



# LA CHECKLIST POUR RÉUSSIR SES CAMPAGNES SEA LORS DES SOLDES



## 1. Gérer les annonces selon la saisonnalité

Dans l'onglet "stratégie d'enchères", sélectionnez l'option **ajustement de saisonnalité**. Prévenez Google de l'augmentation de votre chiffre d'affaires, il prendra alors immédiatement en compte cette donnée.



## 2. Définir les besoins aux moments-clés

Prévoyez **plusieurs campagnes avec des messages différents** selon la phase d'achat (2ème démarque, 3ème démarque, ect). **Ajustez vos campagnes** en cours en suivant de près vos KPIs : taux de rebond, taux de clics, taux de conversion.



## 3. Viser un public plus large qu'à l'accoutumée

Créez des annonces avec des **requêtes pertinentes**, mais suffisamment **larges**. Les internautes ont tendance à effectuer des recherches moins précises.

Pensez au format d'annonces "**Showcase Shopping**" pour afficher plusieurs produits d'une catégorie dans une seule annonce.



## 4. Dynamiser les ventes en magasin grâce aux annonces

Mettez vos produits en vente physique dans vos annonces. Utilisez "**Google Local Inventory Ads**" pour acheter à proximité et grâce au "**Google LIA**", les clients seront avertis si le produit est disponible en magasin.

