

Enseignes, marques et réseaux

Fête des mères : 6 étapes pour générer du trafic en magasin

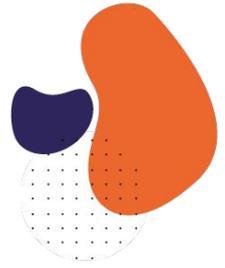
Ebook



Digitaleo

Sommaire

CHIFFRES CLÉS	.3
ETAPE N°1 : DÉFINISSEZ VOS OFFRES	.5
ETAPE N°2 : COMMUNIQUEZ !	.10
ETAPE N°3 : REDOUBLEZ D'EFFORT	.19
ETAPE N°4 : ASSUREZ LA VISIBILITÉ DE CHACUN DE VOS ÉTABLISSEMENTS	.22
ETAPE N°5 : ACCOMPAGNEZ VOS ÉTABLISSEMENTS	.25
ETAPE N°6 : SUIVEZ VOS PERFORMANCES !	.29
POUR FINIR	.31



Le saviez-vous?

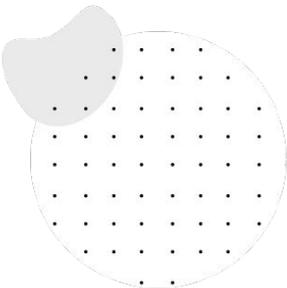
La fête des mères, un événement qui tient une place importante auprès des français !

80%

des français **célèbrent la fête des mères**¹.

52€

C'est le **budget moyen** dépensé par maman¹.



Introduction

Comme chaque année, la **fête des mères** est **LE moment phare** du printemps pour les commerçants et e-commerçants. Incontournable pour la plupart des Français, cet événement est désormais la deuxième fête la plus importante en termes de cadeaux, après Noël, et le troisième événement commercial de l'année derrière la rentrée scolaire et les vacances d'hiver.

L'occasion pour les enseignes et leurs établissements d'**entretenir le lien avec les consommateurs** en proposant des offres en ligne et en physique. Il est donc essentiel de bien la préparer et d'anticiper au maximum vos actions pour booster vos ventes et votre chiffre d'affaires.

Si la fête des mères représente une opportunité commerciale majeure, il convient de mettre en place des **actions marketing créatives** pour vous démarquer et être visible en ligne.

En effet, avec l'avènement du **ROPO** (ou **Research Online Purchase Offline**), les enseignes doivent à présent capitaliser sur leur présence en ligne pour accroître leur CA puisque les consommateurs font désormais leurs repérages en ligne avant de se rendre sur place.

Vous l'aurez compris, votre stratégie marketing et votre visibilité en ligne constituent le fer de lance d'une fête des mères réussie !

Dans cet ebook, nous vous donnons **6 étapes** pour **générer du trafic** et **booster vos ventes** lors de la fête des mères.

Étape N°1

Définissez vos offres

Si la fête des mères constitue une excellente opportunité de booster vos ventes, il convient de s'y **préparer à l'avance**. Et pour cause, selon Google Trend, la majorité des internautes commencent à rechercher des idées de cadeaux environ deux semaines avant l'évènement. .

Il est donc primordial de **définir** et **planifier** les offres les plus pertinentes en fonction de votre **stratégie**, de vos **objectifs** et de votre **secteur d'activité**. Comme on dit, "la préparation prime l'action" !

Définissez également un **budget** à allouer aux opérations que vous aurez choisies.

Voici quelques **exemples d'actions** à mener pour booster votre trafic en point de vente :

- **Inspirez avec une sélection d'idées cadeaux**

The screenshot shows the Boulanger website interface. At the top, there is a search bar and navigation links for 'Mon compte' and 'Mon panier'. A horizontal menu lists various product categories: Gros électroménager, Cuisine Cassioles, Maison Entretien, Beauté Santé, Objets connectés, Smartphone Téléphone, Informatique Tablette, TV image Son, Console Gaming, and French Days. Below the menu, a banner for 'Fête des Mères' features a photo of a family and the text 'Fête des Mères'. Underneath the banner, a text prompt reads: 'Offrez un cadeau à votre maman qui sera parfait pour la fête des mères et tous les autres jours. Découvrez notre sélection et nos conseils pour trouver le cadeau idéal !'. Below this text is a grid of product images, including a blender, a sewing machine, and a smartphone. At the bottom of the grid is a button that says 'Voir toute la sélection'.

