

# UX/UI Design Peak Season Checklist





# Peak Season

Principaux événements annuels qui peuvent être identifiés comme des Peak Seasons sur les marchés occidentaux :



Noël



Saint-Valentin



Fêtes des mères  
et des pères



Black Friday



Sales

# Particularités des Peak Seasons:



**Délais courts**



**Nouveaux  
visiteurs**



**Traffic  
important**



**Objectifs de  
ventes renforcés**



**Gel potentiel du  
développement  
de votre site**

# Une préparation en 4 étapes :



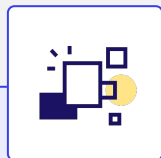
## Étape 1

Planifier en amont



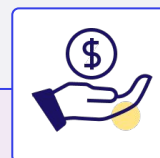
## Étape 2

Optimiser la navigation



## Étape 3

Optimiser le contenu



## Étape 4

Maximiser vos revenus



# 1. Planifier en amont

## Les questions à se poser

---

- ❑ Quelle est votre meilleure source d'acquisition ?
- ❑ Quel est le parcours principal de l'utilisateur ?
- ❑ Comment les utilisateurs recherchent-ils les produits une fois arrivés sur le site ?

## Conseils

---

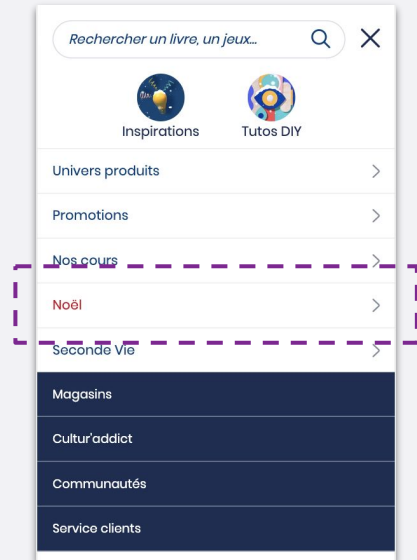
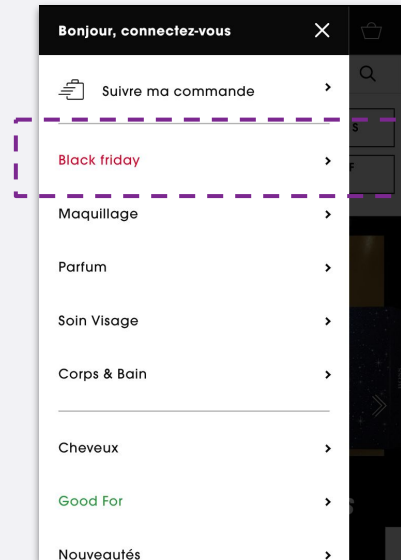
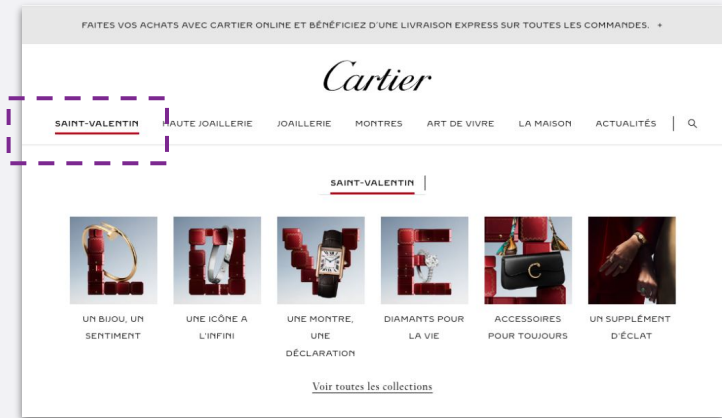
- ❑ Collectez des données sur vos campagnes passées
- ❑ Assurez-vous que vos landing pages soient cohérentes avec votre stratégie marketing
- ❑ Connaître ses utilisateurs : segmenter
- ❑ Testez en amont le site (A/B tests, tests utilisateurs, etc.)



