



## **LES ÉTAPES CLÉS POUR OPTIMISER LE CATALOGUE DE VOTRE MARKETPLACE**

**Le guide indispensable pour publier le catalogue produits parfait.**

# INTRODUCTION

**Avec des milliers de produits et des centaines de vendeurs, la gestion du catalogue produits d'une marketplace peut rapidement devenir complexe.**

Les clients ont besoin d'un accès facile aux produits qu'ils recherchent et les vendeurs ont besoin de moyens efficaces pour présenter et vendre leurs produits.

L'étape de la mise en ligne du catalogue produits est donc cruciale. Néanmoins, aujourd'hui c'est entre 20% et 30% des catalogues produits qui ne sont pas mis en ligne ou alors forcés. Autrement dit, un nombre phénoménal de produits n'est jamais proposé aux clients ou bien avec une taxonomie ne correspondant pas à la marketplace.

**C'est ce que nous appelons le Dark Catalog : cette partie de votre catalogue produits qui n'est pas visible et qui freine le développement des marketplaces.**

Dans ce guide nous vous guiderons à travers les étapes essentielles pour optimiser le catalogue de votre marketplace en quelques semaines seulement.

L'objectif ? Réduire ce Dark Catalog et enfin développer votre marketplace à 100%.

Nous vous présentons les meilleures pratiques et les stratégies les plus efficaces pour améliorer votre catalogue et ainsi accélérer l'onboarding vendeur et augmenter votre chiffre d'affaires.



**Pour tous les gestionnaires de marketplace, ce guide vous permettra de mettre en place le catalogue produits parfait pour optimiser l'évolution de votre marketplace.**

# TABLE DES MATIÈRES

## POURQUOI OPTIMISER LE CATALOGUE DE VOTRE MARKETPLACE ?

Les avantages d'un catalogue bien optimisé 3

Les risques d'un Dark Catalog 4

## LES ÉTAPES CLÉS POUR OPTIMISER LE CATALOGUE DE VOTRE MARKETPLACE

Étape 1 : La catégorisation des produits selon la taxonomie de la marketplace 6

Étape 2 : L'enrichissement des attributs manquants grâce à l'extraction d'informations présentes dans les descriptifs produits 8

Étape 3 : La standardisation des attributs pour matcher avec l'ensemble des descriptifs produits présents sur la marketplace 10

## VOTRE CATALOGUE MARKETPLACE OPTIMISÉ

Les 3 étapes clés pour optimiser le catalogue de votre marketplace 12

Les bénéfices d'un catalogue efficace pour votre marketplace : chiffres clés 13

Réalisez ce processus automatiquement grâce à l'IA 14

# POURQUOI OPTIMISER LE CATALOGUE DE VOTRE MARKETPLACE ?

## Les avantages d'un catalogue bien optimisé

Pour tous les gestionnaires de marketplace, il est essentiel d'avoir un catalogue optimisé pour améliorer l'expérience utilisateur et augmenter les ventes.

Un catalogue bien optimisé peut aider les clients à trouver plus facilement les produits qu'ils recherchent, améliorer la présentation des produits et faciliter la gestion des stocks.

### **Un catalogue optimisé permet d'avoir une meilleure expérience client.**

L'optimisation de votre catalogue peut améliorer l'expérience utilisateur en offrant une navigation plus facile et intuitive sur votre marketplace.

En structurant votre catalogue de manière claire, les clients peuvent facilement trouver les produits qu'ils recherchent à l'aide de filtres, de catégories et d'options de tri. Un catalogue bien conçu permet également aux clients de passer d'un produit à l'autre en toute fluidité, améliorant ainsi leur expérience globale.

### **Il y a un plus grands nombre de produits mise en ligne avec un catalogue efficace.**

Vous pouvez ajouter plus de produits en ligne, ce qui peut augmenter votre offre de produits et votre potentiel de revenus. En veillant à ce que les descriptions de produits soient claires et précises et les catégories correctement définies, vous pouvez facilement ajouter de nouveaux produits à votre catalogue.