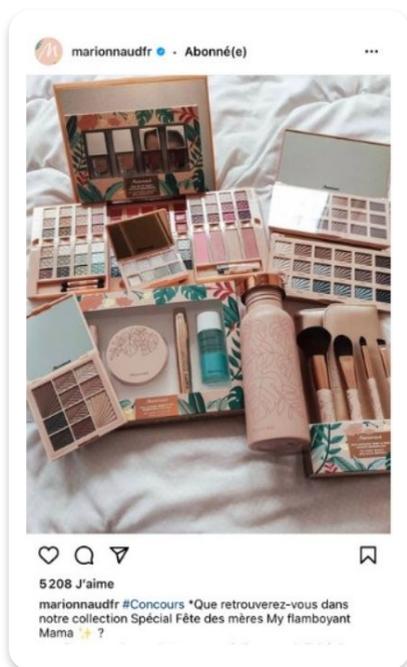
Vous pouvez mettre en avant les produits ou offres en lien avec la fête des mères ou alors exposer vos best sellers. N'oubliez pas que **78% des internautes font une recherche en ligne avant de se rendre en magasin² !**

- **Intégrez un assistant cadeau sur votre site**



Si vous souhaitez faire plus simple, une sélection par type de produits ou de centre d'intérêts fonctionnera tout aussi bien.

- **Organisez un jeu concours**



- **Pensez aux cartes ou aux bons cadeaux**
- **Proposez la livraison gratuite ou le retrait en magasin**
- **Créez des offres spéciales pour l'occasion**



Quelle que soit l'offre choisie, n'oubliez pas de mettre en avant vos services pour générer du trafic dans vos points de vente, comme la **livraison** ou le **retrait gratuit en magasin**.

- **Proposez une expérience en magasin**

Vous pouvez par exemple mettre en place un **photocall** dans votre établissement.

Vos clients pourront prendre de jolies photos à l'aide du cadre façon polaroid prévu à cet effet. Cet espace dédié favorisera grandement l'acte d'achat et constitue un excellent moyen de générer des ventes additionnelles



Étape N°2

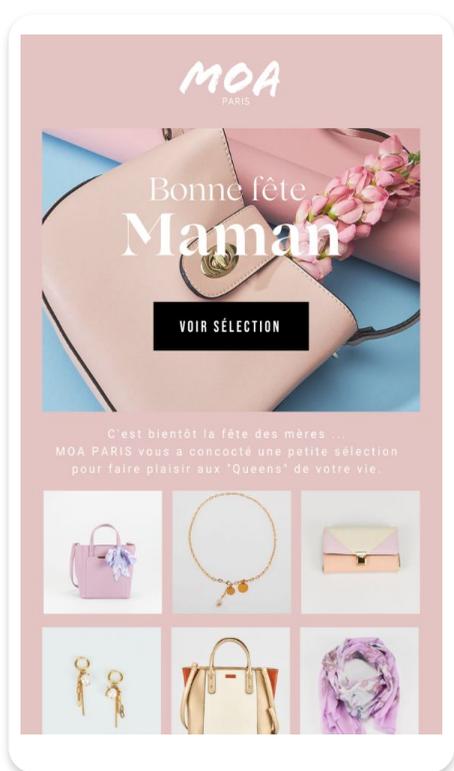
Communiquez

...En amont

- **Communiquez par email**

Redoutable **outil de conversion**, l'email doit figurer impérativement dans votre stratégie marketing. Vous pouvez par exemple créer des campagnes d'emailing en envoyant une **sélection d'idées cadeaux** ou un **code promo exclusif** pour l'occasion.

Étant donné que la majorité des internautes sur Google concentrent leurs recherches pour trouver leur cadeaux **deux semaines avant l'évènement**, nous vous conseillons d'anticiper au maximum votre communication par mail.



- **Par SMS**

Avec un taux de lecture record de **95%**, le SMS est un des moyens de communication les plus **performants**. Il permet d'envoyer des messages courts et de diffuser en masse et pour un coût raisonnable.

Vous pouvez lancer des campagnes SMS, **1 à 2 jours avant l'évènement**, pour **promouvoir une offre spéciale** fêtes des mères aux clients et prospects à proximité de votre zone de chalandise.

Vous pouvez également proposer des **remises applicables sur présentation du SMS** pour générer du trafic en magasin.

Point fort des SMS, ces derniers peuvent également être envoyés automatiquement en fonction de la **localisation** de vos prospects par rapport à votre zone de chalandise



- **Sur vos réseaux sociaux**

Engagez votre communauté en créant des **posts** ou **stories** spéciales fête des mères.

