

**La gestion des stocks est une problématique récurrente en e-commerce.**

**Parce qu'il n'est pas toujours possible d'anticiper, certains articles peuvent être indisponibles quelque temps. Or, cela impacte l'expérience de l'internaute, ainsi que le référencement naturel. Retrouvez ici nos conseils pour préserver votre SEO lors d'une rupture de stock.**

## ***Bien gérer les produits temporairement indisponibles en ligne***

Problème d'approvisionnement ou succès fulgurant : voilà l'un de vos produits épuisé. D'après une étude réalisée par la Consumer Brands Association, près d'un article sur cinq serait indisponible sur le web.

Cette situation, fréquente, cause légitimement des désagréments pour l'internaute. Celui-ci risque alors de quitter votre site pour aller sur celui d'un concurrent.

Pour éviter cette réaction, votre boutique en ligne doit pouvoir apporter une réponse satisfaisante à vos visiteurs, sous peine de voir votre référencement naturel s'effondrer.

## ***Produit épuisé ou en rupture de stock temporaire : Quel impact sur le SEO ?***

La page d'un produit indisponible ne retiendra pas les internautes. S'ils la quittent rapidement sans en avoir consulté une autre, cela va :

- Faire grimper le taux de rebond
- Alerter les robots de crawl, qui relèveront le problème et risquent de déclasser la page
- Impacter durablement le positionnement du site sur les moteurs de recherche

C'est pourquoi il est impératif de mettre en place des actions précises pour préserver le référencement naturel dans ce contexte.

## ***Miser sur la qualité du service client***

**Lorsque un produit est en rupture de stock temporaire :**

- Mettre en place des redirections (redirection 301 ou 302) n'est pas une bonne idée. Google risque de ne pas en comprendre les raisons, ce qui nuirait par conséquent au SEO.
- De même, retirer la fiche produit n'est pas opportun si l'indisponibilité n'est que temporaire.

Pour pallier au problème, le mieux est de soigner la relation avec l'internaute. Cela implique de ne pas le laisser sur sa faim, mais de rester à son écoute et de lui proposer des solutions liées à sa demande initiale. (proposer des produits approchants, mettre en place une alerte mail sur le réassort du produit,...)

**Lorsque un produit est en rupture de stock définitif :**

- Il est recommandé, si un produit n'est plus commercialisé de mettre en place une redirection 301 vers la catégorie ou sous catégorie de la boutique. Google comprendra alors la raison de la disparition du produit et va transférer le jus de référencement vers la catégorie ou sous catégorie concernée. Dans ce cas, il n'y aura pas de nuisance au référencement.

**« Pour conserver son positionnement en cas de stocks épuisés, un site e-commerce doit réfléchir à la meilleure façon de dépasser la déception de l'internaute. »**

## ***e-commerce : 3 solutions à appliquer en cas de produits indisponibles***

Plusieurs astuces existent pour optimiser l'expérience utilisateur (UX) en cas de produits indisponibles. S'il s'agit bien d'un événement éphémère, vous pouvez offrir à l'internaute de :

1. Précommander l'article
2. Être prévenu(e) par mail lors de son réapprovisionnement
3. Être conseillé par le service client

Si vous disposez également de points de vente physiques, vous pouvez envisager le retrait en magasin. Peut-être que l'un d'eux a toujours l'article recherché ?

**Les solutions mises en place lors de l'indisponibilité d'un produit visent à satisfaire le client en lui proposant des services de remplacement.**

## *Transformer le problème en opportunité commerciale*

Et si vous adoptiez le cross-selling ? En cas d'article indisponible, orientez vos visiteurs vers un produit similaire ou complémentaire.

Cette façon de procéder vous permettra :

- De rassurer l'internaute, qui y trouve une solution
- De l'engager à effectuer des achats ultérieurs
- De donner de la visibilité à d'autres produits

**La technique du cross-selling invite l'internaute à poursuivre sa visite, même si un article est épuisé. Pour rendre l'offre attractive, vous pouvez aussi l'associer à une réduction.**

## *Les prestations de l'agence Expertisme en e-commerce*

Notre équipe met ses compétences au service des e-commerçants, avec :

- La création de sites e-commerce sur PrestaShop, WooCommerce, Shopify ou Magento
- La définition d'une stratégie de référencement
- La rédaction de contenus optimisés : fiches produits, pages catégories...

Découvrez également notre formation dédiée au référencement e-commerce, éligibles à une prise en charge financière par votre OPCO ou OPACIF.

## *L'avis de l'Expert en référencement naturel*



Maintenir un bon référencement naturel malgré des produits en rupture de stocks est tout à fait possible, en adaptant quelques techniques.

Nos Experts sont à votre écoute pour bâtir avec vous la solution qui conviendra au profil de votre entreprise.

**N'hésitez pas à nous contacter pour nous faire part de votre problématique.**