## 2. Optimiser la navigation

# ❑ Mettre en avant l'évènement dans le header et le menu

- Ajouter une entrée dédiée à l'évènement
- Utiliser une couleur de police différente pour apporter davantage d'affordance
- Réorganiser l'ordre des entrées selon les performances

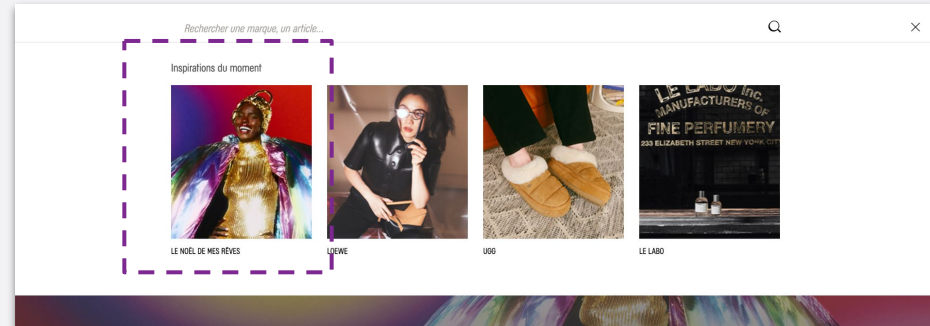
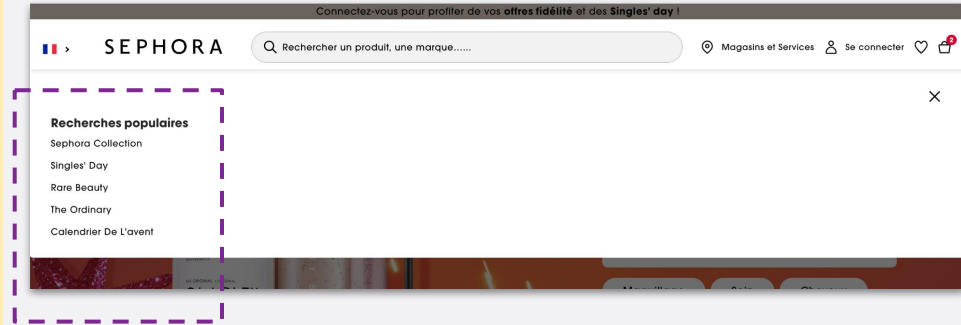






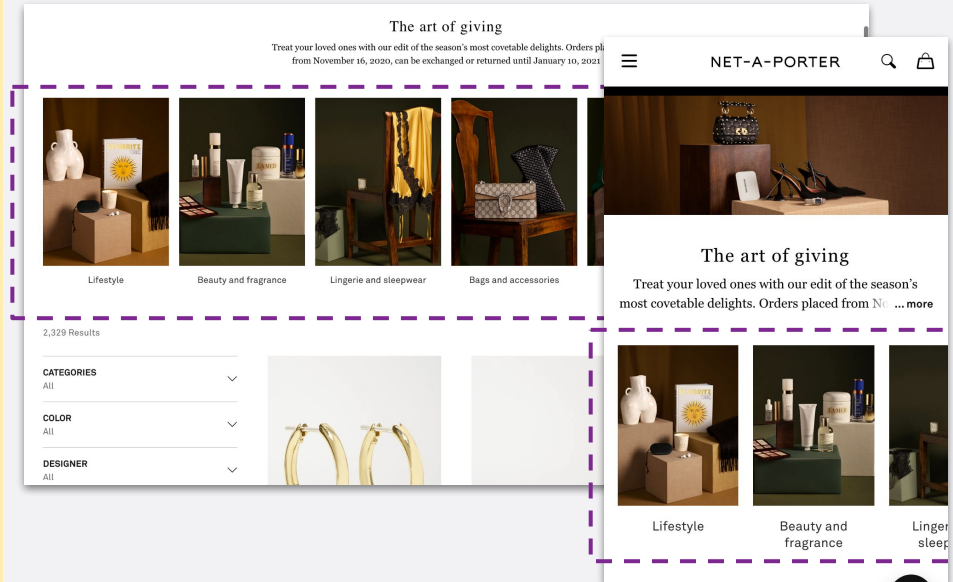
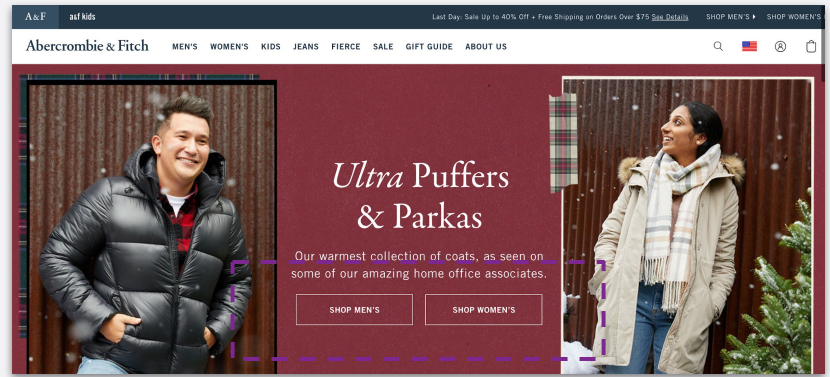
# Optimiser le moteur de recherche