Organisez un **jeux-concours** du meilleur selfie mère/enfant ou de la meilleure anecdote de maman avec un **hashtag** et repartagez les photos des internautes communiquant sur le hashtag. Puis annoncez les noms des gagnants le jour J en leur offrant un bon d'achat, à valoir en magasin.

Mettez en place un **calendrier de l'avant** en faisant découvrir un cadeau par jour jusqu'au jour J.

Faites un **teasing** pour susciter l'intérêt des internautes.



...Pendant

- **Pensez aux retardataires**

Pour certaines personnes, la fête des mères rime avec course contre la montre. Entre ceux qui sont débordés et ceux qui ont tout simplement oublié, de nombreux clients vont réaliser leurs achats à la dernière minute.

Voici quelques idées pour les séduire :

- Proposez des **offres flash** spéciales magasins dans les dernières 48 heures précédant la fête des mères.
- Proposez leur une **carte cadeau** que leur maman pourra dépenser dans votre commerce !
- Proposez le **retrait en magasin dans la journée**

- **Envoyez des notifications push**



- **Misez sur les opérations street marketing**

Pour générer du trafic dans vos établissements, quoi de mieux que d'utiliser la **rue** et les **lieux publics** ?

Les opérations de **street marketing** peuvent être une bonne manière d'attirer plus de clients sur place, de marquer les esprits et de vous différencier de la concurrence.

En couplant une action de street marketing avec la fête des mères, vous serez en mesure d'accroître votre **capital sympathie** auprès des habitants locaux tout en drainant du trafic dans vos établissements.

Pour vous aiguiller, voici deux exemples d'opérations menées par les marques à l'occasion de la fête des mères.

SFR

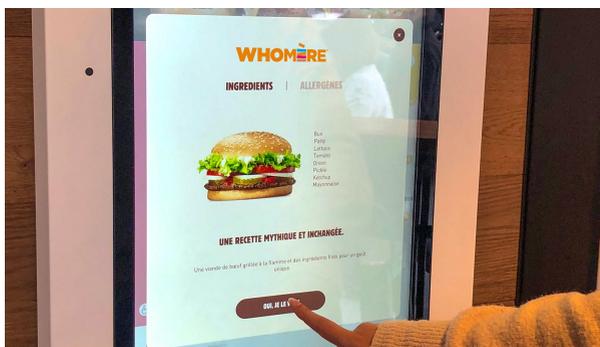
SFR a mené une **campagne dans 7 villes en distribuant des roses et des flyers** aux passants pour échanger sur les prestations proposées par l'opérateur mobile et booster le trafic en boutique.



Burger King

Pour la fête des mères, Burger King a décidé de mettre les mamans à l'honneur en changeant le nom de son célèbre Whooper en Whomère. Pour chaque Whomère acheté, la marque a offert un coupon permettant d'obtenir un Whopper.

Packaging, devanture des restaurants, bornes de commandes... l'objectif était de mettre les mamans au centre de toutes les attentions tout en générant du trafic dans les restaurants de l'enseigne.



- **Décorez votre vitrine et votre établissement pour l'occasion**

Une **vitrine personnalisée en fonction d'un évènement** constitue un atout considérable pour générer du trafic au sein de vos établissements.

Une belle déco rouge et rose, des fleurs, des rubans, des ballons, des coeurs, un sticker... tout est bon pour attirer l'attention des passants !



...et après

Vous avez organisé un **jeu concours** ? Un **événement spécial** pour la fête des mères ? Pensez à remercier les participants !

Vous pouvez par exemple envoyer un **SMS** ou un **email** de remerciements. Si vous souhaitez être plus original dans votre communication, vous pouvez également miser sur le **mailing vocal** (ou message sur répondeur).

En effet, le message sur répondeur a un fort pouvoir **fidélisant** et permet de se **différencier de la concurrence**.

Vous n'avez pas mené d'opération spéciale ? Vous pouvez tout de même souhaiter vos vœux à toutes les mamans sur vos **réseaux sociaux** en utilisant un hashtag dédié.

Étape N°3

Redoublez d'effort

Utilisez le retargeting social

C'est un fait, **97% des personnes qui visitent votre site pour la première fois partent sans rien acheter**³.

D'où l'importance d'avoir recours au **retargeting** pour convertir vos visiteurs et booster vos ventes pendant la fête des mères.

L'objectif est de **recibler** les visiteurs de votre site internet sur les réseaux sociaux sur lesquels ils sont présents.

