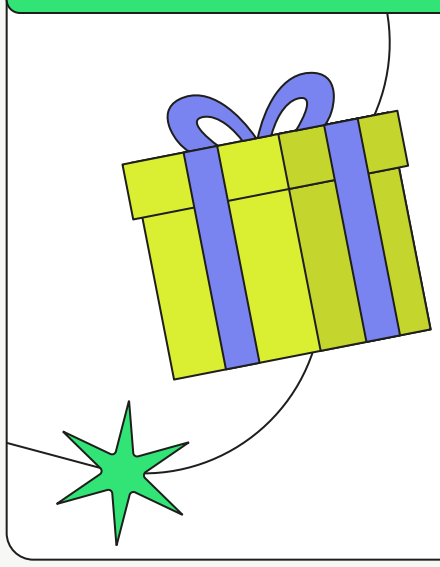
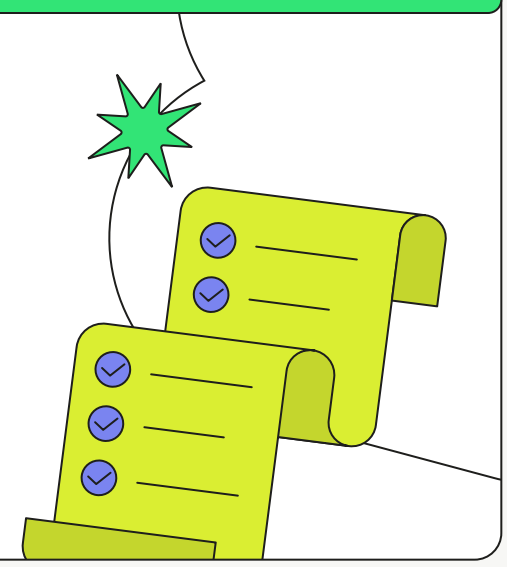
wish POUR VENDEURS

SEPTEMBRE 2022



La checklist de fêtes pour les vendeurs Wish



Les fêtes de fin d'année approchent et c'est une bonne nouvelle pour les vendeurs Wish !

Selon Mintel, agence de données sur les consommateurs et les tendances du marché, "l'inflation va amener les consommateurs à rechercher des prix bas durant la saison des fêtes de fin d'année 2022. Ils commanderont plus tôt et plus longtemps et adopteront une approche planifiée de leurs achats, et ils ont hâte de pouvoir se retrouver en famille et de gâter leurs proches après les difficultés de la pandémie."[1]

Les prix bas sur Wish fait de nous la plateforme idéale pour présenter vos produits ! Voici nos meilleurs trucs et astuces pour vous assurer de bonnes ventes pour les fêtes.

1. Chargez vos produits en avance

Au cours des années précédentes, les ventes sur Wish ont augmenté tout au long du 4e trimestre, le mois de novembre se distinguant comme l'un des meilleurs mois de vente pour de nombreux vendeurs Wish. [2] N'hésitez pas et chargez dès maintenant l'ensemble de votre pour profiter du potentiel d'augmentation du volume des ventes.

2. Comprendre vos clients

Présentez des produits qui attirent les clients. En 2021, les recherches de produits pour la saison des fêtes comprenaient[2] :

- Vêtements pour femme
- Accessoires de mode
- Électronique grand public

3. Pensez aux produits qui font de jolis cadeaux - vous pourriez faire partie d'une de nos campagnes de merchandising*

Wish va lancer des campagnes de merchandising tout au long de la saison des fêtes, en mettant l'accent sur les **produits originaux, amusants et uniques** présentés sur nos bannières, collections de shopping exclusives, événements thématiques, et plus encore.

Bien que tous les vendeurs et produits ne seront pas mis en avant, vos produits pourraient être choisis pour une campagne de merchandising Wish !*

- Commencez vos campagnes de fêtes de fin d'année le plus tôt possible pour une visibilité maximale.
- Faites la promotion de vos produits originaux et de vos idées cadeaux qui inspireront les clients.
- Proposez des produits qui peuvent être expédiés à temps pour Noël.

Saison des fêtes 2022

- **Thanksgiving -** 24 novembre
- **Black Friday -** 25 novembre
- **Cyber Monday -** 28 novembre
- **Hanoukka -** 18 au 26 décembre
- **Noël -** 25 décembre
- **Boxing Day -** 26 décembre
- **Réveillon du jour de l'an -** 31 décembre

Les évènements merchandising Wish à ne pas rater pour les fêtes de fin d'année : pour les vendeurs qui utilisent la plateforme des promotions vendeurs

Septembre

Promotions d'automne, meilleures ventes, électronique grand public, mode pour femme

Octobre

"Le monde merveilleux de Wish", offres dans toutes les catégories, cadeaux pour enfants, cadeaux originaux, activités à faire à la maison

Novembre

C'est tous les jours Black Friday - 24 jours de promotions et de nouvelles offres tous les jours ! C'est une opportunité incroyable pour augmenter la visibilité de votre marque et de vos produits. * Les points forts incluent un guide cadeaux, des offres sur déco maison, Cyber Monday et, bien sûr, BLACK FRIDAY !

