



# Art et artisanat

# Des citrouilles à la peinture, Halloween éveille une étincelle créative

- Halloween, ce n'est pas seulement des friandises! C'est aussi la saison où beaucoup s'adonnent à l'artisanat. De la fabrication des déguisements aux décorations festives, en passant par la sculpture de citrouilles, Halloween fait vibrer la fibre créative!
- La catégorie des fournitures d'art et d'artisanat a enregistré **une croissance régulière des ventes sur un an**, tant en succursale qu'en ligne.
- Le **canal en ligne a connu une croissance en début de saison**, enregistrant sa plus forte hausse environ un mois et demi avant Halloween, entre la mi-septembre et la fin septembre. **Une visibilité précoce en ligne peut contribuer à capter l'attention des acheteurs** lorsqu'ils font le plein de fournitures d'artisanat sur notre site et notre application.
- **En succursale, la croissance la plus forte sur un an a été enregistrée en octobre, surtout au cours des deux semaines précédant les fêtes.** Veillez à ce que vos campagnes en succursale se déroulent tout au long de la période des fêtes ou planifiez **des activations et des expériences axées sur l'artisanat pour les semaines précédant immédiatement Halloween.** Ce sont d'excellents moyens d'influencer les décisions des clients au moment où ils remplissent activement leurs paniers.
- Tous canaux confondus, les **valeurs moyennes des commandes sont quasi identiques** avec un écart d'environ 4 %, la valeur moyenne des commandes en ligne étant légèrement plus élevée.
- **Plus d'un tiers de ces acheteurs sont de nouveaux clients**, ce qui représente une occasion importante de faire en sorte que votre marque et vos produits restent au premier plan dans leur esprit.



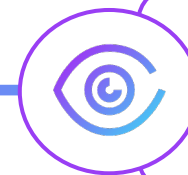
# De la recherche au panier

L'augmentation des requêtes de recherche et de découverte témoigne d'une intention croissante alors que les clients remplissent leurs paniers pour Halloween.

- Les clients qui magasinaient dans la catégorie des fournitures d'art et d'artisanat achetaient souvent aussi des articles d'autres catégories. Les principales catégories de magasinage croisé étaient les **produits d'épicerie**, les **articles de décoration pour la maison**, les **articles de fête**, les **jouets** et les **articles saisonniers**, ce qui indique que les acheteurs regroupaient leurs courses et achetaient des fournitures d'artisanat en même temps que d'autres essentiels pour Halloween ou lors de leurs courses d'épicerie hebdomadaires.
- **L'activité en ligne a augmenté régulièrement au cours des semaines précédant Halloween**, enregistrant une hausse sur un mois. De la mi-août à la fin octobre :
  - **Le nombre de consultations de pages** a enregistré une hausse de 13 % sur un an.
  - **Le nombre de recherches** a augmenté de 20 % sur un an.
  - **Le nombre de visiteurs uniques** a augmenté de 16 % sur un an.
- Les principales sous-catégories achetées par nos clients la saison dernière étaient les **ensembles de peinture**, les **livres d'activité**, les **pochoirs**, les **trousses de sculpture de citrouilles**. Il est probable que ces catégories demeurent prioritaires à l'approche de la saison d'Halloween 2026, alors que les parents, les amis et les familles se préparent à passer des soirées placées sous le signe des arts, de l'artisanat et des frissons.

## Principaux mots-clés des recherches

1. Trousse de sculpture de citrouilles
2. Pochoirs d'Halloween
3. Outils de sculpture
4. Artisanat d'Halloween pour enfants
5. Trousse de décoration de citrouilles
6. Peinture d'Halloween
7. Fournitures d'artisanat d'Halloween
8. Bricolage pour Halloween
9. Modèles de citrouilles
10. Paillettes d'Halloween



Pour capter l'attention des clients à chaque étape de leur parcours d'achat, veillez à mettre en œuvre votre stratégie média pour Halloween bien avant le grand jour!

# Élaborer la stratégie parfaite

Restez visible grâce à une stratégie omnicanale solide pour stimuler l'engagement des clients, la considération et les ventes.

## Inspirer grâce à des expériences uniques



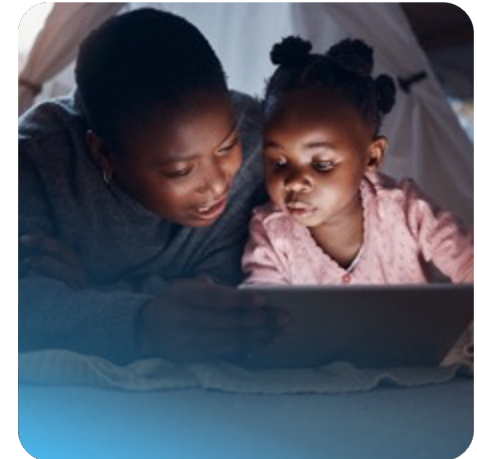
Tirez parti des possibilités d'affichage pour stimuler l'engagement des clients devant la tablette, au moment où ils prennent leurs décisions d'achat. Grâce à des emplacements tels que les **affiches verticales**, les **supports à bascule** et les **pignons latéraux**, vous pouvez mettre en avant votre marque et vos produits dans les succursales afin d'attirer l'attention des clients en quête de friandises d'Halloween.

## Favoriser la découverte et influencer les achats



Alors que les acheteurs recherchent des articles d'artisanat essentiels, utilisez **la recherche commanditée** pour capter leur attention pendant qu'ils naviguent sur le site. Face à la croissance des recherches en ligne d'année en année, cela peut constituer un élément important de votre stratégie média pour Halloween, vous permettant ainsi d'occuper le devant de la scène, alors que l'activité ne cesse de croître chaque année.

## Se démarquer du lot



Touchez les acheteurs en ligne grâce aux emplacements **d'affichage** sur notre site et dans notre application au cours des semaines précédant Halloween. Favorisez la notoriété et la considération de votre marque en assurant votre visibilité tout au long du parcours d'achat, de la phase de découverte jusqu'au moment de l'achat, pendant cette période clé de l'année.



Faisons étinceler  
les ventes.