



# CALENDRIER 2021



*Conseils & Informations*

Par Priscilla Cuvelier du blog [nekosign.com](http://nekosign.com)





# Bienvenue

*dans l'aventure de la com marketing*



*Je te remercie d'avoir choisi  
mon calendrier 2021.*

*J'espère que tu feras bon usage de ce guide,  
que tu pourras mieux t'organiser  
dans la communication de ton activité.*

*J'ai hâte de pouvoir discuter avec toi  
si tu as des suggestions ou tout simplement  
pour répondre à tes éventuelles questions.*

*Je te souhaite une très bonne année !*



*Ruselle*



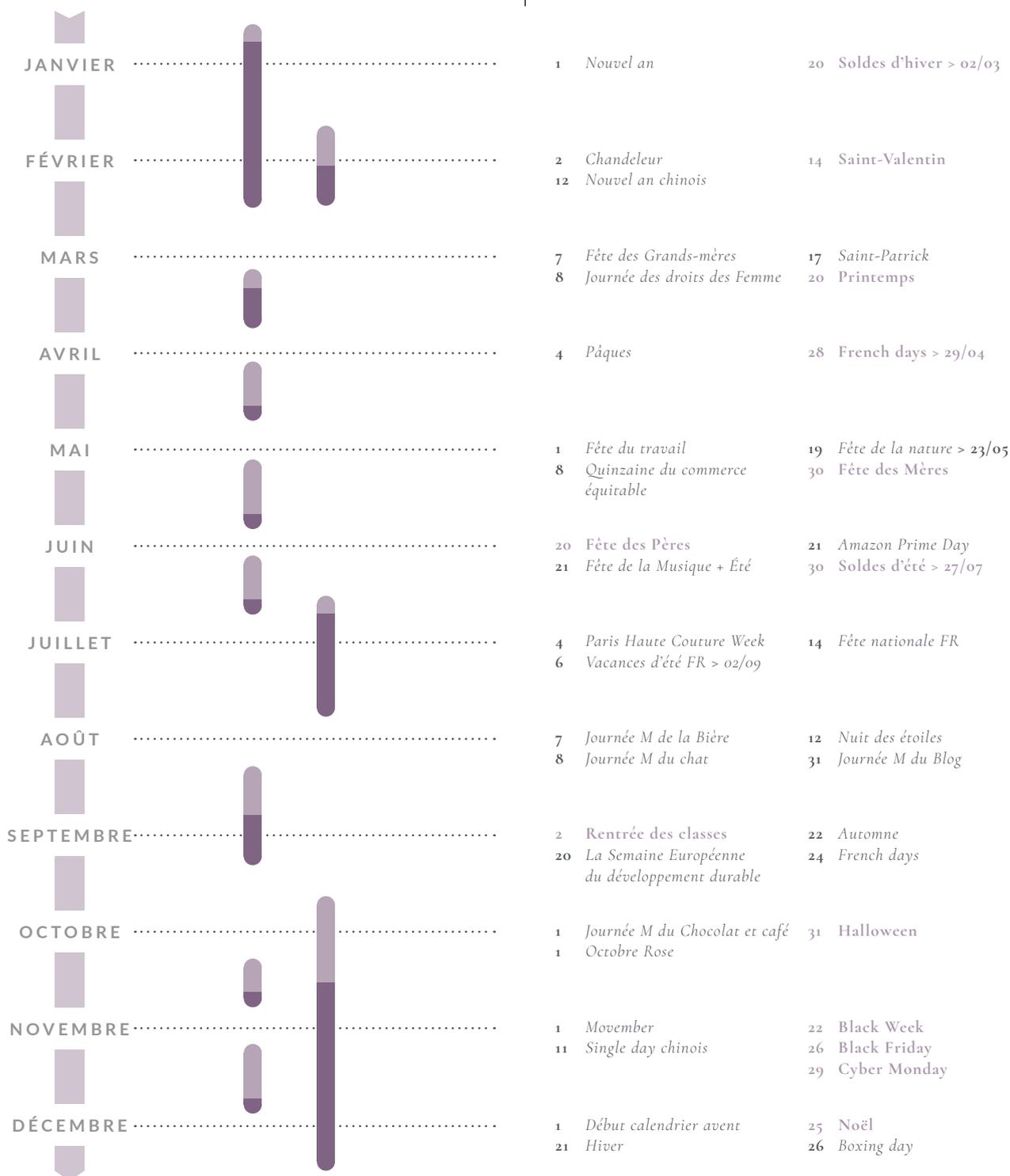
**TU PEUX ME JOINDRE :**

[hello@nekosign.com](mailto:hello@nekosign.com)



# Dates clés en 2021

e-commerce





# Janvier

Bonnes résolutions & Soldes d'hiver

LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
				<b>1</b> • Jour de l'an • Journée mondiale de la paix	<b>2</b>	<b>3</b> • Rallye Paris-Dakar > 15/01
<b>4</b> • Rentrée des classes • Journée mondiale du braille	<b>5</b>	<b>6</b> ● • Épiphanie	<b>7</b>	<b>8</b>	<b>9</b> • London Men's Fashion Week > 11/01	<b>10</b> • Journée mondiale Tintin
<b>11</b> • Journée mondiale "Merci" • Consumer Electronics show (CES, Las Vegas) > 14/01 • Los Angeles Market Week > 14/01	<b>12</b> • Journée mondiale des Roux • Florence men's Fashion Week > 15/01	<b>13</b> ● • Journée mondiale sans pantalon • Journée nationale de l'hypersensibilité	<b>14</b> • Nouvel An Orthodoxe	<b>15</b> • Milan Men's Fashion Week > 19/01	<b>16</b>	<b>17</b> • Journée internationale de la Cuisine italienne
<b>18</b> • Blue monday • Berlin Fashion Week > 22/01	<b>19</b> • Journée internationale du Pop Corn • Paris Men's Fashion Week > 24/01	<b>20</b> ● • Soldes d'hiver en France > 02/03	<b>21</b> • Journée mondiale des Câlins • 5 <sup>e</sup> Nuit de la lecture > 24/01 • Inbound Marketing France > 25/01	<b>22</b> • Journée franco-allemande	<b>23</b> • Journée mondiale de l'écriture manuscrite	<b>24</b> • Journée internationale du sport féminin • Journée internationale de l'éducation
<b>25</b> • Paris Haute Couture Week > 28/01 • Community Management Appreciation Day	<b>26</b>	<b>27</b>	<b>28</b> ○ • Nouvel An des Arbres • Journée de la protection des données	<b>29</b>	<b>30</b>	<b>31</b> • 65 <sup>e</sup> Grammy Awards

## O 1 . LES CONSEILS & INFORMATIONS POUR JANVIER



### Préparez les soldes d'hiver

Préparer à l'avance tous éléments de la communication (sélection photos, textes, newsletter, encarts et slider...). Vérifiez vos stocks. Préparez votre sélection de produits à solder.