- Inspirer et guider vos utilisateurs via le moteur de recherche en ajoutant des suggestions de collections ou produits (recherches populaires, inspirations du moment, historique de recherche)
- Ajouter des CTAs précis aux tuiles d'images (éviter le texte dans les images)



# Faciliter la navigation entre les pages

- Créer une page dédiée à l'évènement
- Faciliter la prospection en guidant les utilisateurs vers les catégories, sous-catégories (CTAs, sliders, etc.)

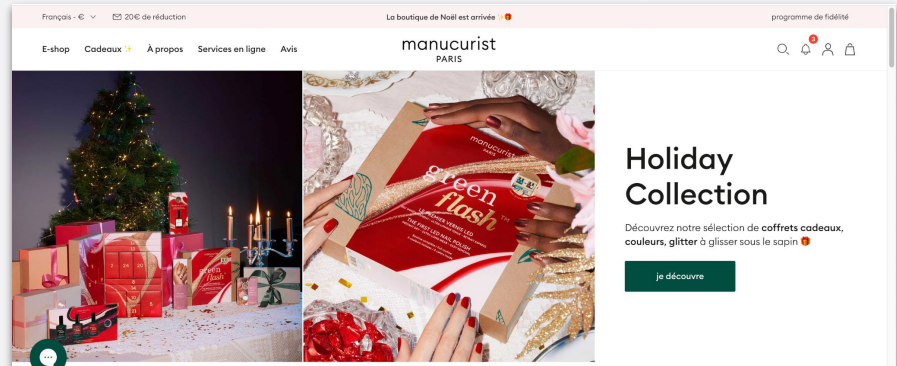
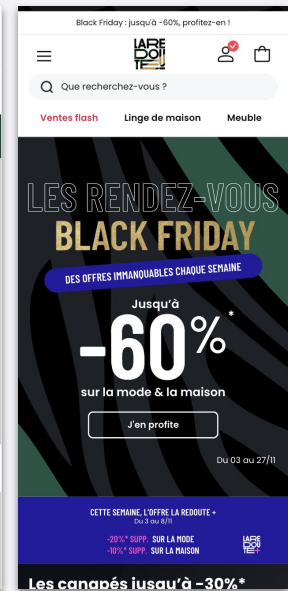
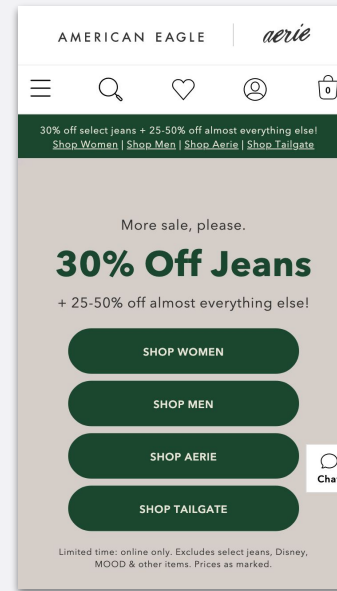




