

Noël





Noël : 14 idées marketing à essayer cette année

Noël arrive ! Êtes-vous prêts ?

Après le **Black Friday et le Cyber Monday**, la plupart des marques (si pas toutes) seront occupées à préparer leurs campagnes marketing pour Noël. Et vous ? Êtes-vous prêts à affronter cette saison avec des campagnes marketing attrayantes pour vos audiences digitales ? Dans cet e-book, inspirez-vous de 14 idées de campagnes que vous pouvez facilement créer et adapter à votre marque.



Offrez des suggestions de cadeaux

Le **guide cadeaux** est un excellent format pour présenter vos produits tout en aidant vos utilisateurs à choisir le cadeau qu'ils pourraient offrir à leurs proches. Posez leur quelques questions sur la personnalité et les intérêts du destinataire du cadeau, puis affichez des idées de cadeaux sur base de leurs réponses ! Découvrez comment **Decathlon a utilisé le format du guide cadeaux pour améliorer son taux de conversion**.

ENVIE DE VOIR À QUOI ÇA RESSEMBLE ?

Rendez-vous sur notre blog et essayez notre guide cadeau.



Créer un calendrier de l'Avent

Nous ne pouvons pas parler des campagnes marketing de Noël sans mentionner le **calendrier de l'Avent**. C'est un classique. Derrière chaque fenêtre du calendrier, vous choisissez le contenu que vous souhaitez cacher (une promotion, un échantillon, un code unique, une vidéo, un jeu, un concours, etc.) et vous offrez chaque jour une nouvelle surprise à vos visiteurs. Si vous avez besoin d'inspiration, découvrez **10 idées originales de calendriers de l'Avent** que vous pouvez lancer pour votre marque.

VOUS N'AVEZ PAS LE TEMPS DE CRÉER VOS CAMPAGNES ? VOUS AVEZ DEUX OPTIONS :

- Choisissez l'un de nos nouveaux **templates de calendrier de l'Avent** et créez le vôtre en quelques clics ;
- Contactez **notre équipe Studio** pour lancer votre calendrier de l'Avent : envoyez votre briefing et laissez notre équipe concevoir votre calendrier de A à Z en 15 jours.



.....



.....



15
jours





Faites une rétrospective de 2020

La période de Noël et du Nouvel An est idéale pour faire le point sur l'année écoulée. Lancez des **sondages** et demandez l'avis et les préférences de votre audience : la chanson de l'année, la célébrité de l'année, le meilleur ou le pire de 2020, etc. Illustrez vos questions avec des images, des vidéos ou des GIFs et affichez des graphiques avec les entrées les plus populaires.



Booster vos ventes de Noël

Envie de rendre votre site web un peu plus festif pour Noël ? Mettez sur les **pop-ups** pour promouvoir des offres attractives et des réductions spéciales ! Les pop-ups aident les eCommerce à augmenter leurs ventes et à améliorer leurs taux de conversion.

1

Imaginez votre offre spéciale Noël,

2

Créez votre pop-up personnalisée,

3

Choisissez le *call-to-action* approprié et le contenu de la pop-up (coupons de réduction, jeu, concours, etc.),

4

Affichez-la sur la page adéquate.