### Deuxième démarque

Annoncez la deuxième démarque sur votre boutique et commencez à faire découvrir vos nouveaux produits, en envoyant une newsletter simple et percutante ou un SMS à vos clients



### Les soldes d'hiver

Programmez votre communication dès 7h du matin ainsi qu'un post sur les réseaux sociaux, actualiser votre page d'accueil et préparez-vous au pic de fréquentation le 1<sup>er</sup> jour.





# FÉVRIER

## Gourmandises de fin d'hiver

LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
1	2 • Chandeleur • Journée de la marmotte • Copenhagen Fashion Week > 05/02	3 • Journée internationale sans paille	4 • Journée mondiale contre le Cancer	5	6 • Tournoi des VI Nations > 20/03 • Journée mondiale des intelligences animales • Vacances d'hiver Zone A > 21/02 • Carnaval de Venise > 16/02	7 • Journée mondiale sans Mobile • Finale Superbowl
8 • Open d'Australie > 21/02	9 • 92 <sup>e</sup> Cérémonie des Oscars • Journée mondiale pour un Internet plus sûr (Safer Internet Day)	10 • Journée internationale des légumineuses	11 • Journée internationale des femmes de science • Journée mondiale des malades • Berlinale > 21/02	12 • 36 <sup>e</sup> Victoires de la Musique • Journée internationale Darwin • Nouvel An Chinois	13 • NY Women's Fashion Week > 18/02 • Journée mondiale de la Radio • Vacances d'hiver Zone C > 28/02	14 • Saint-Valentin
15	16 • Mardi gras	17	18 • Journée internationale du patrimoine canadien • Journée mondiale d'action en faveur du droit de grève	19 • Journée internationale de la baleine • London Women's Fashion Week > 23/02	20 • Journée mondiale de la justice sociale • Vacances d'hiver Zone B > 07/03	21 • Journée internationale de la langue maternelle
22	23 • International Save Bears Day • Milan Women's Fashion Week > 01/03	24	25	26 • Salon de l'Agriculture > 06/03	27 • Journée internationale de Tours polaire • Journée mondiale des ONG	28 • 78 <sup>e</sup> Golden Globes • Journée mondiale sans Facebook
29						

## 02 . LES CONSEILS & INFORMATIONS POUR FÉVRIER



### Préparez la saint-valentin

Préparer à l'avance tous éléments de la communication (sélection photos, textes, newsletter, encarts et slider...). Créez des sélections d'idées cadeaux. Dans votre menu, ajoutez une catégorie spéciales Saint-Valentin à la dernière semaine de janvier.



### La saint-valentin

Plus de 50% des acheteurs fêtent la Saint-Valentin. Les recherches et achats s'effectuent dans les deux semaines précédant la fête, et les pics sont atteints entre le 7 et le 12 février. Le cadeau plébiscité pour plaire à tous (et adoré des e-commerçants !) : la carte cadeau virtuelle ! Idéale pour les retardataires comme pour les hésitants, elle vous permet d'augmenter facilement vos ventes et d'alimenter votre fichier client (une carte achetée = 2 clients : celui qui l'achète et celui qui la consomme).



### Analysez votre trafic

Profitez du trafic généré par les soldes pour analyser les performances de votre boutique : produits, catégories, moyens de paiement... Chaque critère est un indice pour optimiser votre site, vos ventes et chaque fiche produit.





# MARS

## Le Printemps

LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
1 • Paris Women's Fashion Week > 09/03 • Journée mondiale du Compliment	2	3 • Journée mondiale de la vie sauvage	4 • Journée mondiale de l'obésité	5	6	7 • Fête des Grands-Mères
8 • Los Angeles Market Week > 11/03 • Journée internationale des droits des femmes	9	10	11 • Journée internationale des startups • Journée mondiale de la plomberie	12 • 46 <sup>e</sup> Cérémonie des Césars • Journée mondiale contre la censure sur Internet	13 ● • Le Printemps des Poètes > 29/03	14 • Journée internationale d'action pour les rivières • Fête des mères en UK
15 • Journée inter. des droits des consommateurs • Grève mondiale pour le climat • Semaine de la courtoisie au volant **	16	17 • Saint-Patrick	18 • Journée mondiale du recyclage • Salon mondial du tourisme > 21/03	19 • Fête des pères en Espagne • 21 <sup>e</sup> Journée nationale et mondiale du Sommeil	20 • Printemps • Journée mondiale du bonheur et du Conte • Journée internationale sans viande, du macaron et de la francophonie	21 ● • Journée inter. des forêts et pour l'élimination de la discrimination raciale • Journée mondiale de la poésie, du rangement de bureaux et trisomie 21
22 • E-marketing Paris > 24/04 • Journée mondiale de l'eau	23 • Journée mondiale de la météo	24 • Journée européenne de la glace artisanale • Journée mondiale pour la fin de la pêche • Journée internationale pour le droit à la vérité	25 • Journée mondiale contre la publicité • Journée de la procrastination • Tolkien Reading Day • Tomorrowland Winter	26	27 • Journée nationale du fromage • Journée mondiale du théâtre • Earth hour • La quinzaine du compostage > 10/04	28 ○ • Championnat du monde F1 • Journée mondiale contre l'endométriose
29 • Heure d'été (au matin) • Printemps du cinéma > 31/03 (sous réserve)	30 • Journée mondiale des troubles bipolaires	31 • Journée mondiale de la sauvegarde des données informatiques • Journée Internationale de la Visibilité Trans				

## 03 . LES CONSEILS & INFORMATIONS POUR MARS



### La journée de la femme

À l'approche de la Journée de la Femme, ciblez les femmes de votre base de données pour leur offrir un cadeau ou une réduction sur votre boutique, et programmez votre communication pour le 8 mars.



### Le printemps

Le mois de mars et la fin de l'hiver tant attendu, sonne le retour du printemps, des tâches du jardin pour tous jardiniers amateurs avec les semis du futur potager et les plantations de saison, les premières ballades pour les plus aventureux et amoureux de la nature ; et bien évidemment le gros nettoyage !





