LA SAINT VALENTIN
Les tendances 2017

60,57 %
Fêtent la Saint-Valentin

65%
Déclarent acheter un cadeau
ACHAT MOYEN : **149€**

53%
Déclarent acheter un cadeau
ACHAT MOYEN : **100€**

QUI FÊTE LA SAINT-VALENTIN ?

54% Des couples moins de 6 mois	**68%** Des couples de 6 mois à 1 an
61% Des couples de 1 an à 3 ans	**59%** Des couples de 3 ans à 7 ans
65% Des couples de 7 ans à 15 ans	**61%** Des couples de plus de 15 ans

Où prévoient-ils d'acheter ?

32% En magasin

22% Sur Internet

45% En magasin & sur internet

75% Achètent sur un ordinateur

SUR QUEL(S) SUPPORT(S) PRÉVOIENT-ILS D'ACHETER ?

37% sur tablette

48% sur mobile

Les hommes achètent plus sur smartphone que les femmes

Qu'est ce qu'ils prévoient d'acheter ?

1. Bijoux
2. Parfum
3. Fleurs

40% Une semaine avant	**20%** Le jour J

1. Vêtements
2. Parfums
3. Montres

53% Une semaine avant	**29%** Quelques jours avant

LES 5 RECOMMANDATIONS *pour votre site*

1 Adaptez votre site aux couleurs de la Saint-Valentin

L'internaute doit pouvoir identifier votre marque mais ressentir l'effort réalisé pour s'adapter à ce jour si particulier. Modifiez l'habillage du site, les bannières mais aussi vos campagnes d'acquisition (kit email, liens sponsorisés...).

2 Créez des parcours simplifiés (pour lui, pour elle)

Ce jour est important pour vous comme pour vos clients. Ils n'ont que très peu de temps mais un large choix d'offres. Il faut se démarquer. La personnalisation est une bonne solution pour faciliter la navigation et la décision d'achat:

- Création de regroupements de produits dans des catégories (pour lui, pour elle)
- Création de packs duo ou couple

3 Montrez tout votre amour, faites des cadeaux

Plusieurs dispositifs peuvent être mis en place pour la saint-valentin afin de montrer toute l'importance que vous portez à vos clients :

- Offrez la possibilité d'ajouter un mot personnalisé à votre colis
- Proposez l'emballage cadeau

4 Un produit livré à l'heure

Rassurez l'internaute que son cadeau sera bien arrivé à temps en garantissant la livraison avant le 14 février au soir, sur l'ensemble du site ou une catégorie de produit. Pensez aussi à l'option «livraison express» pour les retardataires.

5 Personnalisez votre message selon la cible

Connaissez-vous bien vos clients ? C'est le moment de le montrer. On pourra par exemple réaliser une campagne emailing différente auprès des hommes et des femmes. Vos clients vont recevoir une grande quantité de mails sur la période. Une petite attention peut faire la différence.

N'oubliez pas les célibataires !

ALTICS
User Analyst

D'après une étude menée au sein de l'agence Altics sur 379 répondants dont 279 personnes en couples

www.altics.fr @Altics_Team Altics www.linkedin.com/company/altics