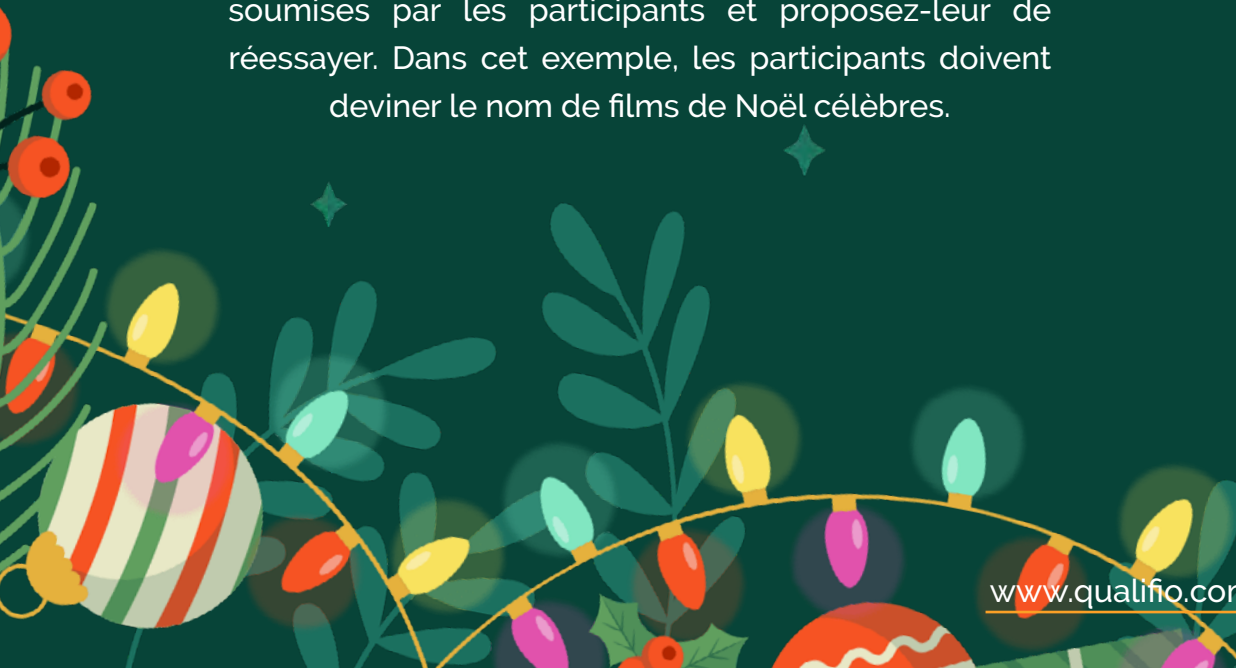


Liez les mondes physique et digital

Comme **Nutella**, **Dr. Oetker** ou encore **Nestlé**, utilisez les **codes uniques** pour amener du trafic sur vos canaux digitaux. Distribuez des codes uniques en magasin (par exemple, sur vos produits) qui donneront accès à un concours en ligne exclusif. Proposer des offres intéressantes pour votre magasin en ligne peut être un excellent moyen d'attirer et de convertir de nouveaux clients en ligne.



www.qualifo.com





Donner des recommandations personnalisées

Si vous êtes un détaillant en ligne, vous recommandez probablement vos produits sur vos pages produits. Mais cela suppose que les acheteurs potentiels se trouvent déjà sur ces pages, prêts à acheter. Et ce n'est pas toujours le cas. Pour surmonter cela, essayez de créer des tests de personnalité pour recommander vos produits en fonction des réponses et du profil des participants. Imaginez un **test de personnalité** pour aider vos utilisateurs à trouver le maquillage ou le parfum qui leur convient et offrez des bons de réduction pour leur permettre d'acheter le produit en ligne.



Lancer une campagne instant gagnant

Les formats de type instant gagnant sont très addictifs car vous savez immédiatement si vous avez gagné ou perdu. De plus, de manière générale, ces formats ont de meilleurs taux de conversion. Dans l'exemple, nous avons imaginé un **bonto** avec des boules de Noël comme contenants. Les participants doivent trouver derrière quelle boule de Noël se cache le cadeau pour le gagner. Chaque fois qu'ils rejouent, le trésor est placé derrière un autre contenant, de telle façon que le jeu puisse se poursuivre indéfiniment !

**Trouvez derrière quelle boule de Noël
se cache votre cadeau**





Motiver votre audience après Noël

Noël est devenu synonyme de rassemblement familial, où nourriture et boissons sont consommées en grande quantité. Imaginez une campagne pour aider les utilisateurs à retrouver la forme après les fêtes ! Pour cela, vous pouvez utiliser notre tout nouveau jeu, **le runner**, et encourager votre audience à rester en forme, prendre l'air, faire du sport, etc. Mettez-les au défi de courir le plus longtemps possible et d'obtenir le meilleur score pour gagner un cadeau spécial.



