Un client sur quatre attend la semaine précédant la fête pour finaliser son achat². Utilisez [la recherche commanditée](#) pour vous faire connaître et favoriser les achats en attirant l'attention des clients.



Restez visible en ligne

[Les emplacements publicitaires sur le site](#) vous permettent de rejoindre des clients actuels ou nouveaux à tous les stades de leur parcours de magasinage par l'intermédiaire de placements ciblés à l'échelle du site et de l'application.

¹ Données de première partie de Walmart, de mai à juin 2025.

² Prévisions NIQ pour la fête des Pères 2025 : principales tendances de magasinage et occasions de vente au détail, mai 2025.