Vous pouvez, par exemple, mettre en avant une **bannière avec un code de réduction** ou un **bon d'achat**, afficher des **messages publicitaires dans leur fil d'actualité**, etc.

Relancez les non ouvreur et non cliqueurs

Ce n'est pas parce que certains prospects n'ont pas cliqué suite à votre campagne d'emailing que ces derniers doivent être oubliés.

Pensez à **relancer** systématiquement les internautes qui n'ont pas réagi à votre première communication et veillez à ne pas renvoyer un email identique et à le personnaliser en fonction du contexte.

Misez sur les publicités en ligne

Selon une étude réalisée par Le Figaro, **41 % des Français comptent acheter un cadeau pour leur mère sur Internet**. Il peut donc être très intéressant de miser sur la **publicité sponsorisée** avec Google Ads.

Veillez à choisir des **mot-clés pertinents** en fonction de votre offre et soignez votre **accroche** pour vous démarquer.

Nous vous conseillons de présenter votre offre davantage comme un **“cadeau idéal”**, plutôt que de simplement présenter votre produit ou service.

Vous pouvez également insister sur la notion d'urgence dans vos textes en proposant une **offre à durée limitée**.

Annonce · <https://www.mms.com/> ▾

Cadeaux Fête des Mères 2022 - Idées Cadeaux Fête des Mères

Choisissez les Couleurs & le Message sur vos M&M'S. Commandez directement en ligne. Pour la **fête des Mères**, optez pour un **cadeau** original avec les chocolats sur mesure M&M'S.
Cadeaux Fête des Mères · Toutes les couleurs M&M'S · Découvrez nos Produits

Annonce · <https://www.lakube.com/> ▾

Cadeau idéal de Fête des Mères - Box de Livres 100% Sur-Mesure

Un Libraire indépendant choisit un Livre 100% adapté aux Goûts du Lecteur. Sans engagement.
Box de Livres Mensuelle, choisie par 200 Libraires indépendants. Chaque...
Découvrir nos Coffrets · Offrir Kube à un Proche · S'abonner à la Box Kube

Annonce · <https://www.the-kdo.com/> ▾ 03 20 04 08 22

Cadeau Fêtes des mères - Dénichez le cadeau parfait

Vous n'avez pas le temps, pas d'idées? Préparez simplement un **cadeau** original livré en 48H.
Un **cadeau** original et personnalisé à offrir pour la **fête des mères** livré rapidement.
Fête des mères: 15 % de réduction sur tout le site · Code HAPPYMAMAN · Expire le 29 mai

Annonce · <https://fr.lovebox.love/cadeau/proche> ▾

Idée Cadeau Fête des mères - La Boîte à Amour Connectée

Parce que le plus beau des **cadeaux** est toujours celui donné avec le coeur. Que vous soyez à 2km ou 10 000km, envoyez de l'amour à vos proches de n'importe où. Retour gratuit.

Étape N°4

**Assurez la visibilité de
chacun de vos établissements**

Mettez à jour vos fiches d'établissement Google et vos Pages Lieux

Horaires exceptionnels, ouverture le dimanche, la fête des mères bouleverse les habitudes d'ouvertures des commerçants.

Quand on sait que **70% des consommateurs visitent un magasin après avoir trouvé des informations en ligne**⁴, il convient de mettre à jour vos informations pratiques et vos horaires d'ouverture sur vos **fiches d'établissement Google** et sur vos **pages lieux Facebook**.



Exterieur

Conforama Rennes
Rennes Alma
Carrefour
GO SPORT RENNES

Maisons du Monde

Site Web Itinéraire Enregistrer

3,9 ★★★★★ 27 avis Google

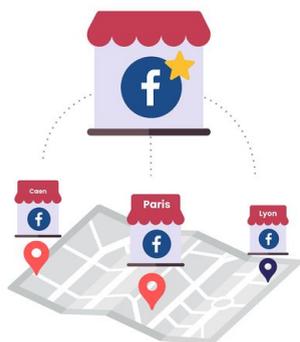
Magasin de meubles à Rennes

Chaines proposant des meubles de fabrication artisanale et des objets de déco dans une multitude de styles.

Situation : Rennes Alma

Adresse : Centre Commercial Printemps Alma, 5 Rue du Bosphore, 35200 Rennes

Horaires : Ouvert · Ferme à 18:00 ▾



Utilisez les Google Posts

Souvent peu utilisée, la publication de **Google Posts** constitue un atout considérable pour améliorer la visibilité locale de vos établissements.