# AVRIL

## Retour du soleil & French days

LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
			1 • Poisson d'Avril ** Journée internationale de la blague	2 • Journée mondiale de sensibilisation à l'autisme • Journée mondiale du livre pour enfants	3	4 ● • Pâques
5 ☀ • Lundi de Pâques	6 • Journées européennes des métiers d'art > 11/04	7 • Journée mondiale de la santé	8	9 • Journée mondiale de la Licorne • Festival Coachella I > 11/04 (sous réserve)	10 • Vacances de printemps Zone A > 25/04	11
12 ● • Journée internationale du vol spatial habité	13 • Ramadan > 13/05 • New York Fashion Week > 09/03 • Good France (ex Fête de la gastronomie) > 15/04	14 💡	15 • Journée mondiale de l'Art • Fête des secrétaires	16 • Journée mondiale de la voix • Festival Coachella II > 18/04 (sous réserve)	17 • Vacances de printemps Zone C > 02/05	18 • Journée internationale des monuments et des sites
19 🍰	20 ○	21 • Journée de la femme digitale, de la créativité et de l'innovation	22 • Journée mondiale de la Terre	23 • Journée mondiale du livre et du droit d'auteur	24 • Vacances de printemps Zone B > 09/05 • Journée mondiale des animaux dans les laboratoires	25 • Journée mondiale des manchots • Journée mondiale de la photographie au Sténopé
26 • Journée mondiale de la propriété intellectuelle	27 ○	28 • French days > 04/05 • Journée mondiale sur la sécurité et la santé au travail	29 • Journée internationale de la danse	30 • Journée internationale du Jazz • Journée mondiale des Mobilités et de l'Accessibilité		

## 04 . LES CONSEILS & INFORMATIONS POUR AVRIL



### Préparez les french days

Préparer à l'avance tous éléments de la communication (sélection photos, textes, newsletter, encarts et slider...) pour la French days. Définissez les produits en promotion. Créez une catégorie dans votre menu, adaptez vos couleurs en bleu-blanc-rouge.



### Fidélisation anniversaire

Soyez de toutes les attentions pour vos clients... Fidélisez-les facilement en leur envoyant automatiquement un coupon de réduction pour leur anniversaire. Même si cette pratique est souvent utilisée, elle est vraiment appréciée !



### Le retour du soleil

Faites une sélection de vos produits en fonction de vos nouvelles collections, du changement de saison et des humeurs !





# Mai

## Fête des Mères & Fériés

LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
					<b>1</b> • Journée mondiale du travail	<b>2</b> • Journée internationale du rire
<b>3</b> 📰 • Journée mondiale du Soleil, de la liberté de la presse	<b>4</b> • Star Wars Day • Journée internationale des pompiers	<b>5</b>	<b>6</b> • Journée internationale sans régime • Journée mondiale du coloriage	<b>7</b>	<b>8</b> • Armistice victoire 1945 • Quinzaine du commerce équitable > 23/05	<b>9</b> • Journée de l'Europe • Fête des Mères USA, Belgique et Pays-Bas
<b>10</b> 💡 • Journée mondiale du lupus	<b>11</b> ● • Journée mondiale des espèces menacées	<b>12</b> • Journée internationale de l'infirmière	<b>13</b> • Ascension • Journée mondiale de l'ingénierie pour l'avenir	<b>14</b>	<b>15</b> • Journée internationale des familles	<b>16</b>
<b>17</b> • Journée internationale de lutte contre l'homophobie	<b>18</b> • Journée internationale des Musées	<b>19</b> ○ • Fête de la Nature > 23/05	<b>20</b> • Journée européenne de la mer • Journée mondiale des abeilles	<b>21</b> • Journée internationale du thé	<b>22</b> • Journée mondiale de la biodiversité • Eurovision finale	<b>23</b> • Pentecôte • Journée mondiale de la tortue
<b>24</b> • Lundi de Pentecôte • Journée mondiale du bricolage • Roland Garros > 13/06	<b>25</b> • Journée internationale des Geeks • Journée mondiale de l'Afrique	<b>26</b> ○	<b>27</b>	<b>28</b> • Fête des Voisins • Salon du Livre > 31/05 • Journée mondiale de l'hygiène menstruelle • Journée internationale d'action pour la santé des femmes	<b>29</b> • Finale de la ligue des Champions • Fête mondiale du jeu	<b>30</b> 👶 • Fête des Mères
<b>31</b> • Journée mondiale sans tabac						

## 05 . LES CONSEILS & INFORMATIONS POUR MAI



### Réseau instagram

Vos clients ont toujours été vos meilleurs ambassadeurs. Ils deviennent maintenant vos meilleurs mannequins ! Pour les boutiques concernées, permettez à vos clients de partager leurs photos Instagram avec vos produits et de les afficher sur votre boutique (vous en restez bien sûr modérateur). Cette tendance vous apporte trafic, fidélisations client et conversions !



### Préparez la fête des mères

Préparer à l'avance tous éléments de la communication (sélection photos, textes, newsletter, encarts et slider...). Créez vos sélections d'idées cadeaux. Créez une catégorie dans votre menu. Mettez en avant votre e-carte cadeau.



### La fête des mères

Avant de souhaiter une bonne fête à toutes les Mamans, proposez un avantage (frais de port offert, cadeau ajouté à la commande...) dès que vos clients atteignent un certain montant d'achat : l'idéal pour satisfaire vos clients et augmenter votre panier moyen !





# Juin

Fête des Pères & L'arrivée de l'été

LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
	1 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Journée mondiale des parents</li> </ul>	2 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Journée mondiale pour un Tourisme Responsable et Respectueux</li> </ul>	3 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Journée mondiale pour le vélo</li> <li>• Journée mondiale de la course à pieds</li> </ul>	4	5 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Journée mondiale de l'environnement</li> </ul>	6
7 <ul style="list-style-type: none"> <li>• #MuseumWeek &gt; 13/06</li> <li>• WordCamp Paris &gt; 09/06</li> </ul>	8 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Journée mondiale de l'Océan</li> </ul>	9 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Journée internationale des archives</li> </ul>	10 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Summer Game Fest &gt; 25/08</li> </ul>	11 <ul style="list-style-type: none"> <li>• UEFA EURO 2020 &gt; 11/07</li> <li>• Journée mondiale du tricot</li> <li>• San Francisco Gay Pride &gt; 12/06</li> </ul>	12 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Journée mondiale du bien-être</li> <li>• Journée mondiale contre le travail des enfants</li> <li>• London Men's Fashion Week &gt; 14/06</li> <li>• 24h du Mans &gt; 03/06</li> </ul>	13 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fête des Pères Belgique</li> </ul>
14 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Journée mondiale du don de sang</li> <li>• Los Angeles Market Week &gt; 17/06</li> </ul>	15	16	17 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Hellfest &gt; 20/06</li> </ul>	18 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Milan Men's Fashion Week &gt; 22/06</li> <li>• Solidays &gt; 20/06</li> <li>• Journée internationale du sushi</li> </ul>	19 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Fête des Pères France, USA, UK et Pays-Bas</li> <li>• Journée internationale du surf</li> </ul>	20
21 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Été</li> <li>• Fête de la Musique</li> <li>• Journée mondiale du yoga</li> <li>• Le Prime Day &gt; 22/06</li> </ul>	22 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Paris Men's Fashion Week &gt; 27/06</li> <li>• Printemps de Bourges &gt; 27/06</li> </ul>	23 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Journée internationale des vœux</li> </ul>	24 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Festival BD Angoulême &gt; 27/06</li> <li>• Fête de la Saint-Jean</li> <li>• Journée mondiale des amoureux de l'Alsace</li> </ul>	25	26 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Journée Mondiale contre l'abandon des animaux de compagnie</li> <li>• New York Fashion Week &gt; 09/06</li> <li>• Tour de France &gt; 18/07</li> <li>• Paris Gay Pride (Marche)</li> </ul>	27
28 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wimbledon &gt; 11/07</li> </ul>	29	30 <ul style="list-style-type: none"> <li>• Soldes d'été &gt; 27/07</li> <li>• Journée mondiale des astéroïdes</li> </ul>				

## 06 . LES CONSEILS & INFORMATIONS POUR JUIN



### Préparez la fête des pères

Préparer à l'avance tous éléments de la communication (sélection photos, textes, newsletter, encarts et slider...). Vérifiez vos stocks. Préparez votre sélection de produits à solder.



