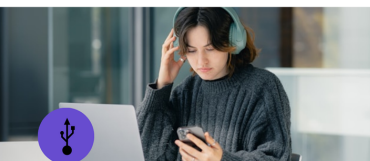


QUEL(S) PERSONA(E) TOUCHER POUR CHAQUE TEMPS FORT ?

Les personae étudiés sont constitués de clients en magasin et en ligne des enseignes Fnac et Darty, sur les 24 derniers mois

TECHNO ADDICT

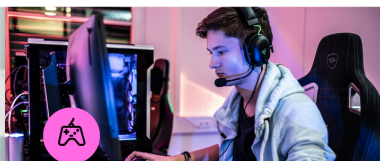
Clients ayant un comportement d'achat appétent à l'univers high tech



95% Acheteurs magasin
53% Acheteurs web
1 shopper sur 3 est client à la fois chez Fnac et Darty

GAMER

Clients ayant un comportement d'achat appétent à l'univers du gaming



81% Acheteurs magasin
64% Acheteurs web
1 shopper sur 5 est client à la fois chez Fnac et Darty

NOMADE / SPORTIF

Clients ayant un comportement d'achat appétent à l'univers mobilité et sport



87% Acheteurs magasin
40% Acheteurs web
1 shopper sur 5 est client à la fois chez Fnac et Darty

CULTURE ADDICT

Clients ayant un comportement d'achat appétent à la culture (Fnac seulement)



90% Acheteurs magasin
72% Acheteurs web
1 shopper sur 3 est client à la fois chez Fnac et Darty

ENGAGÉ

Clients ayant acheté des produits "Choix Durable" ou reconditionnés



95% Acheteurs magasin
47% Acheteurs web
1 shopper sur 3 est client à la fois chez Fnac et Darty

EARLY ADOPTER

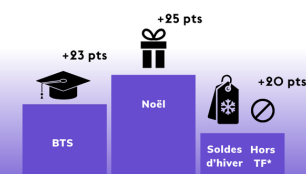
Clients ayant acheté des produits dès leur lancement ou en pré-commande



80% Acheteurs magasin
79% Acheteurs web
1 shopper sur 3 est client à la fois chez Fnac et Darty

Ces clients sont en surreprésentation à Noël (+25 pts) par rapport à notre base d'acheteurs.

Ils sont également très présents pendant Back to School (+23 pts), les Soldes d'hiver (+20 pts) et Black Friday (+20 pts).



* Hors temps forts (tout au long de l'année)

Ces clients sont en surreprésentation à Noël (+26 pts) par rapport à notre base d'acheteurs.

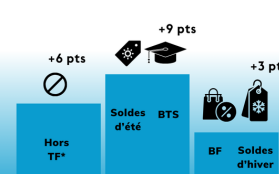
Ils sont également très présents pendant Back to School (+19 pts), les Soldes d'hiver (+18 pts) et Black Friday (+18 pts).



* Hors temps forts (tout au long de l'année)

Ces clients sont en surreprésentation pendant les Soldes d'été (+9 pts) et Back to School (+9 pts) par rapport à notre base d'acheteurs.

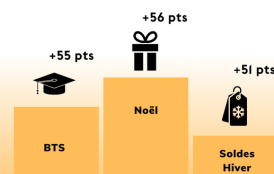
Ils sont également très présents pendant les périodes hors temps forts (+6 pts).



* Hors temps forts (tout au long de l'année)

Ils sont en surreprésentation à Noël (+56 pts) par rapport à notre base d'acheteurs.

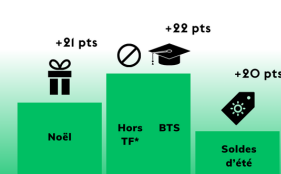
Ils sont également présents pendant Back to School (+55 pts) et les Soldes d'hiver (+51 pts).



* Hors temps forts (tout au long de l'année)

Ils sont en surreprésentation pendant Back to School (+22 pts) et hors temps forts (+22 pts) par rapport à notre base d'acheteurs.

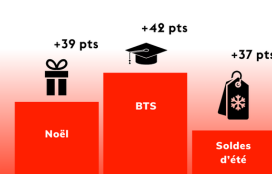
Ils sont également présents à Noël (+21 pts) et les Soldes d'été (+6 pts).



* Hors temps forts (tout au long de l'année)

Ils sont en surreprésentation pendant Back to School (+42 pts) par rapport à notre base d'acheteurs.

Ils sont également très présents à Noël (+39 pts) et durant les Soldes d'été (+37 pts).



* Hors temps forts (tout au long de l'année)



Techno Addict - Gamer
Culture Addict - Early Adopter



Engagé
Nomade / Sportif



Techno Addict - Gamer
Culture Addict - Engagé
Early Adopter - Nomade / Sportif



Gamer



Techno Addict - Gamer
Culture Addict - Engagé
Early Adopter



SOLDES D'HIVER



SOLDES D'ÉTÉ



BACK TO SCHOOL



BLACK FRIDAY



NOËL



Techno Addict - Engagé - Nomade / Sportif



HORS TEMPS FORT TOUT AU LONG DE L'ANNÉE