Vous pouvez par exemple mettre en avant vos **offres promotionnelles** en lien avec la fête des mères directement sur les fiches de vos établissements.

Chaque post Google doit avoir un **objectif bien précis** et doit absolument comporter :

- **Un visuel** (une photo ou une vidéo)
- **Un titre** (pas plus de 58 caractères)
- **Un texte** accrocheur et court (entre 150 et 300 caractères)
- **Un bouton d'action**



Étape N°5

Accompagnez vos établissements

Utilisez un calendrier marketing

Afin d'anticiper au mieux la fête des mères et tous les autres temps forts commerciaux de l'année, nous vous conseillons de **créer et partager un calendrier marketing avec tout votre réseau de points de vente !**

Ainsi, vos établissements et le siège seront parfaitement alignés et auront une vision d'ensemble des prochains temps forts.

Le calendrier marketing sera utile pour :

- **Anticiper** : planifier les communications de vos établissements pour gagner du temps et leur permettre de se consacrer à la vente en boutique.
- **Veiller à la variété des communications** : le calendrier donne une vision d'ensemble des communications, c'est un bon moyen pour diversifier les canaux notamment.
- **Mesurer les performances** de vos campagnes locales en fonction des différents établissements et **identifier des axes d'améliorations** pour le prochain temps fort similaire.

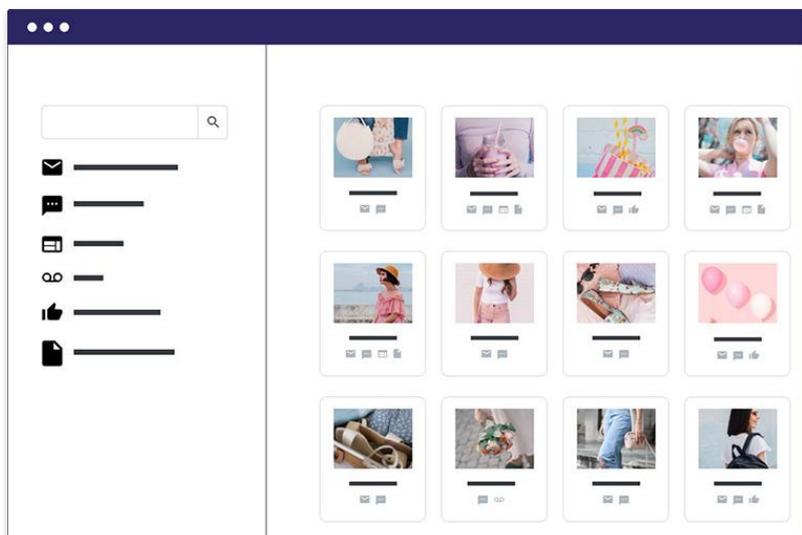


Partagez des kit de com'

Créez et partagez des contenus prêts à l'emploi à vos établissements !

En leur partageant des contenus prêts à l'emploi, vous leur mettez **tous les outils à disposition pour communiquer rapidement et efficacement**. Vous leur donnez la marge de manoeuvre nécessaire pour qu'ils réagissent rapidement, et vous pouvez ainsi **vous concentrer sur des tâches à plus forte valeur ajoutée**.

Créer votre modèle de campagne spécial fête des mères prêts à l'emploi pour le local, qui n'aura qu'à le **personnaliser** !



Misez sur les publications multi-locales

Vous gérez plusieurs établissements ? Vos équipes locales n'ont pas le temps de s'occuper de la communication d'un évènement ?

Certains outils vous permettent de **centraliser l'envoi des communications au nom de chacun de vos établissements.**

Un vrai gain de temps avec l'assurance que le timing et la charte visuelle seront respectés !

Étape N°6

Suivez vos performances

Mesurer le succès de vos campagnes

À quoi bon mettre en place des actions marketing si vous n'en mesurez pas le succès derrière ?

En tant qu'enseigne, il est important de suivre les performances de vos campagnes à **l'échelle nationale** mais également à **l'échelle locale**.

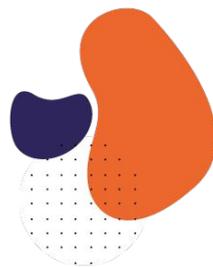
- Est-ce que vos offres ont bien fonctionné et vous ont permis d'atteindre vos objectifs ?
- Avez-vous généré plus de vente grâce à vos actions marketing ?
- Le trafic en magasin a-t-il augmenté ?
- Quel canal de communication a été le plus performant ?

