

GAMNED!

BLACK FRIDAY

Qu'est ce que c'est ?

Historiquement, l'événement est né aux États-Unis. Il s'agit d'une période de soldes exceptionnelles, se déroulant le lendemain de Thanksgiving.

L'événement sonne le top départ des achats de Noël et se déroule le dernier vendredi de novembre. Après des débuts timides, cette période de promotions est désormais incontournable en France, permettant notamment de trouver des produits souvent peu soldés à des prix intéressants.

BLACK FRIDAY



"BLACK FRIDAY : LA JOURNÉE LA PLUS DYNAMIQUE DE L'ANNÉE POUR L'E-COMMERCE"

130 M
DE FRANCS SUISSES DÉPENSÉS EN 2020

par rapport à 2019

+ 22%
DE NOUVEAUX E-CONSUMMATEURS EN 2020

par rapport à 2019

UN PANIER MOYEN DE **CHF 310.-**

LA **PUBLICITÉ VIDÉO** MOTIVE LA DÉCISION D'ACHAT



COMMENT LES ADRESSER ?

QUATRE EXEMPLES D'ACTIVATIONS STRATÉGIQUES



FACTEURS CLÉS DE SUCCÈS

NOS 6 CONSEILS POUR UN BLACK FRIDAY RÉUSSI !

#1 PENSEZ D'ABORD À VOS AUDIENCES.

Ciblez les prospects les plus « chauds » via de la data transactionnelle.

#2

ANTICIPEZ EN DÉBUTANT VOS CAMPAGNES DE PROSPECTION EN AMONT.

Commencez vos promotions avant vos concurrents pour sortir du lot.

#3

AUGMENTEZ LA PRESSION BUDGÉTAIRE EN RETARGETING

en capitalisant sur la prospection opérée auparavant

#4

CONTRÔLEZ STRICTEMENT LA PRESSION PUBLICITAIRE

pour ne pas surexposer les cibles et vous assurer une couverture optimale.

#5

MISEZ SUR LA COMPLÉMENTARITÉ ENTRE LEVIERS ET SCÉNARISATION

Pensez à la DCO pour personnaliser vos messages et augmenter le taux de conversion.

#6

ASSUREZ-VOUS QUE L'AUGMENTATION DES TAUX DE CONVERSION

est supérieure à l'inflation du CPM pour un ROI maximal.



VOUS SOUHAITEZ EN SAVOIR PLUS ?
ContactSwitzerland@gammed.com

Sources : Ipsos & FEVAD, 2021