

LA SAINT-VALENTIN N'EST PAS QUE POUR LES AMOUREUX...



ÉLARGISSEZ VOTRE AUDIENCE
POUR LA SAINT-VALENTIN



PAS QU'UNE FÊTE POUR LES AMOUREUX

52 % des célibataires font des achats pour la Saint-Valentin, contre 66 % pour les personnes en couple (1).



YES, MAN!

en moyenne, les hommes dépensent 2 fois plus que les femmes pour leurs cadeaux (2).



LA GÉNÉRATION Y DANS LES STARTING BLOCKS !

des jeunes adultes (16-34 ans) achètent des cadeaux pour la Saint-Valentin (1).

ACHETEURS MOBILES

En 2020, de plus en plus de consommateurs rechercheront et commanderont leurs cadeaux de Saint-Valentin depuis un smartphone (6). La création de promotions et contenus visuels pour smartphone est donc essentielle pour une expérience utilisateur réussie.



RÉSEAUX SOCIAUX

THE PLACE TO BE POUR TROUVER L'INSPIRATION

profitez de la Saint-Valentin pour créer des publicités, utiliser les bons hashtags et partager votre expertise avec vos clients (5).

136 % DE TRANSACTIONS EN LIGNE EN PLUS SONT ATTENDUES (9)

la gestion de flux et l'automatisation SEA peuvent vous aider à booster vos ventes grâce à du contenu dynamique.

.....



E-COMMERCE



ANNONCES TEXTUELLES

PLUS DE 65 % DES RECHERCHES DE CADEAUX SERONT FAITES DEPUIS UN SMARTPHONE (1)

pensez à créer des annonces visuelles et responsives !

LE MOBILE EST ROI, MAIS

... n'oubliez pas d'y intégrer vos différents canaux (systèmes de commande, réseaux sociaux, CRM, etc). Par exemple, une campagne ciblée géographiquement permet une connexion entre l'online et l'offline (8).

.....



MULTICANAL



CIBLEZ VOS ACHETEURS AVEC LA FLÈCHE DE CUPIDON



01

MOTS-CLÉS ET CONTENU

ajoutez des termes en relation avec la Saint-Valentin à vos textes SEO, vos annonces et vos descriptions produits. Optimisez la visibilité de vos articles et automatisez vos annonces textuelles pour gagner du temps et de l'argent grâce à un gestionnaire de flux et un outil SEA !

02

PERSONNALISATION ET ORIGINALITÉ

même si vous ne vendez pas le cadeau le plus romantique qui existe, positionnez votre produit comme LE cadeau de Saint-Valentin à avoir (3).

03

SEGMENTATION

Les hommes comme les femmes recherchent le meilleur cadeau pour leur moitié. Encouragez vos clients à acheter vos produits en leur donnant de la visibilité : créez par exemple des segments avec des suggestions et des lots (3;4).

04

PROMOTIONS ET SERVICES

la Saint-Valentin est souvent synonyme de décisions de dernière minute (7). Offrez des réductions et proposez la livraison avant le 14 février ainsi que des emballages cadeaux gratuits.



Vous souhaitez mettre ces conseils de Saint-Valentin en application ? Avec Channable, vous pouvez optimiser, enrichir et filtrer vos flux et ainsi augmenter vos ventes.

Conquis ? Testez notre outil de gestion de flux et d'automatisation SEA gratuitement !

WWW.CHANNABLE.COM

(1) <https://www.finder.com/valentines-day-statistics>

(2) <https://www.surveymonkey.com/curiosity/happy-valentines-day-what-are-people-buying-this-year/>

(3) <https://blog.linnworks.com/4-ways-to-increase-ecommerce-sales-this-valentines-day>

(4) <https://www.hostgator.com/blog/ecommerce-valentines-day-marketing-ideas/>

(5) <https://www.sendible.com/insights/10-ideas-for-social-media-your-business-this-valentines-day>

(6) <https://www.digitalcommerce360.com/2018/02/09/shoppers-will-buy-online-valentines-day/>

(7) <https://www.digitalcommerce360.com/2018/03/05/mobile-shopping-surges-valentines-day/>

(8) <https://www.netmera.com/best-mobile-customer-engagement-tips-valentines-day/>

(9) <https://crealytics.com/blog/prepare-valentines-day/>