## 3. Optimiser le contenu

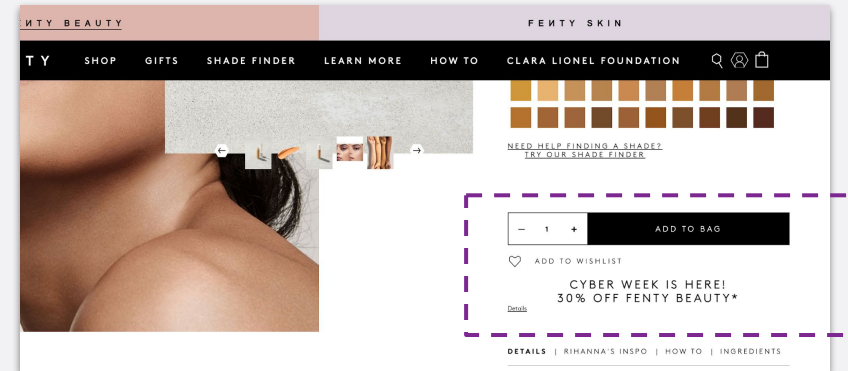
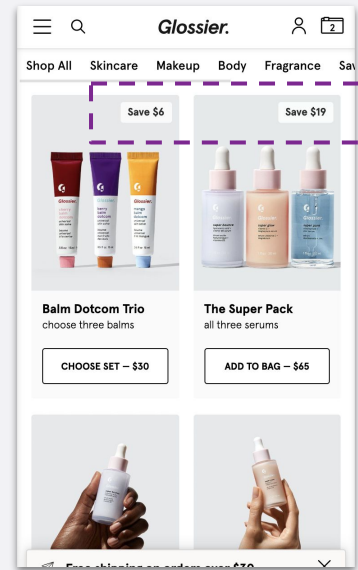
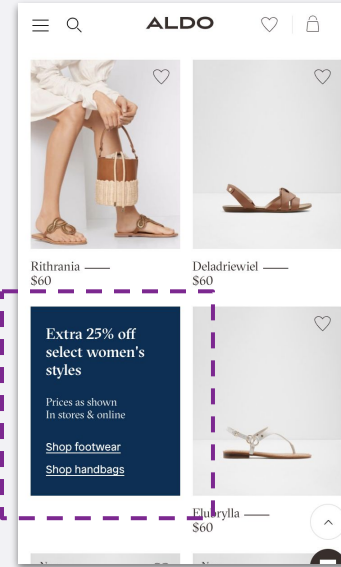
## ❑ Adapter la homepage

- Présenter du contenu personnalisé à l'événement au dessus de la ligne de flottaison
- Personnaliser le background et les couleurs
- Afficher des CTAs avec un wording testé, au dessus de la ligne de flottaison pour rediriger les utilisateurs vers les pages dédiées



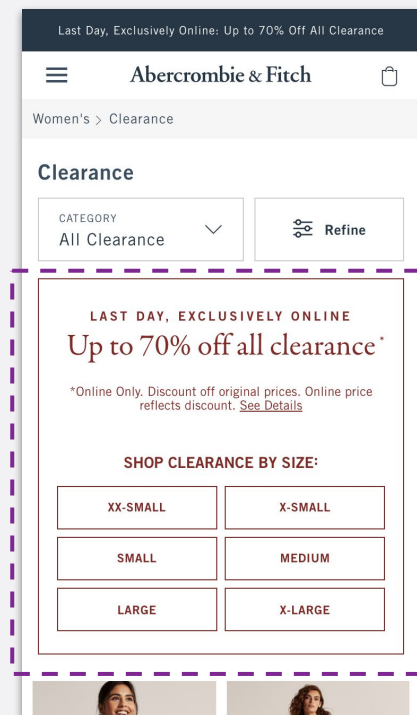
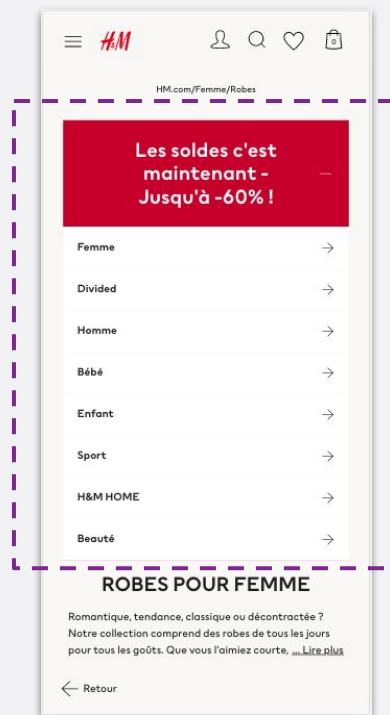
# ❏ Inspirer vos utilisateurs

