

Checklist

Préparer les événements e-commerce Q4

PRODUITS À PRIORISER

01

Croiser vos données (onsite, marketplace, en magasin, etc...) pour obtenir les meilleures ventes cross-canal n-1

☐**02**

Favoriser vos produits en sur-stock et profiter des périodes de forte affluence pour les écouler

☐**03**

Mettre en avant les produits saisonniers

☐**04**

Encourager les ventes croisées en mettant en avant des produits complémentaires dans la mesure du possible

☐**05**

Prioriser les produits qui offrent une marge bénéficiaire élevée

☐**06**

Éviter les produits sujets à des retours fréquents.

☐**07**

Opter pour des produits à expédition rapide.

☐

ENGAGEMENT VIA LA HOMEPAGE

08

Mettre en avant les produits visuellement avec les réductions appliquées

☐**09**

Utiliser des visuels accrocheurs

☐**10**

Afficher clairement les offres spéciales

☐

EXPÉRIENCE UTILISATEUR

11

Créer une page de catégorie spéciale : les produits en promotion

☐

Checklist

Préparer les événements e-commerce Q4

PAGES PRODUITS

12

Spécifier le montant de la remise avant la page de paiement

☐**13**

Mettre en évidence les conditions ,les délais et les retours de livraison

☐**14**

Créer un sentiment d'urgence avec une bannière de compte à rebours

☐

PAGE DE PAIEMENT

15

Appliquer des réductions automatiques en évitant les codes de réduction

☐**16**

Activer les options d'achat immédiat et de paiement ultérieur pour les achats de 75 à 100 euros ou plus

☐**17**

Proposer un supplément de 10 à 15% pour le choix d'une option d'expédition rapide

☐