

# EUROPAGES

SOLUTIONS MARKETING BtoB



# CATALOGUE VOS PRODUITS EN LIGNE

## Ouvrez votre catalogue au monde entier

Les informations détaillées sur les produits et les services sont cruciales. Aujourd'hui, les acheteurs BtoB effectuent de nombreuses recherches sur le web avant de vous contacter. En conséquence, vous devez anticiper leurs questions relatives aux produits et services et y répondre avant même qu'ils vous les aient posées. Soyez proactifs !

Les pages produits efficaces ont les caractéristiques suivantes :

**Photos du produit :** Des images de produits génèrent une impression visuelle forte et immédiate. En se fondant sur cette impression visuelle, les visiteurs jugent vite s'ils doivent accorder du temps et de l'attention au produit. Le choix de la photo ou de la représentation graphique est donc déterminant. Il s'agit d'un premier niveau d'information apte à induire une attitude favorable du visiteur vis-à-vis de votre solution.

**Titre optimisé pour le SEO :** Il est généralement constitué du nom du produit, mais pas toujours. Évitez les titres trop longs ou trop courts, concentrez-vous sur le nom du produit tel qu'habituellement utilisé par vos clients actuels, utilisez donc un « langage utilisateur ».

**Description du produit :** En plus des images du produit et de son appellation, les acheteurs potentiels sont à la recherche de contenu qui les aide à comprendre rapidement ses avantages et en quoi il peut répondre à leur besoin.

Un descriptif concis mais précis du produit leur permet d'acquérir rapidement cette compréhension. Efforcez-vous d'utiliser dans votre texte les mots clés que vos clients potentiels recherchent. Un descriptif produit bien rédigé doit répondre à ces questions : Qu'est-ce que ce produit ? Que fait-il ? Quelles sont ses principales caractéristiques ?

**Rubriques :** Si vous avez différentes familles de produits, vous pouvez regrouper ces derniers dans des rubriques et créer des filtres pour faciliter la recherche et la navigation des visiteurs.

**Informations détaillées et spécifiques :** Ajoutez des informations ou des formulaires utilisés au sein de votre entreprise : formulaires de demande de devis, schémas, tables de dimensions, mesures, etc. Vous facilitez ainsi la démarche de vos prospects.

**Contenus marketing additionnels :** Vidéos du produit en situation, PDF, documents à télécharger, diaporamas concernant le produit et son mode de fonctionnement.

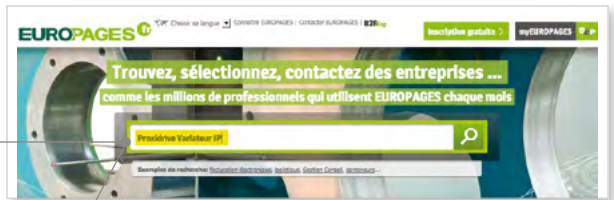
**Incitation à l'action :** Chaque page produit de votre E\*Page dispose d'un bouton clairement mis en évidence incitant le lecteur à demander des renseignements ou un devis.

***Les conseillers EUROPAGES disposent d'une solide expérience de la valorisation des contenus marketing et techniques. Ils sauront vous assister dans l'élaboration de vos Pages Produits.***

# CATALOGUE VOS PRODUITS EN LIGNE



L'utilisateur fait une recherche précise



Titre du produit :

Titres & sous-titres sont indexés



Bouton de contact rapide

Vidéo du produit en situation :

Titre indexé

Descriptif précis du produit :

Mots-clés / tags indexés

PDF avec spécifications

# EUROPAGES

[www.europages.com](http://www.europages.com)



127 avenue Charles de Gaulle  
92200 Neuilly-sur-Seine - FRANCE



Tél : +33 (0)1 41 16 49 00



[info@europages.com](mailto:info@europages.com)