

CALENDRIER 2017

DE L'E-COMMERCANT BELGE

Ne soyez pas pris au dépourvu, anticipez, et organisez-vous ☺

JANVIER 2017

1 janvier	Jour de l'an
6 janvier	Epiphanie
03 au 31 janvier	Soldes d'hiver en Belgique
11 janvier au 14 février	Soldes d'hiver en France

FEVRIER 2017

14 février	St-Valentin
27 février au 05 mars	Vacances de Carnaval
28 février	Mardi gras

MARS 2017

5 mars	Fête des grands-mères
17 mars	St-Patrick

AVRIL 2017

1 avril	Poisson d'avril
3 au 16 avril	Vacances de Pâques
17 avril	Lundi de Pâques

MAI 2017

1 mai	Fête du travail
28 mai	Fête des mères

JUIN 2017

5 juin	Lundi de Pentecôte
18 juin	Fête des pères
28 juin – 1 août	Soldes d'été en France



Votre spécialiste E-commerce en Wallonie et à Bruxelles

JUILLET 2017

01 au 31 juillet	Soldes d'été
8 juillet au 31 août	Vacances d'été
11 juillet	Fête de la communauté flamande de Belgique
14 juillet	Fête nationale française
21 juillet	Fête nationale belge

AOUT 2017

15 août	Assomption
---------	------------

SEPTEMBRE 2017

1 septembre	Rentrée scolaire en Belgique
4 septembre	Rentrée scolaire en France
27 septembre	Fête de la communauté française de Belgique

OCTOBRE 2017

1 octobre	Fête des grands-pères
31 octobre	Halloween
31 octobre au 6 novembre	Congé de Toussaint

NOVEMBRE 2017

1 novembre	Toussaint
11 novembre	Armistice
15 novembre	Fête de la communauté germanophone de Belgique et fête du roi
24 novembre	Black Friday
27 novembre	Cyber Monday

DECEMBRE 2017

6 décembre	St-Nicolas
23 décembre au 7 janvier	Vacances d'hiver
25 décembre	Noël
31 décembre	Saint Sylvestre



Nos conseils :

Définissez-vous un objectif clair (et ambitieux ?)

Mon chiffre d'affaire en 2017 sera de : _____

Avant de mettre une action en place, mettez-vous à la place de vos prospects/clients. Réfléchissez comment celle-ci pourrait **faire plaisir à votre clientèle cible**. Réfléchissez également **comment acquérir de nouveaux clients** grâce à cette action.

Veillez toujours à faire des **actions cohérentes entre votre magasin physique et votre site e-commerce**. Il est également important de diffuser des messages identiques via tous vos canaux de communication.

Voici quelques exemples d'actions typiques :

- Créer un slider pour l'occasion
- Créer une campagne Adwords Search dédiée
- Créer une campagne Adwords Display dédiée
- Créer une publication Facebook dédiée (+ sponsoring éventuel)
- Adapter vos prix (Promo, Soldes...)
- Création de pack de produits pour l'occasion
- Mise en place d'un code promo
- Mise en place de la livraison gratuite
- ...

**Soyez percutant (simple, drôle, surprenant...) pour séduire vos visiteurs.
Faites tout pour qu'ils vous aiment et parlent de vous !**

E-COMMERCE
IS OUR
ART AND PASSION



Votre spécialiste E-commerce en Wallonie et à Bruxelles