- Mettre en avant les offres dans les tuiles produits en pages catégories
- Ajouter des tags sur les tuiles pour guider les utilisateurs sur les offres
- Rappeler les offres sous le CTA 'Ajouter au panier' dans les pages produits



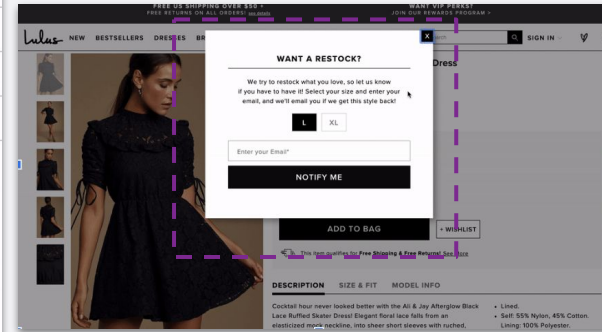
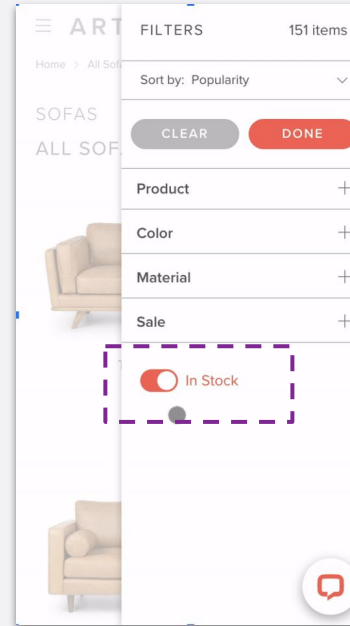
# Faciliter l'accès aux contenus via des filtres

- Créer des nouveaux filtres pour l'événement
- Proposer ces filtres en homepage, page catégorie et produit.



## ❏ Donner de la visibilité au stock

- Permettre aux utilisateurs de filtrer les produits selon la disponibilité du stock
- Permettre aux utilisateurs d'être notifiés lorsque le stock sera de nouveau disponible.