### La fête des pères

La fête des pères est l'événement du mois de Juin. Mettez en place votre promotion avec tous les outils à votre disposition.



### Le début des soldes d'été et Le Prime Day

N'oubliez pas de bien préparer les soldes d'été en cette fin de mois. Programmez une communication dès 8h du matin le départ ainsi qu'un post sur les réseaux sociaux.

Généralement au début du mois de juillet a lieu le Prime Day cette année c'est en juin. Si vous vendez vos produits sur Amazon, vérifiez bien que toutes vos fiches sont optimales et préparez-vous pour les nombreuses expéditions à venir ! Le Prime Day 2017 est devenu le plus grand événement shopping mondial de toute l'histoire d'Amazon, en dépassant les ventes de Black Friday et Cyber Monday. Pendant 36 heures, des centaines de milliers d'offres sont disponibles sur la célèbre marketplace.





# JUILLET

Soldes d'été & Vacances d'été

LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
			1 ● • Journée mondiale du reggae	2 • Journée mondiale des OVNI	3 • Journée mondiale sans sacs plastique	4 • Independence day US • Paris Haute Couture Week > 08/07
5 • Festival d'Avignon IN > 25/07	6 • Vacances d'été toutes zones > 02/09 • Résultats du Bac • Journée inter. du baiser • Festival de Cannes > 15/07 • Frankfurt Fashion Week > 08/07	7 • Festival d'Avignon OFF > 31/07	8	9	10 ● • Carnaval de Rio > 11/07	11 • Journée mondiale de la population
12	13	14 • Fête Nationale France	15 • Journée internationale des jeux vidéos • Japan Expo > 18/07	16 • Journée mondiale des serpents	17 ● • Journée mondiale des émojis	18 • Arrivée du Tour de France
19 • Journée internationale des châteaux	20 • Journée mondiale du jeu d'échecs • Fin des soldes d'été	21 • Journée mondiale de la malbouffe • Düsseldorf Fashion Week > 28/07	22	23 • Journée mondiale des dauphins • Foire aux vins d'Alsace > 01/08	24 ○ • JO d'été Tokyo > 08/08	25 • Journée des grands-parents
26	27	28 • Amsterdam Gay Pride > 05/08	29 • Journée internationale du tigre • Journée nationale du rouge à lèvres	30 • Journée internationale de l'amitié	31 ● • Journée internationale de la femme africaine	

## 07. LES CONSEILS & INFORMATIONS POUR JUILLET



### Conseil de l'été

Profitez de l'été pour dynamiser vos fiches produit et optimiser leur attractivité avant la rentrée. 31 % des internautes achètent plus facilement s'ils peuvent voir un produit sous tous ses angles, et 73 % des consommateurs s'il y a une vidéo. L'amélioration des visuels et les zooms de qualité peut augmenter les ventes des produits jusqu'à 54 %.



### Créer du contenu

Profitez du calme de l'été pour travailler votre stratégie de contenu : enrichissez votre blog et postez des articles optimisés pour les moteurs de recherche mettant en avant vos produits afin d'éduquer vos visiteurs et générer du trafic sur votre site. Profitez également de créer vos futures newsletters de la rentrée.





# Août

## Vacances d'été

LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
						<b>1</b> • Journée internationale de la frite belge
<b>2</b> • Los Angeles Market Week > 05/08	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>	<b>6</b>	<b>7</b> • Journée internationale de la bière	<b>8</b> ● • Journée internationale du chat !
<b>9</b>	<b>10</b> • Journée mondiale du lion • Copenhagen Fashion Week > 13/08 • Nouvel an musulman	<b>11</b>	<b>12</b> • Nuit des étoiles Perséides • Journée mondiale des éléphants • Journée internationale de la jeunesse	<b>13</b> • Journée internationale des gauchers	<b>14</b>	<b>15</b> ● • Assomption
<b>16</b> 💡	<b>17</b> • Journée internationale du Chat noir !	<b>18</b>	<b>19</b> • Journée mondiale de la Photographie	<b>20</b>	<b>21</b>	<b>22</b> ○
<b>23</b> 🧑	<b>24</b>	<b>25</b> • GamesCom Cologne > 29/08	<b>26</b> • Journée internationale du chien • Festival Series Mania Lille > 02/09	<b>27</b> • Tomorrowland Week-end I > 29/08	<b>28</b> • Journée du nœud papillon • Nuit internationale de la chauve-souris	<b>29</b> • Journée mondiale pour la fin du spécisme
<b>30</b> ○	<b>31</b> 📄 • Journée mondiale du blog					

## 08 . LES CONSEILS & INFORMATIONS POUR AOÛT



### Préparez la rentrée

Préparer à l'avance tous éléments de la communication (sélection photos, textes, newsletter, encarts et slider...). Vous pouvez commencer à communiquer sur cet événement dès ce mois-ci selon votre secteur d'activité.



### Vos réseaux

Les internautes utilisent les réseaux sociaux pour avoir des informations sur un produit (62 %), lire des avis (58 %) et dénicher des promotions (51 % n'hésitez pas à partager vos nouveaux produits et meilleures ventes sur les réseaux sociaux et à organiser des jeux viraux pour agrandir facilement votre communauté et récompenser vos fans.



### Un blog pour augmenter votre SEO

Ouvrez un blog pour la rentrée si vous n'en avez pas. Augmentez votre taux de transformation et votre trafic en ouvrant un blog. Plusieurs études ont montré qu'une enseigne qui blogue régulièrement augmente le trafic vers son site de 50 à 100 %. Rédigez des articles optimisés pour le référencement et utilisant les mots clés sur lesquels vous souhaitez vous référencer. Relayez vos articles sur vos autres supports de communication.





