



Centre de formation Tichri

---

# TENDANCE DES FÊTES 2017

LES INSIGHTS DU SUCCÈS

Découvrez quels sont les moments clés pour toucher les acheteurs et augmenter vos ventes pendant les fêtes

# SOMMAIRE

1

OCTOBRE

2

NOVEMBRE

3

DÉCEMBRE

4

JANVIER

5

MOBILE



*Association  
TiChris*

AGENCE DE COMMUNICATION  
ASSOCIATION TICHRI  
14 RUE JEAN JAURÉS, 83640, SAINT ZACHARIE  
WWW.ASSOCIATIONTICHRI.FR  
04 42 82 73 42  
06 02 60 29 54  
SIREN : 791168552





## Octobre

Les personnes commencent à passer davantage de temps sur Facebook à partir du début du mois d'octobre, avec un pic à l'approche de la Saint-Sylvestre.

### CONSEIL

Pour les fêtes, actualisez le contenu de vos pubs. Quand votre audience voit votre publicité plusieurs fois, il devient plus onéreux d'atteindre les résultats souhaités.

47 % des consommateurs commencent à réfléchir aux cadeaux de Noël avant novembre.

### CONSEIL

Commencez à toucher votre audience en octobre avec des idées de cadeaux.



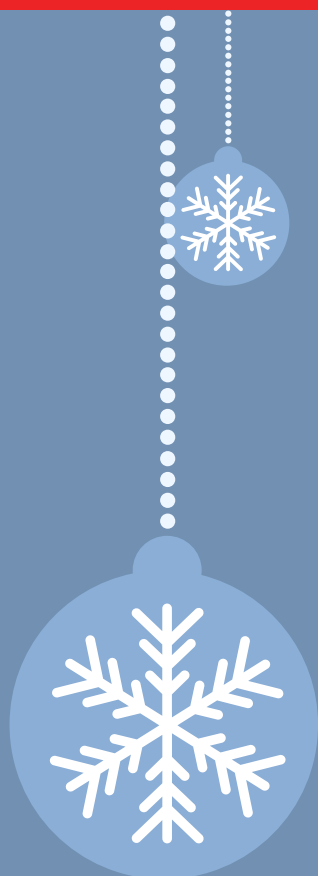


## Novembre

La journée des célibataires, le 11 novembre, est devenue la journée d'achat la plus importante du monde.

### CONSEIL

C'est l'occasion idéale de proposer des bons plans aux consommateurs afin qu'ils s'offrent ou offrent à leurs amis quelque chose de spécial.



Le vendredi noir (Black Friday) est maintenant célébré par 1 personne sur 3 dans le monde, jusqu'à 1 sur 4 l'an dernier.

### CONSEIL

Promouvez des offres et des remises spéciales pour le vendredi noir, et commencez à diffuser vos pubs plus tôt cette semaine-là.



## Décembre

Une moyenne de 62 % de personnes interrogées a déclaré effectuer la plupart de ses achats de Noël en décembre, et 1 personne sur 4 fait ses achats entre le 11 et le 20 décembre.

### CONSEIL

Consacrez davantage de budget à cette période. Créez un sentiment d'urgence dans vos messages pour les acheteurs de dernière minute.



65 % des acheteurs envisagent de poursuivre leurs achats après Noël.

### CONSEIL

Ne dépensez pas l'intégralité de votre budget dans les promotions d'avant Noël. Allouez une partie du budget aux semaines post-fêtes.



## Janvier

46 % des acheteurs interrogés dans le monde déclarent effectuer des achats en janvier afin de bénéficier des promotions prolongées de l'après-fêtes.

### CONSEIL

Utilisez des offres spéciales et assurez-vous de mettre en avant vos nouvelles lignes de produits pour la nouvelle année.

### CONSEIL

Les gens continuent d'acheter même lorsqu'ils retournent leurs achats. Donc, continuez de promouvoir vos produits et services après la période des fêtes.

37 % des acheteurs sur mobile interrogés font des achats impulsifs sur leurs téléphones mobiles et les retournent ensuite.





# INSIGHTS MOBILE

Découvrez le pouvoir du mobile  
pour toucher les acheteurs  
pendant les fêtes, partout et à  
tout moment.



“

Pour la première fois à l'échelle mondiale, on a constaté un plus grand nombre de conversions sur mobile que sur ordinateur durant la période des fêtes 2016, avec 53 % de conversions sur un appareil mobile.

#### CONSEIL

Affichez un aperçu de votre publicité pour vous assurer qu'elle est attrayante sur mobile.

”

Près de 40 % des acheteurs interrogés dans le monde s'accordent à dire que, s'agissant des achats de Noël, leur appareil mobile leur permet de prendre une décision d'achat plus informée.

#### CONSEIL

Utilisez un bouton d'appel à l'action qui encourage les gens à effectuer un achat, comme Acheter ou Réserver maintenant