Célébrez la journée internationale du pull de Noël

La journée internationale du pull de Noël est célébrée chaque année, le troisième vendredi du mois de décembre. Cette année, ça tombe le vendredi 18 décembre. Profitez de l'occasion pour lancer un **concours photo** avec votre communauté ou un **memory** ! Mettez les participants au défi de trouver toutes les paires de cartes correspondantes le plus rapidement que possible et offrez un pull de Noël au gagnant.





Organiser un blind test

Un peu comme les sondages de fin d'année, créez un **blind test** avec les meilleures chansons de 2020. Les participants doivent écouter des extraits et en retrouver les interprètes respectifs ou les titres, soit parmi une liste de propositions, soit en tapant la bonne réponse. Pour plus de challenge, ajoutez une limite de temps.

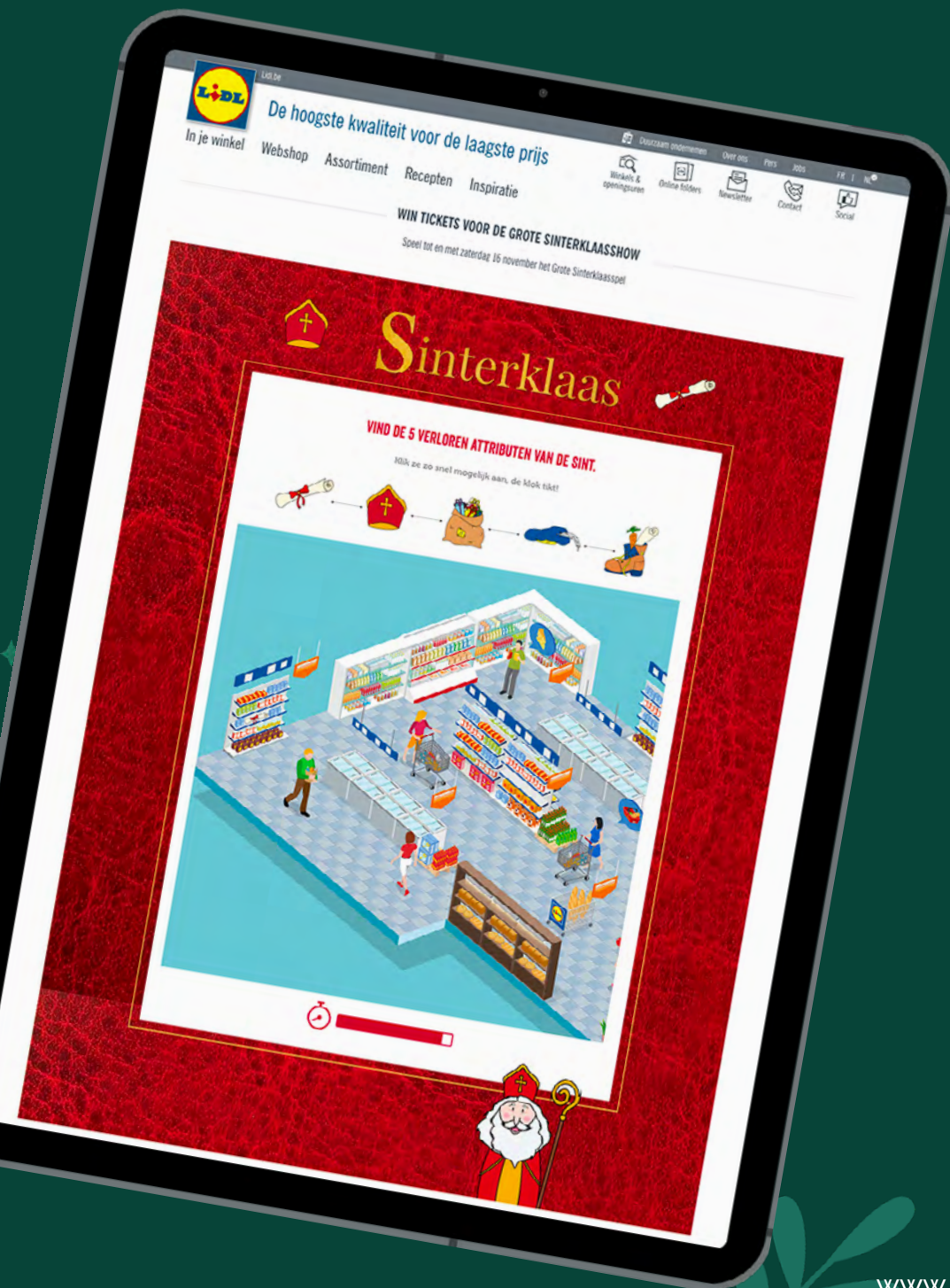


Mettez vos participants au défi avec un jeu amusant

Tout le monde aime les défis et les cadeaux (encore plus à Noël). Créez une campagne mêlant les deux ! Lancez, par exemple, un jeu de type « **objet caché** » et mettez les participants au défi de trouver le cadeau de Noël qui se cache dans l'image pour le gagner — une campagne facile à mettre en place et engageante.

**Trouvez le cadeau sur
l'image et gagnez-le !**





Organiser une chasse au trésor de Noël virtuelle

C'est exactement ce qu'a fait le supermarché Lidl avec sa campagne « **objet caché** » publiée simultanément sur son site et sur sa page Facebook. Lidl a ainsi invité ses consommateurs à retrouver, le plus vite possible, les affaires oubliées par Saint-Nicolas dans son magasin virtuel. À la clé : des billets pour le spectacle de Saint-Nicolas à gagner pour toute la famille. Les participants devaient remplir un formulaire avec leurs coordonnées pour valider leur participation. Un opt-in pour s'inscrire à la newsletter de Lidl leur était également proposé.



Répandez l'amour à travers votre communauté

