



Déguisements

Pour toucher les acheteurs de déguisements, il faut assurer une visibilité précoce et la maintenir tout au long de la saison

- Les déguisements sont un élément incontournable pour courir ou fêter l'Halloween. Tant en succursale qu'en ligne, les **ventes ont augmenté dans la sous-catégorie des déguisements sur un an**.
- Le **canal en ligne a connu une croissance en début de saison**, la période de la mi-septembre à la fin du mois ayant enregistré la plus forte progression sur un an. **Une visibilité en ligne précoce peut contribuer à capter l'attention des acheteurs** au moment où ils préparent et finalisent leurs tenues pour Halloween.
- **C'est en succursale que la croissance a été la plus forte sur un an au mois d'octobre, la semaine d'Halloween en particulier** ayant enregistré la plus forte hausse des ventes de la saison. Veillez à ce que vos campagnes en succursale se déroulent tout au long des fêtes ou planifiez des activations et des expériences en succursale durant cette semaine. 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 2 %, la valeur moyenne des commandes en succursale étant légèrement plus élevée.
- **Près d'un tiers de ces acheteurs sont de nouveaux clients**, ce qui représente une occasion importante de capter leur attention alors qu'ils se rendent chez Walmart pour la première fois en vue d'acheter leurs déguisements. Gardez à l'esprit la fidélisation, car **68 % de ces clients reviennent chez Walmart pour trouver leur déguisement d'Halloween**.

Données de première partie de Walmart, du 14 août au 6 novembre 2025.

EXCLUSIF ET CONFIDENTIEL



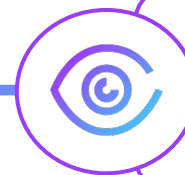
De la recherche au panier

Les amateurs de déguisements cherchent l'inspiration pour composer leur parfaite tenue d'Halloween.

- Les clients qui magasinaient des déguisements faisaient souvent leurs achats en même temps que 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**. Cela indique que les acheteurs regroupaient leurs courses et achetaient des déguisements en même temps que d'autres articles indispensables pour Halloween ou lors de leurs courses d'épicerie hebdomadaires.
- **L'activité en ligne n'a cessé de progresser au cours des semaines précédant Halloween**, augmentant de mois en mois à mesure que les clients préparaient leurs tenues pour Halloween.
 - De la mi-août à la fin octobre, cette catégorie a enregistré environ **1,6 million de consultations de pages, soit une hausse de 17 %** sur un an.
 - **Les recherches ont enregistré une croissance de 24 % sur un an** et nous avons également constaté une **hausse de 19 % du nombre de visiteurs uniques** dans cette catégorie.
- Les termes les plus recherchés se répartissent à parts égales entre des thèmes et des concepts bien définis, et des recherches qui laissent place à l'inspiration et à l'influence, ce qui crée une **occasion évidente de capter l'attention et de favoriser la notoriété à l'étape de découverte**.

Principaux mots-clés des recherches

1. Déguisements d'Halloween pour adultes
2. Déguisements d'Halloween pour enfants
3. Déguisements de super-héros
4. Déguisements de princesses Disney*
5. Déguisements terrifiants
6. Déguisements de couples
7. Déguisements d'Halloween pour tout-petits
8. Déguisement de sorcière
9. Déguisement de vampire
10. Déguisement de zombie



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!

*Nom de la marque

Données de première partie de Walmart, du 14 août au 6 novembre 2025.

EXCLUSIF ET CONFIDENTIEL

Créer le frisson dans les tenues et les résultats

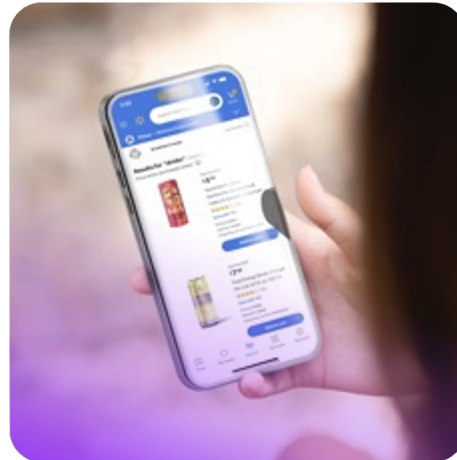
Restez visible grâce à une stratégie omnicanale solide pour stimuler l'engagement des clients, la considération et les ventes.