# SEPTEMBRE

Rentrée & Foire aux vins

LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
		1	2 • Rentrée des classes Back to work	3 • Tomorrowland Week-end II > 05/09 • Festival Deauville > 12/09	4 • Braderie de Lille > 05/09 • Journée mondiale de la barbe	5 • Journée internationale de la charité
6	7 ●	8 • New York Fashion Week > 12/09 • Salon Restau'co Paris	9 • Journée du nounours	10 • Journée Mondiale de prévention du suicide	11	12
13 ● • Journée mondiale des développeurs	14 • Maddy Keynote	15	16 • Journée internationale de la protection de la couche d'ozone • Salon Produrable > 17/09	17 • London Fashion Week > 21/09	18 • Journée nationale de la qualité de l'air • Journées européennes du Patrimoine > 19/09 • OktoberFest > 03/10	19 • Journée internationale du parler-pirate • Journée mondiale du nettoyage • Kansas City Fashion Week > 26/09
20 • La Semaine Européenne du développement durable > 26/09	21 ○ • Journées internationale de la paix • Milan Fashion Week > 27/09	22 • Automne • Journée internationale sans voitures • SiDo > 23/09	23	24 • French days > 27/10 (à confirmer)	25	26 • Journée mondiale de la Mer • Journée mondiale des sourds
27 • Journée mondiale du tourisme • Milan Fashion Week > 05/10	28 • Paris Retail Week > 30/09	29 ● • Journée mondiale du cœur	30			

## 09 . LES CONSEILS & INFORMATIONS POUR SEPTEMBRE



### La rentrée des classes

Proposez une sélection d'articles dans le thème de la rentrée des classes ou du bureau (Back to work), quinze jours à une semaine avant. C'est le 2<sup>e</sup> moment le plus fort de votre année e-commerce. Pensez également à offrir la livraison à vos clients à partir d'un certain montant. En effet, les frais de port représentent le 1<sup>er</sup> critère d'abandon d'achat et 47% des acheteurs déclarent qu'ils préfèrent abandonner leurs achats si la livraison n'est pas gratuite...



### L'automne

Proposez par exemple un jeu concours sur votre boutique ! Relayé sur les réseaux sociaux et par newsletter, c'est le moyen idéal pour stimuler votre fichier clients et amener de nouveaux visiteurs à découvrir vos produits.



### Préparez Halloween

Préparer à l'avance tous éléments de la communication (sélection photos, textes, newsletter, encarts et slider...).





# OCTOBRE

## Halloween & Cocooning

LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
				1 • Journée mondiale du Chocolat • Journée internationale de la musique, du café et du végétarisme • Octobre Rose et Inktober	2 • Journée mondiale du sourire • Journée Internationale de la non violence • Nuit blanche Paris > 03/10	3 • Fête des Grands-pères
4 • Journée mondiale des Animaux	5	6 ●	7	8 • Journée mondiale pour la vue • Cannesseries > 13/10	9 • Journée mondiale du handicap	10 • Journée internationale de solidarité avec les peuples amérindiens
11 • Journée internationale des Filles	12	13 ● • Journée nationale de la sécurité routière • Journée internationale du hamburger	14	15 • Journée internationale de la femme rurale	16 • Marathon de Paris • Journée mondiale de l'alimentation • Journée mondiale du pain	17
18 • Journée mondiale de la ménopause	19	20 ○ • Journée internationale des Cuisiniers	21 • Salon du Chocolat Paris (> 25/10)	22 • Journée mondiale de l'énergie • CAPS LOCK DAY • Paris Games Week > 27/10 (à vérifier)	23 • Vacances de Toussaint toutes zones > 08/11	24 • Journée des Nations Unies
25 • Journée mondiale des pâtes	26	27 • Journée mondiale du patrimoine audiovisuel	28 ● • Journée mondiale du cinéma d'animation	29	30 • Journée mondiale de la vie	31 • Halloween • Journée mondiale de l'épargne • Heure d'hiver

## 10 . LES CONSEILS & INFORMATIONS POUR OCTOBRE



### Préparez votre stock

La période des achats de fin d'année approche Avec une augmentation de 94 % du nombre de transactions en 2016, réapprovisionnez vos stocks notamment sur vos meilleures ventes et produits les plus recherchés pour éviter toute rupture pendant la période la plus importante de l'année !



### Halloween

Proposez une sélection d'articles dans le thème de la fête ou pour enfants quinze jour à une semaine avant ou un jeu concours le jour même. Cette fête celtique d'origine irlandaise, popularisée aux États-Unis est de plus en plus populaire en France. Depuis le lancement du phénomène Halloween en France, la hausse des ventes en octobre est passée +20 % en 1999 à +50 % en 2014 et 30 % des 25-34 ans envisagent même de faire des achats spécifiques pour l'occasion ! A ne pas négliger.



### Préparez le black friday

Préparer à l'avance tous éléments de la communication (sélection photos, textes, newsletter, encarts et slider...).





# NOVEMBRE

## Black Friday & Préparation des fêtes

LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
<b>1</b> • Toussaint • Movember • Journée mondiale Végan	<b>2</b> • Fête des morts	<b>3</b> • Journée mondiale de la gentillesse	<b>4</b> ●	<b>5</b> • Journée nationale de lutte contre le harcèlement scolaire	<b>6</b>	<b>7</b>
<b>8</b>	<b>9</b> • Journée internationale des stagiaires	<b>10</b>	<b>11</b> ● • Armistice 1918 • Single Day chinois • Journée internationale des célibataires	<b>12</b> • Journée mondiale de la qualité	<b>13</b>	<b>14</b> • Journée mondiale du diabète
<b>15</b>	<b>16</b> • Journée internationale de la tolérance	<b>17</b>	<b>18</b> • Beaujolais Nouveau	<b>19</b> ○ • Journée internationale de l'homme	<b>20</b> • Journée internationale des droits de l'enfant • Marché de Noël Strasbourg	<b>21</b> • Journée mondiale de la Télévision • Semaine européenne de réduction des déchets
<b>22</b> • Black Week • Journée mondiale du Jeu vidéo	<b>23</b>	<b>24</b>	<b>25</b> • Fête de la Sainte-Catherine • Journée internationale pour l'élimination de la violence à l'égard des femmes • Thanksgiving	<b>26</b> • Black Friday	<b>27</b> ●	<b>28</b> • Journée mondiale sans achats • Hanouka > 06/12
<b>29</b> • Cyber monday	<b>30</b>					

## 11 . LES CONSEILS & INFORMATIONS POUR NOVEMBRE



### Sélection cadeaux Noël

Envoyer une première newsletter avec une sélection de cadeaux afin de préparer la shopping-list de Noël. Le petit "plus" qui fait la différence : proposez l'emballage des commandes avec carte personnalisable. N'hésitez pas à le faire gratuitement pendant les fêtes pour vous démarquer de vos concurrents : vos clients apprécieront et vous choisiront.



### Black friday

Cette journée marque le début de la période des achats de Noël, suivi par le Cyber Monday, où le trafic augmente de 20 %. Insistez sur la durée TRÈS limitée de l'offre pour inciter aux achats compulsifs. Créez une catégorie dédiée avec tous vos produits en promotion.