Pendant le confinement, la marque Cailler a offert à son audience la possibilité d'envoyer gratuitement à leurs proches une carte de vœux accompagnée d'une barre de chocolat. Les participants devaient simplement sélectionner la carte qu'ils voulaient et remplir un formulaire avec les coordonnées de l'expéditeur et du destinataire. Noël étant le moment idéal pour envoyer des cartes de vœux, inspirez-vous de la campagne de Cailler pour répandre un peu d'amour à travers votre communauté.





Nouveau jeu :



Le catcher

Nous avons un cadeau de Noël pour vous ! Après le **runner**, nous avons décidé d'ajouter un autre jeu addictif à notre catalogue : le **catcher**. Comment ça fonctionne ? Les participants doivent attraper des objets (ballons, cadeaux, bonbons, etc.) tombant du ciel en déplaçant un panier et essayer d'en garder un maximum à l'intérieur du panier.

ESSAYEZ-LE DÈS MAINTENANT !

Qu'est-ce que Qualifio ?

La plateforme Qualifio vous permet de créer et de publier des campagnes marketing interactives (quiz, jeux-concours, enquêtes et plus de 50 autres formats) sur tous vos canaux et de collecter des données sur vos audiences pour mieux les engager, les qualifier, les segmenter et les monétiser.

Comment ça marche ?



CRÉEZ

Choisissez votre campagne interactive et customisez-la sans aucune intervention technique.



PUBLIEZ

En quelques clics, publiez votre campagne sur vos sites, apps, réseaux sociaux ou sur un mini-site dédié.



COLLECTEZ DES DONNÉES

Menez des campagnes 100% conformes au RGPD grâce à un ensemble de fonctionnalités dédiées.



OBTENEZ DES RÉSULTATS

Consultez et exportez les données collectées et les statistiques de vos campagnes en temps réel.



SEGMENTEZ ET MONÉTISEZ

Connectez Qualifio à vos outils marketing et data (CRM, DMP, e-mail, automatisation, SSO, Analytics, etc.).



Intéressé(e) ?

Réservez votre démo avec des exemples personnalisés

DEMANDEZ UNE DEMO

Besoin de plus d'infos ?

CONTACTEZ NOUS



qualifio