### **La mise en ligne de nouveaux produits par les vendeurs est facilité grâce à un catalogue optimisé.**

En optimisant votre catalogue, vous pouvez faciliter la mise en ligne de nouveaux produits par les vendeurs sur votre plateforme.

En fournissant un catalogue produits structuré, vous réduisez le temps nécessaire pour ajouter de nouveaux produits à votre catalogue, tout en garantissant la qualité des informations sur les produits.



# POURQUOI OPTIMISER LE CATALOGUE DE VOTRE MARKETPLACE ?

## Les risques d'un Dark Catalog

Le **Dark Catalog** fait référence à la partie de votre catalogue produits qui n'est pas mis en ligne sur votre marketplace. Les produits qui y sont ne sont pas encore prêts pour la vente mais sont stockés dans votre base de données interne.

En d'autres termes, c'est un catalogue de produits cachés qui n'apparaît pas sur votre site, mais qui est toujours disponible pour les vendeurs.

Aujourd'hui, ce Dark Catalog représente environ **20% et 30% du catalogue produits global**. Pour l'optimisation de votre marketplace, ce Dark Catalog présente différents risques.

L'un des risques majeurs liés au Dark Catalog est une **mauvaise expérience client**.

Comme les vendeurs peuvent préparer leurs produits sans être soumis à une validation préalable par la plateforme, cela peut entraîner des erreurs ou des incohérences dans les informations sur les produits. Les acheteurs peuvent alors être déçus par des produits qui ne correspondent pas à ce qui était annoncé ou ne trouvent pas les informations qu'ils recherchent, ce qui peut se traduire par une baisse de la satisfaction client.

Les marketplaces qui utilisent un Dark Catalog peuvent aussi proposer **moins de produits en ligne**.

Si les vendeurs ne mettent pas leurs produits en ligne sur le Dark Catalog, cela signifie que les acheteurs potentiels ne pourraient pas les trouver sur la marketplace.

Cela peut réduire le choix des produits disponibles pour les acheteurs, ce qui peut entraîner une perte de ventes pour la marketplace.

Enfin, un autre risque potentiel lié au Dark Catalogue est une **difficulté à attirer de nouveaux vendeurs**.

Si les vendeurs ont un nombre important de produits sur le Dark Catalog cela montre qu'il est difficile pour un vendeur de mettre en ligne ses produits.

Ainsi, d'autres vendeurs ne vont pas forcément vouloir être présent sur votre marketplace si les produits ne sont pas mis en ligne rapidement et efficacement.

# LES ÉTAPES CLÉS POUR OPTIMISER LE CATALOGUE DE VOTRE MARKETPLACE

## Étape 1 : La catégorisation des produits selon la taxonomie de la marketplace

La catégorisation des produits est la première étape à effectuer : en effet les attributs des produits sont différents pour chaque catégories. Il est donc essentiel de bien catégoriser pour ensuite mettre en place les futurs étapes .

Cette étape consiste donc à classer les données produits de vos vendeurs en différentes catégories selon la taxonomie de votre marketplace. Le respect de cette taxonomie, établie au préalable, vous permet de faciliter la recherche des produits par les acheteurs et améliorer l'expérience utilisateur.

### ➔ Les objectifs de la catégorisation des produits

Tout d'abord, la catégorisation **facilite la recherche des produits** par les acheteurs, qui peut ainsi trouver rapidement les produits qui les intéressent.

Ensuite, une bonne catégorisation des produits peut aider les vendeurs à **mieux présenter leurs produits**, en les classant dans les bonnes catégories pour attirer les clients pertinents.

Une taxonomie bien établie peut également **améliorer le référencement naturel de la marketplace**, en permettant aux moteurs de recherche de mieux comprendre la structure de la plateforme.

Enfin, la catégorisation permet d'**améliorer la granularité** de celle proposée par vos vendeurs : vos produits sont classifiés avec une hiérarchie haute comprenant plusieurs niveaux.