Inspirer grâce à des expériences uniques



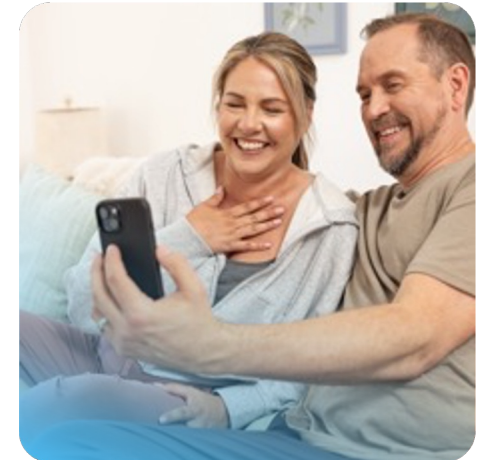
Les espaces d'activation vous permettent de créer vos propres expériences personnalisées dans les succursales Walmart de tout le pays. Suscitez l'enthousiasme des clients en mettant en avant vos déguisements et accessoires grâce à une expérience d'essayage stimulante ou à une cabine photo proposant des accessoires d'Halloween.

Favoriser la découverte et influencer les achats



Alors que les acheteurs recherchent la tenue idéale, 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.

Se démarquer du lot



Les emplacements **d'affichage sur site** attirent l'attention des acheteurs lorsqu'ils naviguent sur notre site et notre application. 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, au cours des semaines précédant Halloween.

Saisir l'occasion : Animaux de compagnie

- **Pensez à des façons de toucher les propriétaires d'animaux de compagnie** en cette période de l'année, alors qu'ils cherchent de plus en plus à faire participer leurs compagnons à quatre pattes aux festivités d'Halloween. Alors que la croissance des ventes en ligne est restée stable, **les ventes en succursale ont enregistré une croissance à deux chiffres sur un an**, ce qui laisse entrevoir une possibilité d'accroître les points de contact avec les clients pour favoriser la considération et la conversion sur l'ensemble des canaux.
- En succursale, c'est à la mi-août que nous avons enregistré la plus forte hausse des ventes, suivie d'une croissance constante de la première semaine d'octobre jusqu'à Halloween. En ligne, la croissance a été la plus forte à la mi-septembre et pendant la semaine des fêtes. Cette activité **indique un mélange de déguisements pour animaux de compagnie prévus à l'avance et d'achats plus spontanés.**
- L'activité en ligne a augmenté de manière constante au cours des semaines précédant Halloween, avec **une croissance sur un an observée au niveau des recherches (18 %)**, des **consultations de pages (12 %)** et des **visiteurs uniques (16 %)**.
- Ces clients achètent également dans d'autres catégories liées aux animaux de compagnie, même si l'on observe aussi **des achats croisés dans la catégorie des articles de décoration** parmi les cinq principales catégories de magasinage croisé, **ainsi que dans les catégories des déguisements et articles de fête** parmi les dix principales catégories. Découvrez des stratégies pour capter l'attention aussi bien dans les rayons physiques que numériques, afin d'accroître la notoriété de votre marque et de stimuler les ventes.

Principaux mots-clés des recherches

1. Déguisements d'Halloween pour chiens
2. Déguisements d'Halloween pour chats
3. Déguisements de citrouille pour animaux
4. Déguisements amusants pour chiens
5. Déguisements d'Halloween pour animaux

Principales catégories de magasinage croisé

1. Nourriture pour animaux
2. Jouets pour animaux
3. Accessoires pour animaux
4. Décorations d'Halloween
5. Gâteries pour animaux





Faisons étinceler
les ventes.