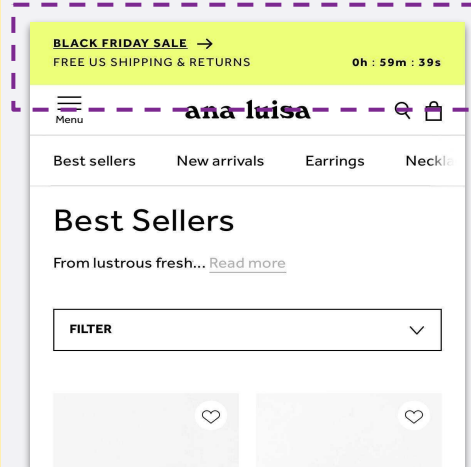


## 4. Maximiser vos revenus



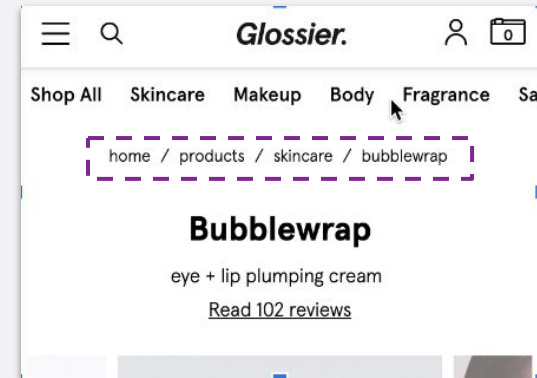
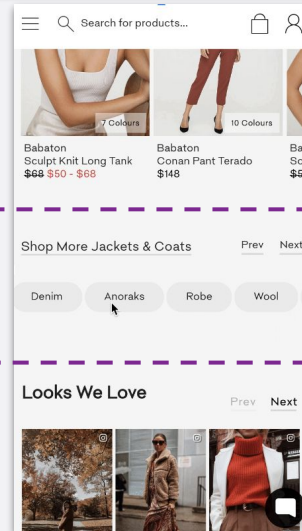
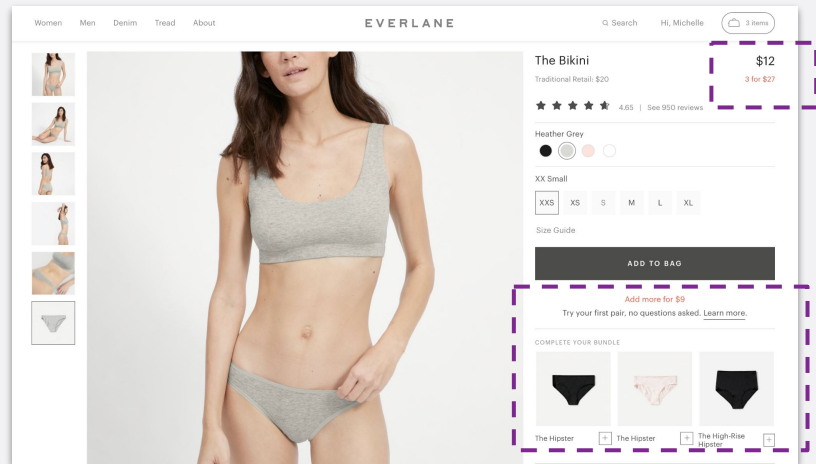
## ❑ Créer l'urgence

- Ajouter un timer pour indiquer aux utilisateurs quand l'offre va démarrer et se terminer
- Utiliser une bannière de message en haut de page pour un gain de place et une bonne exposition de l'information
- Informer sur les délais de livraison



# Encourager le cross sell

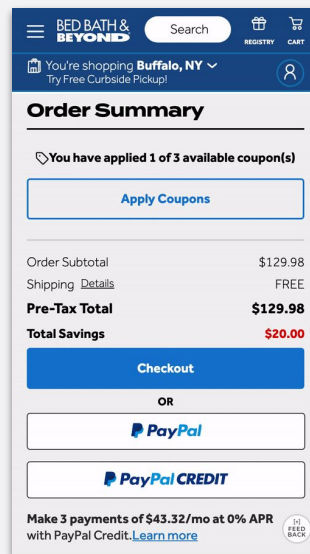
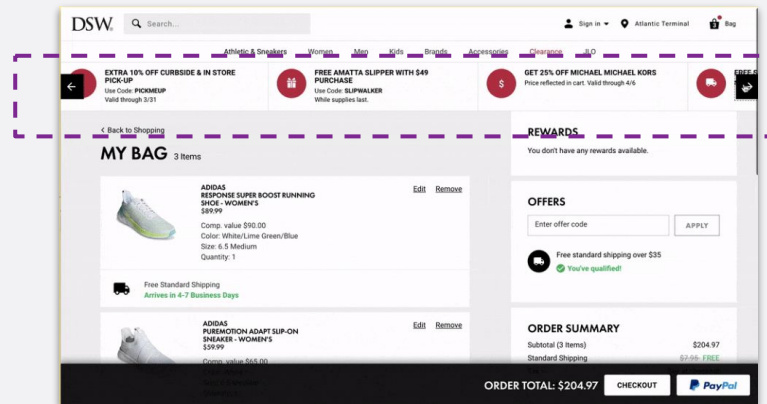
- Privilégiez les produits bénéficiant d'une offre groupée. Placer cette section près du CTA 'ajouter au panier'
- Ajouter un slider pour guider les utilisateurs vers d'autres catégories.
- Ajouter un fil d'ariane en haut de page.





