wish POUR VENDEURS

La checklist des fêtes pour les vendeurs Wish

Fêtes de fin d'année 2021

Thanksgiving
26 novembre

Black Friday
27 novembre

Cyber Monday
29 novembre

Hanoukka
29 nov. - 4 déc.

Noël
25 décembre

Boxing Day
26 décembre

Les fêtes approchent et sont synonymes de bonnes nouvelles pour les vendeurs Wish ! Selon nos sources de confiance (notamment l'association de consommateurs Consumer Reports), les clients vont surtout faire leur shopping en ligne et sur des applications mobiles cette année[1]. Nous sommes là pour vous aider à vous préparer avec cette checklist.

1. Comprenez vos clients

Mettez en ligne et faites la promotion de produits proches des centres d'intérêt des clients. En 2021, les recherches les plus populaires au niveau mondial portaient sur les articles suivants[2] :

- smartphones
- bijoux
- décos de Noël
- masques
- baskets
- Bluetooth et sans fil
- bagues
- accessoires de voiture
- jouets de collection
- sweats à capuche

Recherches les plus populaires sur Google (monde) entre août et nov. 2021 dans les catégories de shopping les plus populaires[3] :

Électronique	Jouets	Vêtements
Xbox, Samsung, Sony, appareil photo, PS4, Nintendo, PlayStation, Full HD	Lego, Nerf, Playmobil, peluches, Transformers, Smyths, Hot Wheels	Chaussures, bottes, jeans, déguisements, baskets, Puma

2. Suggérez des idées cadeaux le plus tôt possible pour encourager vos clients à commander

- Commencez votre campagne de fêtes le plus tôt possible pour bénéficier d'une visibilité maximale sur Wish.
- Mettez en avant les produits qui seront livrés à temps pour les fêtes de fin d'année.

3. Démarquez-vous avec les fonctionnalités publicitaires et promotionnelles de Wish

- Tout le monde aime faire de bonnes affaires !
- Proposez des remises sur vos articles avec Baisse de prix, et augmentez leur visibilité avec ProductBoost, l'outil publicitaire créé par Wish.

4. Expédiez vos articles à temps pour les fêtes de fin d'année

- Inscrivez autant de produits que possible au programme Wish Express.
- Vérifiez vos paramètres TTD (temps d'arrivée du colis) pour vous assurer qu'ils correspondent à vos délais d'expédition les plus rapides.
- Faites appel aux transporteurs agréés pour envoyer vos commandes, mais gardez à l'esprit les considérations logistiques mondiales.
- Mettez l'accent sur les dates limites de commande qui garantissent une livraison pour les fêtes.

Avantages de Wish Express pour les vendeurs

- ✔ **Taux de commission réduit**
- ✔ **Plus d'impressions clients**
- ✔ **Badge camionnette orange Wish Express sur les listings produits**
- ✔ **Emplacement dans l'onglet Wish Express**
- ✔ **Paiements plus rapides**

5. Profitez de la fonctionnalité Wish Clips

La popularité des vidéos a explosé car elles constituent désormais la forme de contenu préféré des clients.

- Ciblez cette audience durant les fêtes de fin d'année avec Wish Clips, notre toute dernière fonctionnalité.
- Les vidéos de produits mises en ligne sur Wish apparaissent à des emplacements hautement visibles comme sur notre page d'accueil, et elles permettent aux clients d'acheter directement les articles depuis les vidéos.
- Cliquez ici pour apprendre à charger des vidéos de vos produits sur Wish.

Enfin, assurez-vous de proposer un service et des produits d'une qualité fidèles aux attentes Wish Standards pour ces fêtes de fin d'année !

[1] Source : Consumer Reports, "Top 10 Black Friday Shopping Tips for 2021", 20 octobre 2021 [2] Source : données internes Wish, 25 octobre 2020 - 12 septembre 2021
[3] Source des données : Google Trends, 1er août - 3 novembre 2021

© 2021 ContextLogic Inc.