SNAPCHAT

LE MANUEL DE STRATÉGIES PUBLICITAIRES SNAPCHAT POUR LA SAISON DES FÊTES 2025

Ce manuel de stratégies est votre guide mois par mois pour planifier et optimiser vos campagnes pour les fêtes sur Snap.



Réussissez la saison grâce à une approche full-funnel

Lancez vos campagnes des fêtes en avance pour accompagner les acheteurs·ses, de la découverte jusqu'au paiement. Nous vous recommandons de suivre ce manuel de stratégies mois par mois pour maximiser vos résultats.

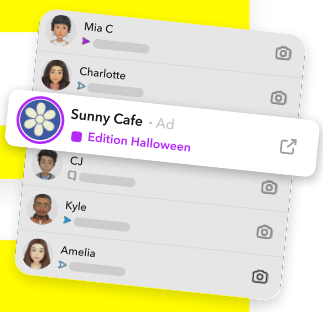
OCT

Halloween

Atteignez les acheteurs·ses avant la ruée.

- **Démarrez en amont** pour stimuler la demande et profiter d'une meilleure dynamique d'enchères.
- **Préparez le terrain en activant le Snap Pixel et l'API de conversions** pour obtenir des signaux plus pertinents.
- **Utilisez de manière stratégique** les données de vos campagnes précédentes pour affiner vos éléments visuels, votre message et votre ciblage.
- **Privilégiez un message unique et clair** : présentez votre avantage clé dans la première image et réduisez le texte à l'écran au minimum. Si vous avez plusieurs messages, créez une publicité distincte pour chacun.
- **Concevez de manière authentique** avec des publicités qui semblent natives à la plateforme et qui sont optimisées pour le format vertical.

- **Tirez parti des Snaps sponsorisés.** Pour la première fois, les marques peuvent se positionner dans l'espace le plus engageant pour leurs clients·es : le fil de chat.*



NOV

Singles' Day Thanksgiving Black Friday Cyber Monday

Augmentez la portée de vos publicités au moment où les acheteurs·ses sont à la recherche de bonnes affaires.

- **Lancez vos campagnes au moins deux semaines avant les pics** afin de laisser suffisamment de temps pour la phase d'apprentissage.
- **Testez différentes stratégies d'enchères** pour déterminer celle qui correspond le mieux à votre objectif. Utilisez l'enchère maximale ou le coût cible pour des objectifs de coûts par action stricts, ou l'enchère automatique pour garantir l'utilisation intégrale de votre budget.
- **Augmentez vos enchères stratégiquement** pour tenir compte de l'évolution de la dynamique d'enchères et de la hausse des CPM à l'approche du pic de la saison des fêtes.
- **Si les conversions par clic sont importantes**, utilisez une fenêtre d'optimisation de 7 jours (clic) et 0 jour (vue) pour garantir l'alignement avec votre fenêtre d'attribution et booster la performance.
- **Mettez en avant les économies et le sentiment d'urgence** dans vos publicités du Black Friday et du Cyber Monday.
- **Montrez pourquoi votre produit est le cadeau idéal** grâce à des vidéos d'unboxing ou à des avis clients qui soulignent sa valeur.

DÉC

Date limite de livraison Noël Hanoukka

Boostez les ventes de fin de saison.

- **Créez une audience similaire** à partir de vos acheteurs·ses précédents·es et des personnes ayant interagi avec vos publicités pour étoffer votre base de prospection.
- **Préparez des campagnes post-fêtes** pour capter les acheteurs·ses de dernière minute.
- **Mettez en avant les promotions et les dates limites de livraison** dans votre message.



JANV

Nouvel An

Maintenez la dynamique de manière rentable.

- **Utilisez de manière stratégique les données de vos campagnes des fêtes** pour affiner vos éléments visuels, votre message et votre ciblage.
- **Réengagez vos clients·es** grâce à des campagnes de reciblage.
- **Mettez en veille les messages centrés sur les fêtes** et optez pour des créations qui mettent en lumière les nouveaux départs et la valeur de votre produit.
- **Alignez vos offres et messages** sur les résolutions du Nouvel An.

LA SAISON IDÉALE POUR ADOPTER LES MEILLEURES PRATIQUES



Checklist d'optimisation

- [ ] **Configurez votre Snap Pixel** pour suivre les événements sur votre site et les attribuer à votre campagne.
- [ ] **Améliorez le score de qualité de vos événements** et intégrez l'**API de conversions**, qui pourrait augmenter votre retour sur investissement publicitaire.
- [ ] **Utilisez votre catalogue de produits et le Snap Pixel** pour créer des publicités personnalisées basées sur votre flux de catalogue de produits en temps réel, pour une expérience publicitaire dynamique et personnalisée.

Conseils pour décupler l'efficacité de vos publicités

Si vous dépensez moins que votre budget quotidien, augmentez les enchères de 20%.

Si vous privilégiez le retour sur investissement (ROI), même au risque de sous-dépense, utilisez le tCPA et envisagez d'augmenter les enchères de 20%.

Si vous privilégiez la diffusion, utilisez l'enchère automatique pour garantir la dépense de votre budget.

Si vous obtenez moins de 5 conversions par jour, augmentez les budgets jusqu'à 10 fois votre enchère moyenne des 7 derniers jours. Gagnez en efficacité en consolidant les campagnes en un nombre réduit d'ensembles de publicités ciblant des audiences similaires.

Gardez à l'esprit que la période des fêtes rend les enchères particulièrement compétitives. Des montants plus élevés que d'habitude pourraient être nécessaires pour garantir la diffusion.

FOR BUSINESS

* Non disponible dans l'UE : les Snaps sponsorisés ne sont pas proposés aux Snapchatter se trouvant dans l'Union européenne en raison des réglementations en matière de confidentialité. Source : Étude 2024 Alter Agents « How We Snap » commandée par Snap.