L'expérience client au global est donc améliorée et permet d'optimiser la performance de votre marketplace.



# LES ÉTAPES CLÉS POUR OPTIMISER LE CATALOGUE DE VOTRE MARKETPLACE

## Étape 1 : La catégorisation des produits selon la taxonomie de la marketplace

### → Comment utiliser la taxonomie de la marketplace pour catégoriser les produits des vendeurs ?

Pour utiliser la taxonomie de la marketplace afin de catégoriser les produits des vendeurs, il est important de bien comprendre la structure de la taxonomie et les différentes catégories proposées. Il est également important de travailler en étroite collaboration avec les vendeurs pour comprendre leurs produits et les classer dans les bonnes catégories. Enfin, l'utilisation des outils de catégorisation automatique est nécessaire pour accélérer le processus.

### → Les avantages d'une bonne catégorisation des produits

Une bonne catégorisation permet d'améliorer l'expérience utilisateur, d'augmenter les ventes de vos vendeurs, d'améliorer le référencement naturel de votre plateforme et de faciliter la gestion des données produits vendeurs.

L'un des autres avantages d'une bonne catégorisation des produits est qu'elle facilite la complétion précise des attributs. Chaque catégorie de produits possède des attributs spécifiques qui lui sont propres. En catégorisant correctement un produit, on peut fournir une liste d'attributs pertinents pour cette catégorie. Cela permet donc d'avoir une parfaite correspondance des produits.

L'onboarding de vos vendeurs est aussi accéléré : le Dark Catalog est quant à lui réduit voir quasi inexistant.



# LES ÉTAPES CLÉS POUR OPTIMISER LE CATALOGUE DE VOTRE MARKETPLACE

## Étape 2 : L'enrichissement des attributs manquants grâce à l'extraction d'informations présentes dans les descriptifs produits

L'enrichissement des attributs est une étape cruciale pour améliorer la qualité des informations des produits sur votre marketplace. Il consiste à compléter les informations manquantes sur les produits en utilisant des données présentes dans les descriptions des produits.

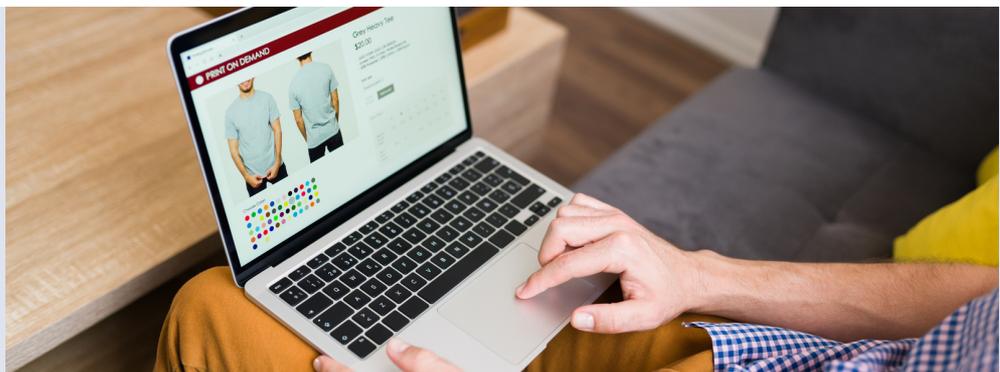
Cette étape permet de fournir des informations plus précises et complètes aux acheteurs, ce qui améliore leur expérience utilisateur, augmente la confiance dans la plateforme et évite les retours produits.

### → Les objectifs de l'enrichissement des attributs

L'objectif principal de l'enrichissement des attributs est d'améliorer la qualité des informations des produits sur votre marketplace.

Cela permet aux acheteurs de trouver plus facilement les produits qu'ils recherchent et de prendre des décisions d'achat éclairées.

