

# Checklist De Préparation Du Contenu Produit

Une checklist de pré-lancement pour réussir les fiches produit

Des fiches produit avec un contenu intéressant sont essentielles pour favoriser la découverte des produits et la conversion sur le digital shelf. Cette checklist pré-publication vous aidera à établir un processus rationalisé qui augmente l'efficacité opérationnelle et garantit que votre catalogue de produits génère des résultats commerciaux.

## Étape 1 : Identifier la taille du catalogue de produits

Quelle est la taille de votre catalogue de produits ? Estimez le nombre de références produits dans votre portefeuille. Prenez compte des variantes de dimensions, de couleurs et d'offres spécifiques au distributeur.

Nombre de produits	Nombre de variantes	Produits spécifiques au distributeur

## Étape 2 : Définir la portée du contenu produit

Quelle est la portée de votre contenu produit ? Répertoriez tous les canaux de vente que vous utilisez aujourd'hui. Cela permettra de révéler tous les points uniques finaux sur lesquels diffuser le contenu produit.

Distributeurs / Canaux de vente en gros	Revendeurs	Plateformes de vente directe aux consommateurs (D2C) / d'e-commerce

## Étape 3 : Déterminer les besoins relatifs au contenu produit

De quel contenu avez-vous besoin pour chaque canal de vente ? Complétez ce tableau pour chaque canal que vous avez mentionné en étape 2. Chacun de vos partenaires distributeurs peut avoir des exigences différentes, ce qui signifie que vous devez envisager des stratégies de contenu spécifiques à chaque canal.

### NOM DU CANAL DE VENTE :

--

	Ce contenu produit est-il requis ?	Quelle équipe est responsable ?	Quand le contenu produit a-t-il été mis à jour pour la dernière fois ?
--	------------------------------------	---------------------------------	--

Informations produit			
Matériaux / Ingrédients			
Taille			
Dimensions de l'emballage			
Hauteur et longueur			

Contenu basique			
Texte descriptif marketing			
Caractéristiques détaillées			
Images au-dessus de la ligne de flottaison			
Prix			
Couleur			
Identifiants du produit			

	Ce contenu produit est-il requis ?	Quelle équipe est responsable ?	Quand le contenu produit a-t-il été mis à jour pour la dernière fois ?
<b>Contenu enrichi</b>			
Images / Graphiques de la marque			
Vidéos			
Texte supplémentaire de communication de la marque			
Images à 360 degrés			
Tableaux comparatifs			
Autre : _____			

## Étape 4 : Emplacements des contenus produit

Où votre contenu produit est-il mis en ligne ? Faites la liste des systèmes et des services qui stockent actuellement vos informations produit pour que vous sachiez où trouver les aspects essentiels de votre contenu produit.

	PIM	DAM	Feuilles de calcul	ERP
Informations produit				
Contenu basique				
Contenu enrichi				

## Étape 5 : Activation du contenu produit

Comment votre contenu produit est-il transféré sur chaque canal de vente ? Répertoriez les méthodes de distribution que vous utilisez pour chaque point terminal en étape 2.

Canaux de vente	Flux direct du distributeur	Data Pools GDSN	Portails des distributeurs

## Étape 6 : Répéter

Les mises à jour du contenu produit sont indispensables à votre réussite. Répétez régulièrement ce processus d'inventaire des contenus pour vous assurer que vos contenus les plus récents figurent sur une marketplace et sont disponibles sur chacun de vos canaux de vente. Les grandes marques optimisent régulièrement le contenu pour faire face aux derniers changements sur les marketplaces.

## Salsify

Il est temps de démarrer votre stratégie de fiche produit. Demandez une démo guidée de la plateforme de gestion des expériences commerciales Salsify (CommerceXM) pour voir comment elle pourrait vous aider à faire avancer votre stratégie de fiche produit et à créer les meilleures expériences produits possibles.

[DEMANDER UNE DÉMO](#)