### Calendrier de l'avent

Préparez-vous pour le mois de décembre ! Préparer à l'avance tous éléments de la communication (sélection photos, textes, newsletter, encarts et slider...).



# DÉCEMBRE

## Fêtes de fin d'année

LUNDI	MARDI	MERCREDI	JEUDI	VENDREDI	SAMEDI	DIMANCHE
		1  • Début calendrier de l'aveut	2 • Journée internationale pour l'abolition de l'esclavage	3 • Journée nationale du cinéma indépendant • Journée internationale des personnes handicapées	4 ●	5
6 • Saint-Nicolas	7	8 • Journée mondiale du Climat • Fête des Lumières à Lyon > 11/12	9 • Journée nationale de la laïcité	10  • Dernière livraison en point relais Noël • Journée mondiale des droits de l'homme • Journée internationale pour les droits des animaux	11 ●	12 • Journée internationale de la musique Metal
13	14 • Journée mondiale de rien du tout	15	16	17  • Dernière livraison à domicile Noël	18 • Journée internationale du pull de Noël • Journée mondiale pour la langue arabe • Vacances de Noël toutes zones > 02/01	19 ○
20	21 • Hiver • Journée mondiale de l'Orgasme	22	23	24 • Réveillon de Noël	25 • Noël	26 • Boxing Day
27 ● 	28	29	30	31 • Saint-Sylvestre • Réveillon du Nouvel An		

## 12 . LES CONSEILS & INFORMATIONS POUR DÉCEMBRE



### Calendrier de l'aveut

Lancer l'opération du « Calendrier de l'Aveut » avec un article différent en promotion chaque jour à partir du 1<sup>er</sup> décembre sur votre boutique. Cette pratique vous assure des visites et achats tout au long de la période des fêtes. Programmez une top header pour chaque jour, présentant le « cadeau » que vos visiteurs ont gagné. Aussi addictif qu'apprécié !



### Visibilité au maximum

Le week-end à venir est LE plus important pour les ventes. Soyez visible et n'hésitez pas à dépenser un peu de budget pour cela : ce sera vite rentabilisé ! Indispensable pour

cette période clé ! Proposez la carte cadeaux pour les retardataires ou les indécis. Communiquez sur toutes vos sélections pour inciter à l'achat. Indiquez la date limite de commande pour être livré à temps pour Noël.



### Préparez les soldes d'Hiver

La fin d'année, et bientôt les soldes déjà... Préparer à l'avance tous éléments de la communication (sélection photos, textes, newsletter, encarts et slider...).



# Conseils

## & Optimisations

### O 1 . VOS CAMPAGNES



#### *Anticipez vos campagnes*

Programmez vos actions sur toute la période pour avoir une vue d'ensemble et ne rien oublier ! Ce qui est incontournable afin de susciter l'envie de revenir. Me communiquer vos idées un à quinze jours pour une diffusion web mais deux mois à l'avance si vous avez besoin de documents imprimés. Nous aurons le temps de choisir le message, le design adéquat. Ils existent différents canaux pour promouvoir ses promotions, en complément de votre encart à installer sur la page d'accueil de votre site Internet :

■ Les newsletters : 33 % des clients ont acheté un produit après l'avoir vu dans une campagne d'email. Prévoyez-en une pour le lancement et ensuite pour chaque nouvelle démarque.

■ Les réseaux sociaux : Pour les moins de 35 ans, Facebook est le 2<sup>e</sup> levier publicitaire le plus impactant ! Twitter et Instagram deviennent également incontournables. A ne pas négliger également youtube et ses spots vidéo.

■ Les campagnes SMS : pour être sûr que votre message soit lu par un grand nombre de personnes ! Avec un sms, il a entre 95 % et 97 % de chances d'être consulté. A utiliser avec grande modération.



#### *Campagne vs Timing*

Programmez votre communication dès 8h du matin ainsi qu'un post sur les réseaux sociaux, il y a un pic de fréquentation le 1<sup>er</sup> jour, enregistrant + 97 % de visites supplémentaires. Le vendredi est un jour parfait pour envoyer une newsletter. Le week-end à venir est LE plus important commercialement.



#### *Mailing list*

Pour attirer de nouveaux clients à s'abonner à votre newsletter proposez une remise pour leur premier achat. Rapide et efficace pour augmenter votre base de données (mailing list).

### O 2 . VOTRE SITE INTERNET



#### *Contact sur Internet*

Quand un client pose une question par email ou sur les réseaux sociaux, il est souhaitable de répondre immédiatement. Grâce à cette stratégie, 20 % de vos clients seront des clients réguliers. Soyez disponible, prolongez l'expérience de votre site à votre service client. Assurez-vous que tous les membres de votre équipe répondent rapidement et chaleureusement par téléphone ou email, et pourquoi pas en souhaitant à la fin un « Joyeux Noël ou Bonne Saint-Valentin » quand c'est d'actualité.



#### *Avis clients*

Pour optimiser la réassurance sur votre site (et donc vos conversions), mettez en place des avis clients. Ils peuvent engendrer une augmentation des ventes de 18 % et les conversions de 34 %. Il serait dommage de passer à côté.



#### *Référencement vs Sécurité SSL*

Google a depuis le début 2017 favorisé le référencement des sites en HTTPS. De plus les navigateurs, principalement Chrome et Firefox, affichent une mention du type : « ce site n'est pas sécurisé » associée à un triangle rouge d'avertissement. Il est donc impératif d'installer le SSL sur TOUS les sites Internet, e-commerce, même blog et vitrine. Après l'installation de celui-ci, vous aurez un petit cadenas de validation et cela signifiera que toutes les pages du site ont une URL commençant par https:// au lieu du http://. Vous le savez peut-être mais lorsque vous naviguez sur un site dépourvu de HTTPS, les données que vous échangez sont en clair, c'est à dire que n'importe qui peut dans la pratique les lire, les analyser et les transmettre. Le certificat SSL sert notamment à sécuriser les transactions bancaires en ligne ou les connexions et tout échange d'information confidentielle (nom, email des commentaires...).



## 03 . VOTRE SITE E-COMMERCE



### *Réassurance*

61 % des utilisateurs en ligne ont abandonné l'achat d'un produit car il manquait une marque de fiabilité. Utilisez le footer (bas de page) du site pour placer des éléments de réassurance (délais de livraison, paiement sécurisé, retour gratuit...).



### *Mentions légales*

Protégez-vous contre tout litige client avec des CGV personnalisées à votre activité et assurez-vous que votre boutique est bien en conformité avec la Loi Hamon.



### *Filtres produit*

73 % des visiteurs d'un site e-commerce le quittent en moins de deux minutes s'ils ne trouvent pas ce qu'ils cherchent. En mettant en place une recherche par filtres vous orientez vos visiteurs directement vers les produits qu'ils recherchent.



