

Checklist de la rentrée !

Faites l'état des lieux :



- ✓ **Optimisez toutes vos fiches produit**
(descriptions, images de qualité, alerte disponibilité, éléments de réassurance...)
- ✓ **Améliorez l'arborescence de votre site**
(repensez votre menu, vos catégories, donnez un accès direct à vos promotions ou nouveautés...)
- ✓ **Fluidifiez l'expérience utilisateur**
(durée affichage des pages, processus de commande, version mobile...)

Créez la surprise !

- ✓ **Lancez une nouvelle gamme de produits** ou un nouveau produit pour susciter l'intérêt : « Le Kit rentrée » ou le « Best-seller spécial rentrée » par exemple
- ✓ **Attirez vos visiteurs avec des exclusivités web** et affichez-les clairement sur vos visuels produits



[En savoir plus sur les stickers personnalisables](#)

Lancez des promotions "spéciale rentrée"



2 produits achetés, le 3ème offert !

[En savoir plus](#)



Jouez sur l'urgence avec les ventes Flash

[Je télécharge l'Apps](#)



Offrez la livraison à vos clients

[Je télécharge l'Apps](#)

Communiquez !

- ✓ **Segmentez votre base de clients** et envoyez des **emailings ciblés** selon leurs besoins
- ✓ **Pensez à animer votre communauté** sur les **réseaux sociaux**
- ✓ **Lancez des campagnes de publicité** sur **Google Ads** pour gagner en visibilité



Préparez les fêtes de fin d'année

- ✓ **Actualisez votre rétroplanning de fin d'année.** Vous sortez un nouveau produit, une actualité qui concerne votre secteur d'activité... Profitez-en pour l'intégrer à vos plans d'actions autour de Noël, du Black Friday ou encore du Cyber Monday.
- ✓ **Dynamisez votre parcours clients avec un plan d'animation du site.** Vous souhaitez mettre en avant vos offres de Noël, montrez-le ! Vos visiteurs doivent rapidement et clairement identifier vos axes de communication. Capitalisez sur des fonctionnalités clés pour convertir. Si ce n'est pas encore fait, activez la relance de paniers abandonnés pour capter des visiteurs indécis.



[Je l'active immédiatement](#)