Décembre

Cadeaux de dernière minute, promotions d'après Noël, réveillon du jour de l'an et promos "Une nouvelle année, un nouveau vous"

4. Aidez vos produits à se démarquer grâce aux fonctionnalités Wish de promotions et de publicité

Profitez de ces conseils pour faire de la publicité ou offrir des réductions sur vos produits sur Wish - ou les deux simultanément !

- Augmentez la visibilité de vos produits avec notre outil publicitaire ProductBoost.
- Si vous êtes un vendeur Premium, pensez à lancer une campagne de promotions via la plateforme des promotions vendeurs.

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

Offrez une expédition rapide pour que vos produits soient livrés aux clients à temps et qu'ils puisssent faire leurs cadeaux pour les fêtes.

- Utilisez la livraison Wish Express au maximum pour expédier vos produits.
- Vérifiez vos paramètres de livraison pour vous assurer que vos délais d'expédition soient les plus rapides possibles.
- Utilisez des transporteurs logistiques transporteurs agréés pour le traitement et assurez-vous d'ajouter des informations de suivi et de confirmation de livraison à vos commandes Wish Express.

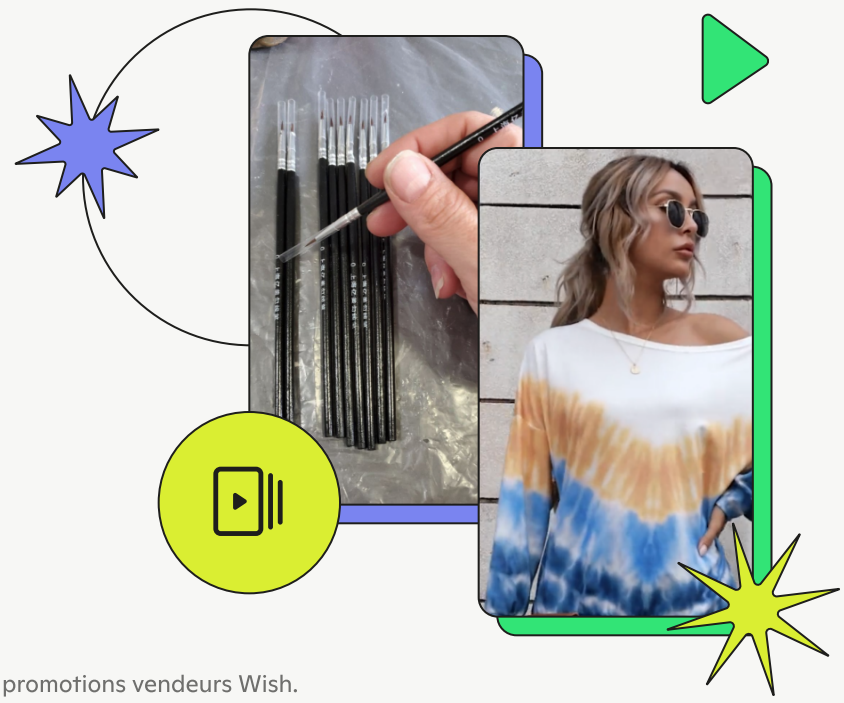
Avantages Wish Express pour les vendeurs

- Une augmentation de vos impressions
- Un badge Wish Express "camionnette orange" distinctif sur les listings de produits éligibles
- Onglet spécial Wish Express et mis en évidence dans les résultats de recherche
- Éligibilité au paiement plus rapide

6. Tirez parti des Wish Clips

Notre fonctionnalité de shopping directement depuis des vidéos appelée Wish Clips cible les clients friands de shopping en vidéo !

- Chargez des vidéos de vos produits qui sont agréables à regarder.
- **Nouveau !** Ajoutez de la musique à vos Wish Clips !
- Cliquez ici pour savoir comment charger vos vidéos de produits sur Wish et comment elles seront présentées aux clients via Wish Clips !



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 !

*Cette opportunité est disponible pour les vendeurs éligibles et ceux qui utilisent la plateforme des promotions vendeurs Wish.

[1]Source : Mintel, shopping de fêtes de fin d'année - USA - 2022 https://store.mintel.com/us/beauty-personal-goods-and-toiletries/winter-holiday-shopping-us-2022/

[2]Source : données internes Wish, 4e trimestre 2019 - 4e trimestre 2021

© 2022 ContextLogic Inc.