Autant de questions auxquelles vous serez en mesure de répondre si vous avez mis en place des indicateurs de performance :

- Les visites en magasin ou "store visits"
- Le coût par visite
- Le panier moyen
- Le taux de conversion en fonction du canal
- Etc.

Le suivi des performances de vos actions marketing vous permettra d'en tirer des **optimisations** et d'améliorer les performances l'année prochaine mais également pour les prochains temps forts commerciaux.

Pour finir

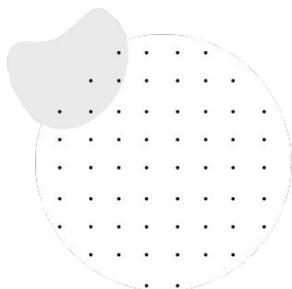


Ces **6 étapes** constituent une base solide pour faire de votre fête des mères, un évènement commercial réussi !

Réseaux sociaux, campagne emailing, campagne SMS, site web... les possibilités pour les commerçants sont presque illimitées. Encore faut-il être en mesure de les exploiter correctement et d'évaluer la performance de ces actions.

En tant qu'enseigne, votre rôle est également de mettre entre les mains de vos établissements tous **les outils nécessaires pour performer** et de veiller à la bonne communication de vos offres à l'échelle nationale et locale.

Si vous avez besoin de conseils pour gérer vos campagnes marketing, toutes les équipes de Digitaleo restent bien évidemment à vos côtés et à votre disposition.



Intéressant ?

[Parcourez nos autres contenus](#)

Sources :

1 - étude **YouGov**

2- Think With Google

<https://www.thinkwithgoogle.com/intl/fr-fr/strat%C3%A9gies-marketing/mobile-et-apps/impact-de-la-recherche-mobile-sur-l'experience-dachat-en-magasin/>

3- Mailchimp

<https://mailchimp.com/resources/what-is-retargeting/>

4- Source FEVAD

Ne vous arrêtez pas en si bon chemin 🧐

5 minutes pour auditer votre marketing local

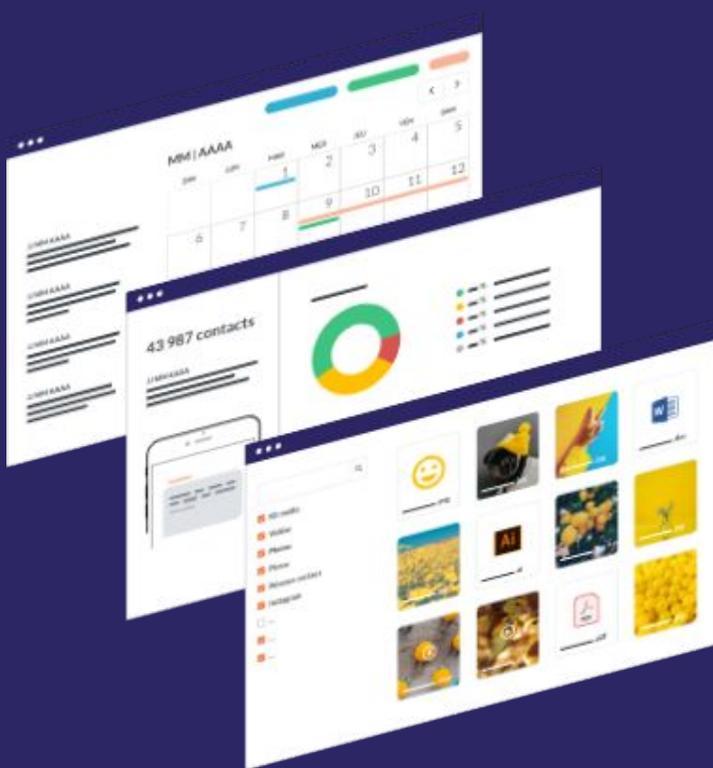
Vos **points forts**, **points faibles**,
analyse concurrentielle 🧐
et des **recommandations** personnalisées
grâce à notre **audit instantané et gratuit**.

LANCER MON AUDIT GRATUIT



Activez votre communication de proximité

Marketing direct • Print & Goodies • Réseaux Sociaux • Presence Management • Avis Clients • Social Ads • Google Ads • Waze Ads



Découvrez une seule plateforme pour gérer tout votre marketing local >

Digitaleo

Faites le premier pas, contactez-nous

02 56 03 67 00

www.digitaleo.fr