### *Paiements*

Les moyens de paiement préférés des Français sont à 52 % par carte bancaire et à 35 % par Paypal. En proposant des paiements rassurants et adaptés à vos clients, vous êtes assurés d'optimiser votre taux de conversion et de limiter l'abandon de panier.



### *Livraison*

32 % des sites sont choisis pour la rapidité de livraison ! N'oubliez pas de proposer différents moyens de livraison pour conquérir vos clients les plus économes comme les plus pressés ! Pensez à offrir la livraison à vos clients à partir d'un certain montant ou occasionnellement pendant des opérations commerciales. En effet, les frais de port représentent le 1<sup>er</sup> critère d'abandon d'achat et 47 % des acheteurs déclarent qu'ils préfèrent abandonner leurs achats si la livraison n'est pas gratuite, surtout pendant les promotions et les soldes...



### *Bon de réduction*

Soyez de toutes les attentions pour vos clients... En envoyant automatiquement des bons de réduction après achat vous pourrez augmenter de minimum 11 % le panier moyen de vos clients. Et fidélisez-les facilement en leur envoyant automatiquement un coupon de réduction pour leur anniversaire. Même si cette pratique est souvent utilisée, elle est vraiment appréciée !



### *Panier abandonnés*

En 2016, 68 % des clients ont abandonné leur achat. Mettez en place une relance de paniers abandonnés automatique (avec ou sans code promo), pour inciter vos clients à finaliser leur commande,... et pour augmenter votre taux de transformation jusqu'à 15 %.



### *Parrainage et fidélisations*

L'astuce infailible pour assurer sa pérennité est le programme de parrainage et fidélisations. Très incitatif dès son lancement, il vous apporte en plus une hausse du panier moyen au fil des ans : les clients habituels dépensent en moyenne 67 % de plus après 30 mois ! De quoi assurer le succès de votre boutique sur plusieurs années !



### *Réseaux sociaux*

30 % des internautes utilisent les réseaux sociaux pour rechercher un produit. N'hésitez pas à partager vos nouveaux produits et meilleures ventes sur les réseaux et à organiser des jeux concours pour agrandir facilement votre communauté et récompenser vos fans. Permettez à vos clients de partager leurs coups de coeur et n'oubliez pas d'activer les boutons de partage sur les réseaux sociaux comme Facebook, Twitter et Pinterest sur vos pages produit pour faire de vos clients vos meilleurs ambassadeurs.





### Publicité et visibilité

Soyez visible et n'hésitez pas à dépenser un peu de budget pour cela : ce sera vite rentabilisé ! Par exemple, 34 % des internautes ont acheté un produit après l'avoir vu sur Google Shopping au cours des six derniers mois. En faisant apparaître les visuels de vos produits, vous pouvez augmenter vos conversions de 20 % à 50 % en quelques jours seulement.



### Marketplaces

Saisissez l'opportunité que représentent les marketplaces : 18,1 millions de visiteurs uniques par mois pour Amazon, 11,2 millions sur Cdiscount, 9,3 millions sur Fnac (en 2016), 8,6 millions sur eBay... Un moyen efficace pour écouler vos stocks. Attention à garder l'exclusivité des meilleures ventes sur votre site e-commerce !



### Promotions

Pendant les soldes, vos promotions doivent être directement visibles sur la page d'accueil de votre site ainsi que sur chacune de vos pages pour augmenter votre taux de transformation. Les outils indispensables pour leur assurer une visibilité :

- **Le slider** : c'est le 1<sup>er</sup> élément de votre page d'accueil qui sera vu sur votre boutique. Créez un visuel pour afficher les détails de vos promotions.
- **Les labels** : utilisez des stickers pour que vos clients identifient en un coup d'oeil les produits avec réduction mais aussi votre nouvelle collection.
- **Le top header** : ce petit bandeau en haut de page très utile pour mettre en avant un message important et temporaire ainsi que vos services supplémentaires comme la livraison offerte.
- **Le Cross-Selling** : proposez constamment aux internautes de naviguer sur des produits non soldés et profitez-en pour mettre en avant la nouvelle collection.



### Création de compte

40 % des internautes préfèrent commander en utilisant un login existant (Facebook, Paypal...) plutôt que de saisir un énième formulaire de création de compte.



### Liste de souhaits

La wishlist est l'outil indispensable pour Noël et des anniversaires, la liste d'envie leur permet de choisir les produits qu'ils aiment et de les partager à leur proche pour leur faciliter la tâche.



### Emballage cadeaux

Proposez (gratuitement ou à petit prix) l'emballage des cadeaux afin de faire gagner du temps à vos clients (n'oubliez pas de faire vos réserves de papier et de ruban adhésif !). Le petit « plus » qui fait la différence, proposez l'emballage des commandes avec carte personnalisable. N'hésitez pas à le faire gratuitement pendant les fêtes pour vous démarquer de vos concurrents : vos clients apprécieront et vous choisiront.



### Petits services

Offrez à vos clients la possibilité de personnaliser les produits de votre boutique (photo, gravure, broderie, couleur...) pour créer des cadeaux uniques.





### Réussir une opération

Pour vous aider à passer à l'action, voici des conseils pour booster vos ventes pendant vos opérations importantes :

■ **Préparez votre stock** : En vous basant sur vos statistiques de cette année et de l'année dernière à la même période, faites une estimation raisonnable de la quantité d'articles dont vous allez avoir besoin sur les prochaines semaines. Anticipez les éventuelles ruptures de stock en augmentant le stock minimum qui déclenchera votre alerte, vous pourrez réaliser vos commandes de réassort sans aucun stress, ni aucune rupture de stock. Et désactivez l'affichage des produits en rupture de stock. Vous éviterez ainsi de faire perdre du temps à vos clients ou de les décevoir, afin qu'ils se concentrent uniquement sur les produits disponibles. Affichez en temps réel le stock sur vos fiches produits pour inciter les clients à finaliser leurs achats.

■ **Préparez les livraisons** : Demandez à chacun de vos transporteurs quelles sont la date et l'heure maximum d'envoi de vos colis qui leur permet de garantir que vos clients recevront leurs commandes avant Noël (ne partez pas du principe que tous vos transporteurs ont les mêmes dates butoir ce n'est pas le cas). Indiquez les dates estimées de réception et surtout la date limite de commande pour recevoir les cadeaux à temps dès la page d'accueil de votre site. Proposez plusieurs types de livraison, Retrait en magasin, livraison en point relais ou directement à domicile pour satisfaire tous vos clients - les plus économes comme les plus pressés. Offrez les retours gratuits sans condition est un argument de poids pour convaincre les personnes qui hésitent encore et à passer commande sur votre site.

■ **Séduire très tôt et régulièrement** : Pour Noël dès début novembre juste après Halloween/Toussaint, envoyez une newsletter en mettant en valeur votre sélection « spéciales cadeaux de Noël ». Pensez à segmenter votre sélection par âge, sexe, centre d'intérêt... et continuer jusqu'aux dates de livraison maximum assurées avant les fêtes.