Un enrichissement réussi permet également d'augmenter les ventes et donc le chiffre d'affaires de votre marketplace.



# LES ÉTAPES CLÉS POUR OPTIMISER LE CATALOGUE DE VOTRE MARKETPLACE

## Étape 2 : L'enrichissement des attributs manquants grâce à l'extraction d'informations présentes dans les descriptifs produits

### → Comment extraire les informations descriptives des produits pour enrichir les attributs manquants ?

L'intelligence artificielle est notre solution pour extraire les informations descriptives des produits et enrichir les attributs manquants. L'IA analyse les descriptions des produits pour identifier les informations manquantes et les compléter en utilisant des sources externes telles que les catalogues de produits.

À noter qu'il est important et efficace de rendre cette étape automatique : cela permet d'accélérer le processus d'enrichissement des attributs et de réduire les coûts accordés à cette tâche.

### → Les avantages d'un enrichissement des attributs réussi

L'enrichissement des attributs peut améliorer l'expérience utilisateur en fournissant des informations plus précises et complètes sur les produits.

Il peut également aider les vendeurs à mieux présenter leurs produits et à les différencier de la concurrence et donc attirer plus de clients sur votre marketplace.

Enfin, ce processus peut augmenter les ventes de votre plateforme en améliorant la pertinence et la précision des résultats de recherche pour les acheteurs. Selon une étude menée par Forrester Consulting, vous pouvez vous attendre à une augmentation moyenne de 16% de vos ventes.



# LES ÉTAPES CLÉS POUR OPTIMISER LE CATALOGUE DE VOTRE MARKETPLACE

## Étape 3 : La standardisation des attributs pour matcher avec l'ensemble des descriptifs produits présents sur la marketplace

La normalisation des attributs est la dernière étape importante pour s'assurer que les produits sont correctement identifiés et facilement trouvés sur votre plateforme.

Elle consiste à harmoniser les attributs des produits pour qu'ils correspondent à une taxonomie commune utilisée par votre marketplace.

### → Les objectifs de la standardisation des attributs

Garantir une expérience utilisateur cohérente et harmonieuse sur votre marketplace est l'objectif principal de la standardisation des attributs.

En standardisant les attributs des produits, les acheteurs peuvent trouver facilement les produits qu'ils recherchent sans se heurter à des termes ou des formats différents pour les mêmes attributs.



# LES ÉTAPES CLÉS POUR OPTIMISER LE CATALOGUE DE VOTRE MARKETPLACE

## Étape 3 : La standardisation des attributs pour matcher avec l'ensemble des descriptifs produits présents sur la marketplace

### → Comment standardiser les attributs pour matcher avec l'ensemble des descriptifs produits présents sur la marketplace ?

Pour normaliser les attributs, il est recommandé d'utiliser une taxonomie de produits commune. La taxonomie doit être précise, complète et facile à utiliser pour les vendeurs. Elle doit également être flexible pour s'adapter aux nouveaux produits et aux changements dans les catégories de produits.

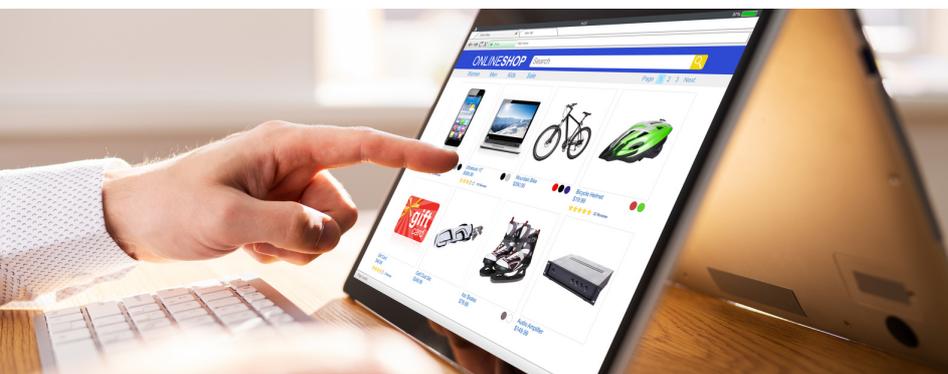
La normalisation peut être effectuée manuellement en attribuant des valeurs normalisées à chaque attribut néanmoins cela prend énormément de temps. Il est recommandé d'utiliser un outil d'automatisation pour générer des règles de correspondance pour les attributs.

