

Think with Google



Tendances du commerce de détail : cinq méthodes pour engager les consommateurs pendant les fêtes de fin d'année et au-delà

Les parcours d'achat associés aux fêtes de fin d'année commencent dès le mois de septembre et se poursuivent après Noël¹. Découvrez les tendances² que nous voyons poindre à l'approche des fêtes. Elles vous aideront à optimiser vos campagnes à l'occasion de cette période stratégique.

Magasin ouvert : augmentation du nombre de recherches sur les horaires d'ouverture

Action : soyez clair



Toujours plus proche : importance de la proximité et de l'urgence

Action : soyez utile



Économiser tout en dépensant : les utilisateurs veulent plus de remises

Action : soyez généreux



Assistez vos clients partout et tout le temps : les utilisateurs vont sur le Web pour trouver de l'aide

Action : soyez disponible



Recherche plus intelligente : les mots clés associés aux produits populaires sont extrêmement variés

Action : soyez intelligent



Fuentes:

¹ Étude globale Google/Ipsos sur le commerce de détail, février 2019. Échantillon total : 14 206 utilisateurs du monde entier (hors Chine) de 18 ans et plus ayant réalisé un achat la semaine précédente. Pays inclus : AE, AR, AU, BR, CA, CZ, DE, ES, FR, GB, ID, IN, IT, JP, KR, MX, NL, PL, PT, RU, SA, SE, TR, UA, US, VN, ZA.

² Données internes Google, 4e trimestre 2018 par rapport au 4e trimestre 2017