■ **Proposer des cartes cadeaux pour les retardataires** : avec la possibilité à vos clients d'ajouter un message

personnalisé ou encore de l'envoyer par la poste pour qu'ils puissent glisser la carte sous le sapin le jour de Noël. Affichez vos cartes cadeaux de manière claire et visible dès la page d'accueil de votre site et proposez-les dans toutes vos sélections d'idées cadeaux. Soyez clair sur les conditions d'utilisation.



### Animations

Voici quelques idées d'animation de campagnes :

■ **Offrez des bons de réduction sur le second achat** : Le but est de favoriser le ré-achat en offrant un bon de réduction utilisable après l'achat, ou une de proposer une carte de fidélité. Cela peut aussi être une remise sur un produit spécifique (ex: un accessoire, une offre de remboursement...).

■ **Un calendrier de l'Avent pour Noël** : En réalisant une promotion différente par jour (tel produit en promotion le lundi, tel autre le mardi, frais de port offerts le mercredi...), et en la relayant sur les réseaux sociaux, et sur votre boutique à l'aide d'une pop-in, vous incitez vos clients à revenir régulièrement.

■ **Une chasse aux trésors** : Testez la mise en place d'une opération commerciale où vous cachez une image (par exemple votre logo ou votre mascotte si vous en avez une) sur une des pages de votre site. Offrez un cadeau aux premières personnes qui trouveront cette image. L'objectif est d'inciter vos visiteurs à naviguer partout sur votre site pour être exposés à un grand nombre de vos produits.

■ **Récompensez la fidélité de vos clients** : Faites la promotion de votre programme de fidélité dès la page d'accueil pour rappeler à vos clients que plus ils achètent, plus ils reçoivent de points... et de bons d'achats.

■ **Jeu concours Instagram** : Il s'agit de mettre en place un concours photos sur un thème que vous choisirez. Les photographes amateurs réaliseront des clichés, les diffuseront sur leur compte en vous tagant # @ et vous réaliserez un tirage au sort.





## NOTES

Depuis quelques années pour réaliser ce calendrier je combine les informations de calendriers de communication et social Media de plusieurs sources comme "le Blog du modérateur" et "Prestashop". Après avoir décelé quelques erreurs de leur part les années précédentes, j'avais donc décidé de faire une version plus complète regroupant des dates événementielles pour la France, ainsi que de quelques pays étranger.

Je continue l'exercice chaque année, tout en continuant de vérifier individuellement chaque date. Certaines seront à vérifier comme les french days, amazon prime day, fashion week de l'automne, puisqu'au moment où je réalise ce document, les dates ne sont pas encore fixées.

{ Sources : Blog du modérateur - Statistiques et conseils techniques Prestashop. }

## COPYRIGHT

© 2020 Priscilla Cuvelier du blog « Nekosign ». Tous droits réservés.

Tu as la possibilité d'utiliser et d'imprimer ce calendrier.

Néanmoins, tu n'as pas le droit d'envoyer ou de vendre ce fichier à quelqu'un d'autre.

Cela signifie que si tu connais quelqu'un qui souhaiterait profiter de ce fichier cette personne devra acquérir sa propre copie. Tu ne peux partager ce fichier ou des extraits avec quelqu'un d'autre.

Tu ne peux également pas t'approprier ces textes et son contenu en ton nom.

Avec un vocabulaire plus technique cela donne : Ce fichier ne peut être modifié, distribué, prêté ou transmis de quelque manière que ce soit. La reproduction sous forme de photocopie, de lecture, ou autre méthode électronique est interdite sans l'accord préalable de l'auteur excepté dans le cadre prévu pour l'usage de ce fichier : Impression autorisée à titre d'utilisation personnelle.

**Je te remercie de bien vouloir respecter le travail accompli de cette création qui m'a demandé du temps de réalisation, d'utilisation et d'optimisation.**

Pour toute demande ou suggestion écrire à [hello@nekosign.com](mailto:hello@nekosign.com).





# MERCI à TOI

*d'avoir téléchargé ce freebie !*

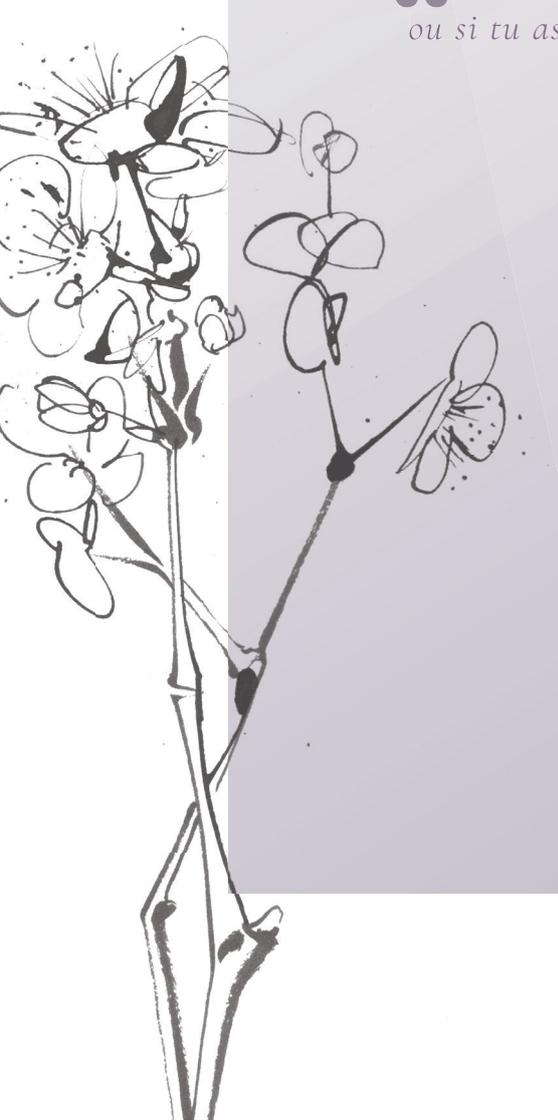
---

“ *N'hésite pas à me contacter si tu as des questions  
ou si tu as besoin d'une aide dans ta communication  
et d'un suivi marketing.* ”

---

**TU PEUX ME JOINDRE :**

[hello@nekosign.com](mailto:hello@nekosign.com)





NEKOSIGN

*Graphic design & Art direction • Web & Print*

NEKOSIGN [ PRISCILLA CUVELIER ] • N° Siret : 451 865 919 00026 • Code NAF : 90.03B • N° MDA : C514329

3, rue de la Garenne Fleurie 28150 Moutiers - FRANCE • +33(0)2 37 22 19 67 • +33(0)6 20 71 82 78 • hello@nekosign.com • www.nekosign.com