# Faciliter l'accès aux coupons promotionnels

- Afficher les offres en cours en haut de page via une bannière de message et sur l'espace personnel.
- Toujours confirmer l'application du coupon par un message.



# Faciliter la connexion et la création de compte

- Proposer une connexion rapide pour les nouveaux visiteurs n'ayant pas de compte.
- Pour les créations de compte n'oubliez pas de lister les avantages.
- Proposer différentes méthodes de connexion (Apple, Paypal, Google, etc.)

The screenshot shows the top navigation bar with the DARTY logo and a shopping cart icon. Below it is a progress bar with four steps: 1. Panier, 2. Identification, 3. Livraison & Paiement, and 4. Confirmation. The 'Identification' step is currently active. Below the progress bar, the text reads 'DÉJÀ CLIENT / NOUVEAU CLIENT'. The main content area contains the instruction 'Saisissez votre adresse email pour vous connecter ou créer un compte.' followed by an 'Email' input field and a red 'Continuer' button.

The screenshot shows a registration screen titled 'NOUVEL UTILISATEUR ?'. It features an 'Adresse email\*' input field and a black button labeled 'JE CRÉE MON COMPTE'. Below this, a pink-bordered box titled 'Créez un compte gratuitement' lists three benefits: 'Simple et rapide' (with a thumbs up icon), 'Suivez vos commandes' (with a shopping bag icon), and 'Cumulez des points et chèques fidélité en créant votre carte' (with a gift icon).

The screenshot shows a login and registration screen with two tabs: 'CRÉER UN COMPTE' and 'CONNEXION'. The 'CONNEXION' tab is selected. The form includes an 'ADRESSE E-MAIL:' input field, a 'MOT DE PASSE:' input field, and a black 'CONNEXION' button. Below the button, there is a link 'Mot de passe oublié ?'. The section 'OU CONNECTEZ-VOUS AVEC...' offers social login options: 'GOOGLE', 'APPLE', and 'FACEBOOK'. At the bottom, there is a link 'Où est passé Twitter ?' and a footer with the text 'J'ACCEPTÉ' and logos for VISA, Mastercard, PayPal, Klarna, and Apple Pay.

# ❏ Proposer plusieurs méthodes de livraison

- Livraison à domicile
- Livraison express
- Livraison green
- Livraison sur rendez-vous
- Livraison internationale
- Livraison en point relais
- Click and collect

The screenshot displays a product search results page with 305 results. A dashed purple box highlights the 'Pickup, delivery & in stores' section, which includes the following options:

- In-store pickup
- Same Day Delivery
- Buy it at the store
- Shipping

Below this section are 'More Filters' for Department (Women, Shoes, Health, Electronics, Home, Beauty, Sports & Outdoors) and Type (Air Fryers, Aromatherapy Sprays, Athletic Pullover Sweatshirts). The main product grid shows three items:

- Item 1:** 4oz 3pk Lidded Mini Patterned Tin Worn Candle Gift Set - Opalhouse™. Price: \$10.00. Rating: 5 stars. Button: Add for shipping.
- Item 2:** Free Winxy Lux mini gloss duo with \$40 beauty purchase. Beloved Cherry Blossom & Tea Rose Shower & Bath Gel Body Wash - 12 fl oz. Price: \$11.79. Rating: 77 stars. Button: Add for pickup.
- Item 3:** 'I Love You' Ceramic Trinket Dish Pink - Hearth & Hand™ with Magnolia. Price: \$4.99. Rating: 38 stars. Button: Add to cart.

Additional UI elements include 'Shipping & Pickup' and 'Sort by Featured' dropdowns at the top right, and 'View similar' buttons under each product image.