### → Les avantages d'une bonne standardisation des attributs

Une standardisation efficace des attributs peut offrir de nombreux avantages à votre marketplace. Tout d'abord, cela permet d'offrir une expérience utilisateur cohérente et harmonieuse en simplifiant la recherche de produits pour les acheteurs.

Cela permet également de faciliter la gestion des produits pour les vendeurs en standardisant les attributs et en simplifiant la procédure de téléchargement de leurs produits sur la marketplace.

Enfin, les résultats de recherche pour les acheteurs sont plus efficaces et pertinents : les acheteurs ne perdent donc pas de temps à trouver ce qu'ils cherchent réellement et vous ne passez pas à côté d'un achat.



# VOTRE CATALOGUE MARKETPLACE OPTIMISÉ

## Les 3 étapes clés pour optimiser le catalogue de votre marketplace

La gestion optimisée du catalogue de produits est un élément essentiel pour garantir le succès de votre marketplace.

Les trois étapes clés pour optimiser le catalogue de votre marketplace à mettre en place dès maintenant sont donc :

- **la catégorisation des produits** selon la taxonomie de votre marketplace ;
- **l'enrichissement des attributs manquants** grâce à l'extraction d'informations présentes dans les descriptifs produits ;
- et **la standardisation des attributs** pour matcher avec l'ensemble des descriptifs produits présents sur votre plateforme.

En appliquant ces étapes, vous pouvez **améliorer la qualité** des données de votre catalogue et **faciliter la recherche de produits** pour les acheteurs tout en **simplifiant la procédure de téléchargement de produits** pour les vendeurs.

Enfin, la gestion efficace du catalogue de produits est un processus continu. Il est essentiel de surveiller régulièrement le catalogue pour détecter et corriger les erreurs et les incohérences, afin de **maintenir un catalogue de qualité** à long terme.



## Les bénéfices d'un catalogue efficace pour votre marketplace



### Temps

Vous réduisez le temps de traitement des commandes de 40% grâce à votre catalogue produits optimisé.



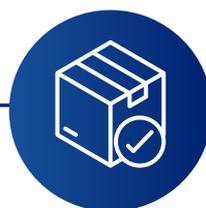
### Ventes

Vos produits avec des descriptions complètes se vendent 30% plus que les produits avec des descriptions incomplètes sur votre plateforme.



### Bénéfices

Vous augmentez vos marges de bénéfices de 60% grâce à l'IA et à un catalogue produits plus performant.



### Retours colis

Votre taux de retours colis est réduit de 50% à 75% grâce à la standardisation des attributs des données de votre marketplace.

# VOTRE CATALOGUE MARKETPLACE OPTIMISÉ

## Réalisez ce processus automatiquement grâce à l'IA

L'optimisation de votre catalogue produits est alors essentiel pour le développement croissant de votre marketplace.

Néanmoins vous savez à quel point la gestion de votre catalogue peut être complexe et chronophage. C'est pour cela qu'une solution d'intelligence artificielle peut vous aider à optimiser votre catalogue de manière efficace et rapide.

L'IA peut aider à résoudre de nombreux problèmes liés à la gestion de catalogues de grande envergure. Elle peut effectuer les différentes étapes dont nous avons parlé précédemment.

En utilisant ces techniques d'IA, vous pouvez **rapidement et facilement organiser votre catalogue produits** de manière à améliorer la navigation des utilisateurs, les résultats de recherche et le temps consacré à ces tâches.

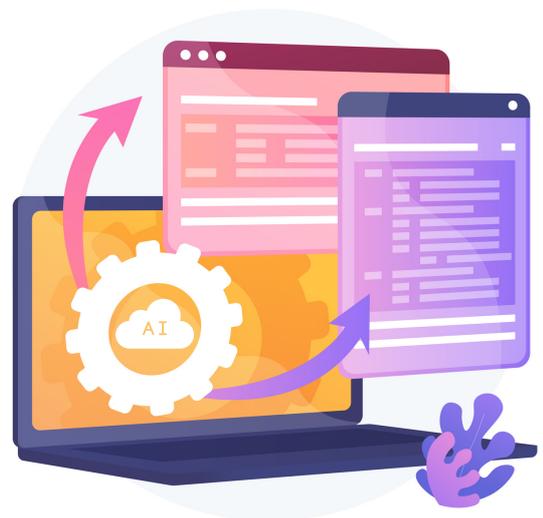
De plus, les solutions d'IA peuvent **automatiser** le processus d'enrichissement des données de produits. Cela permet d'enrichir les données de produits avec des informations plus précises, telles que les dimensions et les poids, sans avoir à les saisir manuellement.

En utilisant l'IA, il y a moins d'erreurs et surtout moins de temps passé sur cette tâche chronophage.

L'IA peut également être utilisée pour standardiser les attributs des produits afin qu'ils correspondent aux descriptifs produits présents sur votre marketplace. Cette standardisation est essentielle pour améliorer la précision des résultats de recherche et pour faciliter la comparaison des produits.

Chez **YZR**, notre solution vous permet de réaliser l'ensemble des étapes vues dans ce guide de façon **automatique**.

Nous vous aidons à optimiser le catalogue de votre marketplace grâce à notre IA qui se charge automatiquement de **catégoriser, enrichir et normaliser** les données produits de vos vendeurs.





## LA SOLUTION YZR

---



YZR vous permet d'optimiser automatiquement la qualité de vos données produit. Notre solution s'appuie sur une approche combinant l'intelligence artificielle et une plateforme en ligne à destination des experts métiers.

Notre IA automatise l'harmonisation de vos descriptifs produits, l'enrichissement des attributs et la catégorisation des nouveaux produits dans votre arborescence.

**Un Time-to-Market réduit, une meilleure expérience clients, 90% de précision en plus sur la catégorisation de nouveaux produits : découvrez YZR pour marketplaces.**

### COMMENT ÇA FONCTIONNE ?

Découvrez comment utiliser la solution YZR pour votre marketplace dans les pages suivantes.





## COMMENT FONCTIONNE YZR ?



### VOUS RECEVEZ DANS VOTRE MARKETPLACE :

- ➔ des données produits vendeurs 3x plus enrichis et complets ;
- ➔ des données produits vendeurs avec une précision de correction de 70% ;
- ➔ des données produits vendeurs catégorisés à hauteur de 90%.



## LES RÉSULTATS POUR VOTRE MARKETPLACE AVEC YZR



### Gain de productivité

Catégorisez automatiquement les produits en vente sans aucune intervention manuelle.



### Meilleure qualité de vos données

Corrigez les erreurs de catégories de vos vendeurs et uniformisez les références de votre plateforme.



### Time-to-market réduit

Accélérez l'ensemble du processus de mise en ligne de nouveaux produits par vos vendeurs.



### Augmentation de vos ventes

Améliorez vos conversions grâce à des fiches produits complètes et une expérience client plus fluide.



### Facile à utiliser

Permettez à vos vendeurs une mise en ligne totalement autonome de leurs produits et donc un processus plus simple et rapide à gérer.



### Simplicité de gestion

La plateforme est simple à gérer : vos vendeurs peuvent alors mettre à jour certains produits et en ajouter de nouveaux plus facilement.

**Vous souhaitez en savoir plus sur  
la mise en qualité des données de  
votre marketplace ?**

**DÉCOUVRIR YZR**